Notas de la versión Salesforce Spring ’18

Salesforce, Spring ’18

Abra nuevos caminos al éxito con los clientes

@salesforcedocs

Última actualización: 07/02/2018

La versión inglesa de este documento tiene preferencia sobre la versión traducida.

© Copyright 2000–2018 salesforce.com, inc. Todos los derechos reservados. Salesforce es una marca registrada de salesforce.com, inc., como el resto de nombres y marcas. El resto de las marcas pueden ser marcas registradas de sus respectivos propietarios.

CONTENIDO

Notas de la versión Salesforce Spring '18 1
Cómo utilizar las notas de la versión 3
¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones? 12
Navegadores compatibles 46
Salesforce en general 49
Lightning Experience 73
Salesforce Einstein 84
Ventas 86
Marketing 156
Servicio 157
Analytics 211
Comunidades 274
Chatter 311
Archivos 316
Integraciones de Salesforce 320
Móvil 321
Financial Services Cloud 344
Health Cloud 346
Personalización 349
Seguridad e identidad 378
Salesforce IoT 396
Desarrollo 400
Actualizaciones críticas 497
Contenido de documento 498
Otros productos y servicios de Salesforce 505

Índice 506

Notas de la versión Salesforce Spring '18

Abra nuevos caminos al éxito con los clientes con las últimas y fantásticas actualizaciones de productos en Spring '18. Desde excitantes mejoras en Lightning Platform a avances tecnológicos innovadores en inteligencia artificial (IA), conozca detalles sobre las nuevas funciones de todas nuestras nubes. Prepare a su organización para la versión y asegúrese el éxito con los clientes en todo momento.

EN ESTA SECCIÓN:

Cómo utilizar las notas de la versión

Nuestras notas de la versión ofrecen descripciones breves de alto nivel de las mejoras y nuevas funciones. También incluimos información de configuración, sugerencias para ayudarle a empezar a trabajar y mejores prácticas para garantizar su éxito continuo.

¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones?

Algunas funciones en Spring '18 afectan a todos los usuarios de inmediatamente después del lanzamiento de la versión. Considere comunicar estos cambios a sus usuarios con antelación de modo que estén preparados. Otras funciones requieren acción directa por un administrador antes de que los usuarios puedan beneficiarse de la nueva función.

Navegadores compatibles

Realizamos algunos cambios en la documentación de nuestros navegadores admitidos, lo que facilita encontrar lo que necesita. Los navegadores compatibles con Salesforce varían dependiendo de si usa Salesforce Classic o Lightning Experience.

Salesforce en general: Productividad mejorada con navegación personalizada de Lightning Experience, temas y encuestas

Personalice la barra de navegación de su aplicación para ajustarse a la única forma en que trabaja. Explore los nuevos temas, las macros y el texto rápido. Cree formularios bellos y fáciles de utilizar para la recopilación de comentarios y datos desde sus usuarios o clientes. Las aplicaciones de consola Lightning tienen algo nuevo para cada administrador, agente y desarrollador. Los filtros llegan a resultados de búsqueda de Cuenta y Archivo. Independientemente de las leyes y políticas que está cumpliendo para la privacidad y protección de datos, le proporcionamos directrices acerca de evaluar la mejor forma de cumplir sus requisitos.

Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente

Lightning Experience es una interfaz completamente nueva. Aún mejor, está construida sobre nuestra plataforma de interfaz de usuario, de modo que la experiencia puede crecer y evolucionar con sus necesidades. Consulte las nuevas funciones y consideraciones en esta versión

Salesforce Einstein: Puntuaje de oportunidades, Pronósticos, Configuración más sencilla y otras mejoras

La nuevas funciones y mejoras profundizan en la capacidad de Einstein para ayudarle a cerrar negociaciones, predecir su línea inferior, fortalecer las relaciones de clientes y mucho más.

Ventas: Nuevas y mejoradas funciones de Einstein, integración de LinkedIn para prospectos y herramientas de productividad mejoradas

Vuélvase más inteligentes con Pronósticos de Einstein y Puntuaje de oportunidades de Einstein. Utilice LinkedIn como fuente para la generación de prospectos. Ayude a los representantes a ser más eficientes con monitoreo de llamadas en Lightning Dialer, emails de lista mejorados y otras herramientas.

Marketing: Compartir contenido, Mensajes SMS y distribuidos mejorados y otras funciones

Construya una única vista de los datos de aprovechamiento de clientes desde cualquier fuente. Planifique y optimice trayectorias de clientes exclusivas basadas en los objetivos de negocio de su compañía. Ofrezca contenido personalizado en todos los canales y dispositivos en el momento adecuado. Marketing Cloud ayuda a los responsables de comercialización a medir la repercusión de cada interacción de su negocio para optimizar su enfoque y ofrecer mejores resultados.

Servicio: Compartir artículos de Knowledge, pedidos de devolución y acciones rápidas masivas para casos

Potencie sus esfuerzos de Knowledge con funciones de exportación, colaboración de artículos y procesos de aprobación de traducción, e incorpore el componente Knowledge a su implementación de Live Agent. Realice un seguimiento de las devoluciones y reparaciones de productos de servicio de campo, póngase a trabajar rápidamente con una nueva configuración guiada y personalice la experiencia de la aplicación móvil Field Service Lightning por perfil de usuario. Disfrute de acciones rápidas masivas para casos y prospectos, compatibilidad con macros para todos los objetos y un SDK de Snap-ins más potente. Finalmente, aproveche gran cantidad de mejoras en Service Cloud en Lightning Experience, incluyendo la admisión de texto rápido, una barra lateral de pláticas en redes sociales llena de funciones y una experiencia de Live Agent más enriquecedora.

Analytics: Reportes y tableros y Einstein Analytics

Funciones potentes y habituales cortesía de la segunda versión beta del generador de reportes de Lightning: columnas de depósito, filtros cruzados y fórmulas de resumen. Suscríbase a tableros de Lightning Experience y proporcióneles un toque de color. Ayude los usuarios a dar sus primeros pasos en Einstein Analytics con funciones de aprendizaje integradas y divertidas. Consulte y visualice datos rápidamente en una plática natural y guiada (beta). Guarde vistas de tableros que configuró con sus filtros y selecciones preferidos. Haga que Einstein analice sus datos de reporte con Einstein Data Insights (piloto).

Comunidades: Distributed Marketing, Trayectorias 1 a 1 y Nuevos componentes de asistencia

Las comunidades dan un salto incluso mayor a la exploración con gran abundancia de funciones interesantes. Community Cloud está mejor integrado con Marketing Cloud con dos nuevas funciones. Las comunidades de socio pueden ahora sacar provecho de Distributed Marketing, que permite a los socios utilizar campañas personalizables preconfiguradas al comercializar nuevos programas. Las comunidades Lightning pueden utilizar trayectorias de email personalizadas para ayudar a incorporar miembros de comunidad y fomentar relaciones. Otras fantásticas incorporaciones incluyen comunidades de cliente, que ahora pueden utilizar los componentes Formulario de contacto con el servicio de asistencia y Desviación del caso juntos para ayudar los clientes a encontrar soluciones a sus problemas antes incluso de que registren un caso.

Chatter: Seguimiento mejorado, Más notificaciones en aplicaciones, Compartir vínculos en publicaciones

Las noticias en tiempo real de Elementos que sigo está centrada en quién sigue actualmente. Cuando las personas mencionan uno de sus grupos, puede obtener una notificación en la aplicación. Compartir un vínculo en una aplicación fácilmente.

Archivos: Gestión de pertenencia a bibliotecas, Vista previa de archivos durante desplazamientos, Uso de Quip con Salesforce

Proporcione a su equipo una forma de realizar vistas previas de archivos durante sus desplazamientos. Acceda rápidamente a sus archivos de activos más recientes, permita a usuarios estándar crear activos y proporcione a clientes una forma de crear archivos de activos a los que pueden acceder usuarios no autenticados. Flujo es una nueva forma de utilizar el componente Carga de archivos. Agregue miembros de bibliotecas desde la ficha Inicio de Archivos con la nueva función Gestión de miembros de bibliotecas. Utilice la configuración guiada de Quip para integrar Quip y Salesforce.

Integraciones de Salesforce: Permitir a los usuarios agregar reuniones de WebEx a eventos de Salesforce

Los usuarios de Salesforce que también utilizan Cisco WebEx para sus reuniones pueden agregar sus salas personales o una nueva reunión a eventos de Salesforce. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Móvil Hacer más en los desplazamientos

Las aplicaciones móviles de Salesforce ayudan sus usuarios a permanecer productivos en sus días ajetreados, sin importar donde están. Así que estuvimos trabajando duro agregando nuevas formas de ayudar a sus usuarios fuera de la oficina. Salesforce ofrece mejoras en Chatter y muchas otras funciones de ventas, por lo que los profesionales de ventas pueden cuidar aún más su negocio desde sus teléfonos.

Financial Services Cloud: Componente Intereses expresados por clientes, Cargas de datos aceleradas y Cuentas personales

Los usuarios pueden capturar rápidamente qué es lo más importante para sus clientes, si es planes de pensiones o cuentas de ahorro, y verlo todo en el perfil del cliente con el componente Intereses expresados por clientes. Cargue lotes de gran tamaño a la velocidad del rayo con Cargas de datos aceleradas, nuestras mejoras en cargas masivas. Además, puede aprovechar cuentas personales en Financial Services Cloud. Hay mucho más, ¡siga leyendo!

Health Cloud: Seguros médicos flexibles, Evaluaciones médicas, Carencias en materia de cuidados

Con objetivos desvinculados de problemas, puede utilizar el modelo de datos de Health Cloud como más le convenga. Health Cloud le ayuda a identificar carencias en los cuidados de un paciente y puede recopilar información de encuestas para ayudar a gestionar sus pacientes con mayor eficiencia.

Personalización: Aplicaciones Lightning en Generador de aplicaciones Lightning, Pantallas de flujos más enriquecidas, Campo Tiempo

Mientras está haciendo que sus páginas Inicio y Aplicación sean más dinámicas, modifique sus aplicaciones Lightning con la misma herramienta: el Generador de aplicaciones Lightning. Haga más atractivos sus flujos incrustando componentes Lightning en sus pantallas y mostrando a los usuarios en qué etapa del flujo están. Inicie el seguimiento de datos solo de tiempo con el nuevo tipo de campo Tiempo.

Seguridad e identidad: Archivos de registro de eventos cada hora, marcas más dinámicas y actualizaciones de líneas base personalizadas más sencillas

Ahora puede obtener archivos de registro de eventos cada hora o diariamente, y eliminarlos según necesite. Agregue marcas dinámicas a su inicio de sesión incrustado y proveedores de autenticación. Actualice también sus líneas base personalizadas Comprobación del estado de seguridad con nuevos parámetros directamente desde la interfaz de usuario.

Salesforce IoT: API de REST de IoT, Nueva interfaz de usuario de contexto, Monitoreo de uso de IoT y Alertas de email

Utilice Salesforce IoT Explorer Edition para procesar eventos desde dispositivos conectados en tiempo casi real y cree interacciones importantes con sus clientes. Explorer ofrece integración incorporada con datos de Salesforce y le permite aprovechar sus inversiones de Gestión de las relaciones con los clientes (CRM) en Salesforce. Esta versión incluye una nueva API de REST de IoT para recuperar y manipular orquestaciones y sus componentes relacionados y una nueva interfaz de usuario para contextos. Además, estamos presentando una página de monitoreo de uso de IoT, alertas de email y la capacidad de exportar y eliminar datos de IoT para privacidad de datos.

Desarrollo: Crear su propia aplicación de Salesforce

Más inteligencia, API y componentes nuevos y mejorados y fantásticas herramientas para el desarrollo. Si utiliza componentes Lightning, Visualforce, Apex o nuestras API con su lenguaje de programación favorito, estas mejoras en la ayuda de Plataforma Lightning le ayudarán a desarrollar increíbles aplicaciones, integraciones y paquetes para vender a otras organizaciones.

Actualizaciones críticas

Esta versión incluye nuevas actualizaciones importantes para controladores de Apex de `@AuraEnabled`, comunidades y portales y las direcciones URL utilizadas para Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y archivos de contenido. Además, estamos aplicando la actualización importante que revoca el acceso de API desde `<lightning:container>`.

Ayuda y capacitación

Actualizamos nuestra documentación sobre límites. Agregamos módulos de Trailhead, videos con instrucciones y presentaciones. También actualizamos nuestra documentación de Trust and Compliance.

Otros productos y servicios de Salesforce

Cómo utilizar las notas de la versión

Nuestras notas de la versión ofrecen descripciones breves de alto nivel de las mejoras y nuevas funciones. También incluimos información de configuración, sugerencias para ayudarle a empezar a trabajar y mejores prácticas para garantizar su éxito continuo.

- Ofrecemos versiones PDF y HTML.
- Para la versión HTML, la configuración de su navegador determina el idioma que visualiza. Para cambiar el idioma, desplácese hasta la parte inferior, haga clic en **Cambiar idioma** y seleccione un idioma.
- Las notas de versión incluyen detalles acerca de funciones nuevas y modificadas, sin problemas conocidos, a los que puede acceder desde el sitio Errores conocidos de Salesforce .

Nota: Hasta que la nueva versión esté disponible para usted, los vínculos desde notas de versión a Ayuda de Salesforce, guías de implementación, guías de desarrollador y otra documentación no funcionan. Además, en ocasiones, los vínculos señalan materiales de la versión anterior.

Parte de nuestra documentación cuenta con versiones de vista previa disponibles varias semanas antes del lanzamiento de la versión. Para acceder a una versión de vista previa en Desarrolladores de Salesforce, seleccione **Vista previa** en la lista desplegable Versión de documentación.

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar filtros para centrarse en las noticias más relevantes
Los filtros restringen la lista de notas de la versión en el lado derecho de su pantalla, no el contenido a la izquierda.

Saber qué hay en Salesforce Lightning Experience y qué hay en Salesforce Classic
Todo el mundo está entusiasmado con Lightning Experience y todo lo que ofrece. Pero también entendemos que muchas organizaciones continuarán utilizando Salesforce Classic, ya sea exclusivamente por un tiempo o en tándem con Lightning Experience como incluye esa experiencia.

¡Lo estaba solicitando!
Entregamos las funciones que pidió en IdeaExchange.

Otros recursos
Además de estas notas de la versión, proporcionamos otros recursos para que se ponga al día rápidamente.

Cambios de la nota de la versión
Lea acerca de cambios en las notas de la versión, con los cambios más recientes primero.

Su opinión importa
Conocemos la importancia de nuestra documentación para el éxito de su compañía. Deseamos saber qué funciona para usted y qué no.

Utilizar filtros para centrarse en las noticias más relevantes

Los filtros restringen la lista de notas de la versión en el lado derecho de su pantalla, no el contenido a la izquierda.

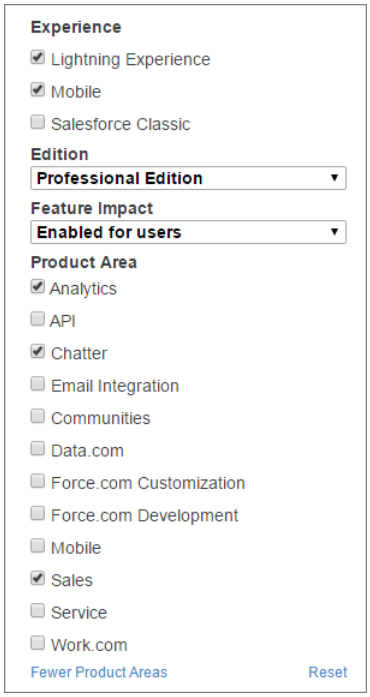
Experiencia
Vea qué funciones están disponibles en Lightning Experience, Mobile y Salesforce Classic.

Edición
Las mejoras de función disponibles para usted dependen de su edición. Filtre las notas de versión para mostrar solo mejoras disponibles en su edición.

Impacto de la función
Algunas funciones le requieren activar o configurarlas ante de que los usuarios puedan aprovecharlas. Como un administrador, filtre las notas de la versión para centrarse en u ocultar solo esas funciones. O quizás desea ver solamente las funciones activadas para sus usuarios automáticamente.

Área de producto
Visualiza solo los productos que su organización utiliza. Si su organización realiza ventas pero no ofrece asistencia, configure sus notas de la versión de modo que solo aparezcan las noticias relacionadas con ventas.

Para restringir la lista de notas de la versión, haga clic en **Mostrar filtros** en el lado derecho de la pantalla.



Puede compartir su lista filtrada de notas de la versión con cualquier persona. Seleccione filtros, copie la URL y luego distribuya esa URL del modo que desee.

Saber qué hay en Salesforce Lightning Experience y qué hay en Salesforce Classic

Todo el mundo está entusiasmado con Lightning Experience y todo lo que ofrece. Pero también entendemos que muchas organizaciones continuarán utilizando Salesforce Classic, ya sea exclusivamente por un tiempo o en tándem con Lightning Experience como incluye esa experiencia.

Una clave para el éxito durante este tiempo de transición y comprender qué hay disponible en una, ambas o todas las experiencias de Salesforce. Para guiarle, hemos agregado información de la experiencia a estas notas de versión al nivel más alto donde se aplica esa información: para todas las nubes o para funciones individuales en nubes. Echemos un vistazo a algunos ejemplos.

- Lightning Dialer, una función de Sales Cloud, está disponible en Lightning Experience únicamente, por lo que su descripción indica "Este cambio se aplica en Lightning Experience únicamente."
- Puntuaje de oportunidades de Einstein, una nueva función de Sales Cloud, está disponible en *ambas experiencias de escritorio*, por lo que su descripción indica "Esta función es nueva tanto en Lightning Experience como en Salesforce Classic."
- Temas y marca, una nueva función de plataforma, está disponible en Lightning Experience *únicamente*, por lo que su descripción indica "Esta función es nueva en Lightning Experience".

Si una función *clave* también está disponible en nuestra aplicación móvil, mencionamos eso en la descripción de la función. Pero también puede consultar la sección Mobile para obtener una lista completa de las novedades en la aplicación móvil.

¡Lo estaba solicitando!

Entregamos las funciones que pidió en IdeaExchange.

IdeaExchange	Idea entregada
Salesforce en general	
Lightning Experience	
Personalizar mis fichas en Lightning Experience	Potenciar su productividad con navegación personalizada en Lightning Experience
Salesforce Einstein	
Ventas	
Marketing	
Servicio	
Analytics	
Comunidades	
Activar conjuntos de colaboración para usuarios de la comunidad de socios	Conjuntos de colaboración para todas las licencias de cliente y socio: Piloto
Chatter	
Archivos	
Integraciones de Salesforce	
Móvil	
Financial Services Cloud	
Health Cloud	
Utilizar tipos de metadatos personalizados en fórmulas/reglas de validación	Metadatos personalizados: Referencia de registros de tipo de metadatos personalizados fácil de utilizar en reglas de validación (Piloto)
Seguridad e identidad	
Salesforce IoT	
Desarrollo	
Nivel de registro de depuración que evita que aparezca ENTERING_MANAGED_PKG en el registro	Evitar grandes registros de depuración para el código de paquete gestionado
Capacidad de actualización entre entornos de sandbox	Ahorrar tiempo duplicando entornos sandbox (Beta)

Otros recursos

Además de estas notas de la versión, proporcionamos otros recursos para que se ponga al día rápidamente.

- Comunidad Release Readiness & Feature Adoption. Únase a la comunidad de expertos de Salesforce.
- Demostraciones de la versión. Obtenga rápidas descripciones generales en video de lo que se va a presentar con esta versión.
- Visión general de la versión. Cree capacitación interna para sus usuarios, revise pantallas de configuración y aprenda a utilizar funciones.
- Calendario de eventos de éxito de clientes. Busque por versión y regístrese para eventos.
- Preparación para la versión en vivo. Regístrese y saque el máximo partido a las nuevas funciones.
- Versión Spring '18. Consulte las nuevas funciones.
- Maintenance Exams. Mantenga su certificación actualizada.

Cambios de la nota de la versión

Lea acerca de cambios en las notas de la versión, con los cambios más recientes primero.

14 de febrero de 2018

Novedades en Salesforce para Android e iOS

Presentamos la disponibilidad general en la semana del 12/02/2017 de la versión 15.0 de Salesforce para Android e iOS. Conozca todo acerca de las nuevas mejoras para sus usuarios.

¡Lo estaba solicitando!

Se agregaron ideas que proporcionamos

Integraciones de Salesforce: Permitir a los usuarios agregar reuniones de WebEx a eventos de Salesforce

Se clarificó que los administradores utilizan el Generador de aplicaciones Lightning para agregar el componente Redactor de Cisco WebEx a un registro de evento solo al crear un registro de evento personalizado.

Gestionar conexiones no válidas en API de transmisión

Se agregó un ejemplo de un mensaje de respuesta de error para el canal `/meta/handshake`.

Interrupción de la versión beta de Force.com IDE 2

Se agregó una nota de versión anunciando la interrupción de la versión beta de Force.com IDE 2.

AppExchange: Ver el estado de aprobación de un paquete

Se agregó una nota de versión acerca de una nueva notificación que aparece durante la instalación de paquetes no autorizados por el Programa de socios de AppExchange.

El estado de aprobación del paquete aparece antes de la instalación

Se agregó una nota de versión acerca de una nueva notificación que aparece durante la instalación si el Programa de socios de AppExchange no autorizó la distribución de su paquete.

Explorar funciones con Trailhead

Se agregó un nuevo módulo de Trailhead llamado Fundamentos de la aplicación de pedidos del canal.

7 de febrero de 2018

Field Service para Mobile: Configuración basada en perfil, Mejoras de flujo y la aplicación iOS se convierte en 4.0

Se agregó la fecha de lanzamiento de la aplicación para iOS a App Store, así como más gráficos para las notas de versión en esta sección.

Ver cómo los clientes potenciales se están implicando con campañas (Beta)

Se agregó renuncia de responsabilidad beta

Conectar sus campañas de Pardot con campañas de Salesforce (Beta)

Se agregó renuncia de responsabilidad y se clarificó la ubicación de parámetros de prueba.

Flujo

Se agregó un nuevo valor enumerado en el campo `actionType` en el subtipo FlowActionCall.

Realizar seguimiento de cifrado en registros de email

Se agregaron dos campos al registro de email para exponer el cifrado y la versión de TLS y realizar un seguimiento de si se verificó el certificado de cifrado.

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas

Se agregaron dos nuevos objetos de paquetes de primera y segunda generación, PackageInstallRequest y SubscriberPackageVersion.

Potenciar su productividad con navegación personalizada en Lightning Experience

Se agregó información acerca de la desactivación de la navegación personalizada.

Permitir a los usuarios eliminar datos en Big Objects personalizados

Se actualizaron muestras de código.

Eliminar historial de campos y datos de Seguimiento de auditoría de campo

Se actualizaron muestras de código.

Salesforce for Outlook: Soluciones de fallos disponibles

Las notas de versión de Salesforce for Outlook v3.4.2 están disponibles.

Ahorrar tiempo duplicando entornos sandbox (Beta)

Se agregó una nota de versión para la versión beta de Duplicación de entornos sandbox, que comienza el lunes, 12 de febrero de 2018.

Programar de forma más inteligente con extensiones de Salesforce para VS Code

Se agregó una nota de versión que destaca algunos cambios recientes en el paquete de extensión Extensiones de Salesforce para VS Code para Visual Studio Code.

Service Cloud Essentials: Servicio al cliente para negocios pequeños pero potentes

Retiramos esta entrada de las notas de la versión. Service Cloud Essentials ya no está disponible actualmente.

Validación para tipos de atributo de componente

Se agregó un ejemplo de un fallo de validación.

Establecer vínculos de cuenta externa a través de la API

Se agregó una nota acerca del contacto con el servicio de atención al cliente de Salesforce para activar esta función.

Crear organizaciones borrador de Partner Edition

Los socios pueden crear organizaciones borrador basándose en estas ediciones específicas de socio: Partner Developer, Partner Enterprise, Partner Group y Partner Professional. Esta función está disponible cuando Salesforce CLI v42 se presenta el 10 de febrero de 2018.

Salesforce CLI: Nuevos comandos e instalación más sencilla

Se agregó una nota de versión que resalta las funciones nuevas y modificadas en Salesforce CLI. Estas funciones están disponibles cuando Salesforce CLI v42 se presenta el 10 de febrero de 2018.

Llevar el trabajo correcto al agente correcto, sin demoras, con Enrutamiento basado en habilidades (Beta)

Se agregó el vínculo Consulte también a la documentación del producto.

Conjuntos de colaboración para todas las licencias de cliente y socio: Piloto

Se agregó una nota de versión acerca de conjuntos de colaboración disponibles para todas las licencias de cliente y socio como una función piloto.

Permitir a los usuarios ver únicamente lo que les importa en Supervisor de OmniCanal (Beta)
Los administradores pueden ahora acceder a la página de configuración Configuraciones de supervisor (beta) sin hacer contacto con el servicio de atención al cliente.

Gestionar conexiones no válidas en API de transmisión
Se actualizó información acerca del intervalo de validación de autenticación.

Acceder y manipular componentes IoT con la API de REST de Salesforce IoT
Se agregó un vínculo Consulte también a la documentación de la API de REST de Salesforce IoT.

Objetos modificados
Se agregó un nuevo campo, `CampaignImageId`, al objeto Campaña.

Obtener información de detalles de registro de un vistazo
Se agregó una nota de versión que destaca mejoras en el componente Detalles de registro.

Filtrar datos cifrados con cifrado determinista empleando coincidencia exacta distinguiendo entre mayúsculas y minúsculas (Beta)
Se actualizaron los índices compatibles con el esquema de cifrado determinista.

Tableros: Tablas, suscripciones y nuevas opciones de diseño mejores
Se actualizaron los gifs animados para mostrar los vínculos Ver reporte correctamente en componentes de tablero.

Suscribirse a tableros para programar actualizaciones y recibir información por email
Se agregó una tabla de permisos de usuario a la nota de versión, y se actualizó la tabla de impacto de la función para indicar que se requiere configuración del administrador.

API de REST de reportes y tableros
Se solucionó un error tipográfico en la sección Nuevos recursos y parámetros.

25 de enero de 2018

Aprovechar las cuentas personales para Financial Services Cloud
Se actualizó para reflejar cambios en estrategia de entrega.

API de metadatos
Se agregó información acerca del nuevo campo `redirectionWarning` en el tipo SecuritySettings.

miércoles, 24 de enero de 2018

Cambios de la nota de la versión, Utilizar etiquetas de almohadilla en sondeos, Agregar etiquetas de almohadilla en sondeos
Se eliminaron declaraciones acerca de Agradecimiento disponibles en Lightning Experience.

Llamadas nuevas, cambiadas y desusadas, API de metadatos, Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas
Se actualizaron las entradas ActionOverride para las API de SOAP, Metadatos y Herramientas para agregar que el valor `Small` para el campo `FormFactor` también se aplica ahora al formato de tablet.

Ayuda y capacitación
Se agregó nuevos módulos de Trailhead, videos, presentaciones y documentación de cumplimiento a la sección Ayuda y Capacitación.

Cambios en Locker Service
Se agregaron notas de versión para Locker Service.

Validación para tipos de atributo de componente
Los tipos de atributos de componentes Lightning se validan al guardar.

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas
El campo Estado de PackageUploadRequest tiene un nuevo valor válido: `Queued`.

Recopilar comentarios de su comunidad con el componente Encuestas

Realizamos una corrección en las fechas en las que está disponible en componente Encuestas para clientes. El componente Encuestas está disponibles en la versión Spring '18.

Clases de Apex modificadas

El método `getTemplateName()` en la clase `Messaging.SingleEmailMessage` no utiliza un argumento.

Potenciar su productividad con navegación personalizada en Lightning Experience

Se agregó información acerca de cómo evitar la apertura de fichas temporales.

Dar acceso a todos los usuarios de Sales Cloud Einstein a la aplicación Sales Analytics

Se clarificó que Sales Cloud Einstein ahora incluye la aplicación Sales Analytics, que incluye los tableros de Einstein.

Inbox: Mejoras de programación,Seguimiento de email y Actualizaciones de productividad

Se agregaron más mejoras de Inbox como formato de página completo, leer recetas e Insertar disponibilidad.

Connect for Office: Actualización requerida y fin de la compatibilidad para Microsoft® Word 2007

Connect for Office v1.8.1.7 está ahora disponible para su descarga. Además, debido a requisitos de seguridad, el complemento de Microsoft Word ya no está disponible para usuarios de Word 2007.

<apex:slds> admite Lightning Experience y diseño personalizado

El componente `<apex:slds>` adopta el último estilo de Lightning Experience y admite temas personalizados.

Activar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning (Actualización clave)

Una actualización clave de Spring '18 activa el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning.

Afinar más los resultados de cuentas y archivos con filtros

Se agregó "número" a la lista de tipos de campo que no se pueden filtrar para Cuentas. se clarificó que los usuarios deberían ser lo más específicos posible con su término de búsqueda inicial.

Salesforce Authenticator: Comunicación mejorada y Seguimiento de actividad

Se agregó información acerca de funciones de Authenticator v.2.11.

miércoles, 17 de enero de 2018

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas

Se agregaron cuatro nuevos objetos: DataIntegrationRecordPurchasePermission, DuplicateJobDefinition, DuplicateJobMatchingRuleDefinition y MatchingRule.

Programar una evaluación de seguridad en entornos de Salesforce antes de realizar pruebas

Antes de ejecutar las pruebas de vulnerabilidad y penetración en entornos de Salesforce, solicite la aprobación y programe una evaluación de seguridad.

Los mensajes emergentes le ayudan y ayudan sus usuarios a adoptar Lightning Experience

Se agregó información acerca de una solicitud para probar Lightning Experience.

Componentes nuevos y modificados de Lightning

Se agregaron nuevos atributos para `lightning:inputRichText` y el atributo `name` ya no es obligatorio para estos componentes: `lightning:combobox`, `lightning:dualListbox`, `lightning:fileUpload`, `lightning:input`, `lightning:radioGroup`, `lightning:select` y `lightning:textarea`.

Utilizar credenciales con nombre con conexiones JSON en CMS Connect (Beta)

Se anunció una nueva función para CMS Connect (JSON).

Conectarse a más datos con nuevos conectores y límites revisados

Se agregó una nueva nota indicando que los nuevos conectores están disponibles de forma escalonada durante la versión Spring '18.

Mejorar la seguridad con requisitos más estrictos al iniciar sesión como un usuario de comunidad o portal (Actualización clave)

Retiramos esta entrada de las notas de la versión. Esta función ya no está disponible en la versión Spring '18.

miércoles, 10 de enero de 2018

Etiqueta <style> no permitida en Componentes

No puede agregar una etiqueta `<style>` en marcado de componente o cuando crea un componente de forma dinámica en código JavaScript.

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas

Se agregaron dos nuevos campos al objeto `EmbeddedServiceLiveAgent`.

Nuevos objetos estándar

Se agregó nuevo objeto OrgDeleteRequest.

Retirar contenido automáticamente a una hora específica

Retiramos esta entrada de las notas de la versión. Esta función ya no está disponible en la versión Spring '18.

Creación de acciones de envío para procesos de aprobación por email en Lightning Experience

Se cambió el título del tema y se clarificó la compatibilidad.

Incluir campos cifrados en reglas de coincidencia empleadas en Gestión de duplicados (Beta)

Se cambió el título para clarificar que tanto las reglas de coincidencias estándar como las personalizadas pueden hacer referencia a campos cifrados.

miércoles, 27 de diciembre de 2017

Empezar a trabajar con OmniCanal en Lightning Experience con un nuevo flujo de configuración

Se anunció el nuevo flujo de configuración de OmniCanal.

Las nuevas organizaciones obtienen un adaptador de OData 2.0 mejorado para Salesforce Connect

Se anunciaron mejoras en el adaptador de OData 2.0 que se aplican únicamente a organizaciones creadas en Spring '18.

lunes, 18 de diciembre de 2017

Notas de la versión Salesforce Spring '18

Notas de la versión publicadas de la vista previa.

Su opinión importa

Conocemos la importancia de nuestra documentación para el éxito de su compañía. Deseamos saber qué funciona para usted y qué no.

- **Formulario de comentario**: Como está trabajando con nuestra documentación en Ayuda de Salesforce, notas de la versión o guías del desarrollador, busque el formulario de comentarios y vote a favor o en contra. Agregue comentarios si los tiene.
- **Twitter**: Cuando sigue @salesforcedocs en Twitter, recibe noticias cada vez que publicamos nueva documentación o realizamos actualizaciones importantes en documentación existente. Twitéenos en @salesforcedocs.

¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones?

Algunas funciones en Spring '18 afectan a todos los usuarios de inmediatamente después del lanzamiento de la versión. Considere comunicar estos cambios a sus usuarios con antelación de modo que estén preparados. Otras funciones requieren acción directa por un administrador antes de que los usuarios puedan beneficiarse de la nueva función.

Navegadores compatibles

Realizamos algunos cambios en la documentación de nuestros navegadores admitidos, lo que facilita encontrar lo que necesita. Los navegadores compatibles con Salesforce varían dependiendo de si usa Salesforce Classic o Lightning Experience.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Navegadores compatibles con Lightning Experience	✅			
Compatibilidad ampliada para acceder a Lightning Experience empleando Microsoft Internet Explorer versión 11			✅	
Navegadores compatibles con Salesforce Classic	✅			

Salesforce en general

Personalice la barra de navegación de su aplicación para ajustarse a la única forma en que trabaja. Explore los nuevos temas, las macros y el texto rápido. Cree formularios bellos y fáciles de utilizar para la recopilación de comentarios y datos desde sus usuarios o clientes. Las aplicaciones de consola Lightning tienen algo nuevo para cada administrador, agente y desarrollador. Los filtros llegan a resultados de búsqueda de Cuenta y Archivo. Independientemente de las leyes y políticas que está cumpliendo para la privacidad y protección de datos, le proporcionamos directrices acerca de evaluar la mejor forma de cumplir sus requisitos.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Obtener directrices para leyes de protección y privacidad de los datos	✅			
Almacenar algunas preferencias de privacidad de datos			✅	
Potenciar su productividad con navegación personalizada en Lightning Experience	✅			
Mostrar sus verdaderos colores con temas en Lightning Experience		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Recopilar comentarios con Encuestas de Salesforce (Disponible de forma general)			✓	
Actualizar el nuevo formato de URL para Lightning Experience y la aplicación móvil de Salesforce (Actualización clave)			✓	
Potenciar la productividad con texto rápido y macros			✓	
Obtener información de detalles de registro de un vistazo		✓		
Consola				
Utilizar fichas para mostrar contenido externo en la consola Lightning		✓		
Utilizar métodos de kit de herramientas de integración de la consola de Classic en Lightning Experience		✓		
Sustituir acciones de componente Lightning en aplicaciones de consola Lightning		✓		
Copiar y compartir direcciones URL de subficha y espacio de trabajo utilizando accesos directos del teclado		✓		
Utilizar direcciones URL de Visualforce en métodos openTab y openSubtab Lightning		✓		
Activar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning (Actualización clave)		✓		
Detectar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning en páginas de Visualforce		✓		
Agregar regiones ancladas a sus páginas de consola y no tener que cambiar de ficha de nuevo			✓	
Potenciar la productividad de la consola con texto rápido y macros			✓	
Reduzca el ruido en sus páginas de consola con secciones contraíbles			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
		Buscar		
Afinar más los resultados de cuentas y archivos con filtros	✅			
Ver más objetos relevantes primero en Resultados más importantes	✅			
Obtener resultados de búsqueda para más objetos		✅		
Obtener información actualizada acerca de su preparación para Lightning Experience		✅		
Desactivar organizaciones que no utiliza				
Visualizar temas de ayuda dondequiera que se encuentre en Lightning Experience	✅			
Los mensajes emergentes le ayudan y ayudan sus usuarios a adoptar Lightning Experience	✅			
Seleccionar enviar información de contacto con su comentario	✅			
El menú Acciones globales tiene nuevo texto de encabezado	✅			

Ventas

Vuélvase más inteligentes con Pronósticos de Einstein y Puntuaje de oportunidades de Einstein. Utilice LinkedIn como fuente para la generación de prospectos. Ayude a los representantes a ser más eficientes con monitoreo de llamadas en Lightning Dialer, emails de lista mejorados y otras herramientas.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
		Sales Cloud Einstein		
Asesor de preparación para Einstein			✅	
Puntuaje de oportunidades de Einstein				
Priorizar su forma de hacer más negocios (Disponible de forma general)			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Configurar Puntuaje de oportunidades de Einstein (Disponible de forma general)			✓	
Puntuaje de prospectos de Einstein				
Ver los motivos más relevantes detrás de cada puntuaje	✓			
Obtener el rango y el departamento de cada prospecto	✓			
Captura de actividad de Einstein				
Enviar emails desde direcciones de email de toda la organización			✓	
Ver eventos de Microsoft® Exchange 2016 y 2013 capturados automáticamente desde el calendario de Salesforce	✓			
Configuración de Sales Cloud Einstein		✓		
Sales Cloud Einstein Analytics				
Dar acceso a todos los usuarios de Sales Cloud Einstein a la aplicación Sales Analytics	✓			
Actualizar el tablero Contactos automatizados de Einstein			✓	
Actualizar el tablero Puntuaje de prospectos de Einstein			✓	
Perspectivas de Einstein			✓	
Inbox			✓	
Funciones fundamentales de ventas				
Prospectos				
Generar prospectos desde LinkedIn			✓	
Simplificar la conversión de prospectos sin oportunidades			✓	
Campañas				
Agregar miembros de campaña más rápido	✓			
Utilizar Ruta para realizar un seguimiento del progreso de campañas			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Crear reportes sobre Influencia de campaña personalizable	✅			
Conectar sus campañas de Pardot con campañas de Salesforce (Beta)			✅	
Ver cómo los clientes potenciales se están implicando con campañas (Beta)			✅	
Ruta	✅			
Cuentas				
Utilizar Ruta para construir relaciones con cuentas			✅	
Acceder a la jerarquía de una cuenta con mayor facilidad	✅			
Conectar los puntos entre prospectos y cuentas			✅	
Oportunidades				
Compartir crédito para un contrato en Lightning Experience	✅			
Ver el nombre completo de un producto	✅			
Encontrar la lista de precios correcta a la primera	✅			
Agregar miembros de equipos de cuentas a equipos de oportunidades	✅			
Productos				
Crear más parafernalia sobre productos	✅			
Agregar productos a listas de precios con mayor rapidez	✅			
Gestión de territorio de compañía	✅			
Contactos				
Actualizar Funciones de contactos a la velocidad del rayo	✅			
Localizar la jerarquía de un contacto en un instante	✅			
Funciones de productividad				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Consola de ventas			✓	
Inbox				
Utilizar formatos de página completa para crear registros	✓			
Programar reuniones en nombre de otros usuarios	✓			
Programar reuniones con mayor facilidad averiguando quién está libre	✓			
Consultar quién se está implicando con email	✓			
Evitar recibos de lectura para mejorar la privacidad			✓	
Experiencia de email				
Aumentar su eficiencia gestionando emails de lista en un único punto	✓			
Modificar firmas de email antes de enviar un email de lista		✓		
Revisar cuántos emails de lista puede enviar	✓			
Enviar emails a cuentas personales más rápido	✓			
Enviar emails con destinatarios predefinidos		✓		
Quite la comprobación ortográfica de los emails de su lista de tareas	✓			
Ahorrar tiempo al crear emails	✓			
Realizar seguimiento de cifrado en registros de email	✓			
Cronología de actividad				
Ajustar el número de actividades en la cronología de actividades	✓			
Profundizar con emails de Einstein ampliados en la cronología de actividades	✓			
Recordatorios de actividades				
No pasar por alto nada con recordatorios de eventos			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Afinar más los recordatorios de actividades	✅			
Borrar todos los recordatorios a la vez	✅			
Calendario y eventos				
Relacionar reuniones importantes automáticamente con contactos y prospectos			✅	
Dar más acceso a representantes a asistentes			✅	
Trabajar con eventos de colegas de trabajo con mayor facilidad en Lightning Experience	✅			
El botón Agregar a Outlook es ahora Exportar eventos	✅			
Inicio	✅			
Calidad de datos				
Mantener a raya los registros duplicados utilizando trabajos duplicados **(Lanzamiento demorado)**			✅	
Utilizar Descubrir compañías para poner un tesoro oculto en sus oportunidades en curso de ventas **(Lanzamiento demorado)**			✅	
Integración con Google				
Lightning for Gmail				
Convertir emails de direcciones desconocidas en contactos, prospectos o cuentas personales			✅	
Obtener más contexto en los emails de notificación de Chatter			✅	
Centrar el trabajo con puntuajes de oportunidades y perspectivas de Einstein en Gmail			✅	
Permitir que Lightning for Gmail escriba por usted			✅	
Lightning Sync for Google				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Sincronizar eventos desde Salesforce a Google Calendar™ únicamente			✓	
Sincronizar cuentas personales con contactos de Google			✓	
Dar más acceso a usuarios de Google a asistentes			✓	
Gestionar fácilmente la configuración de Lightning for Gmail y Lightning Sync		✓		
Integración de Microsoft®				
Lightning for Outlook				
Anclar Lightning for Outlook al redactar mensajes de email			✓	
Convertir emails de direcciones desconocidas en contactos, prospectos o cuentas personales			✓	
Obtener más contexto en notificaciones de Chatter			✓	
Centrar el trabajo con puntuajes de oportunidades y perspectivas de Einstein en Microsoft® Outlook®			✓	
Permitir que Lightning for Outlook escriba por usted			✓	
Lightning Sync for Microsoft® Exchange®				
Sincronizar eventos en ambos sentidos para representantes con Microsoft® Exchange 2013 y 2016			✓	
Sincronizar eventos desde Salesforce a Microsoft® Exchange únicamente			✓	
Sincronizar cuentas personales con contactos de Microsoft®			✓	
Dar más acceso a usuarios de Microsoft Exchange® a asistentes			✓	
Gestionar fácilmente la configuración de Outlook y Lightning Sync		✓		
Salesforce for Outlook	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Connect for Office	✓			
		Salesforce CPQ y Billing		
Salesforce CPQ				
Seleccionar múltiples líneas en páginas de Visualforce de Salesforce CPQ			✓	
Realizar un seguimiento del estado del trabajo de contratación			✓	
Otros cambios en Salesforce CPQ	✓			
Salesforce Billing				
personalizar Billing con Dynamic Invoice Plans			✓	
Gestionar los impuestos para sus notas de crédito y notas de débito			✓	
Utilizar herramientas de creación de reportes mejoradas			✓	
Gestione las facturas y los pagos de forma transparente en el nuevo Payment Center			✓	
Agregar flexibilidad con uso prepuntuado para productos de pedidos			✓	
		Pardot		
Pardot disponible en japonés	✓			
Dominios de supervisor seguros con SSL			✓	
		Otros cambios en Sales Cloud		
Las anchuras de las columnas de tablas de pronósticos son ajustables en Lightning Experience	✓			
Nuevo permiso necesario para acceder a la página de pronósticos en Lightning Experience		✓		
Datos de contactos de Reino Unido e Irlanda retirados de Data.com Connect	✓			
Se permiten partidas de pedido con cantidad cero en productos de pedido	✓			

Servicio

Potencie sus esfuerzos de Knowledge con funciones de exportación, colaboración de artículos y procesos de aprobación de traducción, e incorpore el componente Knowledge a su implementación de Live Agent. Realice un seguimiento de las devoluciones y reparaciones de productos de servicio de campo, póngase a trabajar rápidamente con una nueva configuración guiada y personalice la experiencia de la aplicación móvil Field Service Lightning por perfil de usuario. Disfrute de acciones rápidas masivas para casos y prospectos, compatibilidad con macros para todos los objetos y un SDK de Snap-ins más potente. Finalmente, aproveche gran cantidad de mejoras en Service Cloud en Lightning Experience, incluyendo la admisión de texto rápido, una barra lateral de pláticas en redes sociales llena de funciones y una experiencia de Live Agent más enriquecedora.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Knowledge				
Insertar contenido de artículos en emails de casos			✅	
Configurar la aprobación de borradores en Lightning			✅	
Reasignar borradores a nuevos asignados			✅	
Dar acceso a usuarios de Live Agent a Knowledge			✅	
Importar archivos de traducción fácilmente			✅	
Field Service				
Realizar un seguimiento de devoluciones de productos e inventarios con órdenes de devolución			✅	
Filtrar listas relacionadas en reportes de servicio (Beta)			✅	
Ver, enviar por email y eliminar reportes de servicio en Lightning Experience	✅			
Agregar números de página a reportes de servicio			✅	
Ver y gestionar plantillas de servicio en la aplicación de Salesforce			✅	
Crear recursos de servicio para los agentes de asistencia de OmniCanal (Beta)				✅
Paquete gestionado de Field Service				
Programar plantillas de servicio			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Llevar Field Service en sus desplazamientos con la Configuración guiada			✅	
Ajustar su eficiencia de servicio de campo			✅	
Seleccionar el recurso correcto con mayor rapidez			✅	
Field Service para Mobile				
Agilizar el servicio con flujos mejorados (iOS y Android)			✅	
Personalizar la configuración de aplicaciones móviles para distintos usuarios (iOS y Android)			✅	
Consumir productos desde múltiples ubicaciones (iOS) (Beta)			✅	
Controlar qué usuarios pueden modificar su inventario (iOS)			✅	
Cargar imágenes en flujos (iOS)			✅	
Tomar el control de sus reportes de servicio con filtros (iOS)			✅	
Controlar campos de búsqueda con formatos de búsqueda (iOS)			✅	
Personalizar ausencias de recursos (iOS)			✅	
Productividad				
Texto rápido	✅			
Compatibilidad con macros			✅	
Utilidad de macros actualizada	✅			
Utilizar plantillas de email y archivos adjuntos en macros	✅			
Utilizar Texto rápido en macros	✅			
Acceso directo a la utilidad de macros	✅			
Mejoras en el generador de macros	✅			
Casos				
Acciones rápidas masivas en Lightning Experience			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
La búsqueda de email al fin llegó	✓			
Responder y reenviar email	✓			
El publicador de email predeterminado ahora es HTML			✓	
Ruta de caso para Lightning Experience			✓	
Creación de acciones de envío para procesos de aprobación por email en Lightning Experience		✓		
Consola				
Mejoras en la consola de servicio			✓	
Empezar a trabajar con OmniCanal en Lightning Experience con un nuevo flujo de configuración			✓	
Flujo de configuración de servicio para Knowledge		✓		
Live Agent				
Chatear de forma más rápida con texto rápido en Lightning Experience	✓			
Chatear de forma más inteligente con Lightning Knowledge			✓	
Eliminar transcripciones de chat en espera	✓			
Versiones sencillas para sesiones de chat	✓			
OmniCanal				
Llevar el trabajo correcto al agente correcto, sin demoras, con Enrutamiento basado en habilidades (Beta)				✓
Utilizar Enrutamiento externo (Beta) en Lightning Experience				✓
Monitorear su centro de atención al cliente con el Supervisor de OmniCanal en Lightning Experience (Disponible de forma general)			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Permitir a los usuarios ver únicamente lo que les importa en Supervisor de OmniCanal (Beta)				✅
Utilizar desencadenadores y flujos de trabajo a discreción con Trabajo de agente y Presencia de usuario del servicio			✅	
Utilizar métodos de consola y eventos de OmniCanal en Lightning Experience (Disponible de forma general)			✅	
Hacer más trabajo con límites de enrutamiento aumentados			✅	
Snap-ins para Web				
Personalizar el formulario previo al chat con componentes Lightning		✅		
Enrutar chats a un botón en base a respuestas previas al chat			✅	
Actuar por anticipado con invitaciones de chat automatizadas			✅	
Rellenar campos previos al chat para visitantes que iniciaron sesión			✅	
Proteger los datos de los clientes empleando reglas de datos confidenciales			✅	
Mantener su página posterior al chat en el Snap-in			✅	
Actualizaciones en la configuración de Snap-Ins y la versión 4.0 del miniprograma de código			✅	
Snap-ins para aplicaciones móviles			✅	
Gestión de asignaciones			✅	
Servicio al cliente de redes sociales				
Acelerar las cosas con texto rápido en sus publicaciones en redes sociales.			✅	
Agregar notas a publicaciones en redes sociales			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Sustraer el nombre de usuario de Twitter de su conteo de caracteres			✅	
Utilizar las actualizaciones de hilos de personas de redes sociales en Apex			✅	
Definir reglas de casos y enrutamiento sin utilizar Apex			✅	
Utilizar el Servicio al cliente de redes sociales con Professional Edition			✅	
CTI		✅		
Otros cambios				
Se retiró Datos personales de los emails de casos Web y prospectos Web		✅		
Ver los activos de una cuenta personal en Lightning Experience	✅			

Analytics

Funciones potentes y habituales cortesía de la segunda versión beta del generador de reportes de Lightning: columnas de depósito, filtros cruzados y fórmulas de resumen. Suscríbase a tableros de Lightning Experience y proporcióneles un toque de color. Ayude los usuarios a dar sus primeros pasos en Einstein Analytics con funciones de aprendizaje integradas y divertidas. Consulte y visualice datos rápidamente en una plática natural y guiada (beta). Guarde vistas de tableros que configuró con sus filtros y selecciones preferidos. Haga que Einstein analice sus datos de reporte con Einstein Data Insights (piloto).

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Reportes y tableros				
Generador de reportes de Lightning Experience				
Categorizar datos con columnas de depósito			✅	
Filtrar entre objetos con filtros cruzados			✅	
Evaluar datos de reportes con fórmulas de resumen			✅	
Modificar propiedades de reporte			✅	
Filtrar por jerarquía de funciones			✅	
Otras mejoras en reportes en Lightning Experience	✅			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Brechas y diferencias de funciones del generador de reportes de Lightning Experience			✅	
Tableros				
Agregar tablas con hasta 10 columnas a tableros (Disponibilidad general)	✅			
Suscribirse a tableros para programar actualizaciones y recibir información por email			✅	
Dé color a los datos de sus tableros con temas y paletas	✅			
Experiencia mejorada para compartir componentes de tableros en Chatter	✅			
Otras mejoras en tableros en Lightning Experience	✅			
Carpetas				
Buscar carpetas con la búsqueda de Salesforce	✅			
Marcar una carpeta en sus favoritos para encontrarla rápidamente	✅			
Mejoras de gráfico para reportes y tableros en Lightning Experience	✅			
		Einstein Analytics		
Incorporación				
Acceder a recursos de ayuda cuándo y dónde los necesite	✅			
Realizar una visita guiada antes de explorar	✅			
Encontrar el recurso de aprendizaje correcto para cada paso del recorrido de Einstein Analytics	✅			
Aumentar sus habilidades con las aventuras de aprendizaje de Analytics	✅			
Creación de aplicaciones				
Exploración	✅			
Visualización y diseño de tablero	✅			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Desarrollo y personalización		✔		
Integración de datos				
Conectarse a más datos con nuevos conectores y límites revisados (Lanzamiento demorado)		✔		
Hacer más en menos tiempo en el editor de flujos de datos		✔		
Exportar datos a Einstein Discovery con la transformación de exportación (Disponible de forma general)		✔		
Tener más control sobre la preparación de datos con mejoras de recetas		✔		
Obtener una mejor vista de sus conjuntos de datos		✔		
Aplicaciones pregeneradas				
Entregar el servicio correcto en el momento correcto con Field Service Analytics	✔			
Potenciar el desempeño de su equipo de ventas con Sales Analytics	✔			
Crear la aplicación que desea (precisamente) con el asistente simplificado de Service Analytics	✔			
Einstein Discovery				
Einstein Data Insights: ¿Qué puede indicarle Einstein sobre sus datos de reportes? (Piloto)				✔
Crear conjuntos de datos de Einstein Discovery desde flujos de datos de Analytics				✔
Utilizar conjuntos de caracteres UTF-8 con Einstein Discovery			✔	
Mostrar recomendaciones de Einstein Discovery en un objeto de Salesforce (piloto)				✔

Comunidades

Las comunidades dan un salto incluso mayor a la exploración con gran abundancia de funciones interesantes. Community Cloud está mejor integrado con Marketing Cloud con dos nuevas funciones. Las comunidades de socio pueden ahora sacar provecho de Distributed

Marketing, que permite a los socios utilizar campañas personalizables preconfiguradas al comercializar nuevos programas. Las comunidades Lightning pueden utilizar trayectorias de email personalizadas para ayudar a incorporar miembros de comunidad y fomentar relaciones. Otras fantásticas incorporaciones incluyen comunidades de cliente, que ahora pueden utilizar los componentes Formulario de contacto con el servicio de asistencia y Desviación del caso juntos para ayudar los clientes a encontrar soluciones a sus problemas antes incluso de que registren un caso.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Einstein Answers (Piloto)				✓
Journey Builder en Comunidades		✓		
Comunidades Lightning				
Actualizar su comunidad Lightning		✓		
Construya y asigne una marca a su comunidad más rápido		✓		
Ver rápidamente en qué formato de tema se basa una página		✓		
Crear y gestionar conexiones de CMS Connect (JSON) y contenido con mayor facilidad		✓		
Utilizar credenciales con nombre con conexiones JSON en CMS Connect (Beta)		✓		
Realizar seguimiento de eventos con calendarios de comunidad		✓		
Recopilar comentarios de su comunidad con el componente Encuestas		✓		
Ayudar a los clientes a encontrar respuestas y desviar casos con dos nuevos componentes		✓		
Rellenar información de contacto en el chat de Snap-Ins para los miembros de su comunidad		✓		
Organizar el contenido de su comunidad con hasta ocho niveles de temas de navegación		✓		
Asignar audiencias a componentes de página		✓		
Utilizar campos de CRM para dirigir audiencias		✓		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Utilizar más componentes con más plantillas		✓		
Seguridad				
Permitir a usuarios de comunidad autodesactivarse			✓	
Verificar la identidad de usuarios externos de la comunidad		✓		
Conjuntos de colaboración para todas las licencias de cliente y socio: Piloto				✓
Mejoras en la capacidad de uso y desempeño				
Llamar hogar a los Espacios de trabajo		✓		
Optimizar funciones de cuenta para mejorar el desempeño y distribuir su organización			✓	
Crear comunidades multilingüe en Generador de comunidades		✓		
Mejorar el SEO para sus páginas de comunidad		✓		
Eliminar nombres de instancia de direcciones de URL para Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización clave)			✓	
Chatter en comunidades Lightning				
Agregar etiquetas de almohadilla en sondeos	✓			
Obtener notificaciones en aplicaciones para menciones de grupo	✓			
Compartir vínculos con publicaciones con su comunidad	✓			
Me gusta y votos a favor se cuentan juntos	✓			
Ir a su comunidad desde notificaciones de email			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Hacer más en transmisiones de comunidad desde su organización interna de Salesforce (Beta)	✓			
Obtener actualizaciones más simplificadas en la lista de grupo Última actividad	✓			
Partner Central				
Mantener pláticas privadas en sus comunidades de socio			✓	
Realizar un seguimiento del desempeño con las tarjetas de puntuaje de socios (Disponible de forma general)		✓		
Crear y personalizar campañas de socios con Distributed Marketing (Piloto)		✓		
Impulsar el ROI del marketing de canales con Presentación de campaña		✓		
Nuevas configuraciones guiadas: Programas de canal, Presentación de campañas y Activación de ventas inteligentes				
Potenciar a los responsables de comercialización de canales compartiendo campañas preaprobadas con socios		✓		
Gestionar la pertenencia a canales y medir el desempeño de los socios		✓		
Potenciar sus equipos de ventas con la activación de ventas inteligentes		✓		
Analíticos de comunidad				
Saber si su comunidad está desviando casos correctamente		✓		
Sienta la onda de su comunidad con el tablero Análisis de opiniones (Piloto)				✓
Archivos en Comunidades				
Navegar por bibliotecas con el componente Bibliotecas (Disponible de forma general)		✓		
Permitir a los usuarios estándar crear activos			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Colaborar con miembros de la comunidad con Quip			✅	
Realizar vistas previas de archivos durante los desplazamientos			✅	
Crear archivos de activos para usuarios no autenticados			✅	
Cargar archivos con el componente Carga de archivos y Diseñador de flujos de nube		✅		
Omitir desencadenadores y reglas de validación en Archivos de activos			✅	
Eliminar credenciales almacenadas para fuentes conectadas			✅	
Otros cambios ne Comunidades				
Automatizar más tareas con reglas de flujo de trabajo y Process Builder		✅		
Utilizar acciones masivas personalizadas en la cola Implicación		✅		
Retención de datos acortada para Einstein Spam Detection (Piloto)		✅		
Componente Perfil de miembro ahora denominado Perfil y configuración de miembros		✅		

Chatter

Las noticias en tiempo real de Elementos que sigo está centrada en quién sigue actualmente. Cuando las personas mencionan uno de sus grupos, puede obtener una notificación en la aplicación. Compartir un vínculo en una aplicación fácilmente.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Noticias en tiempo real				
Siga lo que siga	✅			
Obtener notificaciones en aplicaciones para menciones de grupo	✅			
Compartir vínculos en publicaciones	✅			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Aplicar un filtro y adherirse a él	✓			
Hacer más en transmisiones de comunidad desde su organización interna de Salesforce (Beta)	✓			
Trabajar con una lista simplificada de dominios de vista previa de vínculo enriquecidos	✓			
Obtener un desempeño mejorado con resúmenes de email de usuario de Chatter optimizados	✓			
Otras modificaciones en Chatter				
Obtener actualizaciones más simplificadas en la lista de grupo Última actividad	✓			
Automatizar tareas de Chatter con reglas de flujo de trabajo y Process Builder		✓		
Utilizar etiquetas de almohadilla en sondeos	✓			

Archivos

Proporcione a su equipo una forma de realizar vistas previas de archivos durante sus desplazamientos. Acceda rápidamente a sus archivos de activos más recientes, permita a usuarios estándar crear activos y proporcione a clientes una forma de crear archivos de activos a los que pueden acceder usuarios no autenticados. Flujo es una nueva forma de utilizar el componente Carga de archivos. Agregue miembros de bibliotecas desde la ficha Inicio de Archivos con la nueva función Gestión de miembros de bibliotecas. Utilice la configuración guiada de Quip para integrar Quip y Salesforce.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Acceder a archivos con la lista de vista de activos			✓	
Permitir a los usuarios estándar crear activos			✓	
Crear archivos de activos para usuarios no autenticados			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Realizar vistas previas de archivos durante los desplazamientos	✓			
Agregar miembros de bibliotecas con gestión de miembros de bibliotecas (Beta)		✓		
Configurar Quip para una mejor integración con Salesforce			✓	
Integrar Quip			✓	
Cargar archivos desde un flujo		✓		
Omitir desencadenadores y reglas de validación en Archivos de activos			✓	

Móvil

Las aplicaciones móviles de Salesforce ayudan sus usuarios a permanecer productivos en sus días ajetreados, sin importar donde están. Así que estuvimos trabajando duro agregando nuevas formas de ayudar a sus usuarios fuera de la oficina. Salesforce ofrece mejoras en Chatter y muchas otras funciones de ventas, por lo que los profesionales de ventas pueden cuidar aún más su negocio desde sus teléfonos.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Aplicación móvil Salesforce				
Novedades en Salesforce para Android e iOS	✓			
Todas las novedades en la aplicación de Salesforce				
Ejecutar Salesforce en su iPhone X	✓			
Nueva experiencia de búsqueda en Salesforce para iOS	✓			
Ver perspectivas de Einstein acerca de sus cuentas y oportunidades (Piloto)	✓			
Ver más en los desplazamientos con Gestión de territorio de compañía	✓			
Acceder y colaborar en la aplicación Quip	✓	✓	✓	
Retirada de los gráficos heredados para Salesforce Mobile en Spring '18.	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Agregar estilo a publicaciones y comentarios en sus desplazamientos (Piloto)	✔	✔	✔	
Obtener notificaciones distribuidas para menciones de grupo	✔	✔	✔	
Fichas de noticias en tiempo real renombrada en sus dispositivos móviles	✔	✔	✔	
Compartir contenido con el nuevo redactor de publicaciones de Chatter	✔	✔	✔	
Disfrutar de una moderna experiencia de Chatter en Salesforce para Android	✔	✔	✔	
Ver imágenes en línea y múltiples datos adjuntos en las noticias en tiempo real de Chatter	✔	✔	✔	
Acceder a sus noticias en tiempo real personalizadas con transmisiones de Chatter	✔			
Crear accesos directos a sus páginas de Salesforce principales con Favoritos	✔			
Cargar archivos con el componente Carga de archivos y Diseñador de flujos de nube				
Animar sus mensajes con teclados de terceros	✔	✔	✔	
Salesforce Authenticator	✔			

Financial Services Cloud

Los usuarios pueden capturar rápidamente qué es lo más importante para sus clientes, si es planes de pensiones o cuentas de ahorro, y verlo todo en el perfil del cliente con el componente Intereses expresados por clientes. Cargue lotes de gran tamaño a la velocidad del rayo con Cargas de datos aceleradas, nuestras mejoras en cargas masivas. Además, puede aprovechar cuentas personales en Financial Services Cloud. Hay mucho más, ¡siga leyendo!

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Capturar y ver necesidades del cliente con el componente Intereses expresados por clientes				
Cargar con mayor rapidez con Cargas de datos aceleradas				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Aprovechar las cuentas personales para Financial Services Cloud				
Capacidad de uso y otras mejoras en Financial Services Cloud				
Nuevos campos personalizados para objetos de Financial Services Cloud				

Health Cloud

Con objetivos desvinculados de problemas, puede utilizar el modelo de datos de Health Cloud como más le convenga. Health Cloud le ayuda a identificar carencias en los cuidados de un paciente y puede recopilar información de encuestas para ayudar a gestionar sus pacientes con mayor eficiencia.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Personalizar cuidados con seguros médicos flexibles		✅		
Realizar un seguimiento de carencias de cuidados para mejorar la coordinación de los cuidados		✅		
Utilizar evaluaciones para recopilar información de pacientes			✅	

Personalización

Mientras está haciendo que sus páginas Inicio y Aplicación sean más dinámicas, modifique sus aplicaciones Lightning con la misma herramienta: el Generador de aplicaciones Lightning. Haga más atractivos sus flujos incrustando componentes Lightning en sus pantallas y mostrando a los usuarios en qué etapa del flujo están. Inicie el seguimiento de datos solo de tiempo con el nuevo tipo de campo Tiempo.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Generador de aplicaciones Lightning				
Modificar aplicaciones Lightning con el Generador de aplicaciones Lightning		✅		
Gestionar sus páginas Lightning en el Generador de aplicaciones Lightning		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Hacer que sus páginas aplicación Lightning e Inicio sean más dinámicas		✅		
Incluir campos relacionados y otros objetos en reglas de visibilidad de componentes		✅		
Ver aplicaciones asignadas en páginas de detalles de Página de aplicación		✅		
Organizar componentes en secciones contraíbles		✅		
Crear páginas de regiones ancladas para sus aplicaciones de consola		✅		
Mostrar entrevistas de flujos en pausa en páginas Inicio		✅		
Recopilar comentarios de usuarios con el componente Encuestas		✅		
Utilizar F6 para cambiar el centro del panel del generador de aplicaciones Lightning		✅		
Flujo				
Diseño de flujos				
Crear pantallas de flujo más enriquecidas con componentes Lightning		✅		
Sustituir el encabezado y el pie de página predeterminados en pantallas de flujo		✅		
Cargar archivos directamente desde un flujo		✅		
Algunos tipos de flujo tienen nuevas etiquetas		✅		
Distribución de flujos				
Iniciar un flujo a partir de una acción específica de objeto (Disponible de forma general)		✅		
Iniciar flujos de forma dinámica desde Apex		✅		
Comprobar qué traducciones de flujo están caducadas		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Ejecutar todas las entrevistas de flujo iniciadas automáticamente cuando se invocan en bruto (Actualización importante)			✓	
Entrevistas de flujo en pausa				
Reanudar entrevistas en pausa propiedad de otros usuarios	✓			
Reanudar entrevistas de flujo en pausa desde Lightning Experience		✓		
Asociar entrevistas de flujo en pausa con un registro		✓		
Realizar un seguimiento a más información acerca de entrevistas de flujo en pausa		✓		
Campos y listas de selección				
Mantener su configuración de valor del tipo de registro cuando convierte una lista de selección personalizada en una lista de selección de selección múltiples personalizada		✓		
Gestión de usuarios				
Permitir a usuarios externos autodesactivarse			✓	
Acceder a funciones de perfil mejoradas en el nodo de configuración de gestión de usuario		✓		
Salesforce Connect				
Solucionar problemas de acceso a objetos externos con tipos de evento de depuración nuevos y modificados		✓		
Recuperar e implementar formatos compactos para objetos externos		✓		
Las nuevas organizaciones obtienen un adaptador de OData 2.0 mejorado para Salesforce Connect		✓		
Configuración general				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Controlar la visibilidad de las funciones y la jerarquía de funciones con un nuevo permiso		✔		
Asignar sustituciones de acciones estándar separadas para diferentes experiencias		✔		
Acceder a Configuración de esquemas en Configuración		✔		
El permiso del sistema Permitir acceso de WebLink a través de la API de herramientas tiene un nuevo nombre		✔		
Formatos de direcciones pensado para configuraciones regionales		✔		
AppExchange	✔			

Seguridad e identidad

Ahora puede obtener archivos de registro de eventos cada hora o diariamente, y eliminarlos según necesite. Agregue marcas dinámicas a su inicio de sesión incrustado y proveedores de autenticación. Actualice también sus líneas base personalizadas Comprobación del estado de seguridad con nuevos parámetros directamente desde la interfaz de usuario.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Autenticación e identidad				
Dirija sus sitios web con marcas dinámicas con inicio de sesión incrustado		✔		
Compatibilidad con inicios de sesión incrustados en varios idiomas con el parámetro Locale		✔		
Agregar una experiencia de inicio de sesión dinámica a direcciones URL de proveedores de autenticación		✔		
Controlar el momento en que se solicita a los usuarios la reautenticación y la reaprobación utilizando direcciones URL de proveedores de autenticación		✔		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Tomar el control completo de su proceso de inicio de sesión con flujos de inicio de sesión de páginas de Visualforce		✔		
Verificar la identidad de usuarios externos de la comunidad		✔		
Requerir autenticación de dos factores empleando desencadenadores de Apex		✔		
Mejorar el desempeño del inicio de sesión único en redes sociales con direcciones URL de proveedores de autenticación optimizadas		✔		
Establecer vínculos de cuenta externa a través de la API				✔
Potenciar la implicación de los clientes ampliando las sesiones de comunidad con identidad externa (Beta)				✔
Crear usuarios con identidad externa sin contactos (Piloto)				✔
Salesforce Shield				
Cifrado de plataforma: Anulación de suscripción con derivación de clave, más campos de PII cifrados, Cifrado determinístico (Beta), descifrado masivo automático				
Anular la suscripción de derivación de clave con BYOK (Beta)				✔
Cifrar más campos de PII en oportunidades y contratos (Disponible de forma general)			✔	
Almacenar preferencias de privacidad de datos con el nombre individual			✔	
Filtrar datos cifrados con cifrado determinista empleando coincidencia exacta distinguiendo entre mayúsculas y minúsculas (Beta)				✔
Incluir campos cifrados en tablas reducidas (Disponible de forma general)			✔	
Incluir campos cifrados en reglas de coincidencia empleadas en Gestión de duplicados (Beta)				✔

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Descifrar masivamente datos de campos automáticamente		✓		
Activar el cifrado de índice de búsqueda con autoservicio desde Configuración			✓	
Ponerse a trabajar directamente con las páginas de Configuración de cifrado simplificadas		✓		
Comprobar su cobertura de cifrado con Estadísticas de cifrado (Disponible de forma general)			✓	
Monitoreo de eventos				
Aumentar la protección de los datos eliminando archivos de registro de eventos		✓		
Realizar seguimiento de activos externos inseguros con archivos de registro de eventos		✓		
Realizar un seguimiento de las acciones de usuarios en flujos de trabajo basados en tiempo de manera integral		✓		
Campos retirados en los tipos de evento EventLogFile		✓		
Comprobación de estado				
Comprobación del estado tiene parámetros de seguridad nuevos		✓		
Actualizar una línea base personalizada con nuevos parámetros		✓		
Otros cambios de seguridad				
Alertar a los usuarios antes de que se redirijan fuera de Salesforce		✓		
Programar una evaluación de seguridad en entornos de Salesforce antes de realizar pruebas				✓

Salesforce IoT

Utilice Salesforce IoT Explorer Edition para procesar eventos desde dispositivos conectados en tiempo casi real y cree interacciones importantes con sus clientes. Explorer ofrece integración incorporada con datos de Salesforce y le permite aprovechar sus inversiones

de Gestión de las relaciones con los clientes (CRM) en Salesforce. Esta versión incluye una nueva API de REST de IoT para recuperar y manipular orquestaciones y sus componentes relacionados y una nueva interfaz de usuario para contextos. Además, estamos presentando una página de monitoreo de uso de IoT, alertas de email y la capacidad de exportar y eliminar datos de IoT para privacidad de datos.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Acceder y manipular componentes IoT con la API de REST de Salesforce IoT			✅	
Ver eventos y objetos de Salesforce asociados de un vistazo			✅	
Tener datos de uso de IoT a su alcance			✅	
Recibir advertencias acerca del uso con alertas de email			✅	
Exportar y eliminar datos de IoT para la privacidad de datos			✅	

Desarrollo

Más inteligencia, API y componentes nuevos y mejorados y fantásticas herramientas para el desarrollo. Si utiliza componentes Lightning, Visualforce, Apex o nuestras API con su lenguaje de programación favorito, estas mejoras en la ayuda de Plataforma Lightning le ayudarán a desarrollar increíbles aplicaciones, integraciones y paquetes para vender a otras organizaciones.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Servicios de la plataforma Einstein				
El token JWT es ahora más largo		✅		
Cambiar el extremo de API para mantener el acceso a servicios de la plataforma Einstein		✅		
Einstein Vision: Detección de objetos, Obtención de todos los ejemplos de imágenes para una etiqueta				
Localizar objetos de imagen con Detección de objetos de Einstein		✅		
Obtener todas los ejemplos de imágenes para una etiqueta		✅		
Einstein Language: Mediciones de curva de aprendizaje, Curva de rellamada de precisión, Obtención de todas las plantillas de texto para una etiqueta				
Integrar el procesamiento del lenguaje natural en sus aplicaciones con Einstein Language		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Comprender su modelo de lenguaje con mediciones de curva de aprendizaje		✓		
Comprar su modelo de lenguaje utilizando la curva de rellamada de precisión		✓		
Obtener todas las plantillas de texto para una etiqueta		✓		
Componentes Lightning				
Utilizar without sharing para controladores de Apex de @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización clave)			✓	
El acceso de API para aplicaciones <lightning:container> está revocado (Actualización clave)			✓	
Biblioteca de componentes (Beta): Ver componentes personalizados y documentación de la interfaz				
Ver recursos de componente Lightning en espacios de nombres y paquetes		✓		
Ver documentación de la interfaz más allá de atributos y métodos		✓		
Validación para tipos de atributo de componente		✓		
Encontrar componentes creados de forma dinámica		✓		
Las sustituciones de acciones que utilizan componentes Lightning son compatibles en aplicaciones de consola Lightning		✓		
Etiqueta <style> no permitida en Componentes		✓		
Cambios en Locker Service		✓		
Componentes nuevos y modificados de Lightning		✓		
Eventos Lightning nuevos y modificados		✓		
Interfaces Lightning nuevas y modificadas		✓		
Visualforce				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Eliminar nombres de instancia de direcciones de URL para Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización clave)			✓	
Activar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning (Actualización clave)		✓		
Simplificar su implementación de Visualforce de Lightning Experience		✓		
<apex:slds> admite Lightning Experience y diseño personalizado		✓		
Detectar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning en páginas de Visualforce		✓		
Personalizar tipos de metadatos				
Emplear fórmulas de reglas de validación con tipos de metadatos personalizados (Piloto)		✓		
Insertar campos fácilmente en tipos de metadatos personalizados (Piloto)		✓		
Apex				
Caché de plataforma: Ahora disponible en Lightning		✓		
Apex: Clases nuevas y cambiadas				
Clases de Apex modificadas		✓		
ConnectApi (Chatter en Apex) Clases y enumeraciones nuevas y modificadas				
Clases de Chatter en Apex nuevas y modificadas		✓		
Clases de entrada de Chatter en Apex nuevas y modificadas		✓		
Clases de salida de Chatter en Apex nuevas y modificadas		✓		
Enumeraciones de Chatter en Apex nuevas y modificadas		✓		
API				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Objetos nuevos y modificados				
Objetos nuevos		✓		
Objetos modificados		✓		
SOQL		✓		
API de REST				
Nuevo recurso: Menos recorridos de ida y vuelta con recopilaciones de SObject		✓		
API de SOAP				
Llamadas nuevas, cambiadas y desusadas		✓		
API de REST de Chatter				
Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Chatter		✓		
Cuerpos de solicitud nuevos y modificados de la API de REST de Chatter		✓		
Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Chatter		✓		
API de REST de reportes y tableros				
Nuevos recursos y parámetros: notifications?source=lightningDashboardSubscribe, related-objects y text-values		✓		
Métodos nuevos: folders		✓		
Recursos modificados: dashboardMetadata y reportTypeMetadata		✓		
API de la interfaz de usuario				
Crear una interfaz de usuario para listas de selección dependientes		✓		
Crear una interfaz de usuario para vistas de lista		✓		
Obtener un directorio de objetos compatibles		✓		
Mejorar el desempeño de la aplicación con encabezados ETag		✓		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Obtener el tema activo de una organización de Salesforce		✅		
API de herramientas				
Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas		✅		
API de metadatos		✅		
Servicios de datos: Mejoras de disponibilidad y permisos Eliminar				
Permitir a los usuarios eliminar datos en Big Objects personalizados				✅
Eliminar historial de campos y datos de Seguimiento de auditoría de campo				✅
API de la Consola de Salesforce		✅	✅	
Depuración				
Recopilar registros de depuración para usuarios invitados sin establecer cookies		✅		
Evitar grandes registros de depuración para el código de paquete gestionado		✅		
Utilizar sesiones de depurador de cliente ISV gratuitas junto con sesiones de depurador de Apex adquiridas		✅		
Solucionar problemas de llamadas de objetos externos con tipos de evento de depuración nuevos y modificados		✅		
Núcleo del desarrollador		✅		
Empaquetado de segunda generación				
Crear e instalar paquetes controlados por desarrollador desbloqueados (Beta)		✅		
Proteger metadatos con paquetes controlados por desarrollador bloqueados (Piloto)				
Incluir más componentes en paquetes controlados por desarrollador		✅		
Instalar paquetes desde una URL		✅		
Nuevas opciones de empaquetado con Salesforce CLI		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Controlar paquetes de segunda generación con permisos de usuario		✓		
Cambios en la API de empaquetado		✓		
Extensiones de Salesforce para VS Code			✓	
Interrupción de la versión beta de Force.com IDE 2			✓	
Sandbox		✓		
Salesforce CLI		✓		
ISVforce				
Obtener el mismo comportamiento para conjuntos de valores globales y conjuntos de valores estándar en actualizaciones de paquetes gestionados		✓		
Actualizar la lista de componentes en detalles de paquete según sea necesario		✓		
Cambiar el contacto principal del paquete		✓		
Eliminar archivos de paquetes desusados		✓		
Crear organizaciones borrador de Partner Edition (Lanzamiento demorado)		✓		
El estado de aprobación del paquete aparece antes de la instalación		✓		
Mensajería de negocios				
Gestionar conexiones no válidas en API de transmisión		✓		

Navegadores compatibles

Realizamos algunos cambios en la documentación de nuestros navegadores admitidos, lo que facilita encontrar lo que necesita. Los navegadores compatibles con Salesforce varían dependiendo de si usa Salesforce Classic o Lightning Experience.

EN ESTA SECCIÓN:

Navegadores compatibles con Lightning Experience
Consulte los navegadores compatibles y limitaciones para Lightning Experience.

Compatibilidad ampliada para acceder a Lightning Experience empleando Microsoft Internet Explorer versión 11
Comunicamos previamente que la fecha de finalización de compatibilidad para la versión 11 de Internet Explorer (IE11) para Lightning Experience era el 16 de diciembre de 2017. Recibimos sus comentarios y como resultado, estamos ofreciendo una ampliación de la compatibilidad para IE11. Esta compatibilidad se amplía hasta el 31 de diciembre de 2020.

Navegadores compatibles con Salesforce Classic
Salesforce Classic es compatible con las versiones 9, 10 y 11 de Microsoft® Internet Explorer® y la versión 11.x de Apple® Safari® en macOS. También se admiten además las versiones estables más recientes de Microsoft Edge, Mozilla® Firefox® y Google Chrome™. Existen algunas limitaciones.

Navegadores compatibles con Lightning Experience

Consulte los navegadores compatibles y limitaciones para Lightning Experience.

EDICIONES

Lightning Experience está disponible en: **Essentials Edition**, **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Nota:

- Salesforce no admite aplicaciones que no sean de navegador que incrusten controles WebView o similares para representar contenido para Salesforce Classic, Lightning Experience o la aplicación móvil Salesforce. Algunos ejemplos de enfoques que incrustan este tipo de control incluyen Salesforce Mobile SDK, WebBrowser Control de Microsoft, el navegador incrustado Chromium de Electron, UIWebView y WKWebView de iOS y WebView de Android.
- No puede acceder a Lightning Experience en un navegador móvil. En su lugar, recomendamos utilizar la aplicación Salesforce cuando trabaje en un dispositivo móvil. Para consultar una lista de los navegadores móviles compatibles con Salesforce, consulte Requisitos para la aplicación Salesforce.

Importante: La compatibilidad con Internet Explorer 11 para acceder a Lightning Experience se retirará de Summer '16.

- Puede seguir usando IE11 para acceder a Lightning Experience hasta el 16 de diciembre de 2017.
- Si opta por una compatibilidad ampliada para IE11, puede continuar utilizando IE11 para acceder a Lightning Experience hasta el 31 de diciembre de 2020.
- IE11 tiene graves problemas de desempeño en Lightning Experience.
- Este cambio no afecta Salesforce Classic o usuarios de organizaciones con Comunidades y no se requiere ninguna opción para utilizar IE11 con Comunidades.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Lightning Experience	IE 11 (fin de vida útil el 31 de diciembre de 2020)	Más reciente	Más reciente	Más reciente	11.x+
Aplicaciones de la consola Lightning	IE 11 (fin de vida útil el 31 de diciembre de 2020)	Más reciente	Más reciente	Más reciente	11.x+

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Comunidades Lightning	IE 11 (fin de vida útil el 31 de diciembre de 2020)	Más reciente	Más reciente	Más reciente	11.x+
¿Consideraciones de configuración especiales?	No	No	No	No	No
¿Limitaciones?	Sí	Sí	No	Sí	Sí

Nota: El término "versión más reciente" se define por los proveedores de navegadores. Utilice el servicio de asistencia de sus navegadores con el fin de comprender qué significa "versión más reciente".

Compatibilidad ampliada para acceder a Lightning Experience empleando Microsoft Internet Explorer versión 11

Comunicamos previamente que la fecha de finalización de compatibilidad para la versión 11 de Internet Explorer (IE11) para Lightning Experience era el 16 de diciembre de 2017. Recibimos sus comentarios y como resultado, estamos ofreciendo una ampliación de la compatibilidad para IE11. Esta compatibilidad se amplía hasta el 31 de diciembre de 2020.

Creemos que este periodo ampliado le dará el tiempo que necesita para migrar desde IE11 a navegadores más modernos y seguros, pudiendo al mismo tiempo aprovechar los beneficios de Lightning Experience ahora.

Para consultar los detalles completos de la compatibilidad ampliada para IE11, incluyendo lo que se abarca y lo que no, así como los pasos que necesita realizar, consulte Retirada de la compatibilidad para acceder a Lightning Experience utilizando Microsoft Internet Explorer versión 11.

EDICIONES

Lightning Experience está disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Navegadores compatibles con Salesforce Classic

Salesforce Classic es compatible con las versiones 9, 10 y 11 de Microsoft® Internet Explorer® y la versión 11.x de Apple® Safari® en macOS. También se admiten además las versiones estables más recientes de Microsoft Edge, Mozilla® Firefox® y Google Chrome™. Existen algunas limitaciones.

Nota: No se admite el uso de Salesforce Classic en un navegador móvil. En su lugar, recomendamos utilizar la aplicación Salesforce cuando trabaje en un dispositivo móvil. Para ver los navegadores móviles compatibles con Salesforce, consulte los Requisitos de la aplicación Salesforce.

EDICIONES

Salesforce Classic está disponible en: **todas** las ediciones

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Salesforce Classic	IE 9+	Más reciente	Más reciente	Más reciente	11.x+

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Salesforce Console	IE 9+	Más reciente	Más reciente	Más reciente	No
¿Consideraciones de configuración especiales?	Sí	No	No	Sí	No
¿Limitaciones?	Sí	Sí	No	No	Sí

Nota:

- El término "versión más reciente" se define por los proveedores de navegadores. Utilice el servicio de asistencia de sus navegadores con el fin de comprender qué significa "versión más reciente".
- La compatibilidad de Salesforce Classic con Microsoft® Internet Explorer® versiones 7 y 8 se retiró con el lanzamiento de Summer '15.

Salesforce en general: Productividad mejorada con navegación personalizada de Lightning Experience, temas y encuestas

Personalice la barra de navegación de su aplicación para ajustarse a la única forma en que trabaja. Explore los nuevos temas, las macros y el texto rápido. Cree formularios bellos y fáciles de utilizar para la recopilación de comentarios y datos desde sus usuarios o clientes. Las aplicaciones de consola Lightning tienen algo nuevo para cada administrador, agente y desarrollador. Los filtros llegan a resultados de búsqueda de Cuenta y Archivo. Independientemente de las leyes y políticas que está cumpliendo para la privacidad y protección de datos, le proporcionamos directrices acerca de evaluar la mejor forma de cumplir sus requisitos.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener directrices para leyes de protección y privacidad de los datos

Trabaje a su manera para cumplir las leyes de protección y privacidad de los datos. Independientemente de las leyes y políticas que está cumpliendo, le proporcionamos directrices para ayudarle a evaluar la mejor forma de cumplir sus requisitos.

Almacenar algunas preferencias de privacidad de datos

Los registros de privacidad de datos, basados en el objeto Individual, le permiten almacenar algunas preferencias de privacidad de datos para sus clientes. Estos registros pueden ayudarle a respetar los deseos de sus clientes cuando solicitan únicamente los formularios de contacto específicos a su compañía. Algunas leyes, como el Reglamento general de protección de datos (GDPR), pueden requerirle respetar los deseos de sus clientes.

Potenciar su productividad con navegación personalizada en Lightning Experience

Personalice la barra de navegación de una aplicación para ajustarse a la única forma en que *usted* trabaja. Puede reordenar elementos y cambiar el nombre o eliminar elementos que agregó. También le proporcionamos más formas de navegar con fichas temporales. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Mostrar sus verdaderos colores con temas en Lightning Experience

Reúna su equipo alrededor de su marca e iniciativas importantes, como almuerzo de un nuevo producto, con un conjunto de colores e imágenes de marca personalizados en su organización. Los llamamos *temas*. Puede elegir uno de los temas integrados de Salesforce o crear sus propios temas personalizados con solo unos clics. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Recopilar comentarios con Encuestas de Salesforce (Disponible de forma general)

¡Presentamos Encuestas de Salesforce! Cree formularios bellos y fáciles de utilizar para la recopilación de comentarios y datos desde sus usuarios o clientes. Agregue diferentes tipos de preguntas para recopilar los datos que necesite. Todos sus datos de encuesta valiosos se almacenan en su organización, por lo que puede sacar el máximo partido a Salesforce para ver datos, crear reportes y tableros y compartir perspectivas con su compañía. Esta función está disponible de forma general en Classic y Lightning Experience.

Actualizar el nuevo formato de URL para Lightning Experience y la aplicación móvil de Salesforce (Actualización clave)

Estamos cambiando el formato de URL utilizado por aplicaciones estándar de Lightning Experience y la aplicación móvil de Salesforce. El nuevo formato de URL es más legible y trata el problema de ser dirigido a una ubicación inesperada al acceder a las URL de Lightning Experience antes de autenticar. Esta actualización no se aplica a comunidades y aplicaciones de consola de Lightning Experience.

Potenciar la productividad con texto rápido y macros

Las macros están disponibles en aplicaciones Lightning en la mayoría de objetos estándar y personalizados. Texto rápido también se une a su herramientas de Lightning Experience.Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

Obtener información de detalles de registro de un vistazo

Mejoramos el formato del componente Detalle de registro, aumentando su capacidad de lectura a la vez que aumentando la densidad de la información que muestra. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Aplicaciones de la consola Lightning: Fichas web, Páginas Lightning de regiones ancladas y mucho más

Tenemos algo para todos en esta versión. Los usuarios de su consola pueden ahorrar tiempo y esfuerzo con potentes herramientas como texto rápido y macros. Como administrador, le otorgamos una nueva flexibilidad de diseño con el uso de páginas de regiones ancladas y el nuevo componente acordeón. ¡Y no nos olvidemos de los desarrolladores! Les ofrecemos herramientas que permiten integraciones profundizadas y mejoras en la automatización. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Buscar: Más maneras de restringir los resultados de sus búsquedas

Los filtros llegaron a Lightning Experience, empezando por las cuentas y los archivos. También mejoramos la página Resultados más importantes, que muestra los resultados de los objetos más relevantes para usted en la parte superior. Y, como siempre, hay más objetos con capacidad de búsqueda.

Obtener información actualizada acerca de su preparación para Lightning Experience

¿Inició su comprobación de preparación recientemente? Aunque la haya iniciado antes, iníciela de nuevo. Estamos lanzando actualizaciones en Spring '18 para proporcionarle las últimas recomendaciones. Nuestras actualizaciones se basan en las novedades en Lightning Experience y los comentarios que obtenemos de los clientes, como qué más quiere saber.Estos cambios se aplican tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.

Desactivar organizaciones que no utiliza

Cuando una organización pierde su utilidad y es el momento de continuar, puede desactivarla. Cuando desactiva una organización, tiene 30 días para cambiar de opinión y reactivarla. Tras 30 días, la organización se bloquea y debe hacer contacto con el servicio de asistencia la cliente de Salesforce para reactivarla. Tras 60 días, la organización se elimina de forma permanente de los servidores de Salesforce.

Visualizar temas de ayuda dondequiera que se encuentre en Lightning Experience

¿Busca ayuda en Salesforce? Obténgala sin salir de la página donde está. En el menú Ayuda de Lightning Experience, haga clic en un tema de ayuda para realizar una vista previa de él directamente en el menú Ayuda. Fíjelo para mantenerlo abierto mientras trabaja.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Los mensajes emergentes le ayudan y ayudan sus usuarios a adoptar Lightning Experience

Si activó Lightning Experience, estamos aquí para ayudarle y ayudar sus usuarios a realizar el cambio. A partir del 15 de enero, se solicitará a sus usuarios aptos que aún utilizan Salesforce Classic dar un impulso a Lightning Experience.

Seleccionar enviar información de contacto con su comentario

Cuando proporciona comentarios a Salesforce mediante el menú Ayuda, puede elegir enviar su información de contacto.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

El menú Acciones globales tiene nuevo texto de encabezado

El menú Acciones globales contiene todos los tipos de acciones globales, no solo las acciones Crear un tipo de registro. Para aclarar eso, cambiamos el texto del encabezado del menú de "Crear" a "Acciones globales".Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Force.com es ahora Lightning Platform

En 2007, lanzamos Force.com, nuestra tecnología de plataforma principal. Estamos cambiando el nombre a Lightning Platform porque, en los últimos 10 años, llegó a ser mucho más que eso. Ver eliminada cada referencia a Force.com de nuestro producto llevará tiempo, pero a partir de ahora, es Lightning Platform.

Obtener directrices para leyes de protección y privacidad de los datos

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones

Trabaje a su manera para cumplir las leyes de protección y privacidad de los datos. Independientemente de las leyes y políticas que está cumpliendo, le proporcionamos directrices para ayudarle a evaluar la mejor forma de cumplir sus requisitos.

Las leyes de protección y privacidad de los datos pueden requerirle a usted y a su compañía mantener datos personales de usuarios seguros y privados. Enumeramos algunas de las leyes importantes para varias compañías que recopilan y procesan los datos de sus clientes.

- Reglamento general de protección de datos (GDPR), Unión Europea
- Ley de protección de datos personales (PIPA), Japón
- Ley de Responsabilidad y Movilidad del Seguro de Salud (HIPAA), Estados Unidos
- Ley de privacidad, Australia
- Ley de protección de la información personal y documentos electrónicos (PIPEDA), Canadá

Las leyes pueden incluir principios similares entre sí. Por lo que le proporcionamos directrices acerca de algunos de los principios de privacidad comunes en Privacidad y protección de datos.

Almacenar algunas preferencias de privacidad de datos

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones

Los registros de privacidad de datos, basados en el objeto Individual, le permiten almacenar algunas preferencias de privacidad de datos para sus clientes. Estos registros pueden ayudarle a respetar los deseos de sus clientes cuando solicitan únicamente los formularios de contacto específicos a su compañía. Algunas leyes, como el Reglamento general de protección de datos (GDPR), pueden requerirle respetar los deseos de sus clientes.

El objeto estándar, *Individual*, incluye campos para al almacenamiento de preferencias de privacidad de datos en registros de privacidad de datos. Estos registros están asociados con los prospectos y contactos de su compañía en Salesforce. Aunque los registros de privacidad de datos le permiten realizar un seguimiento de algunas preferencias de privacidad de datos, determinar cómo respetar estas preferencias depende de usted. Además, si su compañía tiene políticas especiales que cumple, puede agregar sus propios campos personalizados al objeto Individual.

En los registros de privacidad de datos, realice un seguimiento y almacene las preferencias de clientes para:

- Recopilar, almacenar y compartir sus datos personales
- Incluir sus datos personales en paquetes de modo que puedan asumir su propiedad
- Eliminar registros y datos personales relacionados con ellos
- Solicitar productos y servicios
- Realizar un seguimiento de su geolocalización y actividad web

A continuación le mostramos cómo permite a sus usuarios realizar un seguimiento y almacenar ciertas preferencias de privacidad de datos.

1. Desde Configuración, ingrese `Privacidad y protección de datos` en el cuadro `Búsqueda rápida` y a continuación seleccione **Privacidad y protección de datos**.
2. Haga clic en **Modificar** y seleccione **Hacer que los detalles de protección de los datos estén disponibles en registros** y haga clic en **Guardar**.
3. Agregue el campo **Individual** a formatos de página para objetos Prospecto y Contacto.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar privacidad y protección de datos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Mejores prácticas para preferencias de privacidad de datos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Almacenar preferencias de privacidad de datos con el nombre individual

Potenciar su productividad con navegación personalizada en Lightning Experience

Personalice la barra de navegación de una aplicación para ajustarse a la única forma en que *usted* trabaja. Puede reordenar elementos y cambiar el nombre o eliminar elementos que agregó. También le proporcionamos más formas de navegar con fichas temporales. Esta función es nueva en Lightning Experience.

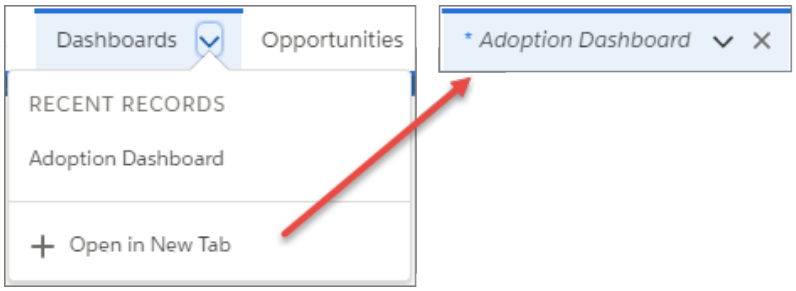
La navegación personalizada en Lightning Experience es similar los conjuntos de fichas personalizadas en Salesforce Classic, pero mejor. En Lightning Experience, la barra de navegación puede incluir más que solo elementos a nivel e objeto, como Cuentas. Puede agregar elementos granulares, como un tablero, una lista o un registro.

EDICIONES

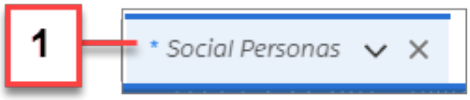
Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

Gestionar sus vistas con fichas temporales

Utilice fichas temporales para acceder a elementos importantes directamente desde la barra de navegación. Por ejemplo, abra un tablero utilizado con frecuencia en una ficha temporal para acceder a él al instante desde cualquier parte.



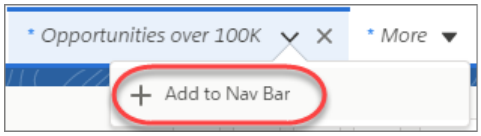
Las fichas temporales son también una buena forma de gestionar elementos que no están en su aplicación actual. Por ejemplo, supongamos que abre un elemento desde el Iniciador de aplicación, desde su lista de favoritos, o desde un vínculo. Si aún no es accesible desde la barra de navegación, el elemento se abre como una ficha temporal donde esté en alcance sencillo.



El asterisco junto al elemento (1) significa que es una ficha temporal. Las fichas temporales se eliminan de la barra de navegación cuando las cierra, cierra sesión en Salesforce o cambia a una aplicación diferente. Pero puede agregarlas permanentemente a la barra de navegación. Echemos un vistazo a eso a continuación.

Convertir una ficha temporal en una parte permanente de la barra de navegación

¿Siempre comienza su día con un elemento específico, como una lista o un tablero? Es fácil agregarlo a la barra de navegación de la aplicación. Abra el elemento como una ficha temporal y seleccione **Agregar a barra de navegación** desde el menú desplegable.



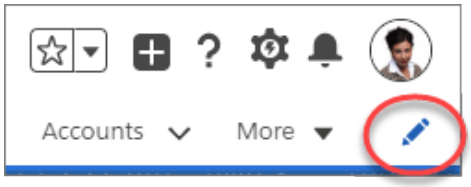
Ahora es un elemento permanente en la barra de navegación de la aplicación.

Gestionar elementos en la barra de navegación

Agregue sus propios elementos a la barra de navegación y modifíquelos para ajustarlos a su modo de trabajo.

- Cambie el orden de elementos para coincidir con su flujo de trabajo
- Cambie el nombre o elimine elementos que agregó

Haga clic en el icono de lápiz en la barra de navegación para realizar cambios.



Tenga en cuenta estas consideraciones cuando personalice su navegación.

- Puede reordenar, cambiar el nombre o eliminar elementos que agregó a una barra de navegación, pero no puede eliminar o cambiar el nombre de los elementos predeterminados definidos por administradores.
- Una barra de navegación puede tener hasta 50 elementos, lo que incluye los elementos predeterminados. Si una barra de navegación ya tiene 50 elementos predeterminados, no puede agregar más.
- Si abre fichas temporales y luego abre una nueva ficha del navegador web, las fichas temporales no están disponibles en la nueva ficha del navegador.
- Los administradores no pueden acceder o modificar los elementos personales que los usuarios agregan a una barra de navegación.
- Las personalizaciones que realiza en Lightning Experience no están disponibles en Salesforce Classic.

Acciones importantes para administradores

Ayude sus usuarios a obtener el máximo provecho de la navegación personalizada.

Nota: Si no desea que sus usuarios personalicen la barra de navegación para cualquier aplicación que utilicen, puede desactivar la personalización. En Configuración, ingrese `Interfaz de usuario` en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione **Interfaz de usuario**. Seleccione **Desactivar la personalización de la barra de navegación en Lightning Experience**. Esté al tanto. En una versión futura, le otorgaremos el control de la personalización de la barra de navegación para aplicaciones especificas.

- Actualice sus aplicaciones Classic a aplicaciones Lightning. Sus usuarios no pueden personalizar la barra de navegación de aplicaciones Classic en Lightning Experience.
- Consulte qué hay en sus aplicaciones. Ahora que los usuarios pueden agregar sus propios elementos de navegación, es buena idea eliminar la acumulación de la barra de navegación. Sus usuarios no pueden eliminar los elementos que incluye en la barra de navegación, y no pueden personalizarla si contiene más de 50 elementos. Por ejemplo, si incluye 32 elementos en la barra de navegación de una aplicación, sus usuarios pueden agregar cantidad adicional de 18 elementos personales. Tras eso, no pueden agregar más elementos personales.
- Evite la apertura de fichas temporales agregando objetos principales apropiados a la barra de navegación de la aplicación. Por ejemplo, para evitar la apertura de una lista de contratos o un registro como una ficha temporal, agregue Contratos a la barra de navegación.

CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: Personalizar mis fichas en Lightning Experience

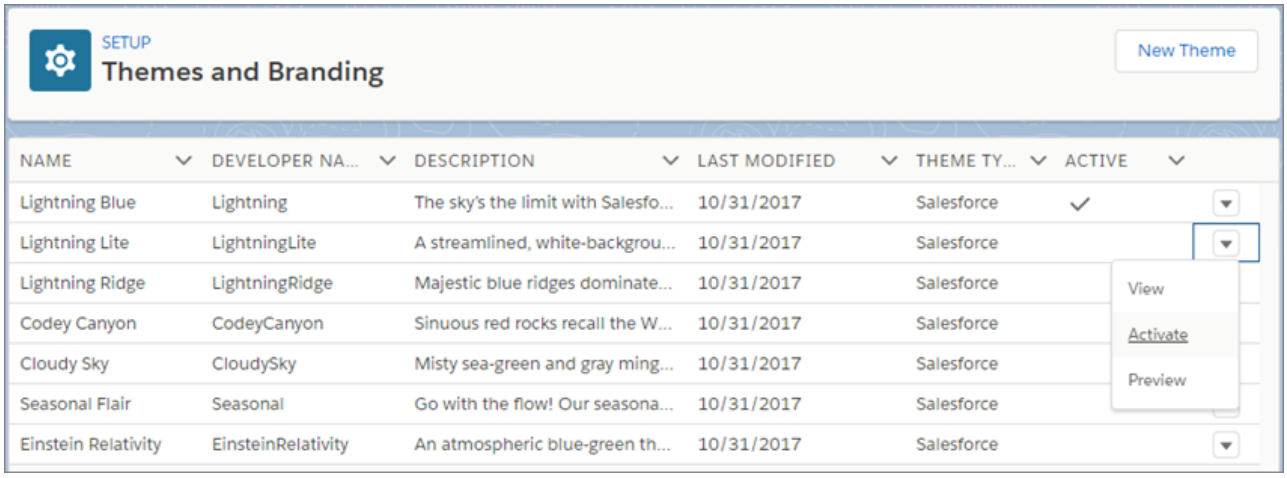
Mostrar sus verdaderos colores con temas en Lightning Experience

Reúna su equipo alrededor de su marca e iniciativas importantes, como almuerzo de un nuevo producto, con un conjunto de colores e imágenes de marca personalizados en su organización. Los llamamos *temas*. Puede elegir uno de los temas integrados de Salesforce o crear sus propios temas personalizados con solo unos clics. Esta función es nueva en Lightning Experience.

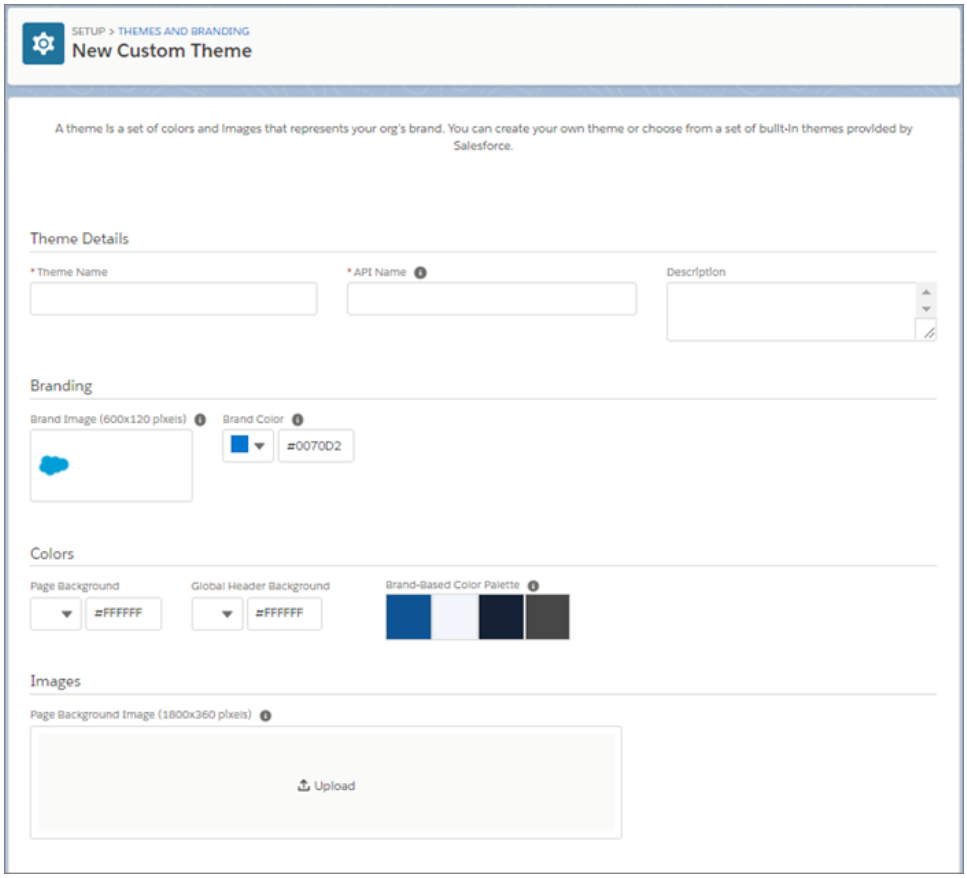
En Configuración, ingrese `Temas y marca` en el cuadro Búsqueda rápida, luego seleccione **Temas y marca**. Puede ver realizar vistas previas y activar in tema existente o haga clic en **Nuevo tema** para crear el suyo propio.

EDICIONES

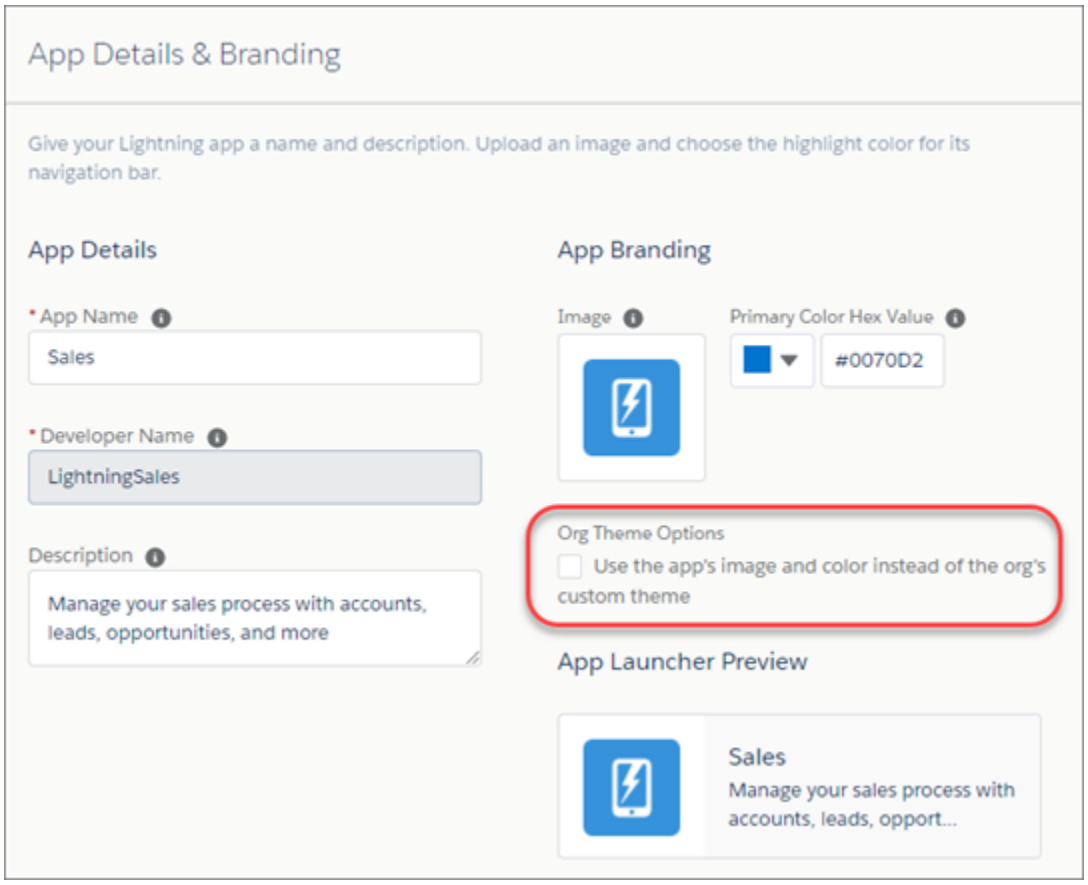
Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**



Cargue una imagen de marca y seleccione colores de marca. Opcionalmente, cargue una imagen de fondo de página, pancartas predeterminadas y avatares para grupos y perfiles de usuario.



Solo un tema puede estar activo al mismo tiempo y un tema se aplica a toda su organización. También puede elegir si utilizar la imagen de marca y el color de barra de navegación de una aplicación en vez de una imagen de marca y el color de barra de navegación del tema personalizado al utilizar la aplicación. Para activar esta sustitución, navegue al Gestor de aplicaciones en Configuración. Haga clic en ▾ para una aplicación Lightning, seleccione **Modificar**, luego haga clic en **Marca y detalles de aplicación**.



Tenga en cuenta estas consideraciones cuando trabaje con temas.

- De forma predeterminada, las organizaciones utilizan el tema integrado Azul de Lightning.
- Puede crear hasta 300 temas personalizados, pero no puede modificar o duplicar los temas integrados proporcionados por Salesforce.
- Los usuarios externos de Chatter solo ven el tema integrado Azul de Lightning.

Los colores basados en marcas y temas aparecen en varios sitios en la interfaz de usuario, incluyendo fondos de página, el encabezado global, la barra de navegación, las fichas y los botones. Existen más formas con las que deseamos convertir temas y marcas en una parte de su experiencia de Salesforce, por lo que háganos saber lo que piensa.

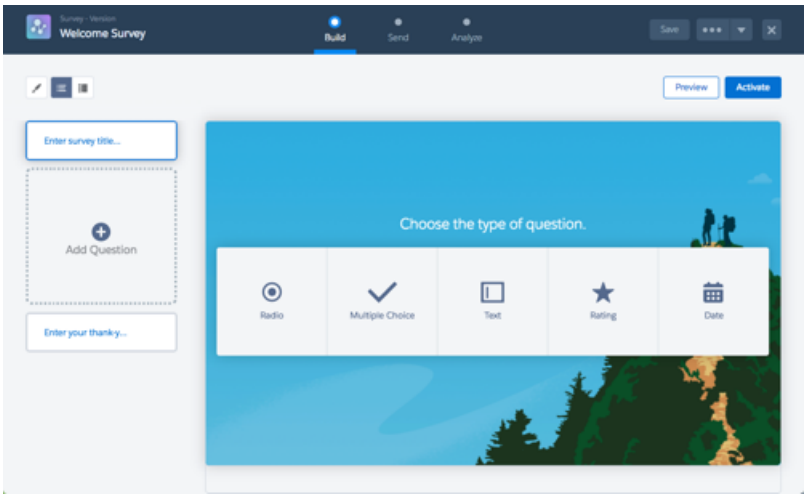
Recopilar comentarios con Encuestas de Salesforce (Disponible de forma general)

¡Presentamos Encuestas de Salesforce! Cree formularios bellos y fáciles de utilizar para la recopilación de comentarios y datos desde sus usuarios o clientes. Agregue diferentes tipos de preguntas para recopilar los datos que necesite. Todos sus datos de encuesta valiosos se almacenan en su organización, por lo que puede sacar el máximo partido a Salesforce para ver datos, crear reportes y tableros y compartir perspectivas con su compañía. Esta función está disponible de forma general en Classic y Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible de forma predeterminada en: **Developer Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition** con Health Cloud

Disponible a un costo adicional en: **Developer Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition** sin Health Cloud



¿Desea llegar a una audiencia más amplia? Puede incrustar encuestas en comunidades y páginas Lightning. Cualquiera que tenga permiso para acceder a páginas y comunidades puede proporcionar comentarios donde ya están trabajando. Para páginas Lightning, utilice el Generador de aplicaciones Lightning para agregar el componente Lightning estándar Encuesta a sus páginas. Para comunidades, utilice el Generador de comunidades para agregar el componente Encuesta.

CONSULTE TAMBIÉN

- Recopilar comentarios de su comunidad con el componente Encuestas
- Recopilar comentarios de usuarios con el componente Encuestas
- Flujo: Componentes Lightning en pantallas

Actualizar el nuevo formato de URL para Lightning Experience y la aplicación móvil de Salesforce (Actualización clave)

Estamos cambiando el formato de URL utilizado por aplicaciones estándar de Lightning Experience y la aplicación móvil de Salesforce. El nuevo formato de URL es más legible y trata el problema de ser dirigido a una ubicación inesperada al acceder a las URL de Lightning Experience antes de autenticar. Esta actualización no se aplica a comunidades y aplicaciones de consola de Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones

Por ejemplo:

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

- Nuevo formato: `https://<lightning.domain.com>/lightning/o/Account/home`

Los componentes Lightning personalizados e instalados que analizan una URL se podrían interrumpir o comportar de forma diferente tras este cambio, especialmente componentes con lógica que se basa en `window.location` o el evento `aura:locationChange`.

Si tiene parámetros de cadena de consulta adjuntos a `/one/one.app` como `/one/one.app?myparam1=xyz&myparam2=abc`, se reescribirán como `/lightning?0.myparam1=xyz&0.myparam2=abc`.

Cronología de actualización clave

- Esta actualización crítica se desactiva de forma predeterminada en organizaciones existentes en Spring '18.
- La actualización crítica se activa de forma predeterminada en nuevas organizaciones a partir de Spring '18, para aplicaciones estándar de Lightning Experience y la aplicación móvil de Salesforce. No se aplica a comunidades y aplicaciones de consola de Lightning Experience.
- Esta actualización crítica se activará de forma predeterminada para todas las organizaciones en la fecha de activación automática, actualmente programada para el lanzamiento de la versión de producción Summer '18. La actualización Summer '18 se aplicará a aplicaciones estándar de Lightning Experience, aplicaciones de consola de Lightning Experience y la aplicación móvil Salesforce. Las comunidades no se verán afectadas. La fecha específica para su organización está disponible en la consola de actualizaciones críticas en Configuración.

Le recomendamos activar esta actualización critica en un entorno sandbox primero para probarla y realizar los ajustes necesarios antes del lanzamiento de las nuevas direcciones URL para todos.

Potenciar la productividad con texto rápido y macros

Las macros están disponibles en aplicaciones Lightning en la mayoría de objetos estándar y personalizados. Texto rápido también se une a su herramientas de Lightning Experience.Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

Dejar que las macros hagan su trabajo en cualquier parte

Aumentar su eficiencia con texto rápido

EDICIONES

Texto rápido está disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Las macros están disponibles en: **Essentials Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

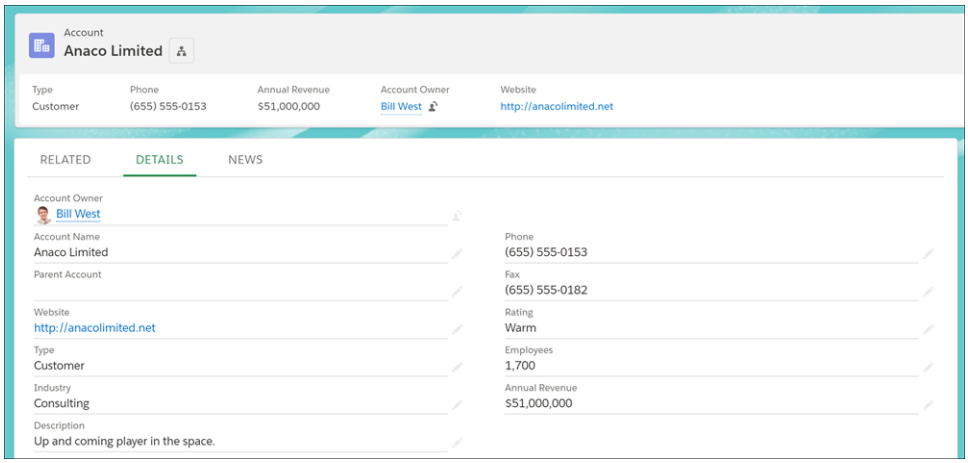
Obtener información de detalles de registro de un vistazo

Mejoramos el formato del componente Detalle de registro, aumentando su capacidad de lectura a la vez que aumentando la densidad de la información que muestra. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

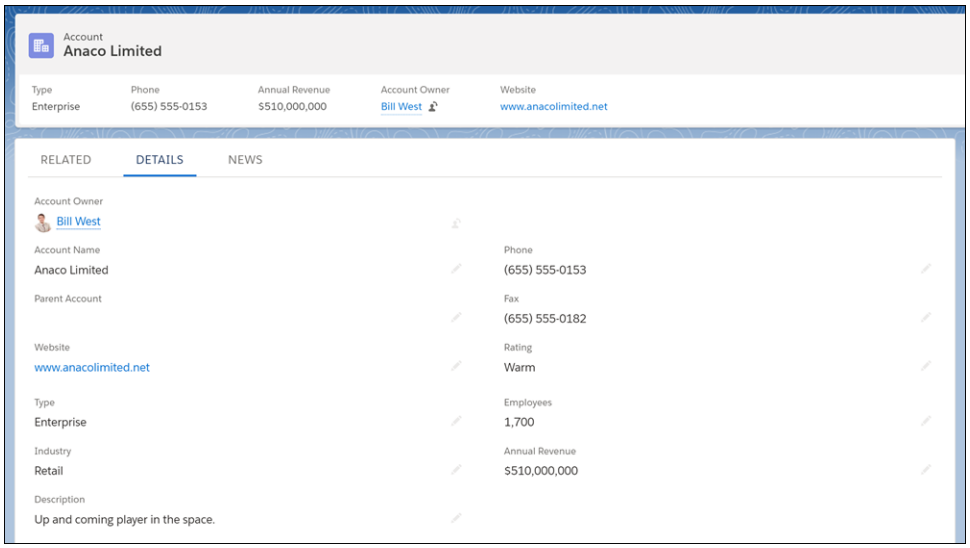
EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

Nuevo componente Detalle de registro



Componente Detalle de registro anterior



Aplicaciones de la consola Lightning: Fichas web, Páginas Lightning de regiones ancladas y mucho más

Tenemos algo para todos en esta versión. Los usuarios de su consola pueden ahorrar tiempo y esfuerzo con potentes herramientas como texto rápido y macros. Como administrador, le otorgamos una nueva flexibilidad de diseño con el uso de páginas de regiones ancladas y el nuevo componente acordeón. ¡Y no nos olvidemos de los desarrolladores! Les ofrecemos herramientas que permiten integraciones profundizadas y mejoras en la automatización. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Pase por ella: Explorar aplicaciones de la consola Lightning

Nota: Las aplicaciones de la consola Lightning no disponen aún de paridad completa con aplicaciones de consola de Salesforce Classic. Por ejemplo, algunas funciones en aplicaciones de la consola de Salesforce Classic, como las notificaciones distribuidas y la admisión de varios monitores no están disponibles en las aplicaciones de la consola Lightning. Más información.

No puede migrar aplicaciones de consola de Salesforce Classic a Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: Lightning Experience

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Las aplicaciones de la consola Lightning están disponibles por un costo adicional para usuarios con licencias de usuario de la plataforma de Salesforce para algunos productos. Se aplican algunas restricciones. Si desea detalles sobre los precios, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar fichas para mostrar contenido externo en la consola Lightning

Permita a los usuarios de la consola Lightning acceder a aplicaciones web u otros sitios web desde la aplicación. Utilice los métodos de API de JavaScript `openTab` u `openSubtab` para abrir fichas web en aplicaciones de consola Lightning. Los dominios externos como `https://www.yourappdomain.com` se deben incluir en listas blancas en los sitios de confianza CSP. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Utilizar métodos de kit de herramientas de integración de la consola de Classic en Lightning Experience

Desde la versión de API 42.0 del Kit de herramientas de integración de la consola de Salesforce, varios métodos de Salesforce Classic utilizados en páginas de Visualforce existentes y fichas web externas funcionan en Lightning Experience. Solo seleccione la última versión de la secuencia de comandos del kit de herramientas en sus páginas de Visualforce o fichas web externas. El contenido externo debe estar incluido en lista blanca en los sitios de confianza CSP. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Sustituir acciones de componente Lightning en aplicaciones de consola Lightning

Prepárese para un control exhaustivo sobre lo que los usuarios ven al visualizar o modificar un registro o abrir una lista. Las sustituciones de acciones que utilizan los componentes Lightning para Ver, Nuevo, Modificar y Ficha son ahora compatibles en aplicaciones de consola Lightning. Cuando un usuario realiza una acción que está sustituida con un componente Lightning, el contenido de la acción personalizada aparece en una ficha o subficha. Cuando se abre la vista de división, las sustituciones de acción de ficha cargan el componente Lightning en un contenedor de vista dividida con un ancho de 400 píxeles. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Copiar y compartir direcciones URL de subficha y espacio de trabajo utilizando accesos directos del teclado

Los agentes, los representantes de ventas y otros usuarios de la consola pueden compartir vínculos a subfichas activas o al espacio de trabajo al completo. No es fácil para los agentes transferir casos a otros agentes. Los representantes de ventas pueden ceder subfichas relacionadas para una cuenta copiando y compartiendo rápidamente el vínculo del espacio de trabajo. Además, agregamos accesos directos del teclado de modo que sus usuarios pueden copiar vínculos sin utilizar un ratón. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Utilizar direcciones URL de Visualforce en métodos openTab y openSubtab Lightning

Ahora puede abrir una página de Visualforce en una subficha o un espacio de trabajo de consola Lightning. Utilice los métodos de API de JavaScript de la consola Lightning `openTab` y `openSubtab`, y especifique la URL `/apex/myVFPage`.

Activar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning (Actualización clave)

Esta actualización clave activa el tema de la interfaz de usuario exclusivo de la consola Lightning `Theme4u` y se activará automáticamente el 5 de octubre de 2018. Actualmente, `$User.UITheme` o `$User.UIThemeDisplayed` devuelve `Theme4d` para páginas de Visualforce en aplicaciones estándar de Lightning Experience y aplicaciones de la consola Lightning. Una vez activada la actualización clave, las aplicaciones de la consola Lightning devuelven `Theme4u`, permitiendo a las páginas de Visualforce diferenciar entre aplicaciones estándar de Lightning Experience y aplicaciones de la consola Lightning.

Detectar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning en páginas de Visualforce

Sus páginas de Visualforce pueden detectar si se cargan en aplicaciones Lightning con navegación de consola frente aplicaciones Lightning con navegación estándar. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Agregar regiones ancladas a sus páginas de consola y no tener que cambiar de ficha de nuevo

Una región anclada permanece en la visualización a medida que navega entre subfichas en una aplicación de consola Lightning. Personalice su aplicación de consola Lightning con páginas de regiones ancladas de modo que los usuarios de la consola puedan ver y trabajar con información de registros en diferentes subfichas. Seleccione entre tres plantillas para anclar el encabezado, la barra lateral o ambos de una página. Anteriormente, esta función estaba disponible únicamente en consolas de Salesforce Classic.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Potenciar la productividad de la consola con texto rápido y macros

Las aplicaciones de consola ya hacen que sus usuarios sean productivos, pero agregamos herramientas para que sean estrellas del rock de la productividad. Dé la bienvenida al texto rápido y a macros más potentes. Estas funciones son nuevas en Lightning Experience.

Reduzca el ruido en sus páginas de consola con secciones contraíbles

Organice y presente información en secciones que se contraen y se amplían personalizando sus páginas de aplicaciones de consola Lightning con el componente Acordeón. Solo se amplía una sección al mismo tiempo, de modo que sus usuarios de consola pueden centrarse en la información sobre la que están trabajando.Esta función es nueva en Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

API de la Consola de Salesforce

Guía del desarrollador de Salesforce Console(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Limitaciones de la consola de Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Utilizar fichas para mostrar contenido externo en la consola Lightning

Permita a los usuarios de la consola Lightning acceder a aplicaciones web u otros sitios web desde la aplicación. Utilice los métodos de API de JavaScript `openTab` u `openSubtab` para abrir fichas web en aplicaciones de consola Lightning. Los dominios externos como `https://www.yourappdomain.com` se deben incluir en listas blancas en los sitios de confianza CSP. Esta función es nueva en Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear sitios de confianza CSP para acceder a las API externas

Guía del desarrollador de Salesforce Console: openSubtab

Guía del desarrollador de Salesforce Console: openTab

Utilizar métodos de kit de herramientas de integración de la consola de Classic en Lightning Experience

Desde la versión de API 42.0 del Kit de herramientas de integración de la consola de Salesforce, varios métodos de Salesforce Classic utilizados en páginas de Visualforce existentes y fichas web externas funcionan en Lightning Experience. Solo seleccione la última versión de la secuencia de comandos del kit de herramientas en sus páginas de Visualforce o fichas web externas. El contenido externo debe estar incluido en lista blanca en los sitios de confianza CSP. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear sitios de confianza CSP para acceder a las API externas

Guía del desarrollador de Salesforce Console: Métodos del kit de herramientas de integración de la consola de Salesforce compatibles en la API de JavaScript de la consola Lightning

Sustituir acciones de componente Lightning en aplicaciones de consola Lightning

Prepárese para un control exhaustivo sobre lo que los usuarios ven al visualizar o modificar un registro o abrir una lista. Las sustituciones de acciones que utilizan los componentes Lightning para Ver, Nuevo, Modificar y Ficha son ahora compatibles en aplicaciones de consola Lightning. Cuando un usuario realiza una acción que está sustituida con un componente Lightning, el contenido de la acción personalizada aparece en una ficha o subficha. Cuando se abre la vista de división, las sustituciones de acción de ficha cargan el componente Lightning en un contenedor de vista dividida con un ancho de 400 píxeles. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Copiar y compartir direcciones URL de subficha y espacio de trabajo utilizando accesos directos del teclado

Los agentes, los representantes de ventas y otros usuarios de la consola pueden compartir vínculos a subfichas activas o al espacio de trabajo al completo. No es fácil para los agentes transferir casos a otros agentes. Los representantes de ventas pueden ceder subfichas relacionadas para una cuenta copiando y compartiendo rápidamente el vínculo del espacio de trabajo. Además, agregamos accesos directos del teclado de modo que sus usuarios pueden copiar vínculos sin utilizar un ratón. Esta función es nueva en Lightning Experience.

A continuación le mostramos los nuevos accesos directos del teclado.

- Copiar la URL de la ficha activa

  Windows: Ctrl+c, luego s

  macOS: Cmd+c, luego s

- Copiar la URL de las fichas y subfichas del espacio de trabajo activas

  Windows: Ctrl+c, luego w

  macOS: Cmd+c, luego w

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Accesos directos del teclado para aplicación de consola Lightning

Utilizar direcciones URL de Visualforce en métodos `openTab` y `openSubtab` Lightning

Ahora puede abrir una página de Visualforce en una subficha o un espacio de trabajo de consola Lightning. Utilice los métodos de API de JavaScript de la consola Lightning `openTab` y `openSubtab`, y especifique la URL `/apex/myVFPage`.

Activar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning (Actualización clave)

Esta actualización clave activa el tema de la interfaz de usuario exclusivo de la consola Lightning `Theme4u` y se activará automáticamente el 5 de octubre de 2018. Actualmente, `$User.UITheme` o `$User.UIThemeDisplayed` devuelve `Theme4d` para páginas de Visualforce en aplicaciones estándar de Lightning Experience y aplicaciones de la consola Lightning. Una vez activada la actualización clave, las aplicaciones de la consola Lightning devuelven `Theme4u`, permitiendo a las páginas de Visualforce diferenciar entre aplicaciones estándar de Lightning Experience y aplicaciones de la consola Lightning.

Pruebe esta actualización crítica

Antes de activar la actualización clave, el código utilizado para determinar si la página de Visualforce se utiliza en Lightning Experience necesita modificaciones. Por ejemplo, el siguiente código se debe cambiar:

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

En su lugar, utilice el siguiente código para determinar si la página está en Lightning Experience:

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

CONSULTE TAMBIÉN

Detectar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning en páginas de Visualforce

Detectar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning en páginas de Visualforce

Sus páginas de Visualforce pueden detectar si se cargan en aplicaciones Lightning con navegación de consola frente aplicaciones Lightning con navegación estándar. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Busque el valor `Theme4u` en la lógica de detección de contexto de la interfaz de usuario en la consola, por ejemplo, utilizando las variables globales `$User.UITheme` y `$User.UIThemeDisplayed`.

CONSULTE TAMBIÉN

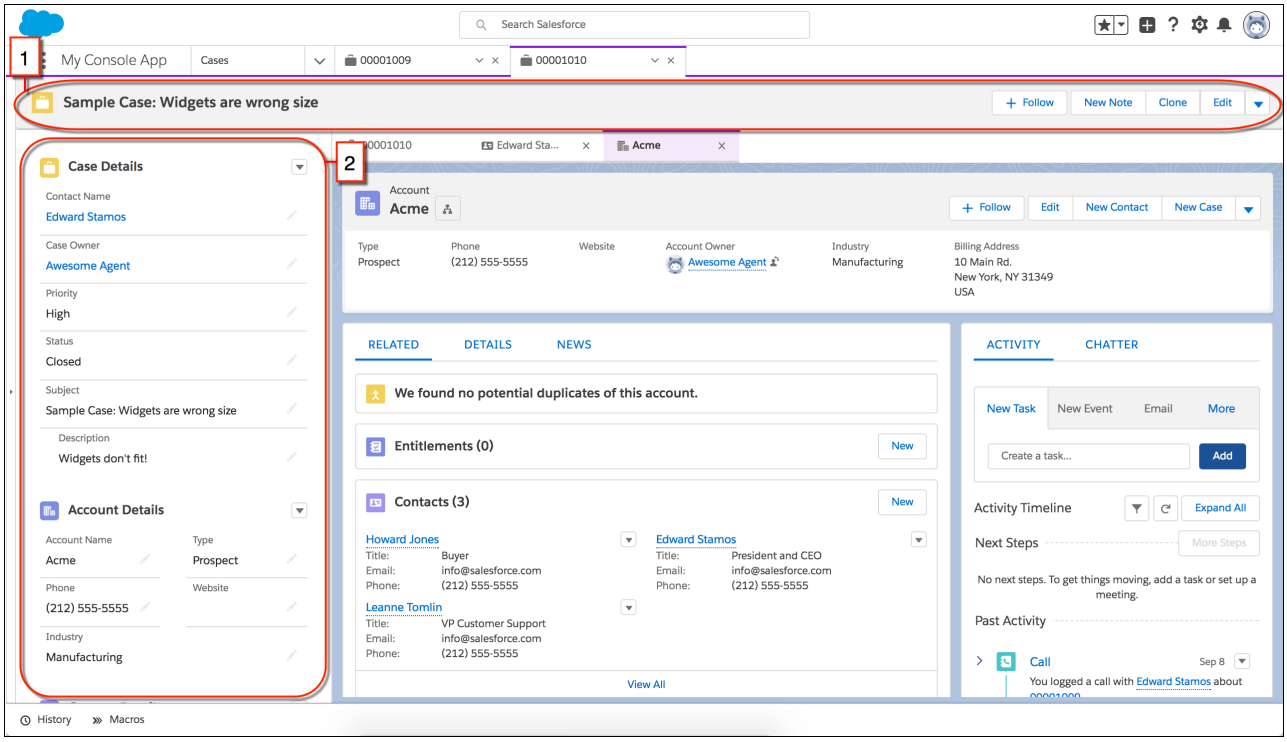
Guía del desarrollador de Visualforce: $User.UITheme y $User.UIThemeDisplayed

Activar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning (Actualización clave)

Agregar regiones ancladas a sus páginas de consola y no tener que cambiar de ficha de nuevo

Una región anclada permanece en la visualización a medida que navega entre subfichas en una aplicación de consola Lightning. Personalice su aplicación de consola Lightning con páginas de regiones ancladas de modo que los usuarios de la consola puedan ver y trabajar con información de registros en diferentes subfichas. Seleccione entre tres plantillas para anclar el encabezado, la barra lateral o ambos de una página. Anteriormente, esta función estaba disponible únicamente en consolas de Salesforce Classic.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Por ejemplo, esta página de registro de caso utiliza la consola: Plantilla de Encabezado anclado y Barra lateral izquierda.



El encabezado incluye un componente Panel de aspectos destacados (1), y la barra lateral izquierda incluye dos componentes Registro relacionado que muestran información de caso y cuenta (2). Estas regiones ancladas permanecen visibles cuando el usuario visualiza una subficha de cuenta para Acme.

Para crear una página de regiones ancladas, busque la siguientes plantillas en el generador de aplicaciones Lightning.

- Consola: Encabezado anclado
- Consola: Encabezado anclado y barra lateral izquierda
- Consola: Barra lateral izquierda anclada

CONSULTE TAMBIÉN

Crear páginas de regiones ancladas para sus aplicaciones de consola

Potenciar la productividad de la consola con texto rápido y macros

Las aplicaciones de consola ya hacen que sus usuarios sean productivos, pero agregamos herramientas para que sean estrellas del rock de la productividad. Dé la bienvenida al texto rápido y a macros más potentes. Estas funciones son nuevas en Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

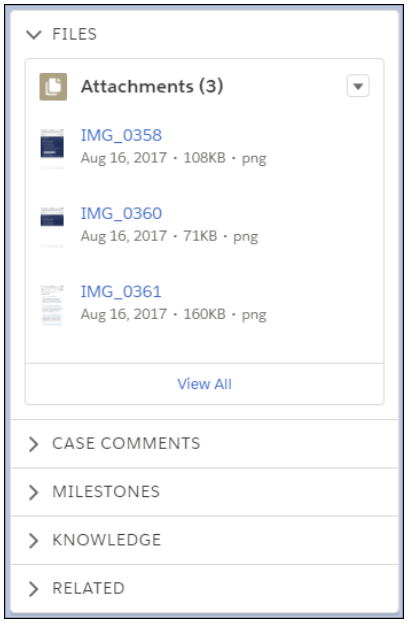
Dejar que las macros hagan su trabajo en cualquier parte

Aumentar su eficiencia con texto rápido

Reduzca el ruido en sus páginas de consola con secciones contraíbles

Organice y presente información en secciones que se contraen y se amplían personalizando sus páginas de aplicaciones de consola Lightning con el componente Acordeón. Solo se amplía una sección al mismo tiempo, de modo que sus usuarios de consola pueden centrarse en la información sobre la que están trabajando.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Existe un componente Acordeón para cinco secciones, y la sección Archivos se amplía de forma predeterminada.



CONSULTE TAMBIÉN

Organizar componentes en secciones contraíbles

Buscar: Más maneras de restringir los resultados de sus búsquedas

Los filtros llegaron a Lightning Experience, empezando por las cuentas y los archivos. También mejoramos la página Resultados más importantes, que muestra los resultados de los objetos más relevantes para usted en la parte superior. Y, como siempre, hay más objetos con capacidad de búsqueda.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones **excepto** Database.com

EN ESTA SECCIÓN:

Afinar más los resultados de cuentas y archivos con filtros

Ahora puede filtrar los resultados de búsquedas para cuentas y archivos. Realice su búsqueda inicial todo lo amplia que quiera, luego aplique filtros para centrarse en los resultados. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Ver más objetos relevantes primero en Resultados más importantes

Resultados más importantes enumera los resultados más relevantes para sus objetos utilizados con mayor frecuencia. La ordenación mejorada de los objetos implica menos desplazamiento y clics para el objeto que desee y terminar más trabajo. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Obtener resultados de búsqueda para más objetos

Mensaje de email, Carpeta, Orden de devolución, partida de orden de devolución y Encuesta tienen capacidad de búsqueda.Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y a todas las versiones de la aplicación Salesforce.

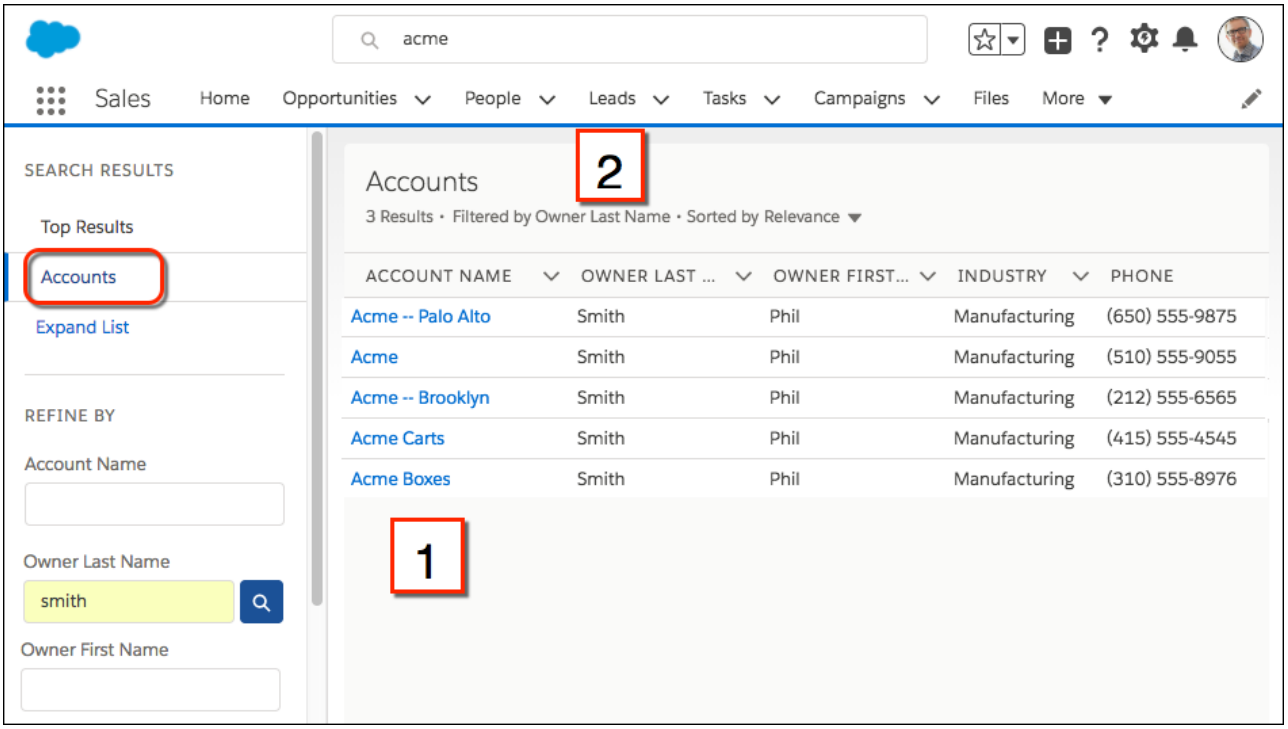
CONSULTE TAMBIÉN

Activar el cifrado de índice de búsqueda con autoservicio desde Configuración

Afinar más los resultados de cuentas y archivos con filtros

Ahora puede filtrar los resultados de búsquedas para cuentas y archivos. Realice su búsqueda inicial todo lo amplia que quiera, luego aplique filtros para centrarse en los resultados. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

En la página de resultados de las búsquedas, los filtros aparecen cuando hace clic en **Cuentas** o **Archivos** bajo el encabezado Resultados de búsqueda. Los resultados se actualizan a medida que aplica cada filtro (1). Puede ver qué filtros se aplican encima de los resultados de la búsqueda (2).



Para Archivos, puede filtrar los campos Título, Tamaño, Extensión de archivo, Fecha de última modificación, Propietario y Fecha de creación. Para Cuentas, puede filtrar todos los campos excepto los campos de área de texto largo y texto cifrado. Agregue los campos que desee filtrar al formato Resultados de búsqueda.

Cuando aplica un nuevo filtro, el orden de clasificación de los resultados de la búsqueda anterior no se guardan. Los filtros no se guardan cuando ingresa un nuevo término de búsqueda en el cuadro de búsqueda global.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Restringir los resultados de búsqueda en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ver más objetos relevantes primero en Resultados más importantes

Resultados más importantes enumera los resultados más relevantes para sus objetos utilizados con mayor frecuencia. La ordenación mejorada de los objetos implica menos desplazamiento y clics para el objeto que desee y terminar más trabajo. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

En Resultados más importantes, los objetos se clasifican según los siguientes factores:

- Frecuencia: Prioriza objetos que utiliza más a menudo.
- Término de búsqueda: Prioriza los objetos que se asocian comúnmente con un término de búsqueda. Por ejemplo, el nombre de una persona se asocia mayormente con contactos u objetos de usuario.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Cómo se ordenan los resultados de las búsquedas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Obtener resultados de búsqueda para más objetos

Mensaje de email, Carpeta, Orden de devolución, partida de orden de devolución y Encuesta tienen capacidad de búsqueda.Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y a todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Objeto	Salesforce Classic	Lightning Experience	Aplicación móvil Salesforce	Salesforce para iOS y Android
Mensaje de email	✓	✓		
Carpeta		✓		
Individual	✓	✓	✓	✓
Orden de devolución	✓	✓	✓	✓
Partida de orden de devolución	✓			
Encuesta	✓	✓	✓	✓

Para el objeto Producto, el campo Unidad de mantenimiento en stock (SKU) tiene ahora capacidad de búsqueda.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Campos y objetos que se pueden buscar (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Obtener información actualizada acerca de su preparación para Lightning Experience

¿Inició su comprobación de preparación recientemente? Aunque la haya iniciado antes, iníciela de nuevo. Estamos lanzando actualizaciones en Spring '18 para proporcionarle las últimas recomendaciones. Nuestras actualizaciones se basan en las novedades en Lightning Experience y los comentarios que obtenemos de los clientes, como qué más quiere saber.Estos cambios se aplican tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.

Consulte nuestras recomendaciones actualizadas acerca de filtros de búsqueda y las últimas mejoras en el Reporte de Visualforce.

También agregamos detalles acerca de cómo contabilizamos el impacto del usuario para sus funciones. De ese modo, tiene la información que necesita para comprender sus datos de uso y tomar decisiones fundadas acerca de quién está listo para la implementación. Para revisar los detalles en su reporte, haga clic en el icono de interrogación cerca de sus datos de impacto del usuario.

Consulte de nuevo las notas de versión de principios de 2018 para obtener más mejoras de Spring '18.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

CONSULTE TAMBIÉN

Simplificar su implementación de Visualforce de Lightning Experience

Desactivar organizaciones que no utiliza

Cuando una organización pierde su utilidad y es el momento de continuar, puede desactivarla. Cuando desactiva una organización, tiene 30 días para cambiar de opinión y reactivarla. Tras 30 días, la organización se bloquea y debe hacer contacto con el servicio de asistencia la cliente de Salesforce para reactivarla. Tras 60 días, la organización se elimina de forma permanente de los servidores de Salesforce.

Desde Configuración, puede desactivar una organización desde la página Información de la compañía.

Si la organización ha publicado un paquete gestionado, no puede desactivarla. Haga contacto con el servicio de atención al cliente de Salesforce para obtener asistencia.

EDICIONES

Disponible en: **Developer Edition** y **Database.com Edition**

PERMISOS DE USUARIO

Para ver la información de la compañía

- Ver parámetros y configuración

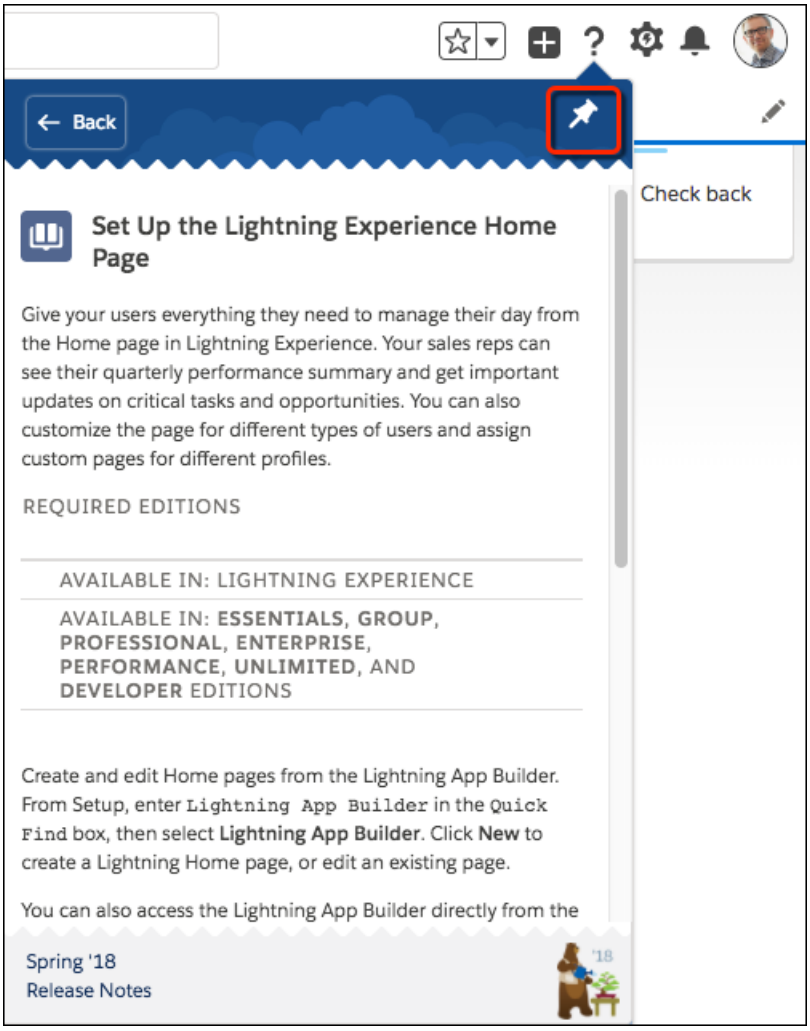
Para desactivar una organización

- Modificar todos los datos

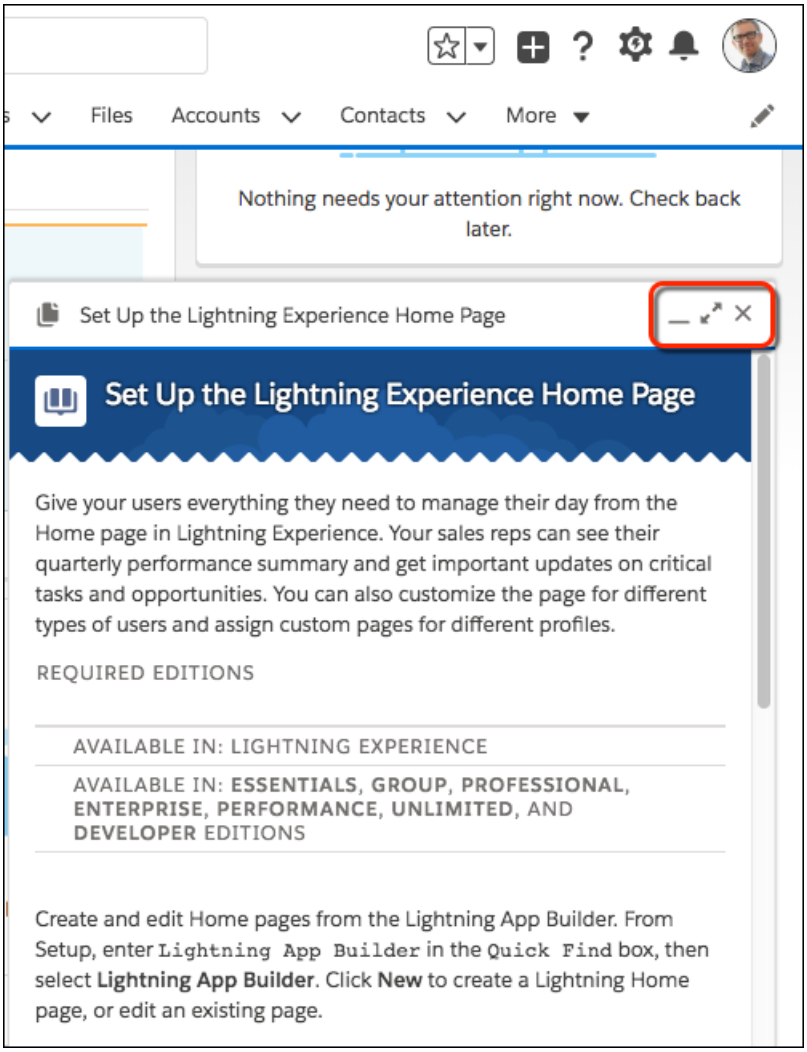
Visualizar temas de ayuda dondequiera que se encuentre en Lightning Experience

¿Busca ayuda en Salesforce? Obténgala sin salir de la página donde está. En el menú Ayuda de Lightning Experience, haga clic en un tema de ayuda para realizar una vista previa de él directamente en el menú Ayuda. Fíjelo para mantenerlo abierto mientras trabaja.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Cuando hace clic en un tema de ayuda ( ) en el menú Ayuda, el tema se abre en el menú Ayuda. El tema Trailhead del menú ayuda a ponerle en un ambiente de aprendizaje. Para mantener el tema abierto mientras trabaja, haga clic en el anclaje.



El tema permanece disponible en la parte inferior de su pantalla. Puede minimizarlo, ampliarlo o cerrarlo.

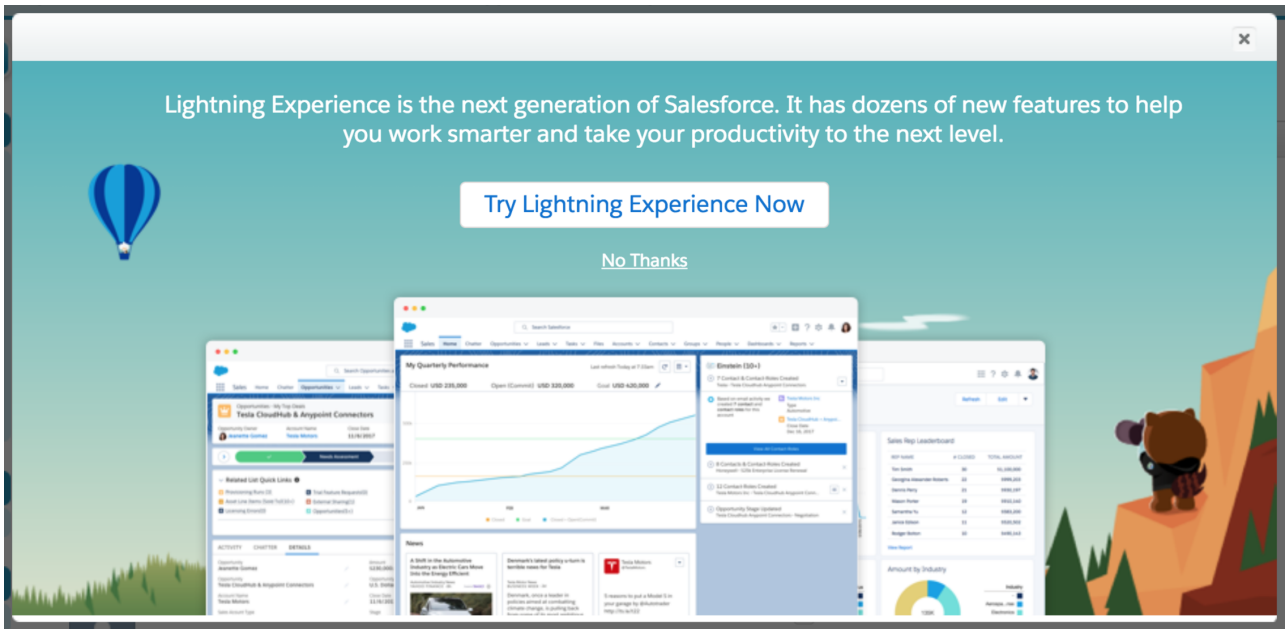


Si prefiere ver el tema Ayuda en nuestras páginas de documentación, ábralo en una nueva ficha utilizando el vínculo en la parte inferior del menú Ayuda.

Los mensajes emergentes le ayudan y ayudan sus usuarios a adoptar Lightning Experience

Si activó Lightning Experience, estamos aquí para ayudarle y ayudar sus usuarios a realizar el cambio. A partir del 15 de enero, se solicitará a sus usuarios aptos que aún utilizan Salesforce Classic dar un impulso a Lightning Experience.

Así es como funciona. Los usuarios con acceso a Lightning Experience y con su idioma establecido como Inglés ven un mensaje emergente para probarlo. El usuario puede hacer clic en el vínculo **Probar Lighting Experience ahora** para cambiar a Lightning Experience. O bien, los usuarios pueden hacer clic en **No, Gracias** y realizar una breve encuesta para hacernos saber por qué no están listos para el cambio. Si el usuario cierra la ventana emergente sin hacer clic en un vínculo, aparece de nuevo hasta tres veces.

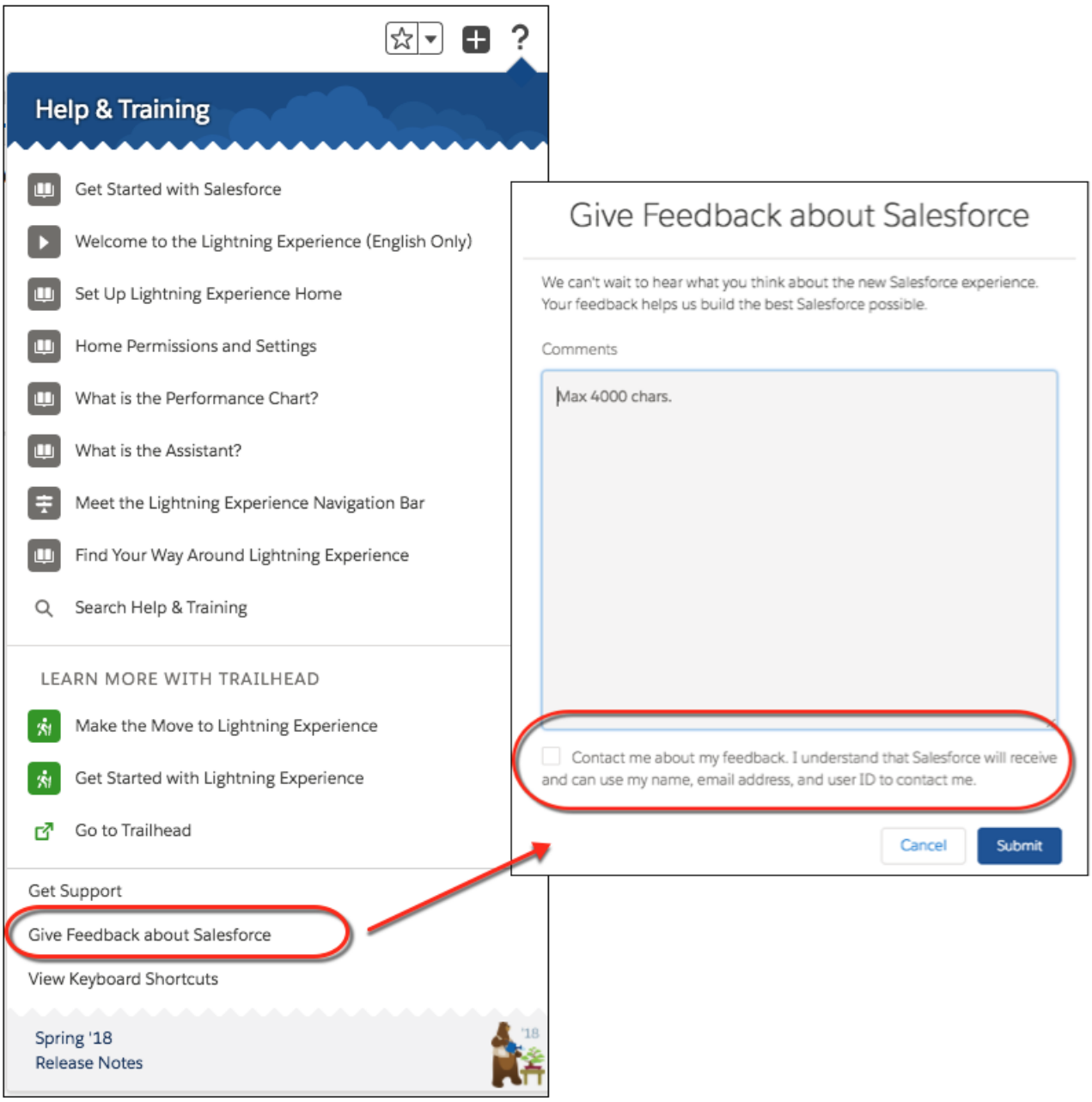


Nota: Los usuarios en Internet Explorer 11 sin compatibilidad ampliada para IE11 no ven la ventana emergente.

Seleccionar enviar información de contacto con su comentario

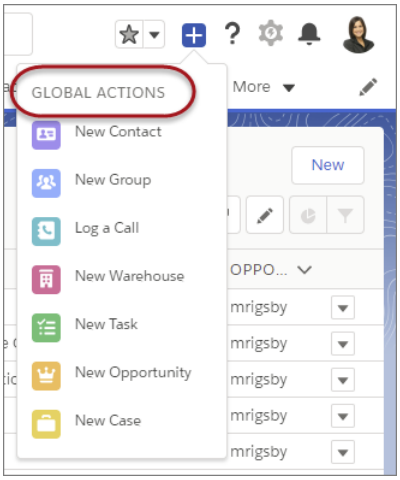
Cuando proporciona comentarios a Salesforce mediante el menú Ayuda, puede elegir enviar su información de contacto.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Siempre apreciamos los comentarios, y a veces deseamos hacer contacto con usted acerca de sus comentarios y preguntas. Cuando nos envía sus opiniones a través del vínculo de comentarios en el menú Ayuda, puede elegir incluir su información de contacto.


Help & Training
Get Started with Salesforce
Welcome to the Lightning Experience (English Only)
Set Up Lightning Experience Home
Home Permissions and Settings
What is the Performance Chart?
What is the Assistant?
Meet the Lightning Experience Navigation Bar
Find Your Way Around Lightning Experience
Search Help & Training
LEARN MORE WITH TRAILHEAD
Make the Move to Lightning Experience
Get Started with Lightning Experience
Go to Trailhead
Get Support
Give Feedback about Salesforce
View Keyboard Shortcuts
Spring '18
Release Notes
'18
Give Feedback about Salesforce
We can't wait to hear what you think about the new Salesforce experience.
Your feedback helps us build the best Salesforce possible.
Comments
Max 4000 chars.
Contact me about my feedback. I understand that Salesforce will receive and can use my name, email address, and user ID to contact me.
Cancel
Submit

El menú Acciones globales tiene nuevo texto de encabezado

El menú Acciones globales contiene todos los tipos de acciones globales, no solo las acciones Crear un tipo de registro. Para aclarar eso, cambiamos el texto del encabezado del menú de "Crear" a "Acciones globales".Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.



EDICIONES

Acciones rápidas disponibles en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition**, **Contact Manager Edition** y **Developer Edition**

Force.com es ahora Lightning Platform

En 2007, lanzamos Force.com, nuestra tecnología de plataforma principal. Estamos cambiando el nombre a Lightning Platform porque, en los últimos 10 años, llegó a ser mucho más que eso. Ver eliminada cada referencia a Force.com de nuestro producto llevará tiempo, pero a partir de ahora, es Lightning Platform.

Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente

Lightning Experience es una interfaz completamente nueva. Aún mejor, está construida sobre nuestra plataforma de interfaz de usuario, de modo que la experiencia puede crecer y evolucionar con sus necesidades. Consulte las nuevas funciones y consideraciones en esta versión

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Funciones de Lightning Experience en esta versión

Lightning Experience es una interfaz completamente nueva. Aún mejor, está construida sobre nuestra plataforma de interfaz de usuario, de modo que la experiencia puede crecer y evolucionar con sus necesidades. Consulte las nuevas funciones y consideraciones en esta versión

Funciones diferentes o que no están disponibles en funciones Lightning Experience de Spring '18

Para nuevas funciones y mejoras de Lightning Experience, revise estos temas para ver si alguna función que sea vital para su negocio está limitada o no disponible en esta versión..

Funciones de Lightning Experience en esta versión

Lightning Experience es una interfaz completamente nueva. Aún mejor, está construida sobre nuestra plataforma de interfaz de usuario, de modo que la experiencia puede crecer y evolucionar con sus necesidades. Consulte las nuevas funciones y consideraciones en esta versión

Lightning Experience: Una experiencia de usuario moderna e inteligente

Salesforce en general

Obtener directrices para leyes de protección y privacidad de los datos

Almacenar algunas preferencias de privacidad de datos

Potenciar su productividad con navegación personalizada en Lightning Experience

Mostrar sus verdaderos colores con temas en Lightning Experience

Recopilar comentarios con Encuestas de Salesforce (Disponible de forma general)

Actualizar el nuevo formato de URL para Lightning Experience y la aplicación móvil de Salesforce (Actualización clave)

Potenciar la productividad con texto rápido y macros

Obtener información de detalles de registro de un vistazo

Aplicaciones de la consola Lightning: Fichas web, Páginas Lightning de regiones ancladas y mucho más

Obtener información actualizada acerca de su preparación para Lightning Experience

Desactivar organizaciones que no utiliza

Visualizar temas de ayuda dondequiera que se encuentre en Lightning Experience

Los mensajes emergentes le ayudan y ayudan sus usuarios a adoptar Lightning Experience

Seleccionar enviar información de contacto con su comentario

El menú Acciones globales tiene nuevo texto de encabezado

Force.com es ahora Lightning Platform

Buscar

Afinar más los resultados de cuentas y archivos con filtros

Ver más objetos relevantes primero en Resultados más importantes

Obtener resultados de búsqueda para más objetos

Ventas

Sales Cloud Einstein: Un proceso de ventas más inteligente en cada paso

Salesforce CPQ y Billing: Mejoras en presupuestos y pagos

Pardot: Alineación de campaña (Beta), Implicación de campaña (Beta), Contactos coincidentes en cuentas, compatibilidad con el idioma japonés

Funciones fundamentales de ventas

Prospectos: Integración de LinkedIn y capacidad de configuración de conversión

Campañas: Flujo más rápido para agregar miembros, realizar un seguimiento de campañas con Ruta, creación de informes de influencia de campañas personalizables, alineación de campañas de Pardot e historial de implicación

Ruta: Seleccionar su propia ruta

Cuentas: Ruta, prospectos coincidentes en cuentas, mejor compatibilidad del email para cuentas personales y mucho más

Oportunidades: Divisiones de oportunidad, visibilidad de nombres de productos de oportunidades, selección de listas de precios y otras opciones

Productos: Nueva opción de personalización y incorporación de productos más rápida a listas de precios

Gestión de territorio de compañía: Ver más información de territorios

Contactos: Funciones de contactos y acceso a jerarquía de contactos mejorada

Funciones de productividad

Consola de ventas: Regiones ancladas, texto rápido, macros y más

Inbox: Mejoras de programación,Seguimiento de email y Actualizaciones de productividad

Experiencia de email: Mejoras en emails de lista, actualizaciones en la creación de emails y otras mejoras

Cronología de actividades: Cronología actualizada y emails de Einstein ampliados

Recordatorios de actividades: Recordatorios de eventos, más control sobre los recordatorios y una opción para borrar todos los recordatorios

Calendario y eventos: Relación automática de asistentes, acceso de asistentes para más representantes y mejoras en eventos compartidos

Inicio: Hacer más con el componente Negociaciones

Calidad de datos

Mantener a raya los registros duplicados utilizando trabajos duplicados

Utilizar Descubrir compañías para poner un tesoro oculto en sus oportunidades en curso de ventas

Integración con Google

Lightning for Gmail: Creación de registros flexible, reconocimiento de email desconocido y Einstein Intelligence

Lightning Sync for Google: Más opciones de sincronización, más disponibilidad de asistentes a eventos y configuración rediseñada

Integración de Microsoft®

Lightning for Outlook: Creación de registros flexible, reconocimiento de email desconocido y Einstein Intelligence

Lightning Sync for Microsoft® Exchange: Más opciones de sincronización, más disponibilidad de asistentes a eventos y configuración rediseñada

Salesforce for Outlook: Soluciones de fallos disponibles

Otros cambios en Sales Cloud

Las anchuras de las columnas de tablas de pronósticos son ajustables en Lightning Experience

Nuevo permiso necesario para acceder a la página de pronósticos en Lightning Experience

Datos de contactos de Reino Unido e Irlanda retirados de Data.com Connect

Se permiten partidas de pedido con cantidad cero en productos de pedido

Servicio

Consola de servicio: Páginas de regiones ancladas, texto rápido y acciones rápidas masivas

Snap-ins para aplicaciones móviles: Mejoras de SDK

Servicio de atención al cliente en redes sociales: Aprender más sobre sus clientes con el componente Pláticas

CTI: El componente de VF support:clickToDial ahora funciona en Lightning Experience

Knowledge

Insertar contenido de artículos en emails de casos

Configurar la aprobación de borradores en Lightning

Reasignar borradores a nuevos asignados

Dar acceso a usuarios de Live Agent a Knowledge

Importar archivos de traducción fácilmente

Field Service

Realizar un seguimiento de devoluciones de productos e inventarios con órdenes de devolución

Filtrar listas relacionadas en reportes de servicio (Beta)

Ver, enviar por email y eliminar reportes de servicio en Lightning Experience

Agregar números de página a reportes de servicio

Ver y gestionar plantillas de servicio en la aplicación de Salesforce

Crear recursos de servicio para los agentes de asistencia de OmniCanal (Beta)

Paquete gestionado de Field Service: Plantillas de servicio y Programación y eficiencia, Vaya

Field Service para Mobile: Configuración basada en perfil, Mejoras de flujo y la aplicación iOS se convierte en 4.0

Productividad

Aumentar su eficiencia con texto rápido

Dejar que las macros hagan su trabajo en cualquier parte

Conozca la utilidad Macros actualizadas

Utilizar plantillas de email y archivos adjuntos en macros

Utilizar Texto rápido en macros

Abrir la utilidad de macros con un acceso directo del teclado

Crear macros con mayor rapidez en el Generador de macros y hacer más

Casos

Acciones rápidas masivas en Lightning Experience

La búsqueda de email al fin llegó

Responder y reenviar email

El publicador de email predeterminado ahora es HTML

Ruta de caso para Lightning Experience

Creación de acciones de envío para procesos de aprobación por email en Lightning Experience

Live Agent

Chatear de forma más rápida con texto rápido en Lightning Experience

Chatear de forma más inteligente con Lightning Knowledge

Eliminar transcripciones de chat en espera

Versiones sencillas para sesiones de chat

OmniCanal

Llevar el trabajo correcto al agente correcto, sin demoras, con Enrutamiento basado en habilidades (Beta)

Utilizar Enrutamiento externo (Beta) en Lightning Experience

Monitorear su centro de atención al cliente con el Supervisor de OmniCanal en Lightning Experience (Disponible de forma general)

Permitir a los usuarios ver únicamente lo que les importa en Supervisor de OmniCanal (Beta)

Utilizar métodos de consola y eventos de OmniCanal en Lightning Experience (Disponible de forma general)

Hacer más trabajo con límites de enrutamiento aumentados

Snap-ins para Web

Personalizar el formulario previo al chat con componentes Lightning

Enrutar chats a un botón en base a respuestas previas al chat

Actuar por anticipado con invitaciones de chat automatizadas

Rellenar campos previos al chat para visitantes que iniciaron sesión

Proteger los datos de los clientes empleando reglas de datos confidenciales

Mantener su página posterior al chat en el Snap-in

Actualizaciones en la configuración de Snap-Ins y la versión 4.0 del miniprograma de código

Otros cambios

Se retiró Datos personales de los emails de casos Web y prospectos Web

Ver los activos de una cuenta personal en Lightning Experience

Analytics

Einstein Analytics: Aventuras de aprendizaje, exploración de pláticas, Einstein Data Insights

Reportes y tableros

Generador de reportes de Lightning Experience: Depósitos, Filtros cruzados y Fórmulas de resumen (Beta)

Tableros: Tablas, suscripciones y nuevas opciones de diseño mejores

Carpetas: Buscar y favoritas

Mejoras de gráfico para reportes y tableros en Lightning Experience

Comunidades

Utilizar el poder de IA en su comunidad con Einstein Answers (Piloto)

Comercializar para sus miembros con Journey Builder para comunidades (Disponible de forma general)

Comunidades Lightning

Actualizar su comunidad Lightning

Construya y asigne una marca a su comunidad más rápido

Ver rápidamente en qué formato de tema se basa una página

Crear y gestionar conexiones de CMS Connect (JSON) y contenido con mayor facilidad

Utilizar credenciales con nombre con conexiones JSON en CMS Connect (Beta)

Realizar seguimiento de eventos con calendarios de comunidad

Recopilar comentarios de su comunidad con el componente Encuestas

Ayudar a los clientes a encontrar respuestas y desviar casos con dos nuevos componentes

Rellenar información de contacto en el chat de Snap-Ins para los miembros de su comunidad

Organizar el contenido de su comunidad con hasta ocho niveles de temas de navegación

Asignar audiencias a componentes de página

Utilizar campos de CRM para dirigir audiencias

Utilizar más componentes con más plantillas

Seguridad

Permitir a usuarios de comunidad autodesactivarse

Verificar la identidad de usuarios externos de la comunidad

Conjuntos de colaboración para todas las licencias de cliente y socio: Piloto

Mejoras en la capacidad de uso y desempeño

Llamar hogar a los Espacios de trabajo

Optimizar funciones de cuenta para mejorar el desempeño y distribuir su organización

Crear comunidades multilingüe en Generador de comunidades

Mejorar el SEO para sus páginas de comunidad

Eliminar nombres de instancia de direcciones de URL para Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización clave)

Chatter en comunidades Lightning

Agregar etiquetas de almohadilla en sondeos

Obtener notificaciones en aplicaciones para menciones de grupo

Compartir vínculos con publicaciones con su comunidad

Me gusta y votos a favor se cuentan juntos

Ir a su comunidad desde notificaciones de email

Hacer más en transmisiones de comunidad desde su organización interna de Salesforce (Beta)

Obtener actualizaciones más simplificadas en la lista de grupo Última actividad

Partner Central

Mantener pláticas privadas en sus comunidades de socio

Realizar un seguimiento del desempeño con las tarjetas de puntuaje de socios (Disponible de forma general)

Crear y personalizar campañas de socios con Distributed Marketing (Piloto)

Impulsar el ROI del marketing de canales con Presentación de campaña

Nuevas configuraciones guiadas: Programas de canal, Presentación de campañas y Activación de ventas inteligentes

Potenciar a los responsables de comercialización de canales compartiendo campañas preaprobadas con socios

Gestionar la pertenencia a canales y medir el desempeño de los socios

Potenciar sus equipos de ventas con la activación de ventas inteligentes

Analíticos de comunidad

Saber si su comunidad está desviando casos correctamente

Sienta la onda de su comunidad con el tablero Análisis de opiniones (Piloto)

Archivos en Comunidades

Navegar por bibliotecas con el componente Bibliotecas (Disponible de forma general)

Permitir a los usuarios estándar crear activos

Colaborar con miembros de la comunidad con Quip

Realizar vistas previas de archivos durante los desplazamientos

Crear archivos de activos para usuarios no autenticados

Cargar archivos con el componente Carga de archivos y Diseñador de flujos de nube

Omitir desencadenadores y reglas de validación en Archivos de activos

Eliminar credenciales almacenadas para fuentes conectadas

Otros cambios ne Comunidades

Automatizar más tareas con reglas de flujo de trabajo y Process Builder

Utilizar acciones masivas personalizadas en la cola Implicación

Retención de datos acortada para Einstein Spam Detection (Piloto)

Componente Perfil de miembro ahora denominado Perfil y configuración de miembros

Chatter

Noticias en tiempo real

Siga lo que siga

Obtener notificaciones en aplicaciones para menciones de grupo

Compartir vínculos en publicaciones

Aplicar un filtro y adherirse a él

Hacer más en transmisiones de comunidad desde su organización interna de Salesforce (Beta)

Trabajar con una lista simplificada de dominios de vista previa de vínculo enriquecidos

Obtener un desempeño mejorado con resúmenes de email de usuario de Chatter optimizados

Otras modificaciones en Chatter

Obtener actualizaciones más simplificadas en la lista de grupo Última actividad

Automatizar tareas de Chatter con reglas de flujo de trabajo y Process Builder

Utilizar etiquetas de almohadilla en sondeos

Archivos

Acceder a archivos con la lista de vista de activos

Permitir a los usuarios estándar crear activos

Crear archivos de activos para usuarios no autenticados

Realizar vistas previas de archivos durante los desplazamientos

Agregar miembros de bibliotecas con gestión de miembros de bibliotecas (Beta)

Configurar Quip para una mejor integración con Salesforce

Integrar Quip

Cargar archivos desde un flujo

Omitir desencadenadores y reglas de validación en Archivos de activos

Financial Services Cloud

Capturar y ver necesidades del cliente con el componente Intereses expresados por clientes

Cargar con mayor rapidez con Cargas de datos aceleradas

Aprovechar las cuentas personales para Financial Services Cloud

Capacidad de uso y otras mejoras en Financial Services Cloud

Nuevos campos personalizados para objetos de Financial Services Cloud

Personalización

AppExchange: Ver el estado de aprobación de un paquete

Generador de aplicaciones Lightning

Modificar aplicaciones Lightning con el Generador de aplicaciones Lightning

Gestionar sus páginas Lightning en el Generador de aplicaciones Lightning

Hacer que sus páginas aplicación Lightning e Inicio sean más dinámicas

Incluir campos relacionados y otros objetos en reglas de visibilidad de componentes

Ver aplicaciones asignadas en páginas de detalles de Página de aplicación

Organizar componentes en secciones contraíbles

Crear páginas de regiones ancladas para sus aplicaciones de consola

Mostrar entrevistas de flujos en pausa en páginas Inicio

Recopilar comentarios de usuarios con el componente Encuestas

Utilizar F6 para cambiar el centro del panel del generador de aplicaciones Lightning

Flujo

Diseño de flujos: Pantallas más enriquecidas con componentes Lightning

Distribución de flujos: Acciones específicas de objetos y Apex dinámica

Entrevistas de flujo en pausa: Uso compartido, Asociación de registros, Reanudar desde Lightning Experience

Campos y listas de selección

Mantener su configuración de valor del tipo de registro cuando convierte una lista de selección personalizada en una lista de selección de selección múltiples personalizada

Gestión de usuarios

Permitir a usuarios externos autodesactivarse

Acceder a funciones de perfil mejoradas en el nodo de configuración de gestión de usuario

Salesforce Connect

Solucionar problemas de acceso a objetos externos con tipos de evento de depuración nuevos y modificados

Recuperar e implementar formatos compactos para objetos externos

Las nuevas organizaciones obtienen un adaptador de OData 2.0 mejorado para Salesforce Connect

Configuración general

Controlar la visibilidad de las funciones y la jerarquía de funciones con un nuevo permiso

Asignar sustituciones de acciones estándar separadas para diferentes experiencias

Acceder a Configuración de esquemas en Configuración

El permiso del sistema Permitir acceso de WebLink a través de la API de herramientas tiene un nuevo nombre

Formatos de direcciones pensado para configuraciones regionales

Seguridad e identidad

Autenticación e identidad

Dirija sus sitios web con marcas dinámicas con inicio de sesión incrustado

Compatibilidad con inicios de sesión incrustados en varios idiomas con el parámetro Locale

Agregar una experiencia de inicio de sesión dinámica a direcciones URL de proveedores de autenticación

Controlar el momento en que se solicita a los usuarios la reautenticación y la reaprobación utilizando direcciones URL de proveedores de autenticación

Tomar el control completo de su proceso de inicio de sesión con flujos de inicio de sesión de páginas de Visualforce

Verificar la identidad de usuarios externos de la comunidad

Requerir autenticación de dos factores empleando desencadenadores de Apex

Mejorar el desempeño del inicio de sesión único en redes sociales con direcciones URL de proveedores de autenticación optimizadas

Establecer vínculos de cuenta externa a través de la API

Potenciar la implicación de los clientes ampliando las sesiones de comunidad con identidad externa (Beta)

Crear usuarios con identidad externa sin contactos (Piloto)

Salesforce Shield

Cifrado de plataforma: Anulación de suscripción con derivación de clave, más campos de PII cifrados, Cifrado determinístico (Beta), descifrado masivo automático

Monitoreo de eventos: Eliminación de archivos de registro y datos de monitoreo de eventos cada hora (Beta)

Comprobación de estado

Comprobación del estado tiene parámetros de seguridad nuevos

Actualizar una línea base personalizada con nuevos parámetros

Otros cambios de seguridad

Alertar a los usuarios antes de que se redirijan fuera de Salesforce

Programar una evaluación de seguridad en entornos de Salesforce antes de realizar pruebas

Salesforce IoT

Acceder y manipular componentes IoT con la API de REST de Salesforce IoT

Ver eventos y objetos de Salesforce asociados de un vistazo

Tener datos de uso de IoT a su alcance

Recibir advertencias acerca del uso con alertas de email

Exportar y eliminar datos de IoT para la privacidad de datos

Desarrollo

Componentes Lightning: Más y mejores componentes para acelerar su desarrollo

Visualforce: Preparación para Lightning Experience

Metadatos personalizados: Referencia de registros de tipo de metadatos personalizados fácil de utilizar en reglas de validación (Piloto)

Apex: Caché de plataforma en Lightning y nuevos métodos

Núcleo del desarrollador: Gestionar sus organizaciones borrador

Empaquetado: Paquetes controlados por desarrollador (Beta) con más componentes admitidos y otras mejoras

Programar de forma más inteligente con Extensiones de Salesforce para VS Code

Interrupción de la versión beta de Force.com IDE 2

Ahorrar tiempo duplicando entornos sandbox (Beta)

Salesforce CLI: Nuevos comandos e instalación más sencilla

Servicios de la plataforma Einstein

El token JWT es ahora más largo

Cambiar el extremo de API para mantener el acceso a servicios de la plataforma Einstein

Einstein Vision: Detección de objetos, Obtención de todos los ejemplos de imágenes para una etiqueta

Einstein Language: Mediciones de curva de aprendizaje, Curva de rellamada de precisión, Obtención de todas las plantillas de texto para una etiqueta

API

Objetos nuevos y modificados

SOQL

API de REST

API de SOAP

API de REST de Chatter

API de REST de reportes y tableros

API de la interfaz de usuario

API de metadatos

Servicios de datos: Mejoras de disponibilidad y permisos Eliminar

API de la Consola de Salesforce

Depuración

Recopilar registros de depuración para usuarios invitados sin establecer cookies

Evitar grandes registros de depuración para el código de paquete gestionado

Utilizar sesiones de depurador de cliente ISV gratuitas junto con sesiones de depurador de Apex adquiridas

Solucionar problemas de llamadas de objetos externos con tipos de evento de depuración nuevos y modificados

ISVforce

Obtener el mismo comportamiento para conjuntos de valores globales y conjuntos de valores estándar en actualizaciones de paquetes gestionados

Actualizar la lista de componentes en detalles de paquete según sea necesario

Cambiar el contacto principal del paquete
Eliminar archivos de paquetes desusados
Crear organizaciones borrador de Partner Edition
El estado de aprobación del paquete aparece antes de la instalación
Mensajería de negocios
Gestionar conexiones no válidas en API de transmisión

Funciones diferentes o que no están disponibles en funciones Lightning Experience de Spring '18

Para nuevas funciones y mejoras de Lightning Experience, revise estos temas para ver si alguna función que sea vital para su negocio está limitada o no disponible en esta versión..

Nota: Para la lista completa de limitaciones y brechas en Lightning Experience, consulte "Cuáles son las brechas entre Lightning Experience y Salesforce Classic" en la Ayuda de Salesforce.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Buscar: Consideraciones para Lightning Experience
Reportes y tableros: Consideraciones para Lightning Experience

Buscar: Consideraciones para Lightning Experience

Consulte los problemas que se pueden presentar cuando se realizan búsquedas en Lightning Experience.

Solo se pueden filtrar los resultados de búsqueda de Cuenta y Archivo

El filtrado no está disponible para otros objetos. Salesforce recomienda que los usuarios ingresen términos de búsqueda más específicos para ver más resultados relevantes.

Las opciones de filtro "frase exacta" y "limitar a los elementos que poseo" no están disponibles en las páginas de resultados de búsquedas.

Reportes y tableros: Consideraciones para Lightning Experience

Consulte los problemas que se pueden presentar cuando se utilicen reportes y tableros en Lightning Experience.

Diferencias entre los generadores de reportes Lightning Experience y Salesforce Classic

Función	Diferencia
Formatos de reportes	En el generador de reportes Salesforce Classic, debe elegir un formato de reporte antes de agrupar datos. En el generador de reportes Lightning, el formato de reporte se actualiza automáticamente cuando agrupa datos de reporte. Los reportes tabulares, de resumen, matriciales están disponibles, pero usted no selecciona el formato antes de agrupar los datos.

Función	Diferencia
Gráficos	El generador de reportes de Lightning Experience presenta los mismos gráficos que la página de vista de reportes en Lightning Experience.
Personalización de la granularidad cuando se agrupa por campos de fecha	En Lightning Experience, cuando se agrupan registros por un campo de fecha, no se puede personalizar la granularidad de la fecha. Por ejemplo, en el tipo de reporte Oportunidad, la agrupación por el campo Fecha de cierre siempre agrupa los registros por día, y Mes de cierre siempre agrupa los registros por mes.

Funciones no disponibles en el generador de reportes de Lightning Experience

Estas funciones no están disponibles en la versión beta del generador de reportes Lightning, pero estamos trabajando para implementarlas en una versión futura.

- Reportes unidos
- Filtros de límite de filas
- Menú Configuración de tableros

Salesforce Einstein: Puntuaje de oportunidades, Pronósticos, Configuración más sencilla y otras mejoras

La nuevas funciones y mejoras profundizan en la capacidad de Einstein para ayudarle a cerrar negociaciones, predecir su línea inferior, fortalecer las relaciones de clientes y mucho más.

A continuación se muestra la lista más reciente de mejoras de Einstein que ayudan a Salesforce a ser el CRM más inteligente del mundo.

Ventas

Asesor de preparación para Einstein: Averiguar si está preparado para Einstein

Con el Asesor de preparación para Einstein, ahora es más sencillo ver si está listo para empezar a utilizar Sales Cloud Einstein. Y si no es así, qué pasos realizar. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Puntuaje de oportunidades de Einstein: Inteligencia artificial para oportunidades (Disponible de forma general)

Ampliamos el conjunto de productos de Sales Cloud Einstein con Puntuaje de oportunidades de Einstein. Ahora puede priorizar su manera de hacer más negocios. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Puntuaje de prospectos de Einstein: Factores predictivos más claros y detección de rango y departamento

Obtenga una visión más clara de los motivos detrás de cada puntuaje. Y vea mejores puntuajes con rango e información de departamento.Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Captura de actividad de Einstein: Envíe emails desde direcciones de email de toda la organización y vea eventos de Microsoft en Salesforce

Agregamos compatibilidad con emails de toda la organización. Además, los representantes de ventas pueden ver sus eventos de Microsoft desde sus calendarios de Salesforce. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Configuración de Sales Cloud Einstein: Empezar a trabajar con Sales Cloud Einstein de manera más fácil

La configuración de Sales Cloud Einstein es más rápida que nunca. Trasladamos algunas cosas en Configuración para que sean más fáciles de encontrar. Además, creamos un conjunto de permisos estándar para ayudar a sus representantes a empezar a trabajar con Einstein. Si ya utiliza Sales Cloud Einstein, actualizamos la licencia del conjunto de permisos actual. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Sales Cloud Einstein Analytics: Acceso ampliado y datos actualizados

Todos los usuarios de Sales Cloud Einstein tienen acceso a la aplicación Sales Analytics, que incluye todos los tableros de Sales Cloud Einstein. Además, actualizamos los tableros Contactos automatizados de Einstein y Puntuaje de prospectos de Einstein, pero tiene que completar algunos pasos para ver esas actualizaciones. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Perspectivas de Einstein: Acceder a perspectivas de cuentas y oportunidades desde su dispositivo móvil (Piloto)

¡Perspectivas de Einstein está ahora disponible en sus desplazamientos! Manténgase informado con perspectivas sobre sus cuentas. Vea predicciones sobre qué contratos tienen más posibilidades de cerrarse, recordatorios sobre seguimientos, así como notificaciones cuando se producen momentos clave en una negociación. Los representantes pueden realizar acciones directamente desde las perspectivas, incluyendo la modificación del registro relacionado o enviando emails a contactos pertinentes. Este cambio se aplica a Salesforce para iOS y Salesforce para Android.

Inbox: Obtener la productividad de Inbox con Sales Cloud Einstein

Sales Cloud Einstein ahora incluye Inbox, que permite a los representantes integrar su email y calendario con Salesforce con un conjunto de funciones de productividad. Cuando sus representantes combinan la eficiencia de Inbox con la inteligencia de Sales Cloud Einstein, nadie podrá pararlos.Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Analytics

Einstein Data Insights: ¿Qué puede indicarle Einstein sobre sus datos de reportes? (Piloto)

Los reportes muestran sus datos, pero ¿qué significan los datos? Ya tiene la respuesta. Presentamos Einstein Data Insights: un reporte más inteligente. Einstein analiza los datos de reportes y resume los aportes, las comparaciones y las tendencias clave con gráficos y mediciones esclarecedores. ¡Es ciencia de datos con un clic!Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Crear conjuntos de datos de Einstein Discovery desde flujos de datos de Analytics

Use un flujo de datos de Einstein Analytics para crear un conjunto de datos de Einstein Discovery basado en los datos de objetos de Salesforce, objetos replicados o conjuntos de datos existentes.

Utilizar conjuntos de caracteres UTF-8 con Einstein Discovery

Einstein Discovery admite ahora datos que contienen codificación de caracteres UTF-8. Puede cargar y analizar datos en cualquier idioma que utilice la codificación UTF-8, como Árabe, Ruso o Hebreo.

Mostrar recomendaciones de Einstein Discovery en un objeto de Salesforce (piloto)

Ahora se incluye como piloto la posibilidad de importar recomendaciones de Einstein Discovery en objetos de Salesforce. Anteriormente era necesario instalar un paquete gestionado para activar la función Escritura diferida.

Comunidades

Utilizar el poder de IA en su comunidad con Einstein Answers (Piloto)

Cuando sus clientes llegan buscando respuestas en su comunidad, desea resultados precisos que resuelvan sus problemas rápidamente. Einstein Answers está aquí para ayudar. Cuando el miembro de una comunidad formula una pregunta, Einstein Answers busca en artículo y pláticas pasadas en su comunidad. Tras pasar por los datos de su comunidad, Einstein Answers sugiere respuestas a la pregunta del miembro de la comunidad. Los usuarios avanzados, conocidos como Answer Champions, revisan y evalúan las respuestas sugeridas y publican las buenas en la comunidad.

Desarrollo

El token JWT es ahora más largo

Los tokens JWT que utiliza para llamar la API son ahora más largos. Verá este cambio si utiliza la página web del token en https://api.einstein.ai/token o la genera en código llamando al extremo `/oauth2/token`.

Cambiar el extremo de API para mantener el acceso a servicios de la plataforma Einstein

Todos los servicios de la plataforma Einstein y las funciones tienen una nueva dirección. Estamos desusando el extremo `api.metamind.io`. Actualice su código y herramientas para hacer referencia a `https://api.einstein.ai`. Aún tiene acceso a todos los servicios de la plataforma Einstein, solo cambia el extremo.

Einstein Vision: Detección de objetos, Obtención de todos los ejemplos de imágenes para una etiqueta

Einstein Vision le permite aprovechar el poder de IA y capacitar modelos de aprendizaje profundo para reconocer y clasificar imágenes a escala. Puede utilizar clasificadores preaprendidos o capacitar sus propios clasificadores personalizados para resolver casos de uso únicos.

Einstein Language: Mediciones de curva de aprendizaje, Curva de rellamada de precisión, Obtención de todas las plantillas de texto para una etiqueta

Use las API de Einstein Language para integrar capacidades de procesamiento del lenguaje natural en sus aplicaciones y obtener valiosas perspectivas del texto. Entre las API de lenguaje se incluyen la API de Einstein Intent y la API de Einstein Sentiment.

Trailhead

Trailhead: Fundamentos de la API de Einstein Intent

Construya un modelo personalizado de aprendizaje profundo para categorizar texto y automatizar procesos de negocio.

Ventas: Nuevas y mejoradas funciones de Einstein, integración de LinkedIn para prospectos y herramientas de productividad mejoradas

Vuélvase más inteligentes con Pronósticos de Einstein y Puntuaje de oportunidades de Einstein. Utilice LinkedIn como fuente para la generación de prospectos. Ayude a los representantes a ser más eficientes con monitoreo de llamadas en Lightning Dialer, emails de lista mejorados y otras herramientas.

EN ESTA SECCIÓN:

Sales Cloud Einstein: Un proceso de ventas más inteligente en cada paso

Utilice el Asesor de preparación para Einstein mejorado para ver si su organización está lista para empezar a utilizar Sales Cloud Einstein. Dé la bienvenida a Puntuaje de oportunidades de Einstein y Pronósticos de Einstein. Disfrute de las mejoras de Puntuaje de oportunidades de Einstein y Captura de actividad de Einstein. Ponga a trabajar a sus equipos de ventas con funciones y tableros de Sales Cloud Einstein.Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Funciones fundamentales de ventas: Más funciones, más ventas

Ábrase camino hacia el éxito aún más rápido con nuevas y mejoradas funciones en las áreas de ventas principales. Dirija nuevos prospectos desde LinkedIn. Averigüe cómo se están implicando los clientes con sus campañas. Utilice Ruta para gestionar el ciclo de vida de sus cuentas. Comparta el crédito de un contrato con su equipo con Divisiones de oportunidades en Lightning Experience. También hay muchas más funciones para ayudarle a cerrar más contratos. La mayoría de los cambios se aplican únicamente a Lightning Experience, pero también dejamos algunos tesoros para la aplicación Salesforce y Salesforce Classic.

Funciones de productividad: Mejoras en la Consola de ventas, monitoreo de llamadas y mejoras de email

Ayude a sus representantes a maximizar su productividad en Lightning Experience con un montón de funciones de consola, Monitoreo de llamadas en Lightning Dialer, y mejoras en los emails de lista.

Calidad de los datos: Gestión de duplicados global, búsqueda e importación de compañía

Los trabajos duplicados le dan el control sobre cuentas, contactos y prospectos duplicados. Y los equipos de ventas que utilizan Descubrir compañías pueden llenar sus oportunidades en curso con nuevos clientes potenciales. Estas funciones son nuevas en Lightning Experience.

Integración con Google: Creación flexible de registros, más perspectivas de oportunidades y más opciones de sincronización

Haga que sus representantes trabajen en sus negociaciones de Salesforce directamente desde Gmail™ y Google Calendar™. Lightning for Gmail proporciona a los representantes la flexibilidad para agregar registros procedentes de emails que no coinciden con una persona en Salesforce. Más perspectivas de Einstein y campos de registros rellenados automáticamente hacen que los representantes trabajen más rápido. Además, ayude a los representantes a mantener la productividad con más funciones de sincronización, como la sincronización de cuentas personales, una nueva dirección de sincronización y más disponibilidad para la sincronización de asistentes a eventos. Estos cambios se aplican a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Integración de Microsoft®: Creación flexible de registros, más perspectivas de oportunidades y más opciones de sincronización

Haga que sus representantes trabajen en sus negociaciones de Salesforce directamente desde Microsoft Outlook®. Lightning for Outlook proporciona a los representantes la flexibilidad para agregar registros procedentes de emails que no coinciden con una persona en Salesforce. Más perspectivas de Einstein y campos de registros rellenados automáticamente hacen que los representantes trabajen más rápido. Además, ayude a los representantes a mantener la productividad con más funciones de sincronización, como la sincronización de cuentas personales, más direcciones de sincronización y más disponibilidad para la sincronización de asistentes a eventos. Estos cambios se aplican a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Salesforce CPQ y Billing: Mejoras en presupuestos y pagos

Entregue presupuestos, proposiciones y contratos con rapidez y precisión. Automatice su proceso de facturación y pago con herramientas y condiciones flexibles. Salesforce CPQ y Billing ofrecen una solución integral para crear presupuestos, cerrar contratos, liquidar facturas y reportar ingresos. Disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Pardot: Alineación de campaña (Beta), Implicación de campaña (Beta), Contactos coincidentes en cuentas, compatibilidad con el idioma japonés

Sincronice registros de campañas de Pardot y Salesforce, vea cómo los miembros de campañas se están implicando con campañas, haga coincidir prospectos con cuentas y utilice Pardot en japonés. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Otros cambios en Sales Cloud

Incorporamos anchuras de columna ajustables en la tabla de pronósticos y un nuevo permiso necesario para acceder a los pronósticos en Lightning Experience. Eliminamos los datos de contactos en Reino Unido e Irlanda de la base de datos de Data.com Connect y agregamos partidas de pedido con cantidad cero a productos de pedido.

Sales Cloud Einstein: Un proceso de ventas más inteligente en cada paso

Utilice el Asesor de preparación para Einstein mejorado para ver si su organización está lista para empezar a utilizar Sales Cloud Einstein. Dé la bienvenida a Puntuaje de oportunidades de Einstein y Pronósticos de Einstein. Disfrute de las mejoras de Puntuaje de oportunidades de Einstein y Captura de actividad de Einstein. Ponga a trabajar a sus equipos de ventas con funciones y tableros de Sales Cloud Einstein.Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Nota: Algunos servicios y suscripciones incluyen esta función por un costo adicional. Si desea detalles sobre los precios, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

EDICIONES

Está disponible a un costo adicional en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Asesor de preparación para Einstein: Averiguar si está preparado para Einstein

Con el Asesor de preparación para Einstein, ahora es más sencillo ver si está listo para empezar a utilizar Sales Cloud Einstein. Y si no es así, qué pasos realizar. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Puntuaje de oportunidades de Einstein: Inteligencia artificial para oportunidades (Disponible de forma general)

Ampliamos el conjunto de productos de Sales Cloud Einstein con Puntuaje de oportunidades de Einstein. Ahora puede priorizar su manera de hacer más negocios. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Puntuaje de prospectos de Einstein: Factores predictivos más claros y detección de rango y departamento

Obtenga una visión más clara de los motivos detrás de cada puntuaje. Y vea mejores puntuajes con rango e información de departamento.Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Captura de actividad de Einstein: Envíe emails desde direcciones de email de toda la organización y vea eventos de Microsoft en Salesforce

Agregamos compatibilidad con emails de toda la organización. Además, los representantes de ventas pueden ver sus eventos de Microsoft desde sus calendarios de Salesforce. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Configuración de Sales Cloud Einstein: Empezar a trabajar con Sales Cloud Einstein de manera más fácil

La configuración de Sales Cloud Einstein es más rápida que nunca. Trasladamos algunas cosas en Configuración para que sean más fáciles de encontrar. Además, creamos un conjunto de permisos estándar para ayudar a sus representantes a empezar a trabajar con Einstein. Si ya utiliza Sales Cloud Einstein, actualizamos la licencia del conjunto de permisos actual. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Sales Cloud Einstein Analytics: Acceso ampliado y datos actualizados

Todos los usuarios de Sales Cloud Einstein tienen acceso a la aplicación Sales Analytics, que incluye todos los tableros de Sales Cloud Einstein. Además, actualizamos los tableros Contactos automatizados de Einstein y Puntuaje de prospectos de Einstein, pero tiene que completar algunos pasos para ver esas actualizaciones. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Perspectivas de Einstein: Acceder a perspectivas de cuentas y oportunidades desde su dispositivo móvil (Piloto)

¡Perspectivas de Einstein está ahora disponible en sus desplazamientos! Manténgase informado con perspectivas sobre sus cuentas. Vea predicciones sobre qué contratos tienen más posibilidades de cerrarse, recordatorios sobre seguimientos, así como notificaciones cuando se producen momentos clave en una negociación. Los representantes pueden realizar acciones directamente desde las perspectivas, incluyendo la modificación del registro relacionado o enviando emails a contactos pertinentes. Este cambio se aplica a Salesforce para iOS y Salesforce para Android.

Inbox: Obtener la productividad de Inbox con Sales Cloud Einstein

Sales Cloud Einstein ahora incluye Inbox, que permite a los representantes integrar su email y calendario con Salesforce con un conjunto de funciones de productividad. Cuando sus representantes combinan la eficiencia de Inbox con la inteligencia de Sales Cloud Einstein, nadie podrá pararlos.Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Asesor de preparación para Einstein: Averiguar si está preparado para Einstein

Con el Asesor de preparación para Einstein, ahora es más sencillo ver si está listo para empezar a utilizar Sales Cloud Einstein. Y si no es así, qué pasos realizar. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

1. En Configuración, ingrese `Asesor de preparación` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Asesor de preparación** bajo Einstein Sales.
2. Haga clic en **Evaluar su preparación para Sales Cloud Einstein**.
3. Siga las instrucciones para permitir que Salesforce acceda a sus datos.

PERMISOS DE USUARIO

Para ejecutar el Asesor de preparación para Einstein:

- Personalizar aplicación

Cuando la evaluación termine, le enviaremos por email un reporte de su preparación para Sales Cloud Einstein que también está disponible en la ficha Archivos en Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Puntuaje de oportunidades, Pronósticos, Configuración más sencilla y otras mejoras

Puntuaje de oportunidades de Einstein: Inteligencia artificial para oportunidades (Disponible de forma general)

Ampliamos el conjunto de productos de Sales Cloud Einstein con Puntuaje de oportunidades de Einstein. Ahora puede priorizar su manera de hacer más negocios. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

Priorizar su forma de hacer más negocios (Disponible de forma general)

Permita que su inteligencia artificial para ayudarle a usted y su equipo a priorizar oportunidades de modo que pueda cerrar más contratos. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

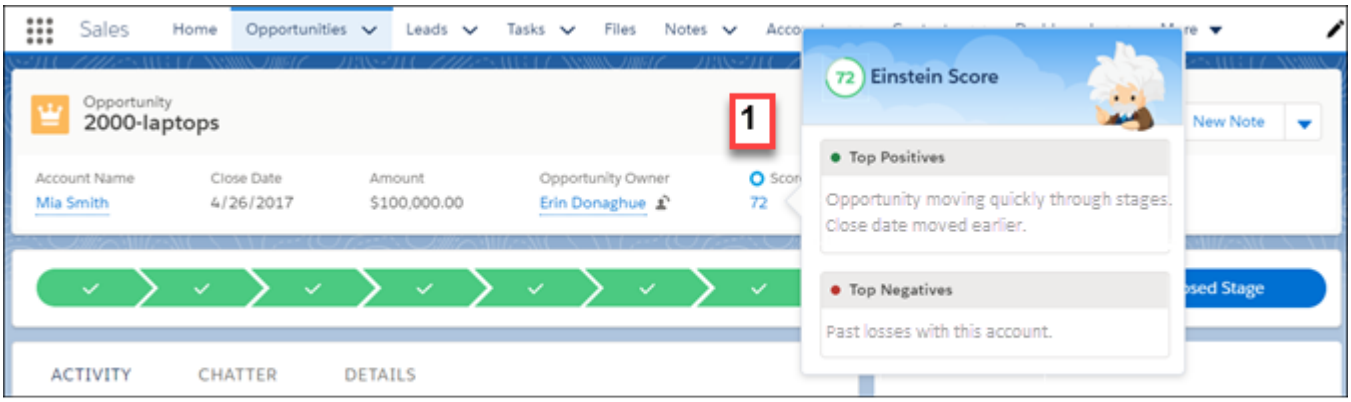
Configurar Puntuaje de oportunidades de Einstein (Disponible de forma general)

Dé acceso a su equipo de ventas a los puntuajes que les ayudan a priorizar las oportunidades para que cierren más contratos. Los puntuajes de oportunidades están disponibles en registros de oportunidades y vistas de lista. Si utiliza Pronósticos de colaboración, los puntuajes también están disponibles en la página de pronósticos. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Priorizar su forma de hacer más negocios (Disponible de forma general)

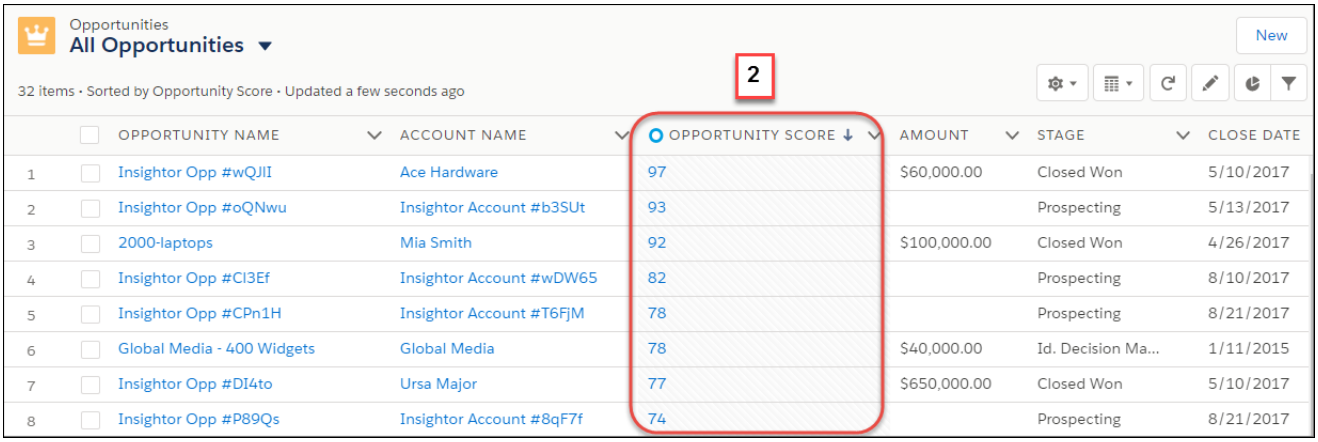
Permita que su inteligencia artificial para ayudarle a usted y su equipo a priorizar oportunidades de modo que pueda cerrar más contratos. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Los puntuajes de oportunidades se basan en los detalles, el historial y las actividades del registro relacionados de la oportunidad y la cuenta relacionada. Información sobre el propietario de la oportunidad, como el índice de oportunidades ganadas anualmente, también se utilizan para calcular el puntuaje.



En Lightning Experience, el puntuaje se muestra en el formato compacto de registros de oportunidades (1). Pase el ratón sobre el puntuaje para ver una lista de factores que contribuyen al puntuaje.

En Salesforce Classic, el puntuaje y los factores que contribuyen se muestran en el detalle de registro de registros de oportunidades.



Puede agregar el campo Puntuaje de oportunidad a vistas de lista de oportunidades (2). En Lightning Experience, pase el ratón sobre el puntuaje en la vista de lista para ver los factores que contribuyen al puntuaje. En Salesforce Classic, los factores que contribuyen no están disponibles desde vistas de lista. En su lugar, navegue a la página de detalles del registro de oportunidad.

Si utiliza Pronósticos de colaboración, puede agregar puntuajes de oportunidades a la lista de oportunidades en la página de pronósticos.

CONSULTE TAMBIÉN

Configurar Puntuaje de oportunidades de Einstein (Disponible de forma general)

Salesforce Einstein: Puntuaje de oportunidades, Pronósticos, Configuración más sencilla y otras mejoras

Configurar Puntuaje de oportunidades de Einstein (Disponible de forma general)

Dé acceso a su equipo de ventas a los puntuajes que les ayudan a priorizar las oportunidades para que cierren más contratos. Los puntuajes de oportunidades están disponibles en registros de oportunidades y vistas de lista. Si utiliza Pronósticos de colaboración, los puntuajes también están disponibles en la página de pronósticos. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

PERMISOS DE USUARIO

Para configurar Puntuaje de oportunidades de Einstein:

- Personalizar aplicación Y Modificar todos los datos

1. Si ya utiliza Sales Cloud Einstein, agregue el permiso de aplicación Puntuaje de oportunidades de Einstein, disponible desde febrero de 2018 a su conjunto de permisos de Sales Cloud Einstein.
2. En Configuración, ingrese `Puntuaje de oportunidades de Einstein` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Puntuaje de oportunidades de Einstein**.
3. Haga clic en **Habilitar**.
4. En Lightning Experience, agregue el campo Puntuaje a su formato compacto personalizado para oportunidades. Salesforce agrega automáticamente este campo a los formatos compactos predeterminados. En Salesforce Classic, agregue el campo puntuaje a su formato de página personalizado para oportunidades. Salesforce agrega automáticamente este campo a los formatos de página predeterminados.
5. Agregar el campo Puntuaje de oportunidad a vistas de lista de oportunidades públicas. Para obtener el máximo de Puntuaje de oportunidades de Einstein, solicite a sus equipos de ventas que agreguen este campo a sus propias vistas de lista de oportunidades.

6. Si utiliza Pronósticos de colaboración, agregue el campo Puntuaje de oportunidad a la lista de oportunidades en la página de pronósticos.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar Sales Cloud Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Priorizar su forma de hacer más negocios (Disponible de forma general)

Salesforce Einstein: Puntuaje de oportunidades, Pronósticos, Configuración más sencilla y otras mejoras

Puntuaje de prospectos de Einstein: Factores predictivos más claros y detección de rango y departamento

Obtenga una visión más clara de los motivos detrás de cada puntuaje. Y vea mejores puntuajes con rango e información de departamento.Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Está disponible a un costo adicional en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Ver los motivos más relevantes detrás de cada puntuaje

Cada puntuaje de prospecto ahora muestra con mayor claridad qué campos de prospectos fundamentan el puntuaje y cuáles los disminuyen. Solo se muestran los campos que tienen un efecto significativo en el puntuaje.Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Obtener el rango y el departamento de cada prospecto

En base al campo Cargo, Einstein infiere el rango y el departamento de cada prospecto. Salesforce agrega esta información a su modelo de puntuaje de prospectos de modo que Einstein pueda utilizarlo al calcular puntuajes.Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

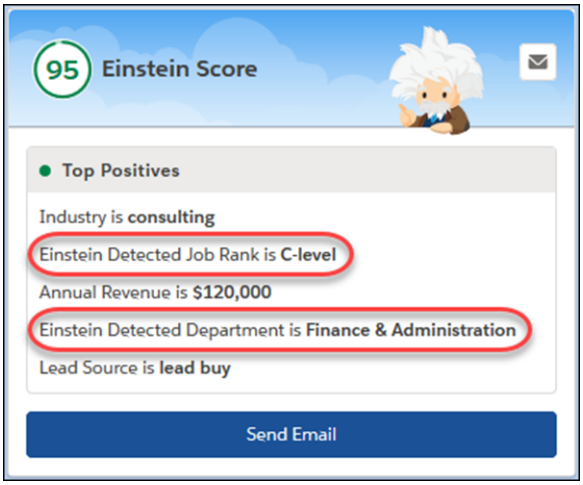
Ver los motivos más relevantes detrás de cada puntuaje

Cada puntuaje de prospecto ahora muestra con mayor claridad qué campos de prospectos fundamentan el puntuaje y cuáles los disminuyen. Solo se muestran los campos que tienen un efecto significativo en el puntuaje.Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Obtener el rango y el departamento de cada prospecto

En base al campo Cargo, Einstein infiere el rango y el departamento de cada prospecto. Salesforce agrega esta información a su modelo de puntuaje de prospectos de modo que Einstein pueda utilizarlo al calcular puntuajes.Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Por ejemplo, un prospecto con un cargo de Vicepresidente de finanzas obtiene el rango de nivel C y el departamento Administración y finanzas.



Captura de actividad de Einstein: Envíe emails desde direcciones de email de toda la organización y vea eventos de Microsoft en Salesforce

Agregamos compatibilidad con emails de toda la organización. Además, los representantes de ventas pueden ver sus eventos de Microsoft desde sus calendarios de Salesforce. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

EN ESTA SECCIÓN:

Enviar emails desde direcciones de email de toda la organización

Cuando los usuarios de Captura de actividad de Einstein envían emails empleando una dirección de email de toda la organización, como ventas@compañia.com, los emails se registran automáticamente en registros de Salesforce relacionados.Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Ver eventos de Microsoft® Exchange 2016 y 2013 capturados automáticamente desde el calendario de Salesforce

Cuando configura representantes para Captura de actividad de Einstein, ven sus eventos de Microsoft desde sus calendarios de Salesforce. Los eventos se agregan a un calendario denominado Microsoft® Exchange, por lo que los representantes pueden mantener los eventos agregados automáticamente separados de sus eventos de Salesforce. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Enviar emails desde direcciones de email de toda la organización

Cuando los usuarios de Captura de actividad de Einstein envían emails empleando una dirección de email de toda la organización, como ventas@compañia.com, los emails se registran automáticamente en registros de Salesforce relacionados.Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Puntuaje de oportunidades, Pronósticos, Configuración más sencilla y otras mejoras

Ver eventos de Microsoft® Exchange 2016 y 2013 capturados automáticamente desde el calendario de Salesforce

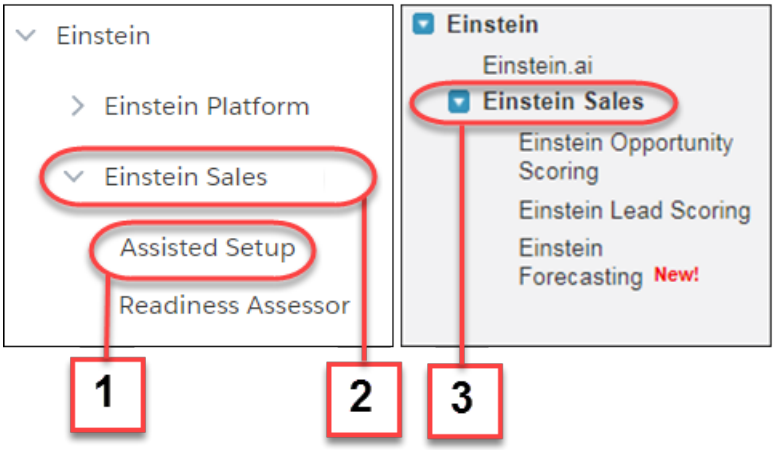
Cuando configura representantes para Captura de actividad de Einstein, ven sus eventos de Microsoft desde sus calendarios de Salesforce. Los eventos se agregan a un calendario denominado Microsoft® Exchange, por lo que los representantes pueden mantener los eventos agregados automáticamente separados de sus eventos de Salesforce. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Puntuaje de oportunidades, Pronósticos, Configuración más sencilla y otras mejoras

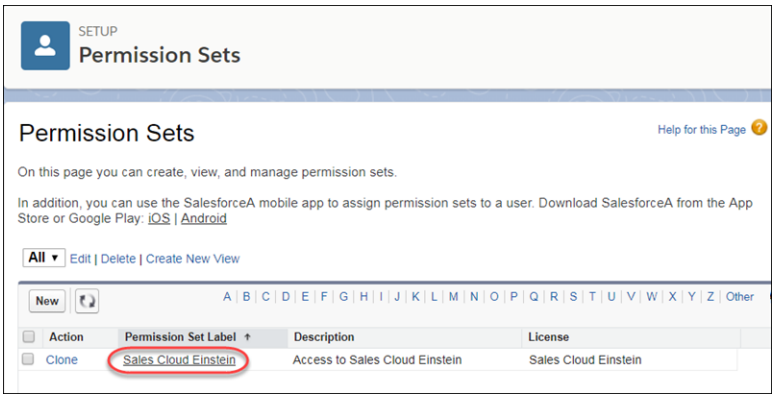
Configuración de Sales Cloud Einstein: Empezar a trabajar con Sales Cloud Einstein de manera más fácil

La configuración de Sales Cloud Einstein es más rápida que nunca. Trasladamos algunas cosas en Configuración para que sean más fáciles de encontrar. Además, creamos un conjunto de permisos estándar para ayudar a sus representantes a empezar a trabajar con Einstein. Si ya utiliza Sales Cloud Einstein, actualizamos la licencia del conjunto de permisos actual. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.



En Lightning Experience, la página Asistente de configuración cambia su nombre a Configuración asistida (1) de modo que sea más fácil de localizar. Pero es el mismo excelente punto integral para configurar Sales Cloud Einstein.

En Lightning Experience (2) y Salesforce Classic (3), encuentre las funciones de Sales Cloud Einstein en Configuración bajo Einstein Sales.



Ahorre tiempo con el nuevo conjunto de permisos Sales Cloud Einstein estándar. Ya no tiene que crearlo usted mismo. Los permisos de todas las funciones y tableros de Sales Cloud Einstein están incluidos. Asigne el conjunto de permisos a los usuarios, y luego active las funciones de Sales Cloud Einstein que desea que utilicen.

Importante: Si ya utiliza Sales Cloud Einstein, ya creó un conjunto de permisos Sales Cloud Einstein con la licencia del conjunto de permisos Sales Cloud Einstein. Actualizamos la licencia del conjunto de permisos Sales Cloud Einstein para que incluya los permisos de aplicaciones para las nuevas funciones de Sales Cloud Einstein más todos los permisos para los tableros de Einstein. Todo lo que tiene que hacer es activar los permisos que se acaban de agregar y configurar las nuevas funciones. Los usuarios que ya tenían el conjunto de permisos Sales Cloud Einstein Analytics no pierden el acceso a los tableros de Einstein. No obstante, otros usuarios de Einstein obtienen acceso a los tableros desde la licencia del conjunto de permisos Sales Cloud Einstein. El conjunto de permisos Sales Cloud Einstein actualizado está disponible desde febrero de 2018.

CONSULTE TAMBIÉN

Asesor de preparación para Einstein: Averiguar si está preparado para Einstein

Ayuda de Salesforce: Configurar Sales Cloud Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Salesforce Einstein: Puntuaje de oportunidades, Pronósticos, Configuración más sencilla y otras mejoras

Sales Cloud Einstein Analytics: Acceso ampliado y datos actualizados

Todos los usuarios de Sales Cloud Einstein tienen acceso a la aplicación Sales Analytics, que incluye todos los tableros de Sales Cloud Einstein. Además, actualizamos los tableros Contactos automatizados de Einstein y Puntuaje de prospectos de Einstein, pero tiene que completar algunos pasos para ver esas actualizaciones. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

EN ESTA SECCIÓN:

Dar acceso a todos los usuarios de Sales Cloud Einstein a la aplicación Sales Analytics

Todos los usuarios de Sales Cloud Einstein tienen acceso a la aplicación Sales Analytics, que incluye los tableros de Sales Cloud Einstein. Por lo tanto, no tiene que seleccionar sus cinco colegas favoritos nunca más. Creamos un conjunto de permisos Sales Cloud Einstein estándar que incluye los permisos para la aplicación Sales Analytics. Cuando asigna Sales Cloud Einstein a usuarios, les da acceso a la aplicación Sales Analytics con todos los magníficos tableros de Sales Cloud Einstein. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Actualizar el tablero Contactos automatizados de Einstein

Mejoramos el tablero Contactos automatizados de Einstein. Para asegurarse de que su tablero tiene los datos más precisos, elimine la aplicación y luego vuelva a crearla. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Actualizar el tablero Puntuaje de prospectos de Einstein

Mejoramos el tablero Puntuaje de prospectos de Einstein. Actualícelo para obtener los datos más precisos.Este cambio solo se aplica a Lightning Experience.

Dar acceso a todos los usuarios de Sales Cloud Einstein a la aplicación Sales Analytics

Todos los usuarios de Sales Cloud Einstein tienen acceso a la aplicación Sales Analytics, que incluye los tableros de Sales Cloud Einstein. Por lo tanto, no tiene que seleccionar sus cinco colegas favoritos nunca más. Creamos un conjunto de permisos Sales Cloud Einstein estándar que incluye los permisos para la aplicación Sales Analytics. Cuando asigna Sales Cloud Einstein a usuarios, les da acceso a la aplicación Sales Analytics con todos los magníficos tableros de Sales Cloud Einstein. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Nota: Proporcionamos tableros para Puntuaje de prospectos de Einstein, Captura de actividad de Einstein, y Contactos automatizados de Einstein.

Si ya utiliza Sales Cloud Einstein, tenía cinco licencias de Sales Cloud Einstein Analytics para asignar a usuarios de Einstein. Esos usuarios no pierden el acceso a los tableros de Einstein, pero otros usuarios de Einstein obtienen acceso a los tableros desde la licencia de conjunto de permisos Sales Cloud Einstein actualizada.

También retiramos la ficha Sales Cloud Einstein. Los usuarios de Einstein aún pueden acceder a los tableros de Einstein desde la ficha Analytics o Analytics Studio.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Puntuaje de oportunidades, Pronósticos, Configuración más sencilla y otras mejoras

Actualizar el tablero Contactos automatizados de Einstein

Mejoramos el tablero Contactos automatizados de Einstein. Para asegurarse de que su tablero tiene los datos más precisos, elimine la aplicación y luego vuelva a crearla. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

1. Abra la aplicación Contactos automatizados de Einstein y, a continuación, haga clic en **Eliminar** desde el menú desplegable.
2. Haga clic en **Eliminar activo(s)**.
3. En Configuración, ingrese `Contactos automatizados de Einstein` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Contactos automatizados de Einstein**.
4. Bajo Contactos, seleccione **Agregar cuando el usuario acepta sugerencias**. Luego seleccione **Agregar automáticamente**.

Cuando el proceso para volver a crear termine, el tablero tendrá las actualizaciones más recientes y los datos más precisos.

PERMISOS DE USUARIO

Para eliminar una aplicación:
- Utilizar Analytics y el acceso Gestor a la aplicación

Para activar Contactos automatizados de Einstein:
- Personalizar aplicación Y Modificar todos los datos

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Eliminar una aplicación (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Salesforce Einstein: Puntuaje de oportunidades, Pronósticos, Configuración más sencilla y otras mejoras

Actualizar el tablero Puntuaje de prospectos de Einstein

Mejoramos el tablero Puntuaje de prospectos de Einstein. Actualícelo para obtener los datos más precisos.Este cambio solo se aplica a Lightning Experience.

1. Abra la aplicación Puntuaje de prospectos de Einstein Analytics. Aparecerá una notificación si su aplicación está obsoleta.
2. En la notificación, haga clic en **Novedades**. O bien en la página de inicio de la aplicación, haga clic en **Nueva versión disponible** en la columna izquierda.
3. En la parte inferior de la página, realice una de las siguientes acciones:
   - Para sobreescribir su aplicación actual y todos sus activos, haga clic en **Actualizar aplicación actual**. La actualización de su aplicación elimina también cualquier personalización, incluyendo cualquier campo u objeto nuevo que agregó al flujo de datos o cambios que realizó en la configuración de seguridad así como colores y etiquetas de tableros.
   - Para copiar su aplicación actual **Crear nueva aplicación**. La copia utiliza la nueva versión.

PERMISOS DE USUARIO

Para eliminar una aplicación:
- Utilizar Analytics y el acceso Gestor a la aplicación

Para activar Puntuaje de prospectos de Einstein
- "Personalizar aplicación" Y "Modificar todos los datos"

Advertencia: Si personalizó su aplicación, recomendamos que utilice **Crear nueva aplicación** para mantener sus personalizaciones. Luego puede copiar manualmente sus personalizaciones en la nueva versión de la aplicación.

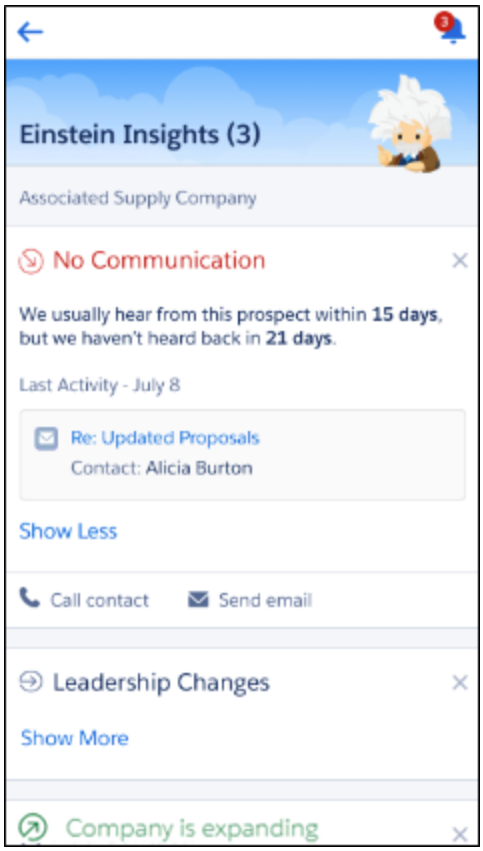
CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Actualizar la aplicación Sales Analytics

Perspectivas de Einstein: Acceder a perspectivas de cuentas y oportunidades desde su dispositivo móvil (Piloto)

¡Perspectivas de Einstein está ahora disponible en sus desplazamientos! Manténgase informado con perspectivas sobre sus cuentas. Vea predicciones sobre qué contratos tienen más posibilidades de cerrarse, recordatorios sobre seguimientos, así como notificaciones cuando se producen momentos clave en una negociación. Los representantes pueden realizar acciones directamente desde las perspectivas, incluyendo la modificación del registro relacionado o enviando emails a contactos pertinentes. Este cambio se aplica a Salesforce para iOS y Salesforce para Android.

Para acceder a las perspectivas, toque en la navegación izquierda.



Necesita licencias de Sales Cloud Einstein para ver perspectivas en la aplicación móvil. La colaboración de acciones, los detalles de la cronología de actividades y las perspectivas de contactos sugeridas están disponibles únicamente en Lightning Experience.

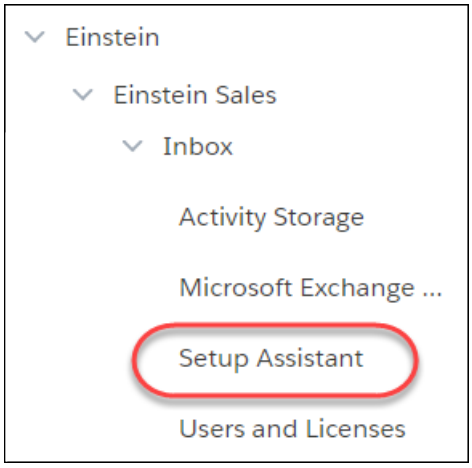
CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Puntuaje de oportunidades, Pronósticos, Configuración más sencilla y otras mejoras

Inbox: Obtener la productividad de Inbox con Sales Cloud Einstein

Sales Cloud Einstein ahora incluye Inbox, que permite a los representantes integrar su email y calendario con Salesforce con un conjunto de funciones de productividad. Cuando sus representantes combinan la eficiencia de Inbox con la inteligencia de Sales Cloud Einstein, nadie podrá pararlos.Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Utilice el Asistente de configuración para preparar Inbox en unos minutos. En Configuración, ingrese `Inbox` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Asistente de configuración** bajo Inbox.



Si ya utiliza Sales Cloud Einstein, agregue el permiso de aplicación Einstein Inbox, disponible desde febrero de 2018 a su conjunto de permisos de Sales Cloud Einstein.

CONSULTE TAMBIÉN

Evitar recibos de lectura para mejorar la privacidad

Ayuda de Salesforce: Inbox (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Salesforce Einstein: Puntuaje de oportunidades, Pronósticos, Configuración más sencilla y otras mejoras

Funciones fundamentales de ventas: Más funciones, más ventas

Ábrase camino hacia el éxito aún más rápido con nuevas y mejoradas funciones en las áreas de ventas principales. Dirija nuevos prospectos desde LinkedIn. Averigüe cómo se están implicando los clientes con sus campañas. Utilice Ruta para gestionar el ciclo de vida de sus cuentas. Comparta el crédito de un contrato con su equipo con Divisiones de oportunidades en Lightning Experience. También hay muchas más funciones para ayudarle a cerrar más contratos. La mayoría de los cambios se aplican únicamente a Lightning Experience, pero también dejamos algunos tesoros para la aplicación Salesforce y Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

Prospectos: Integración de LinkedIn y capacidad de configuración de conversión

Integre con LinkedIn y personalice la ventana de conversión de prospectos.

Campañas: Flujo más rápido para agregar miembros, realizar un seguimiento de campañas con Ruta, creación de informes de influencia de campañas personalizables, alineación de campañas de Pardot e historial de implicación

Agregue miembros sin abandonar la campaña, realice un seguimiento de las etapas de las campañas con Ruta, cree reportes sobre oportunidades influenciadas por sus campañas, conecte sus campañas de Pardot y Salesforce y vea la implicación de los clientes potenciales.

Ruta: Seleccionar su propia ruta

Hay más en la vita que Etapa y Estado. Base una ruta en cualquier campo de lista de selección en objetos estándar de manera que su ruta funcione como trabajan sus representantes.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Cuentas: Ruta, prospectos coincidentes en cuentas, mejor compatibilidad del email para cuentas personales y mucho más

Gestione el ciclo de vida de sus cuentas con Ruta. Dé cobertura a sus esfuerzos de marketing basado en cuentas con el componente Prospectos coincidentes. Envíe emails a cuentas personales con facilidad y sincronice cuentas personales y contactos de Microsoft. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Oportunidades: Divisiones de oportunidad, visibilidad de nombres de productos de oportunidades, selección de listas de precios y otras opciones

Si estuvo esperando a cambiar a Lightning Experience porque sus representantes de ventas dependen de las divisiones de oportunidad, ¡ya llegó el momento! Las divisiones de oportunidad y tres mejoras adicionales hacen que las oportunidades sean más útiles para su negocio.

Productos: Nueva opción de personalización y incorporación de productos más rápida a listas de precios

Cree acciones personalizadas sobre productos y agréguelos a listas de precios con mayor rapidez.Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

Gestión de territorio de compañía: Ver más información de territorios

Usted y sus representantes pueden ahora filtrar información sobre reportes de oportunidades por territorio. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic. Como novedad también en Lightning Experience y en todas las versiones de la aplicación Salesforce, los representantes ven qué usuarios están asignados a los territorios de una cuenta, del mismo modo que en Salesforce Classic.

Contactos: Funciones de contactos y acceso a jerarquía de contactos mejorada

Los representantes pueden trabajar con mayor rapidez con una interfaz de funciones de contactos mejorada y un acceso más sencillo a la jerarquía de contactos. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Prospectos: Integración de LinkedIn y capacidad de configuración de conversión

Integre con LinkedIn y personalice la ventana de conversión de prospectos.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Generar prospectos desde LinkedIn

Agregue prospectos automáticamente a Salesforce desde anuncios de generación de prospectos de LinkedIn. Cuando los clientes potenciales rellenan un formulario en su anuncio de LinkedIn, convertimos los datos directamente en nuevos prospectos de Salesforce. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Simplificar la conversión de prospectos sin oportunidades

Acelere el proceso de conversión para los equipos de ventas que no crean oportunidades cuando convierten prospectos. Seleccione nuevos parámetros de conversión de prospectos predeterminados para oportunidades u oculte la sección oportunidad de la ventana de conversión por completo. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Generar prospectos desde LinkedIn

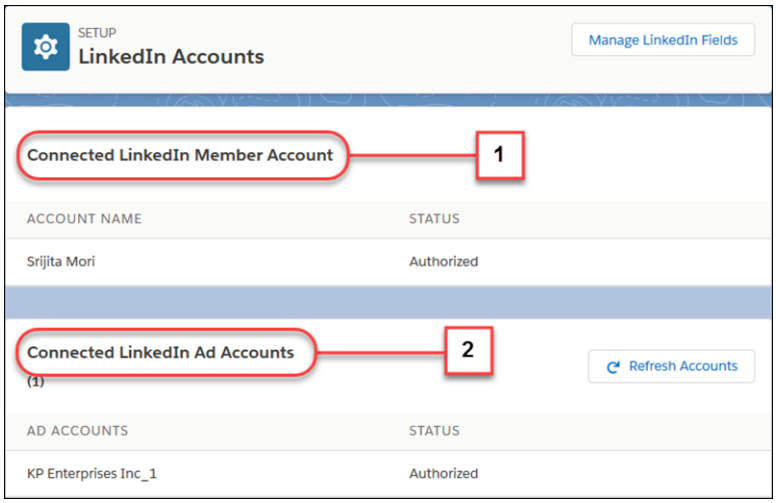
Agregue prospectos automáticamente a Salesforce desde anuncios de generación de prospectos de LinkedIn. Cuando los clientes potenciales rellenan un formulario en su anuncio de LinkedIn, convertimos los datos directamente en nuevos prospectos de Salesforce. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Asigne los nuevos prospectos al usuario o a la cola que elija. Puede agregar hasta 500 prospectos desde LinkedIn al día. Si el número de prospectos que obtiene al día supera el límite, enviamos por email los prospectos adicionales al creador de prospectos predeterminado que designe en Configuración.

El establecimiento de la conexión es sencillo.

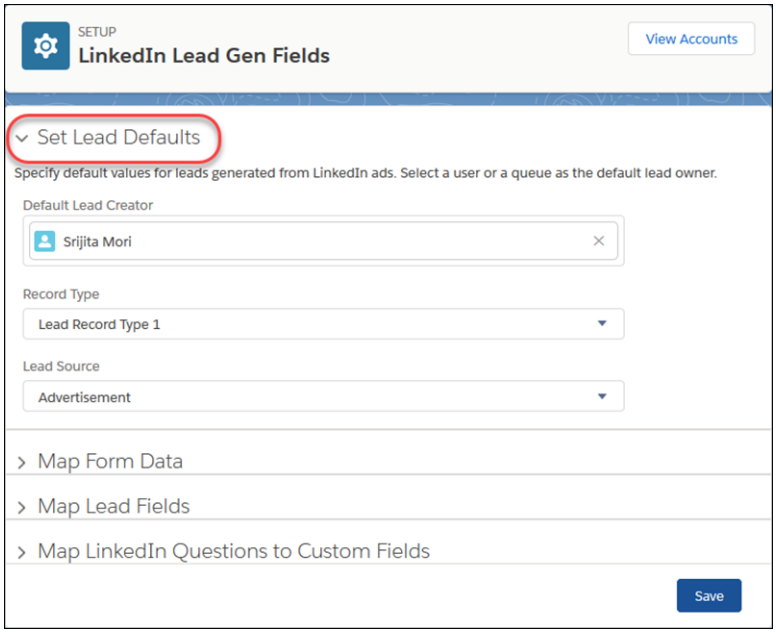
1. Conecte una cuenta de LinkedIn (1) con su organización de Salesforce. Desde Configuración, ingrese `Generación de prospectos de LinkedIn` en el cuadro Búsqueda rápida. A continuación, haga clic en **Cuentas de LinkedIn**. Inicie sesión en LinkedIn con la cuenta del miembro que piensa utilizar para la gestión de la generación de prospectos. La cuenta de miembro puede ser un Gestor de campaña o Gestor de cuenta con el permiso Gestor de formularios de generación de prospectos o un Administrador de página de compañía.

   Salesforce conecta las cuentas de anuncios asociadas con esta cuenta de miembro a su organización (2). Todos los formularios asociados con estas cuentas de anuncios generan prospectos en Salesforce. Si un representante agrega una cuenta de anuncios, asegúrese de que le informan. Para conectar la nueva cuenta de anuncios a Salesforce, haga clic en **Actualizar cuentas**.

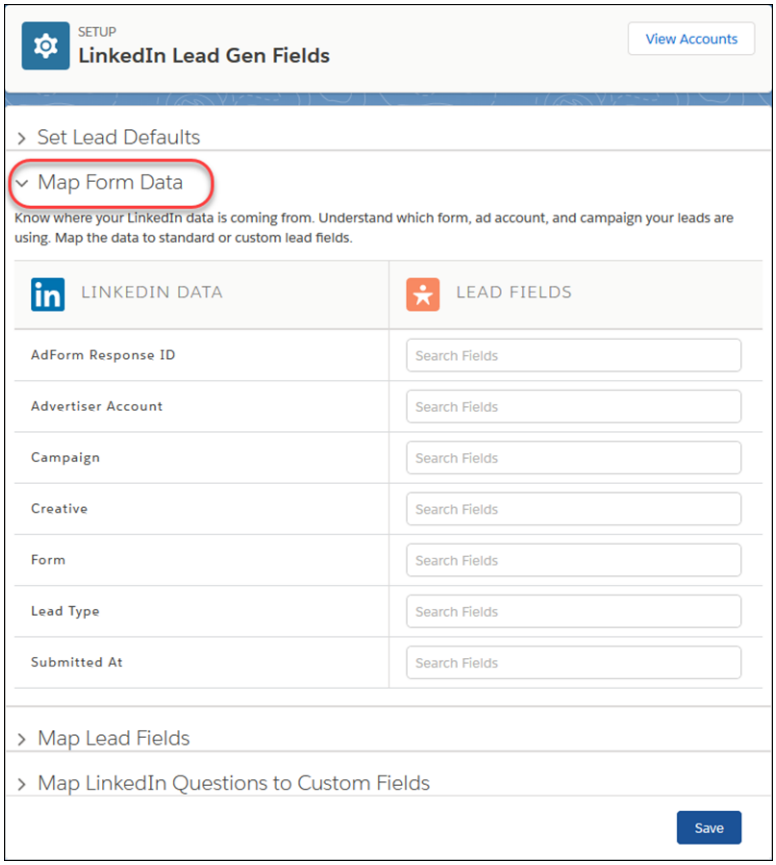


   Sugerencia: Recomendamos el uso de una cuenta de LinkedIn asociada con su compañía y a la que múltiples empleados pueden acceder y gestionar. Asegúrese de asociar esta cuenta de miembro con todas sus cuentas de anuncios de LinkedIn.

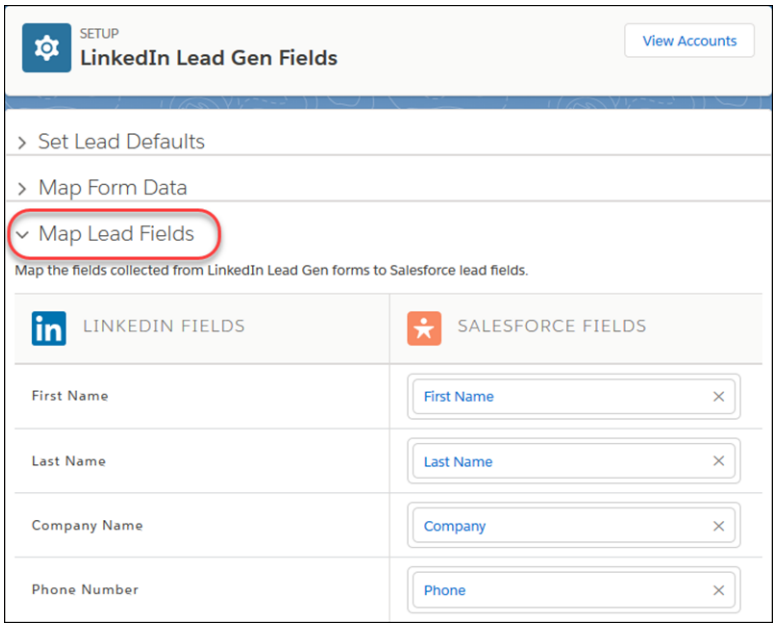
2. Establezca los valores predeterminados para los prospectos procedentes de LinkedIn. Desde Configuración, ingrese `Generación de prospectos de LinkedIn` en el cuadro Búsqueda rápida. A continuación, haga clic en **Campos de generación de prospectos**.



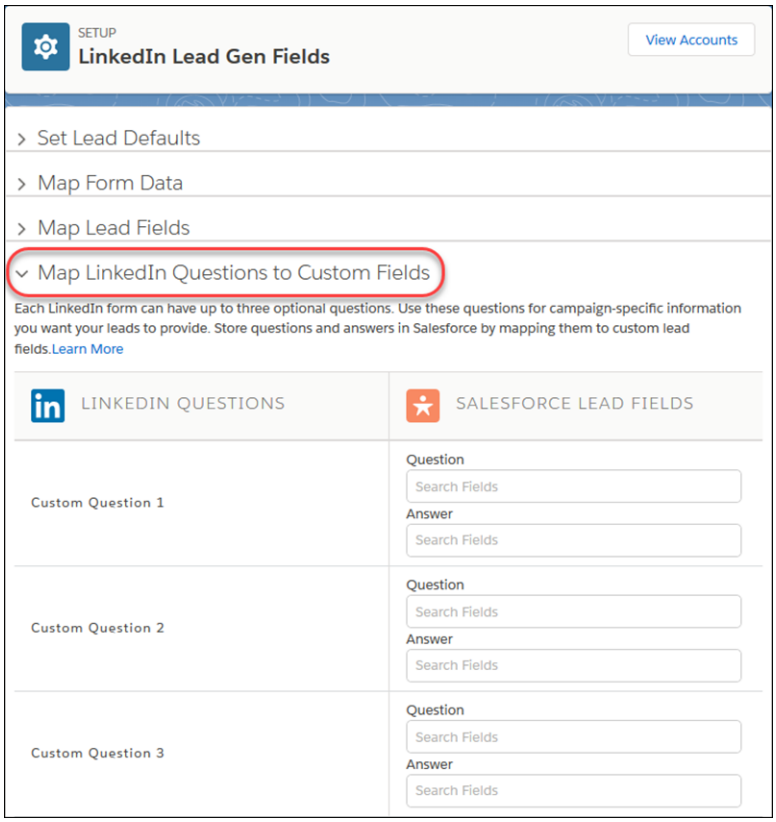
3. Asigne los campos de metadatos de formularios de LinkedIn a campos de prospectos. Estos metadatos proporcionan información sobre el formulario del que proviene el prospecto. Normalmente utiliza campos de prospectos personalizados para estos datos. Considere el uso de un valor Fuente de prospecto específico para prospectos de LinkedIn. Su equipo de marketing puede utilizar los metadatos de formulario al analizar la eficacia de campañas.



4. Asigne los campos de prospectos de LinkedIn a campos de prospectos de Salesforce. Los campos asignados deben compartir el mismo tipo de datos.



5. Configure más campos de prospectos de Salesforce para capturar datos desde sus preguntas de formularios personalizados de LinkedIn. Utilice un campo de prospecto para cada pregunta y otro para la respuesta proporcionada por el prospecto. De esta forma puede crear reportes sobre preguntas y respuestas filtrando prospectos por preguntas realizadas.



6. Para confirmar sus elecciones y empezar a recibir prospectos, haga clic en **Guardar**.

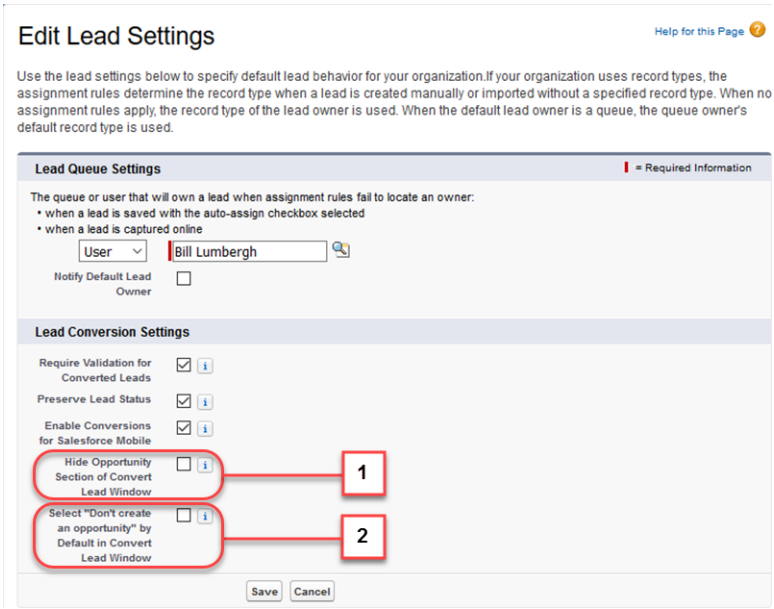
   Ningún prospecto llega a Salesforce hasta que guarda sus asignaciones de campo.

Simplificar la conversión de prospectos sin oportunidades

Acelere el proceso de conversión para los equipos de ventas que no crean oportunidades cuando convierten prospectos. Seleccione nuevos parámetros de conversión de prospectos predeterminados para oportunidades u oculte la sección oportunidad de la ventana de conversión por completo. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

En Configuración, ingrese `Configuración de prospectos` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Configuración de prospectos**.

Tiene dos nuevas opciones para personalizar la ventana Convertir prospecto para su negocio.



- Decida si ocultar la sección Oportunidad de la ventana Convertir prospecto (1).
- Decida si la opción No crear oportunidad está seleccionada de forma predeterminada (2).

Campañas: Flujo más rápido para agregar miembros, realizar un seguimiento de campañas con Ruta, creación de informes de influencia de campañas personalizables, alineación de campañas de Pardot e historial de implicación

Agregue miembros sin abandonar la campaña, realice un seguimiento de las etapas de las campañas con Ruta, cree reportes sobre oportunidades influenciadas por sus campañas, conecte sus campañas de Pardot y Salesforce y vea la implicación de los clientes potenciales.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Agregar miembros de campaña más rápido

Su equipo de marketing ahora puede seleccionar rápidamente, buscar y agregar prospectos, contactos y cuentas personales a campañas sin abandonar la página de detalle de la campaña. Anteriormente, cuando los usuarios agregaban prospectos, contactos o cuentas personales se les enviaba a las páginas de inicio de prospectos o contactos, alejándolos de los detalles de la campaña.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Utilizar Ruta para realizar un seguimiento del progreso de campañas

Las campañas tienen un ciclo de vida. Ya sea tras enviar el primer email o dando vueltas a esos últimos prospectos, Ruta ayuda a su equipo de marketing a gestionar las etapas de sus campañas. Utilice una ruta para apoyar a sus responsables de comercialización sobre cómo pasar una campaña a la siguiente etapa. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Crear reportes sobre Influencia de campaña personalizable

Con el nuevo tipo de reporte estándar Campañas con oportunidades influidas (Influencia de campaña personalizable), su equipo de marketing puede ver rápidamente el número de oportunidades y el importe de los ingresos que influenció cada campaña. Los expertos en marketing pueden permanecer al tanto de qué campañas están llevando a cabo correctamente y realizar ajustes según sea necesario. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Conectar sus campañas de Pardot con campañas de Salesforce (Beta)

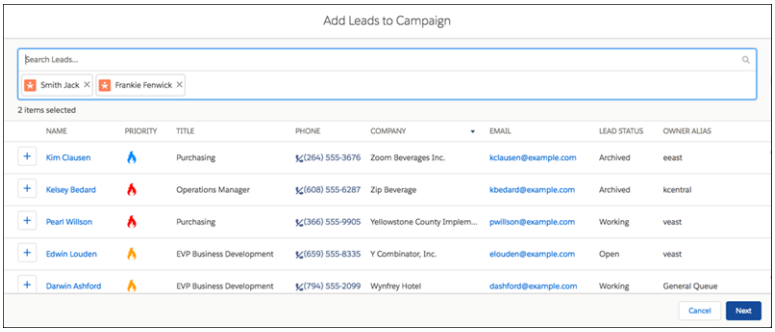
Permita a su departamento de marketing utilizar las funciones de Pardot y Salesforce con un único conjunto de registros de campañas. Cuando las campañas están conectadas, los expertos en marketing pueden realizar un seguimiento de la influencia de la campaña y ver el historial de implicación, todo en el mismo registro en Salesforce. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Ver cómo los clientes potenciales se están implicando con campañas (Beta)

Cuando su departamento de marketing conecta sus campañas de Pardot y Salesforce, pueden ver exactamente cómo se están implicando los prospectos y contactos con las campañas, directamente en Salesforce. Agregue el componente Mediciones de implicación, campos de historial de implicación y reportes a los formatos de página de campañas para mostrar a los responsables de comercialización cómo muchos miembros de campañas están viendo y haciendo clic en emails y formularios. Agregue la lista relacionada Historial de implicación a prospectos y contactos para ver cómo se implicaron. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Agregar miembros de campaña más rápido

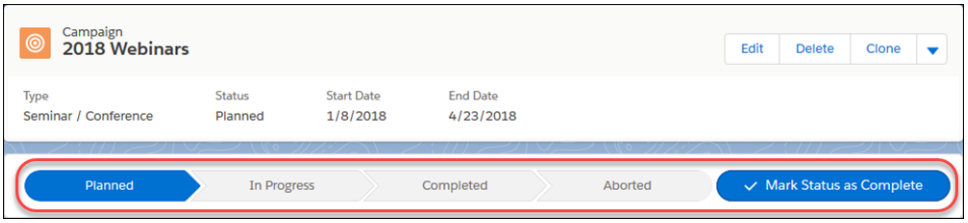
Su equipo de marketing ahora puede seleccionar rápidamente, buscar y agregar prospectos, contactos y cuentas personales a campañas sin abandonar la página de detalle de la campaña. Anteriormente, cuando los usuarios agregaban prospectos, contactos o cuentas personales se les enviaba a las páginas de inicio de prospectos o contactos, alejándolos de los detalles de la campaña.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.



Desde la lista relacionada Miembros de campaña, haga clic en **Agregar prospectos** o **Agregar contactos**. Una ventana muestra la vista de lista Utilizados recientemente Haga clic en **Agregar contactos** para agregar cuentas personales.

Utilizar Ruta para realizar un seguimiento del progreso de campañas

Las campañas tienen un ciclo de vida. Ya sea tras enviar el primer email o dando vueltas a esos últimos prospectos, Ruta ayuda a su equipo de marketing a gestionar las etapas de sus campañas. Utilice una ruta para apoyar a sus responsables de comercialización sobre cómo pasar una campaña a la siguiente etapa. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.



Por ejemplo, quizá su equipo de marketing utilice campañas de larga duración que tardan un tiempo en desarrollarse. O quizá tiene un ciclo de marketing corto con gran cantidad de campañas. Ruta puede ayudar a los responsables de comercialización a ver y actualizar rápidamente el estado de cada campaña directamente en el registro.

Con todas las rutas, los pasos se basan en valores en el campo de lista de selección que selecciona cuando configura la ruta. Para campañas, seleccione el campo Estado u otro campo que utilice para realizar un seguimiento del progreso de la campaña. Si utiliza tipos de registros separados para campañas, puede crear una ruta diferente para cada uno de ellos.

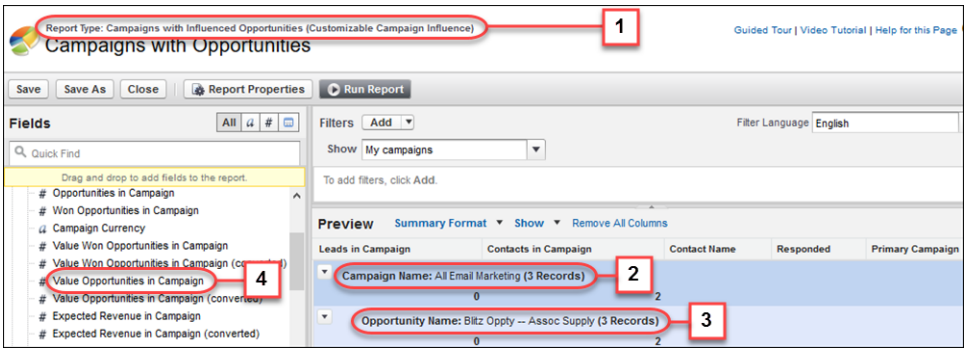
Ya que muchos procesos de negocio pueden aplicarse a campañas, no proporcionamos una ruta predeterminada. En su lugar, utilice cualquiera de los campos de lista de selección de campañas disponibles para crear la ruta que tenga sentido para su equipo de ventas. Cree una ruta para campañas empleando los mismos pasos utilizados para otros objetos. Desde Configuración, ingrese `Ruta` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Configuración de ruta**. Utilice el generador de aplicaciones Lightning para agregar el componente Ruta a sus formatos de página de campañas. Para volver a ordenar los valores de la lista de selección, utilice el Gestor de objetos para modificar el campo que utiliza su ruta.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Guiar usuarios con ruta

Crear reportes sobre Influencia de campaña personalizable

Con el nuevo tipo de reporte estándar Campañas con oportunidades influidas (Influencia de campaña personalizable), su equipo de marketing puede ver rápidamente el número de oportunidades y el importe de los ingresos que influenció cada campaña. Los expertos en marketing pueden permanecer al tanto de qué campañas están llevando a cabo correctamente y realizar ajustes según sea necesario. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.



Los responsables de comercialización pueden seleccionar el nuevo tipo de reporte estándar (1). El generador de reportes crea reportes que muestran cada campaña (2) con sus oportunidades (3) y su valor (4).

El objeto Función del contacto de la oportunidad y el filtrado cruzado no están disponibles ne este reporte.

Conectar sus campañas de Pardot con campañas de Salesforce (Beta)

Permita a su departamento de marketing utilizar las funciones de Pardot y Salesforce con un único conjunto de registros de campañas. Cuando las campañas están conectadas, los expertos en marketing pueden realizar un seguimiento de la influencia de la campaña y ver el historial de implicación, todo en el mismo registro en Salesforce. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition** con Pardot Standard Edition, Pardot Pro Edition o Pardot Ultimate Edition

Nota: Como una función beta, esta función es una vista previa y no se considera parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función beta dentro de ningún plazo de tiempo. Utilice esta función beta a su única discreción y es únicamente para fines de evaluación y no para uso de producción. Esta función beta se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tendrá ninguna responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con esta función beta. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce y las obligaciones del Cliente en lo referente a los Servicios, así como el uso de cualquier aplicación y contenido relacionados que no sean de SFDC, se aplicarán por igual al uso por parte del Cliente de esta función beta. Salesforce podría dejar de ofrecer esta función beta en cualquier momento a nuestra única discreción. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Cuando activa Alineación de campaña en Pardot, su departamento de marketing puede iniciar la conexión de sus registros de campaña de Pardot con sus registros de campaña de Salesforce. Los usuarios de marketing pueden luego trabajar con sus datos de Pardot justo en Salesforce. Luego, cuando los usuarios trabajen con funciones de Salesforce o Pardot, utilizarán el registro de campaña de Salesforce.

Consideraciones

Antes de activar Alineación de campaña y permitir a los usuarios conectar sus campañas, tenga en cuenta estas consideraciones.

- Para trabajar con campañas conectadas, los usuarios de Pardot necesitan un inicio de sesión de Salesforce.
- Cuando activa Alineación de campaña, todas las campañas de Pardot se vuelven de solo lectura. Solo se pueden utilizar las campañas conectadas en Pardot. Los usuarios ya no pueden crear campañas desde Pardot. Cree campañas desde la ficha Campañas de Salesforce.
- Para conectar campañas, los expertos en marketing necesitan el permiso Usuario de marketing en su perfil de usuario.
- Los responsables de comercialización pueden elegir qué tipos de registros de campañas de Salesforce conectan con campañas de Pardot. Dependiendo del modo en que su compañía utilice los tipos de registros, su departamento de marketing puede elegir no conectar algunos tipos de registros.
- La conexión de campañas permite a los usuarios de Pardot acceder a Influencia de campaña personalizable para realizar un seguimiento de las oportunidades generadas por sus campañas.
- Para las campañas conectadas, los datos de historial de implicación de Pardot quedan disponibles en Salesforce. Agregue campos del historial de implicación a los formatos de página para tipos de registro de campañas conectadas.
- Salesforce copia formularios de marketing asociados, vínculos de marketing e emails de lista desde campañas de Pardot en sus campañas de Salesforce conectadas. Estos datos cuentan en los límites de almacenamiento de datos de su compañía.
- Puede conectar múltiples organizaciones de Pardot a una sola organización de Salesforce, siempre que active diferentes tipos de registro de campaña para Alineación de campaña en cada organización de Pardot.
- Cuando una campaña de Salesforce conecta con una campaña de Pardot, sustituye los valores de algunos campos de campaña de Pardot.
  - Nombre
  - Fecha de archivación

- Costo
- Creado por
- Actualizado por
- Actualizado a las

Nota: Esta acción no se puede deshacer.

Activar Alineación de campaña

Para activar Alineación de campaña,

1. Desde Pardot, vaya a Configuración.
2. Haga clic en **Modificar**.
3. Desplácese hacia abajo y haga clic en **Alineación de campaña**.
4. Haga clic en **Activar Alineación de campaña**.
5. Seleccione los tipos de registro de campaña de Salesforce que desea permitir a los expertos en marketing conectar a campañas de Salesforce. El tipo de registro principal es el tipo de registro predeterminado incluido con Salesforce.
6. Haga clic en **Guardar cuenta**.

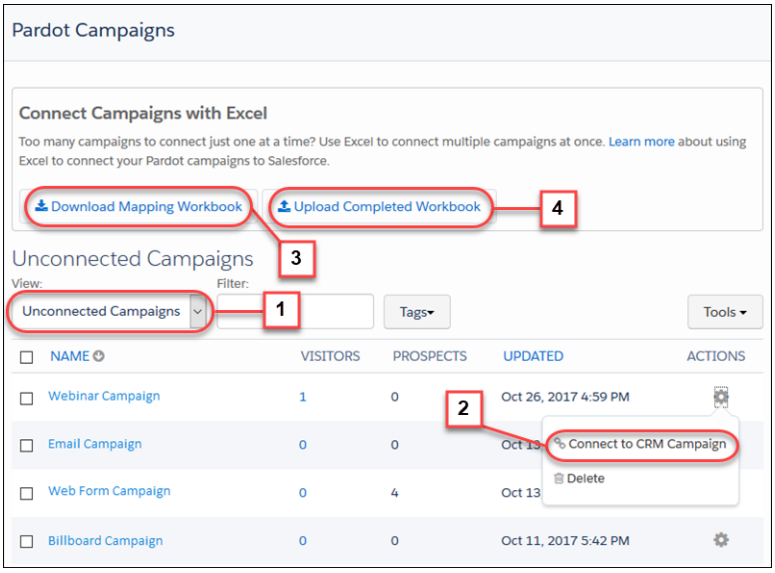
Cuando activa Alineación de campaña, los registros de campaña de Pardot solo se pueden utilizar para gestionar suscripciones de campaña. Los usuarios realizan todas las otras tareas de campaña en los registros de campaña de Salesforce conectada.

Cuando su equipo de marketing finaliza la conexión de sus campañas, vuelva a la página Configuración para completar el proceso de alineación.

1. Haga clic en **Utilizar Salesforce para gestionar campañas**. Esta configuración elimina la acción Conectar con campaña de CRM de la página Campañas de Pardot.
2. Para permitir a los usuarios de Pardot ver cualquier campaña no conectada, haga clic en **Mostrar campañas no conectadas**. Esta configuración solo se aplica cuando activa **Utilizar Salesforce para gestionar campañas**.

Conectar campañas de Pardot y Salesforce

Cuando los responsables de comercialización están listos para conectar sus campañas, pueden hacerlo una por una, o en masa.



Para conectar una campaña individual, desde la página Campañas en Pardot, seleccione **Campañas no conectadas** (1). Haga clic en la acción **Conectar con campaña de CRM** (2) para la campaña que desee conectar y luego seleccione una campaña de Salesforce para conectar.

Para conectar campañas de forma masiva, haga clic en **Descargar libro de trabajo de asignación** (3). Salesforce exporta una hoja de cálculo de Excel con listados de fichas separados para sus campañas de Pardot y Salesforce. Utilice la ficha Conectar campañas en la hoja de cálculo para crear una lista de conexión. Cuando termine, haga clic en **Cargar libro de trabajo completado** (4) y cargue su hoja de cálculo completada.

Para conectar una nueva campaña de Salesforce con una nueva campaña de Pardot, los responsables de comercialización pueden simplemente crear una campaña de Salesforce. Salesforce crea y conecta una campaña de Pardot automáticamente.

CONSULTE TAMBIÉN

Ver cómo los clientes potenciales se están implicando con campañas (Beta)

Ver cómo los clientes potenciales se están implicando con campañas (Beta)

Cuando su departamento de marketing conecta sus campañas de Pardot y Salesforce, pueden ver exactamente cómo se están implicando los prospectos y contactos con las campañas, directamente en Salesforce. Agregue el componente Mediciones de implicación, campos de historial de implicación y reportes a los formatos de página de campañas para mostrar a los responsables de comercialización cómo muchos miembros de campañas están viendo y haciendo clic en emails y formularios. Agregue la lista relacionada Historial de implicación a prospectos y contactos para ver cómo se implicaron. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition** con Pardot Standard Edition, Pardot Pro Edition o Pardot Ultimate Edition

Nota: Como una función beta, esta función es una vista previa y no se considera parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función beta dentro de ningún plazo de tiempo. Utilice esta función beta a su única discreción y es únicamente para fines de evaluación y no para uso de producción. Esta función beta se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tendrá ninguna responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con esta función beta. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce y las obligaciones del Cliente en lo referente a los Servicios, así como el uso de cualquier aplicación y contenido relacionados

que no sean de SFDC, se aplicarán por igual al uso por parte del Cliente de esta función beta. Salesforce podría dejar de ofrecer esta función beta en cualquier momento a nuestra única discreción. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

En campañas de Salesforce que están conectadas con campañas de Pardot, los datos de historial de implicación fluyen desde Pardot al registro de campaña de Salesforce. El historial de implicación incluye cada nueva actividad para clientes potenciales conocidos en activos de marketing asociados con campañas conectadas. Los clientes potenciales conocidos son clientes potenciales de Pardot que proporcionaron al menos su dirección de email. Los activos de marketing incluyen emails de lista (incluyendo aquellos enviados desde Pardot), formularios de marketing, controladores de formulario, redireccionamientos personalizados y vínculos de marketing.

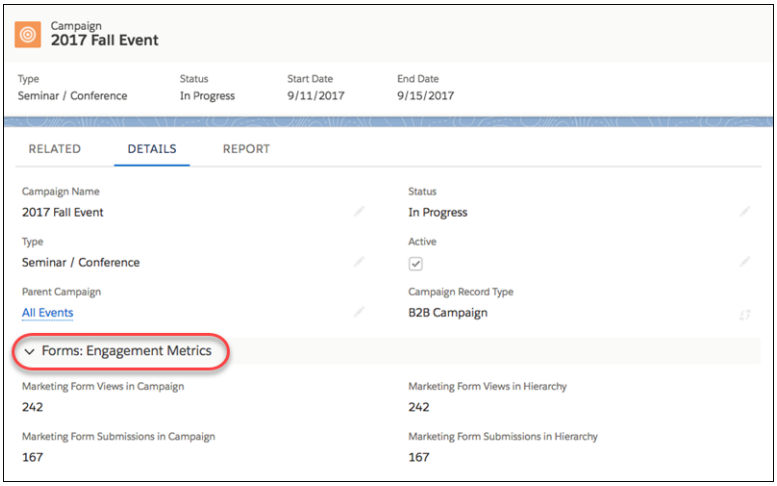
Para llevar los datos de implicación de Pardot a sus campañas de Salesforce existen algunos requisitos.

- La campaña de Pardot debe estar conectada con una campaña de Salesforce. Para obtener más información, consulte Conectar sus campañas de Pardot con campañas de Salesforce (Beta).
- El cliente potencial que se está implicando con un activo de marketing debe proporcionar la información suficiente para identificarse, como su dirección de email.
- El cliente potencial debe estar asignado a un usuario, grupo o cola en Salesforce. Una buena manera de asignar clientes potenciales es con una regla de automatización. Para obtener más información, consulte Asignación de clientes potenciales en la Ayuda de Salesforce.
- Para acceder a datos del historial de implicación, los usuarios necesitan el conjunto de permisos estándar Usuario de ventas o Usuario de CRM y acceso de seguridad a nivel de campo a los campos del historial de implicación.

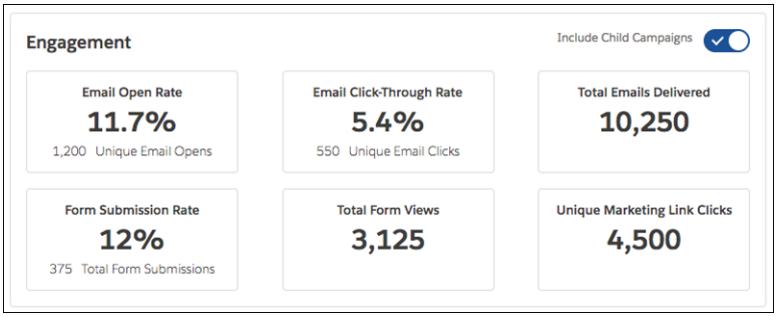
Varios campos quedan disponibles en campañas de Salesforce y pueden agregarse a sus formatos de página para campañas. La seguridad a nivel de campo para cada uno se establece inicialmente como no visible. Solo los tipos de registros de campañas activados para Alineación de campaña deberían incluir campos de implicación. Los valores de cada uno se actualizan diariamente.

- **Emails de lista, incluyendo aquellos enviados desde Pardot:**
  - Aperturas de email exclusivas en campaña
  - Aperturas de email exclusivas en jerarquía
  - Clics de email exclusivos en campaña
  - Clics de email exclusivos en jerarquía
  - Total de emails entregados en campaña
  - Total de emails entregados en jerarquía
  - Índice de apertura de email
  - Índice de clics de email
- **Formularios y controladores de formulario:**
  - Total de envíos de formularios en campaña
  - Total de envíos de formularios en jerarquía
  - Total de vistas de formularios en campaña
  - Total de vistas de formularios en jerarquía
  - Índice de envío de formularios
- **Redireccionamientos personalizados y vínculos de marketing:**
  - Clics de vínculos de marketing exclusivos en campaña
  - Clics de vínculos de marketing exclusivos en jerarquía

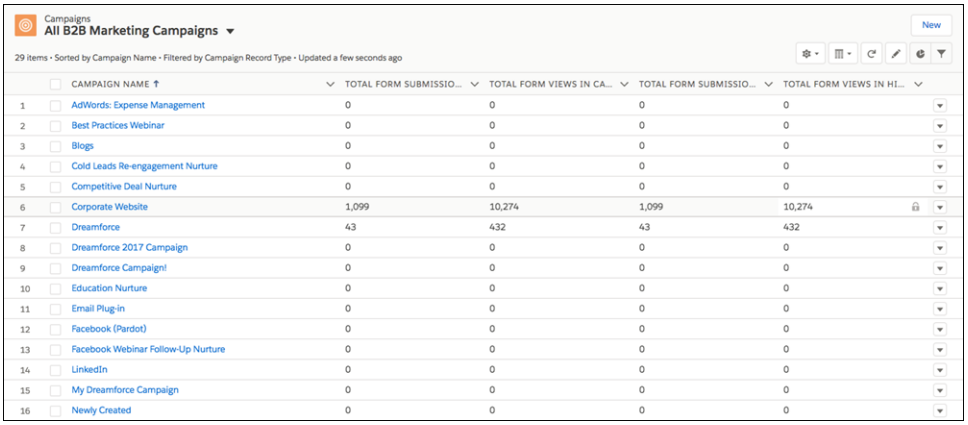
Dependiendo de los datos que los usuarios desean ver, puede agregar los campos del historial de implicación a formatos de página individualmente.



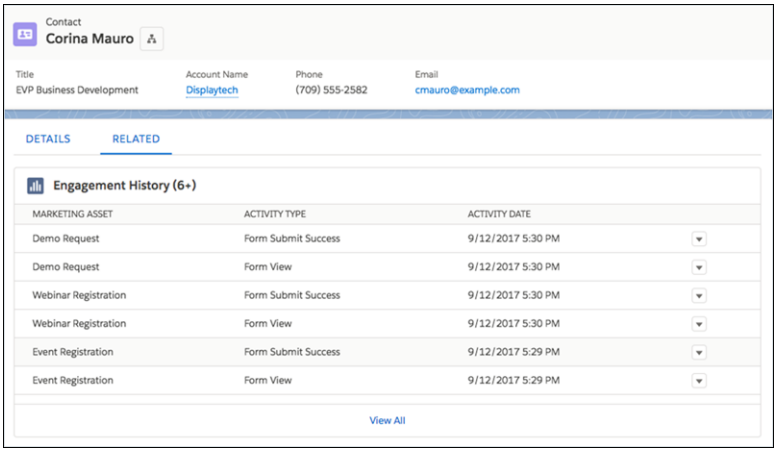
También puede agregar el componente Mediciones de implicación para verlos en conjunto. Cuando agrega el componente Mediciones de implicación, los responsables de comercialización pueden ver datos estadísticos de solo la campaña o la jerarquía de campaña.



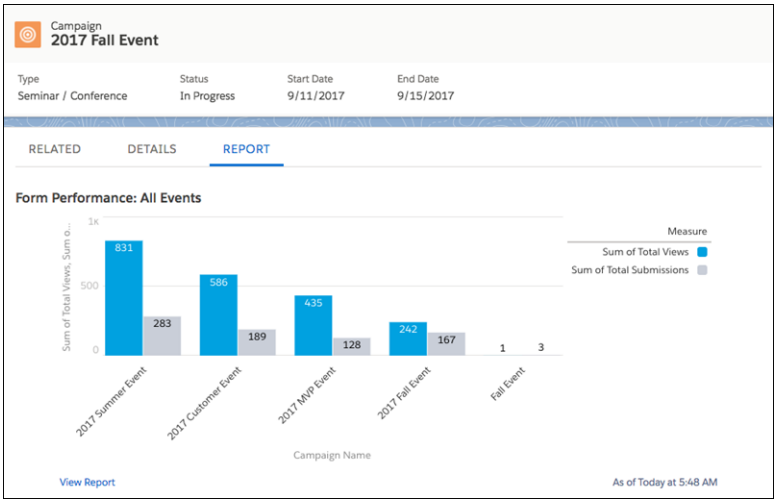
Agregue campos de implicación a vistas de lista de campañas para permitir a los usuarios encontrar fácilmente campañas con implicación.



Para permitir que los usuarios vean la implicación individual de prospectos y contactos, agregue la lista relacionada Historial de implicación a páginas de detalles de prospectos y contactos. La lista relacionada Historial de implicación se actualiza cuando se produce la actividad, por lo que los usuarios obtienen una vista en tiempo real de la implicación.



Los responsables de comercialización pueden utilizar la creación de reportes nativa de Salesforce para construir reportes que incluyan campañas, activos de marketing de Pardot, y los totales de implicación sobre esos activos. Los reportes están disponibles en el paquete de AppExchange de Pardot. Incluya reportes y tableros en formatos de página de campañas para permitir a los usuarios ver los datos de implicación que son importantes para ellos.



CONSULTE TAMBIÉN

Conectar sus campañas de Pardot con campañas de Salesforce (Beta)

Ruta: Seleccionar su propia ruta

Hay más en la vita que Etapa y Estado. Base una ruta en cualquier campo de lista de selección en objetos estándar de manera que su ruta funcione como trabajan sus representantes.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

Utilizar Ruta para construir relaciones con cuentas

Utilizar Ruta para realizar un seguimiento del progreso de campañas

Ruta de caso para Lightning Experience

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Cuentas: Ruta, prospectos coincidentes en cuentas, mejor compatibilidad del email para cuentas personales y mucho más

Gestione el ciclo de vida de sus cuentas con Ruta. Dé cobertura a sus esfuerzos de marketing basado en cuentas con el componente Prospectos coincidentes. Envíe emails a cuentas personales con facilidad y sincronice cuentas personales y contactos de Microsoft. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Utilizar Ruta para construir relaciones con cuentas

Las cuentas también tienen etapas Cuando está fomentando relaciones con clientes o intentando convertir clientes potenciales en clientes sin utilizar una oportunidad, Ruta ayuda a gestionar el ciclo de vida de sus cuentas.

Acceder a la jerarquía de una cuenta con mayor facilidad

El juego del escondite se acabó y sus usuarios son los ganadores. Haga clic en el icono **Ver jerarquía de cuenta** en cualquier encabezado de cuenta para ir directamente a su jerarquía.

Conectar los puntos entre prospectos y cuentas

Si utiliza Pardot, ayude a sus equipos a practicar el marketing basado en cuentas utilizando sus datos de Salesforce de una nueva manera. En el generador de aplicaciones Lightning, agregue el componente Prospectos coincidentes a sus páginas de cuentas de negocio para mostrar los prospectos que coincidieron con una cuenta, con las mejores coincidencias primero. Los equipos de ventas pueden convertir prospectos sin abandonar la cuenta. Al reducir los datos redundantes, el componente Prospectos coincidentes le ayuda a trabajar para cumplir las diversas leyes de protección y privacidad.

Enviar emails a cuentas personales más rápido

Los representantes ahora pueden enviar fácilmente un email a una cuenta personal. Si un registro de cuenta personal tiene una dirección de email, la acción Enviar email rellena el campo Para con ese nombre y dirección de email.

Sincronizar cuentas personales con contactos de Microsoft®

Para ayudar a los representantes que utilizan cuentas personales a trabajar con rapidez y eficacia, mantenga los datos de los clientes y los clientes potenciales sincronizados entre sus contactos de Salesforce y Microsoft. De esa forma, los representantes ya no tienen que mantener registros de contactos en ambos sistemas.

Sincronizar cuentas personales con contactos de Google

Para ayudar a los representantes que utilizan cuentas personales a trabajar con rapidez y eficacia, mantenga los datos de los clientes y los clientes potenciales sincronizados entre sus contactos de Salesforce y Google. De esa forma, los representantes ya no tienen que mantener registros de contactos en ambos sistemas.

Afinar las búsquedas de cuentas con filtros

Ahora puede filtrar los resultados de búsquedas para cuentas. Realice su búsqueda inicial todo lo amplia que quiera, luego aplique filtros para centrarse en los resultados.

Ver los activos de una cuenta personal en Lightning Experience

En Lightning Experience, la lista relacionada Activos en cuentas personales muestra ahora todos los activos relacionados con la cuenta personal. Anteriormente, si el campo Contacto en un activo enumeraba una cuenta personal, el activo no aparecía en la lista relacionada Activos en la cuenta personal en Lightning Experience.

Aprovechar las cuentas personales para Financial Services Cloud

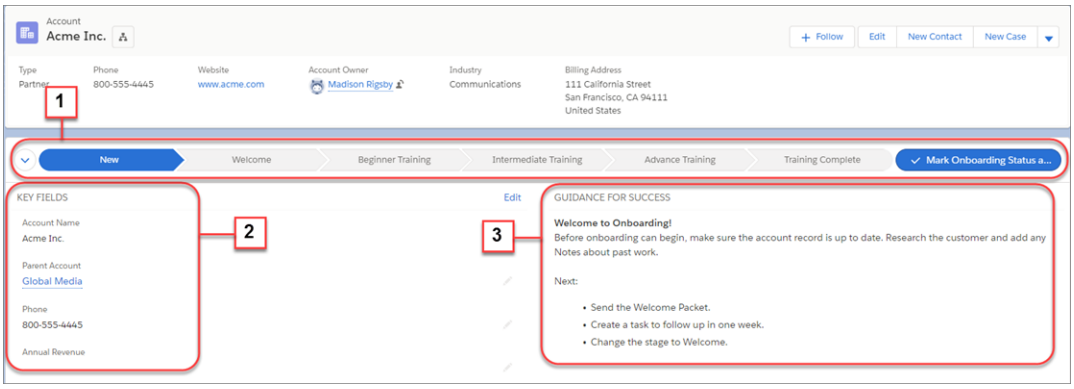
Si es nuevo en Financial Services Cloud, ¡Buenas noticias! Ahora puede utilizar cuentas personales o el modelo de objeto individual.

Utilizar Ruta para construir relaciones con cuentas

Las cuentas también tienen etapas Cuando está fomentando relaciones con clientes o intentando convertir clientes potenciales en clientes sin utilizar una oportunidad, Ruta ayuda a gestionar el ciclo de vida de sus cuentas. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**



Configure una ruta para tipos de registro de negocio o cuentas personales. Como con todas las rutas, los pasos (1) se basan en valores en el campo de lista de selección que selecciona cuando configura la ruta. Los campos de lista de selección que están disponibles dependen de si la ruta es para los tipos de registro de negocio o de cuentas personales. Centre a sus representantes en la información más importante resaltándola en Campos clave (2). Incluya directrices para ayudar a los representantes a tener éxito en cada paso de la ruta (3).

Ya que muchos procesos de negocio pueden aplicarse a cuentas, no proporcionamos una ruta predeterminada. En su lugar, utilice cualquiera de los campos de lista de selección de negocio o cuentas personales para crear la ruta que tenga sentido para su equipo de ventas. Por ejemplo, quizá sus representantes deban crear relaciones con sus clientes financieros durante varios años. Utilice una ruta para apoyar a sus representantes en el desarrollo de esas relaciones a largo plazo. O quizá tiene un proceso de ventas corto que no requiere una oportunidad. Ruta puede ayudar a los representantes a pasar por el proceso de ventas directamente en el registro de cuenta.

El tipo de registro de cuenta `--Principal--` solo se aplica a cuentas de negocio.

Cree una ruta para cuentas empleando los mismos pasos utilizados para otros objetos. Desde Configuración, ingrese `Ruta` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Configuración de ruta**. Utilice el generador de aplicaciones Lightning para agregar el componente Ruta a sus formatos de página de cuentas.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Guiar usuarios con ruta (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ruta: Seleccionar su propia ruta

Acceder a la jerarquía de una cuenta con mayor facilidad

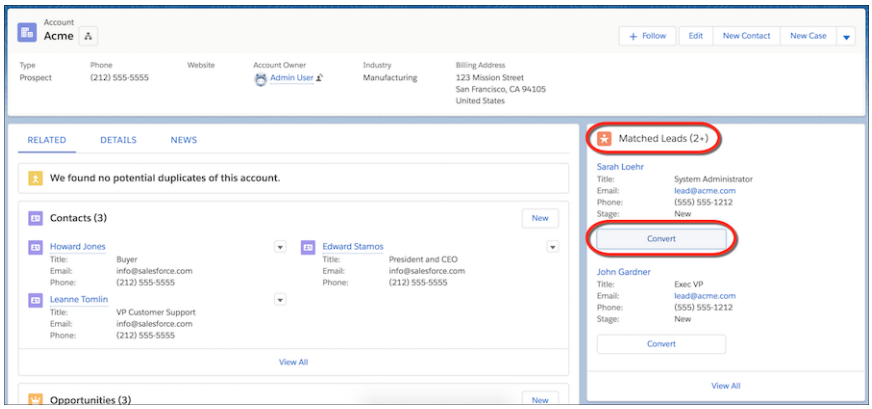
El juego del escondite se acabó y sus usuarios son los ganadores. Haga clic en el icono **Ver jerarquía de cuenta** en cualquier encabezado de cuenta para ir directamente a su jerarquía.Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Conectar los puntos entre prospectos y cuentas

Si utiliza Pardot, ayude a sus equipos a practicar el marketing basado en cuentas utilizando sus datos de Salesforce de una nueva manera. En el generador de aplicaciones Lightning, agregue el componente Prospectos coincidentes a sus páginas de cuentas de negocio para mostrar los prospectos que coincidieron con una cuenta, con las mejores coincidencias primero. Los equipos de ventas pueden convertir prospectos sin abandonar la cuenta. Al reducir los datos redundantes, el componente Prospectos coincidentes le ayuda a trabajar para cumplir las diversas leyes de protección y privacidad.Esta función es nueva en Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition** con **Pardot Pro Edition** o **Pardot Ultimate Edition**



El componente Prospectos coincidentes se rellena con una nueva regla de coincidencia para prospectos en cuentas.

CONSULTE TAMBIÉN

Precios de Pardot

Oportunidades: Divisiones de oportunidad, visibilidad de nombres de productos de oportunidades, selección de listas de precios y otras opciones

Si estuvo esperando a cambiar a Lightning Experience porque sus representantes de ventas dependen de las divisiones de oportunidad, ¡ya llegó el momento! Las divisiones de oportunidad y tres mejoras adicionales hacen que las oportunidades sean más útiles para su negocio.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Compartir crédito para un contrato en Lightning Experience

Las divisiones de oportunidad hacen que sea sencillo colaborar y compartir oportunidades con miembros del equipo para los representantes de ventas.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Ver el nombre completo de un producto

Algunas letras o números que falten en un nombre pueden marcar la diferencia cuando se seleccionen productos desde una lista. Usted sabe lo vital que es ver hasta la última letra del nombre completo de un producto antes de agregarlo a su oportunidad. La interfaz Agregar productos ahora le da más opciones para ver bloques grandes de texto, como los nombres y descripciones de productos.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Encontrar la lista de precios correcta a la primera

No es necesario que los representantes de ventas se desplacen por docenas de listas de precios para encontrar la que siempre utilizan. Ahora la última lista de precios que el representante utilizó por última vez es la primera opción cuando el representante agrega una lista de precios a una oportunidad.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Agregar miembros de equipos de cuentas a equipos de oportunidades

Simplifique la creación de equipos de oportunidades agregando miembros de equipos de cuentas al equipo de oportunidad con un clic.Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación Salesforce.

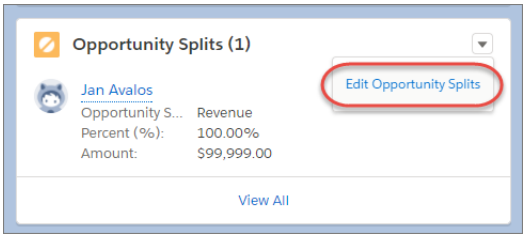
Compartir crédito para un contrato en Lightning Experience

Las divisiones de oportunidad hacen que sea sencillo colaborar y compartir oportunidades con miembros del equipo para los representantes de ventas.Esta función es nueva en Lightning Experience.

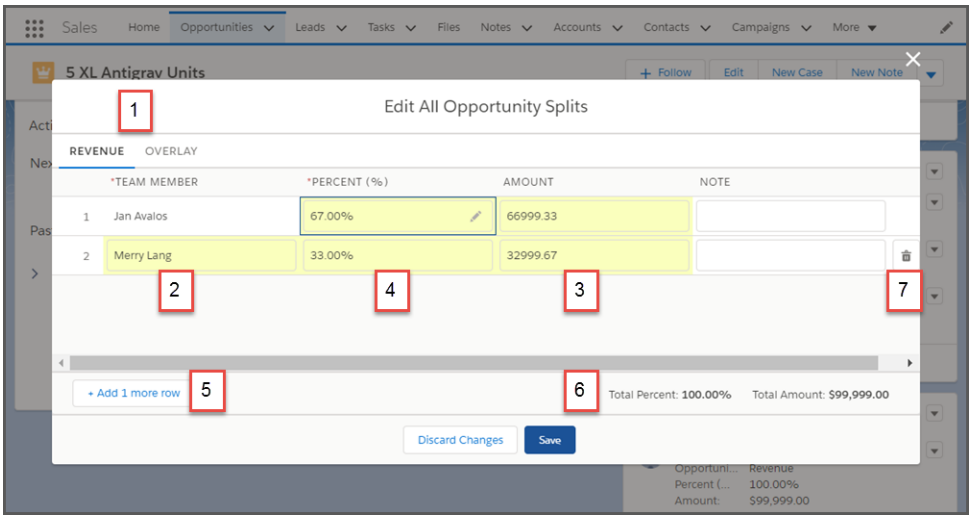
Los miembros de un equipo que trabajen en una oportunidad pueden ver el crédito que obtienen para cada contrato. Resuma los créditos para ventas individuales en reportes de cuotas y de oportunidades en curso para todo el equipo.

EDICIONES

Disponible en: **Performance Edition** y **Developer Edition** y en **Enterprise Edition** y **Unlimited Edition** con Sales Cloud



Agregue o ajuste las divisiones desde la lista relacionada Divisiones de oportunidad El propietario de la oportunidad obtiene el 100% hasta que se incorporen otras divisiones. El propietario o los usuarios de la oportunidad por encima del propietario en su jerarquía puede agregar y ajustar las divisiones.



- Seleccione divisiones de ingresos o de superposición (1).
- Agregue un miembro del equipo con el que compartir el crédito (2).
- El importe (3) se calcula en base al porcentaje ingresado (4) para el miembro del equipo.
- Puede agregar más filas (5) para dividir con más miembros del equipo.

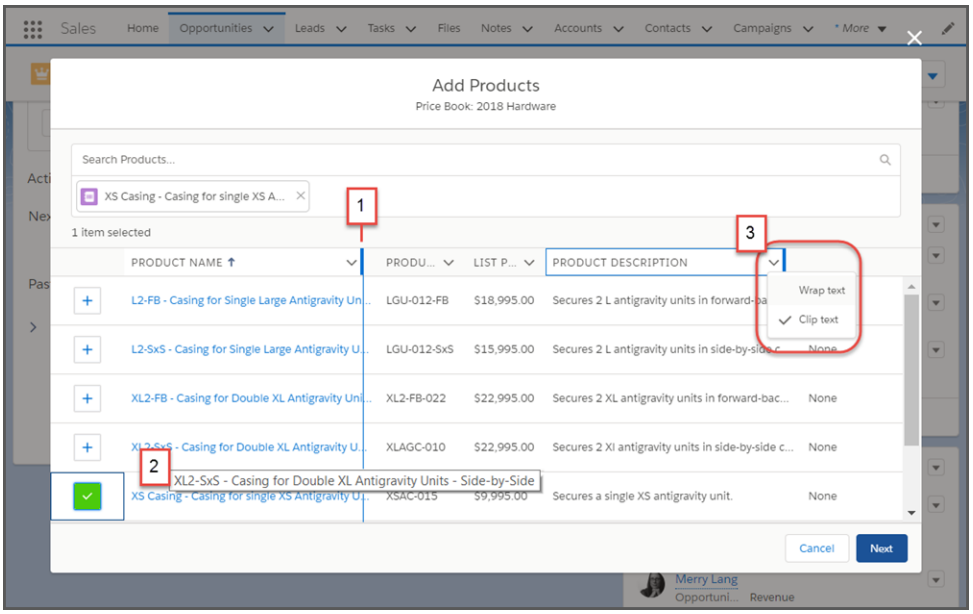
- Para divisiones que deben totalizar el 100%, los totales (6) aparecen en rojo si los porcentajes ingresados suman más o menos del 100%.
- Puede eliminar cualquier división (7) exceptuando la parte de la oportunidad del propietario.

Ver el nombre completo de un producto

Algunas letras o números que falten en un nombre pueden marcar la diferencia cuando se seleccionen productos desde una lista. Usted sabe lo vital que es ver hasta la última letra del nombre completo de un producto antes de agregarlo a su oportunidad. La interfaz Agregar productos ahora le da más opciones para ver bloques grandes de texto, como los nombres y descripciones de productos.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**



Arrastre columnas para ampliarlas (1), pase el ratón sobre el nombre de un producto para ver el nombre completo (2) y ajuste las columnas para ajustar el texto o recortarlo (3).

Encontrar la lista de precios correcta a la primera

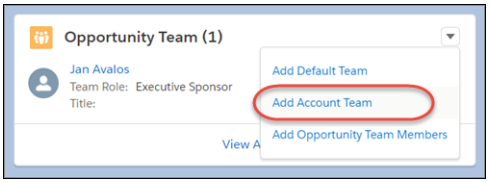
No es necesario que los representantes de ventas se desplacen por docenas de listas de precios para encontrar la que siempre utilizan. Ahora la última lista de precios que el representante utilizó por última vez es la primera opción cuando el representante agrega una lista de precios a una oportunidad.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Agregar miembros de equipos de cuentas a equipos de oportunidades

Simplifique la creación de equipos de oportunidades agregando miembros de equipos de cuentas al equipo de oportunidad con un clic.Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación Salesforce.



EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Productos: Nueva opción de personalización y incorporación de productos más rápida a listas de precios

Cree acciones personalizadas sobre productos y agréguelos a listas de precios con mayor rapidez.Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en Lightning Experience en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Crear más parafernalia sobre productos

Anteriormente podía crear botones o vínculos personalizados sobre productos. Ahora también hay acciones personalizadas.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Agregar productos a listas de precios con mayor rapidez

Los representantes pueden ahorrar tiempo agregando hasta 50 productos a una lista de precios de una vez. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

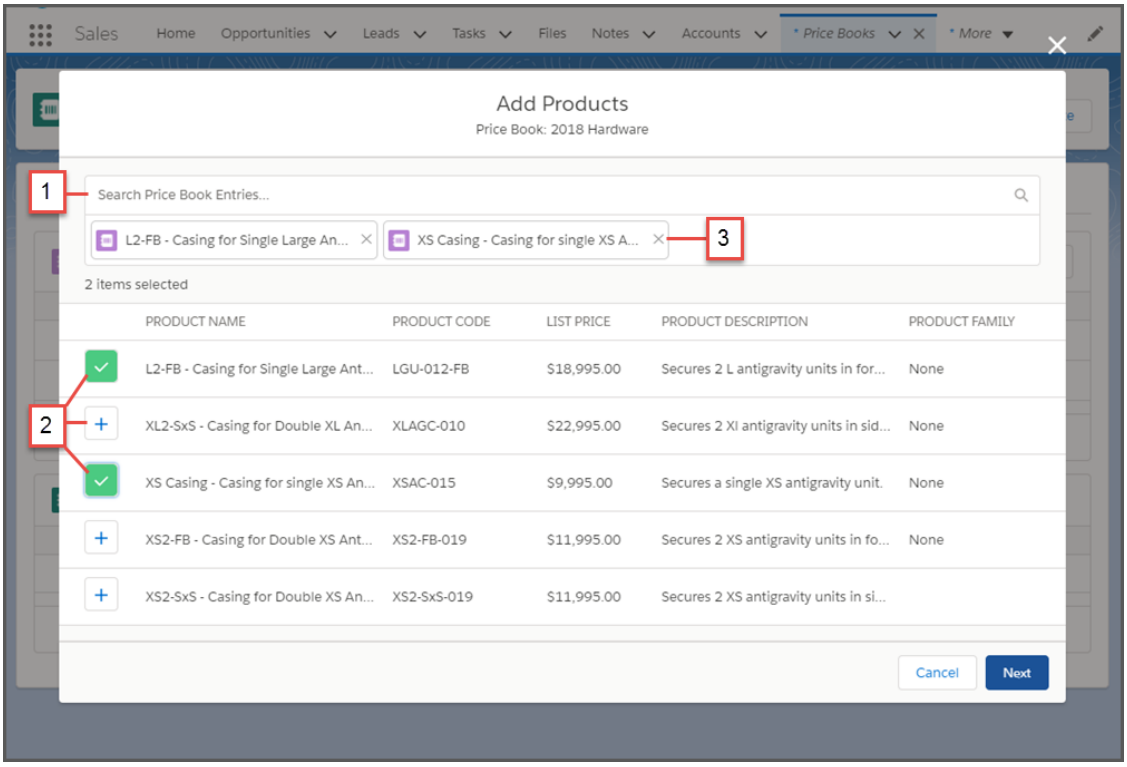
Crear más parafernalia sobre productos

Anteriormente podía crear botones o vínculos personalizados sobre productos. Ahora también hay acciones personalizadas.Esta función es nueva en Lightning Experience.

La creación de acciones personalizadas hace que Salesforce funcione de forma parecida a como lo hacen sus usuarios, como permitiendo a sus usuarios crear o asociar automáticamente registros con el clic de un botón.

Agregar productos a listas de precios con mayor rapidez

Los representantes pueden ahorrar tiempo agregando hasta 50 productos a una lista de precios de una vez. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.



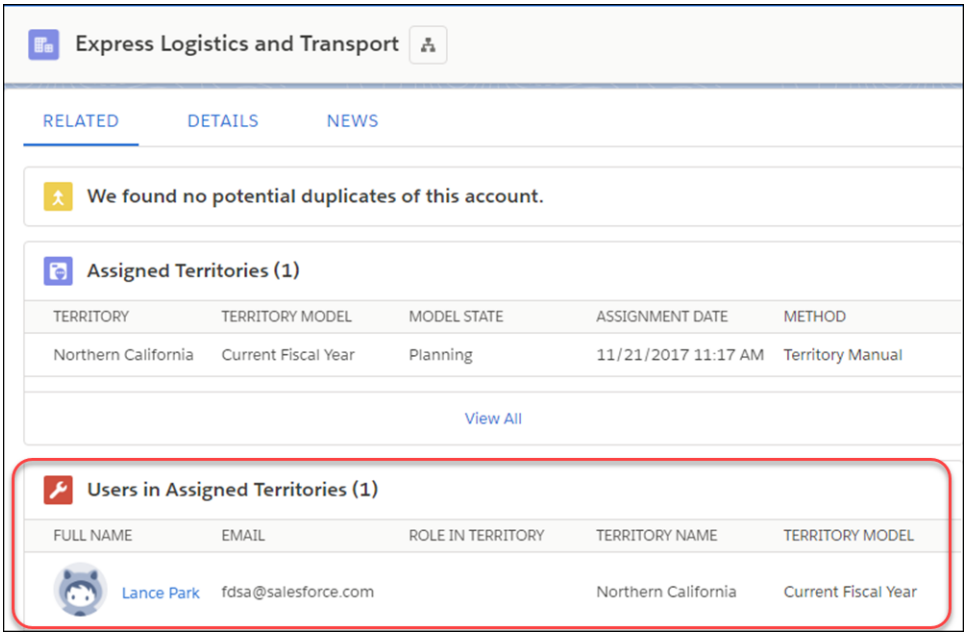
No hay que desplazar de forma interminable: solo tiene que buscar productos por nombre (1). Seleccione uno o más productos (2) para agregar a la lista de precios. Revise y elimine productos seleccionados (3) antes de pasar a la página siguiente.

Gestión de territorio de compañía: Ver más información de territorios

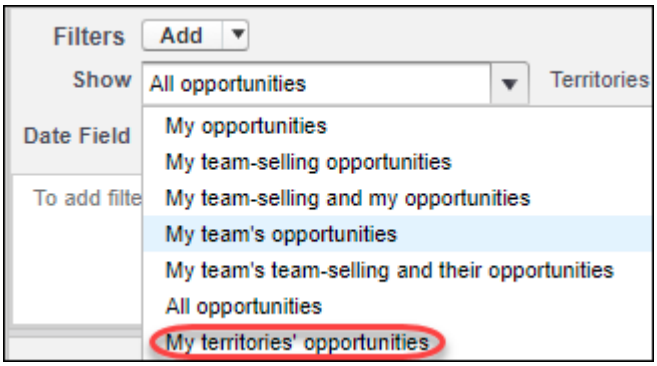
Usted y sus representantes pueden ahora filtrar información sobre reportes de oportunidades por territorio. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic. Como novedad también en Lightning Experience y en todas las versiones de la aplicación Salesforce, los representantes ven qué usuarios están asignados a los territorios de una cuenta, del mismo modo que en Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Developer Edition** y **Performance Edition** y en **Enterprise Edition** y **Unlimited Edition** con Sales Cloud



Si ya agregó la lista relacionada Usuarios en territorios asignados a su formato de página de cuentas, ¡ya está listo!



Al crear, modificar o ejecutar un reporte de oportunidad, seleccione **Oportunidades de mis territorios** en el campo Mostrar para incluir las oportunidades que pertenecen a sus territorios.

CONSULTE TAMBIÉN

Ver más en los desplazamientos con Gestión de territorio de compañía

Contactos: Funciones de contactos y acceso a jerarquía de contactos mejorada

Los representantes pueden trabajar con mayor rapidez con una interfaz de funciones de contactos mejorada y un acceso más sencillo a la jerarquía de contactos. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones

EN ESTA SECCIÓN:

Actualizar Funciones de contactos a la velocidad del rayo

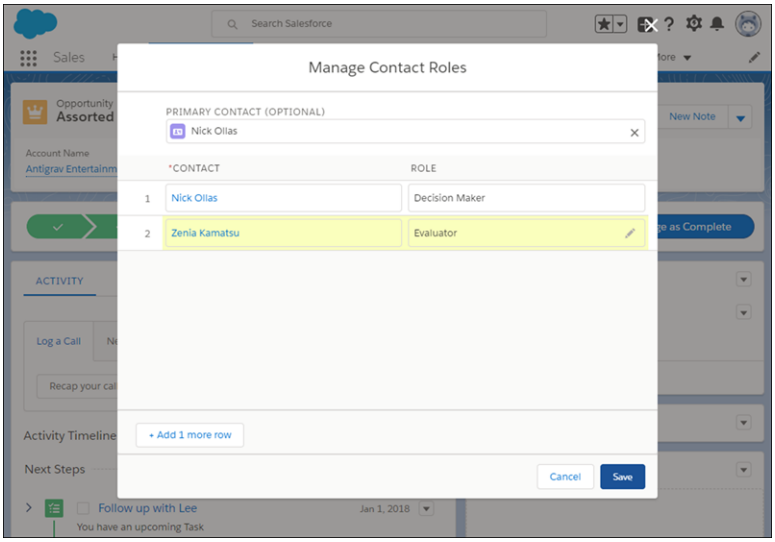
Los representantes pueden trabajar más rápidamente con una interfaz mejorada para gestionar funciones de contactos de oportunidades. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Localizar la jerarquía de un contacto en un instante

¿Se pregunta cómo se relacionan sus contactos entre sí? Haga clic en el icono **Ver jerarquía de contactos** en un encabezado de contacto para ir directamente a su jerarquía. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Actualizar Funciones de contactos a la velocidad del rayo

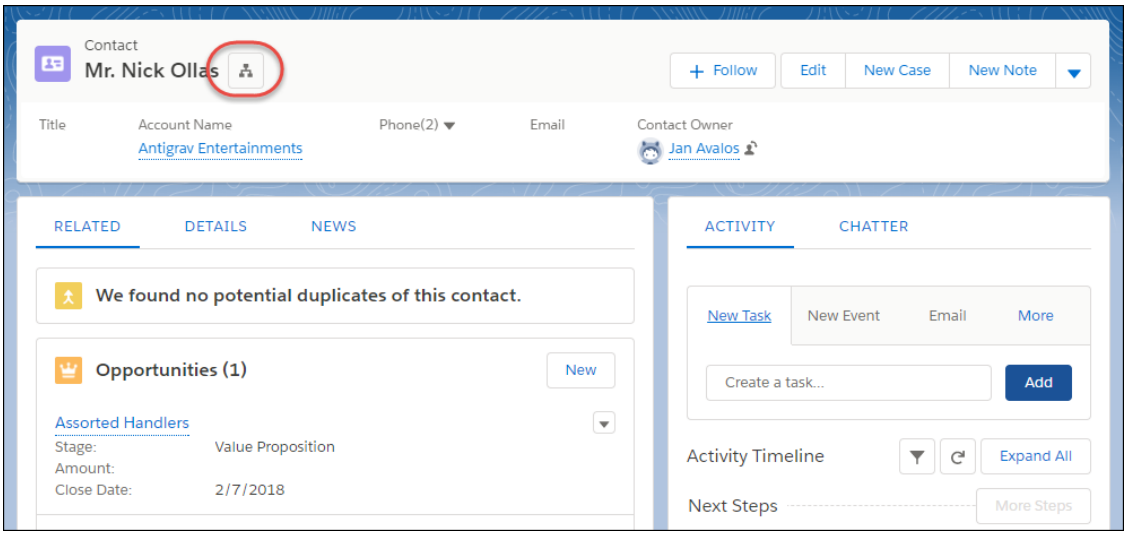
Los representantes pueden trabajar más rápidamente con una interfaz mejorada para gestionar funciones de contactos de oportunidades. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.



Agregue, actualice y elimine funciones de contactos de oportunidades y establezca el contacto principal para la oportunidad en un único punto. Elimine funciones de contactos volviendo a la lista relacionada Funciones de contactos en el detalle de registro de Oportunidad.

Localizar la jerarquía de un contacto en un instante

¿Se pregunta cómo se relacionan sus contactos entre sí? Haga clic en el icono **Ver jerarquía de contactos** en un encabezado de contacto para ir directamente a su jerarquía. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.



Funciones de productividad: Mejoras en la Consola de ventas, monitoreo de llamadas y mejoras de email

Ayude a sus representantes a maximizar su productividad en Lightning Experience con un montón de funciones de consola, Monitoreo de llamadas en Lightning Dialer, y mejoras en los emails de lista.

EN ESTA SECCIÓN:

Consola de ventas: Regiones ancladas, texto rápido, macros y más

Seguimos realizando grandes mejoras en las aplicaciones de consola Lightning. Incorporamos la capacidad de anclar regiones de páginas, incluimos opciones de texto rápido y ampliamos la potencia de las macros. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Inbox: Mejoras de programación,Seguimiento de email y Actualizaciones de productividad

Ayude sus representantes a convertirse en el CEO (Director general de email) de su bandeja de entrada con formatos de página completa y recetas de lectura. Además, con la función Insertar disponibilidad, los representantes programan pláticas con mayor rapidez de modo que cierran más negociaciones. Estos cambios se aplican a Lightning Experience, Inbox para iOS e Inbox para Android.

Experiencia de email: Mejoras en emails de lista, actualizaciones en la creación de emails y otras mejoras

Gestione emails de lista desde una pantalla, incluya firmas y vea cuántos emails más puede enviar. En emails, predefina campos de destinatarios, utilice con facilidad cuentas personales y realice comprobación ortográfica. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cronología de actividades: Cronología actualizada y emails de Einstein ampliados

Personalice la cronología de actividades y vea más de sus mensajes de email de Einstein. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Recordatorios de actividades: Recordatorios de eventos, más control sobre los recordatorios y una opción para borrar todos los recordatorios

Los representantes pueden mantener la productividad con recordatorios para asistir a eventos importantes, preferencias individuales para recordatorios de tareas y eventos, y la capacidad de eliminar todos los recordatorios con un clic. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Calendario y eventos: Relación automática de asistentes, acceso de asistentes para más representantes y mejoras en eventos compartidos

Los representantes pueden relacionar reuniones importantes con contactos relevantes o un prospecto en menos pasos. Más representantes tienen acceso al campo de asistentes y pueden realizar más tareas con sus eventos compartidos directamente desde el calendario. Estos cambios se aplican a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Inicio: Hacer más con el componente Negociaciones

El componente de oportunidades de la página de inicio tiene un nuevo nombre y una función de filtrado. Negociaciones más importantes es ahora Negociaciones clave. Sus representantes pueden filtrar las oportunidades que se muestran en el componente para ver todas sus negociaciones, negociaciones que se cierran pronto y otras vistas de lista útiles.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Consola de ventas: Regiones ancladas, texto rápido, macros y más

Seguimos realizando grandes mejoras en las aplicaciones de consola Lightning. Incorporamos la capacidad de anclar regiones de páginas, incluimos opciones de texto rápido y ampliamos la potencia de las macros. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Nota: Las aplicaciones de la consola Lightning no disponen aún de paridad completa con aplicaciones de consola de Salesforce Classic. Por ejemplo, algunas funciones en aplicaciones de la consola de Salesforce Classic, como las notificaciones distribuidas y la admisión de varios monitores no están disponibles en las aplicaciones de la consola Lightning. Más información.

No puede migrar aplicaciones de consola de Salesforce Classic a Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition** con Sales Cloud

Agregar regiones ancladas a sus páginas de consola y no tener que cambiar de ficha de nuevo

Una región anclada permanece en la visualización a medida que navega entre subfichas en una aplicación de consola Lightning. Personalice su aplicación de consola Lightning con páginas de regiones ancladas de modo que los usuarios de la consola puedan ver y trabajar con información de registros en diferentes subfichas. Seleccione entre tres plantillas para anclar el encabezado, la barra lateral o ambos de una página. Anteriormente, esta función solo estaba disponible en las consolas de Salesforce Classic.

Potenciar la productividad de la consola con texto rápido y macros

Las aplicaciones de consola ya hacen que sus usuarios sean productivos, pero agregamos herramientas para que sean estrellas del rock de la productividad. Dé la bienvenida al texto rápido y a macros más potentes.

Reduzca el ruido en sus páginas de consola con secciones contraíbles

Organice y presente información en secciones que se contraen y se amplían personalizando sus páginas de aplicaciones de consola Lightning con el componente Acordeón. Solo se amplía una sección al mismo tiempo, de modo que sus usuarios de consola pueden centrarse en la información sobre la que están trabajando.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Limitaciones de la consola de Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: ¿Qué funciones están disponibles en las aplicaciones de consola Lightning? (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Inbox: Mejoras de programación,Seguimiento de email y Actualizaciones de productividad

Ayude sus representantes a convertirse en el CEO (Director general de email) de su bandeja de entrada con formatos de página completa y recetas de lectura. Además, con la función Insertar disponibilidad, los representantes programan pláticas con mayor rapidez de modo que cierran más negociaciones. Estos cambios se aplican a Lightning Experience, Inbox para iOS e Inbox para Android.

Nota: Algunos servicios y suscripciones incluyen esta función por un costo adicional. Si desea detalles sobre los precios, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

EDICIONES

Inbox está disponible por un costo adicional en: **Essentials Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar formatos de página completa para crear registros

Los equipos pueden actualizar todos los campos en sus registros desde la comodidad de su bandeja de entrada. De ese modo, los equipos ahorran tiempo, reducen cambios de contexto y hacen más en escritorio y móvil. Este cambio se aplica a Lightning Experience.

Programar reuniones en nombre de otros usuarios

Los miembros del equipo de ventas pueden ser proactivos y ayudar sus colegas programando reuniones para otros miembros del equipo. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Inbox para iOS e Inbox para Android.

Programar reuniones con mayor facilidad averiguando quién está libre

Cambiar entre calendario e email para programar reuniones es cosa del pasado. Ahora los equipos de ventas pueden ver calendarios compartidos de sus colegas desde la comodidad de su bandeja de entrada con la función Insertar disponibilidad. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Inbox para iOS e Inbox para Android.

Consultar quién se está implicando con email

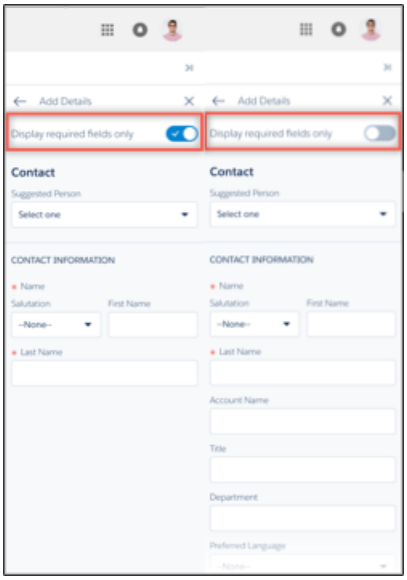
Si se envía un email y nadie hace clic en los vínculos, ¿afecta en algo? No tiene que responder a esa pregunta anticuada si utiliza el seguimiento de vínculos. Ahora, los expertos en marketing y los equipos de ventas pueden ver quién está leyendo sus mensajes de email y haciendo clic en cada vínculo. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Inbox para iOS e Inbox para Android.

Evitar recibos de lectura para mejorar la privacidad

Evite que los usuarios obtengan recibos de lectura de mensajes de email que envíen. Los recibos de lectura incluyen información sobre el momento en que el destinatario abre el mensaje y desde dónde. Las leyes y las regulaciones pueden requerir que respete los deseos de sus clientes en lo referente a los datos personales que recopila. Esta función se aplica únicamente a Lightning Experience.

Utilizar formatos de página completa para crear registros

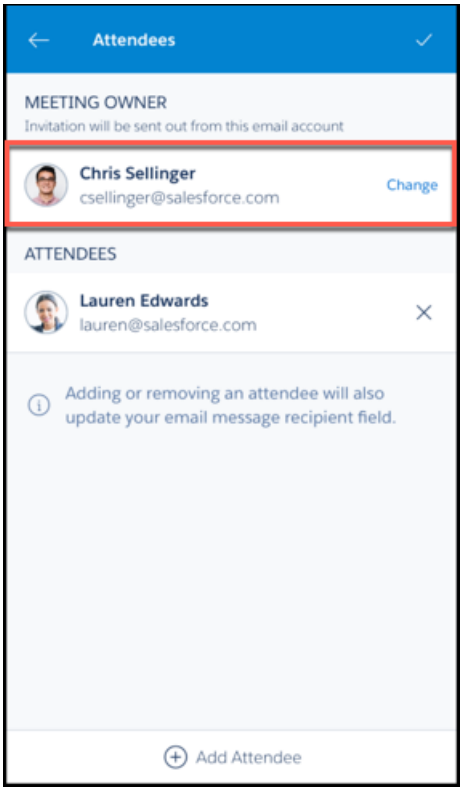
Los equipos pueden actualizar todos los campos en sus registros desde la comodidad de su bandeja de entrada. De ese modo, los equipos ahorran tiempo, reducen cambios de contexto y hacen más en escritorio y móvil. Este cambio se aplica a Lightning Experience.



Los representantes pueden elegir mostrar únicamente los campos obligatorios o todos los campos en el registro.

Programar reuniones en nombre de otros usuarios

Los miembros del equipo de ventas pueden ser proactivos y ayudar sus colegas programando reuniones para otros miembros del equipo. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Inbox para iOS e Inbox para Android.

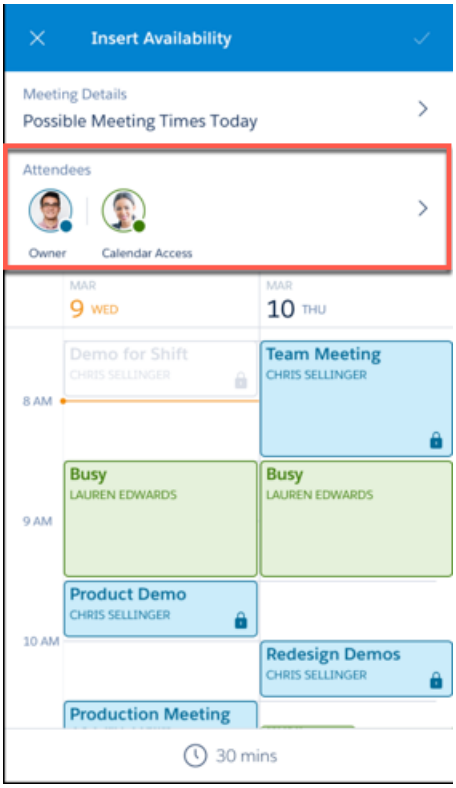


Nota: Además de utilizar Inbox, un usuario debe compartir el acceso de calendario o formar parte de la misma organización de Salesforce para programar una reunión en su nombre.

Sus equipos de ventas programan la reunión como lo harían normalmente, pero cambian el propietario de la reunión por otra persona en su equipo. El nuevo propietario de la reunión, su colega, tiene el control sobre las comunicaciones y los cambios en la invitación.

Programar reuniones con mayor facilidad averiguando quién está libre

Cambiar entre calendario e email para programar reuniones es cosa del pasado. Ahora los equipos de ventas pueden ver calendarios compartidos de sus colegas desde la comodidad de su bandeja de entrada con la función Insertar disponibilidad. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Inbox para iOS e Inbox para Android.



Para ver la disponibilidad de un colega en el calendario, los representantes pueden agregar el colega a la lista de asistentes.

Para que los usuarios de Inbox vean la disponibilidad entre sí, deben compartir el acceso de calendario o formar parte de la misma organización de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Insertar disponibilidad para optimizar la programación (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Consultar quién se está implicando con email

Si se envía un email y nadie hace clic en los vínculos, ¿afecta en algo? No tiene que responder a esa pregunta anticuada si utiliza el seguimiento de vínculos. Ahora, los expertos en marketing y los equipos de ventas pueden ver quién está leyendo sus mensajes de email y haciendo clic en cada vínculo. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Inbox para iOS e Inbox para Android.

Los usuarios de Chrome seleccionan Seguimiento de vínculos en la ficha de implicación de recetas de lectura. Los usuarios de Outlook seleccionan Seguimiento de vínculos en la carpeta de recetas de lectura.

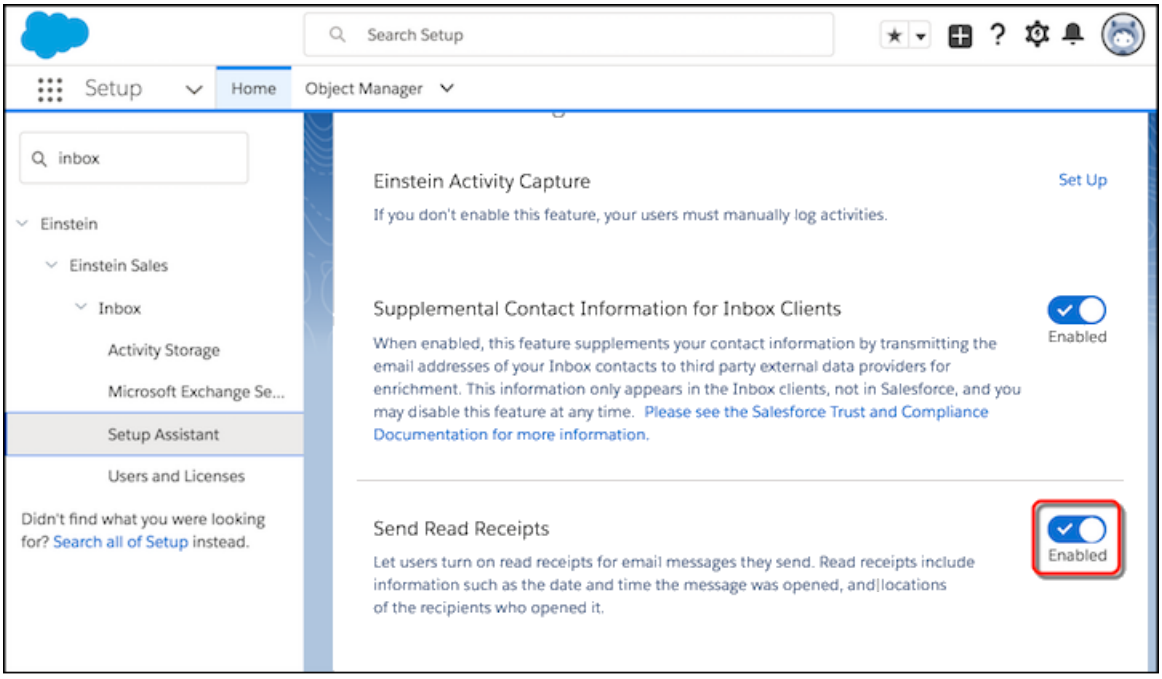
Evitar recibos de lectura para mejorar la privacidad

Evite que los usuarios obtengan recibos de lectura de mensajes de email que envíen. Los recibos de lectura incluyen información sobre el momento en que el destinatario abre el mensaje y desde dónde. Las leyes y las regulaciones pueden requerir que respete los deseos de sus clientes en lo referente a los datos personales que recopila. Esta función se aplica únicamente a Lightning Experience.

A continuación se enumeran algunas de las leyes importantes para muchas compañías que recopilan y procesan los datos de sus clientes.

- Reglamento general de protección de datos (GDPR), Unión Europea
- Ley Gramm-Leach-Bliley (Ley GLB), Estados Unidos

Para evitar que los usuarios obtengan recibos de lectura, desde Configuración, ingrese `Inbox` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Asistente de configuración**. Cambie el parámetro Enviar recibos de lectura a **Desactivado**.



Experiencia de email: Mejoras en emails de lista, actualizaciones en la creación de emails y otras mejoras

Gestione emails de lista desde una pantalla, incluya firmas y vea cuántos emails más puede enviar. En emails, predefina campos de destinatarios, utilice con facilidad cuentas personales y realice comprobación ortográfica. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

EDICIONES

Disponible en: **Essentials Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition**, **Contact Manager Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Aumentar su eficiencia gestionando emails de lista en un único punto

Con la ficha Emails de lista sus representantes ahora gestionan todas sus tareas de emails de lista en un único lugar. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Modificar firmas de email antes de enviar un email de lista

La firma de email predeterminada ahora aparece en el redactor de email cuando utiliza emails de lista. Los representantes tienen la opción de modificar la firma antes de enviar el email de lista, garantizando que es personalizado y preciso. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Revisar cuántos emails de lista puede enviar

Los representantes ya no se tienen que preguntar si pueden enviar su emails de lista. El redactor de email muestra cuántos más emails quedan en el límite diario de su organización. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Enviar emails a cuentas personales más rápido

Los representantes ahora pueden enviar fácilmente un email a una cuenta personal. Si un registro de cuenta personal tiene una dirección de email, la acción Enviar email rellena el campo Para con ese nombre y dirección de email. Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Enviar emails con destinatarios predefinidos

Predefina un destinatario en la acción de email para simplificar y aplicar su proceso de negocio aumentando al mismo tiempo la precisión. Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Quite la comprobación ortográfica de los emails de su lista de tareas

Los representantes no tienen que molestarse en realizar la comprobación ortográfica antes de enviar un email. El corrector ortográfico del navegador está disponible en el redactor de email. Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Ahorrar tiempo al crear emails

Hicimos más eficiente pasar por la tarea disponible. Cuando se selecciona una plantilla de email, ve las cinco plantillas utilizadas más recientemente. Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Realizar seguimiento de cifrado en registros de email

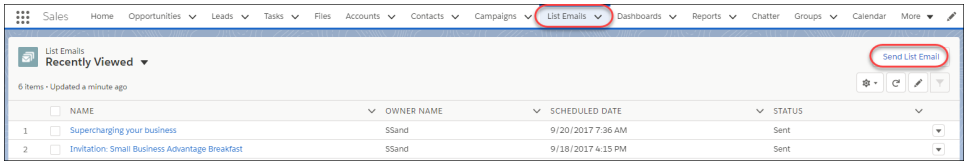
Los archivos de registro de email tienen dos campos que describen la seguridad de capa de transporte (TLS) que utiliza su servidor de email: `TLS_Cipher` y `TLS_Verified`. Utilice estos campos para determinar el uso de TLS de su organización de Salesforce y evaluar el impacto del desuso de TLS 1.0. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Aumentar su eficiencia gestionando emails de lista en un único punto

Con la ficha Emails de lista sus representantes ahora gestionan todas sus tareas de emails de lista en un único lugar. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition**, **Contact Manager Edition** y **Developer Edition**



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Enviar un email de lista en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Consideraciones para el envío de email de lista en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Modificar firmas de email antes de enviar un email de lista

La firma de email predeterminada ahora aparece en el redactor de email cuando utiliza emails de lista. Los representantes tienen la opción de modificar la firma antes de enviar el email de lista, garantizando que es personalizado y preciso. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition**, **Contact Manager Edition** y **Developer Edition**

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Modificar su configuración de email (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Revisar cuántos emails de lista puede enviar

Los representantes ya no se tienen que preguntar si pueden enviar su emails de lista. El redactor de email muestra cuántos más emails quedan en el límite diario de su organización. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition**, **Contact Manager Edition** y **Developer Edition**

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Enviar un email de lista en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Enviar emails a cuentas personales más rápido

Los representantes ahora pueden enviar fácilmente un email a una cuenta personal. Si un registro de cuenta personal tiene una dirección de email, la acción Enviar email rellena el campo Para con ese nombre y dirección de email. Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

EDICIONES

Disponible en: **Essentials Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Enviar emails con destinatarios predefinidos

Predefina un destinatario en la acción de email para simplificar y aplicar su proceso de negocio aumentando al mismo tiempo la precisión. Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Para los campos Para, Cc y Cco, utilice campos de Id. como `Contact.Id` y campos de cadena como `Contact.custom_email_field` para predefinir el valor del campo.

EDICIONES

Disponible en: **Essentials Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Notas en valores de campo predefinidos para acciones rápidas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Quite la comprobación ortográfica de los emails de su lista de tareas

Los representantes no tienen que molestarse en realizar la comprobación ortográfica antes de enviar un email. El corrector ortográfico del navegador está disponible en el redactor de email. Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

EDICIONES

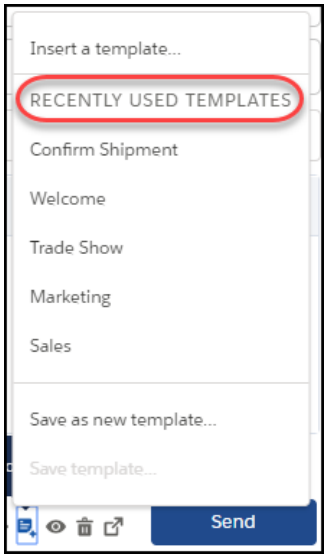
Disponible en: **Essentials Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Ahorrar tiempo al crear emails

Hicimos más eficiente pasar por la tarea disponible. Cuando se selecciona una plantilla de email, ve las cinco plantillas utilizadas más recientemente. Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

EDICIONES

Disponible en: **Essentials Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**



Realizar seguimiento de cifrado en registros de email

Los archivos de registro de email tienen dos campos que describen la seguridad de capa de transporte (TLS) que utiliza su servidor de email: `TLS_Cipher` y `TLS_Verified`. Utilice estos campos para determinar el uso de TLS de su organización de Salesforce y evaluar el impacto del desuso de TLS 1.0. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Utilice los registros para determinar si se cifró un email, qué versión de TLS se utilizó y si se verificó la certificación de punto ante las autoridades de certificados configuradas.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Desactivación de email de Salesforce TLS 1.0

Cronología de actividades: Cronología actualizada y emails de Einstein ampliados

Personalice la cronología de actividades y vea más de sus mensajes de email de Einstein. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones

EN ESTA SECCIÓN:

Ajustar el número de actividades en la cronología de actividades

Los representantes pueden cambiar siempre que quieran el número de actividades que ven en la cronología de actividades. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Profundizar con emails de Einstein ampliados en la cronología de actividades

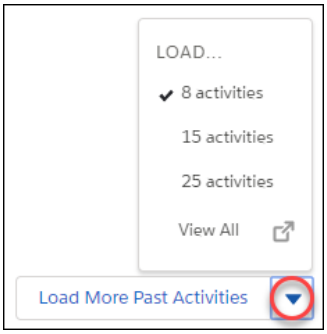
Cuando los representantes amplían un email de Captura de actividad de Einstein desde la cronología de actividades, pueden ver su contenido sin ir al mensaje de email en sí. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Ajustar el número de actividades en la cronología de actividades

Los representantes pueden cambiar siempre que quieran el número de actividades que ven en la cronología de actividades. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones excepto Essentials Edition



Haga clic en la lista desplegable **Cargar más actividades anterior** para seleccionar el número de actividades que se muestran.

Su selección es temporal Cuando abandona la vista y vuelve luego, verá el número predeterminado de actividades: como mucho dos elementos bajo Siguientes pasos y ocho elementos bajo Actividad anterior.

Profundizar con emails de Einstein ampliados en la cronología de actividades

Cuando los representantes amplían un email de Captura de actividad de Einstein desde la cronología de actividades, pueden ver su contenido sin ir al mensaje de email en sí. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Recordatorios de actividades: Recordatorios de eventos, más control sobre los recordatorios y una opción para borrar todos los recordatorios

Los representantes pueden mantener la productividad con recordatorios para asistir a eventos importantes, preferencias individuales para recordatorios de tareas y eventos, y la capacidad de eliminar todos los recordatorios con un clic. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones

EN ESTA SECCIÓN:

No pasar por alto nada con recordatorios de eventos

Siempre que los representantes estén programando una reunión con clientes o registrándose con colegas, el establecimiento de recordatorios mantiene su puntualidad. Los recordatorios emergen en la esquina superior derecha de los navegadores de los representantes. También se les recuerda en la lista de notificación de navegación global.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Afinar más los recordatorios de actividades

Usted y sus representantes pueden ahora establecer preferencias individuales para recordatorios de tareas y eventos, ajustando estas funciones para que reflejen la manera con la que desea trabajar. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Borrar todos los recordatorios a la vez

Ya no tendrá que ir pasando por recordatorios uno a uno. Borre todos los recordatorios de tareas y eventos con un clic. El botón **Borrar todo** aparece después de recibir la cuarta notificación. Después de borrar todos los recordatorios, solo aparecerán los nuevos recordatorios. Esta función es nueva en Lightning Experience.

No pasar por alto nada con recordatorios de eventos

Siempre que los representantes estén programando una reunión con clientes o registrándose con colegas, el establecimiento de recordatorios mantiene su puntualidad. Los recordatorios emergen en la esquina superior derecha de los navegadores de los representantes. También se les recuerda en la lista de notificación de navegación global.Esta función es nueva en Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Para establecer recordatorios de eventos individuales, los representantes seleccionan la opción **Recordatorio establecido** desde eventos e indican cuándo desean que se les recuerde. Los representantes pueden ajustar la configuración de recordatorios y las horas de recordatorio predeterminada desde Calendarios y recordatorios en su configuración personal.

Active los recordatorios para representantes desde Configuración. Agregue el campo Recordatorio establecido a formatos de pagina Evento y asegúrese que los recordatorios de actividades (en Configuración de actividad) y las notificaciones dentro de la aplicación (en Notificaciones de Salesforce) están activados.

Aunque los representantes pueden establecer recordatorios de eventos desde Lightning Experience o la aplicación Salesforce, estos parámetros desencadenan recordatorios desde Lightning Experience únicamente. Conozca más detalles sobre todas las consideraciones a tener en cuenta sobre los recordatorios en la Ayuda de Salesforce.

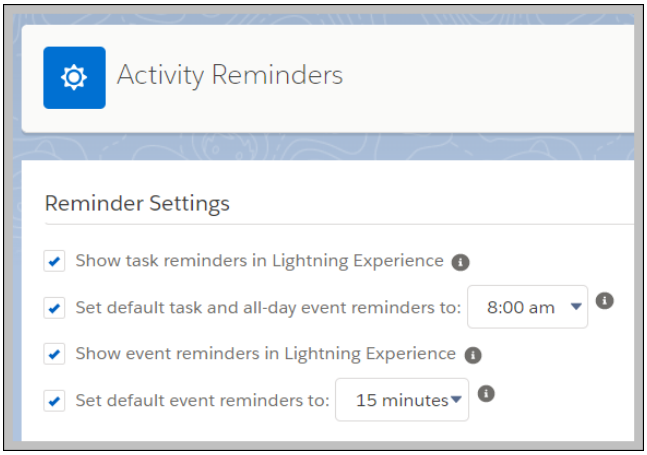
CONSULTE TAMBIÉN

Funciones de Spring '18 diferentes o no disponibles en la aplicación de Salesforce

Funciones diferentes o que no están disponibles en funciones Lightning Experience de Spring '18

Afinar más los recordatorios de actividades

Usted y sus representantes pueden ahora establecer preferencias individuales para recordatorios de tareas y eventos, ajustando estas funciones para que reflejen la manera con la que desea trabajar. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

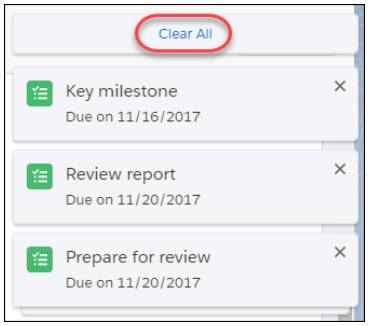


CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Acceder a su configuración personal en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Borrar todos los recordatorios a la vez

Ya no tendrá que ir pasando por recordatorios uno a uno. Borre todos los recordatorios de tareas y eventos con un clic. El botón **Borrar todo** aparece después de recibir la cuarta notificación. Después de borrar todos los recordatorios, solo aparecerán los nuevos recordatorios. Esta función es nueva en Lightning Experience.



Calendario y eventos: Relación automática de asistentes, acceso de asistentes para más representantes y mejoras en eventos compartidos

Los representantes pueden relacionar reuniones importantes con contactos relevantes o un prospecto en menos pasos. Más representantes tienen acceso al campo de asistentes y pueden realizar más tareas con sus eventos compartidos directamente desde el calendario. Estos cambios se aplican a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones

EN ESTA SECCIÓN:

Relacionar reuniones importantes automáticamente con contactos y prospectos

Ahora no supone ningún esfuerzo realizar un seguimiento de las reuniones de ventas importantes de modo que los representantes, los colegas de trabajo y los gerentes puedan recordar fácilmente los detalles. Cuando los representantes invitan a un contacto o prospecto a una reunión, puede configurar esos registros para relacionarse con el evento de forma automática. Los eventos relacionados se muestran en fichas relacionadas de contactos y prospectos y las cronologías de actividades, lo que da a los representantes una visión de 360 grados de sus contratos. Esta función es nueva en Lightning Experience. Esta función también requiere Lightning Sync.

Dar más acceso a representantes a asistentes

Más representantes pueden ver contactos, prospectos y se invita a otros usuarios de Salesforce a sus reuniones, y otros pueden ampliar las invitaciones. El campo de asistentes está ahora disponible para representantes con Microsoft® Exchange 2016 y 2013, y para representantes que sincronicen eventos en cualquier dirección. Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce. Esta función también requiere Lightning Sync.

Trabajar con eventos de colegas de trabajo con mayor facilidad en Lightning Experience

Los representantes que tienen acceso para modificar y ver los eventos de sus colegas de trabajo ya no tienen que buscar los eventos de los colegas de trabajo para realizar cambios. En su lugar, los representantes pueden modificar los eventos de sus colegas directamente desde la vista de calendario. Además, los representantes pueden ver cualquier formato de evento personalizado que creó. De esa manera, los eventos tienen el mismo aspecto para los representantes cuando sean de su propiedad o de sus colegas.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

El botón Agregar a Outlook es ahora Exportar eventos

Remozamos el botón Agregar a Outlook, ¡casi no lo reconocerá! Actualizamos el nombre y la etiqueta del producto, debido a que ahora puede exportar su evento a cualquier calendario. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

Relacionar reuniones importantes automáticamente con contactos y prospectos

Ahora no supone ningún esfuerzo realizar un seguimiento de las reuniones de ventas importantes de modo que los representantes, los colegas de trabajo y los gerentes puedan recordar fácilmente los detalles. Cuando los representantes invitan a un contacto o prospecto a una reunión, puede configurar esos registros para relacionarse con el evento de forma automática. Los eventos relacionados se muestran en fichas relacionadas de contactos y prospectos y las cronologías de actividades, lo que da a los representantes una visión de 360 grados de sus contratos. Esta función es nueva en Lightning Experience. Esta función también requiere Lightning Sync.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Así es como funciona. En primer lugar, configure los representantes para relacionar automáticamente a los asistentes. Desde Configuración de actividad en Configuración, seleccione **Relacionar automáticamente asistentes con eventos de usuarios en Lightning Experience** y **Permitir que los usuarios relacionen múltiples contactos con tareas y eventos**.

A continuación, cuando un representante agregue asistentes a un evento, se relacionan con un máximo de 50 contactos o un prospecto, lo primero que agregue el representante.

Después de guardar el evento, los representantes, sus colegas de trabajo y los gerentes pueden retomar esa actividad desde la ficha relacionada y la cronología de actividades sin realizar ningún paso adicional.

Dar más acceso a representantes a asistentes

Más representantes pueden ver contactos, prospectos y se invita a otros usuarios de Salesforce a sus reuniones, y otros pueden ampliar las invitaciones. El campo de asistentes está ahora disponible para representantes con Microsoft® Exchange 2016 y 2013, y para representantes que sincronicen eventos en cualquier dirección. Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce. Esta función también requiere Lightning Sync.

El modo en que sus representantes puedan trabajar con asistentes en Lightning Experience y la aplicación Salesforce depende del modo que los configure para Lightning Sync.

EDICIONES

Disponible en **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**.

CONSULTE TAMBIÉN

Dar más acceso a usuarios de Google a asistentes

Dar más acceso a usuarios de Microsoft Exchange® a asistentes

Trabajar con eventos de colegas de trabajo con mayor facilidad en Lightning Experience

Los representantes que tienen acceso para modificar y ver los eventos de sus colegas de trabajo ya no tienen que buscar los eventos de los colegas de trabajo para realizar cambios. En su lugar, los representantes pueden modificar los eventos de sus colegas directamente desde la vista de calendario. Además, los representantes pueden ver cualquier formato de evento personalizado que creó. De esa manera, los eventos tienen el mismo aspecto para los representantes cuando sean de su propiedad o de sus colegas.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Ahora los representantes pueden modificar los eventos de colegas de trabajo directamente desde el calendario cuando tienen acceso a:

- Ver eventos a través de calendarios compartidos
- Modificar eventos a través de permisos de colaboración

Los representantes pueden modificar eventos compartidos abriendo la página de detalle del evento o la tarjeta de vista previa del evento.

El botón Agregar a Outlook es ahora Exportar eventos

Remozamos el botón Agregar a Outlook, ¡casi no lo reconocerá! Actualizamos el nombre y la etiqueta del producto, debido a que ahora puede exportar su evento a cualquier calendario. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

Cuando los representantes hacen clic en **Exportar eventos** desde las páginas de detalle de eventos, obtienen un archivo .ics que pueden guardar e importar en otras aplicaciones de calendario. Los calendarios como Microsoft® Outlook®, Google Calendar™ e iCal® admiten archivos .ics.

El nuevo formato de archivo retiene esos detalles, de modo que puede importarlos en otros calendarios.

- Compatibilidad completa con la codificación UTF-8 para varios idiomas
- Estado de asistentes y asistencia
- Fechas de creación y última modificación
- Configuración y detalles de recordatorios

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones excepto Essentials Edition

Inicio: Hacer más con el componente Negociaciones

El componente de oportunidades de la página de inicio tiene un nuevo nombre y una función de filtrado. Negociaciones más importantes es ahora Negociaciones clave. Sus representantes pueden filtrar las oportunidades que se muestran en el componente para ver todas sus negociaciones, negociaciones que se cierran pronto y otras vistas de lista útiles.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Calidad de los datos: Gestión de duplicados global, búsqueda e importación de compañía

Los trabajos duplicados le dan el control sobre cuentas, contactos y prospectos duplicados. Y los equipos de ventas que utilizan Descubrir compañías pueden llenar sus oportunidades en curso con nuevos clientes potenciales. Estas funciones son nuevas en Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Mantener a raya los registros duplicados utilizando trabajos duplicados

Unos buenos datos limpios fomentan la confianza de su equipo de ventas. También le ayuda a cumplir las diversas leyes de privacidad y protección de datos. Así que tiene lo tiene todo para ganar obteniendo una vista global de registros duplicados. Utilice trabajos duplicados con reglas de coincidencia estándar o personalizadas para descubrir si hay duplicados en sus cuentas de negocio o personales, contactos o prospectos de Salesforce. Comparta los resultados de los trabajos con otros y combine los duplicados, todo ello dentro de Salesforce. Utilice la información sobre los trabajos duplicados que ejecutó para realizar un seguimiento de su progreso en la reducción de los registros duplicados.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Utilizar Descubrir compañías para poner un tesoro oculto en sus oportunidades en curso de ventas

Ofrezca a su equipo de ventas una forma mejor de prospectar nuevos clientes. Cuando asigna licencia a paquetes de Lightning Data, los representantes de ventas pueden utilizar filtros de búsqueda potentes para localizar compañías y luego importarlas en Salesforce como cuentas. Usted asigna créditos para importar registros a cada usuario.Esta función es nueva en Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

Incluir campos cifrados en reglas de coincidencia empleadas en Gestión de duplicados (Beta)

Mantener a raya los registros duplicados utilizando trabajos duplicados

Unos buenos datos limpios fomentan la confianza de su equipo de ventas. También le ayuda a cumplir las diversas leyes de privacidad y protección de datos. Así que tiene lo tiene todo para ganar obteniendo una vista global de registros duplicados. Utilice trabajos duplicados con reglas de coincidencia estándar o personalizadas para descubrir si hay duplicados en sus cuentas de negocio o personales, contactos o prospectos de Salesforce. Comparta los resultados de los trabajos con otros y combine los duplicados, todo ello dentro de Salesforce. Utilice la información sobre los trabajos duplicados que ejecutó para realizar un seguimiento de su progreso en la reducción de los registros duplicados.Esta función es nueva en Lightning Experience.

EDICIONES

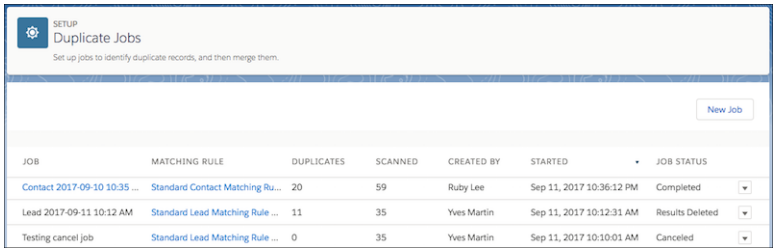
Disponible en: **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

PERMISOS DE USUARIO

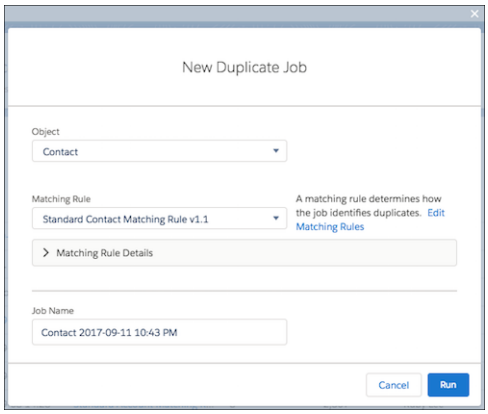
Para ejecutar trabajos duplicados:

- Personalizar aplicación

1. En Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Trabajos duplicados` y, a continuación, haga clic en **Trabajos duplicados**.
2. Haga clic en **Nuevo trabajo**.



3. Seleccione un objeto y luego una regla de coincidencia. Utilice una regla existente o cree una. Si lo desea, modifique el nombre del trabajo predeterminado. Haga clic en **Ejecutar**.



Puede cancelar el trabajo en curso.

Cuando finaliza un trabajo, le notificamos por email.

4. Para ver y gestionar los resultados de trabajos, haga clic en un nombre de trabajo duplicado y luego un nombre de conjunto de registros duplicados. Haga clic en la ficha **Relacionado**.

   Para compartir los resultados de trabajos duplicados, cree reportes.

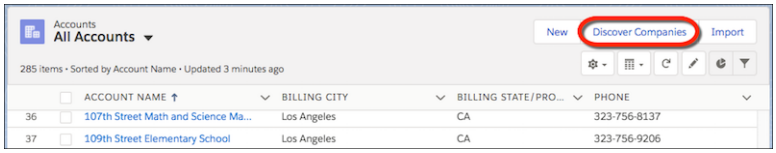
5. Para combinar registros en un conjunto, en la página de resumen del trabajo, seleccione **Comparar y combinar**.

Utilizar Descubrir compañías para poner un tesoro oculto en sus oportunidades en curso de ventas

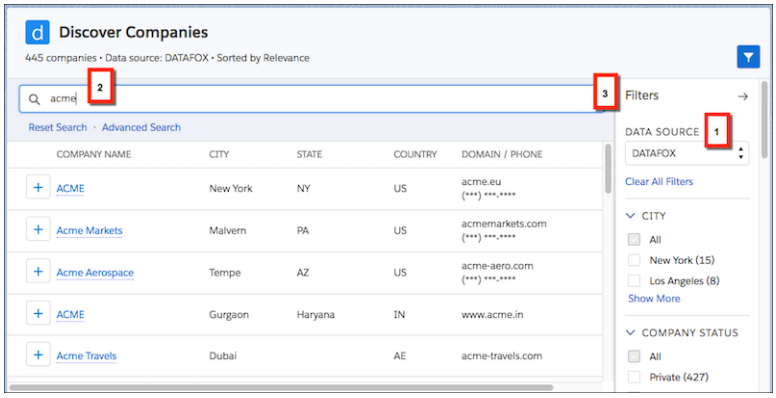
Ofrezca a su equipo de ventas una forma mejor de prospectar nuevos clientes. Cuando asigna licencia a paquetes de Lightning Data, los representantes de ventas pueden utilizar filtros de búsqueda potentes para localizar compañías y luego importarlas en Salesforce como cuentas. Usted asigna créditos para importar registros a cada usuario.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Tras activar la regla de integración de datos en un paquete de Lightning Data y asignar créditos de datos a los usuarios, un botón Descubrir compañías en la página Cuentas da acceso a su equipo de ventas a una página de búsqueda.

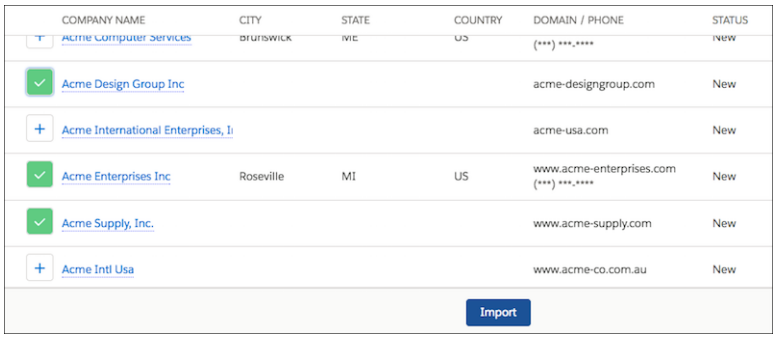
Para utilizar Descubrir compañías, cada usuario debe tener un permiso Crear y Leer en cuentas y el permiso Leer y Modificar en todos los campos del objeto externo incluido en el paquete.



Un representante de ventas puede elegir una fuente de datos(1), buscar (2) y filtrar los resultados de la búsqueda (3). Los filtros varían según el paquete.



Los representantes de ventas pueden seleccionar registros y utilizar sus créditos para adquirirlos. El estado muestra si el registro ya se importó anteriormente.



Integración con Google: Creación flexible de registros, más perspectivas de oportunidades y más opciones de sincronización

Haga que sus representantes trabajen en sus negociaciones de Salesforce directamente desde Gmail™ y Google Calendar™. Lightning for Gmail proporciona a los representantes la flexibilidad para agregar registros procedentes de emails que no coinciden con una persona en Salesforce. Más perspectivas de Einstein y campos de registros rellenados automáticamente hacen que los representantes trabajen más rápido. Además, ayude a los representantes a mantener la productividad con más funciones de sincronización, como la sincronización de cuentas personales, una nueva dirección de sincronización y más disponibilidad para la sincronización de asistentes a eventos. Estos cambios se aplican a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Lightning for Gmail: Creación de registros flexible, reconocimiento de email desconocido y Einstein Intelligence

Cree registros y capture más información con facilidad desde emails sin una coincidencia de registros y aproveche más inteligencia artificial para prospectos en sus mensajes de email con Puntuaje de oportunidades de Einstein y Perspectivas de oportunidades. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Lightning Sync for Google: Más opciones de sincronización, más disponibilidad de asistentes a eventos y configuración rediseñada

Consiga más flexibilidad para sincronizar los elementos de los representantes de la mejor manera para su negocio. Sincronice cuentas personales, seleccione la sincronización de eventos desde Google Calendar a Salesforce únicamente, y dé a los representantes más acceso para ver, modificar y sincronizar asistentes a eventos. Eche un vistazo a nuestra nueva página de configuración simplificada, combinada con la configuración de Lightning for Gmail. Si utiliza ambos productos, configúrelos desde un único y cómodo punto. Estos cambios se aplican a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Lightning for Gmail: Creación de registros flexible, reconocimiento de email desconocido y Einstein Intelligence

Cree registros y capture más información con facilidad desde emails sin una coincidencia de registros y aproveche más inteligencia artificial para prospectos en sus mensajes de email con Puntuaje de oportunidades de Einstein y Perspectivas de oportunidades. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Convertir emails de direcciones desconocidas en contactos, prospectos o cuentas personales

Cuando un representante recibe un email de una dirección que no coincide con un email en un registro de Salesforce, el representante puede crear un contacto, prospecto o cuenta personal (si Salesforce está configurado con cuentas personales) directamente desde Lightning for Gmail. La flexibilidad para seleccionar el tipo de registro permite a los representantes trabajar de la manera que quieren, o alinearse con sus procesos de negocio para aportar información a Salesforce. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Obtener más contexto en los emails de notificación de Chatter

Cuando los representantes seleccionan emails de notificación de Chatter en sus bandejas de entrada, Lightning for Gmail ahora muestra la información de perfil del usuario que realizó la publicación en Chatter. También incluye el registro donde se publicó el comentario. Lightning for Gmail es también más inteligente sobre las direcciones de email coincidentes con registros en Salesforce, y ya no solicita a los representantes crear un usuario que represente la dirección de email de Chatter (reply@chatter.salesforce.com). Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Centrar el trabajo con puntuajes de oportunidades y perspectivas de Einstein en Gmail

Sus representantes ven gran cantidad de oportunidades cada día. Para ayudarles a priorizar su trabajo, los representantes pueden ver el puntuaje de las oportunidades y la perspectiva más importante en Lightning for Gmail. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Permitir que Lightning for Gmail escriba por usted

El ingreso de datos no es divertido. Cuando los representantes crean registros desde el Publicador de acciones en Lightning for Gmail, se extrae más contenido desde el email seleccionado y se ingresa en campos de Salesforce. Por ejemplo, la dirección de email se ingresa cuando se agrega una cuenta personal, y se sugiere una cuenta coincidente cuando se agrega un contacto, junto con otros campos. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Convertir emails de direcciones desconocidas en contactos, prospectos o cuentas personales

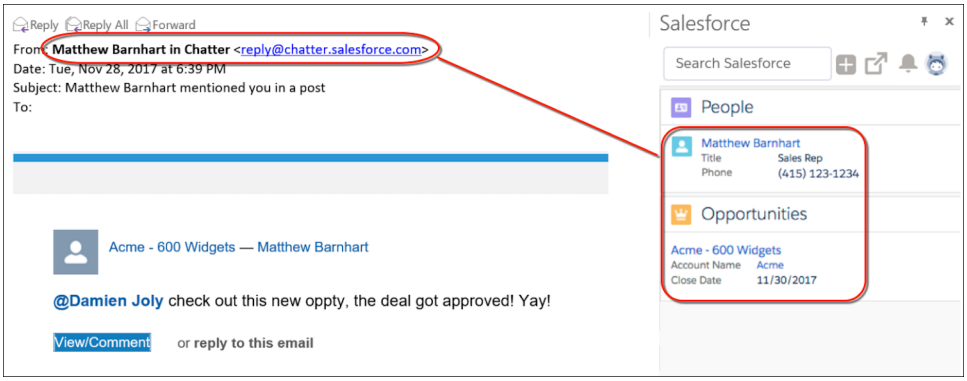
Cuando un representante recibe un email de una dirección que no coincide con un email en un registro de Salesforce, el representante puede crear un contacto, prospecto o cuenta personal (si Salesforce está configurado con cuentas personales) directamente desde Lightning for Gmail. La flexibilidad para seleccionar el tipo de registro permite a los representantes trabajar de la manera que quieren, o alinearse con sus procesos de negocio para aportar información a Salesforce. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBIÉN

Obtener más contexto en los emails de notificación de Chatter

Obtener más contexto en los emails de notificación de Chatter

Cuando los representantes seleccionan emails de notificación de Chatter en sus bandejas de entrada, Lightning for Gmail ahora muestra la información de perfil del usuario que realizó la publicación en Chatter. También incluye el registro donde se publicó el comentario. Lightning for Gmail es también más inteligente sobre las direcciones de email coincidentes con registros en Salesforce, y ya no solicita a los representantes crear un usuario que represente la dirección de email de Chatter (reply@chatter.salesforce.com). Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.



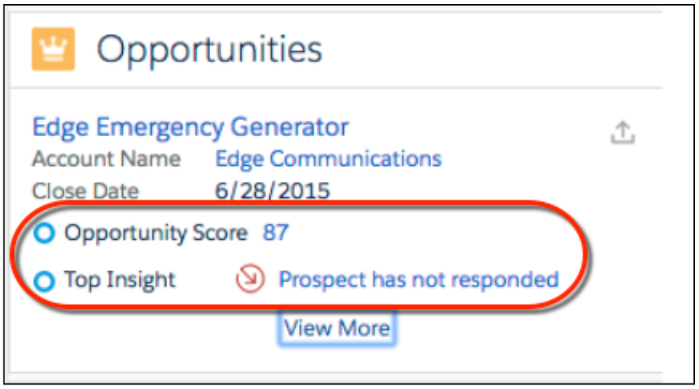
CONSULTE TAMBIÉN

Convertir emails de direcciones desconocidas en contactos, prospectos o cuentas personales

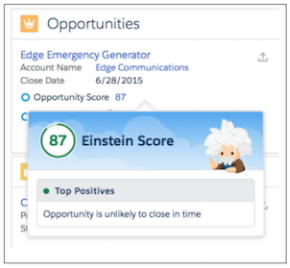
Centrar el trabajo con puntuajes de oportunidades y perspectivas de Einstein en Gmail

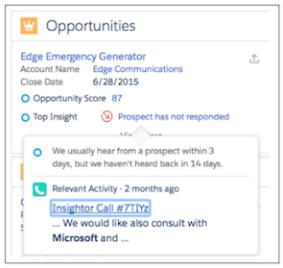
Sus representantes ven gran cantidad de oportunidades cada día. Para ayudarles a priorizar su trabajo, los representantes pueden ver el puntuaje de las oportunidades y la perspectiva más importante en Lightning for Gmail. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Si activó Puntuaje de oportunidades de Einstein, los representantes que utilizan Lightning for Gmail ven un puntuaje que indica la probabilidad de cierre de una oportunidad. Si activó Perspectivas de oportunidades de Einstein, los representantes ven la perspectiva de oportunidad principal, como un momento clave. Esta capa de inteligencia ayuda a los representantes a centrar su trabajo en las oportunidades adecuadas. Hay más perspectivas de oportunidades disponibles desde Ver más, los registros de oportunidades y la página de inicio.



Al pasar el ratón sobre un puntuaje o perspectiva muestra los detalles.





CONSULTE TAMBIÉN

Puntuaje de oportunidades de Einstein: Inteligencia artificial para oportunidades (Disponible de forma general)

Ayuda de Salesforce: Perspectivas de oportunidades de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Permitir que Lightning for Gmail escriba por usted

El ingreso de datos no es divertido. Cuando los representantes crean registros desde el Publicador de acciones en Lightning for Gmail, se extrae más contenido desde el email seleccionado y se ingresa en campos de Salesforce. Por ejemplo, la dirección de email se ingresa cuando se agrega una cuenta personal, y se sugiere una cuenta coincidente cuando se agrega un contacto, junto con otros campos. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Lightning Sync for Google: Más opciones de sincronización, más disponibilidad de asistentes a eventos y configuración rediseñada

Consiga más flexibilidad para sincronizar los elementos de los representantes de la mejor manera para su negocio. Sincronice cuentas personales, seleccione la sincronización de eventos desde Google Calendar a Salesforce únicamente, y dé a los representantes más acceso para ver, modificar y sincronizar asistentes a eventos. Eche un vistazo a nuestra nueva página de configuración simplificada, combinada con la configuración de Lightning for Gmail. Si utiliza ambos productos, configúrelos desde un único y cómodo punto. Estos cambios se aplican a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Sincronizar eventos desde Salesforce a Google Calendar™ únicamente

¿Prefieren sus representantes trabajar con eventos desde Salesforce, pero desea incorporar también esos eventos a Google Calendar? Ahora puede configurar que los eventos se sincronicen desde Salesforce a Google únicamente.Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Sincronizar cuentas personales con contactos de Google

Para ayudar a los representantes que utilizan cuentas personales a trabajar con rapidez y eficacia, mantenga los datos de los clientes y los clientes potenciales sincronizados entre sus contactos de Salesforce y Google. De esa forma, los representantes ya no tienen que mantener registros de contactos en ambos sistemas.Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Dar más acceso a usuarios de Google a asistentes

Ahora los representantes que sincronizan eventos desde Salesforce con Google pueden agregar, eliminar y modificar asistentes. Los representantes que configuran la sincronización de eventos en cualquier dirección pueden ver y sincronizar asistentes.Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación Salesforce. Esta función requiere Lightning Sync.

Gestionar fácilmente la configuración de Lightning for Gmail y Lightning Sync

Lightning for Gmail y Lightning Sync, juntos al fin. Combinamos la configuración para ambas funciones, haciéndola más cómoda para que gestione estos productos desde el mismo lugar.Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Sincronizar eventos desde Salesforce a Google Calendar™ únicamente

¿Prefieren sus representantes trabajar con eventos desde Salesforce, pero desea incorporar también esos eventos a Google Calendar? Ahora puede configurar que los eventos se sincronicen desde Salesforce a Google únicamente.Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Ver la imagen completa para la configuración de Lightning Sync para Google (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Sincronizar cuentas personales con contactos de Google

Para ayudar a los representantes que utilizan cuentas personales a trabajar con rapidez y eficacia, mantenga los datos de los clientes y los clientes potenciales sincronizados entre sus contactos de Salesforce y Google. De esa forma, los representantes ya no tienen que mantener registros de contactos en ambos sistemas.Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Así es como funciona. En primer lugar, trabaje con su administrador de Google para configurar Lightning Sync. Si activó cuentas personales en Salesforce, las cuentas personales de los representantes se sincronizan con Google como contactos.

A continuación, haga saber a sus representantes el modo en que las cuentas personales se sincronizan con contactos de Google en base a la dirección de sincronización que seleccionó. Por ejemplo, si los representantes están sincronizando en ambas direcciones o desde Google a Salesforce únicamente, haga que los representantes creen cuentas personales únicamente en Salesforce. Eso es debido a que los contactos de Gmail y Google no tienen cuentas personales, de modo que los nuevos contactos creados desde esas aplicaciones se sincronizan con Salesforce como contactos en su lugar.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Ver la imagen completa para la configuración de Lightning Sync para Google (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Dar más acceso a usuarios de Google a asistentes

Ahora los representantes que sincronizan eventos desde Salesforce con Google pueden agregar, eliminar y modificar asistentes. Los representantes que configuran la sincronización de eventos en cualquier dirección pueden ver y sincronizar asistentes.Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación Salesforce. Esta función requiere Lightning Sync.

Para permitir a los representantes agregar y modificar asistentes:

- Configure los representantes para sincronizar en ambas direcciones o en una dirección desde Salesforce a Google.
- Agregue el campo Asistentes al formato de página de Evento.
- Los representantes tienen que crear o modificar el evento desde Lightning Experience, cualquier aplicación móvil Salesforce, o (si están sincronizando en ambos sentidos) desde Google Calendar.

Para permitir que los representantes vean asistentes y permitir a los asistentes sincronizar entre Salesforce y Google Calendar™:

- Configure los representantes para que sincronicen eventos en cualquier dirección entre Salesforce y Google empleando Lightning Sync.
- Agregue el campo Asistentes al formato de página de Evento.
- Los organizadores del evento tienen que crear o modificar el evento desde Lightning Experience, cualquier aplicación móvil Salesforce, o (si los organizadores están sincronizando en ambos sentidos) desde Google Calendar.

La configuración de Lightning Sync limita algunas funciones del calendario en Salesforce Classic. Consulte "Consideraciones para el uso de eventos y calendarios en Salesforce Classic" en la Ayuda de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Funciones de Spring '18 diferentes o no disponibles en la aplicación de Salesforce

Ayuda de Salesforce: Consideraciones para el uso de eventos y calendarios en Salesforce Classic (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Configurar representantes para trabajar con asistentes a eventos en Lightning Experience y la aplicación Salesforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Gestionar fácilmente la configuración de Lightning for Gmail y Lightning Sync

Lightning for Gmail y Lightning Sync, juntos al fin. Combinamos la configuración para ambas funciones, haciéndola más cómoda para que gestione estos productos desde el mismo lugar.Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Para localizar la nueva página, desde Configuración, ingrese `Lightning for Gmail y Sync` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Lightning for Gmail y Sync**.

Rediseñamos la página para guiarle por el proceso de configuración paso a paso. De esa forma, si tiene que cambiar la configuración, tendrá que hacer referencia a la documentación de ayuda con menor asiduidad.

Y para ayudarle a realizar una transición más suave a Lightning Experience, el nuevo diseño está disponible para clientes en Lightning Experience y Salesforce Classic. Eso significa una experiencia simplificada, incluso si tiene que cambiar entre interfaces.

Integración de Microsoft®: Creación flexible de registros, más perspectivas de oportunidades y más opciones de sincronización

Haga que sus representantes trabajen en sus negociaciones de Salesforce directamente desde Microsoft Outlook®. Lightning for Outlook proporciona a los representantes la flexibilidad para agregar registros procedentes de emails que no coinciden con una persona en Salesforce. Más perspectivas de Einstein y campos de registros rellenados automáticamente hacen que los representantes trabajen más rápido. Además, ayude a los representantes a mantener la productividad con más funciones de sincronización, como la sincronización de cuentas personales, más direcciones de sincronización y más disponibilidad para la sincronización de asistentes a eventos. Estos cambios se aplican a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Lightning for Outlook: Creación de registros flexible, reconocimiento de email desconocido y Einstein Intelligence

Cree registros y capture más información con facilidad desde emails sin una coincidencia de registros y aproveche más inteligencia artificial para prospectos en sus mensajes de email con Puntuaje de oportunidades de Einstein y Perspectivas de oportunidades. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Lightning Sync for Microsoft® Exchange: Más opciones de sincronización, más disponibilidad de asistentes a eventos y configuración rediseñada

Consiga más flexibilidad para sincronizar los elementos de los representantes de la mejor manera para su negocio. Sincronice cuentas personales, seleccione más opciones de dirección de sincronización, y dé a los representantes más acceso para ver, modificar y sincronizar asistentes a eventos. Eche un vistazo a nuestra nueva página de configuración simplificada, combinada con la configuración de Lightning for Outlook. Si utiliza ambos productos, configúrelos desde un único y cómodo punto. Estos cambios se aplican a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Salesforce for Outlook: Soluciones de fallos disponibles

Actualice a Salesforce for Outlook v3.4.2 para obtener nuestra últimas soluciones de fallos. Mejor aún, si cumple los requisitos del sistema para nuestros mejores productos de integración de Microsoft más recientes, Lightning for Outlook y Lightning Sync, traslade sus representantes a esas funciones ahora. De esa forma puede aprovechar las funciones más recientes y evitar actualizaciones manuales en el futuro. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Connect for Office: Actualización requerida y fin de la compatibilidad para Microsoft® Word 2007

Se requiere a los representantes actualizar a Connect for Office v1.8.1.7 para cumplir los requisitos de certificado de seguridad después del 9 de febrero de 2018. Además, como Microsoft Word 2007 no admite los últimos certificados de seguridad, el complemento de Microsoft Word ya no está disponible para usuarios de Word 2007. Por lo tanto, Connect for Office y ano puede admitir ese entorno. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

Lightning for Outlook: Creación de registros flexible, reconocimiento de email desconocido y Einstein Intelligence

Cree registros y capture más información con facilidad desde emails sin una coincidencia de registros y aproveche más inteligencia artificial para prospectos en sus mensajes de email con Puntuaje de oportunidades de Einstein y Perspectivas de oportunidades. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Anclar Lightning for Outlook al redactar mensajes de email

Los representantes pueden mantener su dinámica mientras redactan o trabajan con emails anclando Lightning for Outlook cuando está abierto. No hay necesidad de abrir la función una y otra vez de nuevo para acceder a datos de clientes. La opción de anclaje está ahora disponible en Outlook 2016 en Windows que esté instalado utilizando Hacer clic y ejecutar con la compilación 7900 o posteriores, sin que se necesite ningún tipo de configuración adicional. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Convertir emails de direcciones desconocidas en contactos, prospectos o cuentas personales

Cuando un representante recibe un email de una dirección que no coincide con un email en un registro de Salesforce, el representante puede crear un contacto, prospecto o cuenta personal (si Salesforce está configurado con cuentas personales) directamente desde Lightning for Outlook. La flexibilidad para seleccionar el tipo de registro permite a los representantes trabajar de la manera que quieren, o alinearse con sus procesos de negocio para aportar información a Salesforce. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Obtener más contexto en notificaciones de Chatter

Cuando los representantes seleccionan emails de notificación de Chatter en sus bandejas de entrada, Lightning for Outlook ahora muestra la información de perfil del usuario que realizó la publicación en Chatter. También incluye el registro donde se publicó el comentario. Lightning for Outlook es también más inteligente sobre las direcciones de email coincidentes con registros en Salesforce, y ya no solicita a los representantes crear un usuario que represente la dirección de email de Chatter (reply@chatter.salesforce.com). Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Centrar el trabajo con puntuajes de oportunidades y perspectivas de Einstein en Microsoft® Outlook®

Sus representantes ven gran cantidad de oportunidades cada día. Para ayudarles a priorizar su trabajo, los representantes pueden ver el puntuaje de las oportunidades y la perspectiva más importante en Lightning for Outlook. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Permitir que Lightning for Outlook escriba por usted

El ingreso de datos no es divertido. Cuando los representantes crean registros desde el Publicador de acciones en Lightning for Outlook, se extrae más contenido desde el email seleccionado y se ingresa en campos de Salesforce. Por ejemplo, la dirección de email se ingresa cuando se agrega una cuenta personal, y se sugiere una cuenta coincidente cuando se agrega un contacto, junto con otros campos. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Anclar Lightning for Outlook al redactar mensajes de email

Los representantes pueden mantener su dinámica mientras redactan o trabajan con emails anclando Lightning for Outlook cuando está abierto. No hay necesidad de abrir la función una y otra vez de nuevo para acceder a datos de clientes. La opción de anclaje está ahora disponible en Outlook 2016 en Windows que esté instalado utilizando Hacer clic y ejecutar con la compilación 7900 o posteriores, sin que se necesite ningún tipo de configuración adicional. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Convertir emails de direcciones desconocidas en contactos, prospectos o cuentas personales

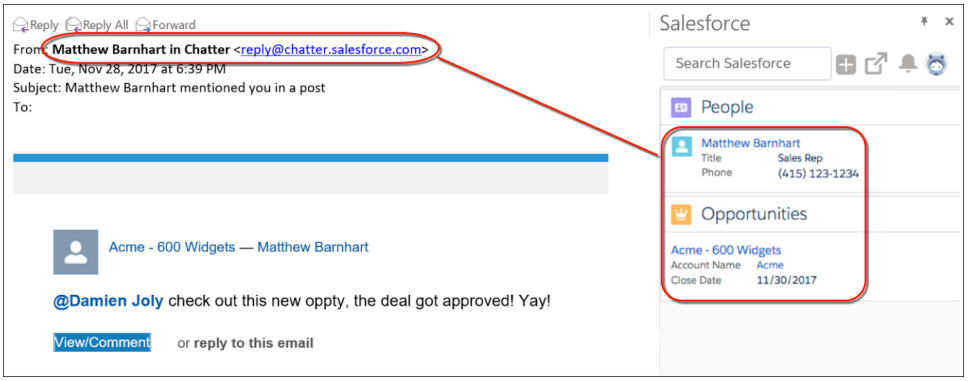
Cuando un representante recibe un email de una dirección que no coincide con un email en un registro de Salesforce, el representante puede crear un contacto, prospecto o cuenta personal (si Salesforce está configurado con cuentas personales) directamente desde Lightning for Outlook. La flexibilidad para seleccionar el tipo de registro permite a los representantes trabajar de la manera que quieren, o alinearse con sus procesos de negocio para aportar información a Salesforce. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBIÉN

Obtener más contexto en notificaciones de Chatter

Obtener más contexto en notificaciones de Chatter

Cuando los representantes seleccionan emails de notificación de Chatter en sus bandejas de entrada, Lightning for Outlook ahora muestra la información de perfil del usuario que realizó la publicación en Chatter. También incluye el registro donde se publicó el comentario. Lightning for Outlook es también más inteligente sobre las direcciones de email coincidentes con registros en Salesforce, y ya no solicita a los representantes crear un usuario que represente la dirección de email de Chatter (reply@chatter.salesforce.com). Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.



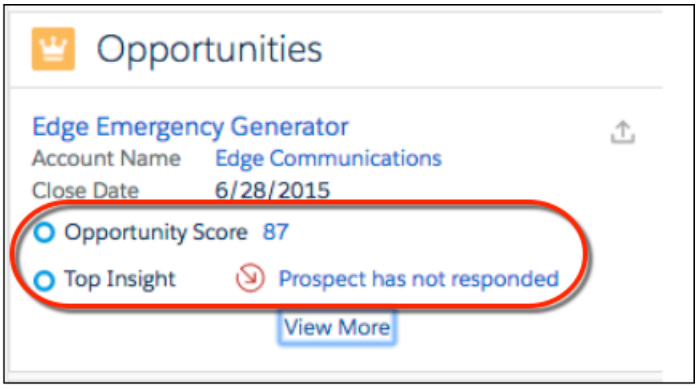
CONSULTE TAMBIÉN

Convertir emails de direcciones desconocidas en contactos, prospectos o cuentas personales

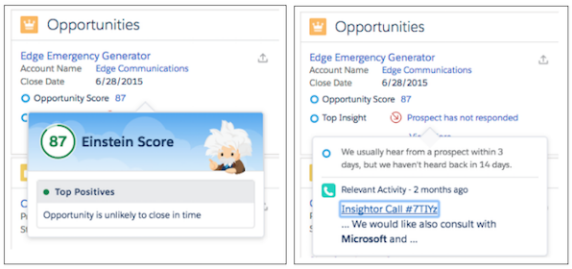
Centrar el trabajo con puntuajes de oportunidades y perspectivas de Einstein en Microsoft® Outlook®

Sus representantes ven gran cantidad de oportunidades cada día. Para ayudarles a priorizar su trabajo, los representantes pueden ver el puntuaje de las oportunidades y la perspectiva más importante en Lightning for Outlook. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Si activó Puntuaje de oportunidades de Einstein, los representantes que utilizan Lightning for Outlook ven un puntuaje que indica la probabilidad de cierre de una oportunidad. Si activó Perspectivas de oportunidades de Einstein, los representantes ven la perspectiva de oportunidad principal, como un momento clave. Esta capa de inteligencia ayuda a los representantes a centrar su trabajo en las oportunidades adecuadas. Hay más perspectivas de oportunidades disponibles desde Ver más, los registros de oportunidades y la página de inicio.



Al pasar el ratón sobre un puntuaje o perspectiva muestra los detalles.



CONSULTE TAMBIÉN

Puntuaje de oportunidades de Einstein: Inteligencia artificial para oportunidades (Disponible de forma general)

Ayuda de Salesforce: Perspectivas de oportunidades de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Permitir que Lightning for Outlook escriba por usted

El ingreso de datos no es divertido. Cuando los representantes crean registros desde el Publicador de acciones en Lightning for Outlook, se extrae más contenido desde el email seleccionado y se ingresa en campos de Salesforce. Por ejemplo, la dirección de email se ingresa cuando se agrega una cuenta personal, y se sugiere una cuenta coincidente cuando se agrega un contacto, junto con otros campos. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Lightning Sync for Microsoft® Exchange: Más opciones de sincronización, más disponibilidad de asistentes a eventos y configuración rediseñada

Consiga más flexibilidad para sincronizar los elementos de los representantes de la mejor manera para su negocio. Sincronice cuentas personales, seleccione más opciones de dirección de sincronización, y dé a los representantes más acceso para ver, modificar y sincronizar asistentes a eventos. Eche un vistazo a nuestra nueva página de configuración simplificada, combinada con la configuración de Lightning for Outlook. Si utiliza ambos productos, configúrelos desde un único y cómodo punto. Estos cambios se aplican a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Sincronizar eventos en ambos sentidos para representantes con Microsoft® Exchange 2013 y 2016

Ahora puede configurar a los representantes con Exchange 2013 y 2016 para que trabajen con eventos desde sus calendarios de Salesforce o Microsoft. Además, promueve la adopción de Salesforce facilitando a los representantes el trabajo con eventos desde Salesforce.Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación Salesforce. Los eventos creados o modificados desde Salesforce Classic no se sincronizan con Exchange.

Sincronizar eventos desde Salesforce a Microsoft® Exchange únicamente

¿Prefieren sus representantes trabajar con eventos desde Salesforce, pero desea incorporar también esos eventos en el calendario de Microsoft de su compañía? Ahora puede configurar que los eventos se sincronicen desde Salesforce a Microsoft Exchange únicamente.Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Sincronizar cuentas personales con contactos de Microsoft®

Para ayudar a los representantes que utilizan cuentas personales a trabajar con rapidez y eficacia, mantenga los datos de los clientes y los clientes potenciales sincronizados entre sus contactos de Salesforce y Microsoft. De esa forma, los representantes ya no tienen que mantener registros de contactos en ambos sistemas. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Dar más acceso a usuarios de Microsoft Exchange® a asistentes

Ahora los representantes con Microsoft® Exchange 2016 y 2013 y los representantes que sincronizan eventos desde Salesforce a Microsoft pueden agregar, eliminar y modificar asistentes. Los representantes que configuran la sincronización de eventos en cualquier dirección pueden ver y sincronizar asistentes.Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación Salesforce. Esta función requiere Lightning Sync.

Gestionar fácilmente la configuración de Outlook y Lightning Sync

Lightning for Outlook y Lightning Sync, juntos al fin. Combinamos la configuración para ambas funciones, haciéndola más cómoda para que gestione estos productos desde el mismo lugar.Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Sincronizar eventos en ambos sentidos para representantes con Microsoft® Exchange 2013 y 2016

Ahora puede configurar a los representantes con Exchange 2013 y 2016 para que trabajen con eventos desde sus calendarios de Salesforce o Microsoft. Además, promueve la adopción de Salesforce facilitando a los representantes el trabajo con eventos desde Salesforce.Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación Salesforce. Los eventos creados o modificados desde Salesforce Classic no se sincronizan con Exchange.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Ver la imagen completa para la configuración de Lightning Sync para Microsoft® Exchange (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Sincronizar eventos desde Salesforce a Microsoft® Exchange únicamente

¿Prefieren sus representantes trabajar con eventos desde Salesforce, pero desea incorporar también esos eventos en el calendario de Microsoft de su compañía? Ahora puede configurar que los eventos se sincronicen desde Salesforce a Microsoft Exchange únicamente.Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Ver la imagen completa para la configuración de Lightning Sync para Microsoft® Exchange (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Sincronizar cuentas personales con contactos de Microsoft®

Para ayudar a los representantes que utilizan cuentas personales a trabajar con rapidez y eficacia, mantenga los datos de los clientes y los clientes potenciales sincronizados entre sus contactos de Salesforce y Microsoft. De esa forma, los representantes ya no tienen que mantener registros de contactos en ambos sistemas. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Así es como funciona. En primer lugar, trabaje con su administrador de Microsoft para configurar Lightning Sync. Si activó cuentas personales en Salesforce, las cuentas personales de los representantes se sincronizan con Microsoft como contactos.

A continuación, haga saber a sus representantes el modo en que las cuentas personales se sincronizan con Microsoft en base a la dirección de sincronización que seleccionó. Por ejemplo, si los representantes están sincronizando en ambas direcciones o desde Exchange a Salesforce, haga que los representantes creen cuentas personales únicamente en Salesforce. Eso es debido a que Microsoft no tiene cuentas personales, de modo que los nuevos contactos creados desde aplicaciones como Outlook se sincronizan con Salesforce como contactos en su lugar.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Ver la imagen completa para la configuración de Lightning Sync para Microsoft® Exchange (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Dar más acceso a usuarios de Microsoft Exchange® a asistentes

Ahora los representantes con Microsoft® Exchange 2016 y 2013 y los representantes que sincronizan eventos desde Salesforce a Microsoft pueden agregar, eliminar y modificar asistentes. Los representantes que configuran la sincronización de eventos en cualquier dirección pueden ver y sincronizar asistentes.Este cambio se aplica a Lightning Experience y a todas las versiones de la aplicación Salesforce. Esta función requiere Lightning Sync.

Para permitir a los representantes agregar y modificar asistentes:

- Configure los representantes para sincronizar en ambas direcciones desde Salesforce a Exchange.
- Agregue el campo Asistentes al formato de página de Evento.
- Los representantes tienen que crear o modificar el evento desde Lightning Experience, cualquiera de las aplicaciones móviles Salesforce, o (si están sincronizando en ambos sentidos) desde los calendarios de Microsoft.

Para permitir que los representantes vean asistentes y permitir a los asistentes sincronizar entre Salesforce y los calendarios de Microsoft:

- Configure los representantes para que sincronicen eventos en cualquier dirección entre Salesforce y Exchange empleando Lightning Sync.
- Agregue el campo Asistentes al formato de página de Evento.
- Los organizadores del evento tienen que crear o modificar el evento desde Lightning Experience, cualquiera de las aplicaciones móviles Salesforce, o (si los organizadores están sincronizando en ambos sentidos) desde sus calendarios de Microsoft.

La configuración de Lightning Sync limita algunas funciones del calendario en Salesforce Classic. Consulte "Consideraciones para el uso de eventos y calendarios en Salesforce Classic" en la Ayuda de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Funciones de Spring '18 diferentes o no disponibles en la aplicación de Salesforce

Ayuda de Salesforce: Consideraciones para el uso de eventos y calendarios en Salesforce Classic (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Configurar representantes para trabajar con asistentes a eventos en Lightning Experience y la aplicación Salesforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Gestionar fácilmente la configuración de Outlook y Lightning Sync

Lightning for Outlook y Lightning Sync, juntos al fin. Combinamos la configuración para ambas funciones, haciéndola más cómoda para que gestione estos productos desde el mismo lugar.Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Para localizar la nueva página, desde Configuración, ingrese `Lightning for Outlook y Sync` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Lightning for Outlook y Sync**.

Rediseñamos la página para guiarle por el proceso de configuración paso a paso. De esa forma, si tiene que cambiar la configuración, tendrá que hacer referencia a la documentación de ayuda con menor asiduidad.

Y para ayudarle a realizar una transición más suave a Lightning Experience, el nuevo diseño está disponible para clientes en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Salesforce for Outlook: Soluciones de fallos disponibles

Actualice a Salesforce for Outlook v3.4.2 para obtener nuestra últimas soluciones de fallos. Mejor aún, si cumple los requisitos del sistema para nuestros mejores productos de integración de Microsoft más recientes, Lightning for Outlook y Lightning Sync, traslade sus representantes a esas funciones ahora. De esa forma puede aprovechar las funciones más recientes y evitar actualizaciones manuales en el futuro. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Consulte las notas de versión de Salesforce for Outlook para obtener más detalles acerca de nuestra última versión.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones excepto Essentials Edition

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de la versión de Salesforce for Outlook (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Trailhead: Integrar Outlook y Gmail con Salesforce

Ayuda de Salesforce: Requisitos del sistema de Lightning for Outlook (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Requisitos del sistema de Lightning Sync (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Connect for Office: Actualización requerida y fin de la compatibilidad para Microsoft® Word 2007

Se requiere a los representantes actualizar a Connect for Office v1.8.1.7 para cumplir los requisitos de certificado de seguridad después del 9 de febrero de 2018. Además, como Microsoft Word 2007 no admite los últimos certificados de seguridad, el complemento de Microsoft Word ya no está disponible para usuarios de Word 2007. Por lo tanto, Connect for Office y ano puede admitir ese entorno. Este cambio se aplica a Salesforce Classic únicamente.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones excepto Essentials Edition

La compatibilidad con Connect for Office finalizó en 2017. Si sus representantes aún pueden utilizar Connect for Office v1.8.1.6, no cumplirá los requisitos de certificado de seguridad después del 9 de febrero de 2018. Para evitar interrupciones de servicio, le recomendamos actualizar los representantes o migrarlos a un producto alternativo.

Los representantes de ventas pueden descargar Connect for Office v1.8.1.7 desde su configuración personal. Ingrese `Connect for Office` en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione **Connect for Office**.

Para obtener sugerencias acerca de productos alternativos, consulte nuestros artículos Fin de la compatibilidad.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Fin de la compatibilidad del complemento de Excel de Connect for Office en marzo de 2017

Artículo de Knowledge: Fin de la compatibilidad del complemento de Word de Connect for Office y la combinación de email estándar en marzo de 2017

Notas de la versión de Connect for Office (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Salesforce CPQ y Billing: Mejoras en presupuestos y pagos

Entregue presupuestos, proposiciones y contratos con rapidez y precisión. Automatice su proceso de facturación y pago con herramientas y condiciones flexibles. Salesforce CPQ y Billing ofrecen una solución integral para crear presupuestos, cerrar contratos, liquidar facturas y reportar ingresos. Disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Nota: Debe instalar Salesforce CPQ con el fin de utilizar Salesforce Billing.

EDICIONES

Está disponible a un costo adicional en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Salesforce CPQ: Selección de partidas mejorada y visibilidad de estado de contrato

Cree y gestione sus presupuestos y pedidos con Salesforce CPQ. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Salesforce Billing: Facturación flexible, reportes personalizados, pagos simplificados

Cree y automatice sus facturas, pagos e ingresos con Salesforce Billing. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Salesforce CPQ: Selección de partidas mejorada y visibilidad de estado de contrato

Cree y gestione sus presupuestos y pedidos con Salesforce CPQ. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

Seleccionar múltiples líneas en páginas de Visualforce de Salesforce CPQ

Sus representantes de ventas ahora tienen una forma más sencilla de seleccionar varias opciones en ciertas páginas de Visualforce de Salesforce CPQ. Los usuarios pueden hacer clic manteniendo pulsada la tecla Mayús para seleccionar varias líneas al mismo tiempo.Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Realizar un seguimiento del estado del trabajo de contratación

Ahora puede realizar un seguimiento del estado de trabajos de contratación en segundo plano. El control de giro proporciona visibilidad mostrando el progreso de su trabajo de contratación. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Otros cambios en Salesforce CPQ

Conozca el resto de los detalles que realizamos en los campos de productos de pedido y la contratación a nivel de partidas.

Seleccionar múltiples líneas en páginas de Visualforce de Salesforce CPQ

Sus representantes de ventas ahora tienen una forma más sencilla de seleccionar varias opciones en ciertas páginas de Visualforce de Salesforce CPQ. Los usuarios pueden hacer clic manteniendo pulsada la tecla Mayús para seleccionar varias líneas al mismo tiempo.Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Solo puede seleccionar líneas sin agrupar en estas páginas.

- Agregar productos, para la búsqueda de productos
- Agregar productos, para la búsqueda dinámica de productos
- Seleccionar activos, cuando está actualizando un activo
- Seleccionar contratos, cuando está renovando suscripciones

Realizar un seguimiento del estado del trabajo de contratación

Ahora puede realizar un seguimiento del estado de trabajos de contratación en segundo plano. El control de giro proporciona visibilidad mostrando el progreso de su trabajo de contratación. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Agregue este componente a sus formatos de página de pedidos existentes. En primer lugar, localice los formatos de página de pedidos.

- Si está utilizando Lightning Experience, en Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Gestor de objetos` y, a continuación, seleccione **Gestor de objetos**. A continuación, haga clic en **Pedido**, y desplácese hasta la sección **Formatos de página**.
- Si está utilizando Salesforce Classic, en Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Pedidos` y, a continuación, seleccione **Formatos de página**.

1. Junto a Formato de página de CPQ, haga clic en **Modificar**.
2. Desde el panel superior, navegue a Páginas de Visualforce.
3. Arrastre la etiqueta **Sección** a una sección vacía.
4. Asigne el nombre a la nueva sección `OrderContracting`.
5. Anule la selección de **Página de detalle** y **Modificar página**. En formato, seleccione **1 columna**. Guarde sus cambios.
6. Desde el menú Páginas de Visualforce, arrastre la etiqueta OrderContracting a la nueva sección.
7. Haga clic en el icono de llave inglesa en la sección OrderContracting.
8. Para asegurarse de que el formato de página aparece correctamente, establezca **Anchura** en `100%` y **Altura** en `22`. Anule la selección de **Mostrar barras de desplazamiento** y **Mostrar etiquetas**. Haga clic en **Aceptar**.
9. Guarde sus cambios.

Otros cambios en Salesforce CPQ

Conozca el resto de los detalles que realizamos en los campos de productos de pedido y la contratación a nivel de partidas.

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar el multiplicador de prorrateo para productos de pedido

Los productos de pedido de Salesforce CPQ ahora muestran el campo multiplicador de prorrateo. Este campo hereda su valor de la partida del presupuesto y se utiliza para calcular el precio total del producto de pedido. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Contratación a nivel de partidas en Productos de pedido relacionados queda retirada

Ya no puede crear un contrato a partir de productos de porcentaje del total, cubiertos o paquete en el nivel de producto de pedido. En su lugar, cree un contrato con estos objetos a través del registro de pedido. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Utilizar el multiplicador de prorrateo para productos de pedido

Los productos de pedido de Salesforce CPQ ahora muestran el campo multiplicador de prorrateo. Este campo hereda su valor de la partida del presupuesto y se utiliza para calcular el precio total del producto de pedido. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Contratación a nivel de partidas en Productos de pedido relacionados queda retirada

Ya no puede crear un contrato a partir de productos de porcentaje del total, cubiertos o paquete en el nivel de producto de pedido. En su lugar, cree un contrato con estos objetos a través del registro de pedido. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Salesforce Billing: Facturación flexible, reportes personalizados, pagos simplificados

Cree y automatice sus facturas, pagos e ingresos con Salesforce Billing. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Nota: Debe instalar Salesforce CPQ con el fin de utilizar Salesforce Billing.

EN ESTA SECCIÓN:

personalizar Billing con Dynamic Invoice Plans

Dynamic Invoice Plans ofrecen más flexibilidad para el método y el momento de facturar a sus clientes. Defina fechas, periodos de servicio o eventos clave de proyectos que están fuera de los ciclos estándar de facturación mensuales, trimestrales y anuales. Por ejemplo, puede facturar el 10% del importe total de un producto de pedido en la activación, el 25% en la primera entrega y el resto tras la entrega final.Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Gestionar los impuestos para sus notas de crédito y notas de débito

Nuestro proceso de cálculo de impuestos le permite estimar los impuestos para sus notas de crédito y notas de débito antes de aplicarlo. Si necesita cambiar campos que influyen en el cálculo de los impuestos, puede hacerlo antes de enviar los impuestos al registro de nota de crédito o nota de débito.

Utilizar herramientas de creación de reportes mejoradas

Herramientas de creación de reportes útiles y plantillas sin configuración que muestran instantáneas de sus cuentas y transacciones, y proporcionan ejemplos del modo en que Salesforce Billing puede ayudarle a trabajar mejor. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Gestione las facturas y los pagos de forma transparente en el nuevo Payment Center

El Payment Center actualizado ofrece un proceso más intuitivo y rápido para liquidar cuentas. Los clientes tienen más flexibilidad para pagar una factura al completo o en parte, aplicar crédito a una cuenta, cambiar los detalles de tarjetas de crédito o cuentas bancarias y realizar un seguimiento de los pagos con una interfaz de usuario simplificada e intuitiva.Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

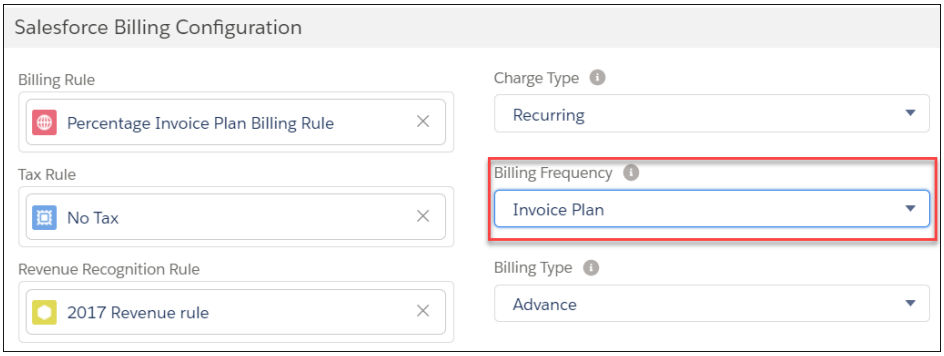
Agregar flexibilidad con uso prepuntuado para productos de pedidos

Si tiene puntuajes de uso que estén definidos por otra fuente, o cargos no cubiertos por puntuajes de uso estándar, puede incluirlos como uso prepuntuado. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

personalizar Billing con Dynamic Invoice Plans

Dynamic Invoice Plans ofrecen más flexibilidad para el método y el momento de facturar a sus clientes. Defina fechas, periodos de servicio o eventos clave de proyectos que están fuera de los ciclos estándar de facturación mensuales, trimestrales y anuales. Por ejemplo, puede facturar el 10% del importe total de un producto de pedido en la activación, el 25% en la primera entrega y el resto tras la entrega final.Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Cuando esté configurando el tratamiento de facturación para un producto de pedido, bajo **Frecuencia de facturación** seleccione el nuevo campo **Invoice Plan** desde el menú desplegable. Luego puede crear partidas de factura personalizadas enlazadas con un proyecto o evento clave, definir su propio ciclo de facturación, facturar un porcentaje diferente del total por factura, u otras opciones idóneas para su negocio y sus clientes.



Gestionar los impuestos para sus notas de crédito y notas de débito

Nuestro proceso de cálculo de impuestos le permite estimar los impuestos para sus notas de crédito y notas de débito antes de aplicarlo. Si necesita cambiar campos que influyen en el cálculo de los impuestos, puede hacerlo antes de enviar los impuestos al registro de nota de crédito o nota de débito.

Para calcular o estimar los impuestos, asegúrese de que su nota de crédito o nota de débito tiene la siguiente configuración.

- Una dirección de impuestos en la nota o una de sus líneas
- Una fecha de impuestos en vigor
- Cada línea tenga **Calculate Tax?** seleccionada
- Cada línea tenga el campo Taxable (Yes/No) establecido en sí
- Cada línea tenga un tratamiento de impuestos

1. Haga clic en **Estimate Tax** en una nota de crédito o nota de débito de borrador.
   Salesforce Billing invocará su motor de impuestos para proporcionar un valor estimado del campo Tax en cada una de las partidas de su nota. La suma de los impuestos de la partida se muestran en el campo Tax de su nota.
2. Revise el valor y ajuste la configuración de sus impuestos según proceda. Haga clic en **Estimate Tax** cuando esté listo para actualizar sus campos Tax con nuevos valores.
3. Si desea eliminar los impuestos estimados de su nota en conjunto, haga clic en **Cancel Tax**.
   Salesforce Billing invoca su motor de impuestos para cancelar sus impuestos estimados. Los campos Tax y Total Amount (With Tax) en las partidas de su nota de crédito y nota de débito cambian sus valores a nulos.
4. Cuando esté listo para enviar los impuestos y publicar la nota de crédito, haga clic en **Apply Tax**.

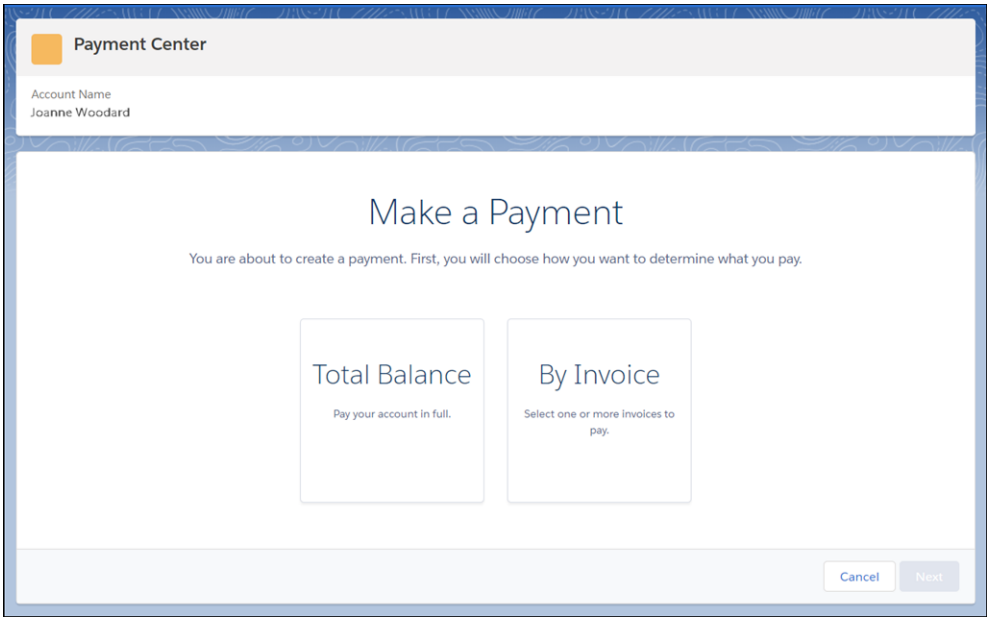
Utilizar herramientas de creación de reportes mejoradas

Herramientas de creación de reportes útiles y plantillas sin configuración que muestran instantáneas de sus cuentas y transacciones, y proporcionan ejemplos del modo en que Salesforce Billing puede ayudarle a trabajar mejor. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Los nuevos tipos de reportes incluyen Payments, Invoicing, Revenue, Account Balance and AR Aging, Credit Notes, Debit Notes, Taxation, Usage, Collections y Finance Period Closing. Los reportes están disponibles para su uso con campos estándar de Salesforce Billing y Salesforce Reporting. También puede modificar los reportes existentes para reflejar sus necesidades de negocio.

Gestione las facturas y los pagos de forma transparente en el nuevo Payment Center

El Payment Center actualizado ofrece un proceso más intuitivo y rápido para liquidar cuentas. Los clientes tienen más flexibilidad para pagar una factura al completo o en parte, aplicar crédito a una cuenta, cambiar los detalles de tarjetas de crédito o cuentas bancarias y realizar un seguimiento de los pagos con una interfaz de usuario simplificada e intuitiva.Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.



Agregar flexibilidad con uso prepuntuado para productos de pedidos

Si tiene puntuajes de uso que estén definidos por otra fuente, o cargos no cubiertos por puntuajes de uso estándar, puede incluirlos como uso prepuntuado. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Normalmente, cuando un usuario carga el uso de un producto, suscripción o servicio de pedido, Salesforce Billing configura la factura en base al producto de pedido o la programación de precios. Esto funciona muy bien para la mayoría de los casos, pero a veces los clientes desean agregar un importe específico al registro de uso en vez de basarse en la programación de precios. Los ejemplos incluyen cargos postales para costos de envío puntuales, gastos directos de facturación o servicios a con su propio sistema de puntuaje establecido.

Para cargar uso prepuntuado, en el registro de uso, seleccione **Prerated Quantity** o **Prerated Amount**. Salesforce Billing no aplica un puntuaje a ese uso y utiliza el importe o la cantidad que proporcionó en su lugar. El importe prepuntuado se utiliza en su lugar al calcular los cargos totales sin facturar para su suscripción o servicio. Puede haber tanto totales puntuados como prepuntuados en un resumen de uso, lo que le permite ver todos los cargos relacionados con una cuenta y facturar a los clientes con precisión.

Nota: El uso prepuntuado no está disponible para planes de precios con niveles.

Pardot: Alineación de campaña (Beta), Implicación de campaña (Beta), Contactos coincidentes en cuentas, compatibilidad con el idioma japonés

Sincronice registros de campañas de Pardot y Salesforce, vea cómo los miembros de campañas se están implicando con campañas, haga coincidir prospectos con cuentas y utilice Pardot en japonés. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Conectar sus campañas de Pardot con campañas de Salesforce (Beta)

Permita a su departamento de marketing utilizar las funciones de Pardot y Salesforce con un único conjunto de registros de campañas. Cuando las campañas están conectadas, los expertos en marketing pueden realizar un seguimiento de la influencia de la campaña y ver el historial de implicación, todo en el mismo registro en Salesforce.

Ver cómo los clientes potenciales se están implicando con campañas (Beta)

Cuando su departamento de marketing conecta sus campañas de Pardot y Salesforce, pueden ver exactamente cómo se están implicando los prospectos y contactos con las campañas, directamente en Salesforce. Agregue el componente Mediciones de implicación, campos de historial de implicación y reportes a los formatos de página de campañas para mostrar a los responsables de comercialización cómo muchos miembros de campañas están viendo y haciendo clic en emails y formularios. Agregue la lista relacionada Historial de implicación a prospectos y contactos para ver cómo se implicaron.

Conectar los puntos entre prospectos y cuentas

Si utiliza Pardot, ayude a sus equipos a practicar el marketing basado en cuentas utilizando sus datos de Salesforce de una nueva manera. En el generador de aplicaciones Lightning, agregue el componente Prospectos coincidentes a sus páginas de cuentas de negocio para mostrar los prospectos que coincidieron con una cuenta, con las mejores coincidencias primero. Los equipos de ventas pueden convertir prospectos sin abandonar la cuenta. Al reducir los datos redundantes, el componente Prospectos coincidentes le ayuda a trabajar para cumplir las diversas leyes de protección y privacidad.

Pardot disponible en japonés

Pardot se tradujo para Japón y tiene disponibilidad general para todos los clientes.

Dominios de supervisor seguros con SSL

A partir de Spring '18, puede asegurar con SSL sus dominios de supervisor de Pardot y presentar contenido de Pardot en HTTPS. Anteriormente, tenía que utilizar el dominio go.pardot.com de Pardot para proteger sus activos de marketing, en vez de utilizar su propio dominio de supervisor que puede recordar. Ahora puede solicitar un certificado SSL para cualquier dominio de supervisor validado en su cuenta en la página Gestión de dominios de Pardot.

Pardot disponible en japonés

Pardot se tradujo para Japón y tiene disponibilidad general para todos los clientes.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones de Pardot

Dominios de supervisor seguros con SSL

A partir de Spring '18, puede asegurar con SSL sus dominios de supervisor de Pardot y presentar contenido de Pardot en HTTPS. Anteriormente, tenía que utilizar el dominio go.pardot.com de Pardot para proteger sus activos de marketing, en vez de utilizar su propio dominio de supervisor que puede recordar. Ahora puede solicitar un certificado SSL para cualquier dominio de supervisor validado en su cuenta en la página Gestión de dominios de Pardot.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones de Pardot

Otros cambios en Sales Cloud

Incorporamos anchuras de columna ajustables en la tabla de pronósticos y un nuevo permiso necesario para acceder a los pronósticos en Lightning Experience. Eliminamos los datos de contactos en Reino Unido e Irlanda de la base de datos de Data.com Connect y agregamos partidas de pedido con cantidad cero a productos de pedido.

EN ESTA SECCIÓN:

Las anchuras de las columnas de tablas de pronósticos son ajustables en Lightning Experience

Los usuarios de pronósticos ahora pueden ajustar la anchura de las columnas en la tabla de pronósticos en Lightning Experience, del mismo modo que en Salesforce Classic.

Nuevo permiso necesario para acceder a la página de pronósticos en Lightning Experience

Los usuarios ahora necesitan el permiso Ver funciones y Jerarquía de funciones para acceder a la página de pronósticos en Lightning Experience. Este permiso se asigna a todos los usuarios de pronósticos de forma predeterminada.

Datos de contactos de Reino Unido e Irlanda retirados de Data.com Connect

Para dar cobertura a sus esfuerzos para cumplir con las leyes de protección y privacidad de los datos, como el Reglamento general de protección de datos (GDPR), retiramos los datos de los contactos de Reino Unido e Irlanda de la base de datos de contactos de Data.com Connect. Los contactos que coincidían previamente utilizando Data.com Clean o Data.com Prospector ahora tienen un estado de limpieza de No encontrado. Si recibe solicitudes relacionadas con la protección y la privacidad de los datos, considere dirigir a los solicitantes a ¿Está en Data.com Connect? Si están en la base de datos, pueden utilizar el formulario de anulación para retirarse ellos mismos.

Se permiten partidas de pedido con cantidad cero en productos de pedido

Establezca sus preferencias de pedidos para crear productos de pedido con una cantidad de cero. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Las anchuras de las columnas de tablas de pronósticos son ajustables en Lightning Experience

Los usuarios de pronósticos ahora pueden ajustar la anchura de las columnas en la tabla de pronósticos en Lightning Experience, del mismo modo que en Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition** (sin pronósticos de campos personalizados), **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Nuevo permiso necesario para acceder a la página de pronósticos en Lightning Experience

Los usuarios ahora necesitan el permiso Ver funciones y Jerarquía de funciones para acceder a la página de pronósticos en Lightning Experience. Este permiso se asigna a todos los usuarios de pronósticos de forma predeterminada.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition** (sin pronósticos de campos personalizados), **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

CONSULTE TAMBIÉN

- Controlar la visibilidad de las funciones y la jerarquía de funciones con un nuevo permiso
- *Ayuda de Salesforce*: Activar usuarios en Pronósticos de colaboración (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Datos de contactos de Reino Unido e Irlanda retirados de Data.com Connect

Para dar cobertura a sus esfuerzos para cumplir con las leyes de protección y privacidad de los datos, como el Reglamento general de protección de datos (GDPR), retiramos los datos de los contactos de Reino Unido e Irlanda de la base de datos de contactos de Data.com Connect. Los contactos que coincidían previamente utilizando Data.com Clean o Data.com Prospector ahora tienen un estado de limpieza de No encontrado. Si recibe solicitudes relacionadas con la protección y la privacidad de los datos, considere dirigir a los solicitantes a ¿Está en Data.com Connect? Si están en la base de datos, pueden utilizar el formulario de anulación para retirarse ellos mismos.

Se permiten partidas de pedido con cantidad cero en productos de pedido

Establezca sus preferencias de pedidos para crear productos de pedido con una cantidad de cero. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Antes de que pueda activar este parámetro, los pedidos deben estar habilitados para su organización de Salesforce. En Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Configuración de pedidos` y, a continuación, seleccione **Activar cantidad cero**. Guarde sus cambios. A partir de ese momento podrá crear pedidos con cantidad cero como con otros pedidos.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Marketing: Compartir contenido, Mensajes SMS y distribuidos mejorados y otras funciones

Construya una única vista de los datos de aprovechamiento de clientes desde cualquier fuente. Planifique y optimice trayectorias de clientes exclusivas basadas en los objetivos de negocio de su compañía. Ofrezca contenido personalizado en todos los canales y dispositivos en el momento adecuado. Marketing Cloud ayuda a los responsables de comercialización a medir la repercusión de cada interacción de su negocio para optimizar su enfoque y ofrecer mejores resultados.

Aprenda sobre nuestras funciones y mejoras más recientes en las Notas de la versión de Marketing Cloud.

- Versión de octubre de 2017
- Versión de agosto de 2017

- Versión de julio de 2017

CONSULTE TAMBIÉN

Descripción general de Marketing Cloud

Marketing Cloud: Notas de la versión de marzo 2017

Marketing Cloud: Notas de la versión de enero 2017

Marketing Cloud: Notas de versiones anteriores

Página de Facebook de Salesforce Marketing Cloud

Servicio: Compartir artículos de Knowledge, pedidos de devolución y acciones rápidas masivas para casos

Potencie sus esfuerzos de Knowledge con funciones de exportación, colaboración de artículos y procesos de aprobación de traducción, e incorpore el componente Knowledge a su implementación de Live Agent. Realice un seguimiento de las devoluciones y reparaciones de productos de servicio de campo, póngase a trabajar rápidamente con una nueva configuración guiada y personalice la experiencia de la aplicación móvil Field Service Lightning por perfil de usuario. Disfrute de acciones rápidas masivas para casos y prospectos, compatibilidad con macros para todos los objetos y un SDK de Snap-ins más potente. Finalmente, aproveche gran cantidad de mejoras en Service Cloud en Lightning Experience, incluyendo la admisión de texto rápido, una barra lateral de pláticas en redes sociales llena de funciones y una experiencia de Live Agent más enriquecedora.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Knowledge: Mejoras de componentes y más funciones de la interfaz Classic agregadas a Lightning Knowledge

Lightning Knowledge agregó funciones que solo estaban disponibles en Classic Knowledge. Ahora puede insertar contenido de artículos en emails de casos, enviar borradores de artículos para acciones de aprobación y asignar acciones de artículos. Además, los agentes tienen ahora acceso instantáneo al componente Knowledge cuando recogen chats de Live Agent.

Field Service: Devolver órdenes y fantásticos reportes de servicio

Realice un seguimiento de elementos devueltos por clientes o empleados de campo de forma eficiente con la ayuda de órdenes de devolución, que muestran el motivo de la devolución, instrucciones de procesamiento y el método de reembolso. Termine sus trabajos de servicio de campo en una nota alta con reportes de servicio mejorados, que incluyen ahora filtrado de lista relacionada, números de página y nuevas funciones de Lightning Experience.

Productividad de agentes: Texto rápido y macros para todos

Ahora las macros y el texto rápido pueden funcionar conjuntamente para hacer que su día sea más fácil. El texto rápido está disponible en Lightning Experience y puede utilizar macros en la mayoría de los objetos estándar y personalizados.Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Casos: Acciones rápidas masivas, casos para ruta y mejoras de email

En realidad estamos abriendo camino a la capacidad de Acciones rápida donde puede ejecutar acciones en múltiples registros de Caso, Prospectos u Objetos personalizados. Las acciones rápidas masivas para la creación y actualización de registros permite a los agentes ser más eficientes. Utilice Ruta para casos para determinar y personalizar las etapas de Caso importantes para su organización y proporcionar directrices para el éxito del agente. Mejoras en el email que continúan llevando la productividad del agente al primer plano.

Consola de servicio: Páginas de regiones ancladas, texto rápido y acciones rápidas masivas

Agregue regiones ancladas para permitir a sus representantes seguir mostrando información de registro de casos mientras ven subfichas. Los agentes ahora utilizan texto rápido, realizan acciones masivas en sus casos y mucho más. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Live Agent: Compatibilidad de Knowledge y texto rápido en Lightning Experience

Los agentes pueden insertar rápidamente respuestas estandarizadas con texto rápida y buscar artículos de conocimiento mientras chatean en Lightning Experience. Los agentes también pueden eliminar transcripciones en espera tanto en Salesforce Classic como Lightning Experience. Las versiones simplificadas garantizan una mejor experiencia para sesiones de chat en curso cuando se entrega una versión.

OmniCanal: Enrutamiento basado en habilidades y más cosas útiles en Lightning Experience

Enrute el trabajo a los agentes empleando habilidades en vez de colas con enrutamiento basado en habilidades (beta). El Supervisor de OmniCanal tiene disponibilidad general en Lightning Experience y Enrutamiento externo (beta) está disponible en Lightning Experience. Los métodos de consola para Lightning Experience que presentamos en Winter '18 tienen disponibilidad general. Los eventos de OmniCanal que le encantan en Salesforce Classic ahora están disponibles en Lightning Experience. También elevamos nuestros límites de enrutamiento y agregamos funciones con flujos de trabajo y desencadenadores.

Snap-Ins para Web: Componentes Lightning previos al chat, enrutamiento Directo a botón, invitaciones automatizadas y mucho más

Personalice el formulario previo al chat y utilice el enrutamiento directo a botón, invitaciones automatizadas y reglas de datos confidenciales. Si utiliza el componente Chat de Snap-ins en su comunidad o Lightning Out (beta) para iniciar la sesión de sus clientes, puede establecer algunos campos previos al chat para que se rellenen automáticamente cuando soliciten un chat. Existen algunos cambios adicionales en la configuración de Snap-ins y el miniprograma de código. Actualice sus miniprogramas de código existentes a la versión 4.0 para utilizar las funciones más recientes.

Snap-ins para aplicaciones móviles: Mejoras de SDK

Estamos muy ocupados mejorando los SDK de Snap-ins para Android e iOS. Asigne los campos del formulario previo al chat de su aplicación a campos de registros de su organización. Personalice artículos de Knowledge con su propio JavaScript o CSS. También admitimos el hardware y software más recientes: iPhone X, iOS 11 y Android O.

Gestión de asignaciones: Ver eventos clave de órdenes de trabajo en Lightning Experience

Los agentes pueden ahora ver eventos clave pasados, actuales y futuros en órdenes de trabajo en Lightning Experience. Visualice cuantas atrás en eventos clave restantes y marque eventos clave como completados en el rastreador de eventos clave rediseñado.

Servicio de atención al cliente en redes sociales: Aprender más sobre sus clientes con el componente Pláticas

El Servicio de atención al cliente en redes sociales ofrece incluso más información sobre clientes en el componente Pláticas. Las mejoras como la opinión del cliente y el estado de las redes sociales (por nombrar algunos) ofrecen más visibilidad de los clientes que nunca antes. Otras actualizaciones incluyen una barra lateral contraíble, reglas de negocio sin programación, enrutamiento de casos en redes sociales automatizado y modificaciones de hilos de Apex.

CTI: El componente de VF support:clickToDial ahora funciona en Lightning Experience

Si tiene Visualforce incrustado en su aplicación con clic para marcar heredado, puede agregar elementos como números de teléfono en los que se puede hacer clic. Útil con sus implementaciones de CTI existentes.

Otros cambios en Service Cloud

Conozca detalles sobre otros cambios que realizamos para mejorar Service Cloud.

Knowledge: Mejoras de componentes y más funciones de la interfaz Classic agregadas a Lightning Knowledge

Lightning Knowledge agregó funciones que solo estaban disponibles en Classic Knowledge. Ahora puede insertar contenido de artículos en emails de casos, enviar borradores de artículos para acciones de aprobación y asignar acciones de artículos. Además, los agentes tienen ahora acceso instantáneo al componente Knowledge cuando recogen chats de Live Agent.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Salesforce Knowledge está disponible en: **Performance Edition** y **Developer Edition** y en **Unlimited Edition** con Service Cloud

Salesforce Knowledge está disponible por un costo adicional en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition** y **Unlimited Edition**.

EN ESTA SECCIÓN:

Insertar contenido de artículos en emails de casos

No hay que cortar. No hay que pegar. No hay que volver a escribir. Los agentes pueden insertar contenido de artículos directamente en emails de casos, respondiendo rápidamente a preguntas de clientes. Este cambio se aplica a Lightning Experience.

Configurar la aprobación de borradores en Lightning

Como en Classic Knowledge, los autores ahora pueden enviar artículos en borrador y dirigirlos para su aprobación. Los administradores pueden diseñar un proceso de aprobación personalizado en base a las necesidades de su organización, incluso configurar el enrutamiento de artículos con condiciones de aprobación automática. Este cambio se aplica a Lightning Experience.

Reasignar borradores a nuevos asignados

Anteriormente, cuando un artículo en borrador se asignaba a alguien que dejaba la compañía o se iba de vacaciones, el artículo quedaba en modo borrador y nunca se publicaba. Eso deja de ser así. Los gerentes y autores pueden reasignar borradores si el propietario no puede finalizar el artículo (o se va a Bora Bora). Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Dar acceso a usuarios de Live Agent a Knowledge

Problema: Los agentes necesitan respuestas rápidas para sus casos de chat. Solución: Los usuarios de Live Agent pueden buscar en la base de datos de conocimientos de la compañía, directamente en el componente de Knowledge, mientras chatean con sus clientes. Los agentes pueden incluso buscar en Knowledge cuando no hay un caso abierto. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Importar archivos de traducción fácilmente

Gerentes de traducción, ¡regocíjense! Puede importar archivos traducidos directamente en registros de traducción en borrador. Luego los archivos traducidos se agregan a Files y se muestran en la lista relacionada del artículo de Knowledge. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Insertar contenido de artículos en emails de casos

No hay que cortar. No hay que pegar. No hay que volver a escribir. Los agentes pueden insertar contenido de artículos directamente en emails de casos, respondiendo rápidamente a preguntas de clientes. Este cambio se aplica a Lightning Experience.

Configurar la aprobación de borradores en Lightning

Como en Classic Knowledge, los autores ahora pueden enviar artículos en borrador y dirigirlos para su aprobación. Los administradores pueden diseñar un proceso de aprobación personalizado en base a las necesidades de su organización, incluso configurar el enrutamiento de artículos con condiciones de aprobación automática. Este cambio se aplica a Lightning Experience.

Reasignar borradores a nuevos asignados

Anteriormente, cuando un artículo en borrador se asignaba a alguien que dejaba la compañía o se iba de vacaciones, el artículo quedaba en modo borrador y nunca se publicaba. Eso deja de ser así. Los gerentes y autores pueden reasignar borradores si el propietario no puede finalizar el artículo (o se va a Bora Bora). Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Dar acceso a usuarios de Live Agent a Knowledge

Problema: Los agentes necesitan respuestas rápidas para sus casos de chat. Solución: Los usuarios de Live Agent pueden buscar en la base de datos de conocimientos de la compañía, directamente en el componente de Knowledge, mientras chatean con sus clientes. Los agentes pueden incluso buscar en Knowledge cuando no hay un caso abierto. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Importar archivos de traducción fácilmente

Gerentes de traducción, ¡regocíjense! Puede importar archivos traducidos directamente en registros de traducción en borrador. Luego los archivos traducidos se agregan a Files y se muestran en la lista relacionada del artículo de Knowledge. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Field Service: Devolver órdenes y fantásticos reportes de servicio

Realice un seguimiento de elementos devueltos por clientes o empleados de campo de forma eficiente con la ayuda de órdenes de devolución, que muestran el motivo de la devolución, instrucciones de procesamiento y el método de reembolso. Termine sus trabajos de servicio de campo en una nota alta con reportes de servicio mejorados, que incluyen ahora filtrado de lista relacionada, números de página y nuevas funciones de Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Las características de Field Service Lightning estándar y los paquetes gestionados están disponibles en las versiones siguientes: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**. Las órdenes de trabajo también están disponibles en **Professional** Edition.

EN ESTA SECCIÓN:

Realizar un seguimiento de devoluciones de productos e inventarios con órdenes de devolución

Si el calzado (o panel solar) no se ajusta, ¡lo tuvimos en cuenta! Las órdenes de devolución facilitan la devolución de artículos que vendió a clientes o proporcionó a técnicos.Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.

Filtrar listas relacionadas en reportes de servicio (Beta)

Limite los registros que aparecen en listas relacionadas de reportes de servicio agregando un filtro a cualquier plantilla de reportes de servicio. Por ejemplo, configure un filtro de modo que la lista relacionada Partidas de órdenes de trabajo en reportes de servicio de órdenes de trabajo muestre únicamente las partidas completadas.Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.

Ver, enviar por email y eliminar reportes de servicio en Lightning Experience

Disfrute de una nueva y elegante pantalla de vista previa con acciones de email y eliminación en la lista relacionada Reportes de servicio.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Agregar números de página a reportes de servicio

Llegue a la misma página que sus clientes con la ayuda de una configuración nueva y útil en plantillas de reportes de servicio.Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.

Ver y gestionar plantillas de servicio en la aplicación de Salesforce

Las plantillas de servicio y los miembros de la plantilla de servicio son ahora compatibles en la aplicación de Salesforce. Visualice detalles de plantilla, agregue o elimine miembros de plantilla y revise habilidades de miembros.Este cambio se aplica a todas las versiones de la aplicación de Salesforce.

Crear recursos de servicio para los agentes de asistencia de OmniCanal (Beta)

Demos la bienvenida a un nuevo tipo de recurso de servicio. Cree recursos de servicio de tipo Agente para mejorar el enrutamiento de casos para agentes que utilizan el enrutamiento basado en habilidades de OmniCanal (Beta).Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.

Paquete gestionado de Field Service: Plantillas de servicio y Programación y eficiencia, Vaya

Configure y mantenga objetos de servicio de campo fácilmente con la nueva configuración guiada. Programe plantillas de servicio con el paquete gestionado. Verifique coordenadas de mapa antes de su implementación y mida la eficiencia de su plantilla móvil.

Field Service para Mobile: Configuración basada en perfil, Mejoras de flujo y la aplicación iOS se convierte en 4.0

Asigne conjuntos únicos de parámetros de Field Service Mobile a perfiles de usuarios tanto para iOS como para Android para cubrir las necesidades de cada usuario. En la aplicación iOS, los técnicos pueden consumir productos de múltiples ubicaciones (beta) y los administradores pueden ahora controlar quién tiene permiso para modificar su inventario de elementos de producto. Los formatos de búsqueda se pueden utilizar para campos de búsqueda y ausencias de recursos en la aplicación para iOS, proporcionándole un mejor control de la interfaz de usuario. Finalmente, realizamos algunas mejoras en flujos tanto en iOS como en Android.

Realizar un seguimiento de devoluciones de productos e inventarios con órdenes de devolución

Si el calzado (o panel solar) no se ajusta, ¡lo tuvimos en cuenta! Las órdenes de devolución facilitan la devolución de artículos que vendió a clientes o proporcionó a técnicos.Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.

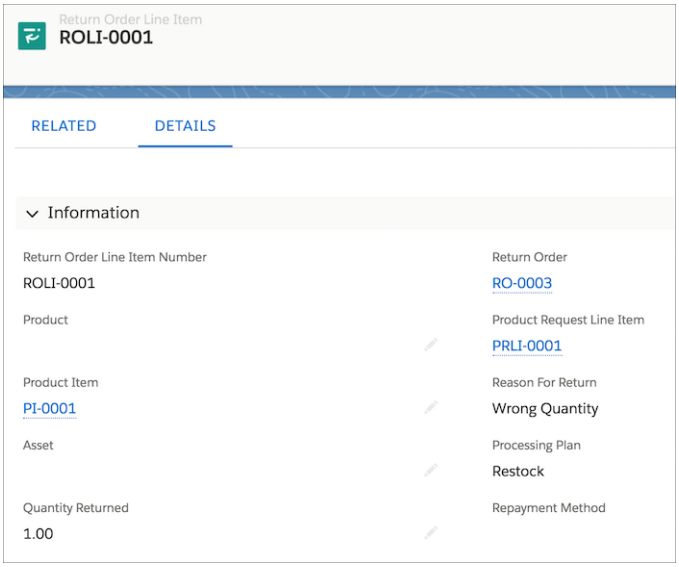
Puede utilizar órdenes de devolución para realizar un seguimiento de devoluciones de clientes, reparaciones de clientes o la devolución de inventario desde el stock del furgón de un técnico a un almacén o proveedor. Los clientes pueden iniciar una devolución desde una comunidad o bien los agentes pueden crear órdenes de devolución en respuesta a una llamada del cliente o solicitud del técnico.

Las partidas de órdenes de devolución le permiten agregar detalles acerca de los artículos devueltos. Cada partida debe indicar uno o más de lo siguiente, lo que representa los artículos devueltos: producto, artículo de producto, activo, partida de solicitud de producto, producto de pedido. También puede asociar una orden de devolución con una solicitud de producto, caso, cuenta, contacto o pedido. Esta versatilidad le permite utilizar órdenes de devolución para realizar un seguimiento de una gran variedad de escenarios.

Revisemos tres formas en que Rockin' Robotics, una hipotética compañía que vende brazos robóticos, puede utilizar órdenes de devolución en su operación de servicio de campo.

Devoluciones de técnicos

Para prepararse para una cita de instalación in situ, un técnico de Rockin' Robotics crea una solicitud de producto para tres brazos hidráulicos largos. Tras recibir los productos y llegar a la ubicación, el técnico descubre que solo se necesitan dos brazos. Para devolver le brazo no deseado al almacén principal, el técnico crea una orden de devolución con una partida cuyo campo Artículo de producto indica el brazo. El responsable del inventario a continuación crea una transferencia de productos para realizar un seguimiento de la devolución del brazo al almacén. Una vez devuelto el brazo al almacén, se puede actualizar la partida de productos del almacén para reflejar el cambio en los números del inventario.



Devoluciones de clientes

Un cliente de Rockin' Robotics adquirió un pequeño brazo hidráulico por error. Para devolverlo, el cliente crea un caso desde la comunidad de clientes. El agente asignado crea una orden de devolución que indica el pedido relacionado y el producto del pedido. El cliente puede a continuación enviar el producto utilizando la información de envío proporcionada por el agente. Cuando llega el producto, el responsable del inventario decide si devolverlo al stock. El responsable actualiza la cantidad en el artículo del producto apropiado para indicar que el almacén recibió un pequeño brazo hidráulico adicional.

Reparaciones de clientes

Un cliente de Rockin' Robotics desea actualizar su brazo hidráulico de ocho años de antigüedad con la tecnología actual. Llaman a Rockin' Robotics y el agente del servicio de atención al cliente crea una orden de trabajo para actualizar el brazo. A continuación, el agente asocia la orden de trabajo con una orden de devolución que realiza un seguimiento de la devolución del brazo al taller de Rockin' Robotics. Una vez actualizado el brazo, la orden de trabajo se marca como completada. A continuación se crea la transferencia y el envío del producto para realizar un seguimiento de la devolución del brazo desde el taller hasta el cliente.

Como las órdenes de devolución se pueden asociar con una variedad de objetos, usted decide lo mejor para incorporarlos en sus procesos de servicio de campo. Por ejemplo, para minimizar el tiempo de procesamiento, es posible que decida no asociar órdenes de devolución con transferencias de productos.

Las órdenes de devolución están disponibles en Lightning Experience, Salesforce Classic, la aplicación de Salesforce, la aplicación móvil Field Service Lightning para Android e iOS y comunidades creadas utilizando Salesforce Tabs + Visualforce.

Visualice y gestione órdenes de trabajo desde la ficha Órdenes de devolución en Salesforce. Las órdenes de devolución también se pueden incorporar en múltiples formatos de página.

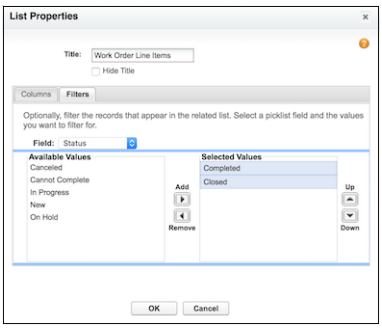
- La lista relacionada Órdenes de devolución está disponibles para cuentas, contactos, productos, solicitudes, casos,´pedidos y ubicaciones.
- La lista relacionada Partidas de órdenes de devolución está disponibles para elementos de productos, órdenes de devolución, ubicaciones, productos, activos, productos de pedidos y partidas de solicitud de productos.
- Los campos Orden de devolución y Partida de orden de devolución están disponibles para órdenes de trabajo, partidas de órdenes de trabajo y formatos de página de transferencia de productos.

Filtrar listas relacionadas en reportes de servicio (Beta)

Limite los registros que aparecen en listas relacionadas de reportes de servicio agregando un filtro a cualquier plantilla de reportes de servicio. Por ejemplo, configure un filtro de modo que la lista relacionada Partidas de órdenes de trabajo en reportes de servicio de órdenes de trabajo muestre únicamente las partidas completadas.Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.

Los filtros de listas relacionadas en plantillas de reportes de servicio funcionan justo como los filtros de vista de lista de Salesforce habituales. A continuación le mostramos cómo configurar un filtro.

1. Desde Configuración, ingrese `Plantillas de reportes de servicio` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Plantillas de reportes de servicio**.
2. Haga clic en **Modificar** junto a la plantilla que necesita un filtro. Si la lista no está agregada al formato aún, arrastre un mosaico **Lista** al formato y seleccione el objeto y los campos para mostrar.
3. En el campo Plantillas relacionadas en la parte superior del editor, seleccione una plantilla secundaria. Por ejemplo, para aplicar el filtro a todos los reportes de servicio de órdenes de trabajo utilizando la plantilla, seleccione **Orden de trabajo**.
4. Busque la lista relacionada que desea filtrar y haga clic en el icono de llave inglesa para ver sus propiedades.
5. Seleccione la ficha Filtros.
6. Seleccione un campo de lista de selección para definir el filtro.
7. Utilice los botones de flecha para seleccionar valores de lista de selección. Solo los registros que indican un valor seleccionado en el campo de filtro aparecerán en reportes de servicio que utilizan la plantilla.
8. Haga clic en **Aceptar**.
9. Si lo desea, repita los pasos anteriores para otras plantillas secundarias.
10. Guarde sus cambios.



Ahora, el filtro que creó se reflejará en registros que utilizan la plantilla de reportes de servicio.

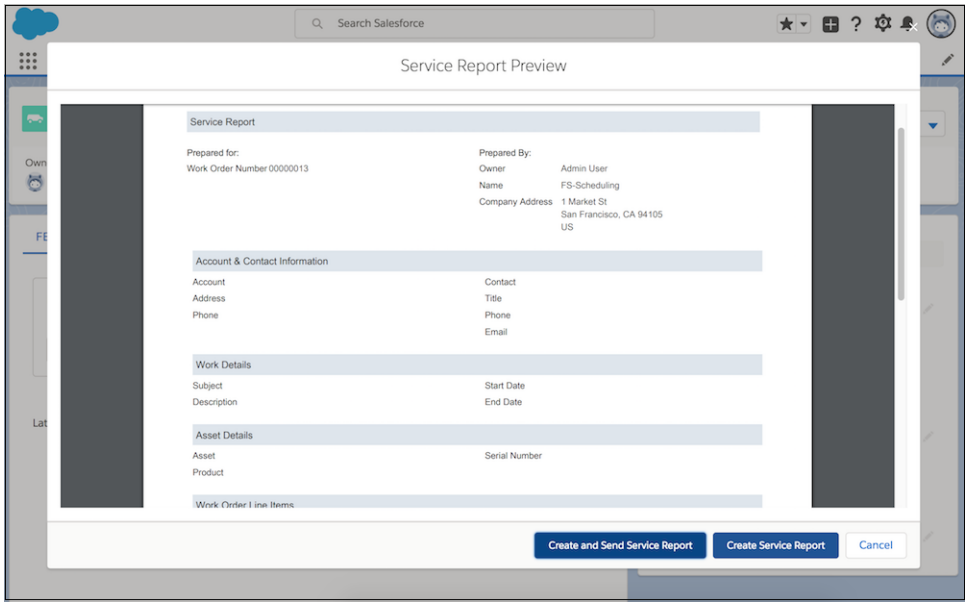
Al utilizar el filtrado de listas relacionadas en reportes de servicio, tenga en cuenta lo siguiente.

- Solo puede crear un filtro por lista relacionada.
- El filtrado está disponible únicamente en campos de lista de selección.
- No puede filtrar el campo Estado en partidas de contratos.
- El filtrado de listas relacionadas no es compatible con Internet Explorer 8.

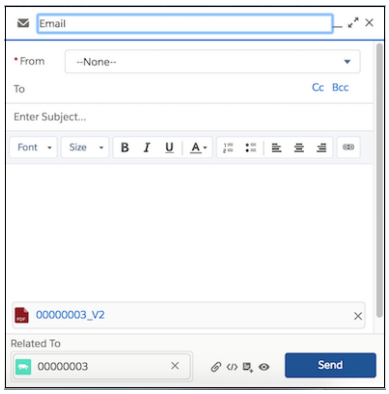
Ver, enviar por email y eliminar reportes de servicio en Lightning Experience

Disfrute de una nueva y elegante pantalla de vista previa con acciones de email y eliminación en la lista relacionada Reportes de servicio.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Anteriormente, no se podían visualizar reportes de servicio en Lightning Experience. Ahora, hacer clic en **Crear reporte de servicio** en una orden de trabajo, partida de orden de trabajo o cita de servicio revela una vista previa del reporte.

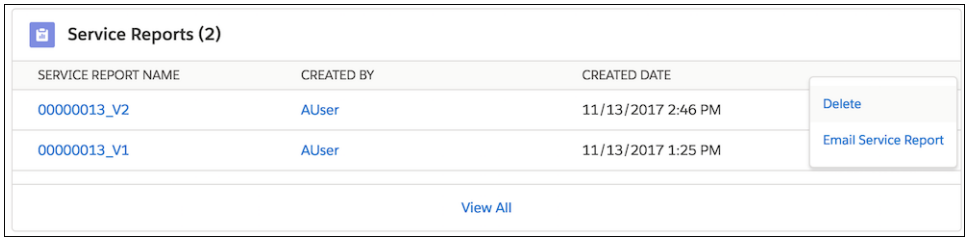


Haga clic en **Crear reporte de servicio** para generar el reporte en PDF o haga clic en **Crear y enviar reporte de servicio** para generar el reporte y abrir el editor de email. El reporte ya está adjunto al email de borrador.



La lista relacionada Reportes de servicio en un registro muestra todos los reportes de servicio generados. Desde la lista relacionada, puede:

- Ver un reporte de servicio haciendo clic en su nombre
- Eliminar un reporte de servicio seleccionando **Eliminar** en el menú desplegable de acciones
- Enviar un reporte de servicio por email seleccionando **Enviar reporte de servicio por email** en el menú desplegable de acciones



Nota: Para enviar un reporte de servicio por email, necesita el permiso de usuario Enviar email y el permiso Modificar en el registro principal. Para eliminar un reporte de servicio, necesita el permiso Eliminar en el registro principal.

Agregar números de página a reportes de servicio

Llegue a la misma página que sus clientes con la ayuda de una configuración nueva y útil en plantillas de reportes de servicio.Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.

A continuación le mostramos cómo cambiar números de página para una plantilla de reportes de servicio.

1. Desde Configuración, ingrese `Plantillas de reportes de servicio` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Plantillas de reportes de servicio**.
2. Haga clic en **Modificar** junto a la plantilla que necesita números de página.
3. En el campo Plantillas relacionadas en la parte superior del editor, seleccione una plantilla secundaria. Por ejemplo, para agregar números de página a todos los reportes de servicio de órdenes de trabajo utilizando la plantilla, seleccione **Orden de trabajo**.
4. Haga clic en el icono de llave inglesa en la sección Pie de página para ver las propiedades de la sección.
5. Seleccione **Mostrar números de página en el pie de página** y haga clic en **Aceptar**.
6. Si lo desea, repita los pasos anteriores para otras plantillas secundarias.
7. Guarde sus cambios.

Cuando se selecciona esta configuración, los reportes de servicio incluyen un número de página en la esquina inferior derecha de cada página.

Nota: La palabra "Página" aparece en el idioma predeterminado de la organización de Salesforce. No se puede personalizar el formato del número de página.

Ver y gestionar plantillas de servicio en la aplicación de Salesforce

Las plantillas de servicio y los miembros de la plantilla de servicio son ahora compatibles en la aplicación de Salesforce. Visualice detalles de plantilla, agregue o elimine miembros de plantilla y revise habilidades de miembros.Este cambio se aplica a todas las versiones de la aplicación de Salesforce.

Las plantillas de servicio ya estaban disponibles en Lightning Experience, Salesforce Classic y la aplicación móvil Field Service Lightning para Android e iOS.

Para obtener más información acerca de plantillas de servicio, consulte Crear plantillas de servicio en la Ayuda de Salesforce.

EDICIONES

Las características de Field Service Lightning estándar y los paquetes gestionados están disponibles en las versiones siguientes: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**. Las órdenes de trabajo también están disponibles en **Professional** Edition.

Crear recursos de servicio para los agentes de asistencia de OmniCanal (Beta)

Demos la bienvenida a un nuevo tipo de recurso de servicio. Cree recursos de servicio de tipo Agente para mejorar el enrutamiento de casos para agentes que utilizan el enrutamiento basado en habilidades de OmniCanal (Beta).Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.

Paquete gestionado de Field Service: Plantillas de servicio y Programación y eficiencia, Vaya

Configure y mantenga objetos de servicio de campo fácilmente con la nueva configuración guiada. Programe plantillas de servicio con el paquete gestionado. Verifique coordenadas de mapa antes de su implementación y mida la eficiencia de su plantilla móvil.

EN ESTA SECCIÓN:

Programar plantillas de servicio

Las plantillas de servicio, introducidas en Winter '18, están ahora disponibles para programar en el paquete gestionado de Field Service Lightning. Asigne equipos de trabajadores predefinidos a citas de servicio, ahorrando tiempo y asegurándose de que cada cita está gestionada por los trabajadores correctos.Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.

Llevar Field Service en sus desplazamientos con la Configuración guiada

La configuración guiada de Field Service le lleva a través de la creación de territorios de servicio y horas de trabajo, la definición de sus tipos de trabajo y conjuntos de habilidades, la asignación de sus agentes, despachadores y recursos de servicio y la configuración de sus políticas de programación. Puede utilizar la configuración guiada tanto como desee para ajustar su configuración de servicio de campo. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Ajustar su eficiencia de servicio de campo

Defina la rapidez con la que los recursos de servicio completan órdenes de trabajo y asegúrese de que sus estimaciones de duración del tipo de trabajo son precisas. Cada recurso de servicio puede tener una valoración de eficiencia. Cuanto más alta sea la valoración, más rápido será el recurso. Sin embargo, el objetivo de la eficiencia es el inverso de la valoración de eficiencia para asegurarse de que el recurso es siempre más alto en prioridad al seleccionar el recurso para una cita de servicio.Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.

Seleccionar el recurso correcto con mayor rapidez

Los agentes tienen más información disponibles al seleccionar candidatos de recursos de servicio. El asistente de emergencia mejorado muestra ahora información detallada como, ubicación y orden de trabajo actual, de modo que el agente puede seleccionar el mejor candidato absoluto.Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.

Programar plantillas de servicio

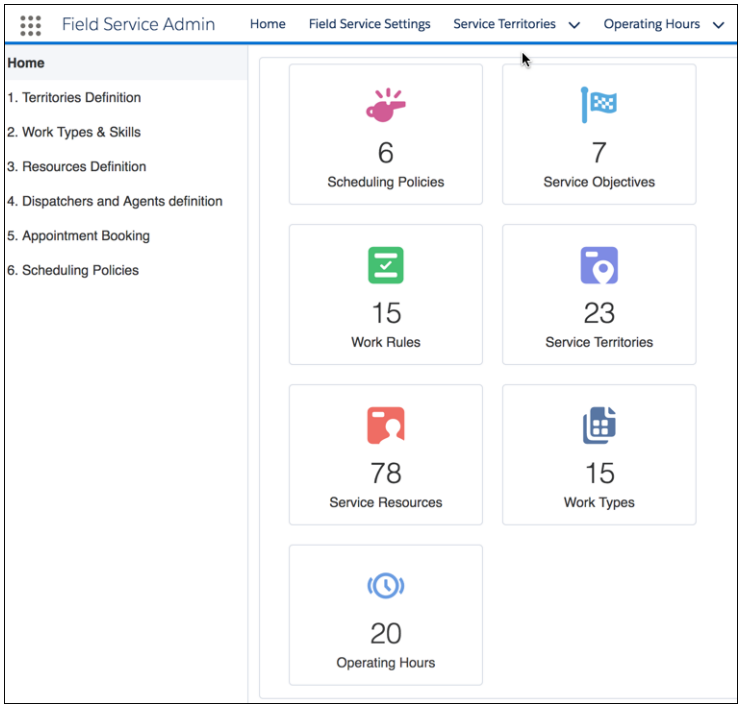
Las plantillas de servicio, introducidas en Winter '18, están ahora disponibles para programar en el paquete gestionado de Field Service Lightning. Asigne equipos de trabajadores predefinidos a citas de servicio, ahorrando tiempo y asegurándose de que cada cita está gestionada por los trabajadores correctos.Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.

Bajo **Colaboración** > **Automatización**, seleccione si otorgar a todos los miembros de la plantilla derechos de colaboración o solo al responsable de la plantilla.

Llevar Field Service en sus desplazamientos con la Configuración guiada

La configuración guiada de Field Service le lleva a través de la creación de territorios de servicio y horas de trabajo, la definición de sus tipos de trabajo y conjuntos de habilidades, la asignación de sus agentes, despachadores y recursos de servicio y la configuración de sus políticas de programación. Puede utilizar la configuración guiada tanto como desee para ajustar su configuración de servicio de campo. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

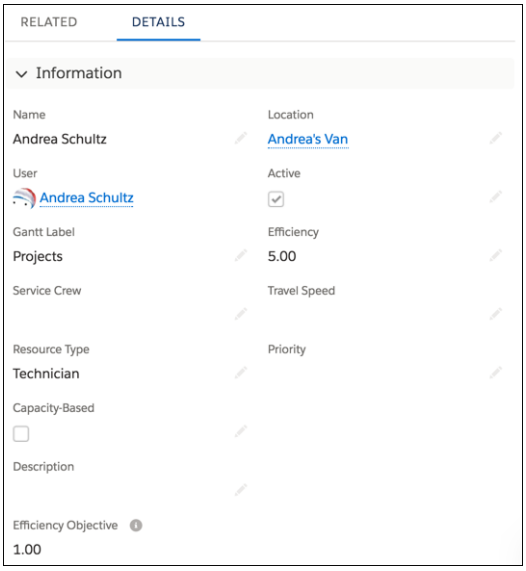
Inicie la configuración guiada y cree o modifique su centro de Field Service.



Siga los pasos a la izquierda para configurar Field Service Lightning. Tras completar su configuración básica, puede empezar a utilizar kas acciones de programación de la Consola del despachador y Field Service Lightning, como concertar citas con la configuración predeterminada. La configuración avanzada le permite personalizar los objetivos y las restricciones de programación para ajustar su negocio y definir sus plazos de llegada de registro de citas. Puede revisitar la configuración guiada para ajustar su configuración.

Ajustar su eficiencia de servicio de campo

Defina la rapidez con la que los recursos de servicio completan órdenes de trabajo y asegúrese de que sus estimaciones de duración del tipo de trabajo son precisas. Cada recurso de servicio puede tener una valoración de eficiencia. Cuanto más alta sea la valoración, más rápido será el recurso. Sin embargo, el objetivo de la eficiencia es el inverso de la valoración de eficiencia para asegurarse de que el recurso es siempre más alto en prioridad al seleccionar el recurso para una cita de servicio.Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.



Seleccionar el recurso correcto con mayor rapidez

Los agentes tienen más información disponibles al seleccionar candidatos de recursos de servicio. El asistente de emergencia mejorado muestra ahora información detallada como, ubicación y orden de trabajo actual, de modo que el agente puede seleccionar el mejor candidato absoluto.Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.

Field Service para Mobile: Configuración basada en perfil, Mejoras de flujo y la aplicación iOS se convierte en 4.0

Asigne conjuntos únicos de parámetros de Field Service Mobile a perfiles de usuarios tanto para iOS como para Android para cubrir las necesidades de cada usuario. En la aplicación iOS, los técnicos pueden consumir productos de múltiples ubicaciones (beta) y los administradores pueden ahora controlar quién tiene permiso para modificar su inventario de elementos de producto. Los formatos de búsqueda se pueden utilizar para campos de búsqueda y ausencias de recursos en la aplicación para iOS, proporcionándole un mejor control de la interfaz de usuario. Finalmente, realizamos algunas mejoras en flujos tanto en iOS como en Android.

Nota: La aplicación Field Service Lightning para iOS se actualiza a 4.0 el 1/3/18. Puede descargarla desde la App Store.

EN ESTA SECCIÓN:

Agilizar el servicio con flujos mejorados (iOS y Android)

Muestre a su equipo a donde puede llegar (¿ve lo que hicimos aquí?) con flujos de aplicación móvil Field Service Lightning mejorados. Configure flujos completamente localizados exclusivos de la aplicación móvil Field Service Lightning. A continuación, entréguelos a usuarios de la aplicación (incluyendo usuarios de la comunidad) con la ayuda de acciones de flujo e imágenes integradas.

Personalizar la configuración de aplicaciones móviles para distintos usuarios (iOS y Android)

Asigne configuraciones móviles únicas a perfiles de usuario para una experiencia móvil de Field Service Lightning personalizada. Por ejemplo, configure distintos ajustes para contratistas, técnicos de distintos niveles o líderes de plantillas de servicio.

Cargar imágenes en flujos (iOS)

La captura de imágenes importantes en el campo se acaba de volver mucho más sencilla. La aplicación móvil para iOS ahora admite flujos que utilizan pantallas con componentes Lightning para usuarios para cargar imágenes.

Tomar el control de sus reportes de servicio con filtros (iOS)

Ahora puede especificar los parámetros para cualquier lista relacionada en una plantilla de reporte de servicio para tener criterios de filtro. Estos criterios de filtro le permiten controlar qué tipos de registros aparecerán en la lista relacionada en el reporte de servicio, permitiéndole realizar un seguimiento exacto de la información que desea mostrar a sus clientes y en sus propios registros.

Controlar campos de búsqueda con formatos de búsqueda (iOS)

¡Los registros en campos de búsqueda incluyen ahora una vista previa de muy fácil uso! Para personalizar la vista previa, configure el formato de búsqueda para el objeto al que se hace referencia en un campo de búsqueda. Así, los usuarios ven una vista previa de registros en campos de búsqueda.

Agilizar el servicio con flujos mejorados (iOS y Android)

Muestre a su equipo a donde puede llegar (¿ve lo que hicimos aquí?) con flujos de aplicación móvil Field Service Lightning mejorados. Configure flujos completamente localizados exclusivos de la aplicación móvil Field Service Lightning. A continuación, entréguelos a usuarios de la aplicación (incluyendo usuarios de la comunidad) con la ayuda de acciones de flujo e imágenes integradas.

Los flujos del tipo Field Service Mobile se puede traducir ahora completamente utilizando Sistema de traducción. Si es nuevo en la traducción de flujos, consulte Componentes de flujo en Sistema de traducción en la Ayuda de Salesforce.

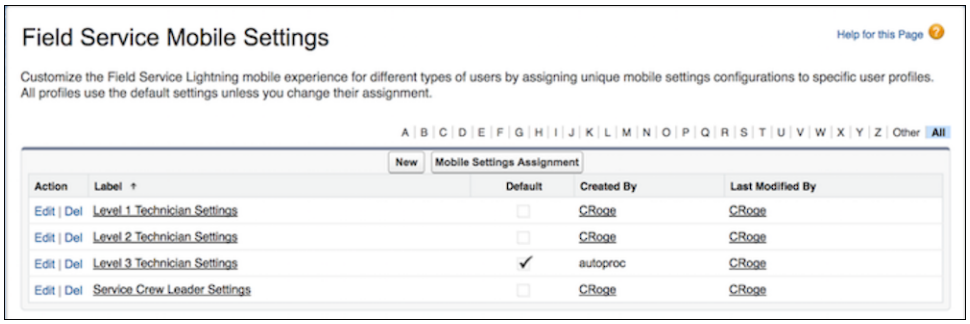
Por último, de un toque especial a su flujo permitiendo a los usuarios incrustar imágenes o adjuntar archivos en una pantalla. Por ejemplo, permita a un técnico cargar una imagen del widget en el que están trabajando para documentar el progreso directamente en el flujo.

Personalizar la configuración de aplicaciones móviles para distintos usuarios (iOS y Android)

Asigne configuraciones móviles únicas a perfiles de usuario para una experiencia móvil de Field Service Lightning personalizada. Por ejemplo, configure distintos ajustes para contratistas, técnicos de distintos niveles o líderes de plantillas de servicio.

La página Configuración de Field Service Mobile de la Configuración ahora muestra una lista de ajustes que podrá asignar a los perfiles de usuario. La configuración personalizable de la aplicación móvil Field Service Lightning incluye colores de marca, precisión de la geolocalización, extensiones de aplicación y selector de fechas.

Por ejemplo, supongamos que desea que sus técnicos de mayor nivel tengan acceso a una extensión de aplicación determinada cuando estén en el campo. En la página Configuración, haga clic en **Nuevo** configure los ajustes (asegurándose de que la extensión de aplicación esté incluida). Asigne los ajustes al perfil de usuario correcto haciendo clic en **Asignación de configuración móvil** en la página Configuración de Field Service Mobile.



Además de crear y eliminar ajustes móviles no predeterminados, podrá personalizar la etiqueta principal y el nombre del desarrollador de cada parámetro.

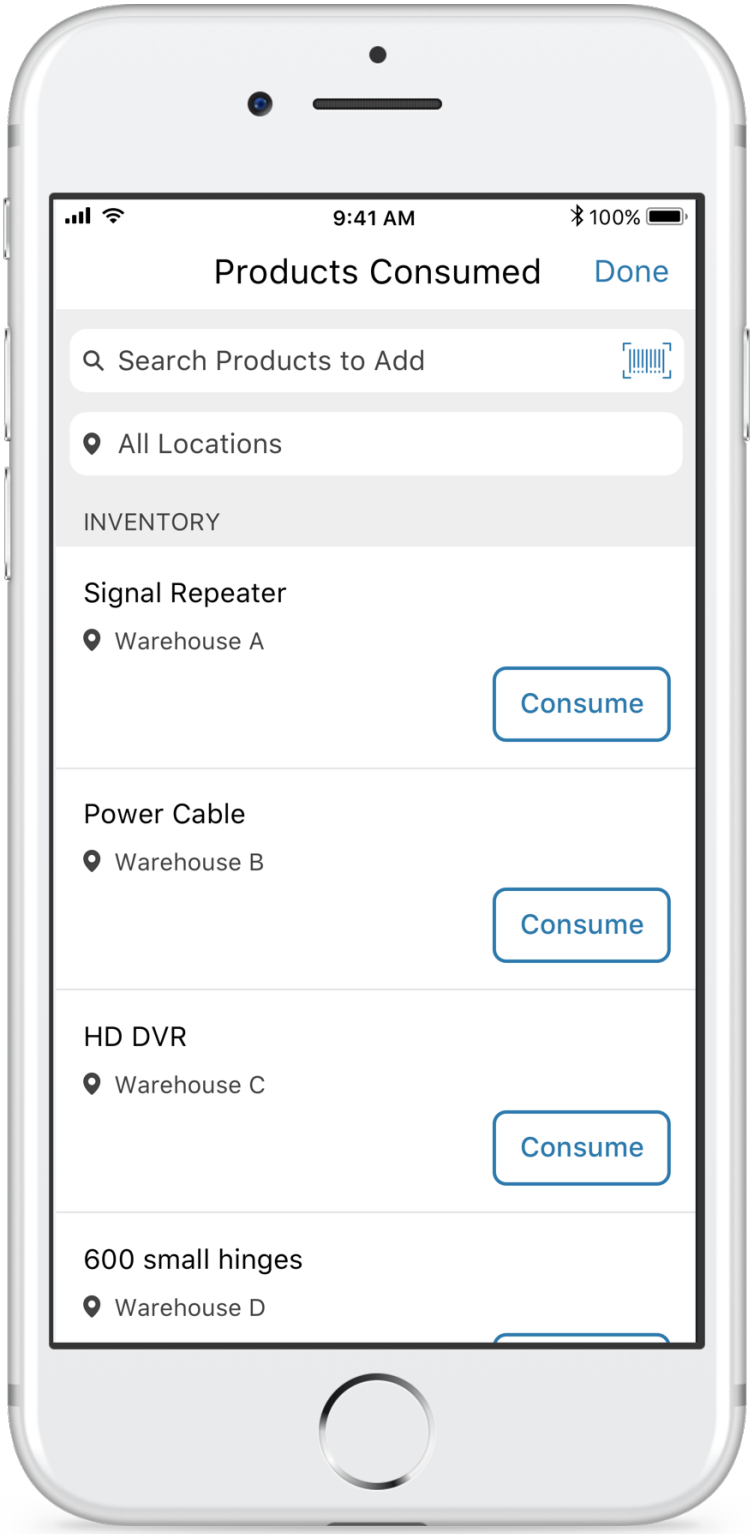
Nota: ¿Experimentó un deja vu? Esta función estuvo brevemente disponible en Winter '18, pero la retiramos tras sufrir un terrible caso de miedo escénico. Tras algunos preparativos adicionales, ahora está lista para ponerse ante los focos.

Consumir productos desde múltiples ubicaciones (iOS) (Beta)

¡El seguimiento de productos consumidos se ha vuelto más sencillo! Su plantilla móvil puede ahora agregar productos desde múltiples ubicaciones a la lista relacionada Productos consumidos al completar el trabajo. Además, un nuevo filtro de ubicación en productos consumidos permite a los usuarios móviles restringir sus búsqueda de elemento de producto en una ubicación específica.

Anteriormente, los productos consumidos de un registro de trabajo se podían asociar únicamente con una sola ubicación. La función de múltiples ubicaciones también proporciona a los usuarios una nueva visibilidad en elementos de producto almacenados en otras ubicaciones de inventario. Los usuarios ahora pueden ver lo siguiente en sus resultados de búsqueda de elemento de producto:

- Elementos de producto en ubicaciones que pertenecen a la misma jerarquía que la ubicación propia del usuario; por ejemplo, una ubicación es la principal de otra (Jerárquica)
- Elementos de producto en ubicaciones asociadas con una orden de trabajo en el programa del usuario (Consignación)
- Elementos de producto en ubicaciones asociadas con el territorio de servicio del usuario (Fronterizo)



Para comenzar, active la función de múltiples ubicaciones:

1. En Configuración, ingrese `Aplicaciones conectadas` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Aplicaciones conectadas**.
2. Haga clic en **Salesforce Field Service para iOS**.
3. Desplácese a la lista de atributos personalizados junto a la parte inferior de la página y cree un atributo personalizado **Nuevo**.
4. Utilice la clave de atributo `ENABLE_MULTIPLE_LOCATIONS`.
5. Utilice el valor de atributo `"TRUE"` para activar múltiples ubicaciones, o `"FALSE"` para desactivarla.
6. Guarde su atributo.

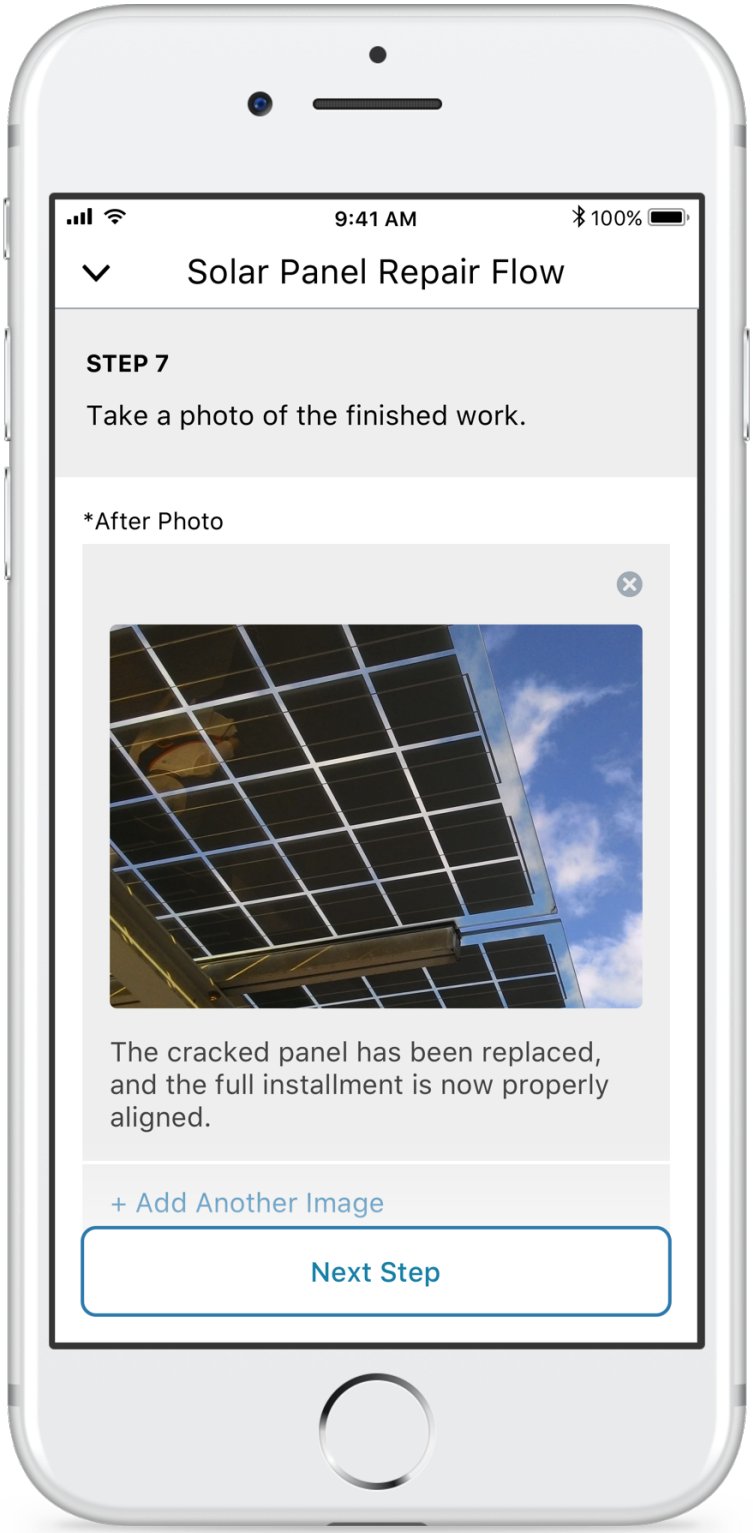
Controlar qué usuarios pueden modificar su inventario (iOS)

La opción **Modificar inventario** aparece ahora solo para usuarios con permiso Modificar en elementos de productos. Anteriormente, la opción modificar aparecía para usuarios independientemente de sus permisos.

Cargar imágenes en flujos (iOS)

La captura de imágenes importantes en el campo se acaba de volver mucho más sencilla. La aplicación móvil para iOS ahora admite flujos que utilizan pantallas con componentes Lightning para usuarios para cargar imágenes.

Puede personalizar `Formatos aceptados` en su flujo para continuar especificando qué formatos de archivo de imagen pueden cargar los usuarios. Cualquier archivo que no se de imagen o que no esté en los `Formatos aceptados` no se puede cargar. Las cargas de imágenes realizadas como parte de un flujo en modo offline se colocan en la cola de carga pendiente.



Límites y limitaciones

- No se admiten otros componentes Lightning además de pantallas de carga de imagen

- El Id. de documento de contenido no se admite como un parámetro de entrada y salida
- Para parámetros de salida, solo se admiten nombres de archivo

Tomar el control de sus reportes de servicio con filtros (iOS)

Ahora puede especificar los parámetros para cualquier lista relacionada en una plantilla de reporte de servicio para tener criterios de filtro. Estos criterios de filtro le permiten controlar qué tipos de registros aparecerán en la lista relacionada en el reporte de servicio, permitiéndole realizar un seguimiento exacto de la información que desea mostrar a sus clientes y en sus propios registros.

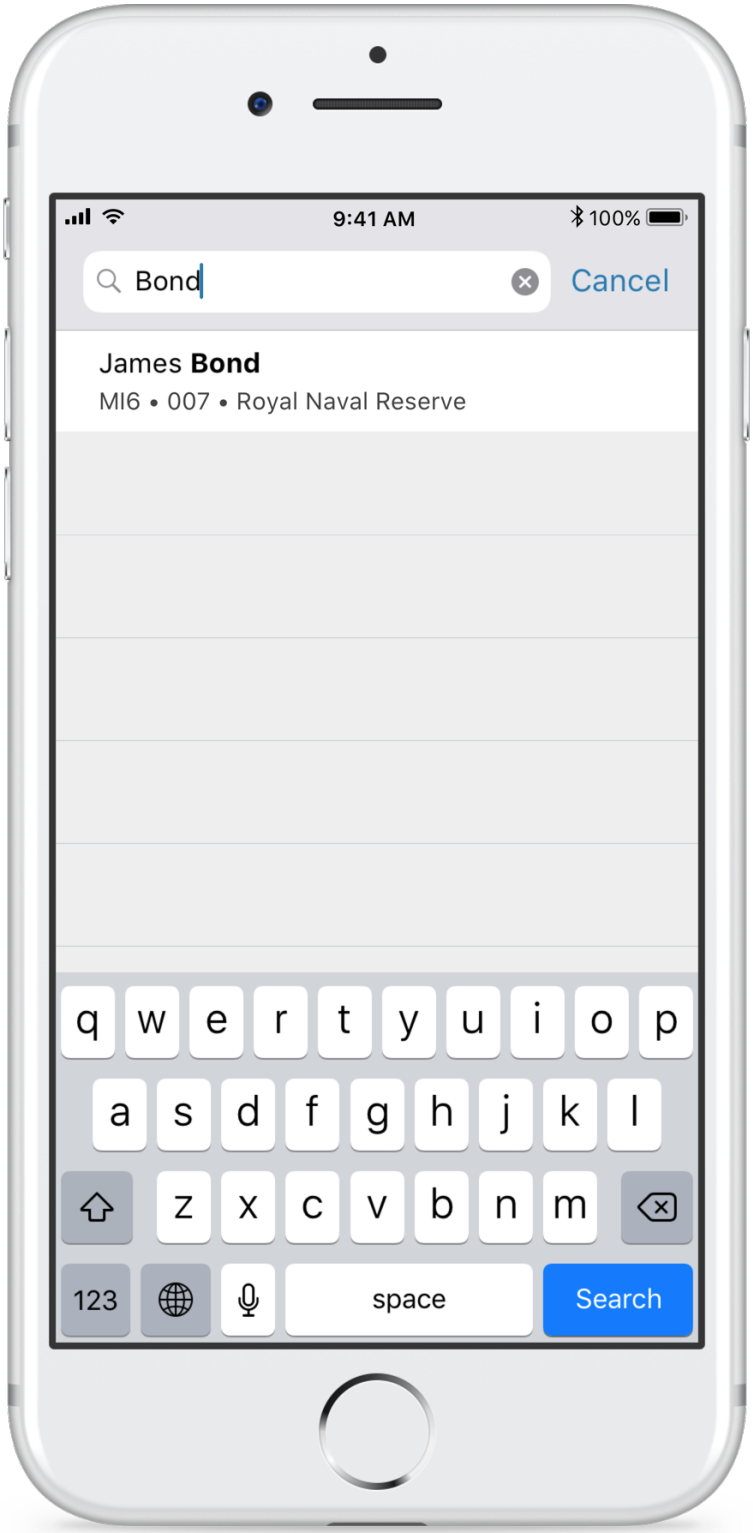
Los criterios de filtro utilizan la lógica "OR", por lo que si se cumple un criterio de filtro, aparecerá ese registro en la lista filtrada. Si al menos un valor en una lista de selección múltiples cumple los criterios, se mostrará el registro en la lista filtrada.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Filtrar listas relacionadas en Reportes de servicio (Beta) (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Controlar campos de búsqueda con formatos de búsqueda (iOS)

¡Los registros en campos de búsqueda incluyen ahora una vista previa de muy fácil uso! Para personalizar la vista previa, configure el formato de búsqueda para el objeto al que se hace referencia en un campo de búsqueda. Así, los usuarios ven una vista previa de registros en campos de búsqueda.

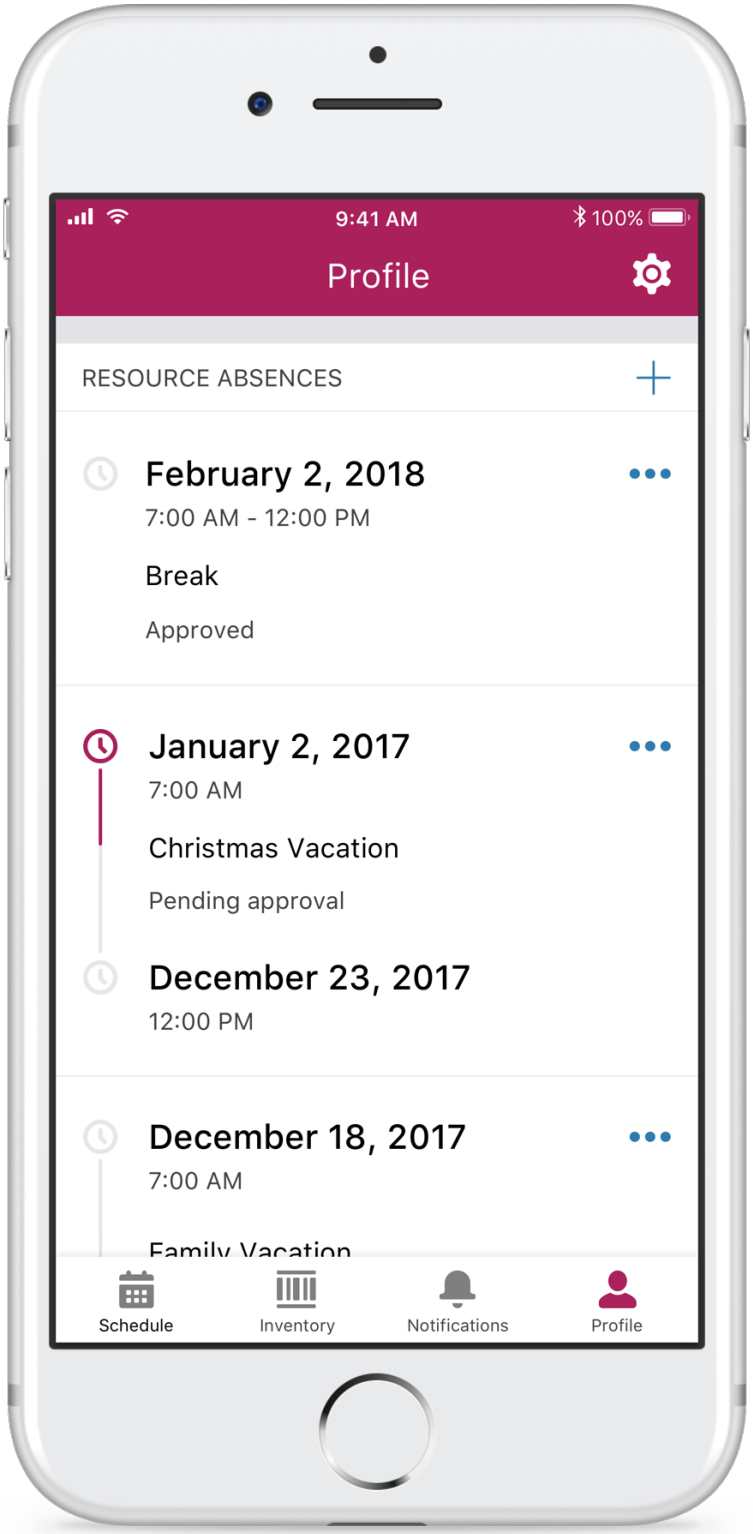

9:41 AM
100%
Bond
Cancel
James Bond
MI6 • 007 • Royal Naval Reserve
q w e r t y u i o p
a s d f g h j k l
z x c v b n m
123
space
Search

El primer campo en una vista previa de campo de búsqueda es habitualmente un campo de identificación como Nombre o Número de caso, y no se puede cambiar. Puede seleccionar hasta otros cinco campos para aparecer debajo del primer campo en el formato de búsqueda.

Nota: Si el registro en el campo de búsqueda no está preparado, el campo de búsqueda aparece como un campo estándar en vez de utilizar su formato de búsqueda.

Personalizar ausencias de recursos (iOS)

Las ausencias de recursos en la página de perfil se pueden configurar para mostrar diferentes campos. Para cambiar los campos de ausencia de recursos que ven los usuarios en sus perfiles, utilice la configuración de lista relacionada para ausencias de recursos en el formato de página de recurso de servicio.



Las horas de inicio y finalización aparecen de forma destacada como encabezados si están incluidas en campos seleccionados. Hasta 3 campos seleccionados que especifica aparecen debajo del encabezado.

Productividad de agentes: Texto rápido y macros para todos

Ahora las macros y el texto rápido pueden funcionar conjuntamente para hacer que su día sea más fácil. El texto rápido está disponible en Lightning Experience y puede utilizar macros en la mayoría de los objetos estándar y personalizados.Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

EDICIONES

Texto rápido está disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Las macros están disponibles en: **Essentials Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Aumentar su eficiencia con texto rápido

Por qué escribir el mensaje 20 veces cuando puede insertar mensajes predefinidos, como saludos, notas y respuestas a preguntas comunes. Puede utilizar el texto rápido en todos los objetos estándar y personalizados en las siguientes acciones rápidas admitidas: Email, Registrar una llamada, Chats de redes sociales y Live Agent. Anteriormente, el texto rápido estaba disponible en Salesforce Classic. El texto rápido está activado de forma predeterminada en Lightning Experience.

Dejar que las macros hagan su trabajo en cualquier parte

No malgaste su tiempo con clics y actualizaciones de registros con la misma información una y otra vez. Utilice macros para actualizar la mayoría de registros estándar y personalizados en todas las aplicaciones Lightning. Anteriormente, las macros solo funcionaban en aplicaciones de navegación de consola en los objetos de caso, contacto, prospecto y personalizados.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Conozca la utilidad Macros actualizadas

Mejoramos el aspecto de la utilidad Macros Una vista de panel doble muestra una lista de sus macros en un lado. El otro lado muestra los detalles de la macro seleccionada. Los vínculos para ver, modificar y ejecutar la macro son accesibles fácilmente.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Utilizar plantillas de email y archivos adjuntos en macros

Las plantillas de email promueven la mensajería coherente y aumentan la productividad. Por lo que no es de extrañar que queramos reunir macros y plantillas de email. Utilice plantillas de email de Lightning Experience y Salesforce Classic en macros, e incluso adjunte archivos.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Utilizar Texto rápido en macros

Para duplicar su productividad, utilice texto rápido en macros. Puede utilizar texto rápido para insertar mensajes predefinidos en instrucciones de macro. Para hacer que las cosas sean más productivas, utilice campos de combinación en texto rápido.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Abrir la utilidad de macros con un acceso directo del teclado

Pulse m para llegar rápidamente a la utilidad Macros. El nuevo acceso directo del teclado solo funciona si se agregó la utilidad Macros a su aplicación. Para agregar la utilidad Macros a su aplicación, vaya al Gestor de aplicaciones en Configuración.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Crear macros con mayor rapidez en el Generador de macros y hacer más

Agregamos accesos directos del teclado de modo que navega con mayo rapidez. Identificar lo que puede hacer con su macro es más sencillo. Además, puede hacer más con campos de texto.Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

Aumentar su eficiencia con texto rápido

Por qué escribir el mensaje 20 veces cuando puede insertar mensajes predefinidos, como saludos, notas y respuestas a preguntas comunes. Puede utilizar el texto rápido en todos los objetos estándar y personalizados en las siguientes acciones rápidas admitidas: Email, Registrar una llamada, Chats de redes sociales y Live Agent. Anteriormente, el texto rápido estaba disponible en Salesforce Classic. El texto rápido está activado de forma predeterminada en Lightning Experience.

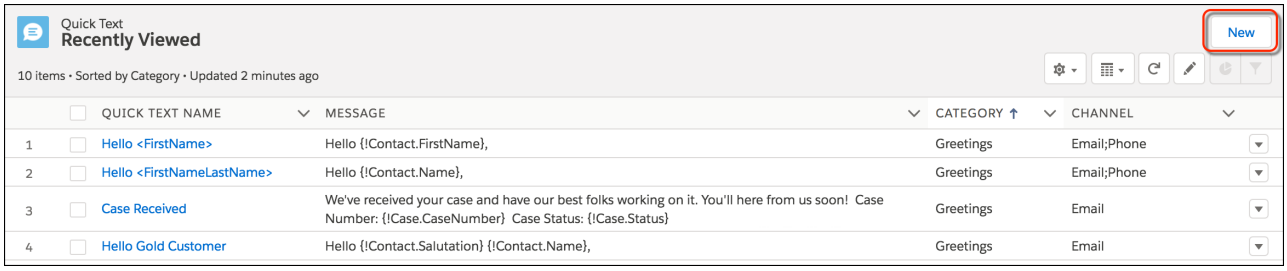
El método abreviado para utilizar texto rápido en Lightning Experience no es el mismo en Salesforce Classic.

- En Lightning Experience, pulse Ctrl+. en Windows y Cmd+. en macOS.
- En Salesforce Classic, utilice ;; en Windows y macOS.

Si utilizó texto rápido en Salesforce Classic, sus mensajes funcionan en Lightning Experience. Para mantener fáciles las cosas para usted, nos aseguramos que Lightning Experience hereda los permisos que dio a los usuarios en Salesforce Classic para crear, leer, actualizar y eliminar texto rápido. Si nunca utilizó texto rápido antes, otorgue a sus usuarios el permiso de creación, actualización y eliminación sobre el texto rápido.

Recomendamos que agregue el elemento Texto rápido a su aplicación de modo que sus usuarios puedan realizar un seguimiento y gestionar todo su texto rápido en un lugar. Para agregarlo a su aplicación, use el Gestor de aplicación de Configuración.

Para crear texto rápido, haga clic en **Nuevo** en la vista de lista de texto rápido.

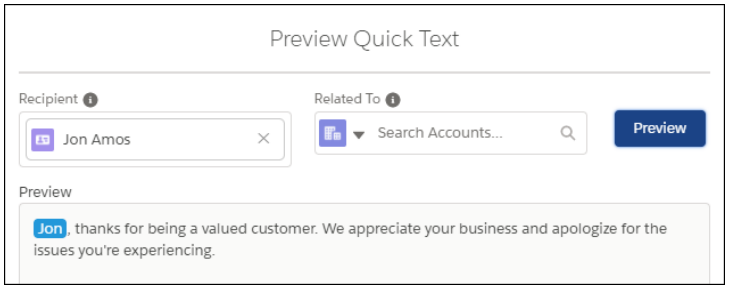


Cuando crea texto rápido le asigna un nombre, especifica el texto que desea reutilizar y selecciona una categoría y un canal. La categoría agrupa el texto rápido común y el canal determina dónde puede utilizarlo. Por ejemplo, si crea un saludo para los emails, seleccione la categoría Saludos y el canal Email.

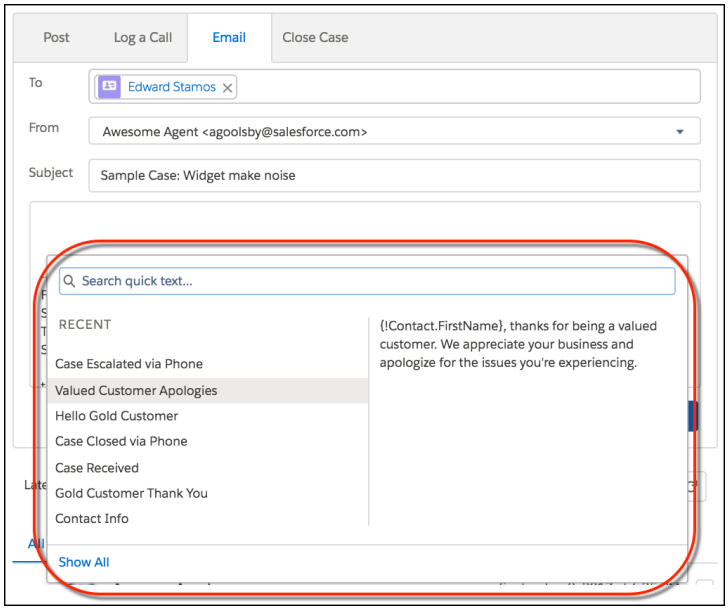
Para personalizar el texto rápido, puede agregar campos de combinación al mensaje. Por ejemplo, cree un saludo con el campo de combinación `Contact.FirstName` para utilizar el nombre de un contacto. Puede insertar campos de combinación para los objetos siguientes: cuentas, casos, contactos, objetos personalizados, prospectos, oportunidades, organización, usuarios y órdenes de trabajo. Tenga las siguientes cosas en cuenta cuando agregue campos de combinación a texto rápido.

- Cuando los campos de combinación no se aplican al registro con el que está trabajando el campo de combinación se resuelve en blanco. Por ejemplo, el texto rápido con el campo de combinación `Case.CaseNumber` se resuelve correctamente en una acción Registrar una llamada de un caso. No obstante, el mismo campo de combinación se resuelve en blanco cuando se inserta texto rápido en una acción Registrar una llamada de una orden de trabajo.
- En chats de Live Agent, solo puede utilizar campos de combinación para los siguientes objetos: cuenta, caso, contacto y prospecto.

Para realizar una vista previa de la apariencia de un mensaje con campos de combinación, haga clic en **Vista previa** en la página Nuevo texto rápido o la página de registro para mensajes existentes. A continuación, seleccione sus registros específicos.



¿Está listo para utilizar texto rápido? Pulse Ctrl+. en Windows y Cmd+. en macOS. A continuación seleccione el texto rápido que desea insertar.



Puede buscar su texto rápido para encontrar exactamente lo que necesita. Si sus resultados de búsqueda solo encuentran un elemento, simplemente pulse Intro para insertar el mensaje.

CONSULTE TAMBIÉN

Utilizar Texto rápido en macros

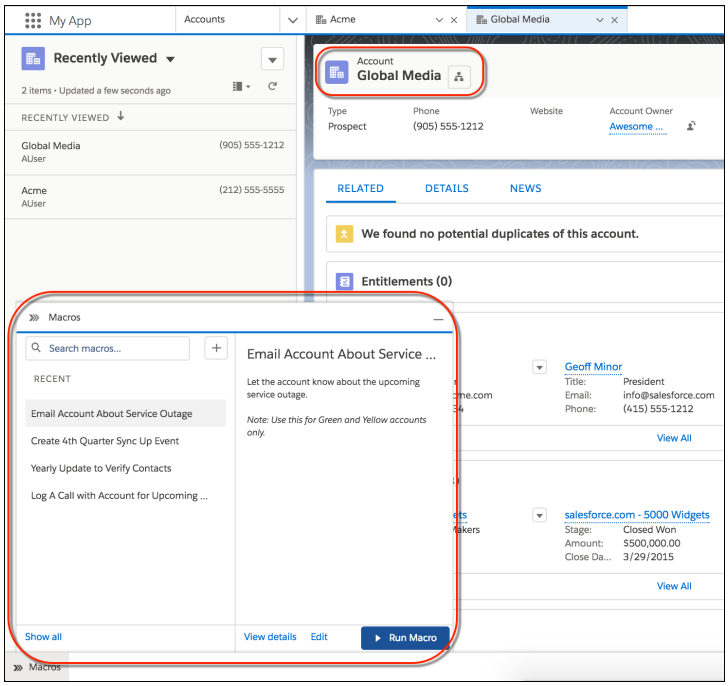
Ayuda de Salesforce: Consideraciones sobre texto rápido (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Dar acceso a los usuarios a texto rápido (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Dejar que las macros hagan su trabajo en cualquier parte

No malgaste su tiempo con clics y actualizaciones de registros con la misma información una y otra vez. Utilice macros para actualizar la mayoría de registros estándar y personalizados en todas las aplicaciones Lightning. Anteriormente, las macros solo funcionaban en aplicaciones de navegación de consola en los objetos de caso, contacto, prospecto y personalizados.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

A continuación le mostramos una macro configurada para funcionar con cuentas.



Para permitir a los usuarios crear y utilizar macros, asegúrese de que tengan los permisos correctos. Consulte Crear macros en Lightning Experience en nuestra ayuda online.

Las macros funcionan en todos los objetos que permiten acciones rápidas y tienen un formato de página personalizable. Sin embargo, le recomendamos no utilizar macros con los siguientes elementos.

- Productos de oportunidades
- Campo Tamaño de plantilla en el objeto Plantilla de servicio
- Artículos de Knowledge
- Objeto de mensaje de email (no confundirse con la acción Email, que funciona bien con macros)
- Acción rápida en redes sociales en el publicador de noticias en tiempo real de caso proporcionada con Servicio al cliente de redes sociales

CONSULTE TAMBIÉN

Conozca la utilidad Macros actualizadas

Utilizar plantillas de email y archivos adjuntos en macros

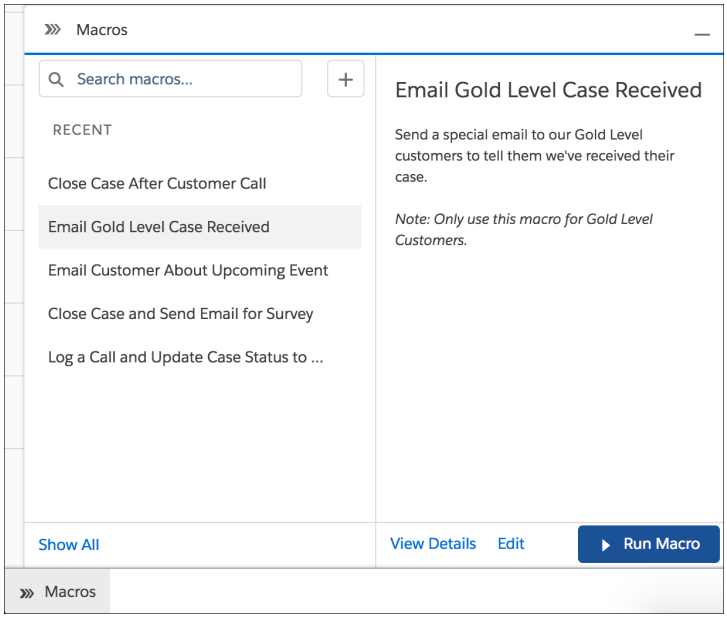
Utilizar Texto rápido en macros

Abrir la utilidad de macros con un acceso directo del teclado

Crear macros con mayor rapidez en el Generador de macros y hacer más

Conozca la utilidad Macros actualizadas

Mejoramos el aspecto de la utilidad Macros Una vista de panel doble muestra una lista de sus macros en un lado. El otro lado muestra los detalles de la macro seleccionada. Los vínculos para ver, modificar y ejecutar la macro son accesibles fácilmente.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.



Sugerencia: Para ahorrar tiempo, también realizamos pequeñas actualizaciones en lo que puede hacer con su teclado.

- Si sus resultados de búsqueda solo encuentran un elemento, simplemente pulse Intro para ejecutar la macro.
- Si se centra en la barra de búsqueda, pulse la flecha hacia abajo para navegar a la lista de macros. A continuación pulse Intro para ejecutar la macro.

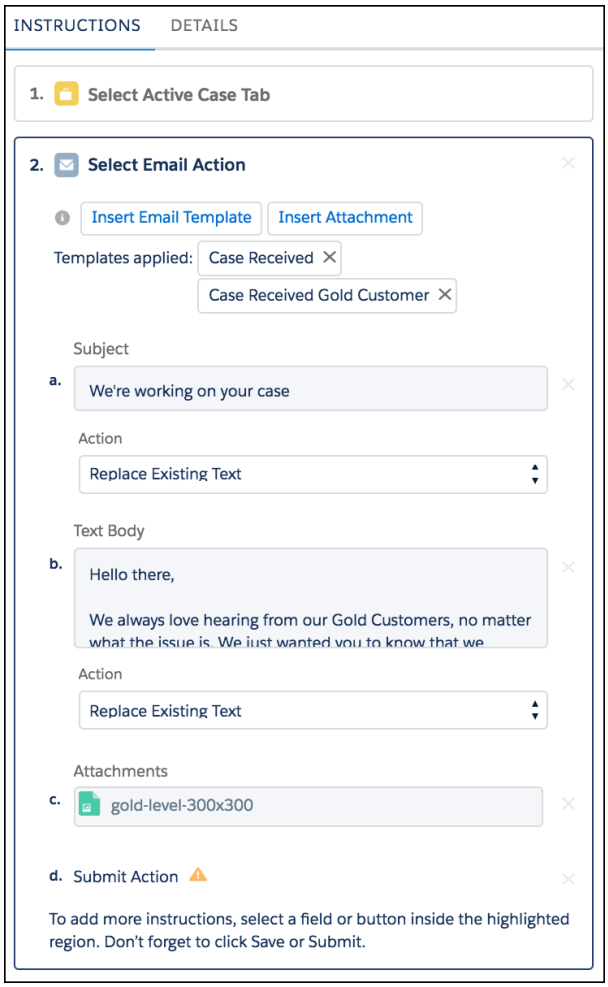
Utilizar plantillas de email y archivos adjuntos en macros

Las plantillas de email promueven la mensajería coherente y aumentan la productividad. Por lo que no es de extrañar que queramos reunir macros y plantillas de email. Utilice plantillas de email de Lightning Experience y Salesforce Classic en macros, e incluso adjunte archivos.Esta función es nueva en Lightning Experience.

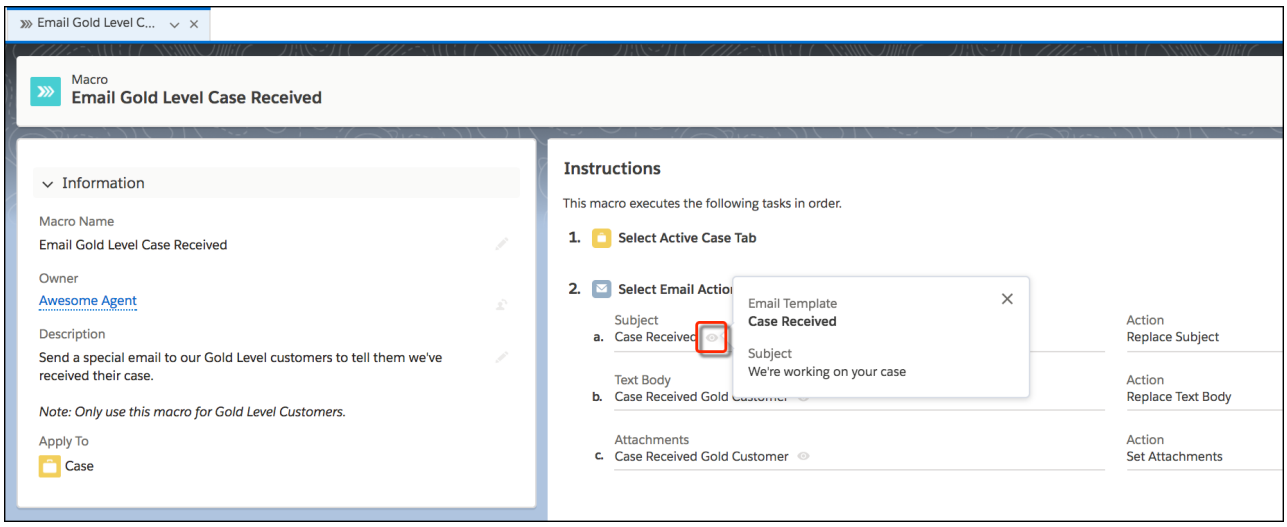
Para agregar una plantilla de email a una macro, haga clic en la acción **Email** en Generador de macros. A continuación haga clic en **Insertar plantilla de email**. También puede aplicar más de una plantilla. Por ejemplo, puede utilizar el Asunto de una plantilla de email y el Cuerpo de otra.

Para adjuntar un archivo, haga clic en **Insertar archivo adjunto**.

Sugerencia: Si una plantilla de email incluye un archivo adjunto, se incluye automáticamente en la macro. Haga clic en la **X** para eliminarlo.



Para revisar los que incluye la plantilla, utilice los iconos Vista previa en la página de registro de macro de la aplicación.



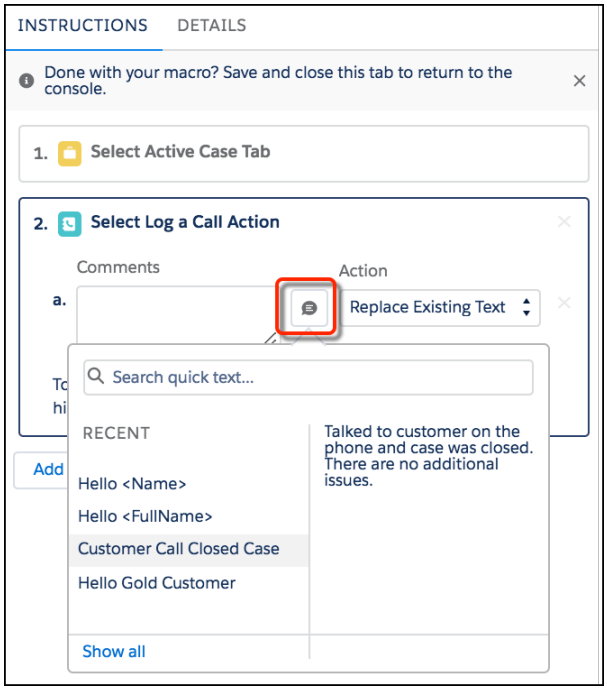
Si se actualiza una plantilla de email, la macro utiliza automáticamente la plantilla actualizada, también.

Nota: Salesforce tiene dos tipos de archivos adjuntos: unos cargados en Salesforce Classic y unos cargados en Lightning Experience. Si el archivo adjunto se cargó en Salesforce Classic, agréguelo a una plantilla de Salesforce Classic, y luego aplique esa plantilla a la macro. Los mismo se aplica a Lightning Experience. Agregue el archivo adjunto a una plantilla de email Lightning o puede simplemente hacer clic en **Insertar archivo adjunto**.

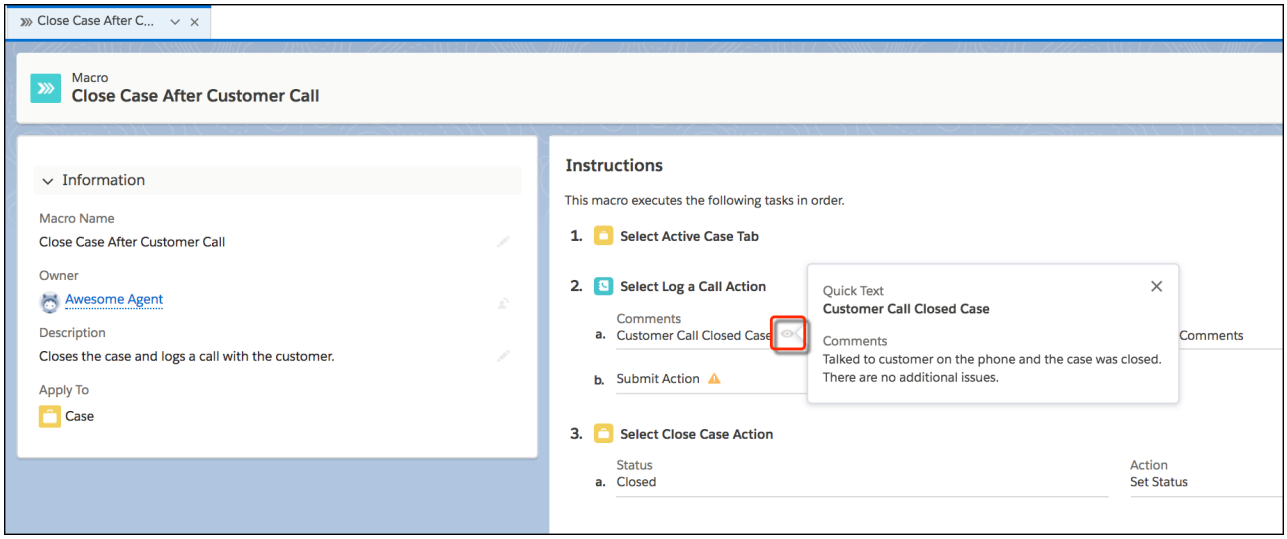
Utilizar Texto rápido en macros

Para duplicar su productividad, utilice texto rápido en macros. Puede utilizar texto rápido para insertar mensajes predefinidos en instrucciones de macro. Para hacer que las cosas sean más productivas, utilice campos de combinación en texto rápido.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Texto rápido en Lightning Experience se activa de forma predeterminada. Busque el icono de texto rápido en Gestor de macros.



En la página de registro de macros, utilice el icono Vista previa para revisar lo que incluye la plantilla.

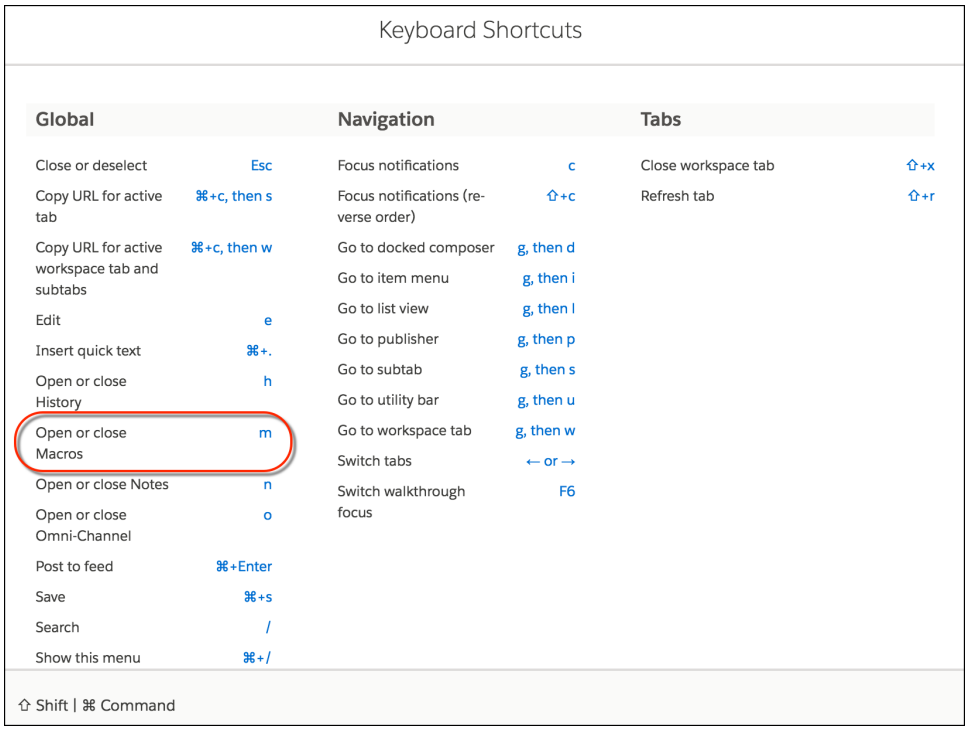


Nota: Las macros no observan canales de texto rápido. Por ejemplo, supongamos que configura texto rápido para su uso únicamente en un canal, como Email. Cuando el texto rápido está en una macro, también se puede utilizar en acciones como Registrar una llamada.

Abrir la utilidad de macros con un acceso directo del teclado

Pulse m para llegar rápidamente a la utilidad Macros. El nuevo acceso directo del teclado solo funciona si se agregó la utilidad Macros a su aplicación. Para agregar la utilidad Macros a su aplicación, vaya al Gestor de aplicaciones en Configuración.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

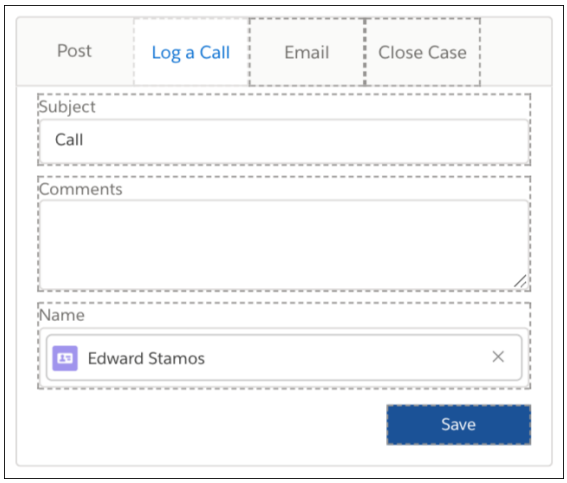
Éste es el nuevo acceso directo Macros en el panel Accesos directos del teclado. Para ver este panel, pulse Ctrl + / en Windows o Cmd + / en macOS.



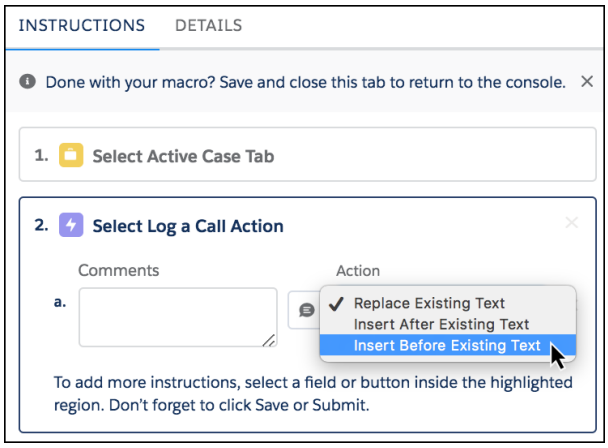
Crear macros con mayor rapidez en el Generador de macros y hacer más

Agregamos accesos directos del teclado de modo que navega con mayo rapidez. Identificar lo que puede hacer con su macro es más sencillo. Además, puede hacer más con campos de texto.Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

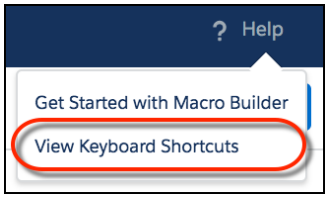
Las acciones y los campos seleccionables están resaltados con un borde de puntos.

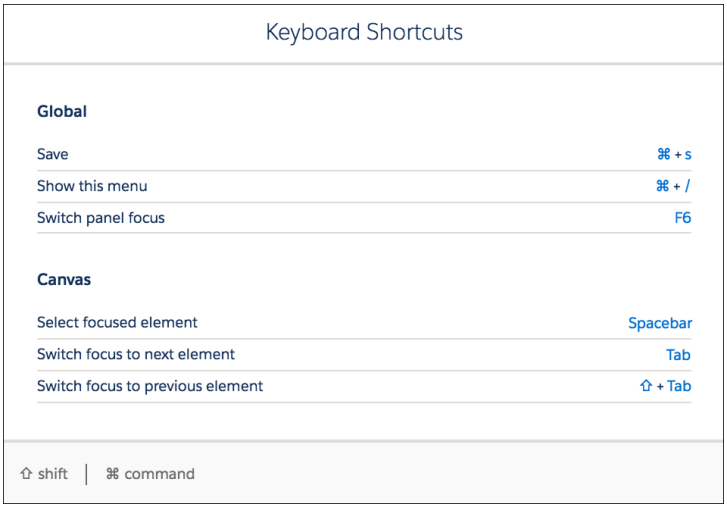


Puede insertar hasta 4.000 caracteres en la mayoría de campos de texto. Anteriormente, solo podía utilizar 1.000 caracteres. También puede insertar texto antes del texto existente. Anteriormente, solo podía sustituir texto o insertarlo después del texto existente.



Para ver los accesos de teclado disponibles para Generador de macros, pulse Ctrl + / en Windows o Cmd + / en macOS. O bien puede utilizar el menú Ayuda.





CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear macros en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Casos: Acciones rápidas masivas, casos para ruta y mejoras de email

En realidad estamos abriendo camino a la capacidad de Acciones rápida donde puede ejecutar acciones en múltiples registros de Caso, Prospectos u Objetos personalizados. Las acciones rápidas masivas para la creación y actualización de registros permite a los agentes ser más eficientes. Utilice Ruta para casos para determinar y personalizar las etapas de Caso importantes para su organización y proporcionar directrices para el éxito del agente. Mejoras en el email que continúan llevando la productividad del agente al primer plano.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Acciones rápidas masivas en Lightning Experience

Los agentes pueden ahora realizar acciones rápidas masivas en hasta 200 elementos en una vista de lista para Casos, Prospectos y objetos personalizados. No solo ahorra mucho tiempo a sus agentes, sino que los gestores lo adorarán porque facilita mucho más la tarea de mantener los datos limpios.

La búsqueda de email al fin llegó

La búsqueda de emails en Salesforce es ahora posible.

Responder y reenviar email

¡Ahora puede reenviar emails en las Noticias en tiempo real de caso! Además, los botones Responder, Responder todo y Reenviar están disponibles en la página de inicio de registro de Noticias en tiempo real de caso, Mensaje de email y Lista relacionada de email de caso.

El publicador de email predeterminado ahora es HTML

El publicador de email ahora tiene un valor predeterminado HTML lo que facilita a los agentes la tarea de utilizar contenido HTML en Lightning Experience.

Ruta de caso para Lightning Experience

Utilice Ruta para configurar un flujo para registros de Caso, permitiendo a sus agentes centrarse en la información más importante.

Creación de acciones de envío para procesos de aprobación por email en Lightning Experience

Si su organización tiene emails de borrador activados, puede crear procesos de aprobación para asegurarse de que las personas correctas aprueban los borradores antes de ser reenviados por email a los destinatarios. Configure acciones de envío, que envían automáticamente los emails de borrador, desde Lightning Experience. Anteriormente, tenía que cambiar a Salesforce Classic para configurar acciones de envío.

Acciones rápidas masivas en Lightning Experience

Los agentes pueden ahora realizar acciones rápidas masivas en hasta 200 elementos en una vista de lista para Casos, Prospectos y objetos personalizados. No solo ahorra mucho tiempo a sus agentes, sino que los gestores lo adorarán porque facilita mucho más la tarea de mantener los datos limpios.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

- Desde una vista de lista, los agentes pueden crear o actualizar múltiples registros para llevar a cabo funciones diarias como la actualización de comentarios de casos o la actualización de estados de casos.
- Las acciones rápidas masivas están disponibles únicamente en Lightning Experience para aplicaciones de navegación estándar y de consola.
- Para permitir a sus agentes utilizar acciones rápidas masivas, vaya al Formato de búsqueda para el objeto apropiado y modifique el Formato de búsqueda de vista de lista.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Consideraciones sobre acciones rápidas masivas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Configurar acciones rápidas masivas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

La búsqueda de email al fin llegó

La búsqueda de emails en Salesforce es ahora posible.

Búsqueda global en Lightning Experience para:

- Dirección de Cco, Dirección de Cc, Dirección de origen, Asunto, Cuerpo de texto, Dirección de destino.
- Todos los campos personalizados de tipo de texto, área de texto, área de texto largo, área de texto enriquecido, email y teléfono.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

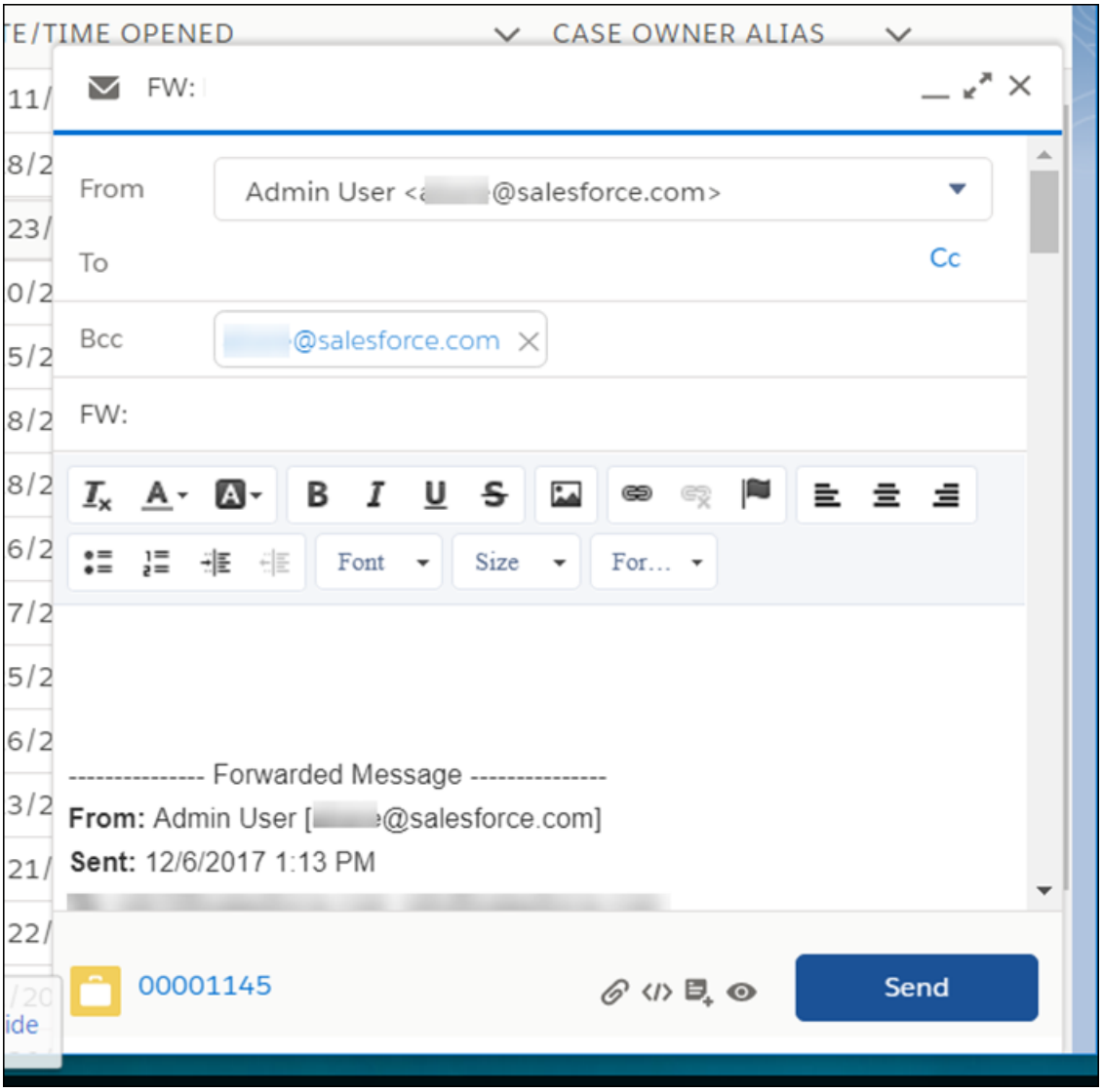
Responder y reenviar email

¡Ahora puede reenviar emails en las Noticias en tiempo real de caso! Además, los botones Responder, Responder todo y Reenviar están disponibles en la página de inicio de registro de Noticias en tiempo real de caso, Mensaje de email y Lista relacionada de email de caso.

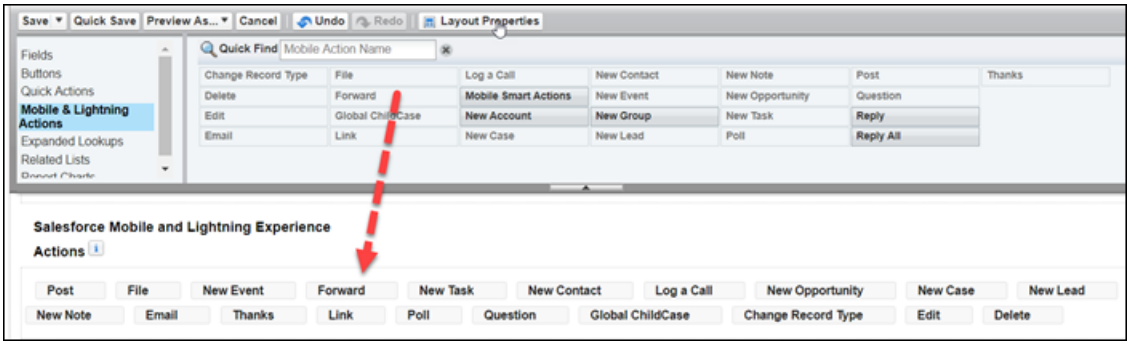
Responder, Responder todo o Reenviar desde las listas Inicio de registro o Relacionadas, muestra ahora un redactor de email anclado fuera de las noticias en tiempo real de caso.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**



- Activa esto desde el editor de formato de página, seleccionando el formato Modificar mensaje de email y reordenando los elementos desde la selección Acciones móviles y de Lightning.



Nota: Estas acciones son específicas solo de Email de caso.

El publicador de email predeterminado ahora es HTML

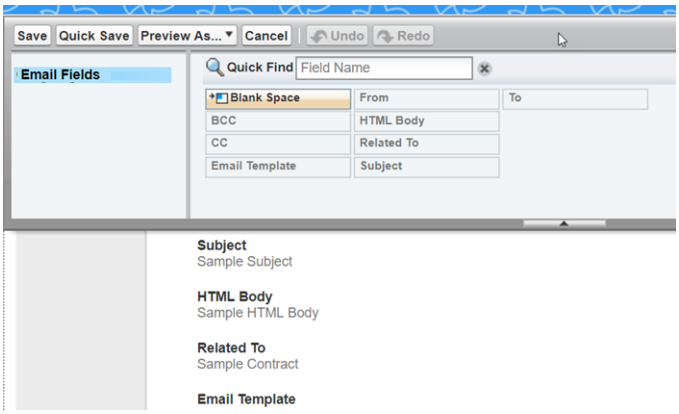
El publicador de email ahora tiene un valor predeterminado HTML lo que facilita a los agentes la tarea de utilizar contenido HTML en Lightning Experience.

El publicador de email tiene ahora HTML como el valor predeterminado del cuerpo. Debe tener Email para registro de casos activado para utilizar la acción rápida Enviar email en el objeto Casos. La acción rápida Enviar email se crea de forma predeterminada cuando activa Email para registro de casos en nuevas organizaciones. Si su organización se creó antes de Spring '17 o si activó Email para registro de casos antes de Spring '17, cree una acción rápida Enviar email.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

1. Necesita crear la acción rápida Enviar email.
2. Organice los campos de email en el orden que desee. Cuando un agente selecciona la acción rápida, los campos del mensaje de email se muestran en este orden.
3. Desde el menú Campos de mensajes de email, arrastre campos en el formato de email. Para eliminar campos, arrástrelos desde el formato de email a la sección Campos de mensajes de email. La nueva lista es: Dirección de destino, Dirección de Cc, Dirección de Cco, Asunto y Cuerpo HTML



Ruta de caso para Lightning Experience

Utilice Ruta para configurar un flujo para registros de Caso, permitiendo a sus agentes centrarse en la información más importante.

Con Ruta de casos, puede determinar y personalizar las etapas importantes para su organización y proporcionar directrices para el éxito del agente. Incluya detalles acerca de información importante para cada etapa del Caso además de sugerencias para establecer y mantener relaciones positivas del cliente e incluso vínculos a noticias en tiempo real relevantes.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Los pasos de ruta, compuestos de los valores de campo de lista de selección pueden ser:

- Filtrados dependiendo del tipo de registro
- Reordenados cambiando el orden de los valores en la definición del campo de lista de selección.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Ruta (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Creación de acciones de envío para procesos de aprobación por email en Lightning Experience

Si su organización tiene emails de borrador activados, puede crear procesos de aprobación para asegurarse de que las personas correctas aprueban los borradores antes de ser reenviados por email a los destinatarios. Configure acciones de envío, que envían automáticamente los emails de borrador, desde Lightning Experience. Anteriormente, tenía que cambiar a Salesforce Classic para configurar acciones de envío.

Nota: Este cambio hace referencia a la página de configuración Acciones de envío en Configuración, disponible ahora en Lightning Experience.

Consola de servicio: Páginas de regiones ancladas, texto rápido y acciones rápidas masivas

Agregue regiones ancladas para permitir a sus representantes seguir mostrando información de registro de casos mientras ven subfichas. Los agentes ahora utilizan texto rápido, realizan acciones masivas en sus casos y mucho más. Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Nota: Las aplicaciones de la consola Lightning no disponen aún de paridad completa con aplicaciones de consola de Salesforce Classic. Por ejemplo, algunas funciones en aplicaciones de la consola de Salesforce Classic, como las notificaciones distribuidas y la admisión de varios monitores no están disponibles en las aplicaciones de la consola Lightning. Más información.

No puede migrar aplicaciones de consola de Salesforce Classic a Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition** con Service Cloud

EN ESTA SECCIÓN:

Trabajar y responder más rápido en la consola de servicio

Los agentes de servicio pueden utilizar texto rápido para insertar mensajes predefinidos, como saludos y notas en publicaciones en redes sociales, chats de Live Agent y mucho más. Acabe con las tareas repetitivas creando macros en más objetos. Los agentes también pueden actualizar múltiples casos al mismo tiempo desde la vista de lista.Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

Empezar a trabajar con OmniCanal en Lightning Experience con un nuevo flujo de configuración

Si es nuevo en OmniCanal o solo desea consultarlo en Lightning Experience, le encantará el nuevo flujo de OmniCanal en Configuración de servicio. El flujo le guía por la configuración y priorización de sus colas y agrega la utilidad OmniCanal a su aplicación Consola de servicio predeterminada de modo que puede probarla. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Agregar Knowledge a su aplicación con el flujo de configuración de Knowledge

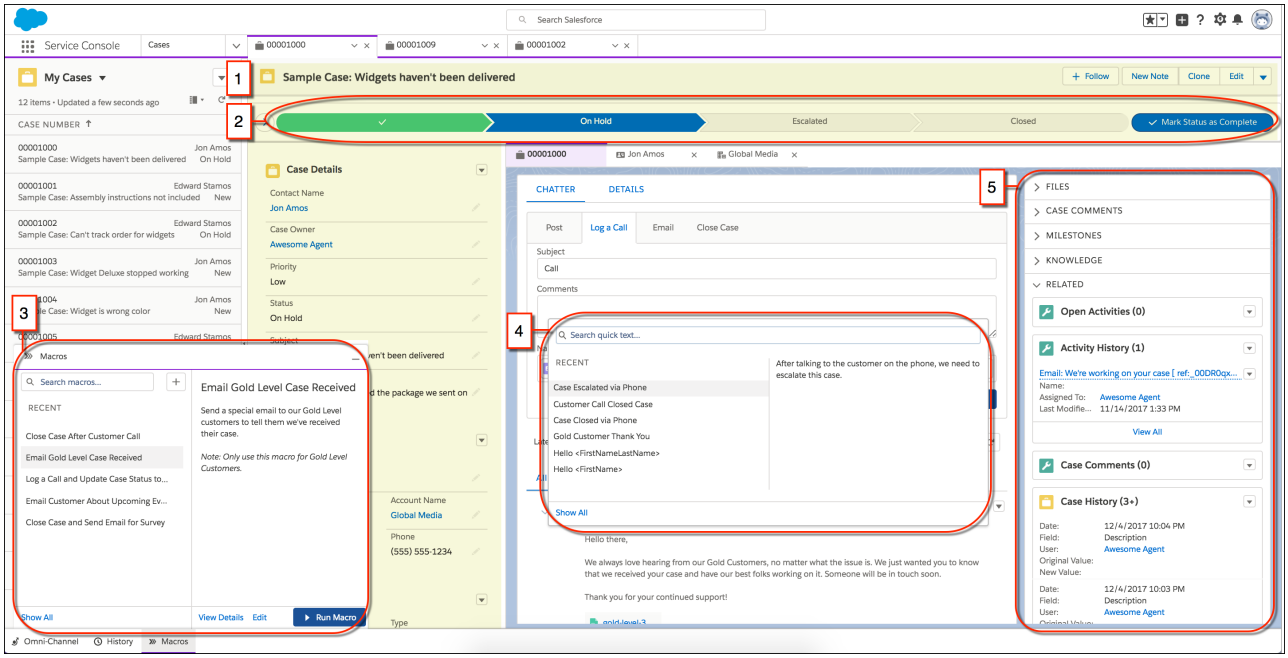
El flujo Configuración del servicio Lightning Knowledge agrega ahora Knowledge al menú de elementos en la aplicación Consola de servicio. Si ya activó Lightning Knowledge, puede agregar Knowledge al menú utilizando el Gestor de aplicaciones en Configuración.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Limitaciones de la consola de Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Trabajar y responder más rápido en la consola de servicio

Los agentes de servicio pueden utilizar texto rápido para insertar mensajes predefinidos, como saludos y notas en publicaciones en redes sociales, chats de Live Agent y mucho más. Acabe con las tareas repetitivas creando macros en más objetos. Los agentes también pueden actualizar múltiples casos al mismo tiempo desde la vista de lista.Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.



Agregar regiones ancladas a sus páginas de consola y no tener que cambiar de ficha de nuevo (1)

Personalice la aplicación Consola de servicio con páginas de regiones ancladas de modo que sus agentes puedan ver y trabajar con información de registros en diferentes subfichas. La región anclada en la captura de pantalla está resaltada en amarillo.

Dirija a sus agentes con Ruta de caso (2)

Ruta dirige a sus agentes por los pasos del proceso de un caso, como la respuesta inicial al caso, distribuirlo y cerrarlo.

Dejar que las macros hagan su trabajo en cualquier parte (3)

Los agentes ahora pueden utilizar macros para actualizar la mayoría de registros estándar y personalizados en la aplicación Consola de servicio.

Aumentar su eficiencia con texto rápido (4)

Ahorre tiempo e inserte mensajes predefinidos. Los agentes pueden utilizar el texto rápido en todos los objetos estándar y personalizados en las siguientes acciones rápidas admitidas: Email, Registrar una llamada, Chats de redes sociales y Live Agent.

Reduzca el ruido en sus páginas de consola con secciones contraíbles (5)

Organice y presente información en secciones que se contraen y se amplían personalizando sus páginas de su aplicación Consola de servicio con el componente Acordeón.

Realizar acciones rápidas masivas en casos

Sus agentes pueden ahora ejecutar acciones rápidas en múltiples registros, con un máximo de 200 elementos, en una vista de lista para casos, prospectos y objetos personalizados.

Utilizar fichas para mostrar contenido externo en la consola Lightning

Utilice fichas web con dominios externos de modo que sus agentes puedan acceder a aplicaciones web u otros sitios web desde la aplicación Consola de servicio.

Utilizar métodos de kit de herramientas de integración de la consola de Classic en Lightning Experience

Desde la versión de API 42.0 del Kit de herramientas de integración de la consola de Salesforce, muchos de los métodos de Salesforce Classic utilizados en páginas de Visualforce existentes y fichas web externas funcionan en Lightning Experience.

Sustituir acciones de componente Lightning en aplicaciones de consola Lightning

Prepárese para un control exhaustivo sobre lo que sus agentes ven al mostrar o modificar un registro o abrir una lista. Las sustituciones de acciones que utilizan los componentes Lightning para Ver, Nuevo, Modificar y Ficha son ahora compatibles en la aplicación Consola de servicio.

Copiar y compartir direcciones URL de subficha y espacio de trabajo utilizando accesos directos del teclado

Hicimos súper fácil para los agentes compartir vínculos a subfichas activas o al espacio de trabajo completo con todas sus subfichas.

Utilizar direcciones URL de Visualforce en métodos openTab y openSubtab Lightning

Desea ver una página de Visualforce en un espacio de trabajo o subficha en la aplicación Consola de servicio? Con los métodos de API de JavaScript de la consola Lightning `openTab` y `openSubtab`, solo tiene que especificar la URL `/apex/myVFPage`.

Detectar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning en páginas de Visualforce

Ahora sus páginas de Visualforce pueden detectar si se cargan en el tema de la interfaz de usuario para aplicaciones Lightning con navegación de consola frente al tema de la interfaz de usuario para aplicaciones Lightning con navegación estándar.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Limitaciones de la consola de Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Empezar a trabajar con OmniCanal en Lightning Experience con un nuevo flujo de configuración

Si es nuevo en OmniCanal o solo desea consultarlo en Lightning Experience, le encantará el nuevo flujo de OmniCanal en Configuración de servicio. El flujo le guía por la configuración y priorización de sus colas y agrega la utilidad OmniCanal a su aplicación Consola de servicio predeterminada de modo que puede probarla. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

El flujo de configuración de OmniCanal le guiará por la creación de objetos necesarios de OmniCanal como una cola y una configuración de enrutamiento y le permite empezar a trabajar con un canal de servicio Casos. También agrega usuarios de modo que puedan recibir solicitudes de trabajo en a consola y decidir su capacidad de trabajo. Para crear colas con diferentes prioridades y tamaños de elemento, ejecute el flujo de nuevo.

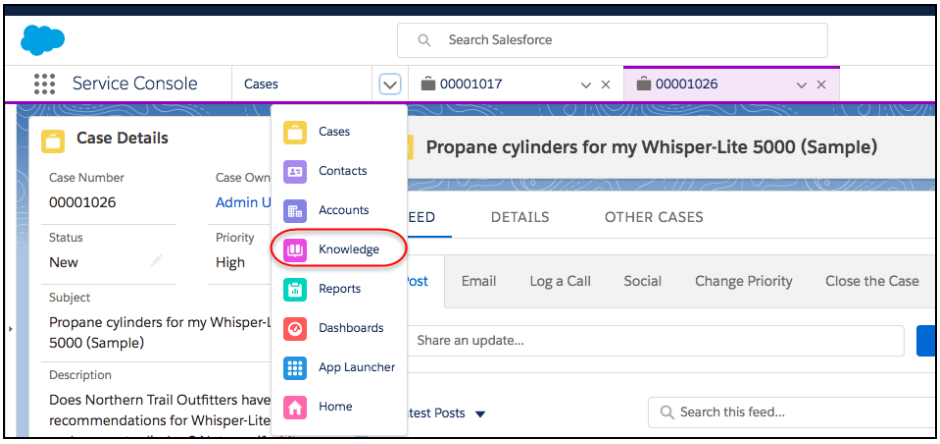
Para iniciar el flujo, abra la página de inicio de Configuración de servicio y busque el mosaico Configuración de OmniCanal en la parte superior de la página.

Cuando haya finalizado, puede ir al Process Builder para establecer criterios que envían casos entrantes directamente a sus colas de OmniCanal.

Sugerencia: Asegúrese de agregarse como un usuario durante el flujo de modo que pueda ir directamente a su aplicación Consola de servicio predeterminada e iniciar sesión como un agente de OmniCanal. Luego puede enviar un caso a su cola y verlo aparecer como una solicitud de trabajo en la utilidad OmniCanal.

Agregar Knowledge a su aplicación con el flujo de configuración de Knowledge

El flujo Configuración del servicio Lightning Knowledge agrega ahora Knowledge al menú de elementos en la aplicación Consola de servicio. Si ya activó Lightning Knowledge, puede agregar Knowledge al menú utilizando el Gestor de aplicaciones en Configuración.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.



Live Agent: Compatibilidad de Knowledge y texto rápido en Lightning Experience

Los agentes pueden insertar rápidamente respuestas estandarizadas con texto rápida y buscar artículos de conocimiento mientras chatean en Lightning Experience. Los agentes también pueden eliminar transcripciones en espera tanto en Salesforce Classic como Lightning Experience. Las versiones simplificadas garantizan una mejor experiencia para sesiones de chat en curso cuando se entrega una versión.

EN ESTA SECCIÓN:

Chatear de forma más rápida con texto rápido en Lightning Experience

Permita a los agentes recoger las recompensas por productividad del uso de texto rápido mientras chatean en Lightning Experience. Los agentes pueden insertar rápidamente respuestas estandarizadas, como respuestas a preguntas comunes del cliente, en sesiones de chat de Live Agent. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Chatear de forma más inteligente con Lightning Knowledge

Permita a los agentes acceder a la gran cantidad de información en su base de Salesforce Knowledge al chatear en Lightning Experience. Los agentes pueden buscar artículos en el componente Knowledge y compartir artículos de conocimientos con clientes adjuntando artículos a la sesión de chat. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Eliminar transcripciones de chat en espera

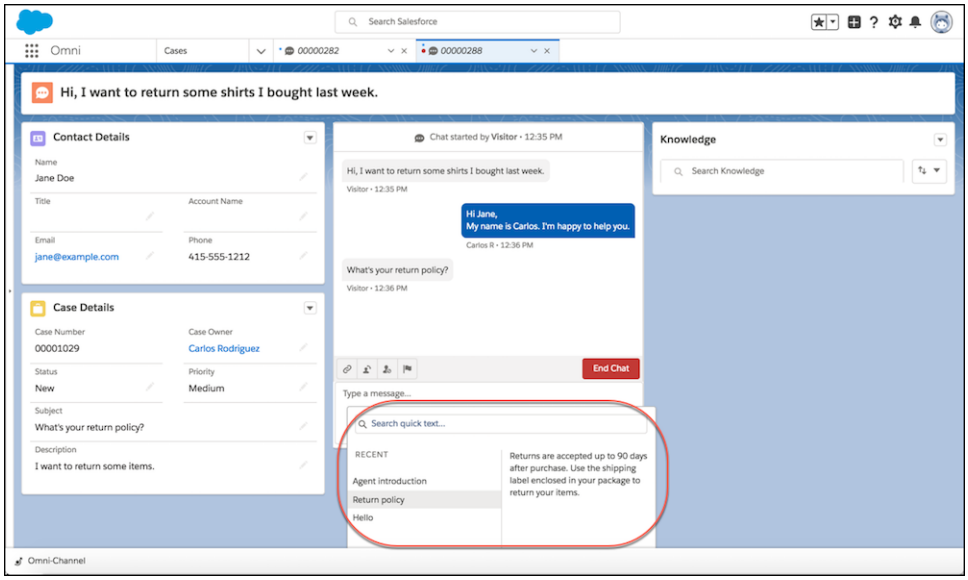
¿Borrando antiguas transcripciones? Puede eliminar transcripciones de chat con más de 24 horas de antigüedad con un estado En espera. Anteriormente, no podía eliminar transcripciones que tenían el estado En espera. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Versiones sencillas para sesiones de chat

Las versiones sencillas permiten a Salesforce enviar versiones a organizaciones sin interrupción en sesiones de chat en curso. Disfrute la emoción de una nueva versión con la confianza de que los agentes pueden chatear sin restricciones. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Chatear de forma más rápida con texto rápido en Lightning Experience

Permita a los agentes recoger las recompensas por productividad del uso de texto rápido mientras chatean en Lightning Experience. Los agentes pueden insertar rápidamente respuestas estandarizadas, como respuestas a preguntas comunes del cliente, en sesiones de chat de Live Agent. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

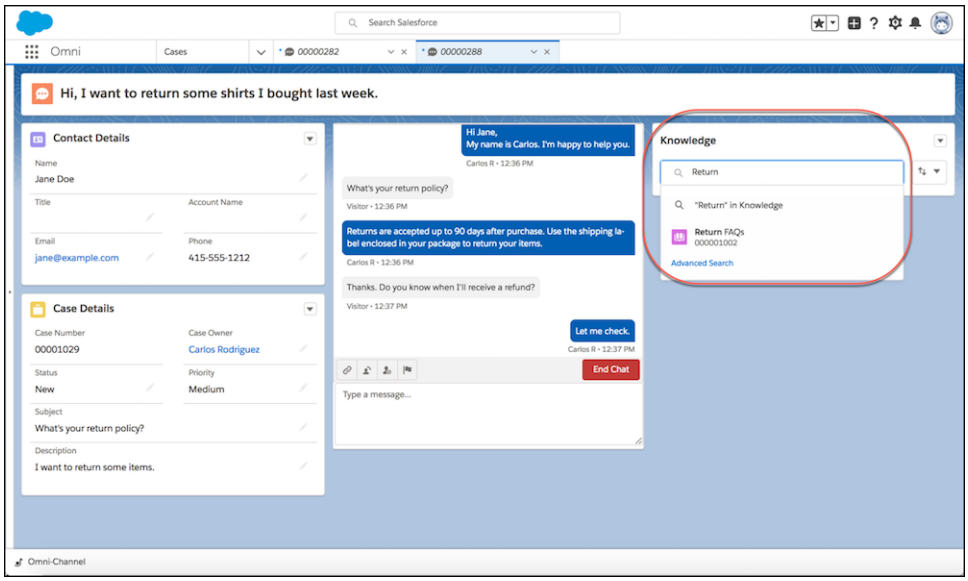


CONSULTE TAMBIÉN

Aumentar su eficiencia con texto rápido

Chatear de forma más inteligente con Lightning Knowledge

Permita a los agentes acceder a la gran cantidad de información en su base de Salesforce Knowledge al chatear en Lightning Experience. Los agentes pueden buscar artículos en el componente Knowledge y compartir artículos de conocimientos con clientes adjuntando artículos a la sesión de chat. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.



Eliminar transcripciones de chat en espera

¿Borrando antiguas transcripciones? Puede eliminar transcripciones de chat con más de 24 horas de antigüedad con un estado En espera. Anteriormente, no podía eliminar transcripciones que tenían el estado En espera. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Versiones sencillas para sesiones de chat

Las versiones sencillas permiten a Salesforce enviar versiones a organizaciones sin interrupción en sesiones de chat en curso. Disfrute la emoción de una nueva versión con la confianza de que los agentes pueden chatear sin restricciones. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

OmniCanal: Enrutamiento basado en habilidades y más cosas útiles en Lightning Experience

Enrute el trabajo a los agentes empleando habilidades en vez de colas con enrutamiento basado en habilidades (beta). El Supervisor de OmniCanal tiene disponibilidad general en Lightning Experience y Enrutamiento externo (beta) está disponible en Lightning Experience. Los métodos de consola para Lightning Experience que presentamos en Winter '18 tienen disponibilidad general. Los eventos de OmniCanal que le encantan en Salesforce Classic ahora están disponibles en Lightning Experience. También elevamos nuestros límites de enrutamiento y agregamos funciones con flujos de trabajo y desencadenadores.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic, Lightning Experience

OmniCanal está disponible en: **Professional Edition**, **Essentials Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Llevar el trabajo correcto al agente correcto, sin demoras, con Enrutamiento basado en habilidades (Beta)

Asigne habilidades a sus agentes y enrute elementos de trabajo a ellos basándose en sus conjuntos de habilidades con el enrutamiento basado en habilidades (beta). Puede utilizar enrutamiento basado en habilidades en vez de colas como una manera más flexible de enrutar casos y elementos de trabajo. El enrutamiento basado en habilidades utiliza los objetos Recurso de servicio, Habilidad y Enrutamiento de servicio pendiente y se configura a través de la API. Haga contacto con Salesforce para activar el enrutamiento basado en habilidades para OmniCanal. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Utilizar Enrutamiento externo (Beta) en Lightning Experience

Sus agentes pueden controlar trabajo enrutado de forma externa en Lightning Experience. Anteriormente, los agentes tenían que utilizar Salesforce Classic para aceptar elementos de trabajo externos. El Enrutamiento externo (Beta) le permite integrar una implementación de enrutamiento externo con OmniCanal de modo que sus agentes pueden recibir trabajo desde cualquier fuente, todo ello en una consola. Haga contacto con Salesforce para activar el Enrutamiento externo para OmniCanal. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Monitorear su centro de atención al cliente con el Supervisor de OmniCanal en Lightning Experience (Disponible de forma general)

El Supervisor de OmniCanal está disponible de forma general en Lightning Experience. El Supervisor de OmniCanal se actualiza continuamente para reflejar los datos más recientes de modo que siempre sepa lo qué está haciendo su servicio de atención. La información sobre sus agentes de OmniCanal, colas y trabajo se transmite en tiempo real al panel. Sí, ha leído bien: en directo. Puede ver los tiempos de espera, el trabajo abierto y mucho más en tiempo real. Además, puede utilizar la misma función de formato compacto que le encanta en Salesforce Classic para mostrar los detalles que son más relevantes para su equipo.

Permitir a los usuarios ver únicamente lo que les importa en Supervisor de OmniCanal (Beta)

Sus supervisores no necesitan ver cada agente en todo el centro de llamadas en las vistas de agente. ¡Libérese del ruido! Cree configuraciones de supervisor que filtren las vistas de agente para mostrar los grupos de agentes apropiados para sus equipos de supervisor. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Utilizar desencadenadores y flujos de trabajo a discreción con Trabajo de agente y Presencia de usuario del servicio

Utilice desencadenadores y flujos de trabajo a discreción tanto con Trabajo de agente como con Presencia de usuario del servicio. Además, obtiene más personalización y control a través de la configuración de OmniCanal en Salesforce Classic. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Utilizar métodos de consola y eventos de OmniCanal en Lightning Experience (Disponible de forma general)

Los métodos de consola de OmniCanal que presentamos en Winter '18 tienen disponibilidad general. Además, los eventos de consola de OmniCanal en el Kit de herramientas de integración de la consola de Salesforce se reempaquetaron y están disponible en la API de JavaScript de la consola Lightning. No lo dude y dé a sus gentes de Lightning Experience todas las bondades de productividad personalizadas que utilizan y les encantan a sus agentes de Salesforce Classic.

Hacer más trabajo con límites de enrutamiento aumentados

Elevamos nuestros límites a 30.000 elementos de trabajo por hora y un total de 100.000 elementos de trabajo en cola, de modo que sus agentes pueden satisfacer a más clientes. Anteriormente, los límites eran 15.000 elementos de trabajo por hora y un total de 30.000 elementos en cola. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Llevar el trabajo correcto al agente correcto, sin demoras, con Enrutamiento basado en habilidades (Beta)

Asigne habilidades a sus agentes y enrute elementos de trabajo a ellos basándose en sus conjuntos de habilidades con el enrutamiento basado en habilidades (beta). Puede utilizar enrutamiento basado en habilidades en vez de colas como una manera más flexible de enrutar casos y elementos de trabajo. El enrutamiento basado en habilidades utiliza los objetos Recurso de servicio, Habilidad y Enrutamiento de servicio pendiente y se configura a través de la API. Haga contacto con Salesforce para activar el enrutamiento basado en habilidades para OmniCanal. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Esta versión incluye una versión beta de enrutamiento basado en habilidades, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. Para obtener información sobre cómo activar esta función en su organización, haga contacto con Salesforce. El enrutamiento basado en habilidades no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para el enrutamiento basado en habilidades en el grupo IdeaExchange o en Trailblazer Community.

Utilizar Enrutamiento externo (Beta) en Lightning Experience

Sus agentes pueden controlar trabajo enrutado de forma externa en Lightning Experience. Anteriormente, los agentes tenían que utilizar Salesforce Classic para aceptar elementos de trabajo externos. El Enrutamiento externo (Beta) le permite integrar una implementación de enrutamiento externo con OmniCanal de modo que sus agentes pueden recibir trabajo desde cualquier fuente, todo ello en una consola. Haga contacto con Salesforce para activar el Enrutamiento externo para OmniCanal. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Nota: Esta versión contiene una versión beta del enrutamiento externo con OmniCanal, lo que significa que se trata de una función de alta calidad con limitaciones conocidas. La función Enrutamiento externo no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Monitorear su centro de atención al cliente con el Supervisor de OmniCanal en Lightning Experience (Disponible de forma general)

El Supervisor de OmniCanal está disponible de forma general en Lightning Experience. El Supervisor de OmniCanal se actualiza continuamente para reflejar los datos más recientes de modo que siempre sepa lo qué está haciendo su servicio de atención. La información sobre sus agentes de OmniCanal, colas y trabajo se transmite en tiempo real al panel. Sí, ha leído bien: en directo. Puede ver los tiempos de espera, el trabajo abierto y mucho más en tiempo real. Además, puede utilizar la misma función de formato compacto que le encanta en Salesforce Classic para mostrar los detalles que son más relevantes para su equipo.

Y ahora puede dar a su equipo los detalles que necesitan más con formatos compactos. Cree un formato compacto para los objetos que su equipo trata para personalizar qué detalles se muestran en el Supervisor de OmniCanal. Luego asigne su nuevo formato como el formato compacto principal para el objeto.

Para proporcionar todas estas perspectivas a sus supervisores, agregue Supervisor de OmniCanal a su Consola de servicio Lightning como un elemento seleccionado. Luego asegúrese de que sus supervisores tienen acceso a él.

Mantenga las siguientes consideraciones en mente al utilizar Supervisor de OmniCanal en Lightning Experience.

- La configuración de OmniCanal, incluyendo la configuración para Supervisor de OmniCanal, solo está disponible en Salesforce Classic.
- No se admite pasar el ratón en la cronología de agente en Lightning Experience.
- Las funciones de supervisor de Live Agent no están disponibles en Supervisor de OmniCanal. Los supervisores del servicio de atención al cliente pueden utilizar Supervisor de Live Agent en Salesforce Classic para funciones de monitoreo de chat, incluso cuando los agentes están utilizando el enrutamiento de OmniCanal. Cree una habilidad para agentes gestionando sesiones de chat enrutadas con OmniCanal. Sus sesiones de chat aparecen entonces en Supervisor de Live Agent junto con sesiones de chat enrutadas con el enrutamiento de Live Agent.

Permitir a los usuarios ver únicamente lo que les importa en Supervisor de OmniCanal (Beta)

Sus supervisores no necesitan ver cada agente en todo el centro de llamadas en las vistas de agente. ¡Libérese del ruido! Cree configuraciones de supervisor que filtren las vistas de agente para mostrar los grupos de agentes apropiados para sus equipos de supervisor. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Nota: Como una función beta, las configuraciones de Supervisor de OmniCanal es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tomar sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Función en IdeaExchange en Trailblazer Community.

Cuando las configuraciones de Supervisor de OmniCanal están activadas para su organización, puede utilizar la página Configuración de supervisor de OmniCanal (Beta) en Configuración de Salesforce Classic para configurar el filtrado de supervisor. Asigne supervisores a la configuración agregando los perfiles y usuarios correctos. A continuación, especifique los agentes que pueden ver agregando al menos un grupo público que contiene los agentes. Esta configuración se aplica únicamente al filtrado de la vista de agente. Los supervisores aún pueden ver todas las colas y elementos de trabajo en su organización.

Utilizar desencadenadores y flujos de trabajo a discreción con Trabajo de agente y Presencia de usuario del servicio

Utilice desencadenadores y flujos de trabajo a discreción tanto con Trabajo de agente como con Presencia de usuario del servicio. Además, obtiene más personalización y control a través de la configuración de OmniCanal en Salesforce Classic. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Utilizar métodos de consola y eventos de OmniCanal en Lightning Experience (Disponible de forma general)

Los métodos de consola de OmniCanal que presentamos en Winter '18 tienen disponibilidad general. Además, los eventos de consola de OmniCanal en el Kit de herramientas de integración de la consola de Salesforce se reempaquetaron y están disponible en la API de JavaScript de la consola Lightning. No lo dude y dé a sus gentes de Lightning Experience todas las bondades de productividad personalizadas que utilizan y les encantan a sus agentes de Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBIÉN

API de la Consola de Salesforce

Hacer más trabajo con límites de enrutamiento aumentados

Elevamos nuestros límites a 30.000 elementos de trabajo por hora y un total de 100.000 elementos de trabajo en cola, de modo que sus agentes pueden satisfacer a más clientes. Anteriormente, los límites eran 15.000 elementos de trabajo por hora y un total de 30.000 elementos en cola. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Snap-Ins para Web: Componentes Lightning previos al chat, enrutamiento Directo a botón, invitaciones automatizadas y mucho más

Personalice el formulario previo al chat y utilice el enrutamiento directo a botón, invitaciones automatizadas y reglas de datos confidenciales. Si utiliza el componente Chat de Snap-ins en su comunidad o Lightning Out (beta) para iniciar la sesión de sus clientes, puede establecer algunos campos previos al chat para que se rellenen automáticamente cuando soliciten un chat. Existen algunos cambios adicionales en la configuración de Snap-ins y el miniprograma de código. Actualice sus miniprogramas de código existentes a la versión 4.0 para utilizar las funciones más recientes.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Personalizar el formulario previo al chat con componentes Lightning

Personalice los campos, los botones, las imágenes, la validación y cualquier otra parte de la interfaz de usuario para campos previos al chat empleando un componente Lightning personalizado. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Enrutar chats a un botón en base a respuestas previas al chat

El enrutamiento directo a botón le permite acertar la primera vez y reducir las transferencias de chats entre agentes. Ajuste su snap-in para enrutar chats a diferentes botones de chat en base a las respuestas previas al chat de los clientes de cualquiera de sus campos previos al chat. Deje que vuele su imaginación. Actualice su miniprograma de código a la versión 4.0 para el enrutamiento directo a botón. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Actuar por anticipado con invitaciones de chat automatizadas

Conecte una invitación de chat automatizada con su implementación de Snap-ins para invitar por anticipado a sus clientes a iniciar una sesión de chat con un agente. Su invitación puede deslizarse, desvanecerse o aparecer en cualquier punto de la página en base a los criterios que establezca. Utilice su propio HTML y CSS para hacer que la invitación de chat coincida con la marca de su compañía. Actualice su miniprograma de código a la versión 4.0 para utilizar invitaciones. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Rellenar campos previos al chat para visitantes que iniciaron sesión

¿Por qué hacer que sus clientes ingresen sus nombres y direcciones de email cuando ya iniciaron sesión en su sitio web? Sin importar que su snap-in esté en cu comunidad o fuera de Salesforce con Lightning Out (beta), puede establecer que se rellenen automáticamente campos previos al chat cuando los clientes solicitan una sesión de chat. Actualice su miniprograma de código a la versión 4.0 para utilizar esta función. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Proteger los datos de los clientes empleando reglas de datos confidenciales

Es estupendo cuando sus clientes confían en sus agentes para terminar el trabajo, pero es posible que no desee que envíen información confidencial (como un número de tarjeta de crédito) directamente en una sesión de chat. Establezca reglas para bloquear patrones específicos, de modo que se omita la información privada o se sustituya por caracteres seleccionados en la transcripción de la sesión de chat. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Mantener su página posterior al chat en el Snap-in

Si desea enviar a sus clientes a una página web en particular o solicitarles comentarios tras una sesión de chat, su URL posterior al chat se abre dentro del snap-in. Anteriormente, la página posterior al chat se abría en una nueva ventana. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Actualizaciones en la configuración de Snap-Ins y la versión 4.0 del miniprograma de código

Realizamos algunos ajustes en la configuración de Snap-ins y el miniprograma de código. Separamos la configuración de su snap-in de la configuración específica de su chat. La versión 4.0 del miniprograma de código tiene algunos parámetros nuevos. Actualice sus miniprogramas de código existentes para que utilicen invitaciones automatizadas, enrutamiento directo a botón y campos con relleno previo en el formulario previo al chat para usuarios que iniciaron sesión. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Personalizar el formulario previo al chat con componentes Lightning

Personalice los campos, los botones, las imágenes, la validación y cualquier otra parte de la interfaz de usuario para campos previos al chat empleando un componente Lightning personalizado. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Pase a la Developer Console y cree un componente Lightning que implemente la nueva interfaz `lightningsnapin:prechatUI`. Luego utilice los métodos aura del nuevo componente `lightningsnapin:prechatAPI` para crear su componente previo al chat personalizado.

- `getPrechatFields` devuelve los campos previos al chat que definió en la configuración de Snap-ins.
- `validateFields` devuelve un objeto con información sobre si los campos previos al chat son válidos para iniciar un chat y detalles de los campos no válidos.
- `startChat` envía una solicitud de chat que incluye los valores de los campos previos al chat.

Enrutar chats a un botón en base a respuestas previas al chat

El enrutamiento directo a botón le permite acertar la primera vez y reducir las transferencias de chats entre agentes. Ajuste su snap-in para enrutar chats a diferentes botones de chat en base a las respuestas previas al chat de los clientes de cualquiera de sus campos previos al chat. Deje que vuele su imaginación. Actualice su miniprograma de código a la versión 4.0 para el enrutamiento directo a botón. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Puede establecer un botón de chat específico para cada opción en una lista de selección o incluso para ciertas palabras clave en campos de texto. Por ejemplo, si su cliente elige "Portátil" en una lista de selección, envíe la solicitud de chat a un botón que esté vinculado a la habilidad de agente o cola de OmniCanal "Portátil". Del mismo modo, si su cliente describe su motivo para solicitar una sesión de chat en un cuadro de texto e ingresa "portátil", enrute la sesión de chat a sus agentes "Portátil".

Cuando genera un nuevo miniprograma de código de la versión 4.0, la función para el enrutamiento directo a botón está disponible en un comentario del código.

```
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.
};
```

Actuar por anticipado con invitaciones de chat automatizadas

Conecte una invitación de chat automatizada con su implementación de Snap-ins para invitar por anticipado a sus clientes a iniciar una sesión de chat con un agente. Su invitación puede deslizarse, desvanecerse o aparecer en cualquier punto de la página en base a los criterios que establezca. Utilice su propio HTML y CSS para hacer que la invitación de chat coincida con la marca de su compañía. Actualice su miniprograma de código a la versión 4.0 para utilizar invitaciones. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Desencadene la invitación en base a los criterios como la cantidad de tiempo que un cliente está viendo una página en particular o el momento en que el carrito de la compra de un cliente alcanza un cierto importe. Cuando el cliente solicita una sesión de chat con la invitación, el snap-in pasa a su ubicación habitual en la pantalla.

Cree invitaciones en Configuración de Salesforce Classic. Ingrese `Botón de Chat` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Invitaciones y botones de Chat**. Asegúrese de que su invitación está marcada como activa y que está conectada a la implementación de Live Agent que utiliza su snap-in. A continuación, sustituya las funciones JavaScript para las invitaciones en su miniprograma de código de snap-ins de la versión 4.0 (se incluyen para usted como comentarios de código) y personalice en HTML y el CSS.

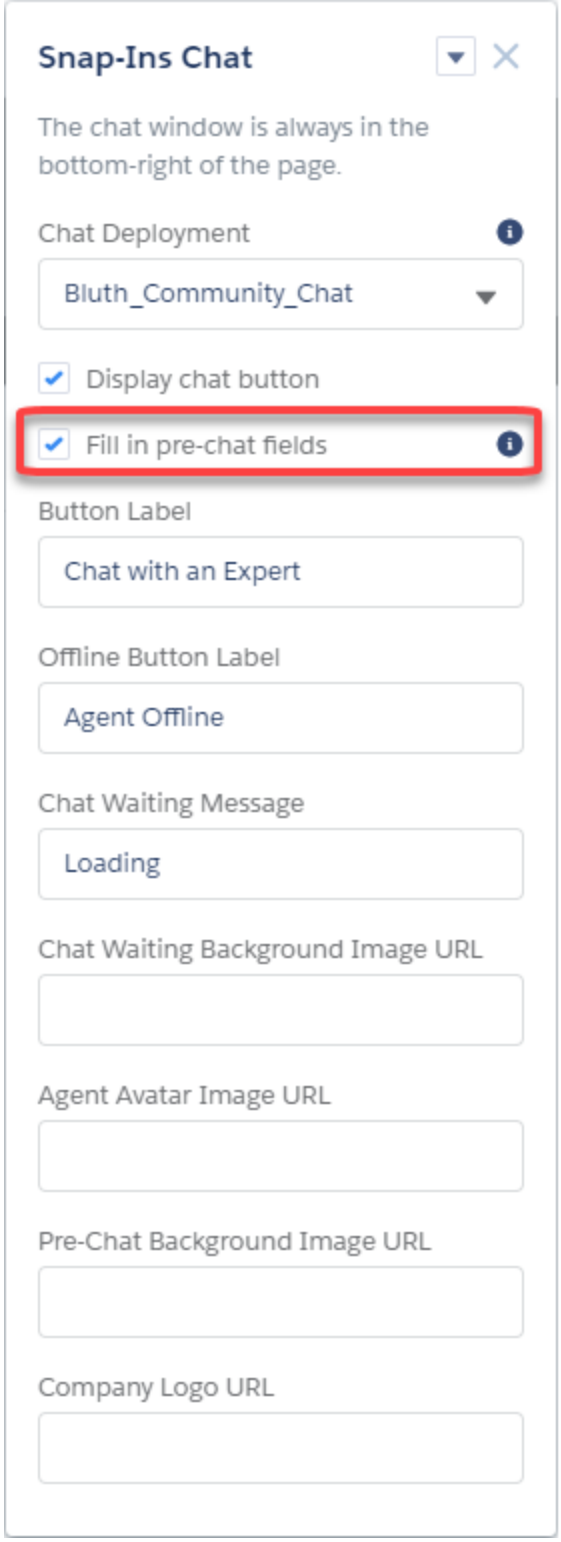
Las invitaciones funcionan de una manera algo diferente en el Chat de Snap-ins frente a Live Agent:

- La posición y la animación no se aplican a clientes que utilizan un navegador móvil. Ven la invitación encima del snap-in con el tipo de animación "desvanecer".
- No se admiten las animaciones personalizadas.
- Los mismos campos que no se admiten para botones de chat de Snap-ins no se admiten para invitaciones de Snap-ins: Página del formulario previo al chat, URL del formulario previo al chat, Página de chat personalizada, Imagen de invitación y Sitio para recursos.

Rellenar campos previos al chat para visitantes que iniciaron sesión

¿Por qué hacer que sus clientes ingresen sus nombres y direcciones de email cuando ya iniciaron sesión en su sitio web? Sin importar que su snap-in esté en cu comunidad o fuera de Salesforce con Lightning Out (beta), puede establecer que se rellenen automáticamente campos previos al chat cuando los clientes solicitan una sesión de chat. Actualice su miniprograma de código a la versión 4.0 para utilizar esta función. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Cuando utiliza el componente Chat de Snap-ins en su comunidad, establezca el campo contactos en el formulario previo al chat para que se rellene automáticamente para sus clientes. Seleccione **Rellenar campos previos al chat**, y los campos Nombre, Apellidos y Email se rellenarán cuando los clientes que iniciaron sesión soliciten un chat.



Si utiliza snap-ins fuera de Salesforce, establezca cualquier campo previo al chat para que se rellene automáticamente en el miniprograma de código de Snap-ins. Con la versión 4.0 del miniprograma, incluimos una línea de código para que la personalice.

```
embedded_svc.settings.prepopulatedPrechtaFields = {...}; //Establece el relleno
automático de los campos previos al chat
```

Proteger los datos de los clientes empleando reglas de datos confidenciales

Es estupendo cuando sus clientes confían en sus agentes para terminar el trabajo, pero es posible que no desee que envíen información confidencial (como un número de tarjeta de crédito) directamente en una sesión de chat. Establezca reglas para bloquear patrones específicos, de modo que se omita la información privada o se sustituya por caracteres seleccionados en la transcripción de la sesión de chat. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Establezca reglas de datos confidenciales en Configuración de Salesforce Classic (y asegúrese de que su miniprograma de código es de la versión 2.0 o posterior). Ingrese *`Reglas de datos confidenciales`* en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Reglas de datos confidenciales**. Las recomendaciones y las limitaciones para Live Agent también se aplican al Chat de Snap-ins.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Bloquear datos confidenciales en chats (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mantener su página posterior al chat en el Snap-in

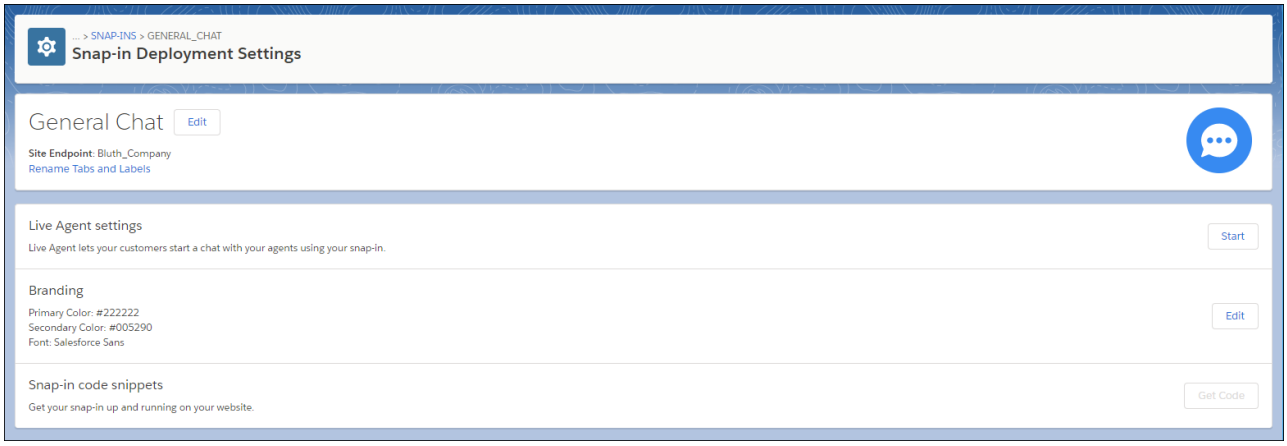
Si desea enviar a sus clientes a una página web en particular o solicitarles comentarios tras una sesión de chat, su URL posterior al chat se abre dentro del snap-in. Anteriormente, la página posterior al chat se abría en una nueva ventana. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Asegúrese de que el protocolo de su URL posterior al chat coincide con las páginas donde coloca el snap-in. Por ejemplo, su URL posterior al chat debe comenzar por `https://` si la página web con su snap-in comienza por `https//`.

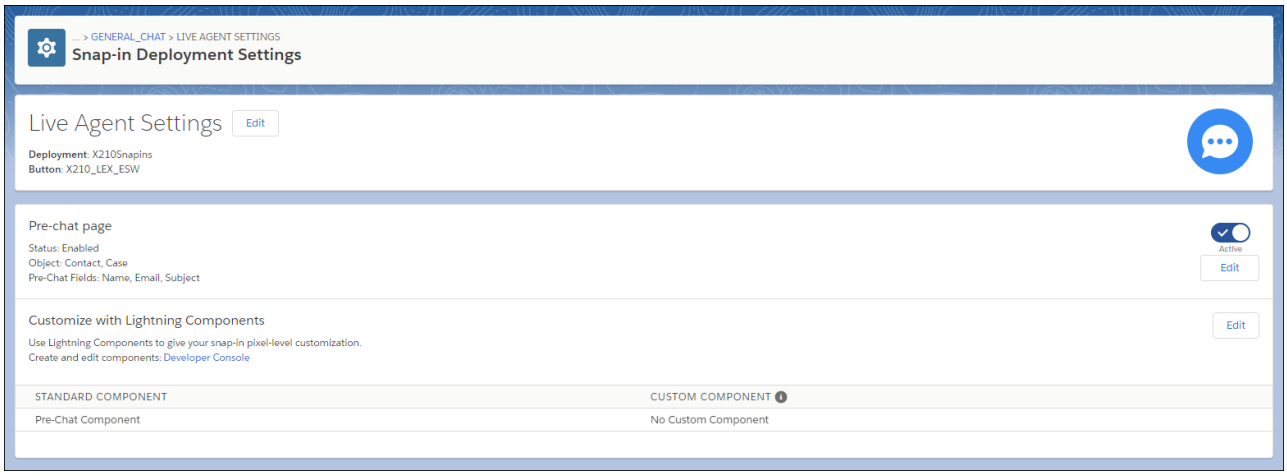
Actualizaciones en la configuración de Snap-Ins y la versión 4.0 del miniprograma de código

Realizamos algunos ajustes en la configuración de Snap-ins y el miniprograma de código. Separamos la configuración de su snap-in de la configuración específica de su chat. La versión 4.0 del miniprograma de código tiene algunos parámetros nuevos. Actualice sus miniprogramas de código existentes para que utilicen invitaciones automatizadas, enrutamiento directo a botón y campos con relleno previo en el formulario previo al chat para usuarios que iniciaron sesión. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

La experiencia de configuración de Snap-ins está haciendo sitio para más capacidad de personalización. La vista de la configuración de implementación está simplificada. Le permite establecer su marca y obtener su miniprograma de código o desglosar la configuración de su Chat de Snap-ins.



La configuración de su chat se agrupa completamente bajo Configuración de Live Agent, de modo que puede controlar sus selecciones de Live Agent, la página previa al chat y los componentes Lightning, todo ello en un único punto. ¡Ooh la la!



Siempre que cree una nueva implementación, observará que la versión 4.0 del miniprograma de código tiene un aspecto algo diferente. Asegúrese de actualizar sus miniprogramas de código existentes para utilizar las funciones más recientes.

Esto es lo que cambió en el miniprograma de código para la versión 4.0:

- Se agregó el parámetro `embedded_svc.settings.directToButtonRouting` como un comentario de código para permitirle establecer el enrutamiento directo a botón.
- Se agregó el parámetro `embedded_svc.settings.prepopulatedPreChatFields` como un comentario de código para permitirle establecer que los campos previos al chat se rellenen automáticamente para clientes que iniciaron sesión a través de Lightning Out (beta).
- Se agregaron funciones de invitaciones. Cuando genera un miniprograma de la versión 4.0 para una implementación con una invitación, incluimos el código HTML y CSS genérico para usted. Para personalizar las funciones de los botones Iniciar chat y Cerrar, sustituya las funciones JavaScript `embedded_svc.inviteAPI.inviteButton.acceptInvite()` y `embedded_svc.inviteAPI.inviteButton.rejectInvite()`.

Snap-ins para aplicaciones móviles: Mejoras de SDK

Estamos muy ocupados mejorando los SDK de Snap-ins para Android e iOS. Asigne los campos del formulario previo al chat de su aplicación a campos de registros de su organización. Personalice artículos de Knowledge con su propio JavaScript o CSS. También admitimos el hardware y software más recientes: iPhone X, iOS 11 y Android O.

Visite el sitio de Snap-ins para aplicaciones móviles para obtener más información.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Gestión de asignaciones: Ver eventos clave de órdenes de trabajo en Lightning Experience

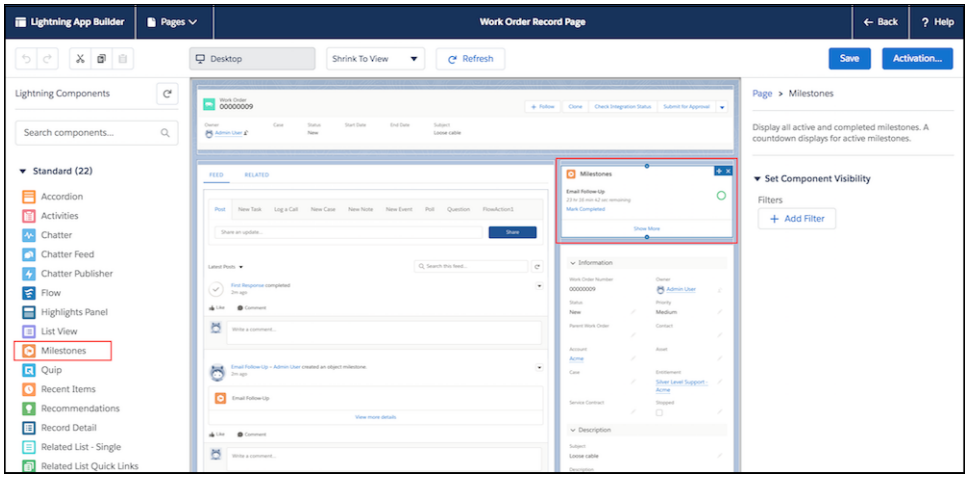
Los agentes pueden ahora ver eventos clave pasados, actuales y futuros en órdenes de trabajo en Lightning Experience. Visualice cuantas atrás en eventos clave restantes y marque eventos clave como completados en el rastreador de eventos clave rediseñado.

Puede gestionar campos, desencadenadores, formatos y mucho más de evento clave de orden de trabajo desde el Gestor de objetos en Configuración. Solo busque Eventos clave de objeto.

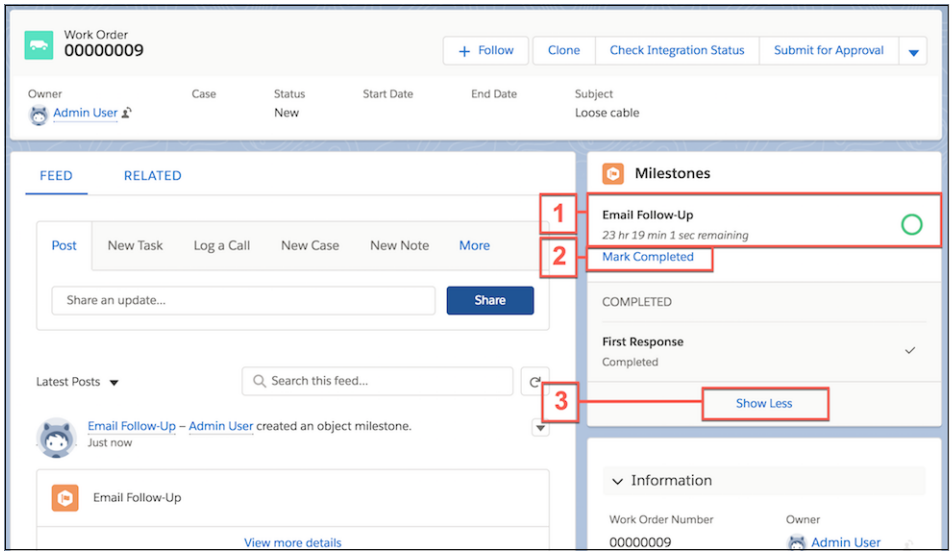
Para permitir a sus agentes ver eventos clave de órdenes de trabajo, diríjase al generador de aplicaciones Lightning y arrastre el componente Eventos clave en cualquier parte de su página de registro de orden de trabajo.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition** con Service Cloud



Cuando se inicia un proceso de asignación en una orden de trabajo, se genera un elemento de noticias en tiempo real para cada evento clave en el proceso para indicar que se agregó un evento clave a la orden de trabajo.



Al igual que en Salesforce Classic, el rastreador de eventos clave de Lightning Experience en órdenes de trabajo incluye:

- Vista de eventos clave activos con una cuenta atrás codificada por color (1)
- Vínculo **Marcar como completo** para cada evento clave (2)
- Vínculo para mostrar u ocultar eventos clave adicionales (3)

Nota: En la lista relacionada Eventos clave de objeto en órdenes de trabajo en Lightning Experience, solo se admiten estos campos:

- Fecha de finalización
- Creado por
- Fecha de creación
- Eliminado
- Tiempo transcurrido (min)
- Autor de la última modificación
- Fecha de última modificación
- Id. de Evento clave de objeto
- Nombre de evento clave de objeto
- Objeto principal
- Tiempo detenido (min)
- Fecha programada

Si es nuevo en la gestión de asignaciones, compruebe los siguientes recursos para comenzar.

- Asignaciones y eventos clave en Ayuda de Salesforce
- Módulo de gestión de asignaciones en Trailhead

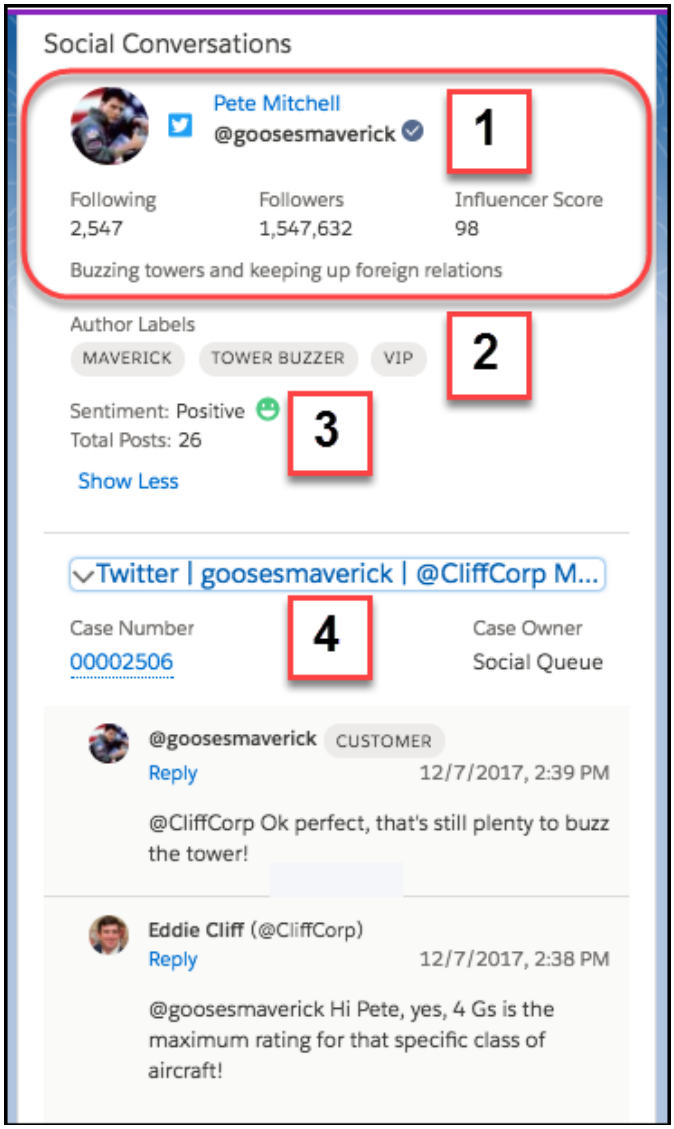
Servicio de atención al cliente en redes sociales: Aprender más sobre sus clientes con el componente Pláticas

El Servicio de atención al cliente en redes sociales ofrece incluso más información sobre clientes en el componente Pláticas. Las mejoras como la opinión del cliente y el estado de las redes sociales (por nombrar algunos) ofrecen más visibilidad de los clientes que nunca antes. Otras actualizaciones incluyen una barra lateral contraíble, reglas de negocio sin programación, enrutamiento de casos en redes sociales automatizado y modificaciones de hilos de Apex.

Solo tiene que echar un vistazo a la excelente información (¡y funciones!) de los clientes en el componente de pláticas en redes sociales.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**



- **Ver el estado verificado y persona de redes sociales de su cliente (1):** Ahora puede ver si está chateando con un usuario verificado. Verificado significa que Facebook o Twitter confirmó la marca, el negocio o la identidad de la figura pública. La persona

de redes sociales del cliente, incluyendo los seguidores, la biografía de Twitter y el Puntuaje de influyente también están disponibles. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

- **Aprender más sobre sus clientes con etiquetas de autor (2):** Las etiquetas de autor le ayudan a comprender mejor a su cliente. Por ejemplo, vea si su cliente es un experto o un VIP. Personalice las etiquetas de autor para ajustarse a sus necesidades de negocio. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.
- **Mantener un buen tono de la plática con temperaturas de opinión (3):** ¿Se está sintiendo su cliente positivo, negativo o neutro? Compruebe la temperatura de la opinión antes de pasar a la siguiente plática. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.
- **Cambiar la vista con casos ampliados y contraídos (4):** ¿Desea obtener más detalles sobre un caso en redes sociales en particular? Abra una plática en redes sociales para ver publicaciones recientes en la parte superior, con la primera publicación y las publicaciones principales en la parte inferior. Contraiga la plática para ver más de sus casos existentes. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

EN ESTA SECCIÓN:

Acelerar las cosas con texto rápido en sus publicaciones en redes sociales.

No vuelva a escribir lo mismo. Una y otra vez. Una y otra vez. Utilice el texto rápido en el publicador social para agregar respuestas empleadas frecuentemente a sus casos de redes sociales. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Agregar notas a publicaciones en redes sociales

Utilice el nuevo campo nota para agregar notas a la persona de redes sociales. Las notas agregadas en Social Studio o Social Automate aparecen en el campo Nota de publicación en redes sociales, lo que da a los agentes una vista bien acabada de la publicación. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Sustraer el nombre de usuario de Twitter de su conteo de caracteres

¡Aporte más prosa a esas respuestas! Los agentes pueden tuitear clientes sin el nombre de usuario de Twitter de la compañía como parte del conteo de caracteres. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Utilizar las actualizaciones de hilos de personas de redes sociales en Apex

Para proporcionar una experiencia de agente más intuitiva y búsquedas más eficientes, el comportamiento predeterminado de Apex es encontrar casos existentes basados en Persona. Anteriormente, Apex se apoyaba en los hilos de *replyTold*. También actualizamos *findParentCase* para utilizar *findParentCaseFromPersona*. Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience.

Definir reglas de casos y enrutamiento sin utilizar Apex

Utilice reglas para definir cómo se asignan y se enrutan a los agentes los nuevos casos que se originan en las redes sociales. El enrutamiento basado en reglas elimina el enrutamiento manual de casos o utilizar Apex personalizado. Además, solo hay que marcar una casilla en Configuración. Cree reglas de asignación de casos utilizando clics, no código, para resolver casos rápidamente. Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience.

Utilizar el Servicio al cliente de redes sociales con Professional Edition

El Servicio al cliente de redes sociales está disponible en todas las organizaciones de Professional Edition. Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience.

Acelerar las cosas con texto rápido en sus publicaciones en redes sociales.

No vuelva a escribir lo mismo. Una y otra vez. Una y otra vez. Utilice el texto rápido en el publicador social para agregar respuestas empleadas frecuentemente a sus casos de redes sociales. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Agregar notas a publicaciones en redes sociales

Utilice el nuevo campo nota para agregar notas a la persona de redes sociales. Las notas agregadas en Social Studio o Social Automate aparecen en el campo Nota de publicación en redes sociales, lo que da a los agentes una vista bien acabada de la publicación. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Sustraer el nombre de usuario de Twitter de su conteo de caracteres

¡Aporte más prosa a esas respuestas! Los agentes pueden tuitear clientes sin el nombre de usuario de Twitter de la compañía como parte del conteo de caracteres. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Utilizar las actualizaciones de hilos de personas de redes sociales en Apex

Para proporcionar una experiencia de agente más intuitiva y búsquedas más eficientes, el comportamiento predeterminado de Apex es encontrar casos existentes basados en Persona. Anteriormente, Apex se apoyaba en los hilos de *replyToId*. También actualizamos *findParentCase* para utilizar *findParentCaseFromPersona*. Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience.

Definir reglas de casos y enrutamiento sin utilizar Apex

Utilice reglas para definir cómo se asignan y se enrutan a los agentes los nuevos casos que se originan en las redes sociales. El enrutamiento basado en reglas elimina el enrutamiento manual de casos o utilizar Apex personalizado. Además, solo hay que marcar una casilla en Configuración. Cree reglas de asignación de casos utilizando clics, no código, para resolver casos rápidamente. Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience.

Utilizar el Servicio al cliente de redes sociales con Professional Edition

El Servicio al cliente de redes sociales está disponible en todas las organizaciones de Professional Edition. Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience.

CTI: El componente de VF support:clickToDial ahora funciona en Lightning Experience

Si tiene Visualforce incrustado en su aplicación con clic para marcar heredado, puede agregar elementos como números de teléfono en los que se puede hacer clic. Útil con sus implementaciones de CTI existentes.

Este componente representa un número de teléfono válido con capacidad de clic para marcar para Open CTI para Salesforce Classic, Lightning Experience o Salesforce CRM Call Center. Este campo respeta cualquier comando con capacidad de clic para marcar existente para las integraciones de telefonía y computación (CTI) con Salesforce. Funciona con los siguientes métodos para Lightning Experience: enableClickToDial(), disableClickToDial() y onClickToDial()

Otros cambios en Service Cloud

Conozca detalles sobre otros cambios que realizamos para mejorar Service Cloud.

EN ESTA SECCIÓN:

Se retiró Datos personales de los emails de casos Web y prospectos Web

Para ayudarle a cumplir las diversas leyes de protección y privacidad de los datos, actualizamos los emails que se le envían cuando falla casos Web o prospectos Web. Los emails ya no contienen datos personales que se insertaron a través de paquetes externos. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Ver los activos de una cuenta personal en Lightning Experience

En Lightning Experience, la lista relacionada Activos en cuentas personales muestra ahora todos los activos relacionados con la cuenta personal. Anteriormente, si el campo Contacto en un activo enumeraba una cuenta personal, el activo no aparecía en la lista relacionada Activos en la cuenta personal en Lightning Experience.

Se retiró Datos personales de los emails de casos Web y prospectos Web

Para ayudarle a cumplir las diversas leyes de protección y privacidad de los datos, actualizamos los emails que se le envían cuando falla casos Web o prospectos Web. Los emails ya no contienen datos personales que se insertaron a través de paquetes externos. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Ver los activos de una cuenta personal en Lightning Experience

En Lightning Experience, la lista relacionada Activos en cuentas personales muestra ahora todos los activos relacionados con la cuenta personal. Anteriormente, si el campo Contacto en un activo enumeraba una cuenta personal, el activo no aparecía en la lista relacionada Activos en la cuenta personal en Lightning Experience.

Analytics: Reportes y tableros y Einstein Analytics

Funciones potentes y habituales cortesía de la segunda versión beta del generador de reportes de Lightning: columnas de depósito, filtros cruzados y fórmulas de resumen. Suscríbase a tableros de Lightning Experience y proporcióneles un toque de color. Ayude los usuarios a dar sus primeros pasos en Einstein Analytics con funciones de aprendizaje integradas y divertidas. Consulte y visualice datos rápidamente en una plática natural y guiada (beta). Guarde vistas de tableros que configuró con sus filtros y selecciones preferidos. Haga que Einstein analice sus datos de reporte con Einstein Data Insights (piloto).

EN ESTA SECCIÓN:

Reportes y tableros: Generador de reportes de Lightning Experience (Beta), colores de tableros, suscripciones de tableros

La segunda versión beta del generador de reportes de Lightning Experience dispone de depósitos, filtros cruzados y fórmulas de resumen. Los tableros disponen de temas y paletas de colores, las tablas Lightning tienen disponibilidad general y puede suscribirse a tableros.

Einstein Analytics: Aventuras de aprendizaje, exploración de pláticas, Einstein Data Insights

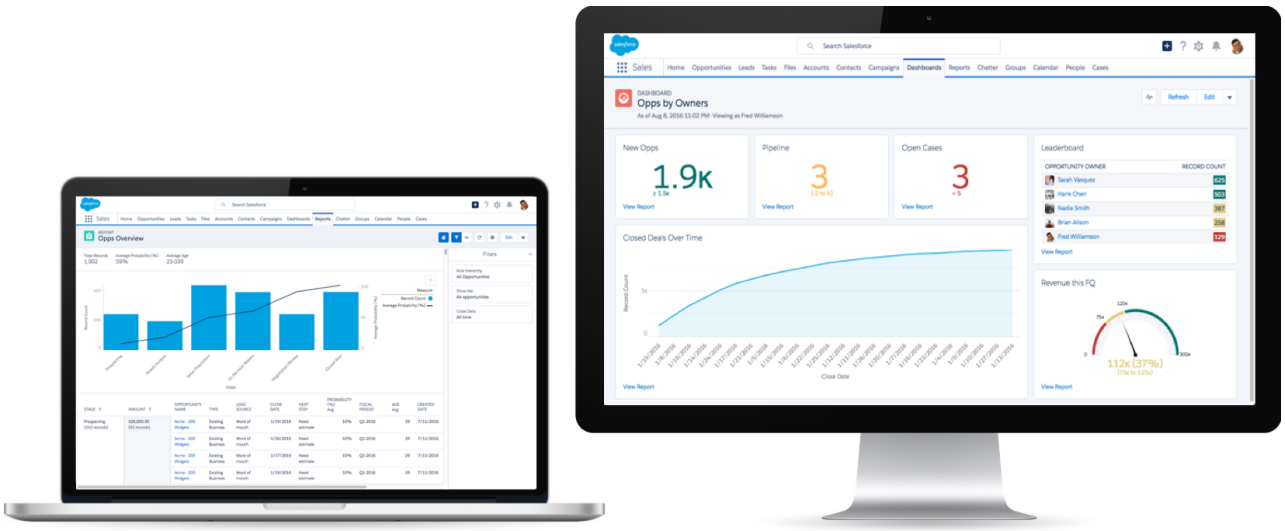
Ayude los usuarios a dar sus primeros pasos en Einstein Analytics con funciones de aprendizaje integradas y divertidas. Consulte y visualice datos rápidamente en una plática natural y guiada (beta). Cree gráficos con mayor facilidad con la capacidad de especificar qué campo utilizar para cada función de gráfico. Guarde vistas de tableros que configuró con sus filtros y selecciones preferidos. Haga que Einstein analice sus datos de reporte con el inicio piloto de Einstein Insights.

Reportes y tableros: Generador de reportes de Lightning Experience (Beta), colores de tableros, suscripciones de tableros

La segunda versión beta del generador de reportes de Lightning Experience dispone de depósitos, filtros cruzados y fórmulas de resumen. Los tableros disponen de temas y paletas de colores, las tablas Lightning tienen disponibilidad general y puede suscribirse a tableros.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**



EN ESTA SECCIÓN:

Generador de reportes de Lightning Experience: Depósitos, Filtros cruzados y Fórmulas de resumen (Beta)

La segunda versión beta del generador de reportes de Lightning Experience le permite categorizar los datos de reportes con depósitos, incluir o excluir resultados procedentes de objetos relacionados con filtros cruzados y resumir datos de nuevas maneras con columnas de fórmula de resumen.Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Tableros: Tablas, suscripciones y nuevas opciones de diseño mejores

Los tableros son la mejor forma de recopilar, organizar y colaborar con datos procedentes de uno o más reportes. Agregue tablas de tableros Lightning para proporcionar detalles a nivel de registro en sus tableros. Suscríbase a tableros para actualizarlos según una programación que establezca y reciba los resultados por email. Adorne sus tableros personalizando los colores de los gráficos y con temas de fondo. ¡No olvide compartir las perspectivas empleando las opciones para compartir en Chatter mejoradas!Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Carpetas: Buscar y favoritas

Las carpetas son clave para organizar y compartir reportes y tableros. Ahora puede encontrar carpetas de reportes y tableros empleando la búsqueda de Salesforce. Una vez encuentre la carpeta que está buscando, márquela en favoritos para acceder a ella más tarde.Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Mejoras de gráfico para reportes y tableros en Lightning Experience

Visualizar datos de negocio es comprender datos de negocio, por lo que mejoramos gráficos para ayudarle a verlos mejor.Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Generador de reportes de Lightning Experience: Depósitos, Filtros cruzados y Fórmulas de resumen (Beta)

La segunda versión beta del generador de reportes de Lightning Experience le permite categorizar los datos de reportes con depósitos, incluir o excluir resultados procedentes de objetos relacionados con filtros cruzados y resumir datos de nuevas maneras con columnas de fórmula de resumen.Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Nota: Esta versión incluye una versión beta del generador de reportes de Lightning Experience para Visualforce, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. El generador de reportes de Lightning Experience no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

EN ESTA SECCIÓN:

Categorizar datos con columnas de depósito

Categorice rápidamente registros de reporte sin crear una fórmula o un campo personalizado *depositándolos*. Cuando crea una columna de depósito, define múltiples categorías (depósitos) utilizadas en valores de reportes de grupo. Del mismo modo que cualquier otra columna de su reporte, puede ordenar, filtrar y agrupar por columnas de depósito.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Filtrar entre objetos con filtros cruzados

Incluya o excluya registros en sus resultados de reporte basados en objetos relacionados y en sus campos.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Evaluar datos de reportes con fórmulas de resumen

Utilice fórmulas de resumen para evaluar con lógica y aplicar operaciones matemáticas a los resultados de los reportes.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Modificar propiedades de reporte

Desde el menú Propiedades de reporte puede cambiar el nombre, la descripción o trasladar su reporte a otra carpeta.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Filtrar por jerarquía de funciones

Anteriormente, en Lightning Experience, podía filtrar por jerarquía de funciones mientras visualizaba un reporte, pero no mientras lo modificaba. Ahora en el generador de reportes de Lightning Experience puede filtrar por jerarquía de funciones.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Otras mejoras en reportes en Lightning Experience

Además de las funciones importantes de esta versión, realizamos algunas mejoras pequeñas pero notables en reportes.Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

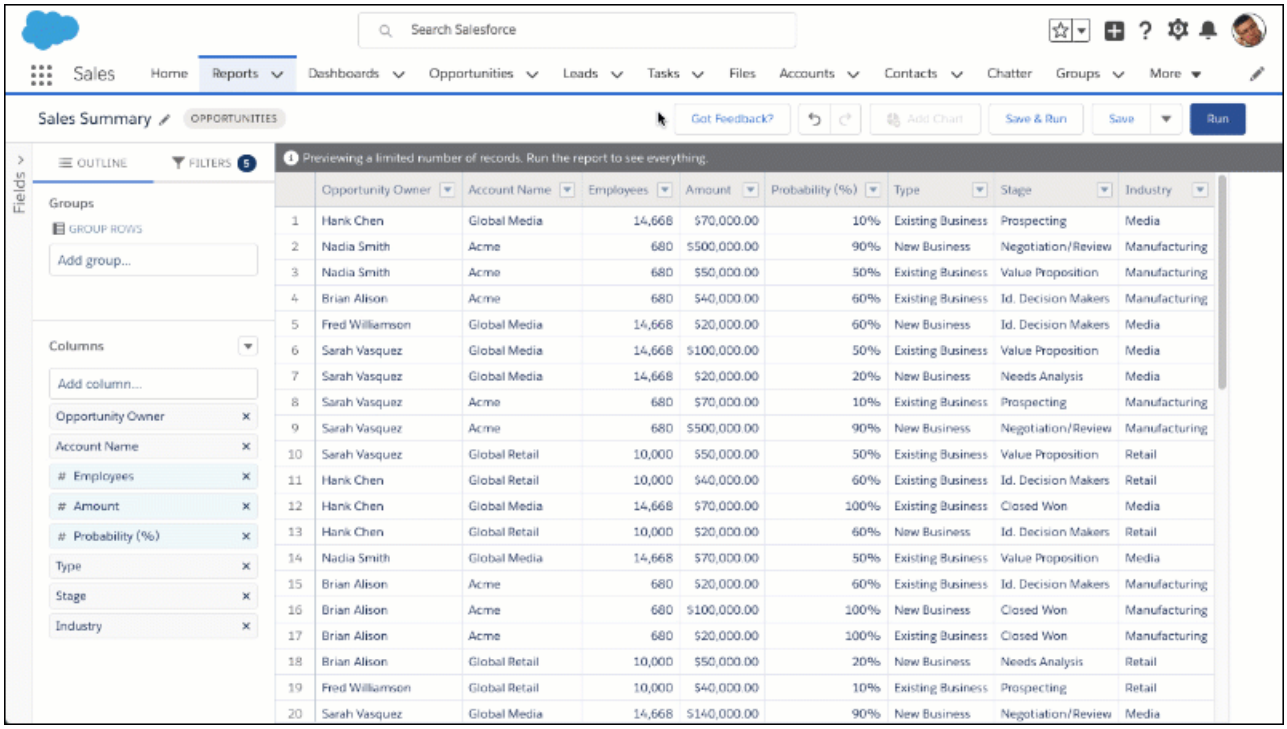
Brechas y diferencias de funciones del generador de reportes de Lightning Experience

Mientras se prepara para generar reportes con el generador de reportes de Lightning Experience, tenga en cuenta sus diferencias con el generador de reportes de Salesforce Classic. Recuerde, los permisos de usuario que permiten el uso de ambos generadores están disponibles en Lightning Experience. Si hay una función o herramienta que no esté disponible en un generador, guarde su reporte y modifíquelo en el otro.

Categorizar datos con columnas de depósito

Categorice rápidamente registros de reporte sin crear una fórmula o un campo personalizado *depositándolos*. Cuando crea una columna de depósito, define múltiples categorías (depósitos) utilizadas en valores de reportes de grupo. Del mismo modo que cualquier otra columna de su reporte, puede ordenar, filtrar y agrupar por columnas de depósito.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Por ejemplo, cree una columna de depósito denominada Tamaño basado en la columna Número de empleados. Luego cree depósitos que el grupo registra en rangos de "Grande" "Mediano" o "Pequeño" que usted define.



Agregue una columna de depósito mientras modifica un reporte.

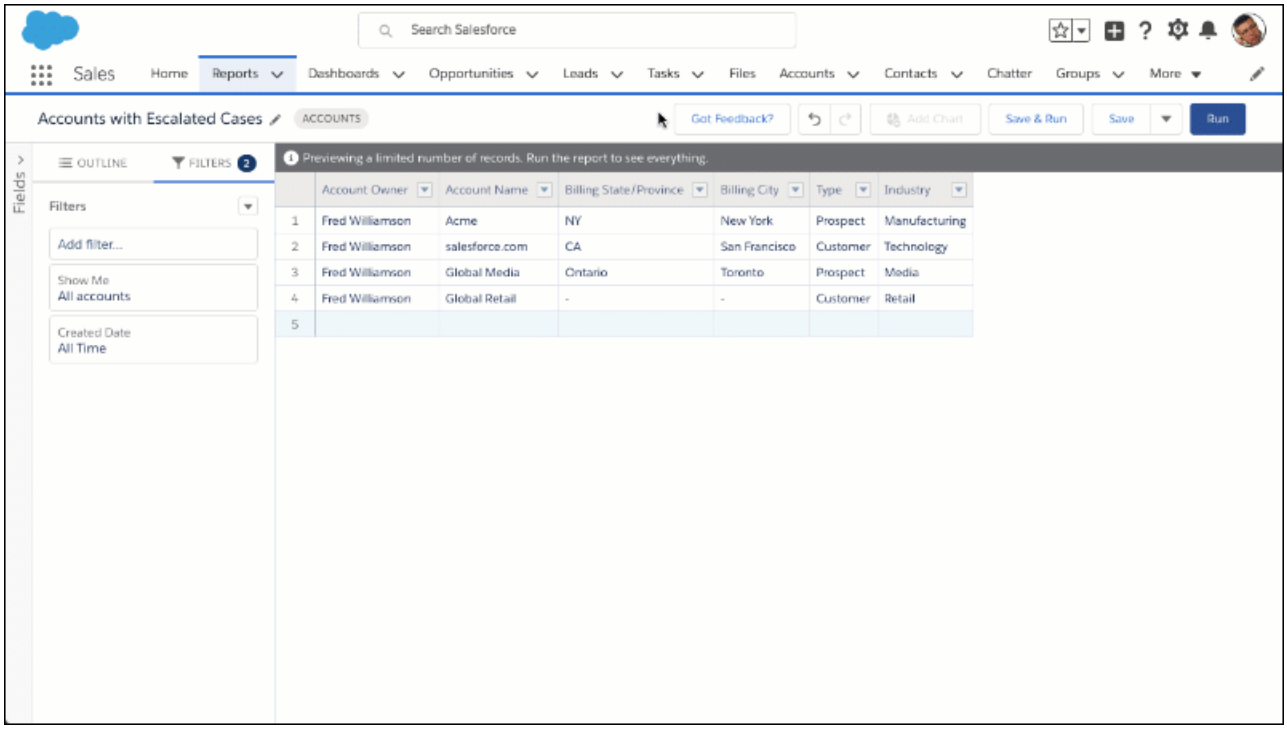
1. Encuentre la columna que desea como depósito en la vista previa del reporte y, a continuación, haga clic en ▼ > **Convertir en depósito esta columna**.
2. Desde el menú Modificar columna de depósito, agregue depósitos y seleccione valores para cada depósito.
3. Haga clic en Aplicar.

Su nueva columna de depósito aparece en la vista previa del reporte y en la sección Columnas. Para modificar la columna de depósito, encuentre la columna en la vista previa del reporte y haga clic en ▼ > **Modificar columna de depósito**. Para eliminar la columna de depósito, haga clic en ▼ > **Eliminar columna de depósito**.

Filtrar entre objetos con filtros cruzados

Incluya o excluya registros en sus resultados de reporte basados en objetos relacionados y en sus campos.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Para ver qué cuentas tienen casos distribuidos, agregue un filtro cruzado. Establezca el filtro para mostrar cuentas con casos que tienen un estado distribuido.



Agregue un filtro cruzado mientras modifica un reporte.

1. Desde Filtros, haga clic en ▼ > **Agregar filtro cruzado**.
2. Seleccione si se muestra su objeto principal **con** o **sin** un objeto secundario. A continuación, seleccione el objeto secundario.
3. Haga clic en **Aplicar**.
4. También para agregar un filtro al objeto secundario, haga clic en **Agregar filtro** `Objeto secundario`, donde `Objeto secundario` es el nombre del objeto secundario.
   a. Seleccione un campo en el objeto secundario.
   b. Especifique un operador y valores para el filtro de objeto secundario.
   c. Haga clic en **Aplicar**.

El reporte filtra para mostrar únicamente los objetos principales con (o sin) objetos secundarios y cualquier filtro adicional del objeto secundario.

A medida que agrega filtros a sus reportes, anote estos límites y consideraciones:

- Cada reporte puede tener hasta 3 filtros cruzados.
- Cada filtro cruzado puede tener hasta 5 subfiltros.
- La lógica de filtros no se aplica a los filtros cruzados.

Nota: Aunque los filtros cruzados filtran el reporte, no aparecen en el panel Filtros en la página de ejecución del reporte. Si dispone de permiso para modificar un reporte, puede ver filtros cruzados en el generador de reportes.

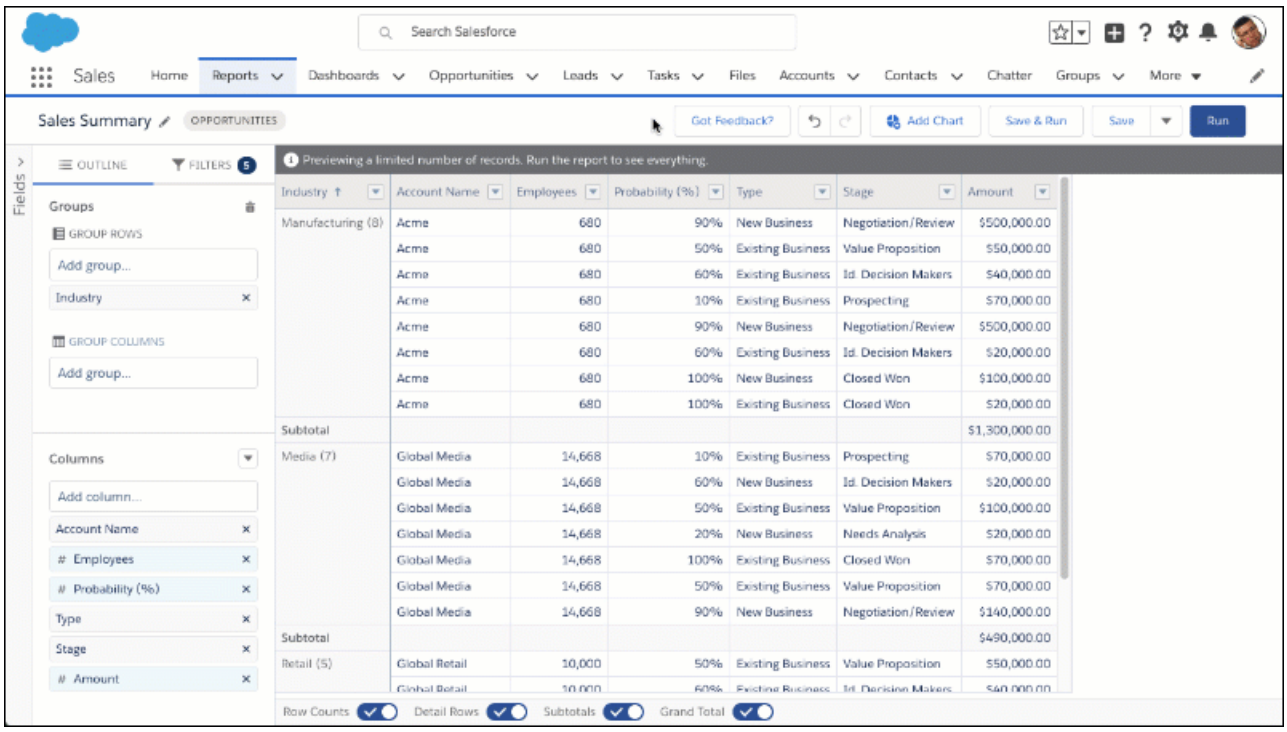
Evaluar datos de reportes con fórmulas de resumen

Utilice fórmulas de resumen para evaluar con lógica y aplicar operaciones matemáticas a los resultados de los reportes.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Para ver el valor total de oportunidades cerradas en un reporte, resuma la columna de importe. ¿Pero qué hay si desea ver el valor total después de impuestos y qué ganancias tienen impuestos con un índice progresivo? (Digamos, 15% en ventas por debajo de 1.000.000 $, y 20% en ventas por encima de 1.000.000 $.) Agregue una columna de fórmula de resumen denominada "Importe después de impuestos" a su reporte y redacte una fórmula como esta para evaluar la columna Importe existente:

```
IF(AMOUNT:SUM < 1000000, AMOUNT:SUM * (1 - 0.15), AMOUNT:SUM * (1 - 0.20))
```

Ahora puede incorporar fácilmente las ganancias después de los impuestos a la planificación del trimestre fiscal.



Antes de agregar una fórmula de resumen a su reporte, asegúrese de agrupar los datos del reporte. Las columnas de fórmula de resumen requieren al menos un grupo.

1. Modifique o cree un reporte.
2. Si es necesario, agrupe los datos del reporte. Desde la sección Grupos, seleccione un campo desde el menú de búsqueda **Agregar grupo...** bajo AGRUPAR FILAS.
3. Desde la sección Columnas, haga clic en ▼ > **Agregar columna de fórmula de resumen**.
4. También puede hacer clic en **Cambiar a editor completo** para abrir el editor completo.
5. Ingrese una fórmula de resumen. Por ejemplo:

   ```
   IF(AMOUNT:SUM < 1000000, AMOUNT:SUM * (1 - 0.15), AMOUNT:SUM * (1 - 0.20))
   ```

6. Haga clic en **Comprobar sintaxis** para ver si la fórmula contiene errores. Resuelva los errores.
7. También puede hacer clic en **FORMATO** para elegir cómo dar formato a los resultados, el número de decimales que se muestran y cambiar el punto donde se aplica la fórmula.
8. Haga clic en **Aplicar**.

Para fórmula de resumen aparece como una nueva columna en su reporte.

Para modificar una columna de fórmula, encuéntrela en la sección Columnas de fórmula y haga clic en su nombre.

Para eliminar una columna de fórmula de resumen en un reporte, encuentre la columna en la vista previa del reporte y haga clic en > **Eliminar columna**.

Para eliminar una columna de fórmula de resumen, encuéntrela en la sección Columnas de fórmula y haga clic en **X**. La eliminación de una columna de fórmula de resumen es permanente. Para volverla a tener, tendrá que volverla a crear desde cero.

Mientras se prepara para agregar columnas de fórmula de resumen a su reporte, tenga en cuenta estas consideraciones:

- No puede agrupar datos de reporte por columnas de fórmula de resumen.
- No puede filtrar datos de reporte por columnas de fórmula de resumen.
- No puede reordenar las columnas de fórmula de resumen
- Las columnas de fórmula de resumen requieren al menos un grupo.

Modificar propiedades de reporte

Desde el menú Propiedades de reporte puede cambiar el nombre, la descripción o trasladar su reporte a otra carpeta.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Anteriormente solo se podía abrir el menú Propiedades de reporte desde el generador de reportes de Salesforce Classic. Ahora puede hacerlo en el generador de reportes de Lightning Experience.

Para abrir el menú de propiedades, modifique un reporte y luego haga clic en > **Propiedades**.

Filtrar por jerarquía de funciones

Anteriormente, en Lightning Experience, podía filtrar por jerarquía de funciones mientras visualizaba un reporte, pero no mientras lo modificaba. Ahora en el generador de reportes de Lightning Experience puede filtrar por jerarquía de funciones.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Para filtrar por jerarquía de funciones, modifique primero un reporte. A continuación, desde Filtros, haga clic en **Mostrar** y filtre por función.

Otras mejoras en reportes en Lightning Experience

Además de las funciones importantes de esta versión, realizamos algunas mejoras pequeñas pero notables en reportes.Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

Cuando copia un reporte, "Duplicar" es ahora "Guardar como"

Anteriormente, para realizar una copia de un reporte, hacía clic en **Duplicar**. Ahora, para realizar una copia, haga clic en **Guardar como**. El cuadro de diálogo Guardar como ahora dispone de tres botones de opción.

- **Hacer privado**: guarda el reporte copiado en Reportes privados.
- **Hacer público**: guarda el reporte copiado en Reportes públicos.
- **Mover a carpeta**: guarda el reporte copiado en una carpeta de reportes de su elección.

Algunas áreas del generador de reportes son menos azules

De hecho, son grises. Anteriormente, partes del generador de reportes, como los encabezados de campos, tenían un sombreado azul. La coloración de la página de ejecución de reportes se mantiene sin cambios.

El mensaje "Sin resultados" del generador de reportes dispone de una nueva imagen

Cuando un reporte no devuelve resultados, aparece una nueva imagen en la vista previa del reporte. Pero no se preocupe. ¡Astro sigue allí!

Hacer doble clic en un campo para agregarlo como columna de reporte

En el generador de reportes, haga clic en un campo en el panel de campos para agregarlo como una columna.

Los campos de tiempo se muestran como horas en reportes

Anteriormente, los campos de tiempo se mostraban como números. Ahora, el valor de tiempo toma el formato de horas.

Obtener ayuda para encontrar campos

Cuando su búsqueda de un campo no devuelve resultados, ahora puede mostrar todos los campos disponibles. Para ver todos los campos disponibles, haga clic en **Mostrar todos los campos** en el mensaje "no se encontraron campos".

Brechas y diferencias de funciones del generador de reportes de Lightning Experience

Mientras se prepara para generar reportes con el generador de reportes de Lightning Experience, tenga en cuenta sus diferencias con el generador de reportes de Salesforce Classic. Recuerde, los permisos de usuario que permiten el uso de ambos generadores están disponibles en Lightning Experience. Si hay una función o herramienta que no esté disponible en un generador, guarde su reporte y modifíquelo en el otro.

Diferencias entre los generadores de reportes Lightning Experience y Salesforce Classic

Función	Diferencia
Formatos de reportes	En el generador de reportes Salesforce Classic, debe elegir un formato de reporte antes de agrupar datos. En el generador de reportes Lightning, el formato de reporte se actualiza automáticamente cuando agrupa datos de reporte. Los reportes tabulares, de resumen, matriciales están disponibles, pero usted no selecciona el formato antes de agrupar los datos.
Gráficos	El generador de reportes de Lightning Experience presenta los mismos gráficos que la página de vista de reportes en Lightning Experience.
Personalización de la granularidad cuando se agrupa por campos de fecha	En Lightning Experience, cuando se agrupan registros por un campo de fecha, no se puede personalizar la granularidad de la fecha. Por ejemplo, en el tipo de reporte Oportunidad, la agrupación por el campo Fecha de cierre siempre agrupa los registros por día, y Mes de cierre siempre agrupa los registros por mes.

Funciones no disponibles en el generador de reportes de Lightning Experience

Estas funciones no están disponibles en la versión beta del generador de reportes Lightning, pero estamos trabajando para implementarlas en una versión futura.

- Reportes unidos
- Filtros de límite de filas
- Menú Configuración de tableros

Tableros: Tablas, suscripciones y nuevas opciones de diseño mejores

Los tableros son la mejor forma de recopilar, organizar y colaborar con datos procedentes de uno o más reportes. Agregue tablas de tableros Lightning para proporcionar detalles a nivel de registro en sus tableros. Suscríbase a tableros para actualizarlos según una programación que establezca y reciba los resultados por email. Adorne sus tableros personalizando los colores de los gráficos y con temas de fondo. ¡No olvide compartir las perspectivas empleando las opciones para compartir en Chatter mejoradas!Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

EN ESTA SECCIÓN:

Agregar tablas con hasta 10 columnas a tableros (Disponibilidad general)

La tabla de tablero Lightning, un nuevo componente de tabla de tablero, muestra hasta 200 registros y 10 columnas desde los campos disponibles en el tipo de reporte de un reporte de origen. Debido a que los campos disponibles proceden del tipo de reporte del reporte de origen, las columnas que se muestran en una tabla de tablero Lightning no hay que agregarlas al reporte de origen como columnas. Agregue una tabla de tablero Lightning a descripciones generales basadas en mediciones y gráfico suplementario con detalles registro por registro.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Suscribirse a tableros para programar actualizaciones y recibir información por email

Es lunes por la mañana y se dirige a toda velocidad a la oficina. Tiene una reunión a las 08:00 a.m. y debe actualizar el tablero Oportunidades en curso de ventas para poder presentar los objetivos trimestrales. Menos mal que se suscribió al el tablero Oportunidades en curso de ventas y programó actualizaciones de tablero automáticas cada lunes a las 08:00 a.m. Su teléfono vibra. Parece que acaba de recibir una versión actualizada del tablero Oportunidades en curso de ventas por email. Ábralo y dele un repaso rápido. ¡Ya está listo para la presentación! Esta función es nueva en Lightning Experience.

Dé color a los datos de sus tableros con temas y paletas

Personalice los colores de su tablero seleccionando un tema claro u oscuro y una de las 14 paletas de colores. Los temas y las paletas de colores le ayudan a organizar y depurar los datos de su tablero. Por ejemplo, llame la atención sobre un conjunto de mediciones de resumen dándole un tema oscuro y colocándolo sobre un tablero con un tema claroEsta función es nueva en Lightning Experience.

Experiencia mejorada para compartir componentes de tableros en Chatter

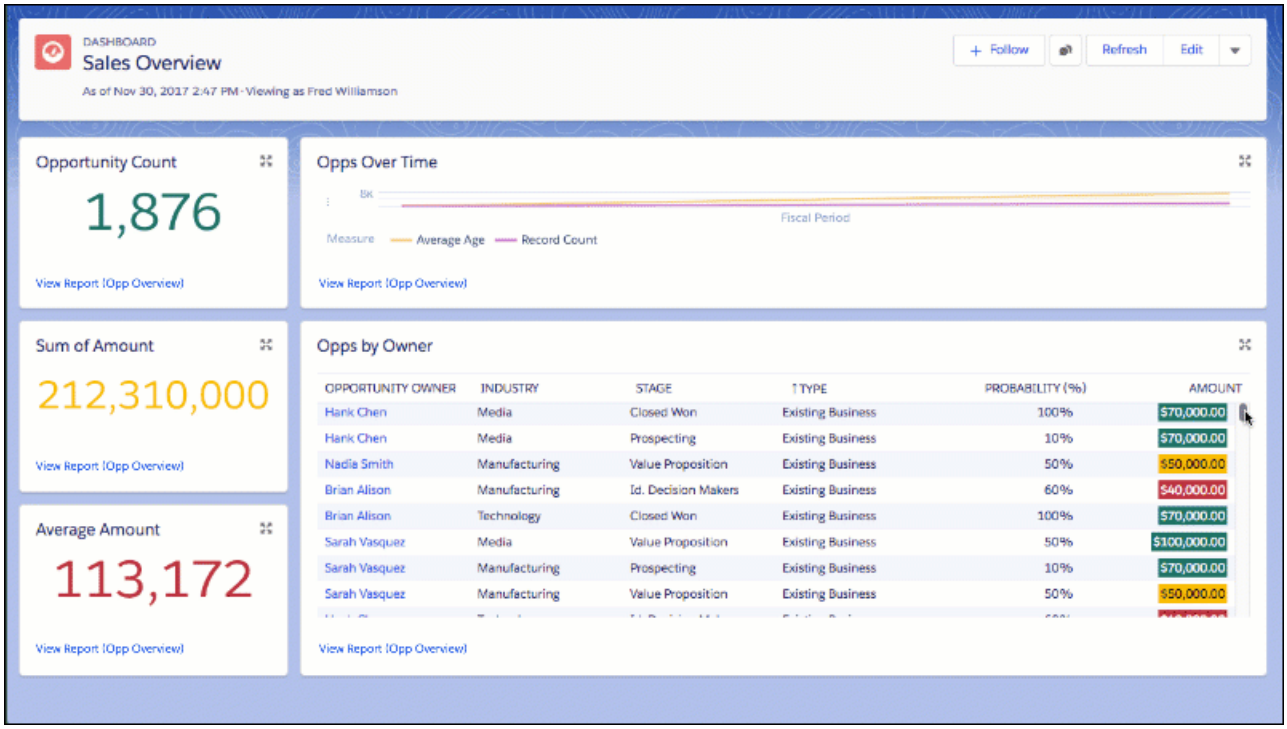
Compartir un componente de tablero en Chatter ahora coincide con la experiencia de compartir en Chatter en todo Salesforce. Anteriormente, se publicaba una imagen de un componente de tablero en las noticias en tiempo real del tablero, en las suyas o en las de un grupo. No se podía @mencionar a nadie y no podía dar formato a su publicación con funciones de texto enriquecido como **negrita** y *cursiva*. Ahora puede publicar en todo momento en las noticias en tiempo real del tablero, @mencionar a personas y grupos, así como dar formato con texto enriquecido del mismo modo como lo hace en otras noticias en tiempo real. (Así que ¡no lo dude y **resalte** su publicación como guste!) Además, ¡puede revisar las noticias en tiempo real del tablero mientras está compartiendo un componente!Esta función es nueva en Lightning Experience.

Otras mejoras en tableros en Lightning Experience

Además de las funciones importantes de esta versión, realizamos algunas mejoras pequeñas pero notables en tableros.Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

Agregar tablas con hasta 10 columnas a tableros (Disponibilidad general)

La tabla de tablero Lightning, un nuevo componente de tabla de tablero, muestra hasta 200 registros y 10 columnas desde los campos disponibles en el tipo de reporte de un reporte de origen. Debido a que los campos disponibles proceden del tipo de reporte del reporte de origen, las columnas que se muestran en una tabla de tablero Lightning no hay que agregarlas al reporte de origen como columnas. Agregue una tabla de tablero Lightning a descripciones generales basadas en mediciones y gráfico suplementario con detalles registro por registro.Esta función es nueva en Lightning Experience.



Ahora que las tablas de tableros Lightning tienen disponibilidad general, retiramos la preferencia de organización para activarlas y desactivarlas en Configuración.

Las tablas de tableros Lightning no están disponibles en Salesforce Classic. No puede agregarlas desde el generador de tableros Classic y tampoco puede verlas cuando visualice un tablero en Salesforce Classic.

Las tablas de tableros Lightning ahora admiten estas funciones, que no estaban disponibles en la versión beta:

- Fotos de Chatter
- Resaltado condicional
- Compatibilidad de filtros de tablero
- Mostrar total
- Reordenar columnas de tablas: arrastre y suelte columnas en la lista de columnas (pero no en la vista previa) para cambiar su orden

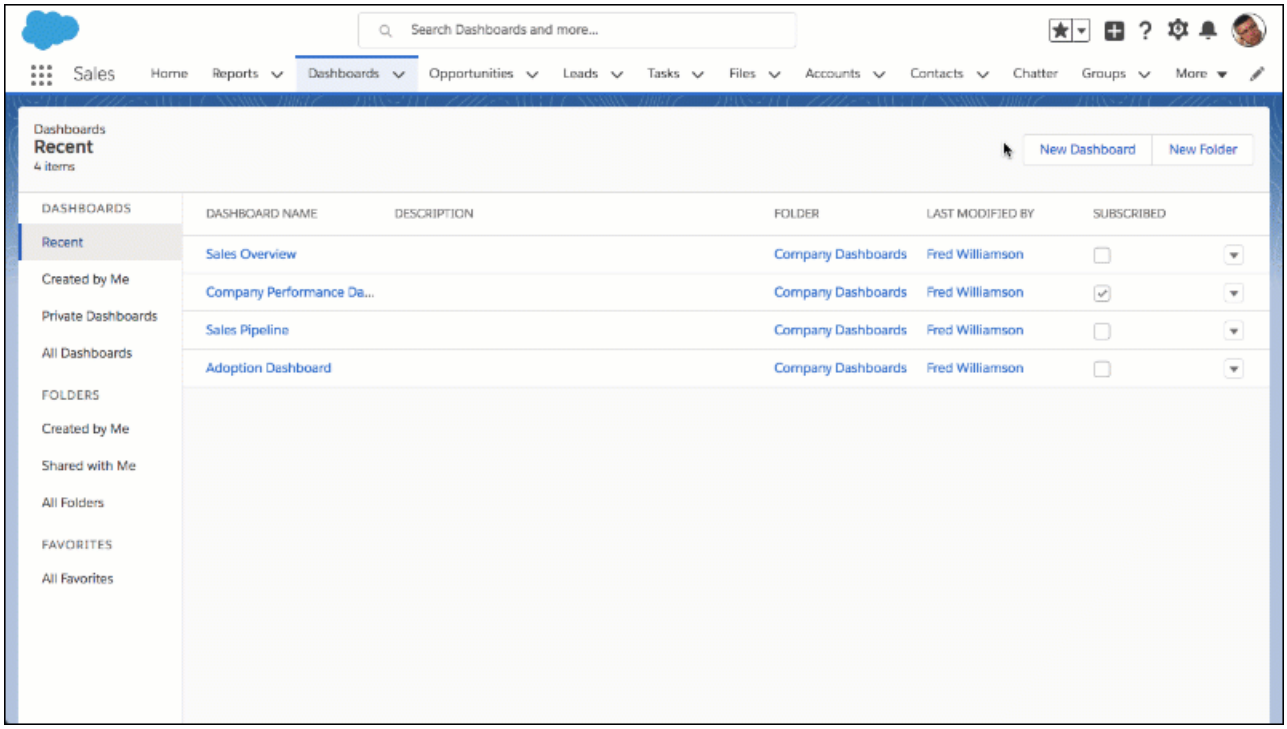
Suscribirse a tableros para programar actualizaciones y recibir información por email

Es lunes por la mañana y se dirige a toda velocidad a la oficina. Tiene una reunión a las 08:00 a.m. y debe actualizar el tablero Oportunidades en curso de ventas para poder presentar los objetivos trimestrales. Menos mal que se suscribió al el tablero Oportunidades en curso de ventas y programó actualizaciones de tablero automáticas cada lunes a las 08:00 a.m. Su teléfono vibra. Parece que acaba de recibir una versión actualizada del tablero Oportunidades en curso de ventas por email. Ábralo y dele un repaso rápido. ¡Ya está listo para la presentación! Esta función es nueva en Lightning Experience.

PERMISOS DE USUARIO

Para suscribirse a tableros:

- Suscribirse a tableros



Inicie o modifique una suscripción de tablero desde la ficha Tableros. Encuentre el tablero al que desea suscribirse y haga clic en > **Suscribir**. También puede ver el tablero y luego hacer clic en **Suscribir**. A continuación, establezca la programación de la suscripción. Por ejemplo, para revisar su tablero Oportunidades en curso de ventas al comienzo de cada semana, establezca **Frecuencia** en `Semanal`, **Días** en `LUN` (para el lunes) y **Hora** en `8:00 AM`.

A medida que se prepara para suscribirse a tableros, tenga en cuenta estas consideraciones y asignaciones.

- Cada persona de su organización puede suscribirse a cinco tableros como máximo.
- Puede suscribirse a tableros filtrados, pero los filtros de tableros no se aplican nunca a tableros enviados por email.
- Los tableros enviados por email siempre se muestran con un formato de una columna. Cada fila muestra un componente de tablero.
- Los tableros configurados para mostrar datos como **El visor del tablero** bajo la configuración Ver tablero como en Propiedades de tablero (a menudo llamados *tableros dinámicos*), no admiten suscripciones. No puede suscribirse a ellos.

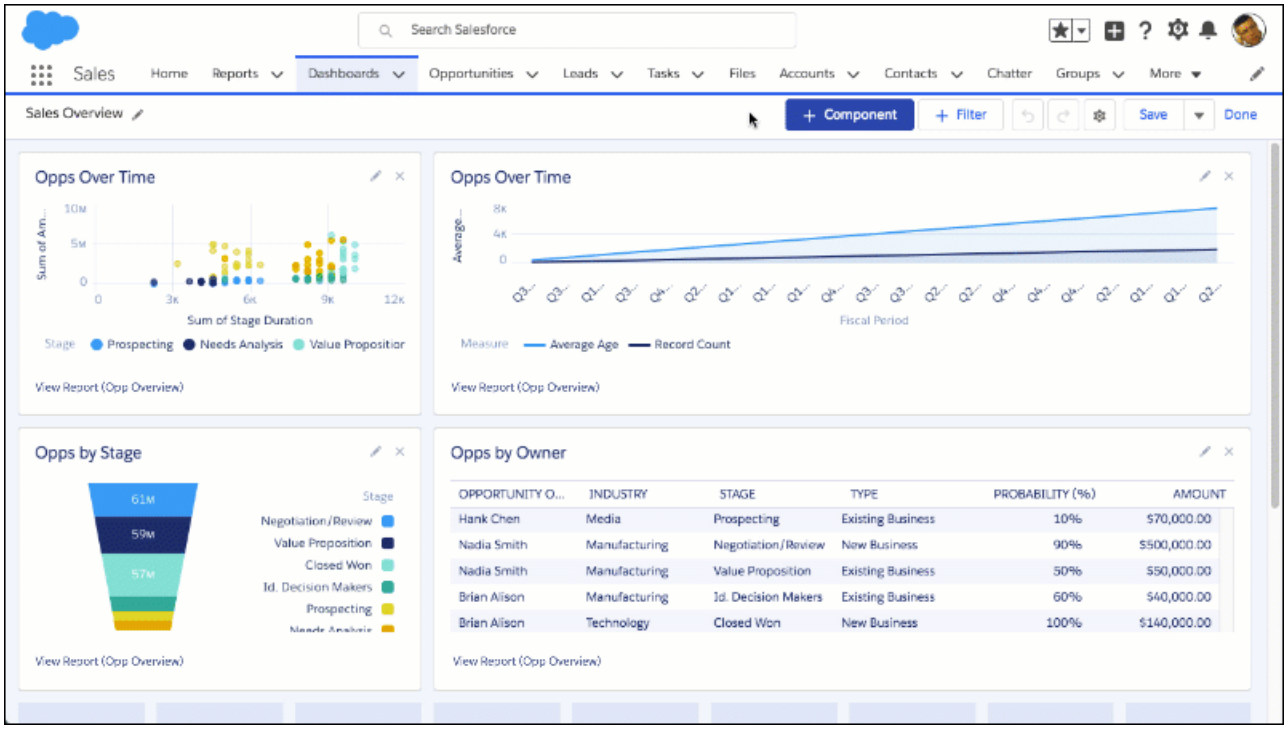
Dé color a los datos de sus tableros con temas y paletas

Personalice los colores de su tablero seleccionando un tema claro u oscuro y una de las 14 paletas de colores. Los temas y las paletas de colores le ayudan a organizar y depurar los datos de su tablero. Por ejemplo, llame la atención sobre un conjunto de mediciones de resumen dándole un tema oscuro y colocándolo sobre un tablero con un tema claroEsta función es nueva en Lightning Experience.

PERMISOS DE USUARIO

Para establecer los temas y las paletas de colores de tablero:

- Cambiar colores de tableros

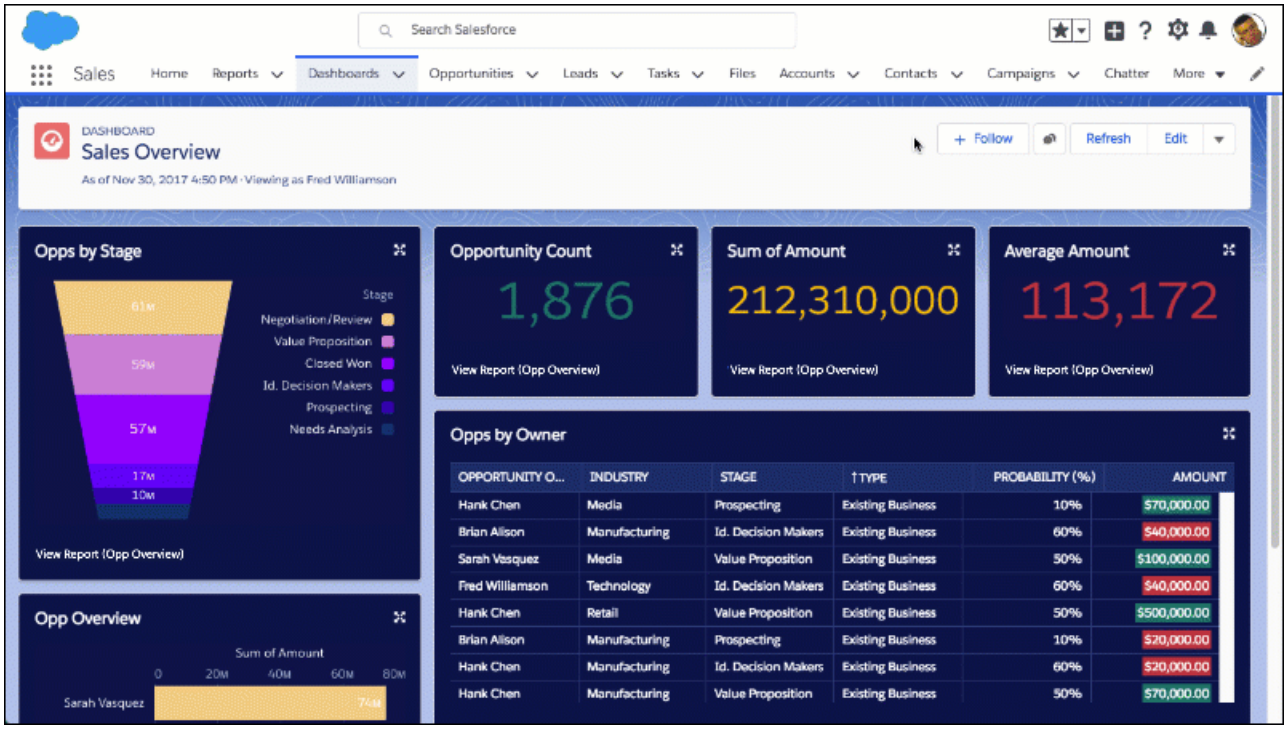


Para seleccionar un tema y paleta de colores de un tablero, modifique el tablero y luego abra Propiedades del tablero haciendo clic en ⚙.

Para seleccionar un tema de componente, modifique el tablero y luego modifique el componente haciendo clic en ✎. Puede establecer temas específicos de componentes, pero no paletas de colores específicas de componentes.

Experiencia mejorada para compartir componentes de tableros en Chatter

Compartir un componente de tablero en Chatter ahora coincide con la experiencia de compartir en Chatter en todo Salesforce. Anteriormente, se publicaba una imagen de un componente de tablero en las noticias en tiempo real del tablero, en las suyas o en las de un grupo. No se podía @mencionar a nadie y no podía dar formato a su publicación con funciones de texto enriquecido como **negrita** y *cursiva*. Ahora puede publicar en todo momento en las noticias en tiempo real del tablero, @mencionar a personas y grupos, así como dar formato con texto enriquecido del mismo modo como lo hace en otras noticias en tiempo real. (Así que ¡no lo dude y **resalte** su publicación como guste!) Además, ¡puede revisar las noticias en tiempo real del tablero mientras está compartiendo un componente!Esta función es nueva en Lightning Experience.



También cambiamos la forma de compartir un componente. Para compartir un componente de tablero, amplíelo primero haciendo clic en . A continuación, haga clic en , redacte una publicación y haga clic en **Compartir**.

Otras mejoras en tableros en Lightning Experience

Además de las funciones importantes de esta versión, realizamos algunas mejoras pequeñas pero notables en tableros.Estos cambios se aplican únicamente a Lightning Experience.

Botón Ver reporte en componentes de tablero incluye el nombre del reporte de origen

Anteriormente, el botón indicaba **Ver reporte**. Ahora, el botón incluye el nombre del reporte de origen entre paréntesis. Si el reporte de origen tiene el nombre Descripción general de oportunidad, el botón indica **Ver reporte (Descripción general de oportunidad)**.

Carpetas: Buscar y favoritas

Las carpetas son clave para organizar y compartir reportes y tableros. Ahora puede encontrar carpetas de reportes y tableros empleando la búsqueda de Salesforce. Una vez encuentre la carpeta que está buscando, márquela en favoritos para acceder a ella más tarde.Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

EN ESTA SECCIÓN:

Buscar carpetas con la búsqueda de Salesforce

Ahora es mucho más fácil encontrar las carpetas de reportes y tableros que está buscando, ya que las carpetas se admiten en la búsqueda global.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Marcar una carpeta en sus favoritos para encontrarla rápidamente

¿Tiene algunas carpetas de reportes y tableros que desea recordar y volver a ellas más adelante? Ahora puede marcarlas en favoritos de la misma manera que lo haría con otros objetos de Salesforce.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Buscar carpetas con la búsqueda de Salesforce

Ahora es mucho más fácil encontrar las carpetas de reportes y tableros que está buscando, ya que las carpetas se admiten en la búsqueda global.Esta función es nueva en Lightning Experience.

La búsqueda de carpetas en la búsqueda global funciona del mismo modo que con otros objetos de Salesforce. Solo hay un paso adicional a tener en cuenta: Si la carpeta que está buscando no aparece en los resultados de la búsqueda, haga clic en **Mostrar más** en el lado izquierdo de la página y seleccione **Carpetas** para mostrar las carpetas coincidentes.

Marcar una carpeta en sus favoritos para encontrarla rápidamente

¿Tiene algunas carpetas de reportes y tableros que desea recordar y volver a ellas más adelante? Ahora puede marcarlas en favoritos de la misma manera que lo haría con otros objetos de Salesforce.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Cuando marca una carpeta en favoritos, se agrega como un favorito global, y también se agrega a la lista Todos los favoritos en el menú Reportes o Tableros.

Mejoras de gráfico para reportes y tableros en Lightning Experience

Visualizar datos de negocio es comprender datos de negocio, por lo que mejoramos gráficos para ayudarle a verlos mejor.Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

Mostrar hasta 1,000 grupos en gráficos de línea y de barra en tableros

Para los gráficos de línea y de barra, incluyendo gráficos de línea acumulados y los gráficos de barra apilados, aumentamos el número de grupos mostrados de 500 a 1.000. Todos los demás tipos de gráfico aún muestran un máximo de 200 grupos. En los reportes, los gráficos siguen mostrando hasta 2.000 grupos.

Establecer posición de leyenda de gráfico

Seleccione si se coloca la leyenda que se fijó en el lado derecho de un gráfico o en la parte inferior.

Descargar imágenes de gráficos desde componentes de tableros

Amplíe el componente de tablero, luego haga clic en para descargar el gráfico como un archivo de imagen `.png`.

Combinar grupos pequeños en "Otros" en gráficos de anillos y embudo

Mantenga la legibilidad de los gráficos de anillos y embudo agrupando segmentos que abarquen el 3% o menos de los datos totales en un grupo denominado "Otros".

Modificar los intervalos de segmentos en gráficos de indicador y medición sin que sea relevante si muestra o no el intervalo

Anteriormente, para modificar intervalos de segmentos en gráficos de indicador y medición era necesario seleccionar **Mostrar intervalo**. Ahora puede personalizar los intervalos de segmentos sin que se relevante si selecciona **Mostrar intervalo** o no.

Mostrar total en gráficos de anillos

Seleccione si se muestra o se oculta el total en el centro de gráficos de anillos.

Mostrar totales y porcentajes en gráficos de anillos

Anteriormente podía mostrar los valores numéricos o porcentajes en gráficos de anillos. Ahora puede mostrar ambos a la vez. Para ayudarle a mostrar los valores y los porcentajes a la vez, sustituimos el menú desplegable Etiquetar grupos por casillas de verificación: **Mostrar valores** y **Mostrar porcentajes**.

Einstein Analytics: Aventuras de aprendizaje, exploración de pláticas, Einstein Data Insights

Ayude los usuarios a dar sus primeros pasos en Einstein Analytics con funciones de aprendizaje integradas y divertidas. Consulte y visualice datos rápidamente en una plática natural y guiada (beta). Cree gráficos con mayor facilidad con la capacidad de especificar qué campo utilizar para cada función de gráfico. Guarde vistas de tableros que configuró con sus filtros y selecciones preferidos. Haga que Einstein analice sus datos de reporte con el inicio piloto de Einstein Insights.

Nota: Los navegadores compatibles con Einstein Analytics son Microsoft® Edge, Microsoft Internet Explorer® versión 11 y las versiones estables más recientes de Mozilla® Firefox® y Google Chrome™. Analytics no es compatible con Apple® Safari®.

EDICIONES

Disponible por un costo adicional en **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**. También disponible en **Developer** Edition.

EN ESTA SECCIÓN:

Incorporación de Analytics: Menús de ayuda ampliados, Mapa de aprendizaje, Aplicación Adventure

Aquí llega una fuente de recursos para ayudarle y ayudar sus usuarios a empezar a trabajar rápidamente. Con Ayuda de la aplicación, presentaciones, mapas de recursos y ejemplos de creación de gráficos y aplicaciones, todo el mundo puede encontrar un enfoque que funcione para ellos.

Creación de aplicaciones Analytics: Exploración de pláticas, generador de gráficos sensible al contexto, vistas de tableros personales

Consulte y visualice datos rápidamente en pláticas naturales y guiadas (beta). Cree gráficos con mayor facilidad especificando qué campos utilizar para funciones de gráfico, como ejes, tamaño de burbuja y color de burbuja. Cree su propia vista de un tablero aplicando y guardando sus selecciones y filtros preferidos.

Integración de datos de Analytics: Nuevos conectores y mejoras en el editor de flujo de datos u recetas de conjunto de datos

Conéctese a más datos aún con varios nuevos conectores. Emplee menos tiempo en el editor de flujos de datos gracias a ajustes de productividad. Abra recetas a más personas y aproveche las mejoras para obtener ayuda en la gestión de sus recetas.

Aplicaciones pregeneradas de Analytics: Nuevos tableros, análisis de datos profundizados, configuración y personalización más sencilla

Las últimas mejoras en nuestra aplicación pregenerada de Analytics facilita la obtención de perspectivas valiosas de datos de Salesforce. Utilice el nuevo tablero y las funciones de personalización mejoradas para profundizar en sus datos, ya esté analizando su servicio de campo, ventas o negocios de servicio.

Einstein Discovery: Einstein Data Insights (Piloto), Acceso a datos de Analytics

Presentación de perspectivas de datos de Einstein (piloto): un reporte más inteligente. Einstein analiza sus datos de reporte para ayudarle a comprenderlo mejor, revelando chismes perspicaces sobre los que puede actuar. Además, acceda a más de datos con mayor facilidad. Utilice sus datos de Analytics de manera sencilla con Einstein Discovery. Cargue y analice datos en idiomas que utilizan la codificación UTF-8.

Incorporación de Analytics: Menús de ayuda ampliados, Mapa de aprendizaje, Aplicación Adventure

Aquí llega una fuente de recursos para ayudarle y ayudar sus usuarios a empezar a trabajar rápidamente. Con Ayuda de la aplicación, presentaciones, mapas de recursos y ejemplos de creación de gráficos y aplicaciones, todo el mundo puede encontrar un enfoque que funcione para ellos.

EN ESTA SECCIÓN:

Acceder a recursos de ayuda cuándo y dónde los necesite

El menú Ayuda de Einstein Analytics tiene una remodelación. Ahora puede acceder a recursos relevantes, desde documentación a videos a Trailhead, dondequiera que esté en Einstein Analytics. Además, puede realizar una vista previa de artículos de Ayuda en el menú sin salir de la aplicación.

Realizar una visita guiada antes de explorar

Las presentaciones llegan a Einstein Analytics. Nuestra primera presentación orienta los usuarios en el explorador señalando sus funciones importantes. Acceda a la presentación en el nuevo menú Ayuda.

Encontrar el recurso de aprendizaje correcto para cada paso del recorrido de Einstein Analytics

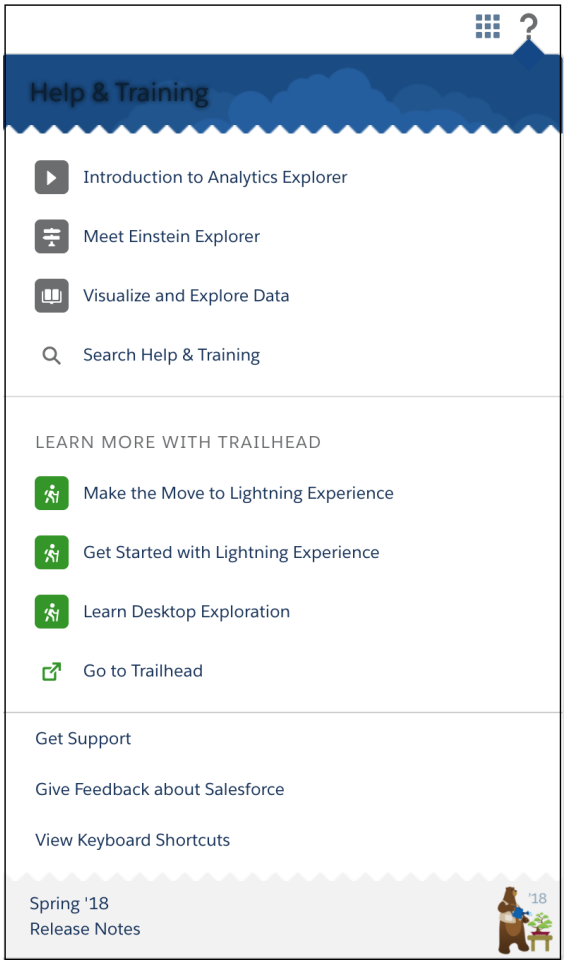
El Mapa de aprendizaje de Einstein Analytics le proporciona una lista de recursos clave para cada acción en cada etapa del recorrido de Analytics. El mapa es un divertido punto único que ayuda los usuarios a empezar a trabajar con mayor rapidez con Einstein Analytics. Búsquelo en el menú Ayuda o directamente en http://www.einsteinanalyticslearningmap.com.

Aumentar sus habilidades con las aventuras de aprendizaje de Analytics

¡Preparados, listos, a aprender! La aplicación Einstein Analytics Learning Adventure le guía por ejemplos de mejores prácticas para el diseño de las visualizaciones correctas y para la creación de aplicaciones potentes dinámicas. Instale la aplicación en su organización y actívela para los usuarios. Y lo más importante, la aplicación Learning Adventure se creó y se ejecuta en Einstein Analytics. Es gratuita en AppExchange aquí: https://sfdc.co/zOqdS.

Acceder a recursos de ayuda cuándo y dónde los necesite

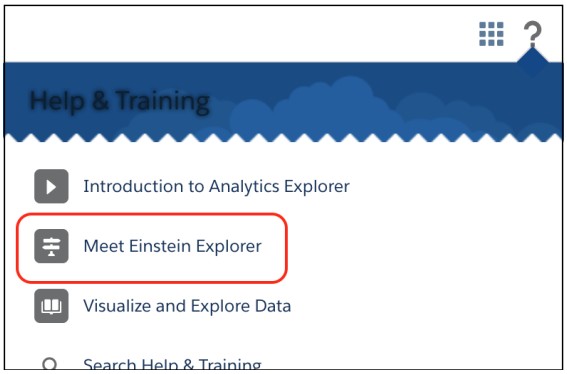
El menú Ayuda de Einstein Analytics tiene una remodelación. Ahora puede acceder a recursos relevantes, desde documentación a videos a Trailhead, dondequiera que esté en Einstein Analytics. Además, puede realizar una vista previa de artículos de Ayuda en el menú sin salir de la aplicación.



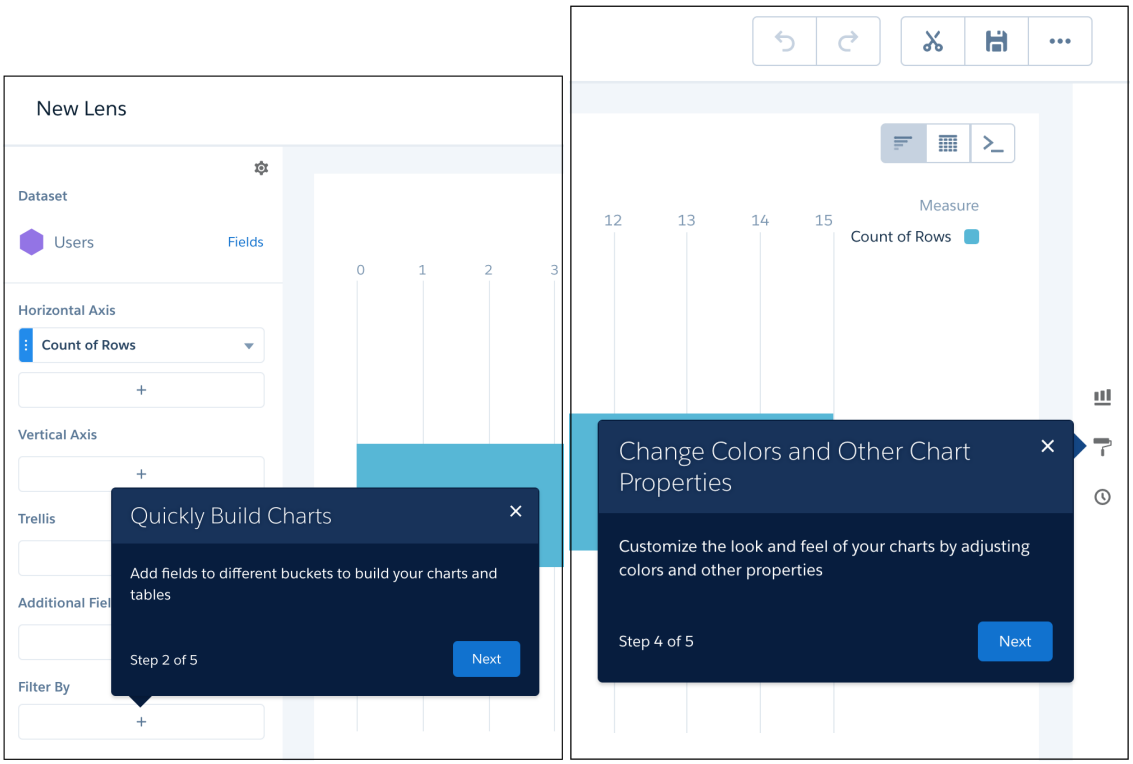
Haga clic en una entrada con un icono de libro para ver una vista previa en el menú. Otros iconos abren recursos de aprendizaje en nuevas fichas.

Realizar una visita guiada antes de explorar

Las presentaciones llegan a Einstein Analytics. Nuestra primera presentación orienta los usuarios en el explorador señalando sus funciones importantes. Acceda a la presentación en el nuevo menú Ayuda.

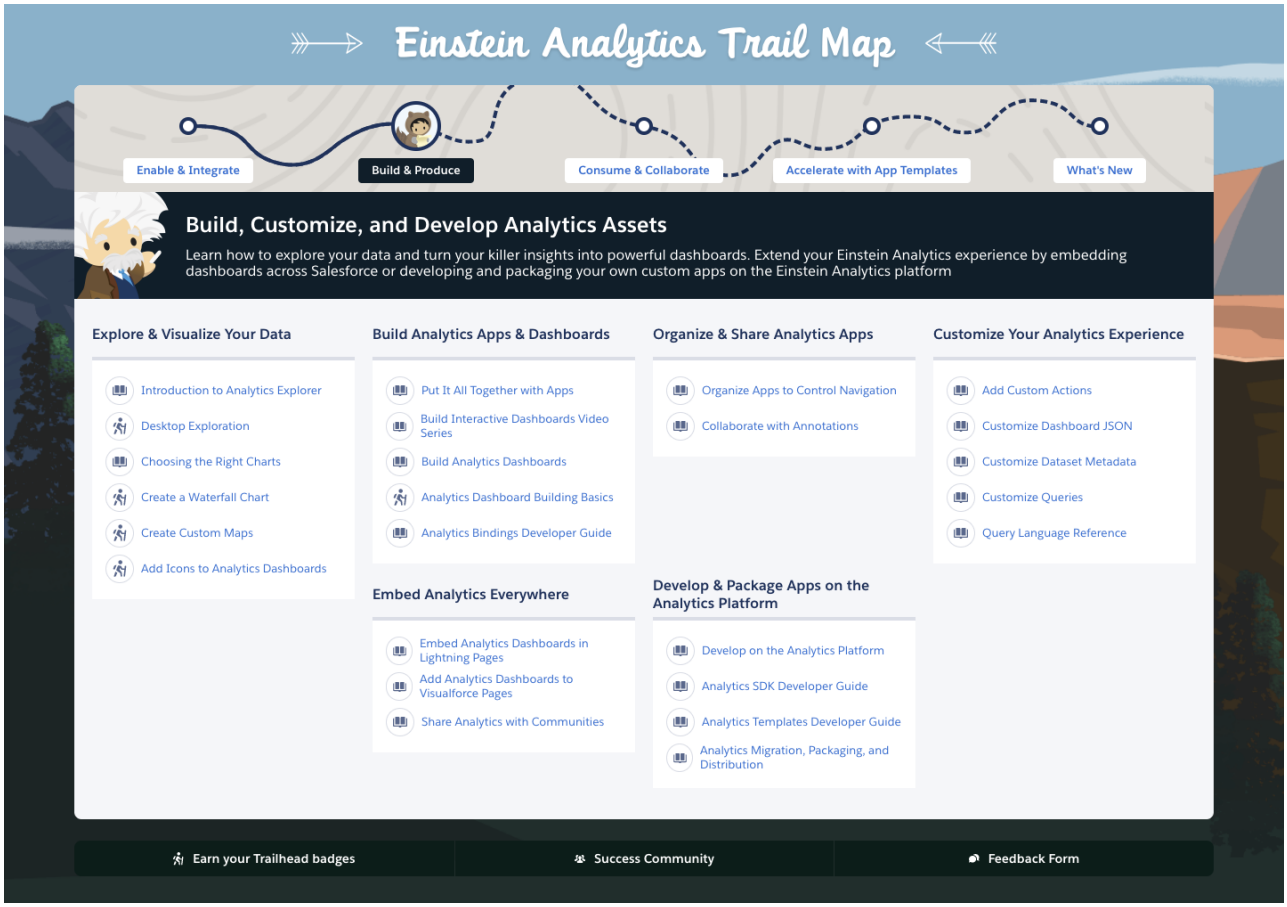


La presentación proporciona una visita guiada rápida y de alto nivel en el explorador.



Encontrar el recurso de aprendizaje correcto para cada paso del recorrido de Einstein Analytics

El Mapa de aprendizaje de Einstein Analytics le proporciona una lista de recursos clave para cada acción en cada etapa del recorrido de Analytics. El mapa es un divertido punto único que ayuda los usuarios a empezar a trabajar con mayor rapidez con Einstein Analytics. Búsquelo en el menú Ayuda o directamente en http://www.einsteinanalyticslearningmap.com.



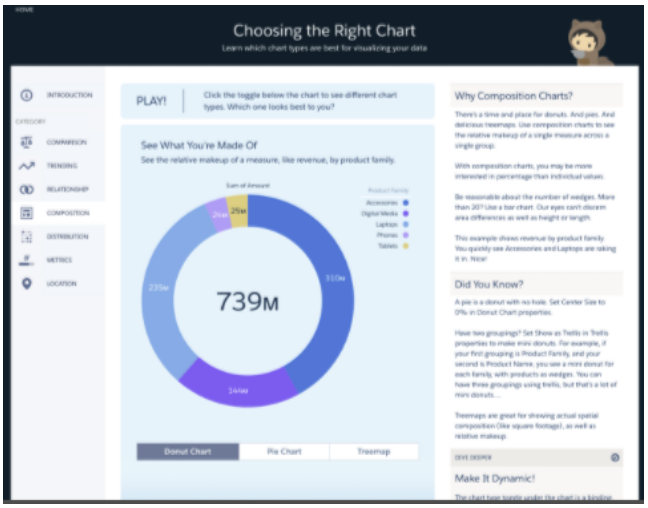
Haga clic en cada punto en la ruta para ver recursos para:

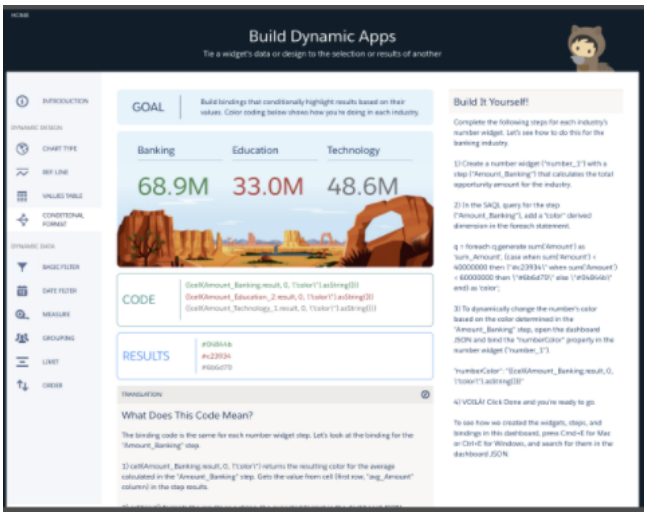
- Activación de Analytics e integración de datos
- Creación y producción de aplicaciones, tableros y lentes de Analytics
- Uso de Analytics para obtener perspectivas y colaboración con otros en activos de Analytics
- Obtención de perspectivas de forma aún más rápida con aplicaciones Analytics pregeneradas
- Conocer las novedades en Einstein Analytics

Aumentar sus habilidades con las aventuras de aprendizaje de Analytics

¡Preparados, listos, a aprender! La aplicación Einstein Analytics Learning Adventure le guía por ejemplos de mejores prácticas para el diseño de las visualizaciones correctas y para la creación de aplicaciones potentes dinámicas. Instale la aplicación en su organización y actívela para los usuarios. Y lo más importante, la aplicación Learning Adventure se creó y se ejecuta en Einstein Analytics. Es gratuita en AppExchange aquí: https://sfdc.co/zOqdS.

A continuación le mostramos un par de páginas de ejemplo.





Creación de aplicaciones Analytics: Exploración de pláticas, generador de gráficos sensible al contexto, vistas de tableros personales

Consulte y visualice datos rápidamente en pláticas naturales y guiadas (beta). Cree gráficos con mayor facilidad especificando qué campos utilizar para funciones de gráfico, como ejes, tamaño de burbuja y color de burbuja. Cree su propia vista de un tablero aplicando y guardando sus selecciones y filtros preferidos.

EN ESTA SECCIÓN:

Exploración de Analytics: Exploración de pláticas, generador de gráficos sensible al contexto, imágenes en tablas

Consulte y visualice datos rápidamente en pláticas naturales y guiadas (beta). Cree gráficos con mayor facilidad especificando qué campos utilizar para funciones de gráfico, como ejes, tamaño de burbuja y color de burbuja. Haga que las tablas sean atractivas visualmente mostrando fotos, iconos y otras imágenes. Configure filtros específicos de lentes y establezca límites de consulta directamente en el explorador.

Visualización y diseño de tablero de Analytics Vistas guardadas, Más gráficos y Sugerencias personalizadas

Cree su propia vista de un tablero aplicando y guardando sus selecciones y filtros preferidos. Visualice resultados a lo largo del tiempo con los nuevos gráficos de barra de tiempo y combinados de tiempo. Comparta información clave acerca de cada punto de datos en un gráfico con marcadores y sugerencias personalizados.

Desarrollo y personalización de Analytics: Nuevas API y vistas guardadas en tableros incrustados

La plataforma Analytics continúa creciendo con más API de REST y asistencia para vistas personales en tableros incrustados. Además, la nueva documentación SAQL puede ayudarle a redactar sus propias consultas.

Exploración de Analytics: Exploración de pláticas, generador de gráficos sensible al contexto, imágenes en tablas

Consulte y visualice datos rápidamente en pláticas naturales y guiadas (beta). Cree gráficos con mayor facilidad especificando qué campos utilizar para funciones de gráfico, como ejes, tamaño de burbuja y color de burbuja. Haga que las tablas sean atractivas visualmente mostrando fotos, iconos y otras imágenes. Configure filtros específicos de lentes y establezca límites de consulta directamente en el explorador.

EN ESTA SECCIÓN:

Platicar con sus datos (Beta)

Formule preguntas a los datos utilizando un lenguaje no técnico y visualice respuestas en gráficos configurados automáticamente. Comience con una palabra común o dos, y Analytics proporciona sugerencias relevantes que puede aceptar o modificar. Las pláticas guiadas reducen el número de clics necesarios para explorar datos y la configuración de consultas es más sencilla.

Resolver el misterio de la creación de gráficos con la nueva interfaz de usuario

Nuestro nuevo e infalible generador de gráficos facilita la tarea de crear gráficos como lo desea, sin preocuparse por los detalles de consulta detrás cada tipo de gráfico. Ya no hay que imaginar cómo el número y el orden de las mediciones y las agrupaciones afectan a cada tipo de gráfico. Simplemente indique al generador de gráficos qué campo utilizar para cada función de gráfico; como qué campo debe aparecer en el eje horizontal.

Definir datos relevantes rápidamente con filtros de lentes

¿Cansado de tener que agregar el mismo filtro a cada columna en una tabla de comparación? Presentamos los filtros de lentes, que le permiten recoger perspectivas de su conjunto de datos con mayor rapidez.

Hacer más con funciones y fórmulas de tabla de comparación (Disponible de forma general)

Tiene acceso a nombres de columnas sin procesar, facilitando la tarea de redactar más fórmulas de tabla de comparación intuitivas. Aún mejor, el editor de fórmulas incluye fantásticos selectores de fórmula y función que le ahorran tiempo cuando ingresa sus fórmulas SAQL.

Adornar tablas con imágenes

Haga más atractivas sus tablas de comparación y tablas de valores mostrando imágenes.

Destacar columnas con nuevas propiedades

Algunas columnas son más importantes que otras. El nuevo panel Propiedades de columna le permite mejorar las columnas que desea en tablas de comparación y tablas de valores. Además de mostrar datos en el formato de texto predeterminado, puede establecer el tipo de datos de la columna de mediciones como barra también. Para columnas con texto, puede especificar el estilo y la alineación de texto.

Limitar los resultados de consulta para mayor eficiencia

¿El tamaño de su conjunto de datos le está ralentizando? ¿Interesado en revisar solo las 10 cuentas más importantes en sus oportunidades en curso de productos, sin desplazamientos excesivos? Para llegar por la vía rápida a perspectivas significativas y para un mejor desempeño en sus tableros, puede limitar el tamaño de los resultados de consulta en una lente.

Disfrutar la exploración en una interfaz mejorada

Explore sus datos con mayor rapidez con las últimas actualizaciones en la interfaz.

Otras mejoras en el explorador

En tablas de comparación, cuando aplica el formato **Divisa con céntimos**, las columnas de fórmula muestran dos decimales para todos los valores de forma predeterminada.

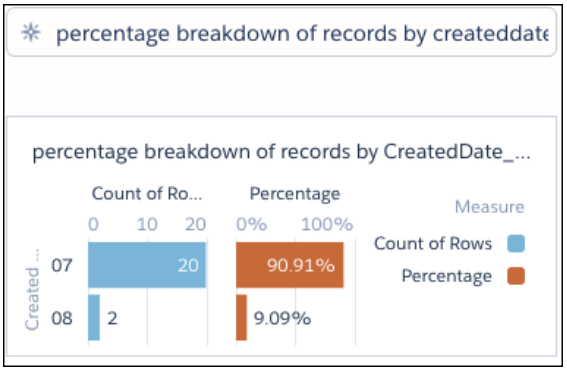
Platicar con sus datos (Beta)

Formule preguntas a los datos utilizando un lenguaje no técnico y visualice respuestas en gráficos configurados automáticamente. Comience con una palabra común o dos, y Analytics proporciona sugerencias relevantes que puede aceptar o modificar. Las pláticas guiadas reducen el número de clics necesarios para explorar datos y la configuración de consultas es más sencilla.

Para activar la función, vaya a la página Configuración de Analytics en Configuración y seleccione **Activar exploración conversacional (Beta)**. Las pláticas estarán entonces disponibles en tableros que se ejecutan en aplicaciones, el explorador y el diseñador de tableros.

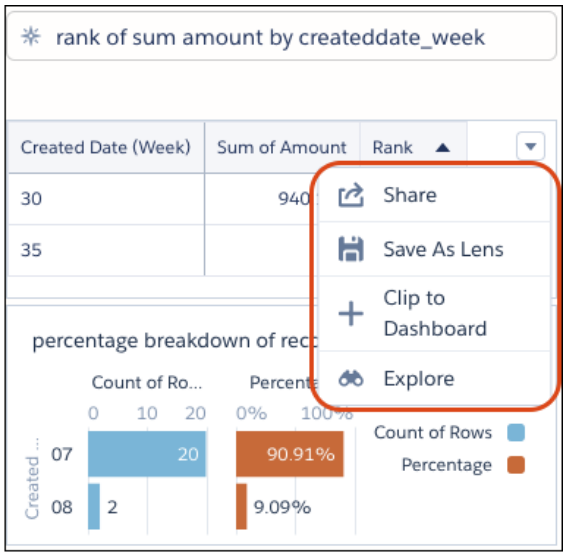
Inicie una plática haciendo clic en . Cuando hace clic en el cuadro de texto, se le indican sugerencias basándose en los campos en sus conjuntos de datos. Para ver qué conjuntos de datos están abiertos para la exploración conversacional, busque los hexágonos de color morado.

Concéntrese en su pregunta escribiendo el nombre de un campo de medición en su conjunto de datos. Conforme escribe, Analytics proporciona directrices relevantes para sus datos. Haga clic en una sugerencia para ver una tabla o un gráfico.



Sugerencia: Cuando esté utilizando la exploración conversacional en el explorador, haga clic en **Campos** para ver los campos disponibles sobre los que preguntar. Si está en el diseñador de tableros o una aplicación que se ejecuta y las sugerencias no incluyen las palabras que espera, haga clic en **Agregar conjunto de datos** para ampliar su exploración.

Cuando tenga el gráfico que responde a su pregunta, abra el menú desplegable. Dependiendo del contexto, puede guardar la visualización como una lente, compartirla, recortarla en el diseñador o continuar con su exploración de datos.



Tenga en cuenta lo siguiente.

- La exploración conversacional requiere la licencia del conjunto de permisos de Plataforma Analytics. No está disponible en tableros incrustados, aplicaciones móviles, Analytics para Comunidades o aplicaciones Analytics independientes, como la aplicación Sales Analytics.
- La exploración conversacional está disponible solo en el diseñador de tableros, el explorador y los tableros que se ejecutan en una aplicación.
- Las funciones avanzadas no son compatibles con la exploración conversacional.

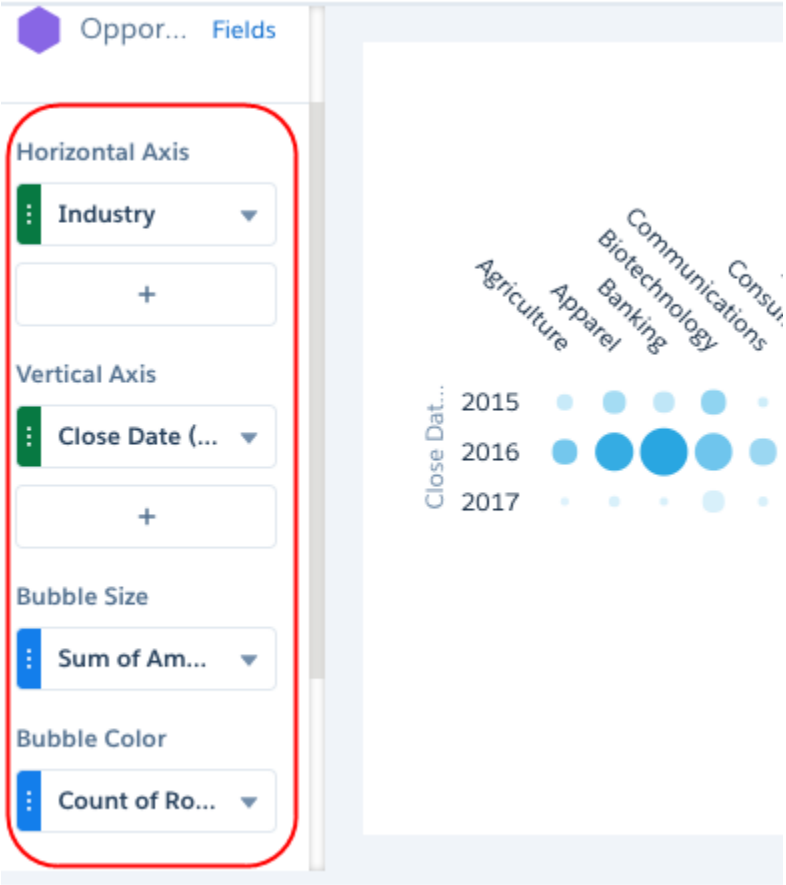
Nota: La versión Spring '18 contiene una versión beta de la característica de exploración conversacional, lo que significa que es una característica de alta calidad con limitaciones conocidas. Esta función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo según las

funciones y los productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para esta característica en IdeaExchange.

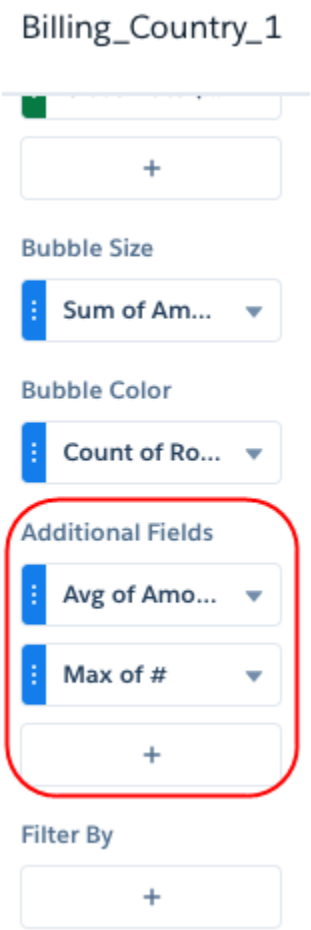
Resolver el misterio de la creación de gráficos con la nueva interfaz de usuario

Nuestro nuevo e infalible generador de gráficos facilita la tarea de crear gráficos como lo desea, sin preocuparse por los detalles de consulta detrás cada tipo de gráfico. Ya no hay que imaginar cómo el número y el orden de las mediciones y las agrupaciones afectan a cada tipo de gráfico. Simplemente indique al generador de gráficos qué campo utilizar para cada función de gráfico; como qué campo debe aparecer en el eje horizontal.

Por ejemplo, cuando seleccione un gráfico matricial, seleccione una dimensión para cada eje y las mediciones que determinan el color y el tamaño de la burbuja. Para ahorrar un poco de tiempo, arrastre y suelte campos en el panel para moverlos de una sección a otra o cambiar su orden en una sección.



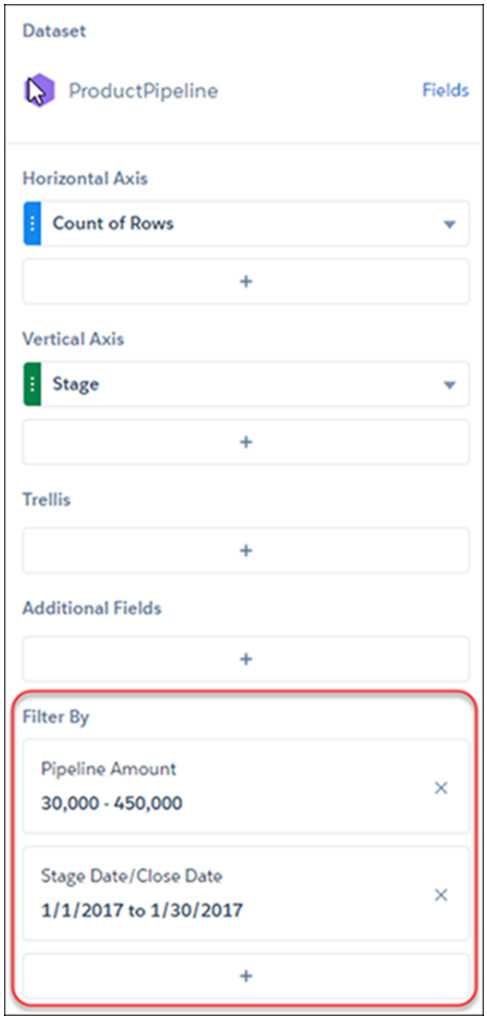
En el explorador, puede cambiar un gráfico a cualquier tipo de gráfico; no más tipos de gráfico atenuados porque requieren un número de mediciones y agrupaciones diferente. Si el nuevo tipo de gráfico requiere más campos, la interfaz se lo hace saber. Si el nuevo gráfico no requiere algunos de los campos seleccionados actualmente, el generador de gráficos los traslada a la sección Campos adicionales. Aunque los campos adicionales no afectan al gráfico, la consulta aún devuelve sus valores en caso de que desee utilizarlos más adelante.



Definir datos relevantes rápidamente con filtros de lentes

¿Cansado de tener que agregar el mismo filtro a cada columna en una tabla de comparación? Presentamos los filtros de lentes, que le permiten recoger perspectivas de su conjunto de datos con mayor rapidez.

Puede crear filtros de lentes en mediciones, dimensiones o fechas y aplicarlos a la tabla de comparación en un solo paso. La aplicación de filtros de lentes a los datos le facilita también la tarea de desglosar y centrarse en puntos de datos específicos. Además, puede configurar atributos de filtro directamente en el explorador.



¿No desea que se apliquen filtros al conjunto de datos cuando desglosa? A continuación, defina filtros en mediciones individuales, que no persisten. Por otro lado, los filtros de lentes globales se conservan cuando cambia a **Ver detalles** o la tabla de valores.

Sugerencia: Ahora es un buen momento para revisar sus filtros de tabla de comparación. Si aplicó el mismo filtro a todas las columnas en una tabla de comparación, sustitúyalos con un filtro de lente.

Hacer más con funciones y fórmulas de tabla de comparación (Disponible de forma general)

Tiene acceso a nombres de columnas sin procesar, facilitando la tarea de redactar más fórmulas de tabla de comparación intuitivas. Aún mejor, el editor de fórmulas incluye fantásticos selectores de fórmula y función que le ahorran tiempo cuando ingresa sus fórmulas SAQL.

Puede hacer referencia a columnas de medición y grupo por nombre en vez de por letra de referencia. También puede utilizar funciones de percentiles SAQL en el editor de fórmulas. Las funciones de SAQL percentile_disc() y percentile_cont() están disponibles en el editor de fórmulas de tabla de comparación, ya que son funciones de fecha SAQL.

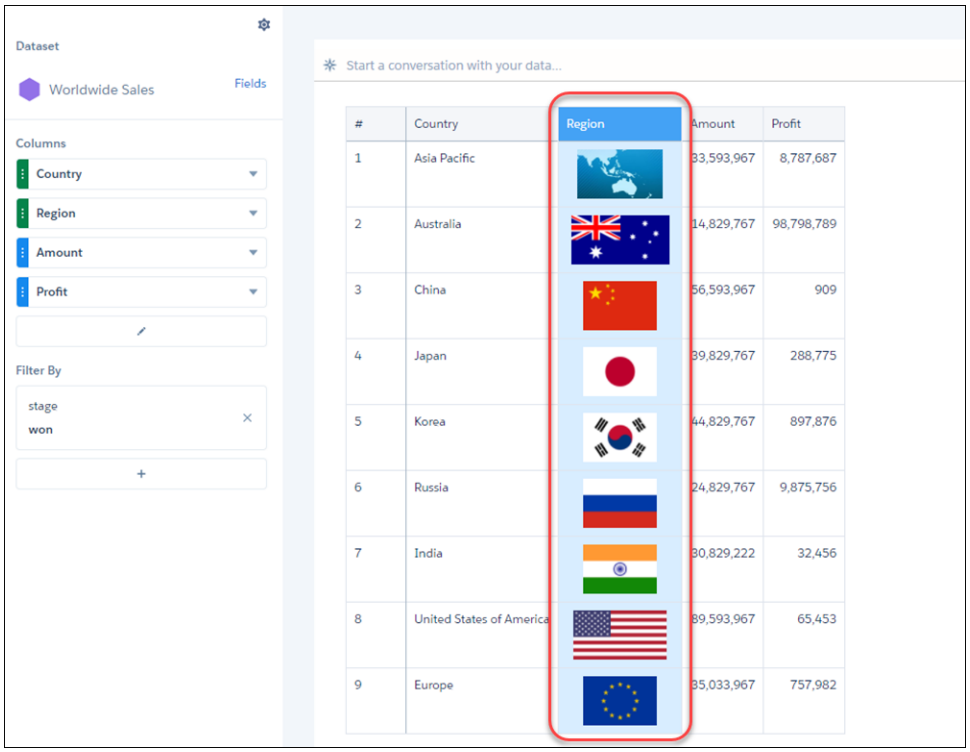
Consulte la *Guía de referencia de SAQL* para más información.

Adornar tablas con imágenes

Haga más atractivas sus tablas de comparación y tablas de valores mostrando imágenes.

Incluya imágenes de perfil de Chatter de representantes junto a sus KPI en grupos de los mejores. O bien agregue banderas a su tabla de comparación mostrando datos de ventas en todo el mundo.

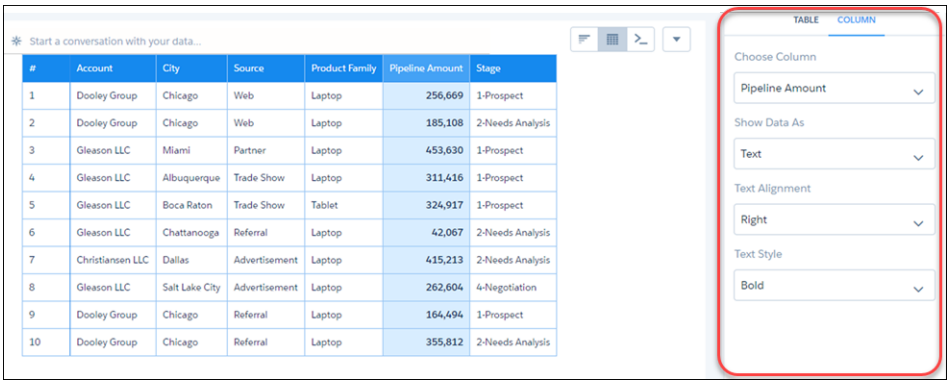
En la columna donde desea mostrar imágenes, incluya las direcciones URL de Salesforce que señalan las imágenes. En Propiedades de columna, establezca el tipo de datos como **Imagen**. Si establece la altura o la anchura de celda para esta columna, nos aseguramos de que las imágenes mantienen su proporción de aspecto.



Destacar columnas con nuevas propiedades

Algunas columnas son más importantes que otras. El nuevo panel Propiedades de columna le permite mejorar las columnas que desea en tablas de comparación y tablas de valores. Además de mostrar datos en el formato de texto predeterminado, puede establecer el tipo de datos de la columna de mediciones como barra también. Para columnas con texto, puede especificar el estilo y la alineación de texto.

Para establecer las propiedades de una columna, seleccione la columna en la tabla o desde la lista **Seleccionar columna** en Propiedades de columna.



También puede llegar al panel Propiedades de columna desde el menú de contexto de una columna.

Limitar los resultados de consulta para mayor eficiencia

¿El tamaño de su conjunto de datos le está ralentizando? ¿Interesado en revisar solo las 10 cuentas más importantes en sus oportunidades en curso de productos, sin desplazamientos excesivos? Para llegar por la vía rápida a perspectivas significativas y para un mejor desempeño en sus tableros, puede limitar el tamaño de los resultados de consulta en una lente.

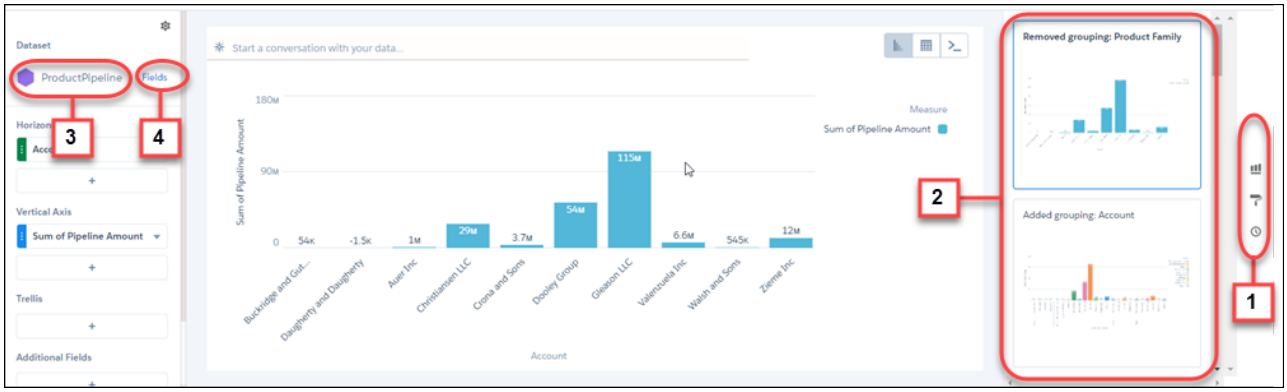
Para establecer el límite para su consulta, haga clic en el icono de engranaje y luego seleccione **Establecer límite**. Ingrese el tamaño del resultado de consulta y haga clic en **Aplicar**.

Si modifica su consulta en SAQL, también necesita establecer el límite de consulta en SAQL.

Sugerencia: Para una experiencia de desplazamiento más suave, recomendamos el uso del límite de resultados de consulta con una función de ajuste automático de gráfico.

Disfrutar la exploración en una interfaz mejorada

Explore sus datos con mayor rapidez con las últimas actualizaciones en la interfaz.



Puede acceder a gráficos sugeridos, opciones de formato e historial de exploración con mayor facilidad (1). El panel Ver historial incluye una vista previa en miniatura de las acciones que llevó a cabo en la lente, con las últimas acciones mostradas en la parte superior (2). La interfaz muestra el nombre del conjunto de datos que está explorando actualmente (3). Además, puede acceder a los campos de conjunto de datos junto al nombre de conjunto de datos (4).

Cree y elimine mediciones derivadas y dimensiones derivadas directamente desde el panel de campo de conjuntos de datos. También puede aplicar formatos a las mediciones derivadas desde aquí.

Otras mejoras en el explorador

En tablas de comparación, cuando aplica el formato **Divisa con céntimos**, las columnas de fórmula muestran dos decimales para todos los valores de forma predeterminada.

Visualización y diseño de tablero de Analytics Vistas guardadas, Más gráficos y Sugerencias personalizadas

Cree su propia vista de un tablero aplicando y guardando sus selecciones y filtros preferidos. Visualice resultados a lo largo del tiempo con los nuevos gráficos de barra de tiempo y combinados de tiempo. Comparta información clave acerca de cada punto de datos en un gráfico con marcadores y sugerencias personalizados.

EN ESTA SECCIÓN:

Guardar su vista de un tablero

Ya no es necesario volver a seleccionar los filtros cada vez que abre un tablero porque no tiene permiso para guardar las selecciones de forma permanente. O bien porque múltiples usuarios filtran el tablero de forma diferente. Ahora puede cambiar los filtros y guardar su propia vista. Solo puede ver sus vistas.

Visualizar datos a lo largo del tiempo con nuevos gráficos

Ahora puede visualizar resultados con barras verticales, que es una buena forma de ilustrar cambios relativos a lo largo del tiempo y resaltar datos que faltan. El nuevo gráfico de barras de tiempo funciona como la cronología, mostrando valores de una sola medición a lo largo del tiempo en barras verticales. El nuevo gráfico combinado de tiempo muestra dos mediciones a lo largo del tiempo, una en una cronología y la otra en una barra de tiempo.

Anotar puntos de datos con sugerencias y marcadores

Cree sus propias sugerencias y marcadores de puntos de datos en gráficos y agregue texto personalizado. Cree una sugerencia para especificar qué detalles aparecen cuando pasa el ratón sobre cualquier punto de datos. Para anotar un punto de datos específico, agregue un marcador y, si necesita mayor atención, haga que parpadee.

No mostrar ningún cambio en gráficos acumulados cuando faltan datos

Las líneas continuas en gráficos combinados de cronología y tiempo se pueden malinterpretar cuando faltan datos en un momento dado y la línea continúa por ese punto. Para periodos con falta de datos, ahora puede realizar líneas acumuladas en horizontal para indicar que no se produce ningún cambio.

Compartir tableros filtrados a su manera

Mejore su colaboración mostrando a los colegas los análisis que está visualizando. Cuando hacen clic en su vínculo de tablero, ven la página que desea mostrar, con los filtros y las selecciones que estableció concienzudamente. Comparta una vista de tablero mediante Publicar en noticias en tiempo real u Obtener URL en el cuadro de diálogo Compartir en Analytics Studio.

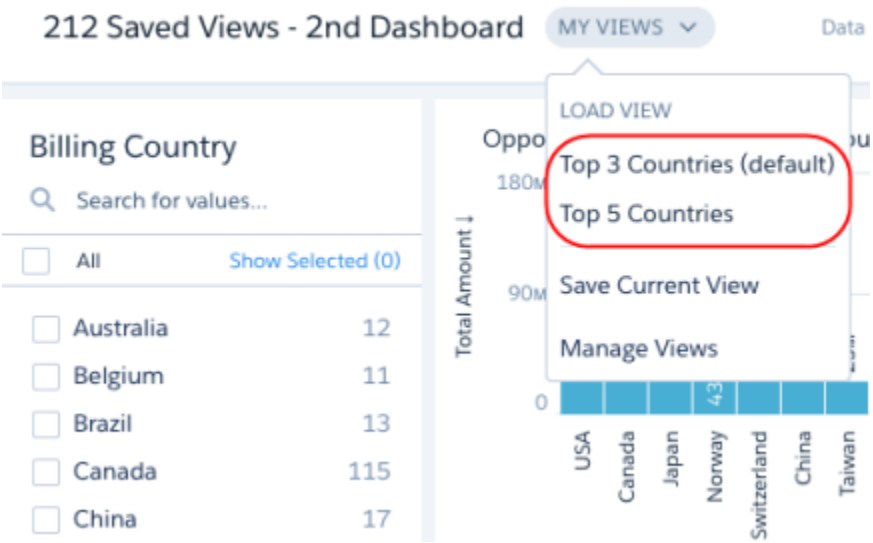
Otras mejoras en tableros y gráficos de Analytics

Nuestros ingenieros trabajan continuamente para que Analytics siga siendo divertido e interesante. Ahora, los gráficos cobran forma, los colores resaltan, los ejes se ordenan y la lista de funciones interesantes sigue.

Guardar su vista de un tablero

Ya no es necesario volver a seleccionar los filtros cada vez que abre un tablero porque no tiene permiso para guardar las selecciones de forma permanente. O bien porque múltiples usuarios filtran el tablero de forma diferente. Ahora puede cambiar los filtros y guardar su propia vista. Solo puede ver sus vistas.

Puede crear hasta 10 vistas por tablero y seleccionar una como la vista predeterminada que aparece cuando abre el tablero. Todas sus vistas guardadas se enumeran en el menú de vista.



Para crear una vista, abra el tablero en modo vista, realice sus selecciones y haga clic en **Guardar vista**. La vista incluye todas las selecciones que realiza en widgets de lista, interruptor, intervalo, fecha, gráfico, tabla de comparación y filtro global.

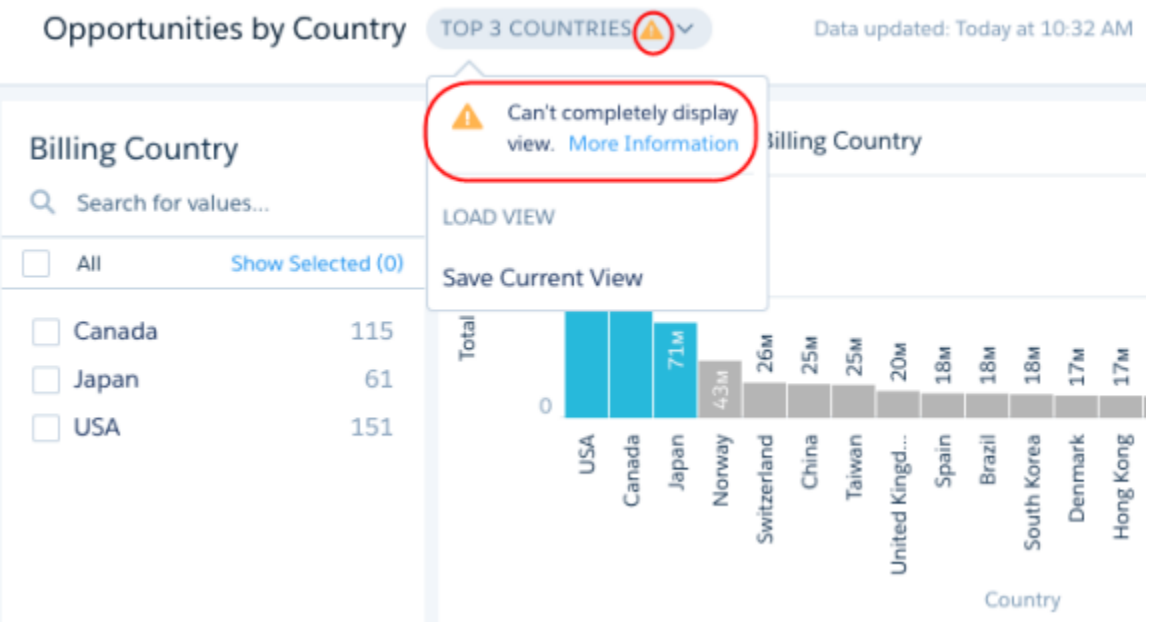
Cuando cambia una selección en una vista, aparece un asterisco junto al nombre de vista para indicar que se modificó. Cuando cambia una selección mientras visualiza un tablero sin una vista, aparece Modificada. En ambos casos, puede guardar las selecciones actuales como una nueva vista o sobrescribir una existente. Para eliminar sus cambios en un tablero o una vista, haga clic en . Para eliminar la vista aplicada a un tablero de modo que pueda ver el tablero original, haga clic en **Borrar vista** en el menú de vista. Para establecer su vista predeterminada o eliminar una vista, haga clic en **Gestionar vistas**.

Nota: Las vistas son de solo lectura en la aplicación móvil Einstein Analytics; no puede crearlas o modificarlas.

Para compartir su vista con otros, abra la vista y seleccione **Compartir** > **Obtener URL**. Cuando los usuarios abren el vínculo, ven su vista del tablero. Si lo desean, pueden guardarla como una de sus vistas propias.

Si abre un tablero con filtros o selecciones externas, no se aplica la vista predeterminada. Si abre una vista, se eliminan los filtros y las selecciones externas.

Si abre una vista y Analytics no puede mostrar todos los criterios definidos en una vista, muestra lo que puede y muestra un texto de advertencia junto al nombre de la vista.



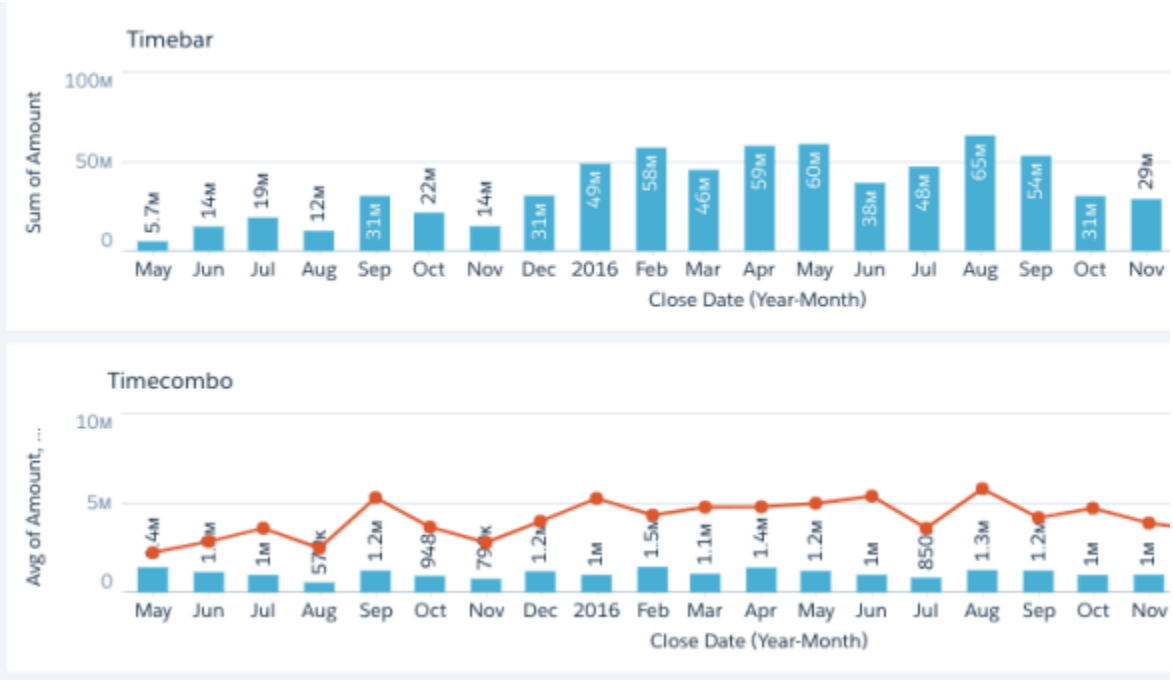
Analytics no puede mostrar todos los criterios para los siguientes casos.

- Analytics ignora las selecciones y los filtros que ya no se aplican al tablero. Por ejemplo, Analytics ignora las referencias a conjuntos de datos, campos, valores de campo y pasos que ya no existen. Estos problemas surgen cuando el tablero o los datos cambian pero la vista no está actualizada.
- Se aplica una vista a todos los formatos definidos en el tablero. Si una vista incluye una selección en un widget que no existe en un formato, Analytics ignora la selección.
- Si se crea una vista basándose en una página de tablero que ya se eliminó, Analytics muestra la vista basándose en la primera página definida para el tablero.

Nota: Como las vistas son específicas del usuario, no se incluyen cuando empaqueta una aplicación.

Visualizar datos a lo largo del tiempo con nuevos gráficos

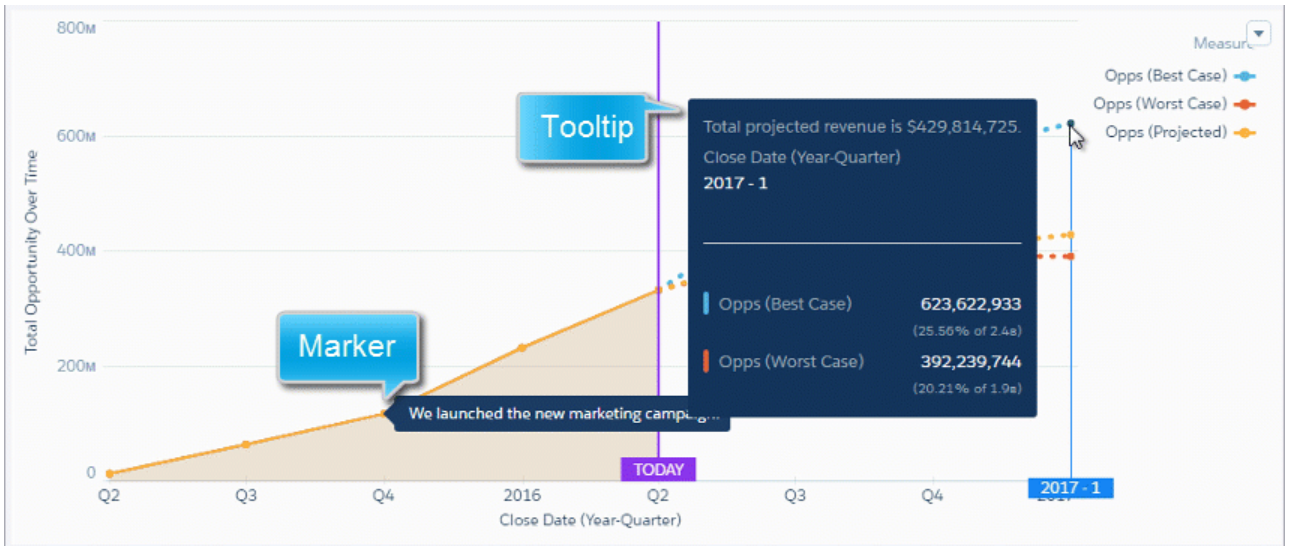
Ahora puede visualizar resultados con barras verticales, que es una buena forma de ilustrar cambios relativos a lo largo del tiempo y resaltar datos que faltan. El nuevo gráfico de barras de tiempo funciona como la cronología, mostrando valores de una sola medición a lo largo del tiempo en barras verticales. El nuevo gráfico combinado de tiempo muestra dos mediciones a lo largo del tiempo, una en una cronología y la otra en una barra de tiempo.



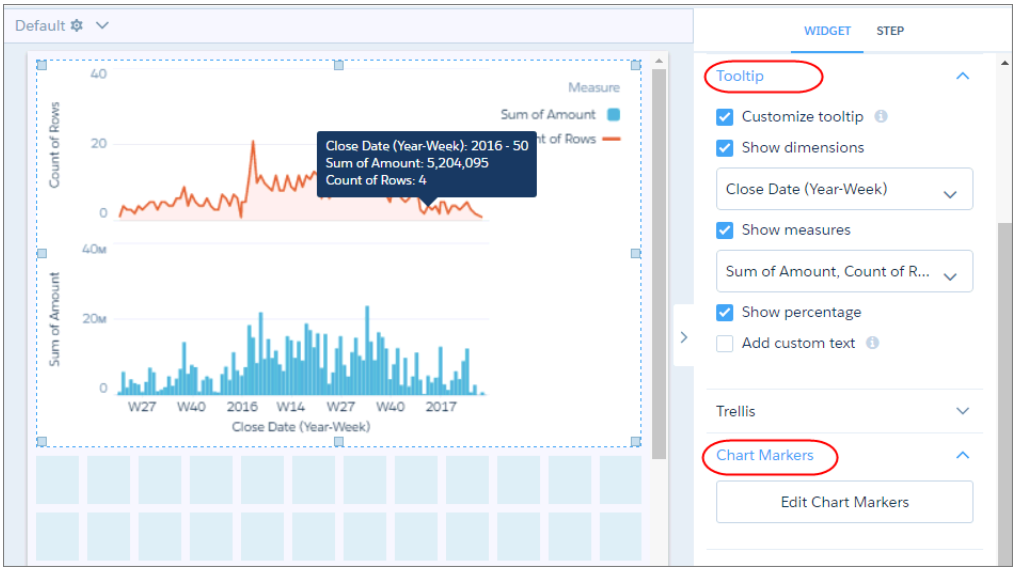
Anotar puntos de datos con sugerencias y marcadores

Cree sus propias sugerencias y marcadores de puntos de datos en gráficos y agregue texto personalizado. Cree una sugerencia para especificar qué detalles aparecen cuando pasa el ratón sobre cualquier punto de datos. Para anotar un punto de datos específico, agregue un marcador y, si necesita mayor atención, haga que parpadee.

Las sugerencias y los marcadores aparecen cuando pasa el ratón sobre el punto de datos. Échele un vistazo.



Agregue sugerencias a cualquier gráfico. Puede agregar un marcador a cualquier gráfico, excepto gráficos sankey, origami, de indicador angular y puntuaje. Para agregar sugerencias y marcadores, modifique el tablero, seleccione le gráfico y luego establezca las propiedades del widget bajo las secciones Sugerencia y Marcador.



No mostrar ningún cambio en gráficos acumulados cuando faltan datos

Las líneas continuas en gráficos combinados de cronología y tiempo se pueden malinterpretar cuando faltan datos en un momento dado y la línea continúa por ese punto. Para periodos con falta de datos, ahora puede realizar líneas acumuladas en horizontal para indicar que no se produce ningún cambio.

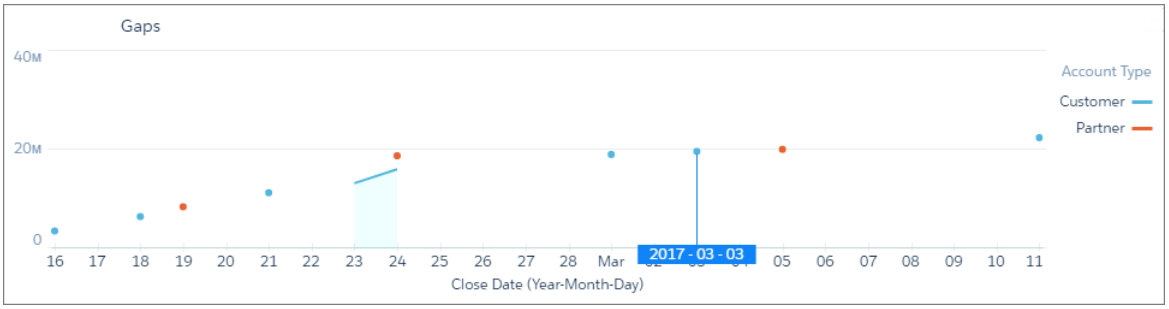
Muestre cada valor que falte como el valor anterior utilizando una de las siguientes opciones para la propiedad de gráfico Valor que falta.

Valor	Descripción
Valores anteriores al uso	Utiliza los valores anteriores al punto de datos que faltan para indicar que no hay cambios. Utilice esta opción parra gráficos que muestran valores acumulados, como combinación de cronología y tiempo.
Valores anteriores al uso (ajustados)	La línea finaliza en el último punto de datos.

Echemos un vistazo a un gráfico acumulativo utilizando cada opción.

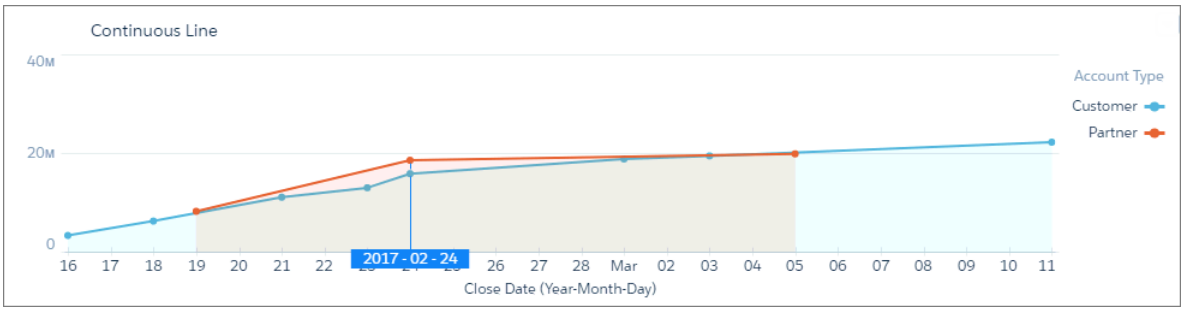
Mostrar como brechas

El gráfico conecta puntos contiguos y muestra brechas siempre que falten datos.



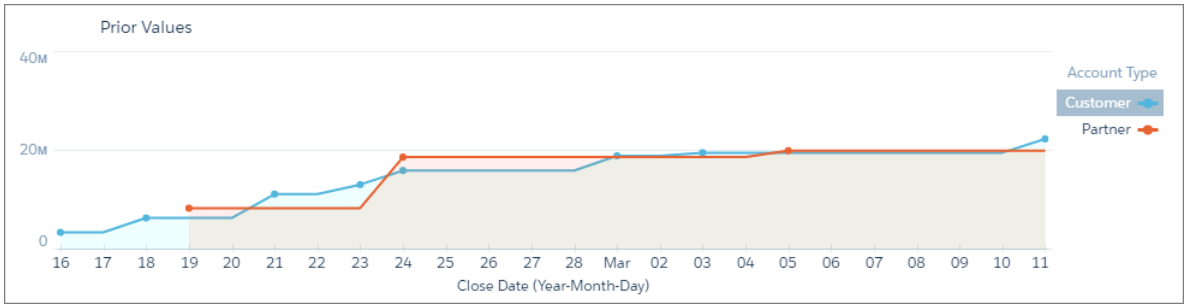
Ignorar, mostrar línea continua

El gráfico conecta todos los puntos de datos, pasando por alto los datos que faltan. El gráfico comienza en el primer punto de datos y finaliza en el último para cada medición.



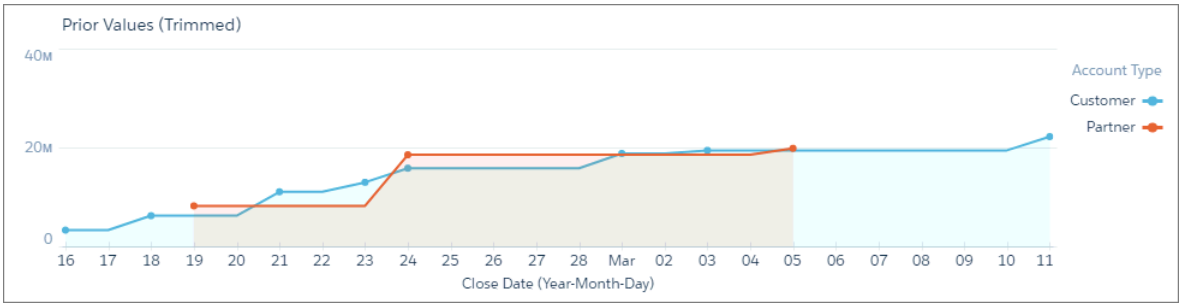
Valores anteriores al uso

Como no se cerró ninguna negociación entre el 20 y el 23 de febrero, el valor acumulativo no cambia para la línea de socio. Para no mostrar ningún cambio, el gráfico utiliza el mismo valor del punto de datos anterior del 19 de febrero. Este gráfico es más preciso que el gráfico anterior, que se malinterpreta porque muestra una tendencia al alza durante el mismo periodo de tiempo.



Valores anteriores al uso (ajustados)

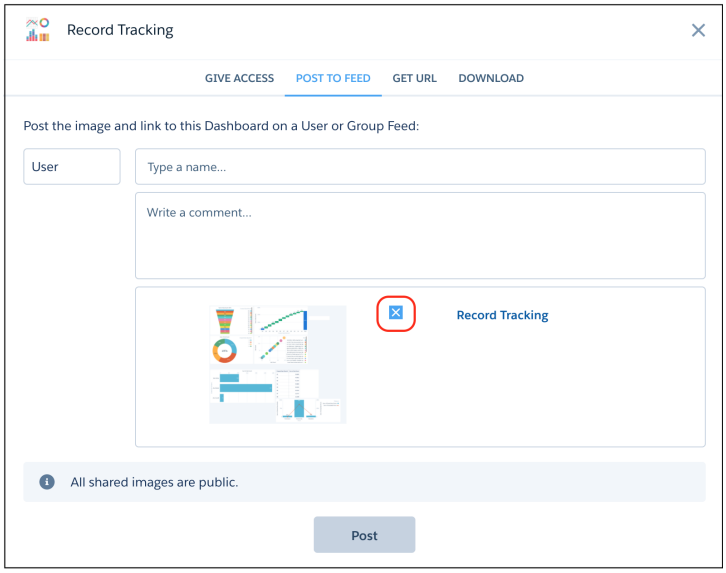
Este gráfico es el mismo que el gráfico Valores anteriores al uso, excepto que se trunca a la derecha porque no hay datos después del 5 de marzo.



Compartir tableros filtrados a su manera

Mejore su colaboración mostrando a los colegas los análisis que está visualizando. Cuando hacen clic en su vínculo de tablero, ven la página que desea mostrar, con los filtros y las selecciones que estableció concienzudamente. Comparta una vista de tablero mediante Publicar en noticias en tiempo real u Obtener URL en el cuadro de diálogo Compartir en Analytics Studio.

La URL con especificaciones de página y vista se abre en Analytics Studio. Si comparte a través de Publicar en noticias en tiempo real, pase el ratón sobre la imagen y haga clic en la **X** de modo que solo se comparta la URL.



Los vínculos que se abren en una página y vista de tablero especificada son compatibles con tableros incrustados, Analytics para comunidades y la aplicación móvil.

Tenga en cuenta lo siguiente.

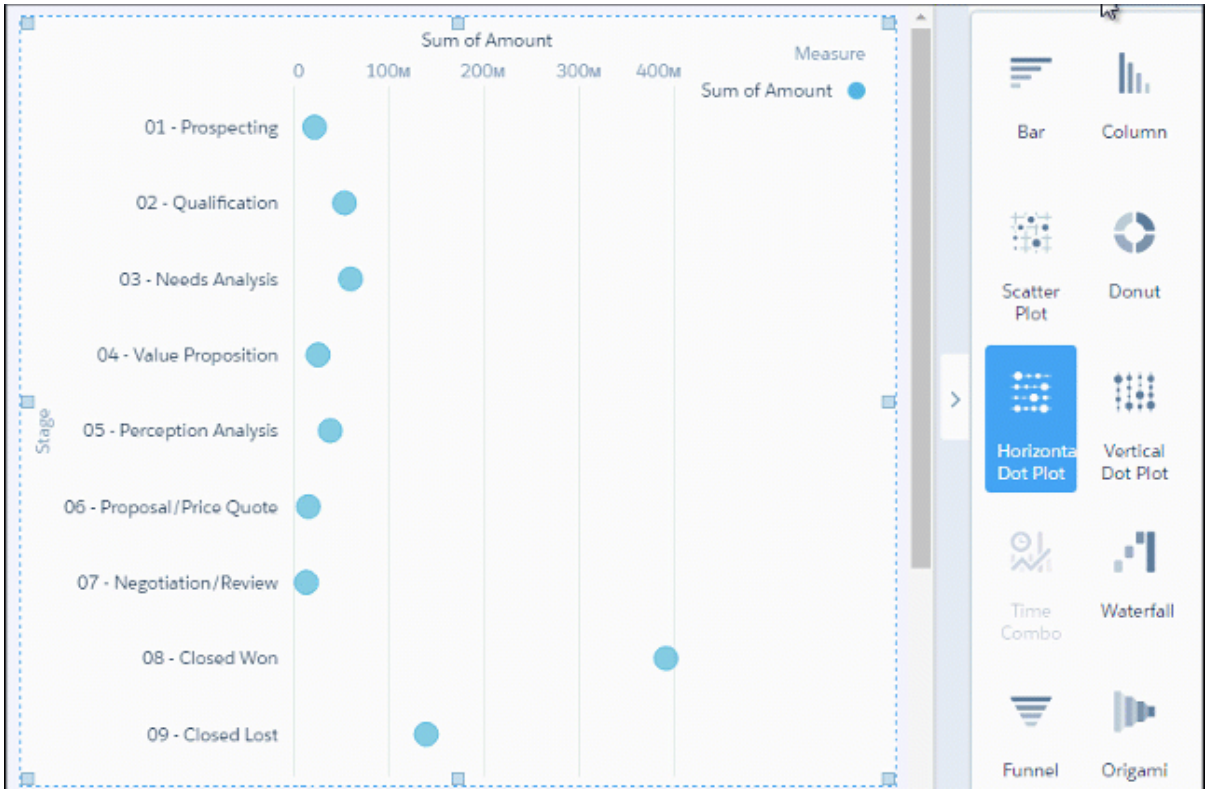
- El uso compartido de tableros filtrados está disponible en Analytics Studio pero no bajo la ficha Analytics.
- Para generar una URL con especificaciones de página y vista, las publicaciones en Chatter no pueden incluir una imagen del tablero.
- Si los colegas desean su propia versión de su vista, deben guardarla utilizando el menú Vistas en el tablero de su aplicación.

Para obtener más información acerca del guardado de vistas del tablero, consulte Guardar su vista de un tablero.

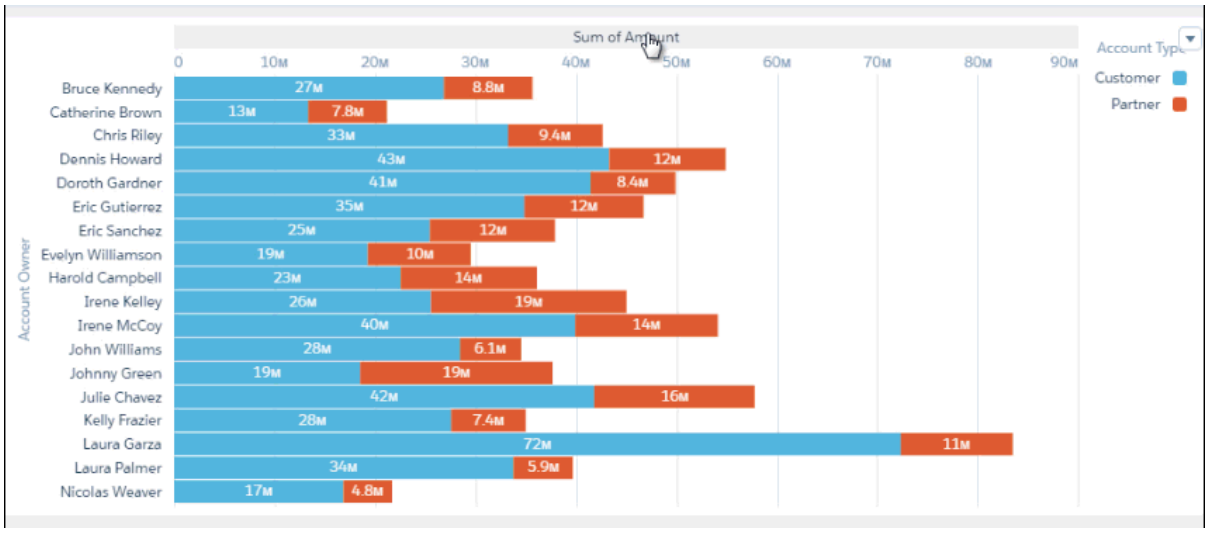
Otras mejoras en tableros y gráficos de Analytics

Nuestros ingenieros trabajan continuamente para que Analytics siga siendo divertido e interesante. Ahora, los gráficos cobran forma, los colores resaltan, los ejes se ordenan y la lista de funciones interesantes sigue.

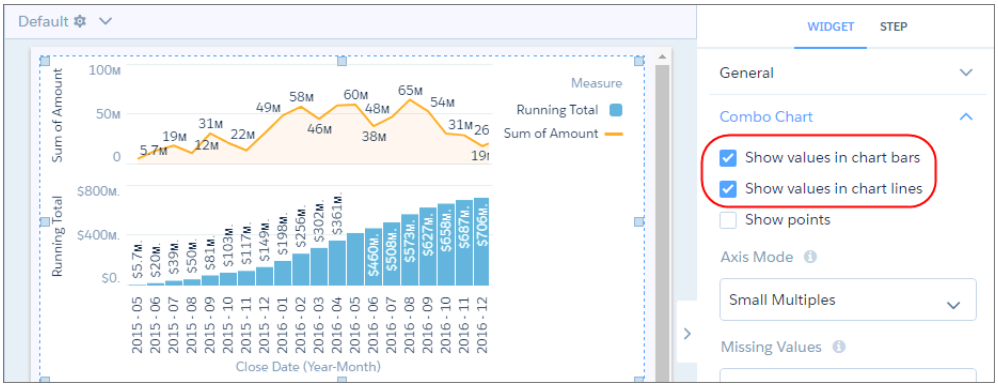
- Cuando cambia un tipo de gráfico, vea la forma del gráfico. (+10 puntos de frescura, ¿verdad?!)



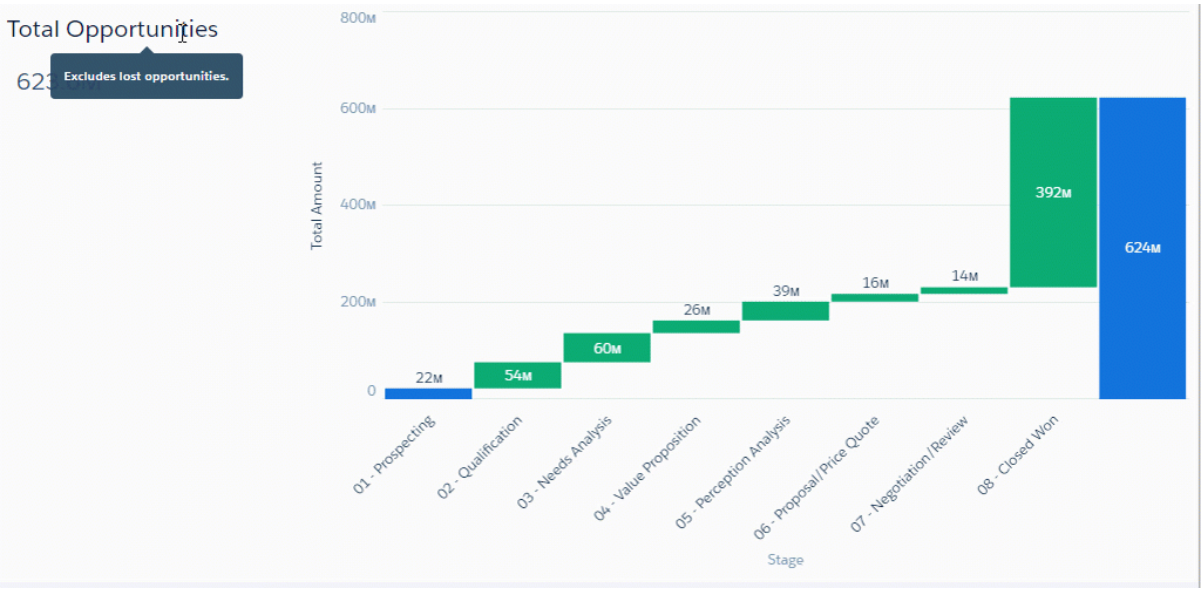
- Nuestras nuevas paletas de colores le permiten hacer que sus gráficos resalten en la pantalla. Utilizamos los resultados de estudios de uso para aumentar el atractivo y la eficacia de las paletas de colores para temas: Claro, Oscuro y a prueba de colores.
- Para ordenar mediciones de forma diferente, haga clic en el título de eje de una medición en un gráfico. Esta función se aplica a todos los gráficos con ejes de medición, excepto dispersión o gráficos que también tienen un eje de tiempo.



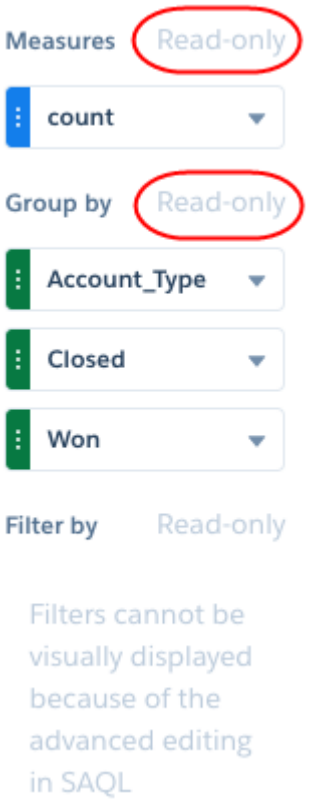
- Muestre valores de datos en líneas y barras en gráficos combinados, de líneas y combinados de tiempo.



- Agregue contexto a los widgets de imagen y texto agregando sugerencias.



- Anteriormente, si ejecutó una consulta en el editor de SAQL y cambió al modo de gráfico, las mediciones y agrupaciones se vuelven de solo lectura.



Este comportamiento ya no se produce. Ahora puede modificar las mediciones o agrupaciones. Los filtros permanecen de solo lectura.

- Wave dashboard designer se denomina ahora "dashboard designer". El antiguo diseñador aún se denomina "classic designer".

Desarrollo y personalización de Analytics: Nuevas API y vistas guardadas en tableros incrustados

La plataforma Analytics continúa creciendo con más API de REST y asistencia para vistas personales en tableros incrustados. Además, la nueva documentación SAQL puede ayudarle a redactar sus propias consultas.

EN ESTA SECCIÓN:

Incluir el menú de vistas con tableros de Analytics incrustados

Atrás quedaron los días de crear múltiples versiones de un solo tablero. Con el menú Vistas, los tableros incrustados proporcionan a los usuarios la posibilidad de configurar selecciones y filtros de tableros y guardar las vistas que desean. El menú Vistas forma ahora parte del encabezado del tablero, ya sea incrustado a través de Visualforce, Formatos de página, Generador de aplicaciones Lightning o Generador de comunidades.

Vincular mediciones y agrupaciones en gráficos de Spring '18

Para vincular mediciones y agrupaciones para gráficos creados en Spring '18, sustituya la sección `columnMap` en el JSON del gráfico por una propiedad `columns` vacía. La sección `columnMap` es compatible con el nuevo generador de gráficos realizando un seguimiento de la medición o agrupación del paso que se asigna a cada propiedad a nivel del widget del gráfico.

Familiarizarse con los cambios de JSON para Dashboard Designer

El JSON del tablero contiene nuevos parámetros modificados que afectan a los usuarios que crean el JSON desde cero.

Actualizaciones en la API de REST

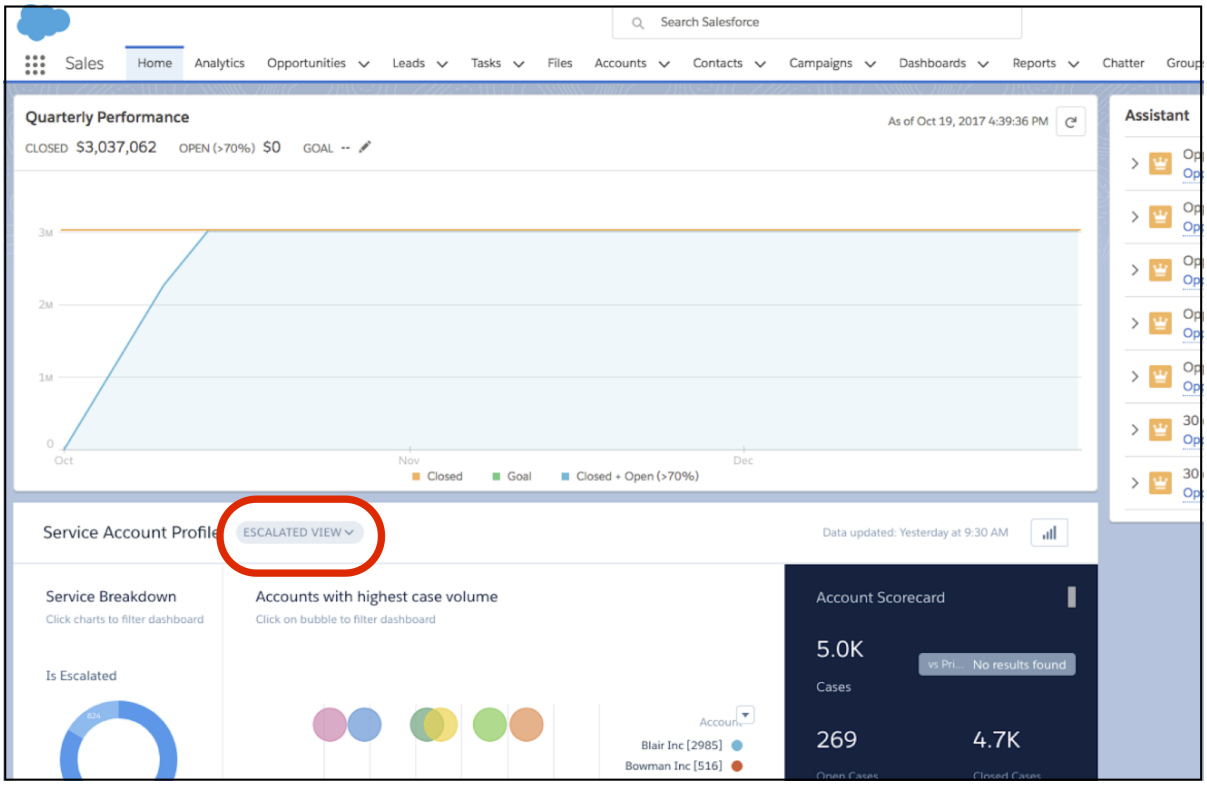
Revise las últimas actualizaciones en la API de REST y representaciones asociadas. Existen nuevos extremos para utilizar vistas guardadas del tablero, trabajar con trabajos del flujo de datos y obtener información acerca de activos.

Documentación SAQL mejorada

Documentación mejorada para que pueda empezar a escribir consultas de SAQL. El nuevo contenido incluye ejemplos paso a paso y explicaciones detalladas de las partes integrantes para una consulta habitual.

Incluir el menú de vistas con tableros de Analytics incrustados

Atrás quedaron los días de crear múltiples versiones de un solo tablero. Con el menú Vistas, los tableros incrustados proporcionan a los usuarios la posibilidad de configurar selecciones y filtros de tableros y guardar las vistas que desean. El menú Vistas forma ahora parte del encabezado del tablero, ya sea incrustado a través de Visualforce, Formatos de página, Generador de aplicaciones Lightning o Generador de comunidades.



Tenga en cuenta lo siguiente.

- Los usuarios pueden guardar y gestionar sus propias vistas solo cuando el tamaño del tablero es lo suficientemente grande para acomodar el menú.
- La única forma de ocultar el menú Vistas en un tablero incrustado es ocultar el encabezado del tablero.
- El menú Vistas en la aplicación móvil ofrece acceso de solo lectura. No puede guardar o eliminar vistas.

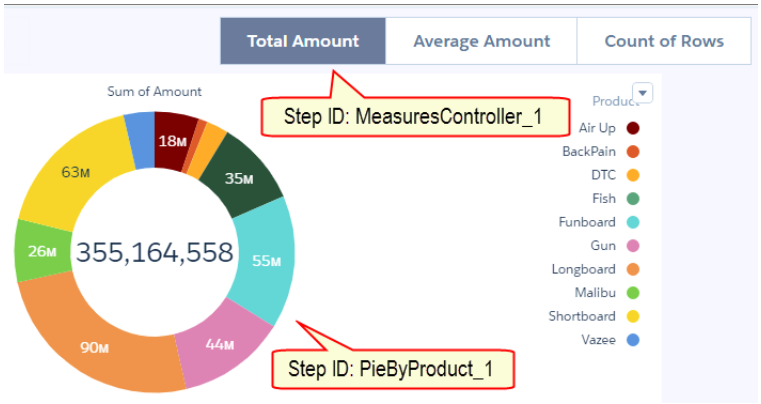
Para obtener más información acerca del menú Vistas, consulte Guardar su vista de un tablero.

Vincular mediciones y agrupaciones en gráficos de Spring '18

Para vincular mediciones y agrupaciones para gráficos creados en Spring '18, sustituya la sección `columnMap` en el JSON del gráfico por una propiedad `columns` vacía. La sección `columnMap` es compatible con el nuevo generador de gráficos realizando un seguimiento de la medición o agrupación del paso que se asigna a cada propiedad a nivel del widget del gráfico.

Nota: Esta tarea no es obligatoria para gráficos creados antes de Spring '18. El JSON de widget para gráficos existentes no contiene la nueva sección `columnMap`.

Echemos un vistazo a un ejemplo. Crea un gráfico de anillos en Spring '18 y ahora desea establecer de forma dinámica la medición basándose en la selección en el paso estático (`MeasuresController_1`).



Para implementar este comportamiento, como en las versiones anteriores, vincule la medición en el paso.

```
"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"
        }
    ]
}
```

Como el gráfico se creó en Spring '18, también debe sustituir la sección `columnMap` con una matriz vacía para la propiedad `columns` para el gráfico. ¿Por qué? Porque cuando cambia la consulta, el conjunto de campos será algo diferente a lo que es en la sección `columnMap`. Cuando sustituye la propiedad `columnMap` con una matriz `columns` vacía, el sistema vuelve a asignar las columnas basándose en la nueva definición de la consulta.

Cuando crea el gráfico de anillos, de forma predeterminada, el JSON de widget contiene la sección `columnMap`.

```
"chart_1": {
    "type": "chart"
    "parameters": {
        "step": "PieByProduct_1"
        "visualizationType": "pie",
        "columnMap": {
            "trellis": [],
            "dimension": [ "Product" ],
            "plots": [ "Sum_Amount" ]
        },

        …

    }
}
```

Nota: Las propiedades bajo la propiedad `columnMap` varían basándose en el tipo de gráfico.

Para permitir que funcione la vinculación, sustituya la sección `columnMap` con una matriz `columns` vacía.

```
"chart_1": {
    "type": "chart"
    "parameters": {
        "step": "PieByProduct_1"
        "visualizationType": "pie",
        "columns" : [],

        …

    }
}
```

Familiarizarse con los cambios de JSON para Dashboard Designer

El JSON del tablero contiene nuevos parámetros modificados que afectan a los usuarios que crean el JSON desde cero.

Propiedad	Descripción
`columnMap`	Esta nueva propiedad de widget contiene una matriz de propiedades que asignan mediciones y agrupaciones en un paso a propiedades de gráfico específicas, como Tamaño de burbuja y Segmentar por. Anteriormente, las mediciones y las agrupaciones estaban asignadas a atributos de gráfico basándose en el orden en el que se mostraban. Por ejemplo, para un gráfico de burbuja, la primera medición aparecía en el eje x y la segunda aparecía en el eje y. Ahora, cuando crea un gráfico, puede seleccionar la medición o la agrupación que afecta a cada propiedad del gráfico de forma explícita: se realiza un seguimiento de esos detalles a nivel de widget en esta propiedad de JSON. Nota: Para vincular una medición o una agrupación para un gráfico creado en Spring '18, debe sustituir la sección `columnMap` por una propiedad `columns` vacía. Para más información, consulte Vincular mediciones y agrupaciones en gráficos de Spring '18.
`marker`	Esta nueva propiedad contiene una matriz de marcadores que aparecen en el gráfico. Cada marcador puede tener las propiedades que se describen a continuación. **`backgroundColor`** Color de fondo (código hexadecimal de color) **`borderColor`** Color de borde (código hexadecimal de color) **`showDimensions`** Muestra los valores de todas las dimensiones seleccionadas. **`dimensions`** Lista de dimensiones para mostrar. **`showMeasures`** Muestra los valores de todas las mediciones seleccionadas. **`measures`** Lista de mediciones para mostrar. **`defaultShow`** Indica si abrir el marcador y mostrar su texto, de forma predeterminada. De lo contrario, el visor del tablero debe hacer clic en el marcador para ver el texto. **`isBlinking`** Indica si el marcador parpadea cuando está cerrado. **`customText`** Ingrese su propio texto. Haga referencia a cada campo por su alias (no etiqueta) y encierre el alias entre corchetes.
`missingValue`	Esta propiedad es compatible con los siguientes nuevos parámetros. **`cumulative`** Para un punto de datos que falta, utilice el valor anterior para indicar que no hay ningún cambio. Utilice esta opción parra gráficos que muestran valores acumulados, como combinación de cronología y tiempo. **`cumulativeUntilLastData`** Similar a la opción cumulative, excepto que la línea finalizar en el último punto de datos.

Propiedad	Descripción
`tooltip` (para un widget de imagen o texto)	El texto que aparece cuando pasa el ratón sobre un widget de imagen o texto. Utilice una sugerencia para agregar contexto al texto o la imagen.
`tooltip` (para un widget de gráfico)	Esta nueva propiedad es compatible con los siguientes parámetros. **`showBinLabel`** Indica si mostrar una sugerencia cuando pasa el ratón sobre cualquier punto de datos en el gráfico. La sugerencia puede mostrar su propio texto o los valores de mediciones y dimensiones. **`showDimensions`** Muestra los valores de todas las dimensiones seleccionadas. **`dimensions`** Lista de dimensiones para mostrar. **`showMeasures`** Muestra los valores de todas las mediciones seleccionadas. **`measures`** Lista de mediciones para mostrar. **`showPercentage`** Si muestra mediciones, indica si mostrar el porcentaje del total de cada medición. **`customizeTooltip`** Ingrese su propio texto. Haga referencia a cada campo por su alias (no etiqueta) y encierre el alias entre corchetes.
`visualizationType`	Esta propiedad es compatible con los siguientes valores para los nuevos tipos de gráfico: • `time-bar` • `time-combo`

Este miniprograma JSON de tablero muestra la mayoría de estas propiedades.

```
"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!"
                    }
                }
            ]
        }
    }
}
...
```

Actualizaciones en la API de REST

Revise las últimas actualizaciones en la API de REST y representaciones asociadas. Existen nuevos extremos para utilizar vistas guardadas del tablero, trabajar con trabajos del flujo de datos y obtener información acerca de activos.

Crear y utilizar vistas guardadas del tablero

Los siguientes nuevos extremos permiten a un desarrollador crear y utilizar vistas guardadas del tablero.

/wave/dashboards/${dashboardIdOrApiName}/savedviews
El extremo Vista guardada del tablero para la obtención de un conjunto de vistas o la creación de una vista única.

/wave/dashboards/${dashboardIdOrApiName}/savedviews/initial
El extremo Vista guardada del tablero para la obtención de la información de vista inicial.

/wave/dashboards/${dashboardIdOrApiName}/savedviews/${viewId}
Vista guardada del tablero.

Trabajar con flujos de datos

Los siguientes nuevos extremos permiten a un desarrollador trabajar con flujos de datos y trabajos del flujo de datos.

/wave/dataflows
Obtenga una lista de flujos de datos.

/wave/dataflows/${dataflowId}
Obtenga información del flujo de datos.

/wave/dataflowjobs

Realice una solicitud GET para obtener una lista de trabajos de flujos de datos.

Realice una solicitud POST con `request body: {"command": "start", "dataflowId" : "<dataflowId>"}` para iniciar un trabajo de flujo de datos.

/wave/dataflowjobs/${dataflowjobId}

Realice una solicitud GET con el parámetro *dataflowJobId* para obtener el estado de un trabajo de flujo de datos.

Realice una solicitud PATCH con el parámetro *dataflowJobId* y `request body: {"command": "stop"}` para detener el trabajo de flujo de datos.

/wave/dataflowjobs?dataflowId=<dataflowId>
Obtenga una lista de flujos de datos para un flujo de datos específico.

Obtener información acerca de activos

Los siguientes nuevos extremos permiten a un desarrollador ver información de metadatos ampliados (XMD) acerca de activos como lentes o tableros.

/wave/assets/${assetId}/xmds/asset
Metadatos ampliados (XMD) asociados con un activo como una lente o un tablero.

Actualizaciones generales

Para obtener más información acerca de propiedades y representaciones actualizadas, consulte la Guía del desarrollador de la API de REST de Analytics.

Documentación SAQL mejorada

Documentación mejorada para que pueda empezar a escribir consultas de SAQL. El nuevo contenido incluye ejemplos paso a paso y explicaciones detalladas de las partes integrantes para una consulta habitual.

Integración de datos de Analytics: Nuevos conectores y mejoras en el editor de flujo de datos u recetas de conjunto de datos

Conéctese a más datos aún con varios nuevos conectores. Emplee menos tiempo en el editor de flujos de datos gracias a ajustes de productividad. Abra recetas a más personas y aproveche las mejoras para obtener ayuda en la gestión de sus recetas.

EN ESTA SECCIÓN:

Conectarse a más datos con nuevos conectores y límites revisados

Agregamos una gran cantidad de nuevos conectores, incluyendo Windows Azure y Snowflake y diferentes tipos de Amazon RDS Utilice un conector para crear una conexión a datos almacenados en servicios de base de datos basados en web. Analytics replica estos datos, haciéndolos disponibles para sus flujos de datos y recetas. Para obtener el máximo provecho de estos nuevos conectores, eliminamos el límite de 20 conexiones. Cada conexión ahora cuenta en el máximo de 50 objetos que puede replicar en Analytics.

Hacer más en menos tiempo en el editor de flujos de datos

El editor de flujos de datos le permite ahora cambiar el nombre de nodos, sobrescribir atributos de campo para datos de Salesforce y propagar cambios de campo a nodos descendentes. Una vez haya terminado, ejecute su flujo de datos sin incluso salir del editor de flujos de datos.

Exportar datos a Einstein Discovery con la transformación de exportación (Disponible de forma general)

La transformación crea un archivo de datos y un archivo de esquema a partir de los datos especificados en un nodo de origen especificado de su flujo de datos. Tras ejecutar el flujo de datos, los usuarios de Einstein Discovery pueden acceder a estos archivos en la ficha Conjuntos de datos de Einstein Discovery.

Tener más control sobre la preparación de datos con mejoras de recetas

Un nuevo permiso permite a más personas crear recetas. Además, ahora puede ejecutar y programar recetas desde la lista de recetas, ver rápidamente en qué conjunto de datos se basa su receta y cargar datos replicados con mayor rapidez.

Obtener una mejor vista de sus conjuntos de datos

¿No puede encontrar un conjunto de datos en el gestor de datos? ¿Desea ver sus conjuntos de datos más grandes o aquellos que nadie está utilizando, todo desde la lista de conjuntos de datos? Agregamos búsqueda, clasificación y más columnas de metadatos a la vista de lista de conjuntos de datos para proporcionarle todo lo que necesita de un vistazo. Puede incluso ver conjuntos de datos en aplicaciones privadas de usuarios.

Conectarse a más datos con nuevos conectores y límites revisados

Agregamos una gran cantidad de nuevos conectores, incluyendo Windows Azure y Snowflake y diferentes tipos de Amazon RDS Utilice un conector para crear una conexión a datos almacenados en servicios de base de datos basados en web. Analytics replica estos datos, haciéndolos disponibles para sus flujos de datos y recetas. Para obtener el máximo provecho de estos nuevos conectores, eliminamos el límite de 20 conexiones. Cada conexión ahora cuenta en el máximo de 50 objetos que puede replicar en Analytics.

Ésta es la lista de nuevos conectores.

- AWS RDS Aurora MySQL
- AWS RDS Aurora PostgresSQL
- AWS RDS MariaDB
- AWS RDS MySQL
- AWS RDS Oracle
- AWS RDS PostgreSQL
- AWS RDS SQL Server
- Microsoft Azure SQL Database
- Snowflake Computing

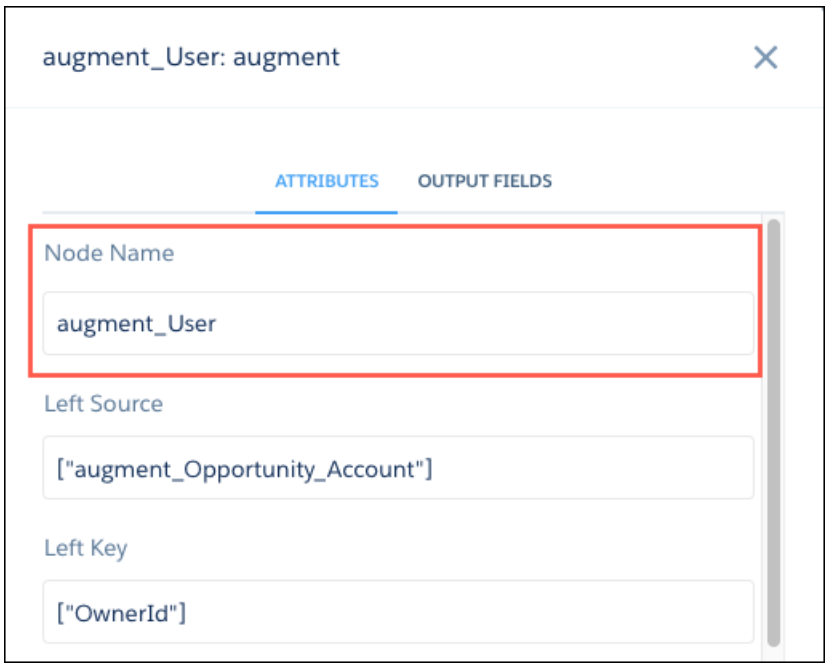
Nota: Los nuevos conectores están disponibles de forma escalonada durante la versión Spring '18.

Hacer más en menos tiempo en el editor de flujos de datos

El editor de flujos de datos le permite ahora cambiar el nombre de nodos, sobrescribir atributos de campo para datos de Salesforce y propagar cambios de campo a nodos descendentes. Una vez haya terminado, ejecute su flujo de datos sin incluso salir del editor de flujos de datos.

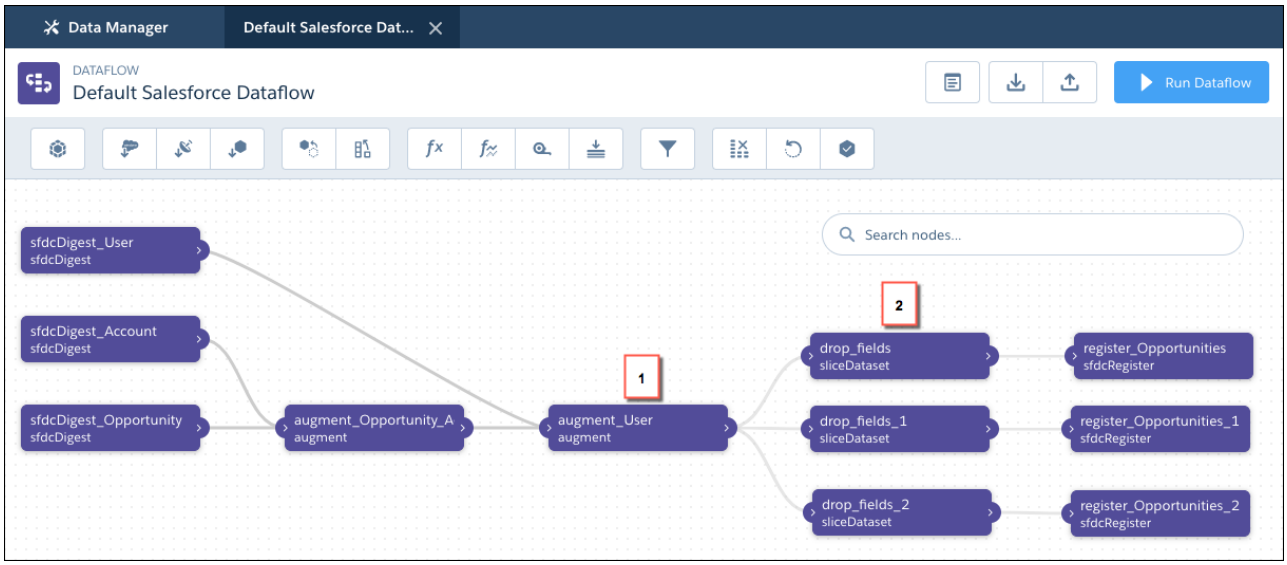
Cambiar nombres de nodos

Cambiar el nombre de un nodo en el editor de flujos de datos es ahora tan sencillo como cambiar cualquier otro atributo. Haga clic en el nodo y cambie su nombre junto con todos sus otros atributos.



Cuando cambia el nombre de un nodo, Analytics valida que el nuevo nombre es único. También cambia el nombre en nodos descendentes dependientes por usted.

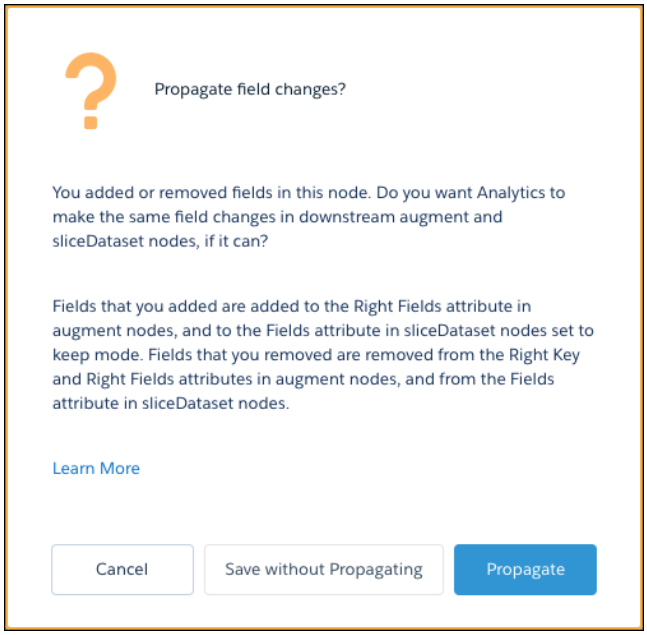
A continuación se incluye un ejemplo. Este flujo de datos extrae y aumenta campos de datos y sectores para crear tres conjuntos de datos.



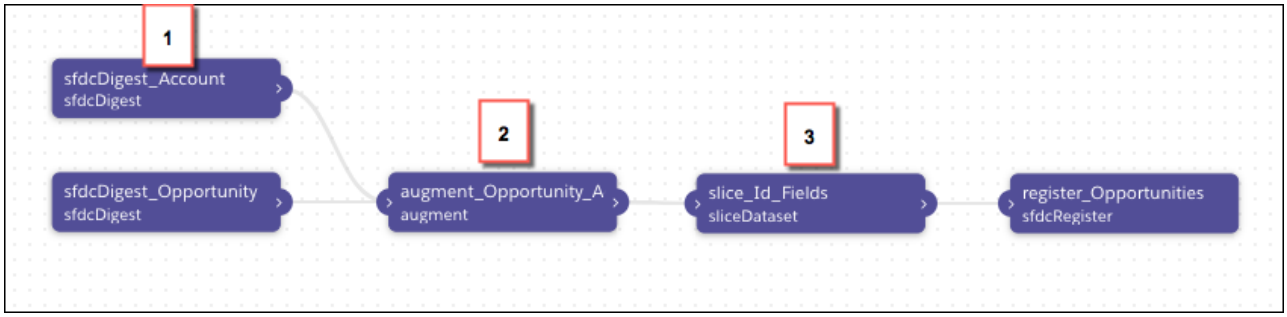
Desea cambiar el nombre del nodo augment_User (1) a augment_Owner. Anteriormente, tenía que eliminar el nodo y luego volver a crearlo con el nuevo nombre. También tenía que restablecer las uniones en todos los nodos descendentes dependientes, como los tres nodos sliceDataset (2) en este ejemplo. Ahora, todo lo que hace es hacer clic en el nodo, cambiar el nombre y guardar.

Propagar cambios de campo

Probablemente agregue y elimine campos en el editor de flujos de datos bastante a menudo. Mientras que Analytics hace un buen trabajo agregando y eliminando estos campos en nodos descendentes, es posible que tenga que modificar algunos nodos para hacer referencia a sus campos agregados o cambiar referencias a campos que eliminó. Facilitamos esta tarea haciendo parte de este trabajo por usted. Cuando agrega o elimina un campo en un nodo existente, Analytics ofrece propagar el cambio donde pueda ser necesario en nodos descendentes.



En este flujo de datos, está extrayendo datos de cuenta y oportunidad de Salesforce. Luego está aumentando los registros de oportunidad con registros de cuenta y eliminando campos de Id. con un nodo sliceDataset establecido en el modo `Keep`.



Cuando agrega un campo al nodo sfdcDigest_Account (1), el nuevo campo no puede realizar todo el recorrido hasta el nodo register_Opportunities por si mismo. Debe agregar el campo al conjunto de `Right Fields` en el nodo augment_Opportunities_Accounts (2) de modo que se agrega a cada fila de oportunidad. Además, si su nodo slice_Id_Fields (3) se

establece en el modo `Keep`, también debe agregarlo allí de modo que no se elimine en el recorrido. La opción de propagación se ocupa de esto por usted. Imagine la cantidad de tiempo que le ahorrará en flujos de datos más complejos con múltiples aumentos y divisiones.

¿Pero qué hay sobre la eliminación de campos? Cuando elimina un campo del nodo sfdcDigest_Account (1), el flujo de datos puede fallar si se hace referencia al campo en un aumento descendente (2) o un nodo sliceDataset (3). De nuevo, la opción de propagación se ocupa de esto por usted. Elimina el campo de nodos de aumento donde se le hace referencia como `Right Key` o `Right Field` y de nodos sliceDataset.

Usted ve la opción de propagación siempre que agrega o elimina campos de estos tipos de nodos:

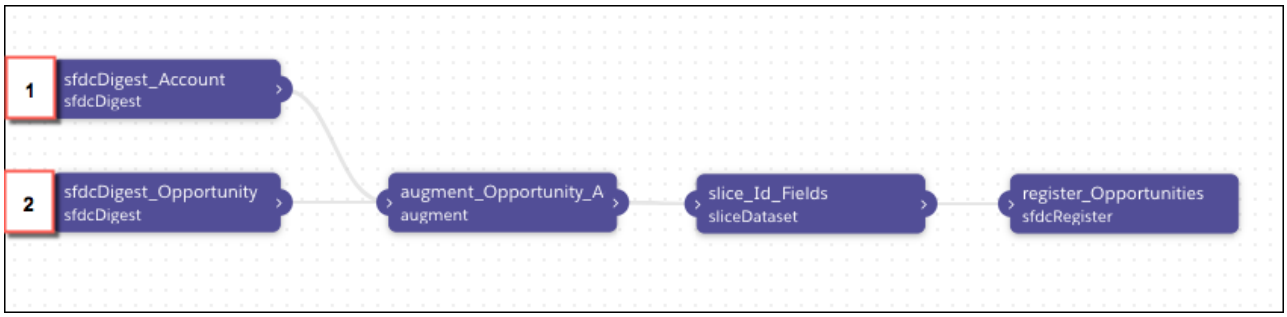
- sfdcDigest
- digest
- augment
- computeExpression
- computeRelative
- sliceDataset

Nota: Tenga en cuenta que cuando elimina un campo de su flujo de datos, Analytics no elimina el campo de nodos computeExpression o computeRelative descendentes que le hacen referencia.

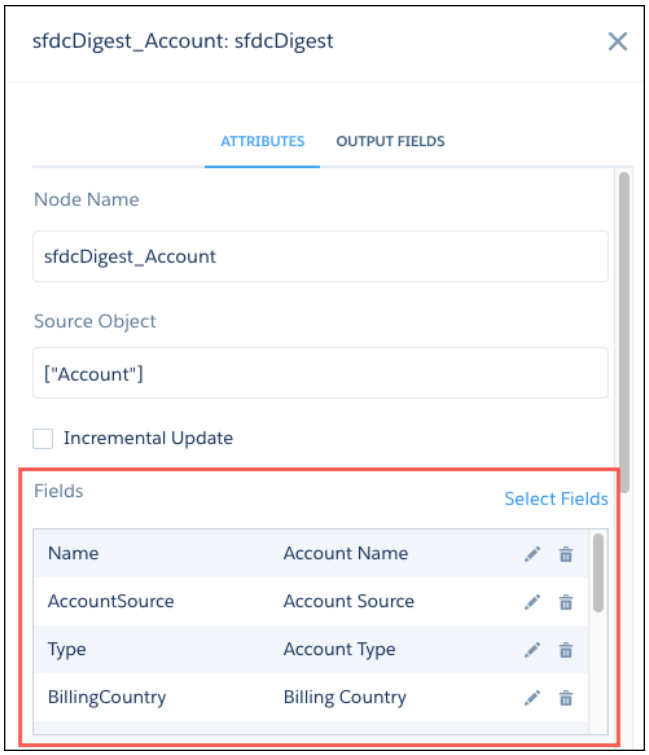
Sobrescribir atributos de campo en nodos sfdcDigest

Ahora puede sobrescribir los atributos de campos de Salesforce extraídos en nodos sfdcDigest. Cambie atributos, como tipo de campo, valor predeterminado y precisión, en el editor de flujo de datos. No más modificaciones manuales del archivo de definición del flujo de datos para realizar estos cambios.

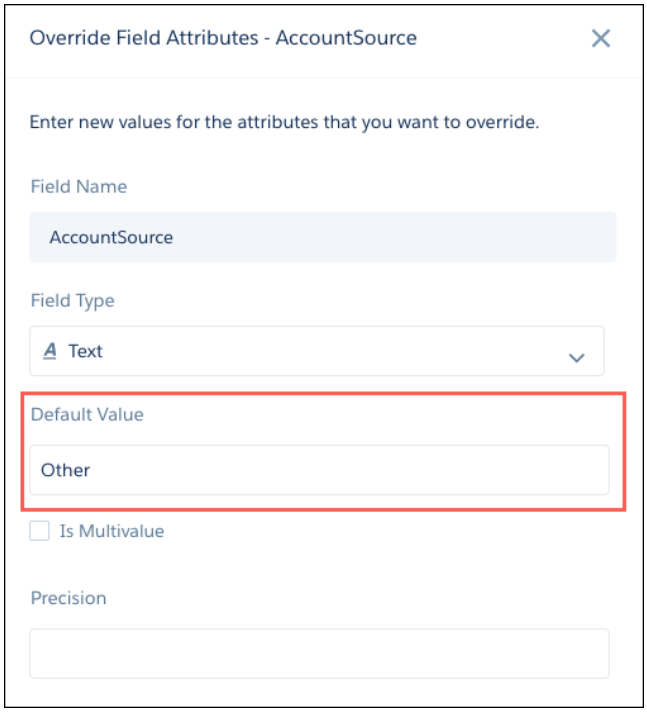
De forma predeterminada, Analytics utiliza los atributos establecidos en Salesforce para un campo, pero estos no son siempre los que desea en sus conjuntos de datos. Echemos un vistazo al flujo de datos de ejemplo de nuevo para ver cómo puede ayudarle sobrescribir estos atributos.



En este flujo de datos, usted extrae el campo AccountSource en el nodo sfdcDigest_Account (1). Este campo tiene muchos valores que faltan, que desea sustituir con el valor predeterminado `Other`. Cuando hace clic en el nodo para modificarlo, ve que los campos seleccionados en un nodo sfdcDigest aparecen ahora en una lista, en vez de un cuadro.



Para sobrescribir los atributos de un campo, solo haga clic en junto a él. Realice sus cambios, haga clic en **Guardar** y habrá terminado.

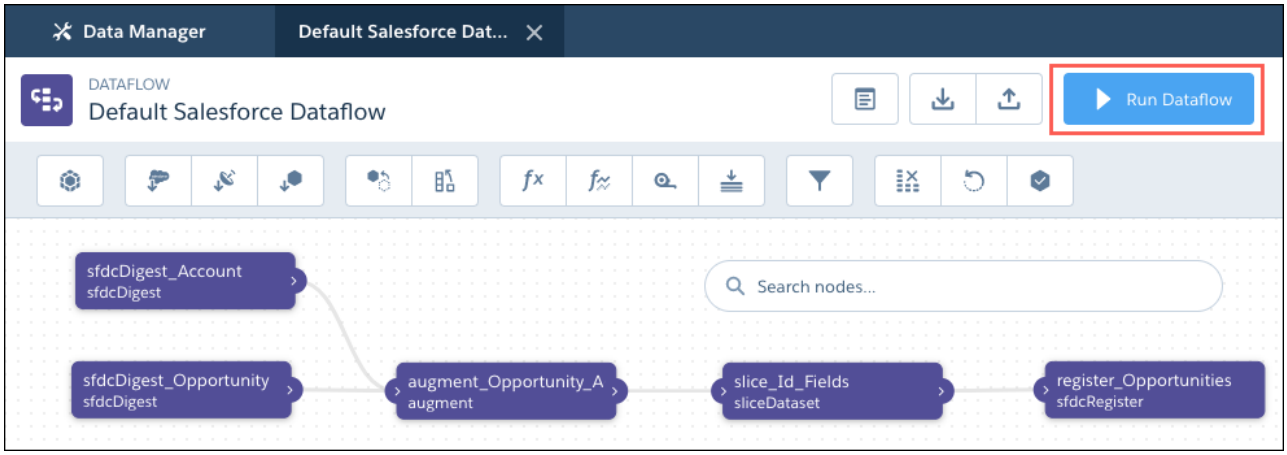


Además, en el flujo de datos, usted extrae el campo Importe en el nodo sfdcDigest_Opportunity. Este campo se establece en dos decimales en Salesforce, pero desea reducir la acumulación de información en sus conjuntos de datos dejando de mostrar decimales. Todo lo que necesita es modificar el nodo y establecer la escala del campo en 0. Trabajo hecho.

Nota: Cambiar el atributo de tipo de un campo a otra cosa que no sea Texto puede dar como resultado un error en su flujo de datos o valores inesperados en sus conjuntos de datos. Por ejemplo, si cambia un campo de texto a un campo numérico, verá un error cuando intente actualizar el flujo de datos.

Ejecutar el flujo de datos desde el editor de flujos de datos

Está realizando cambios en su flujo de datos y ejecutándolo tras cada cambio para probarlo. Pero debe salir del editor de flujos de datos y dirigirse a la ficha Flujos de datos y recetas cada vez para ejecutar el flujo de trabajo. Sin embargo, ahora ya no es así. Ahora, cuando haya actualizado el flujo de datos en el editor, tiene la opción de ejecutarlo allí y después.

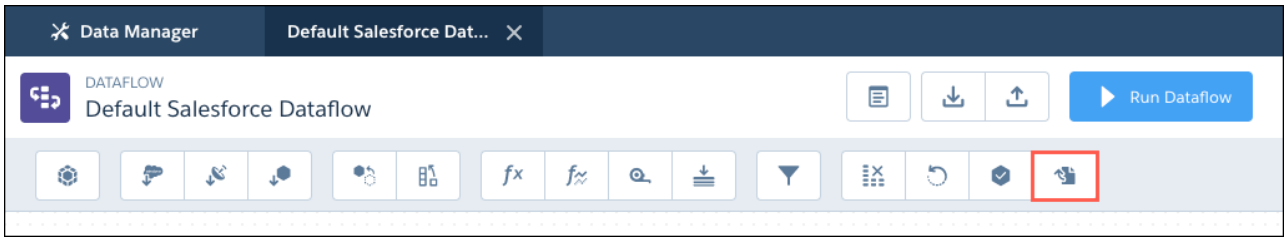


Analytics coloca el flujo de datos en la cola y le proporciona las opciones para volver a su tareas en el editor o saltar al monitor de datos para comprobar el progreso.

Exportar datos a Einstein Discovery con la transformación de exportación (Disponible de forma general)

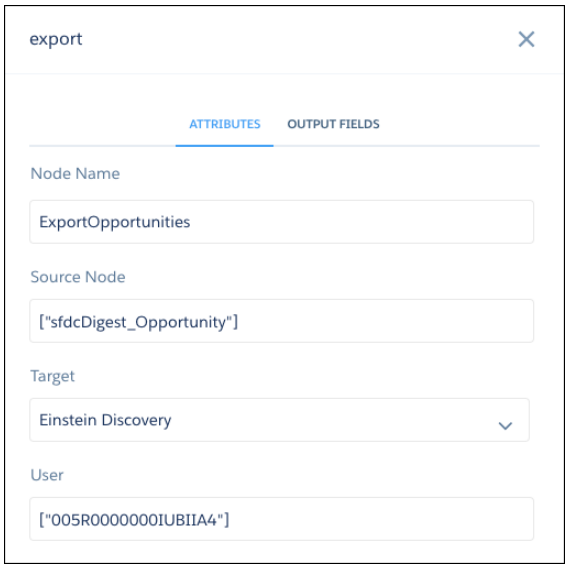
La transformación crea un archivo de datos y un archivo de esquema a partir de los datos especificados en un nodo de origen especificado de su flujo de datos. Tras ejecutar el flujo de datos, los usuarios de Einstein Discovery pueden acceder a estos archivos en la ficha Conjuntos de datos de Einstein Discovery.

Puede agregar y exportar nodos a través del botón de exportación en el editor de flujo de datos o manualmente en la definición de flujo de datos de JSON.



A continuación se incluye un ejemplo. Supongamos que su flujo de datos contiene el nodo de sfdcDigest, `ExtractOpportunities`, lo que extrae todos los campos desde el objeto Oportunidad. Para que estos datos estén disponibles en Einstein Discovery, agregue un nodo de exportación al flujo de datos especificando el nodo de origen y el destino `EinsteinDiscovery`. El Id. de usuario que especifique determinará los usuarios que podrán acceder a los datos en Einstein Discovery.

Nodo de exportación en el Editor de flujos de datos



Nodo de exportación en el JSON de flujo de datos

```
"ExportOpportunities": {
    "action": "export",
    "parameters": {
      "source": "sfdcDigest_Opportunities",
      "target": "EinsteinDiscovery",
      "userId": "005R0000000IUBIIA4"
    }
  }
```

Nota: La transformación de exportación estaba anteriormente disponible como una función beta. Ahora está disponible de forma general en organizaciones de Salesforce que tienen activado Einstein Discovery.

Tener más control sobre la preparación de datos con mejoras de recetas

Un nuevo permiso permite a más personas crear recetas. Además, ahora puede ejecutar y programar recetas desde la lista de recetas, ver rápidamente en qué conjunto de datos se basa su receta y cargar datos replicados con mayor rapidez.

Permitir a más personas crear recetas

Las recetas son tan especiales que todo el mundo desea utilizarlas. Hasta ahora, necesitaba el permiso Modificar flujos de datos de Analytics par atrabajar con recetas y es un permiso que no desea dar a cualquiera. Por lo que incorporamos un nuevo permiso de usuario, Modificar recetas de conjunto de datos. Este permiso permite a los usuarios crear y modificar recetas sin necesidad de acceder a cosas que no desea que toquen, como flujos de datos y replicación.

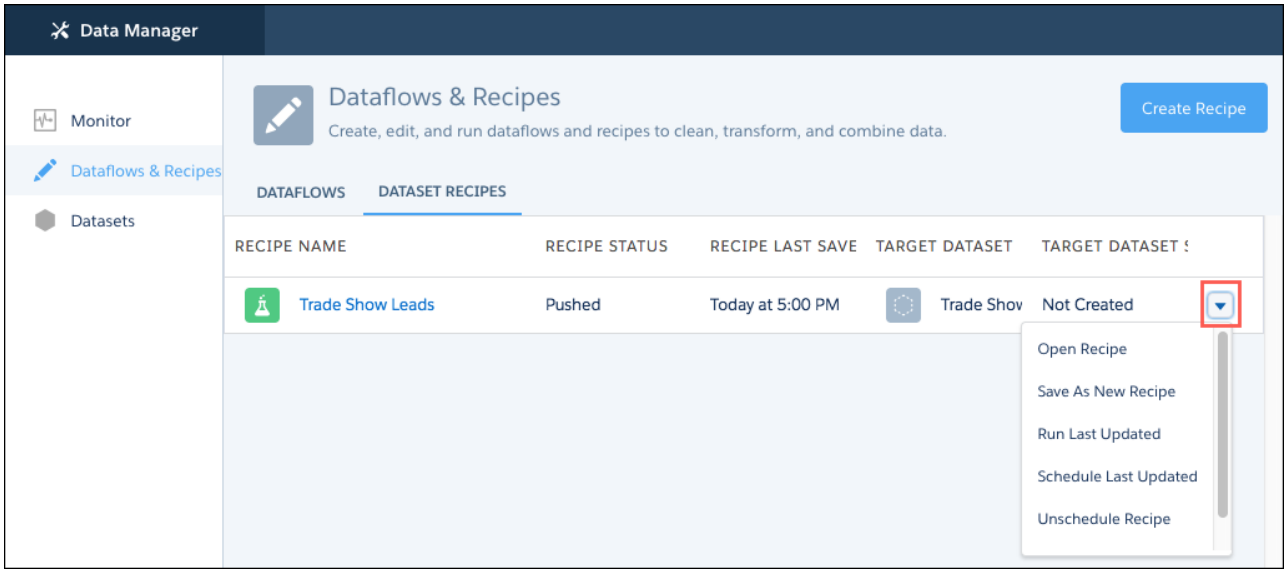
Los usuarios con el permiso Modificar recetas de conjuntos de datos pueden acceder al gestor de datos, justo como los usuarios de Modificar flujos de datos de Analytics, pero no pueden acceder a estas áreas:

- Vista de flujo de datos en la ficha Monitorear
- La subficha Flujos de datos en la ficha Flujos de datos y recetas
- Subficha Conjuntos de datos replicados en la ficha Conjuntos de datos
- Ficha Configuración

El permiso Modificar recetas de conjuntos de datos está pensado para proporcionar acceso de recetas para uso personal, por lo que los usuarios pueden guardar una receta solo en su aplicación privada. Por motivos de seguridad, el permiso no permite a los usuarios modificar predicados de seguridad en recetas existentes o ejecutar y programar recetas basándose en conjuntos de datos que tienen predicados de seguridad. Solo un usuario con al menos el permiso Modificar flujos de datos de Analytics puede ejecutar estos conjuntos de datos.

Ejecutar y programar recetas desde la lista de recetas

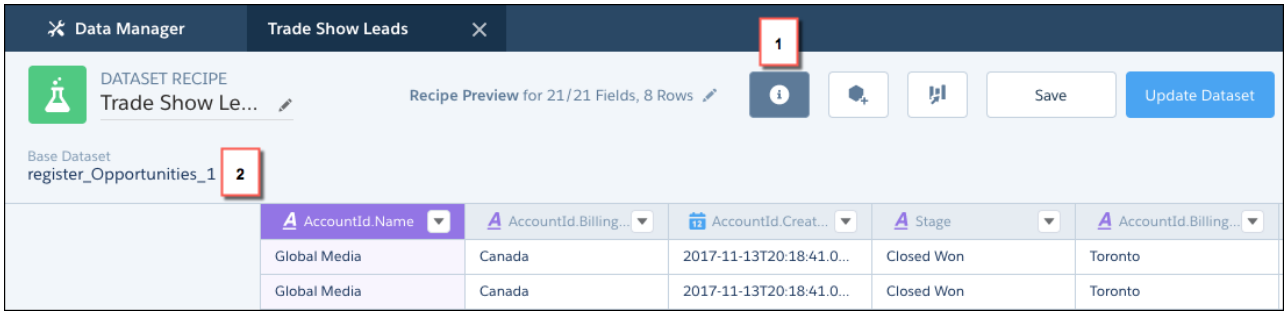
Ahora puede ejecutar y programar una receta desde su menú de acciones, justo en la lista de recetas en el gestor de datos. Anteriormente, tenía que abrir la receta y actualizarla para llegar a las opciones de ejecución y programación, lo que requiere mucho tiempo si tiene una larga lista de recetas para gestionar.



Nota: Desde el menú de acciones, puede ejecutar o programar la última versión actualizada de una receta. Las recetas que modificó y guardó se deben actualizar antes de que pueda ejecutar o programarlas aquí. Si nunca ejecutó una receta, las opciones de ejecución y programación no están disponibles en el menú de acciones.

Ver en qué conjunto de datos se basa su receta

El conjunto de datos de oportunidad que creó desde una receta el mes pasado parece un poco anticuado. Vuelve a la receta y la ejecuta para actualizar los datos. Pero el conjunto de datos sigue estando obsoleto. Parece que necesita actualizar el conjunto de datos de origen desde el que creó la receta. Pero espere. No sabe qué es el conjunto de datos de origen. Relájese, lo tenemos todo. Agregamos un botón en la página de receta para mostrarle el conjunto de datos.



Para ver en qué conjunto de datos o replicación se basa una receta, haga clic en el botón **Mostrar metadatos de receta** (1). El nombre del conjunto de datos base aparece en la parte superior de la receta (2). Ahora sabe qué conjunto de datos debe actualizar.

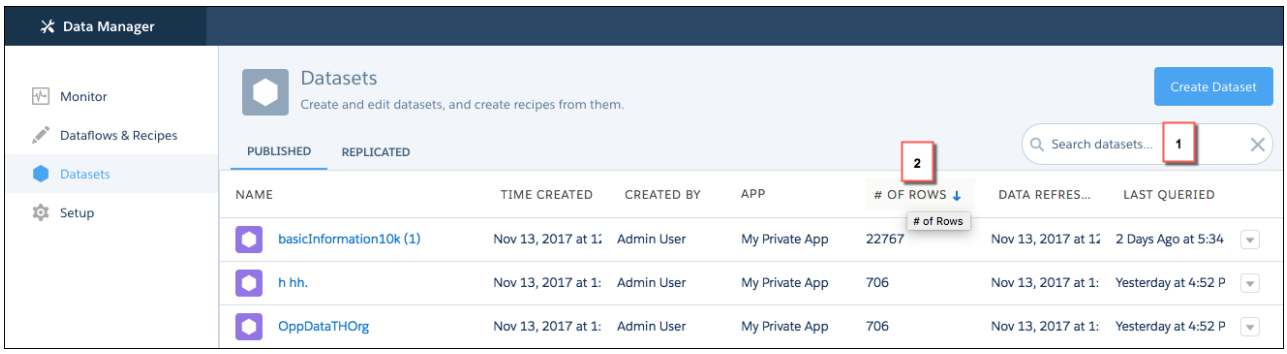
Conocer el conjunto de datos base de una receta es muy útil en otros escenarios también. Por ejemplo, saber a qué conjunto de datos dirigirse para incluir nuevos campos, cambiar filtros o ejecutar un extracto completo.

Cargar datos replicados con mayor rapidez en recetas

Para mejorar el desempeño, cambiamos el modo en que Analytics carga datos replicados en una receta. Cuando trabaja con un conjunto de datos replicado de más de 10.000 filas, Analytics carga una muestra de 10.000 filas en la receta. Puede preparar los datos en la receta como siempre hizo, pero no verá la opción para cambiar el tamaño de la muestra en el perfil de columna.

Obtener una mejor vista de sus conjuntos de datos

¿No puede encontrar un conjunto de datos en el gestor de datos? ¿Desea ver sus conjuntos de datos más grandes o aquellos que nadie está utilizando, todo desde la lista de conjuntos de datos? Agregamos búsqueda, clasificación y más columnas de metadatos a la vista de lista de conjuntos de datos para proporcionarle todo lo que necesita de un vistazo. Puede incluso ver conjuntos de datos en aplicaciones privadas de usuarios.



Comience escribiendo un nombre en el cuadro de búsqueda (1) para ver conjuntos de datos que coinciden. Haga clic en el encabezado de una columna (2) para ordenar por esa columna. Vea quién creó un conjunto de datos y cuándo, el número de filas que tiene y cuándo se consultó por última vez. Si tiene el permiso Gestionar Analytics, los conjuntos de datos en aplicaciones privadas de usuarios aparecen aquí también. Por lo que ahora puede ver quién está acumulando todos los datos.

Nota: La clasificación funciona en todas las columnas, excepto la columna APP.

La búsqueda y clasificación también están disponibles para conjuntos de datos replicados.

Aplicaciones pregeneradas de Analytics: Nuevos tableros, análisis de datos profundizados, configuración y personalización más sencilla

Las últimas mejoras en nuestra aplicación pregenerada de Analytics facilita la obtención de perspectivas valiosas de datos de Salesforce. Utilice el nuevo tablero y las funciones de personalización mejoradas para profundizar en sus datos, ya esté analizando su servicio de campo, ventas o negocios de servicio.

PERMISOS DE USUARIO

Para usar aplicaciones de Analytics:

- Utilizar aplicaciones con plantilla de Analytics
- Permisos adicionales como se especifica para cada aplicación

Para crear y gestionar aplicaciones de Analytics:

- Gestionar aplicaciones con plantilla de Analytics
- Modificar flujos de datos de Analytics

EN ESTA SECCIÓN:

Entregar el servicio correcto en el momento correcto con Field Service Analytics

Un nuevo tablero para gestores de servicio y otro para técnicos ayudan todo el equipo a permanecer al tanto de las interacciones de sus clientes y entregar un buen servicio. Integrado con la aplicación Service Analytics, Field Service Analytics proporciona a los gestores y técnicos análisis precisos para optimizar los resultados de las citas de servicio de campo. Las visualizaciones intuitivas le proporcionan una imagen clara de sus datos para optimizar resultados de cada interacción de servicio.

Potenciar el desempeño de su equipo de ventas con Sales Analytics

Nuevos tableros, compatibilidad para más datos, creación de aplicaciones más fiable, incrustación de tableros más sencilla, ayuda más detallada hacen que su aplicación sea más potente y más fácil de utilizar.

Crear la aplicación que desea (precisamente) con el asistente simplificado de Service Analytics

El nuevo asistente le permite elegir entre la creación de una versión básica y personalizada de la aplicación. Simplifica la creación de aplicaciones y la hace más predecible. Service Analytics le ayuda a descubrir perspectivas sobre las que se puede actuar para mejorar cada plática de cliente y canal.

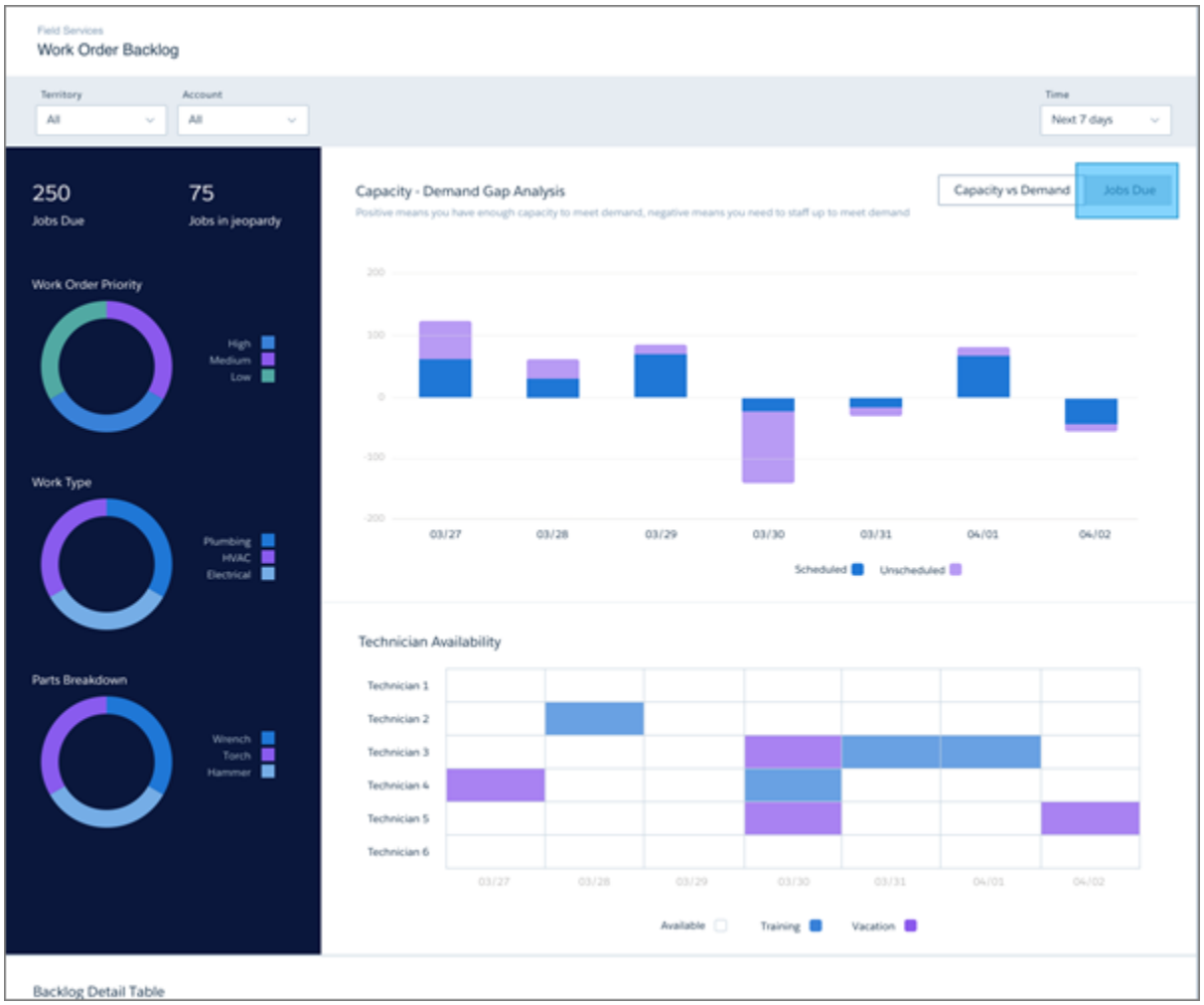
Entregar el servicio correcto en el momento correcto con Field Service Analytics

Un nuevo tablero para gestores de servicio y otro para técnicos ayudan todo el equipo a permanecer al tanto de las interacciones de sus clientes y entregar un buen servicio. Integrado con la aplicación Service Analytics, Field Service Analytics proporciona a los gestores y técnicos análisis precisos para optimizar los resultados de las citas de servicio de campo. Las visualizaciones intuitivas le proporcionan una imagen clara de sus datos para optimizar resultados de cada interacción de servicio.

PERMISOS DE USUARIO

Para utilizar la aplicación Field Service Analytics:

- Acceder a aplicaciones y plantillas de Service Cloud Analytics



Agregamos tableros para ayudar los gestores de servicio y los técnicos a permanecer al tanto de sus cargas de trabajo y proporcionar un servicio al cliente personalizado que supere las expectativas del cliente.

- **Desfase de orden de trabajo.** Los gestores de servicio obtiene perspectivas instantáneas del desfase para ayudar a proporcionar los recursos correctos a los casos correctos en el momento correcto. Vea el estado de todo el trabajo abierto para asignar técnicos de acuerdo con prioridad y habilidades requeridas. Además, anticípese y gestione la carencia de recursos de modo que sus clientes siempre tengan lo que necesiten.
- **Mi desempeño.** Los técnicos de servicio pueden ver toda su carga de trabajo en un solo tablero. Consulte el estado y la prioridad de todas sus órdenes de trabajo, desglosado por tipo y producto. Obtenga perspectivas instantáneas de la clasificación CSAT para cada orden y visualice tarifas fijas por primer trabajo. También puede ver cómo se apila la clasificación de infracciones de SLA ante el equipo.

Para utilizar Field Service Analytics, su organización debe tener permiso para utilizar Field Service Lightning. La creación de aplicaciones es sencilla. En Analytics Studio, seleccione la plantilla de Field Service Analytics y haga clic en **Crear**. Analytics se encarga del resto y crea tableros basándose en sus datos de Field Service Lightning.

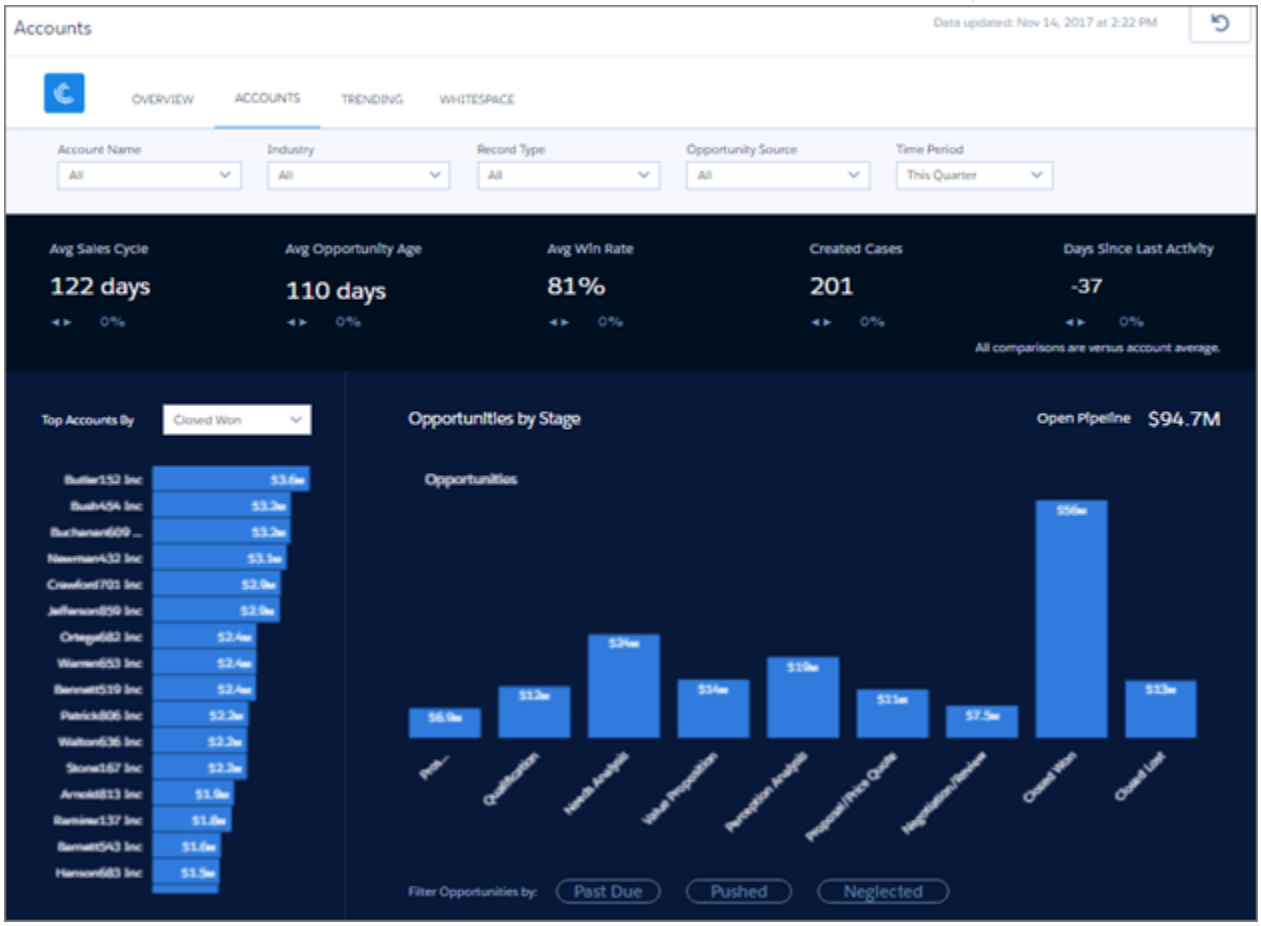
Potenciar el desempeño de su equipo de ventas con Sales Analytics

Nuevos tableros, compatibilidad para más datos, creación de aplicaciones más fiable, incrustación de tableros más sencilla, ayuda más detallada hacen que su aplicación sea más potente y más fácil de utilizar.

PERMISOS DE USUARIO

Para utilizar la aplicación Sales Analytics:

- Acceso a aplicaciones y plantillas de Sales Cloud Analytics



Con cada versión de Sales Analytics, creamos funciones para convertir datos en ventas aún más inteligentes y proporcionar a su equipo las herramientas para dominar la competencia. Estas son las novedades.

- **Tablero de cuentas.** Los gestores de cuentas pueden monitorear actividades en sus cuentas, incluyendo oportunidades, actividades y casos.
- **Tablero de inicio de representantes de ventas.** El nuevo tablero, optimizado para la pagina Inicio de Lightning, muestra a los representantes de ventas sus KPI el minuto en que inician sesión en Salesforce. Puede agregarlo a la página Inicio de Lightning a través de la interfaz de usuario sin escribir ningún código.
- **Compatibilidad de jerarquía de cuentas.** Ahora cuenta con un forma de realizar reportes sobre esta función estándar de Salesforce. Vea cómo los KPI de cuenta resumen la jerarquía de cuentas.

- **Comprobación de compatibilidad de la organización mejorada.** Cuando el asistente comprueba los datos de su organización antes de crear la aplicación, obtiene más detalles. Siga las directrices específicas acerca de qué agregar a su organización o solucione para activar la creación de aplicaciones.
- **Incrustación de tableros más sencilla.** Incruste los tableros de resumen Cuenta y Oportunidad del representante de ventas directamente en formatos de página de Cuenta y Oportunidad (tanto en Lightning Experience como Salesforce Classic) utilizando clics, no códigos.
- **Ayuda del tablero detallada.** Vea detalles acerca de cada tablero, incluyendo los cálculos detrás de los KPI y cómo utilizar el asistente para personalizar tableros.

Estas incorporaciones, además de la compatibilidad para campos de importe personalizados en tableros de tendencias y la capacidad de arrastrar filtros en tableros (no se requiere código), hacen que Sales Analytics sea más potente y personalizable.

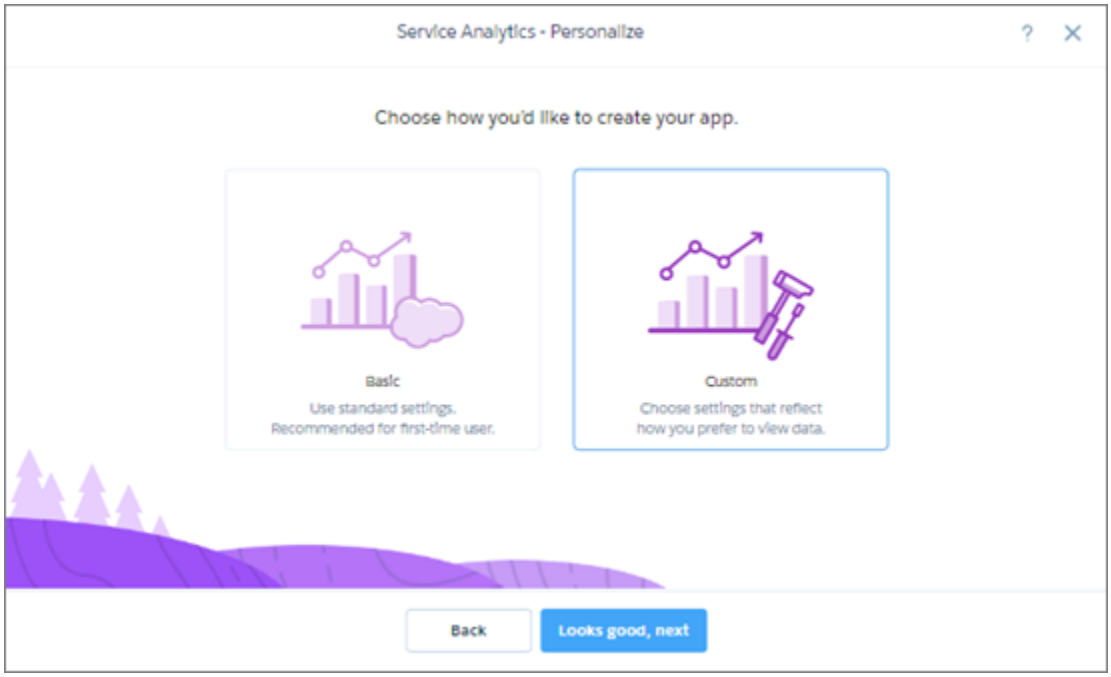
Crear la aplicación que desea (precisamente) con el asistente simplificado de Service Analytics

El nuevo asistente le permite elegir entre la creación de una versión básica y personalizada de la aplicación. Simplifica la creación de aplicaciones y la hace más predecible. Service Analytics le ayuda a descubrir perspectivas sobre las que se puede actuar para mejorar cada plática de cliente y canal.

PERMISOS DE USUARIO

Para utilizar la aplicación Service Analytics:

- Acceder a aplicaciones y plantillas de Service Cloud Analytics



Con la opción de creación básica, puede crear una aplicación utilizando parámetros predeterminados con solo unos clics. Cuando selecciona la creación personalizada, puede agregar datos y funciones a su aplicación. A continuación responda a preguntas detalladas acerca de cómo realiza un seguimiento de su negocio de servicios y cómo desea mostrar datos.

El asistente comprueba su organización en busca de los datos requeridos para crear la aplicación y objetos que puede opcionalmente agregar. También comprueba la seguridad a nivel de campo y parámetros fiscales para asegurarse de que está representados de forma

precisa en la aplicación. Los mensajes de error en el asistente le ayudan a solucionar errores. La ayuda página por página vinculada le proporciona instrucciones detalladas para elegir la configuración del asistente.

Empiece a trabajar con la aplicación hoy.

Einstein Discovery: Einstein Data Insights (Piloto), Acceso a datos de Analytics

Presentación de perspectivas de datos de Einstein (piloto): un reporte más inteligente. Einstein analiza sus datos de reporte para ayudarle a comprenderlo mejor, revelando chismes perspicaces sobre los que puede actuar. Además, acceda a más de datos con mayor facilidad. Utilice sus datos de Analytics de manera sencilla con Einstein Discovery. Cargue y analice datos en idiomas que utilizan la codificación UTF-8.

EN ESTA SECCIÓN:

Einstein Data Insights: ¿Qué puede indicarle Einstein sobre sus datos de reportes? (Piloto)

Los reportes muestran sus datos, pero ¿qué significan los datos? Ya tiene la respuesta. Presentamos Einstein Data Insights: un reporte más inteligente. Einstein analiza los datos de reportes y resume los aportes, las comparaciones y las tendencias clave con gráficos y mediciones esclarecedores. ¡Es ciencia de datos con un clic!Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Crear conjuntos de datos de Einstein Discovery desde flujos de datos de Analytics

Use un flujo de datos de Einstein Analytics para crear un conjunto de datos de Einstein Discovery basado en los datos de objetos de Salesforce, objetos replicados o conjuntos de datos existentes.

Utilizar conjuntos de caracteres UTF-8 con Einstein Discovery

Einstein Discovery admite ahora datos que contienen codificación de caracteres UTF-8. Puede cargar y analizar datos en cualquier idioma que utilice la codificación UTF-8, como Árabe, Ruso o Hebreo.

Mostrar recomendaciones de Einstein Discovery en un objeto de Salesforce (piloto)

Ahora se incluye como piloto la posibilidad de importar recomendaciones de Einstein Discovery en objetos de Salesforce. Anteriormente era necesario instalar un paquete gestionado para activar la función Escritura diferida.

Einstein Data Insights: ¿Qué puede indicarle Einstein sobre sus datos de reportes? (Piloto)

Los reportes muestran sus datos, pero ¿qué significan los datos? Ya tiene la respuesta. Presentamos Einstein Data Insights: un reporte más inteligente. Einstein analiza los datos de reportes y resume los aportes, las comparaciones y las tendencias clave con gráficos y mediciones esclarecedores. ¡Es ciencia de datos con un clic!Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

EDICIONES

Disponible en **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**. También disponible en **Developer** Edition.

Nota: Ofrecemos Einstein Data Insights a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Einstein Data Insights no estará disponible de forma general hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en documentación, en comunicados de prensa o en declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Así es como funciona.

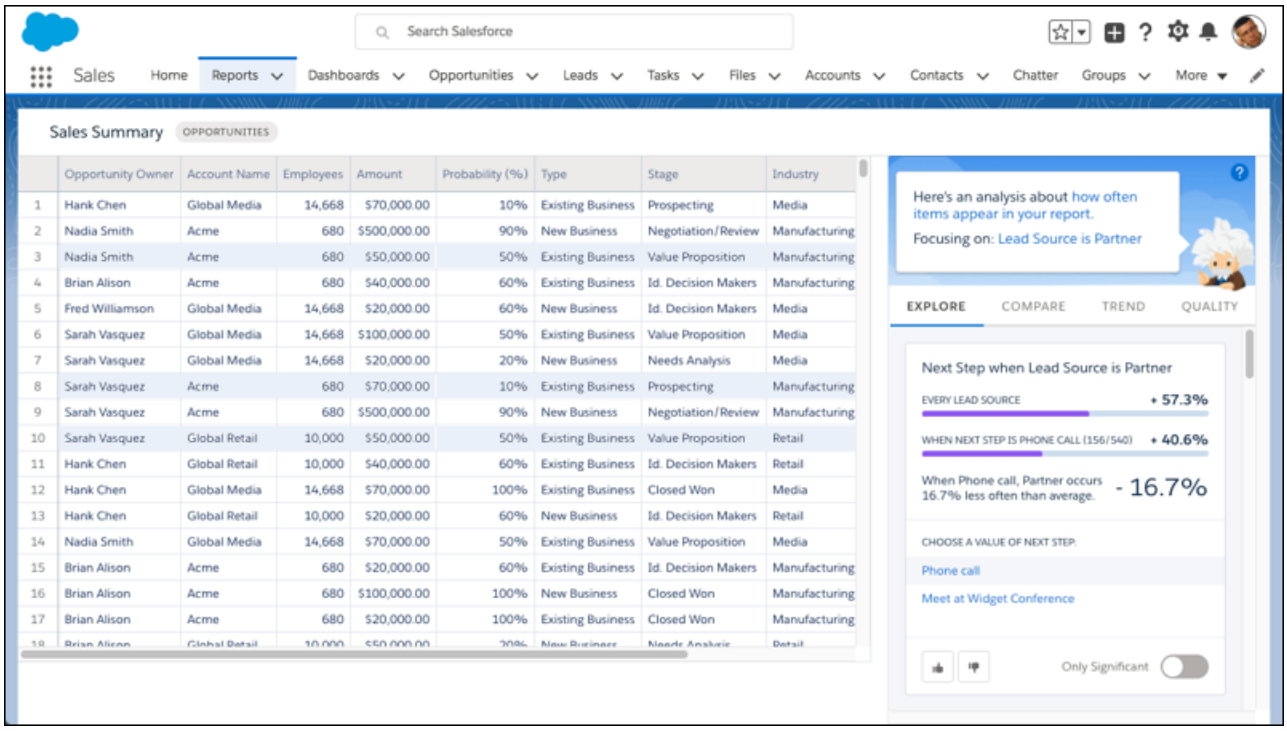
En primer lugar, ejecute un reporte. A continuación, para iniciar un análisis, haga clic en **Einstein Data Insights**.

Einstein analiza todos los datos de su reporte, y ninguno de los datos que no se incluyen, para garantizar que se incluye todo en lo que está interesado. Si crea un reporte que devuelve oportunidades, Einstein analiza todas las oportunidades. Si filtra el reporte de manera que no devuelve oportunidades abiertas, Einstein no analiza oportunidades abiertas.

Y cuando decimos que Einstein analiza todas las oportunidades, queremos decir ¡500.000 oportunidades y 25 columnas! Einstein más de los 2.000 registros mostrados en un reporte. Debido a que Einstein incluye tantos registros en cada análisis, las perspectivas que obtiene son precisas, prácticas e increíbles.

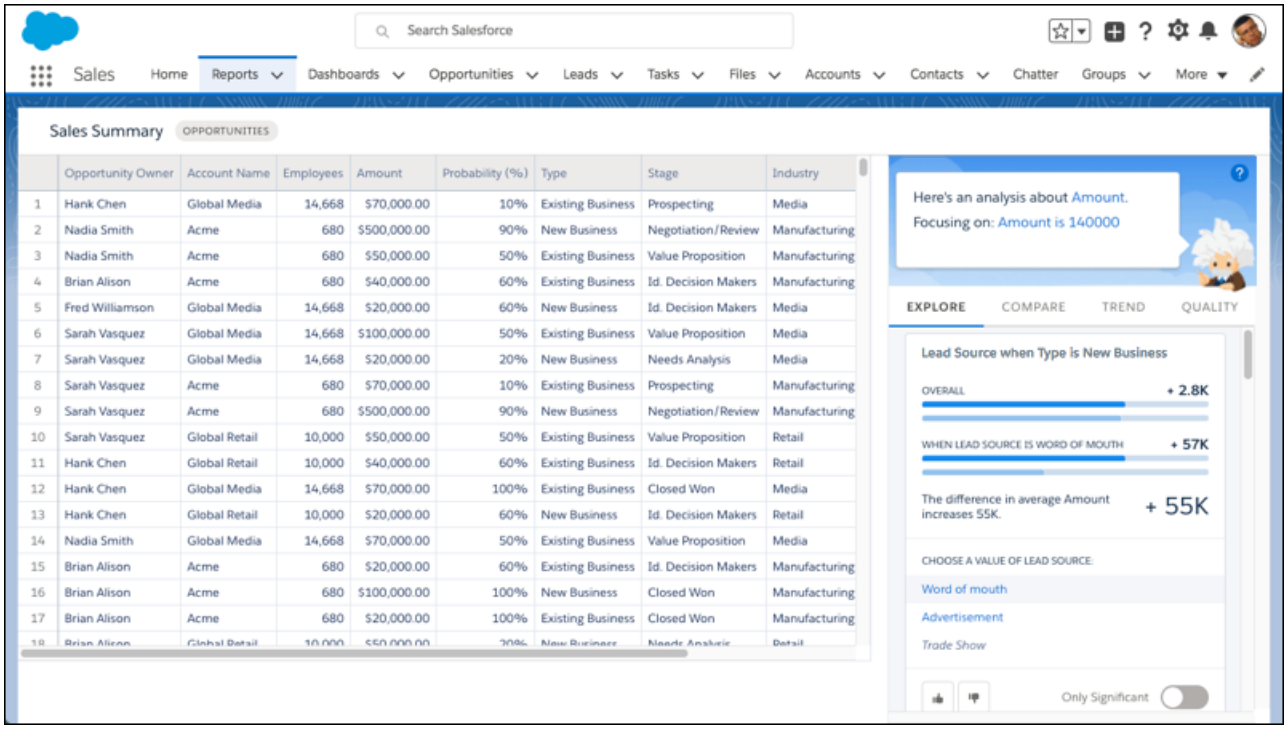
Einstein realiza la tediosa tarea del análisis por usted. No tiene que agrupar datos de reportes, resumirlos o incorporarlos a gráficos. (¡Aunque puede hacerlo si lo desea!) Einstein lo hace por usted analizando al mismo tiempo los datos de su reporte, y Einstein resume los aportes clave.

Veamos lo que tiene que decir Einstein sobre un reporte de oportunidades en curso estándar.



La perspectiva más importante llama su atención sobre ***Siguiente paso*** *cuando* ***Origen de prospecto*** *es* ***Socio***. Compara la frecuencia cuando ***Origen de prospecto*** *es* ***Socio*** en todas las oportunidades (57,3%) con la frecuencia cuando ***Origen de prospecto*** *es* ***Socio*** cando ***Siguiente paso*** *es* ***Llamada telefónica*** (40,6%). Parece que el índice se reduce significativamente. Pensemos formas de obtener más oportunidades generadas por socios por teléfono de modo que podamos cerrar más tratos.

También puede preguntar a Einstein sobre las columnas numéricas del reporte. A continuación aparece un análisis sobre Importe. Mira cuánto cambia Importe en base a las condiciones tomadas de otros campos. Einstein de nuevo agrupa y vuelve a agrupar, resume y vuelve a resumir, pero se centra en el Importe medio en vez de en el conteo de registros.



Parece que el Importe medio es 55.000 $ superior cuando Tipo es Nuevo negocio y Origen de prospecto es Boca a boca. Vaya... ¿quizá debiéramos instar a nuestros clientes a promocionar nuestras mercancías y servicios en las redes sociales?

¿Qué le parece a usted? ¿Qué puede indicarle Einstein sobre sus datos de reportes?

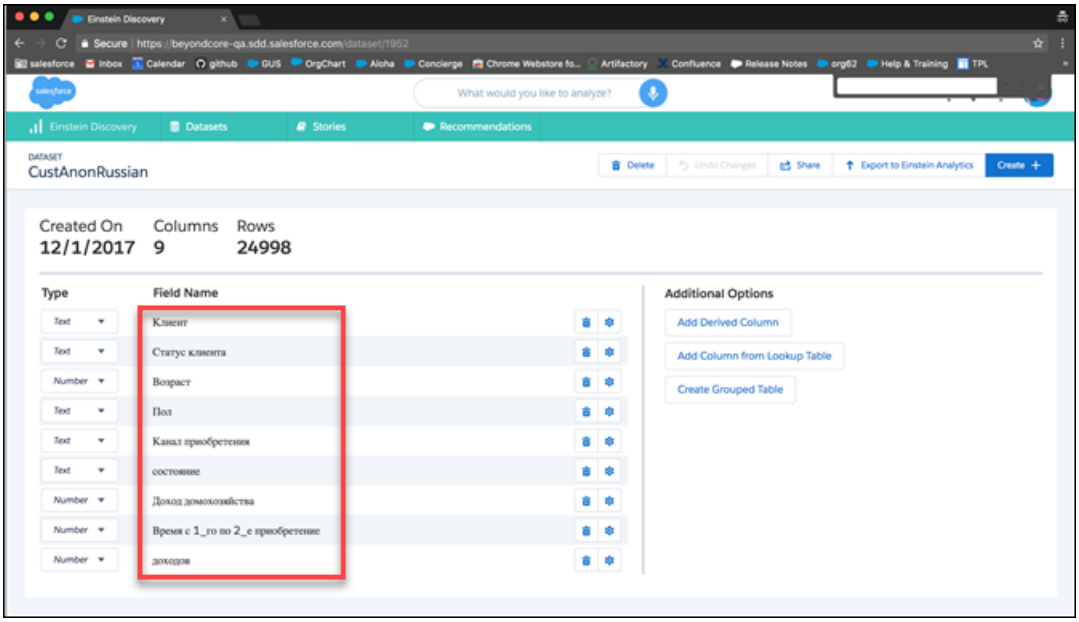
Crear conjuntos de datos de Einstein Discovery desde flujos de datos de Analytics

Use un flujo de datos de Einstein Analytics para crear un conjunto de datos de Einstein Discovery basado en los datos de objetos de Salesforce, objetos replicados o conjuntos de datos existentes.

Para obtener más información, consulte Exportar datos a Einstein Discovery con la transformación de exportación (Disponible de forma general).

Utilizar conjuntos de caracteres UTF-8 con Einstein Discovery

Einstein Discovery admite ahora datos que contienen codificación de caracteres UTF-8. Puede cargar y analizar datos en cualquier idioma que utilice la codificación UTF-8, como Árabe, Ruso o Hebreo.



Mostrar recomendaciones de Einstein Discovery en un objeto de Salesforce (piloto)

Ahora se incluye como piloto la posibilidad de importar recomendaciones de Einstein Discovery en objetos de Salesforce. Anteriormente era necesario instalar un paquete gestionado para activar la función Escritura diferida.

Comunidades: Distributed Marketing, Trayectorias 1 a 1 y Nuevos componentes de asistencia

Las comunidades dan un salto incluso mayor a la exploración con gran abundancia de funciones interesantes. Community Cloud está mejor integrado con Marketing Cloud con dos nuevas funciones. Las comunidades de socio pueden ahora sacar provecho de Distributed Marketing, que permite a los socios utilizar campañas personalizables preconfiguradas al comercializar nuevos programas. Las comunidades Lightning pueden utilizar trayectorias de email personalizadas para ayudar a incorporar miembros de comunidad y fomentar relaciones. Otras fantásticas incorporaciones incluyen comunidades de cliente, que ahora pueden utilizar los componentes Formulario de contacto con el servicio de asistencia y Desviación del caso juntos para ayudar los clientes a encontrar soluciones a sus problemas antes incluso de que registren un caso.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Sugerencia: Hay mucho movimiento de Lightning alrededor de Salesforce estos días: Lightning Experience, Lightning Bolt, componentes Lightning, y saber cómo se aplicará todo a Comunidades puede ser complicado.

Las soluciones Lightning Bolt y plantillas Lightning utilizan la misma tecnología subyacente que Lightning Experience: es decir, la plataforma Lightning y los componentes Lightning. Sin embargo, no se le requiere activar Lightning Experience para utilizarlos.

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar el poder de IA en su comunidad con Einstein Answers (Piloto)

Cuando sus clientes llegan buscando respuestas en su comunidad, desea resultados precisos que resuelvan sus problemas rápidamente. Einstein Answers está aquí para ayudar. Cuando el miembro de una comunidad formula una pregunta, Einstein Answers busca en artículo y pláticas pasadas en su comunidad. Tras pasar por los datos de su comunidad, Einstein Answers sugiere respuestas a la pregunta del miembro de la comunidad. Los usuarios avanzados, conocidos como Answer Champions, revisan y evalúan las respuestas sugeridas y publican las buenas en la comunidad.

Comercializar para sus miembros con Journey Builder para comunidades (Disponible de forma general)

Redoble de tambor, por favor: la integración de Community Cloud y Marketing Cloud que presentamos como una función beta en Winter '18 ahora tiene disponibilidad general. Con Journey Builder, puede crear trayectorias de cliente en email, mobile, anuncios y la web. Con la integración de Community Cloud, los gestores de comunidad y marketing pueden ubicar miembros de la comunidad en trayectorias de cliente enriquecidas, potenciando la implicación y dirigiendo la actividad en la comunidad. Para utilizar esta función, debe tener licencias Community y Marketing Cloud.

Comunidades Lightning: Nuevos componentes de asistencia, definiciones de audiencias más granulares y experiencia de temas simplificada

Dé a su comunidad más poder para desviar casos, establecer audiencias a nivel de componentes, personalizar las comunidades más rápido con temas, conectar su CMS externo con su comunidad, y mucho más.

Seguridad: Desactivación más sencillas y requisitos de inicio de sesión más estrictos

Queremos que su experiencia de comunidad sea lo más segura posible. Después de todo, la confianza es nuestra prioridad número uno. Así que facilitamos a los usuarios externos la desactivación de sus cuentas.

Mejoras de capacidad de utilización: Optimización de funciones de cuentas, Configuración de idioma y mucho más

Consulte las mejoras principales en la capacidad de uso que incluimos en esta versión. La optimización de funciones de cuentas le ayuda a reducir al mínimo el número de funciones empleados para las cuentas de clientes y socios de la comunidad. Además, trasladamos la configuración de idioma en Generador de comunidad para que sea más fácil de localizar y utilizar. También las mejoras en SEO ayudan a los clientes y a los motores de búsqueda a encontrar la información y las respuestas que están buscando con rapidez. También comienza en Espacios de trabajo en vez de en Gestión de comunidad para gestionar su acceso a nuevas funciones para gestionar su comunidad.

Chatter en comunidades Lightning: Editor de contenido enriquecido en Mobile, Notificaciones para menciones de grupo y Compartir mediante vínculo

Agregue estilo a sus noticias en tiempo real móviles. Obtenga notificaciones en aplicaciones cuando se mencione su grupo. Comparta vínculos en publicaciones. Aproveche su experiencia única cuando las preguntas a las que está más cualificado para responder se entregan justo a usted.

Comunidades de socios: Calendarios, tarjetas de puntuaje, Presentación de campaña y más configuraciones guiadas

Presentación de campaña proporciona a los responsables de comercialización de canal un lugar para compartir campañas de marketing preaprobadas con socios de modo que ellos puedan dirigir la demanda para sus productos o servicios de proveedor. Las tarjetas de puntuaje de socios ayudan a los gerentes de cuentas de canal a realizar un seguimiento del desempeño de sus cuentas con un conjunto de indicadores clave de desempeño. Los socios y proveedores pueden utilizar calendarios para realizar un seguimiento y compartir eventos. También las nuevas configuraciones guiadas facilitan a sus administradores configurar programas y tarjetas de puntuaje de canal, la Presentación de campaña y la Activación de ventas inteligentes.

Nuevas configuraciones guiadas: Programas de canal, Presentación de campañas y Activación de ventas inteligentes

Las nuevas configuraciones guiadas llevan más allá a sus programas de canal. Le guiamos por la configuración de programas de canal y tarjetas de puntuaje, creando una presentación de la campaña y configurando archivos y bibliotecas para Activación de ventas inteligentes. También puede acceder a una lista depurada de extensiones de aplicación de la comunidad para encontrar incluso más soluciones para su comunidad de socios. Necesita una licencia Partner para acceder a Configuración guiada desde Espacios de trabajo de comunidad.

Analíticos de comunidad: Tableros Desviación del caso y Análisis de opiniones

Dos nuevos tableros muestran si su comunidad está desviando casos correctamente y le ofrecen una idea de la opinión general de su comunidad. Los tableros están disponibles en el paquete de gestión de comunidad de Spring '18 en AppExchange, disponible pronto tras el lanzamiento.

Archivos en comunidades Lightning: Navegar por bibliotecas con mosaicos, permitir a los usuarios estándar crear activos y colaborar con Quip

Las actualizaciones y las nuevas funciones en Files en Comunidades Lightning facilitan el trabajo con archivos y bibliotecas. La nueva experiencia de bibliotecas y archivos basada en mosaicos facilita la navegación por sus bibliotecas y llegar a los archivos y carpetas que necesita. Acceda rápidamente a sus archivos de activos más recientes, permita a usuarios estándar crear activos y proporcione a clientes una forma de crear archivos de activos a los que pueden acceder usuarios no autenticados. Proporcione a su equipo una forma de realizar vistas previas de archivos durante sus desplazamientos; utilice la búsqueda integrada para afinar. La integración de Quip abre un nuevo mundo de colaboración.

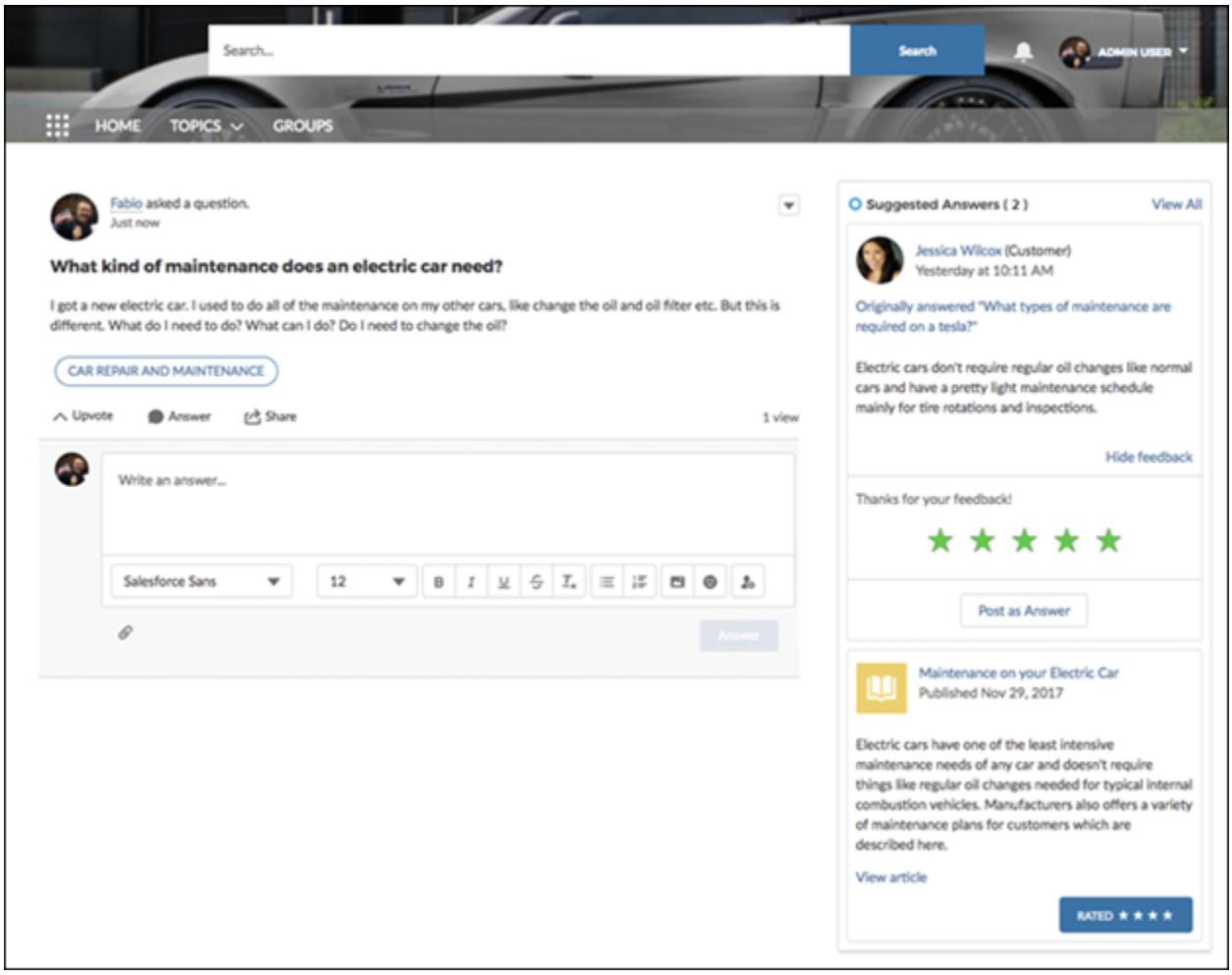
Otros cambios ne Comunidades

Obtenga información acerca de ligeros cambios para mejorar su experiencia con comunidades.

Utilizar el poder de IA en su comunidad con Einstein Answers (Piloto)

Cuando sus clientes llegan buscando respuestas en su comunidad, desea resultados precisos que resuelvan sus problemas rápidamente. Einstein Answers está aquí para ayudar. Cuando el miembro de una comunidad formula una pregunta, Einstein Answers busca en artículo y pláticas pasadas en su comunidad. Tras pasar por los datos de su comunidad, Einstein Answers sugiere respuestas a la pregunta del miembro de la comunidad. Los usuarios avanzados, conocidos como Answer Champions, revisan y evalúan las respuestas sugeridas y publican las buenas en la comunidad.

Importante: Proporcionamos Einstein Answers para clientes a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Einstein Answers no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.



Otras nuevas funciones funcionan con Einstein Answers para proporcionar a su comunidad la experiencia de PyR con mayor capacidad de respuesta posible. Por ejemplo, cinco preguntas principales dirigen las preguntas de actualidad con mucha implicación de la persona más cualificada para responderlas. La combinación de Me gusta y votos a favor garantiza que la implicación se evalúe con precisión.

Todos los datos recopilados por Einstein Answers, incluyendo puntuajes, comentarios, la publicación de respuestas sugeridas y el comportamiento de usuarios finales se utilizan para mejorar las respuestas sugeridas cuando los clientes formulan preguntas en el futuro. Cuanto más lo utilice, más inteligente se vuelve.

Comercializar para sus miembros con Journey Builder para comunidades (Disponible de forma general)

Redoble de tambor, por favor: la integración de Community Cloud y Marketing Cloud que presentamos como una función beta en Winter '18 ahora tiene disponibilidad general. Con Journey Builder, puede crear trayectorias de cliente en email, mobile, anuncios y la web. Con la integración de Community Cloud, los gestores de comunidad y marketing pueden ubicar miembros de la comunidad en trayectorias de cliente enriquecidas, potenciando la implicación y dirigiendo la actividad en la comunidad. Para utilizar esta función, debe tener licencias Community y Marketing Cloud.

Por ejemplo, digamos que desea conectar con nuevos miembros cuando se unen a la comunidad. Puede crear una trayectoria de email que les envíe automáticamente mensajes de email personalizados. Incluya la información sobre la carga de una imagen o sacar el máximo partido a la experiencia de la comunidad. Los emails útiles fomentan la retención y potencian la participación.

Desencadene una trayectoria personalizada con eventos o seleccione una audiencia específica.

Los eventos incluyen:

- Nueva pertenencia a la comunidad
- Creación de casos
- Nueva pertenencia a grupo de Chatter (novedad en Spring '18)
- Nueva creación de publicaciones de Chatter
- Nueva pregunta sobre un tema o nuevo tema en una publicación (novedad en Spring '18)

Las audiencias incluyen:

- Miembros con el número más alto de puntos de reputación
- Miembros que pertenecen al mismo grupo de Chatter
- Miembros que no contribuyeron en el último número de días especificado
- Miembros que se registraron para un evento de comunidad

Para comenzar, asegúrese de tener Marketing Cloud Connect configurado de modo que las dos nubes puedan funcionar juntas. La creación y el trabajo con los mensajes de email y las trayectorias se realiza en Marketing Cloud.

Comunidades Lightning: Nuevos componentes de asistencia, definiciones de audiencias más granulares y experiencia de temas simplificada

Dé a su comunidad más poder para desviar casos, establecer audiencias a nivel de componentes, personalizar las comunidades más rápido con temas, conectar su CMS externo con su comunidad, y mucho más.

EN ESTA SECCIÓN:

Actualizar su comunidad Lightning

¡Renovamos las comunidades Lightning! Las mejoras incluyen un menú desplegable de audiencia a nivel de componentes, y desempeño mejorado en algunos componentes. Todas las futuras mejoras en las plantillas de comunidades Lightning se realizarán en la versión Spring '18, por lo que no se quede atrás.

Construya y asigne una marca a su comunidad más rápido

La personalización de la apariencia de su comunidad es ahora más rápida con una nueva experiencia de gestión de temas simplificada que lleva todos sus controles de configuración visual a un punto. Emplee menos tiempo en configurar su comunidad y más tiempo ayudando a sus clientes. ¿Quiere un nuevo formato de tema? Cambie de forma rápida y segura formatos de página y variaciones de páginas y actualice su sitio. Esta función está disponible para su uso en comunidades Lightning y en soluciones Lightning Bolt.

Ver rápidamente en qué formato de tema se basa una página

Conozca de un vistazo y un clic cuántas y qué páginas están asociadas con sus formatos de tema.

Crear y gestionar conexiones de CMS Connect (JSON) y contenido con mayor facilidad

Defina y muestre sus noticias en tiempo real de contenido generado de forma externa mediante conexiones JSON. CMS Connect (JSON) es ahora más versátil y asignable en Espacios de trabajo. Defina hasta cinco tipos de conexión JSON, cada una con hasta 10 listas y un elemento asignado. Este componente está disponible para su uso en comunidades Lightning y en soluciones Lightning Bolt.

Utilizar credenciales con nombre con conexiones JSON en CMS Connect (Beta)

Utilice credenciales con nombre con sus conexiones JSON para proporcionar contenido seguro desde sistemas externos, como Sitecore, Drupal u Wordpress, en su comunidad. Este componente está disponible para su uso en comunidades Lightning y en soluciones Lightning Bolt.

Realizar seguimiento de eventos con calendarios de comunidad

Acceda a calendarios de Salesforce desde su comunidad Lightning y comparta su calendario con otros. Utilice el nuevo componente Calendario para ver sus eventos y los calendarios de otros usuarios directamente desde su comunidad en su escritorio o dispositivo móvil. Puede configurar un calendario para mostrar detalles en el panel lateral u ocultarlo de forma predeterminada. También puede compartir sus calendarios Mis eventos con otros miembros del equipo y agregar sus calendarios a su vista.

Recopilar comentarios de su comunidad con el componente Encuestas

Los miembros de su comunidad son una parte valiosa de su negocio, y tienen opiniones valiosas. Las Encuestas de Salesforce le permiten crear encuestas personalizadas para recopilar datos importantes de sus clientes. Aproveche la fuente de conocimientos y experiencia de su comunidad incrustando encuestas personalizadas en plantillas de comunidad con el componente Encuesta. Este componente está disponible en comunidades Lightning y en soluciones Lightning Bolt.

Ayudar a los clientes a encontrar respuestas y desviar casos con dos nuevos componentes

Cuando sus clientes tienen un problema con un producto, no hay nada más frustrante que no encontrar una solución directamente. Mantenga contentos a sus clientes y encuentre lo que necesitan rápidamente. Cuando los clientes crean un caso en el formulario de contacto con el servicio de asistencia, ven soluciones potenciales, como artículos o debates de la comunidad anteriores en Desviación del caso. Cuando hacen clic en el contenido, pueden decidir abandonar sus formularios. O si no resolvieron su problema, seguir creando el caso. Utilice estos componentes en comunidades Lightning y en soluciones Lightning Bolt.

Rellenar información de contacto en el chat de Snap-Ins para los miembros de su comunidad

Ayude a los miembros de su comunidad a chatear con un agente de asistencia más rápido. Puede establecer que sus nombres y direcciones de email se rellenen automáticamente en el formulario previo al chat cuando soliciten una sesión de chat, siempre que iniciaran sesión. El componente Chat de Snap-ins permite a los miembros de su comunidad iniciar una sesión de chat web en vivo con un agente de asistencia. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Organizar el contenido de su comunidad con hasta ocho niveles de temas de navegación

Los temas de navegación son una herramienta fantástica para organizar el contenido de su comunidad para sus miembros. Anteriormente estaba limitado a tres niveles de organización de contenido: un tema principal, uno secundario y uno terciario. Ahora puede subir hasta ocho niveles y organizar el núcleo del contenido. Ahora es mucho más sencillo hacer coincidir la jerarquía de temas de su comunidad con su catálogo de productos real, que podría ir más allá de tres niveles.

Asignar audiencias a componentes de página

Ahora puede asignar la mayoría de criterios de audiencia a componentes individuales en una página, facilitando la obtención del contenido correcto frente a los miembros correctos.

Utilizar campos de CRM para dirigir audiencias

Acabamos de otorgar superpoderes al criterio de audiencia Usuario. Seleccione su dirección hacia campos en objetos de CRM, como contactos o cuentas, y cree criterios de audiencia que puede aplicar a páginas, conjuntos de marcas y componentes. Desglose hasta cuatro niveles y llegue al campo que realmente desee. Ahora puede dirigir su audiencia con una fantástica precisión.

Utilizar más componentes con más plantillas

Consiga más de las plantillas de Partner Central y el Portal de cuentas de clientes teniendo acceso a incluso más componentes para utilizar con cada plantilla.

Actualizar su comunidad Lightning

¡Renovamos las comunidades Lightning! Las mejoras incluyen un menú desplegable de audiencia a nivel de componentes, y desempeño mejorado en algunos componentes. Todas las futuras mejoras en las plantillas de comunidades Lightning se realizarán en la versión Spring '18, por lo que no se quede atrás.

Importante: Antes de actualizar a la versión Spring '18, asegúrese de consultar Actualizar su comunidad, que explica cómo puede la actualización afectar a su comunidad. Estas actualizaciones podrían afectar a su CSS personalizado. Consulte Migrar anulaciones CSS para ver cambios de selector específicos. A continuación realice una prueba en un sandbox antes de actualizarla en su

organización de producción. Este tema de ayuda podría estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión, por lo que vuelva a comprobar para asegurarse de que comprende el impacto total de la actualización. Si no actualizó su comunidad en la última versión (Winter '18), consulte esta nota de la versión con información importante.

Esta es una lista de lo que puede esperar al actualizar su comunidad Lightning actual a la versión Spring '18.

- Un menú desplegable para establecer audiencias al nivel de componentes
- Mejoras de la interfaz de usuario de uso inmediato, como el tamaño de tipos de letra
- Grupo de los mejores de reputación actualizado y de alto desempeño, Artículos de tendencia por tema, Artículos relacionados y Formato de registro para las páginas de detalle de registros de objetos personalizados
- Un nuevo panel Tema que rediseña el panel Marca en Generador de comunidades
- Incorporaciones a la configuración de Tema que le ayudan a ver fácilmente con qué páginas está asociado un formato de tema
- CMS Connect (JSON) actualizado para permitir el contenido autenticado
- Páginas de detalle con creación automática de CMS Connect (JSON) para listas de contenidos
- Más opciones de metadatos para mejorar la capacidad de descubrimiento de páginas a través de SEO

Sí, sabemos que son muchos cambios. Es por eso que le urgimos probar el proceso de actualización en un entorno sandbox antes de publicar en su comunidad.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Actualizar la plantilla de su comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

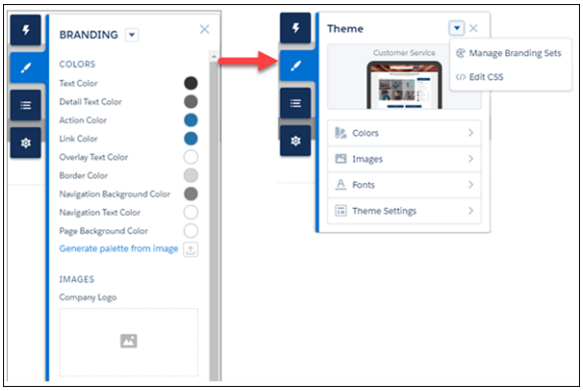
Construya y asigne una marca a su comunidad más rápido

Crear comunidades multilingüe en Generador de comunidades

Construya y asigne una marca a su comunidad más rápido

La personalización de la apariencia de su comunidad es ahora más rápida con una nueva experiencia de gestión de temas simplificada que lleva todos sus controles de configuración visual a un punto. Emplee menos tiempo en configurar su comunidad y más tiempo ayudando a sus clientes. ¿Quiere un nuevo formato de tema? Cambie de forma rápida y segura formatos de página y variaciones de páginas y actualice su sitio. Esta función está disponible para su uso en comunidades Lightning y en soluciones Lightning Bolt.

Donde antes estaba Marca, ahora está Tema, con las mismas opciones pero con un nuevo conjunto de menús compacto y fácil de navegar. Con un montón menos de desplazamiento, gestione la configuración de los colores, las imágenes, los tipos de letra y los temas. O bien, desde cualquiera de estos paneles, trabaje con su CSS personalizado o conjuntos de marca.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Su comunidad con Generador de comunidades (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

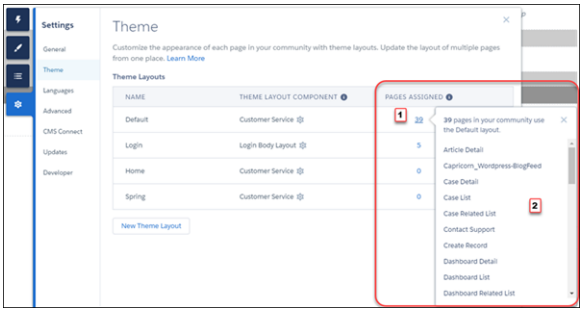
Ayuda de Salesforce: Gestionar sus páginas de comunidad y sus propiedades en Generador de comunidades (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Actualizar la plantilla de su comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Crear comunidades multilingüe en Generador de comunidades

Ver rápidamente en qué formato de tema se basa una página

Conozca de un vistazo y un clic cuántas y qué páginas están asociadas con sus formatos de tema.

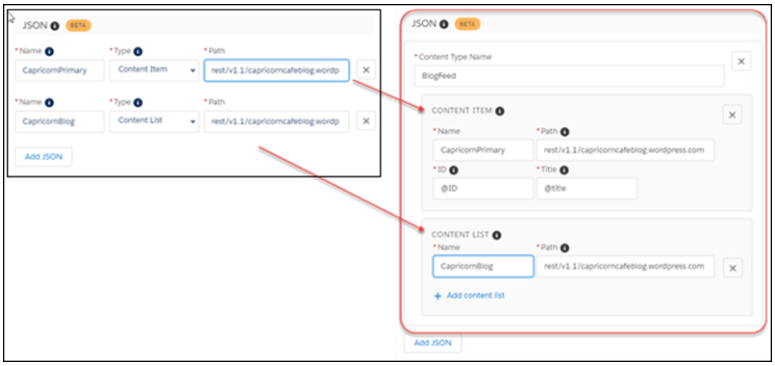


CONSULTE TAMBIÉN

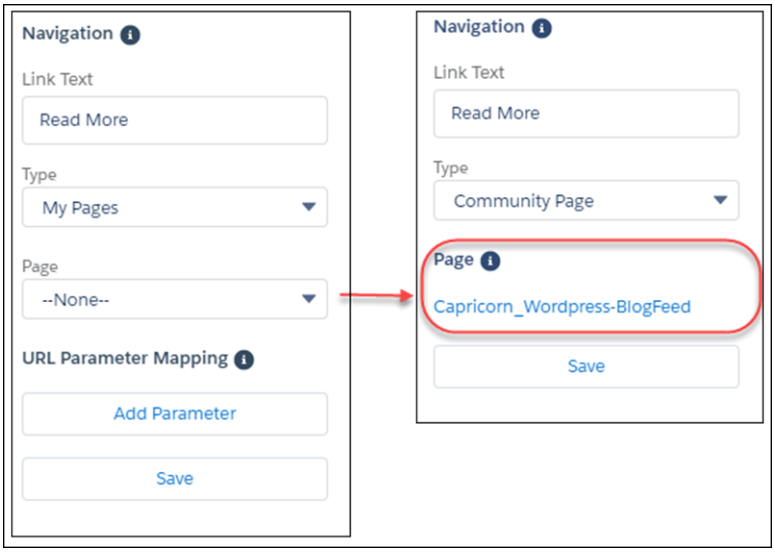
Ayuda de Salesforce: Cambiar el formato de tema de las páginas de su comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Crear y gestionar conexiones de CMS Connect (JSON) y contenido con mayor facilidad

Defina y muestre sus noticias en tiempo real de contenido generado de forma externa mediante conexiones JSON. CMS Connect (JSON) es ahora más versátil y asignable en Espacios de trabajo. Defina hasta cinco tipos de conexión JSON, cada una con hasta 10 listas y un elemento asignado. Este componente está disponible para su uso en comunidades Lightning y en soluciones Lightning Bolt.



Tras su configuración inicial en Espacios de trabajo, consulte el componente CMS Connect (JSON) en Generador de comunidad. Su comunidad genera automáticamente la página de detalles para su lista de contenido, facilitando así la tarea de mostrar el contenido que desee.



CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador: Agregar componentes de CMS Connect (JSON) a las páginas de su comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Conectar contenido JSON desde su CMS a su comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Crear una conexión CMS (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Utilizar credenciales con nombre con conexiones JSON en CMS Connect (Beta)

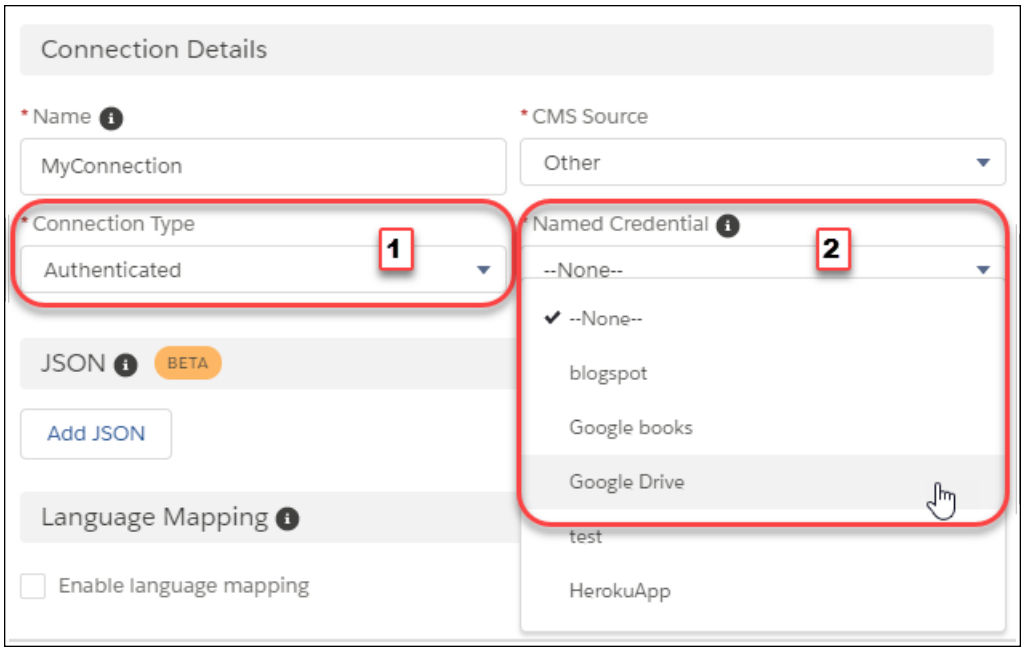
Utilice credenciales con nombre con sus conexiones JSON para proporcionar contenido seguro desde sistemas externos, como Sitecore, Drupal u Wordpress, en su comunidad. Este componente está disponible para su uso en comunidades Lightning y en soluciones Lightning Bolt.

1. Abra Espacios de trabajo de comunidad.
2. Haga clic en **CMS Connect**.
3. Haga clic en **Nueva conexión CMS** (si aún no se ha creado ninguna conexión en su comunidad) o haga clic en **Nueva**.

4. Para **Nombre**, ingrese un nombre descriptivo para la conexión. El nombre se muestra en el espacio de trabajo de CMS y otras áreas internas. (Un nombre de API se crea para la conexión en segundo plano, basándose en el nombre que ingresa.)
5. Seleccione su origen de CMS: AEM, Drupal, SDL, Sitecore, Wordpress u otros.

   Nota: La opción "Otros" no es totalmente compatible. Sin embargo, si su servidor de CMS no aparece, CMS Connect funciona si lo configura correctamente. CMS Connect funciona con los estándares de HTML, CSS y HTTP y no es específico del proveedor.

6. Si selecciona `Autenticada` como su **Tipo de conexión** (Beta) (1). Una vez que elije `Autenticada`, puede luego seleccionar una **Credencial con nombre** (2) para acceder a su sistema de gestión externo. Los tipos de conexión Autenticada solo funcionan con JSON, ningún otro método estará disponible cuando se seleccione `Autenticada`.



   Nota: Las credenciales con nombre se deben crear previamente en su configuración de Salesforce. Se admiten los protocolos principales anónimos y con nombre. Consulte https://help.salesforce.com/articleView?id=named_credentials_define.htm.

   Haga contacto con el Servicio de asistencia para activar esta función beta.

7. Ingrese el resto de la información de JSON como lo haría para cualquier otro conexión JSON y luego selecciónela al agregar contenido a páginas en Generador de comunidad.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Definir una credencial denominada (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Guía del desarrollador: Agregar componentes de CMS Connect (JSON) a las páginas de su comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Conectar contenido JSON desde su CMS a su comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

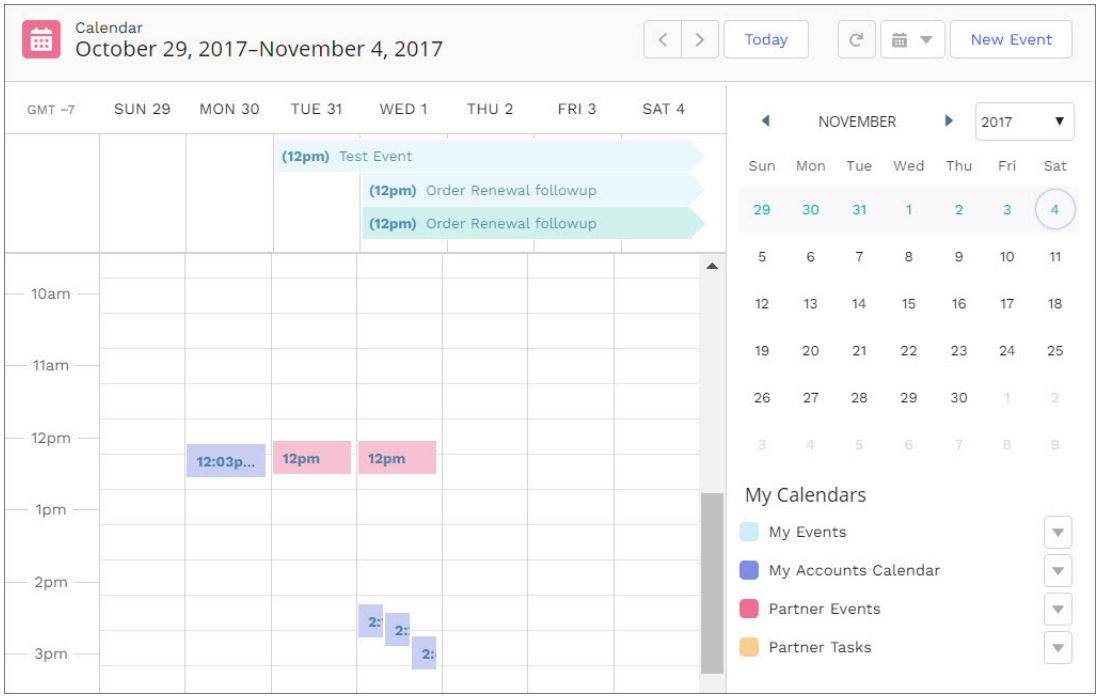
Ayuda de Salesforce: Crear una conexión CMS (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Realizar seguimiento de eventos con calendarios de comunidad

Acceda a calendarios de Salesforce desde su comunidad Lightning y comparta su calendario con otros. Utilice el nuevo componente Calendario para ver sus eventos y los calendarios de otros usuarios directamente desde su comunidad en su escritorio o dispositivo móvil. Puede configurar un calendario para mostrar detalles en el panel lateral u ocultarlo de forma predeterminada. También puede compartir sus calendarios Mis eventos con otros miembros del equipo y agregar sus calendarios a su vista.

Si tiene una licencia Customer Community Plus y Partner Community, puede crear eventos desde el calendario.

Nota: Su administrador tiene la opción de permitir a los usuarios crear nuevos calendarios. Si esto se activa en su calendario, puede crear nuevos calendarios para diferentes objetos de salesforce y personalizar su esquema de color.

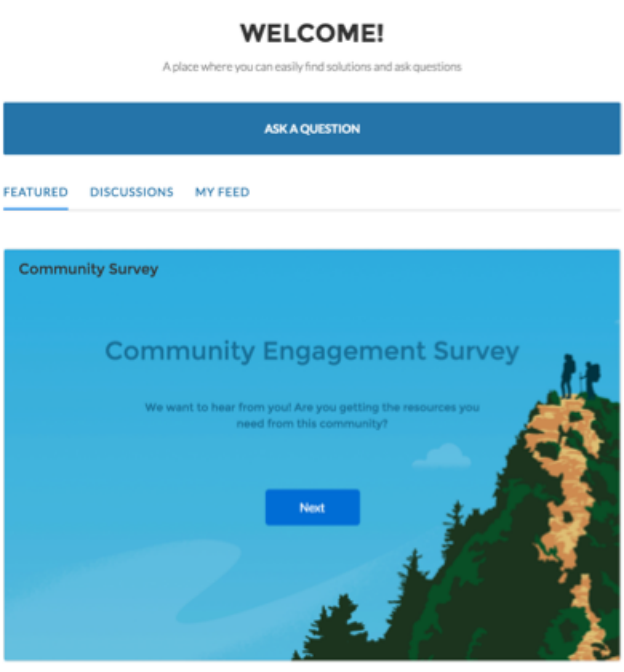


Nota: Existen algunas limitaciones al visualizar calendarios desde un dispositivo móvil. Para una funcionalidad completa,utilice la versión de escritorio de Salesforce.

Recopilar comentarios de su comunidad con el componente Encuestas

Los miembros de su comunidad son una parte valiosa de su negocio, y tienen opiniones valiosas. Las Encuestas de Salesforce le permiten crear encuestas personalizadas para recopilar datos importantes de sus clientes. Aproveche la fuente de conocimientos y experiencia de su comunidad incrustando encuestas personalizadas en plantillas de comunidad con el componente Encuesta. Este componente está disponible en comunidades Lightning y en soluciones Lightning Bolt.

El componente Encuesta incrusta una encuesta activa en cualquier plantilla de comunidad Lightning. Cuando los miembros de su comunidad inician sesión, tienen la opción de participar en la encuesta.

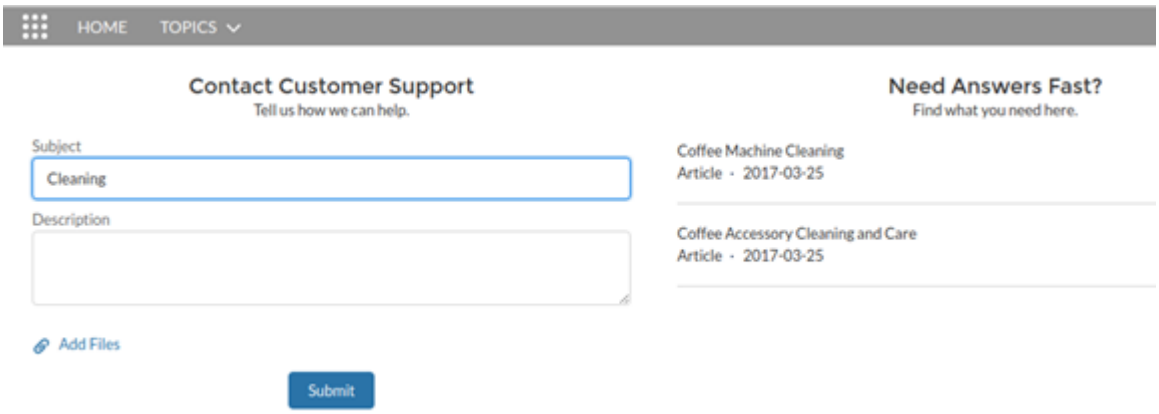


Todos los valiosos datos que recopile se almacenan en Salesforce, de modo que puede ejecutar reportes y obtener perspectivas directamente desde la aplicación. El componente Encuesta está disponible en las versiones Spring '18 de todas las plantillas de comunidad Lightning.

Nota: Para acceder al componente Encuesta, active primero Encuestas de Salesforce en su organización.

Ayudar a los clientes a encontrar respuestas y desviar casos con dos nuevos componentes

Cuando sus clientes tienen un problema con un producto, no hay nada más frustrante que no encontrar una solución directamente. Mantenga contentos a sus clientes y encuentre lo que necesitan rápidamente. Cuando los clientes crean un caso en el formulario de contacto con el servicio de asistencia, ven soluciones potenciales, como artículos o debates de la comunidad anteriores en Desviación del caso. Cuando hacen clic en el contenido, pueden decidir abandonar sus formularios. O si no resolvieron su problema, seguir creando el caso. Utilice estos componentes en comunidades Lightning y en soluciones Lightning Bolt.



Los dos nuevos componentes simplifican y sustituyen el componente Crear formulario de caso. Son los componentes predeterminados en comunidades construidas con la versión Winter '18 de la plantilla Servicio al cliente (Napili).

Para utilizar estos componentes conjuntamente, cree una variación de página Contacto con el servicio de asistencia predeterminada con un formato de dos columnas. Arrastre los componentes Formulario de contacto con el servicio de asistencia y Desviación del caso sobre la página.

Sugerencia: A continuación se describen algunas cosas que debe tener en cuenta cuando está utilizando estos componentes de asistencia:

- Casos Web debe estar activado en su organización para que estos componentes funcionen correctamente para usuarios invitados. Casos Web no es necesario para comunidades que solo tienen usuarios autenticados.
- El Formulario de contacto con el servicio de asistencia utiliza archivos en vez de datos adjuntos, así que puede agregar múltiples archivos a un caso.

CONSULTE TAMBIÉN

Saber si su comunidad está desviando casos correctamente

Rellenar información de contacto en el chat de Snap-Ins para los miembros de su comunidad

Ayude a los miembros de su comunidad a chatear con un agente de asistencia más rápido. Puede establecer que sus nombres y direcciones de email se rellenen automáticamente en el formulario previo al chat cuando soliciten una sesión de chat, siempre que iniciaran sesión. El componente Chat de Snap-ins permite a los miembros de su comunidad iniciar una sesión de chat web en vivo con un agente de asistencia. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Organizar el contenido de su comunidad con hasta ocho niveles de temas de navegación

Los temas de navegación son una herramienta fantástica para organizar el contenido de su comunidad para sus miembros. Anteriormente estaba limitado a tres niveles de organización de contenido: un tema principal, uno secundario y uno terciario. Ahora puede subir hasta ocho niveles y organizar el núcleo del contenido. Ahora es mucho más sencillo hacer coincidir la jerarquía de temas de su comunidad con su catálogo de productos real, que podría ir más allá de tres niveles.

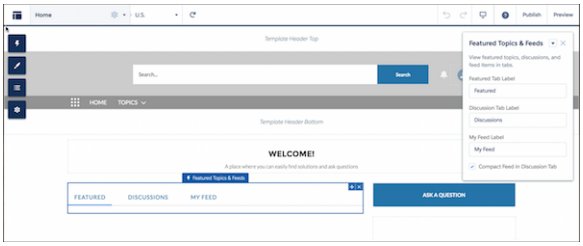
Agregue hasta 25 temas de navegación y 10 subtemas para cada tema. Cada subtema también puede tener 10 subtemas. Puede crear cinco niveles más de subtemas con la API, hasta alcanzar una combinación máxima de 2.775 temas y subtemas de navegación por comunidad.

Nota: Esta función solo está disponible a través de la API de REST de Chatter y Chatter en Apex.

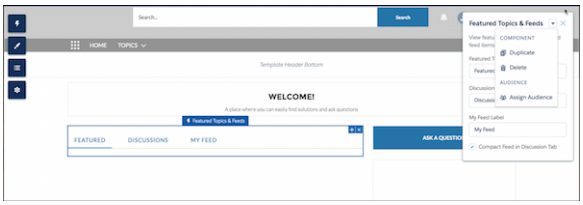
Asignar audiencias a componentes de página

Ahora puede asignar la mayoría de criterios de audiencia a componentes individuales en una página, facilitando la obtención del contenido correcto frente a los miembros correctos.

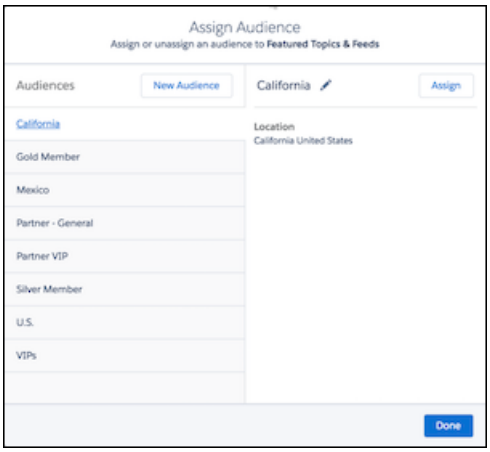
Suponga que tiene una página asignada a clientes en EE.UU., pero desea que aparezcan temas y noticias en tiempo real diferentes para clientes en California. Vaya a la página en Generador y haga clic en el componente. Verifique el contorno azul.



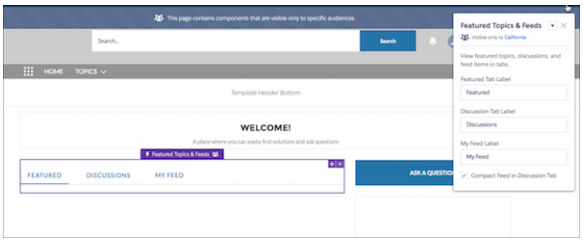
Haga clic en la flecha junto al nombre del componente y seleccione **Asignar audiencia**. Puede eliminar o duplicar un componente utilizando el mismo menú desplegable.



Seleccione California desde la lista de audiencias, haga clic en **Asignar** y luego haga clic en **Listo**.



Eso es todo. Observe que el contorno del componente de encabezado es ahora de color morado y el icono de audiencia aparece junto al nombre. Una nota en la parte superior de la página indica que al menos un componente tiene una audiencia específica. Los detalles del componente indican la audiencia.

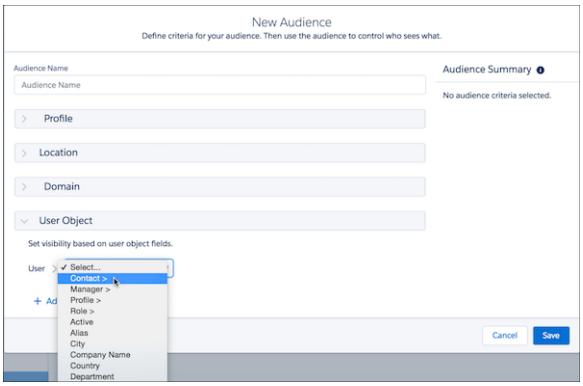


Puede utilizar cualquier criterio de audiencia para su componente, excepto Tipo de registro. No puede asignar audiencia a componentes en las secciones encabezado de la plantilla y pie de página de plantilla.

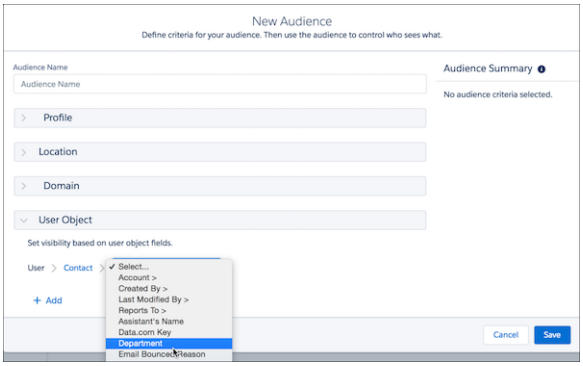
Utilizar campos de CRM para dirigir audiencias

Acabamos de otorgar superpoderes al criterio de audiencia Usuario. Seleccione su dirección hacia campos en objetos de CRM, como contactos o cuentas, y cree criterios de audiencia que puede aplicar a páginas, conjuntos de marcas y componentes. Desglose hasta cuatro niveles y llegue al campo que realmente desee. Ahora puede dirigir su audiencia con una fantástica precisión.

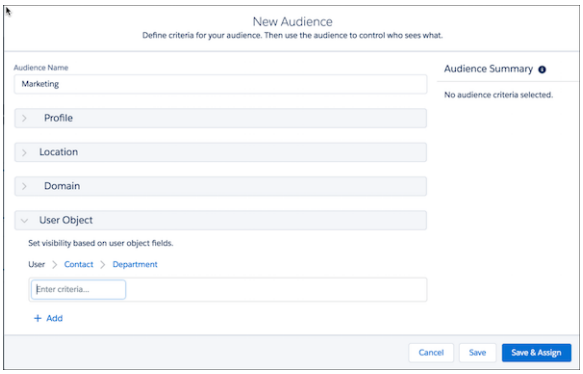
Veamos cómo funciona. Suponga que desea configurar su comunidad de modo que aparezcan diferentes páginas en diferentes departamentos. Primero, cree una audiencia, luego haga clic en el menú desplegable junto a **Usuario**.



La selección de **Contacto** abre otro menú desplegable con más opciones.



A continuación, seleccione **Departamento** y luego ingrese los criterios. Proporcione un nombre a su audiencia y estará listo para iniciar la asignación.



O bien suponga que tiene una comunidad de socios. Imagine que su compañía vende en múltiples países. Desea mostrar una página de inicio diferente a socios basándose en la ubicación y el tipo de canal que representa el socio. Puede utilizar el mismo proceso que describimos para departamento. En este momento, utilice el criterio Ubicación para especificar la ubicación y el criterio Usuario para dirigirse al tipo de socio del canal.

Utilizar más componentes con más plantillas

Consiga más de las plantillas de Partner Central y el Portal de cuentas de clientes teniendo acceso a incluso más componentes para utilizar con cada plantilla.

Ahora puede utilizar los siguientes componentes en las comunidades empleando la plantilla Portal de cuentas de clientes:

- Noticias en tiempo real compactas
- Bandeja de entrada de prospecto
- Perfil y configuración de miembros
- Grupo de los mejores de reputación
- Resultados de búsqueda
- Chat de Snap-ins
- Mediciones de temas
- Temas de tendencias
- Detalles del perfil de usuario
- Tablero de Wave

El Portal de cuentas de clientes ahora incluye las páginas Detalle de noticias y Detalle de pregunta.

Puede utilizar estos componentes con la plantilla Partner Central:

- Contenido de artículo
- Botón de pregunta
- Exploraciones de rutas
- CMS Connect (JSON)
- Noticias en tiempo real compactas
- Temas destacados
- Botón Seguir
- Notificación de mensajes
- Botón Nuevo mensaje
- Lista de artículos relacionados
- Lista de preguntas relacionadas
- Lista de temas relacionados
- Grupo de los mejores de reputación
- Chat de Snap-ins
- Fichas
- Artículos principales por temas
- Catálogo de temas
- Artículos de tendencia
- Artículos de tendencia por tema
- Temas de tendencias

Seguridad: Desactivación más sencillas y requisitos de inicio de sesión más estrictos

Queremos que su experiencia de comunidad sea lo más segura posible. Después de todo, la confianza es nuestra prioridad número uno. Así que facilitamos a los usuarios externos la desactivación de sus cuentas.

EN ESTA SECCIÓN:

Permitir a usuarios de comunidad autodesactivarse

Permita a los usuarios de comunidad externos desactivar sus propias cuentas. Autorizar la autodesactivación puede cumplir con algunos requisitos normativos.

Verificar la identidad de usuarios externos de la comunidad

Cuando los usuarios externos acceden a una comunidad de Salesforce desde un nuevo dispositivo o navegador, puede verificar su identidad como una medida adicional de seguridad. La autenticación de dos factores ayuda a garantizar que los usuarios no autorizados no acceden a su comunidad.

Conjuntos de colaboración para todas las licencias de cliente y socio: Piloto

Estamos ampliando los conjuntos de colaboración a usuarios con licencias de comunidad basadas en funciones, específicamente las licencias Customer Community Plus y Partner Community. ¡Sí, ha leído bien! Anteriormente, los usuarios de Customer Community podían utilizar conjuntos de colaboración, que no se realizaban cuando el usuario actualizaba a la licencia Customer Community Plus. Ahora, los usuarios de Customer Community Plus pueden mantener conjuntos de colaboración además de utilizar colaboración de organización, como reglas de colaboración y colaboración basada en funciones. Las comunidades de socio también pueden utilizar conjuntos de colaboración por primera vez.

Permitir a usuarios de comunidad autodesactivarse

Permita a los usuarios de comunidad externos desactivar sus propias cuentas. Autorizar la autodesactivación puede cumplir con algunos requisitos normativos.

CONSULTE TAMBIÉN

Permitir a usuarios externos autodesactivarse

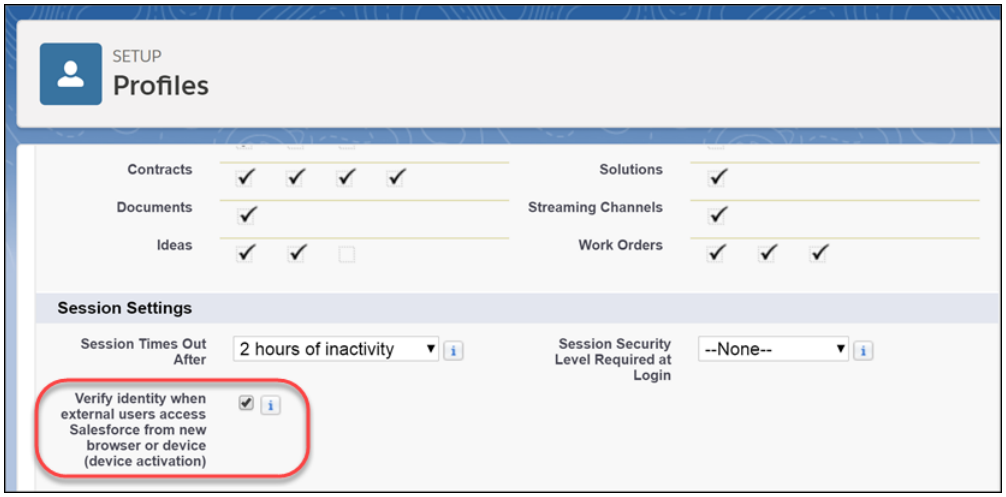
Verificar la identidad de usuarios externos de la comunidad

Cuando los usuarios externos acceden a una comunidad de Salesforce desde un nuevo dispositivo o navegador, puede verificar su identidad como una medida adicional de seguridad. La autenticación de dos factores ayuda a garantizar que los usuarios no autorizados no acceden a su comunidad.

En Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Perfiles` y, a continuación, modifique el perfil de un usuario externo. Bajo Configuración de la sesión, seleccione **Verificar la identidad cuando los usuarios externos acceden a Salesforce desde un nuevo navegador o dispositivo (activación de dispositivo)** y guarde el perfil.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**



Nota: Los usuarios externos son usuarios con una licencia Customer Community, Customer Community Plus, Partner Community o External Identity. Este cambio también se aplica a licencias de portal heredadas.

Conjuntos de colaboración para todas las licencias de cliente y socio: Piloto

Estamos ampliando los conjuntos de colaboración a usuarios con licencias de comunidad basadas en funciones, específicamente las licencias Customer Community Plus y Partner Community. ¡Sí, ha leído bien! Anteriormente, los usuarios de Customer Community podían utilizar conjuntos de colaboración, que no se realizaban cuando el usuario actualizaba a la licencia Customer Community Plus. Ahora, los usuarios de Customer Community Plus pueden mantener conjuntos de colaboración además de utilizar colaboración de organización, como reglas de colaboración y colaboración basada en funciones. Las comunidades de socio también pueden utilizar conjuntos de colaboración por primera vez.

El acceso otorgado a usuarios a través de conjuntos de colaboración no se acumula en usuarios por encima de ellos en sus jerarquías de funciones. Además, la función Compartir grupos no está disponible para usuarios con licencias Customer Community Plus y Partner Community.

Nota: Proporcionamos Conjuntos de colaboración para licencias de comunidad basadas en funciones a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Conjuntos de colaboración para licencias de comunidad basadas en funciones no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Mejoras de capacidad de utilización: Optimización de funciones de cuentas, Configuración de idioma y mucho más

Consulte las mejoras principales en la capacidad de uso que incluimos en esta versión. La optimización de funciones de cuentas le ayuda a reducir al mínimo el número de funciones empleados para las cuentas de clientes y socios de la comunidad. Además, trasladamos la configuración de idioma en Generador de comunidad para que sea más fácil de localizar y utilizar. También las mejoras en SEO ayudan a los clientes y a los motores de búsqueda a encontrar la información y las respuestas que están buscando con rapidez. También comienza en Espacios de trabajo en vez de en Gestión de comunidad para gestionar su acceso a nuevas funciones para gestionar su comunidad.

EN ESTA SECCIÓN:

Llamar hogar a los Espacios de trabajo

Cuando inicia sesión en su comunidad, ahora se dirige a Espacios de trabajo en vez de a Gestión de comunidad. Para muchos de los usuarios, Espacios de trabajo es un territorio familiar que estuvo presente largo tiempo. Pero si no es así, no se preocupe: Todas las cosas que solía hacer en Gestión de comunidad están aquí. Del mismo modo que todas las nuevas funciones, como Community Pulse, que hacen que sea aún más sencilla la gestión de su comunidad.

Optimizar funciones de cuenta para mejorar el desempeño y distribuir su organización

Minimizar el número de funciones que utiliza para cuentas de comunidad de cliente y socio puede mejorar el desempeño. Considere utilizar la optimización de funciones de cuenta si se anticipa a tener un gran volumen de cuentas de negocio con un solo usuario de comunidad. En este escenario, todas las cuentas con un solo usuario de comunidad propiedad del mismo empleado utilizan una sola función de persona compartida. Esta optimización podría sustituir la necesidad de posiblemente miles de funciones de cuenta.

Crear comunidades multilingüe en Generador de comunidades

Ya no tiene que dirigirse a Site.com Studio para crear comunidades multilingüe. Los controles de idioma están disponibles en la configuración de Generador de comunidades.

Mejorar el SEO para sus páginas de comunidad

Incluya de forma dinámica información de objetos de Salesforce y metadatos adicionales para ayudar a los clientes y a los motores de búsqueda encontrar la información y las respuestas que están buscando con rapidez. Esta función está disponible para su uso en comunidades Lightning y en soluciones Lightning Bolt.

Eliminar nombres de instancia de direcciones de URL para Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización clave)

Estamos estabilizando el nombre de host de direcciones URL de Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y archivos de contenido eliminando nombres de instancia de direcciones URL. Esta actualización clave se aplica a organizaciones con un Mi dominio implementado. Se activará automáticamente el 16 de marzo de 2019.

Llamar hogar a los Espacios de trabajo

Cuando inicia sesión en su comunidad, ahora se dirige a Espacios de trabajo en vez de a Gestión de comunidad. Para muchos de los usuarios, Espacios de trabajo es un territorio familiar que estuvo presente largo tiempo. Pero si no es así, no se preocupe: Todas las cosas que solía hacer en Gestión de comunidad están aquí. Del mismo modo que todas las nuevas funciones, como Community Pulse, que hacen que sea aún más sencilla la gestión de su comunidad.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Community Pulse (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Gestionar su comunidad con Espacios de trabajo de comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Acceder a espacios de trabajo de comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Optimizar funciones de cuenta para mejorar el desempeño y distribuir su organización

Minimizar el número de funciones que utiliza para cuentas de comunidad de cliente y socio puede mejorar el desempeño. Considere utilizar la optimización de funciones de cuenta si se anticipa a tener un gran volumen de cuentas de negocio con un solo usuario de comunidad. En este escenario, todas las cuentas con un solo usuario de comunidad propiedad del mismo empleado utilizan una sola función de persona compartida. Esta optimización podría sustituir la necesidad de posiblemente miles de funciones de cuenta.

Cuando se aporta el primer usuario de comunidad basada en funciones para una cuenta de comunidad de cliente o socio, se crea una función de persona compartida. Esta función se utiliza en vez del número predeterminado de funciones de comunidad de su organización y se implementa en el propietario de la cuenta. Cuando proporciona un usuario a otra cuenta con el mismo propietario de cuenta, se utiliza la función de persona compartida.

La optimización de funciones de cuenta interactua con comunidades de cliente y comunidades de socios de forma independiente. Si una cuenta tiene un solo usuario de comunidad de cliente y dos usuarios de comunidad de socio, la optimización de funciones de cuenta se aplica únicamente al usuario de comunidad de cliente. El usuario de comunidad de cliente está asignado a la función de persona de comunidad de cliente compartida. Cada usuario de socio se asigna individualmente a una de las funciones de comunidad de socio de la cuenta. Esta función no afecta el uso de funciones para cuentas personales.

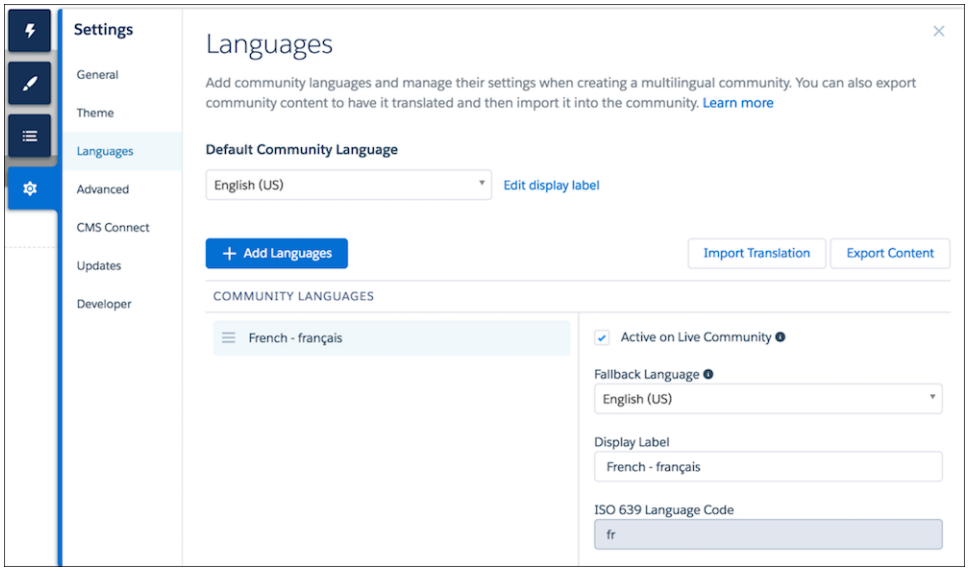
Importante: Tras activar la optimización de funciones de cuentas, puede desactivarla.

1. Haga contacto con el servicio de atención al cliente de Salesforce para activar la optimización de funciones de cuenta. Una vez activada esta función, modifique su configuración de colaboración.
2. Desde Configuración, ingrese `Configuración de colaboración` en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Configuración de colaboración**.
3. En la sección Otros ajustes, active **Optimizar funciones de cuenta**.

Crear comunidades multilingüe en Generador de comunidades

Ya no tiene que dirigirse a Site.com Studio para crear comunidades multilingüe. Los controles de idioma están disponibles en la configuración de Generador de comunidades.

Para agregar idiomas, establecer el idioma de la comunidad predeterminado, exportar contenido e importar contenido traducido, haga clic en > **Idiomas**.



Después de agregar uno o más idiomas, el selector de idiomas aparece en la barra de tareas principal, de modo que pueda cambiar entre idiomas.

Mejorar el SEO para sus páginas de comunidad

Incluya de forma dinámica información de objetos de Salesforce y metadatos adicionales para ayudar a los clientes y a los motores de búsqueda encontrar la información y las respuestas que están buscando con rapidez. Esta función está disponible para su uso en comunidades Lightning y en soluciones Lightning Bolt.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar la SEO para su comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Actualizar la plantilla de su comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Eliminar nombres de instancia de direcciones de URL para Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización clave)

Estamos estabilizando el nombre de host de direcciones URL de Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y archivos de contenido eliminando nombres de instancia de direcciones URL. Esta actualización clave se aplica a organizaciones con un Mi dominio implementado. Se activará automáticamente el 16 de marzo de 2019.

CONSULTE TAMBIÉN

Eliminar nombres de instancia de direcciones de URL para Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización clave)

Chatter en comunidades Lightning: Editor de contenido enriquecido en Mobile, Notificaciones para menciones de grupo y Compartir mediante vínculo

Agregue estilo a sus noticias en tiempo real móviles. Obtenga notificaciones en aplicaciones cuando se mencione su grupo. Comparta vínculos en publicaciones. Aproveche su experiencia única cuando las preguntas a las que está más cualificado para responder se entregan justo a usted.

EN ESTA SECCIÓN:

Agregar etiquetas de almohadilla en sondeos

Encuentre fácilmente todas las publicaciones relacionadas bajo un solo tema siempre que desee utilizando etiquetas de almohadilla cuando publique sondeos. Por ejemplo, etiquete todos sus sondeos relacionados con RR. HH. con #FabPlaceToWork o #Awesome! Utilice esta nueva función en Lightning Experience y comunidades Lightning.

Obtener notificaciones en aplicaciones para menciones de grupo

Los miembros del grupo tienen una nueva oportunidad para tener más capacidad de respuesta cuando se @menciona su grupo. Las menciones de grupo agora desencadenan notificaciones en aplicaciones. Descubra rápidamente las personas que desea que el grupo tenga en cuenta.

Compartir vínculos con publicaciones con su comunidad

La función Compartir en el publicador de Chatter incluye ahora una opción Copiar vínculo. Utilícela para copiar un vínculo en la vista de detalles de una publicación.

Me gusta y votos a favor se cuentan juntos

Lo más probable es que cuando decida utilizar votos a favor en vez de Me gusta, sus noticias en tiempo real ya tendrán gran cantidad de Me gusta en preguntas y respuestas. No quiere perder esos Me gusta, y no tiene que hacerlo. Cuando cambia a votos a favor, los Me gusta se convierten en votos a favor y se incluyen en el conteo de votos a favor.

Ir a su comunidad desde notificaciones de email

Hasta ahora, cuando el miembro de una comunidad recibía una notificación de restablecimiento de nuevo usuario o contraseña, el email no lleva a la comunidad de usuario. Nos encargamos de eso: un vínculo lleva los usuarios a su comunidad predeterminada.

Hacer más en transmisiones de comunidad desde su organización interna de Salesforce (Beta)

Trabajar con vínculos y opciones, votar a favor y votar en contra y marcar como verificado por la compañía: estas acciones están ahora disponibles cuando visualiza la transmisión de una compañía desde su organización interna de Salesforce.

Obtener actualizaciones más simplificadas en la lista de grupo Última actividad

Cuando visualiza la columna Última actividad en una lista de grupo, verá la fecha la hora de la última actualización. ¿Pero qué sucede si tiene un grupo muy popular con personas publicando actualizaciones continuamente? Para ayudar con el desfase de tiempo y desempeño, la marca de tiempo en la columna Última actividad muestra ahora actualizaciones que se realizaron 5 minutos antes. Por ejemplo, si publica algo a las 8:25, 8:26 y 8:27, la marca de tiempo muestra 8:25 hasta que haya una publicación a las 8:30. Este cambio se aplica a actividades de grupos en Salesforce Classic, Lightning Experience, y comunidades Lightning.

Agregar etiquetas de almohadilla en sondeos

Encuentre fácilmente todas las publicaciones relacionadas bajo un solo tema siempre que desee utilizando etiquetas de almohadilla cuando publique sondeos. Por ejemplo, etiquete todos sus sondeos relacionados con RR. HH. con #FabPlaceToWork o #Awesome! Utilice esta nueva función en Lightning Experience y comunidades Lightning.

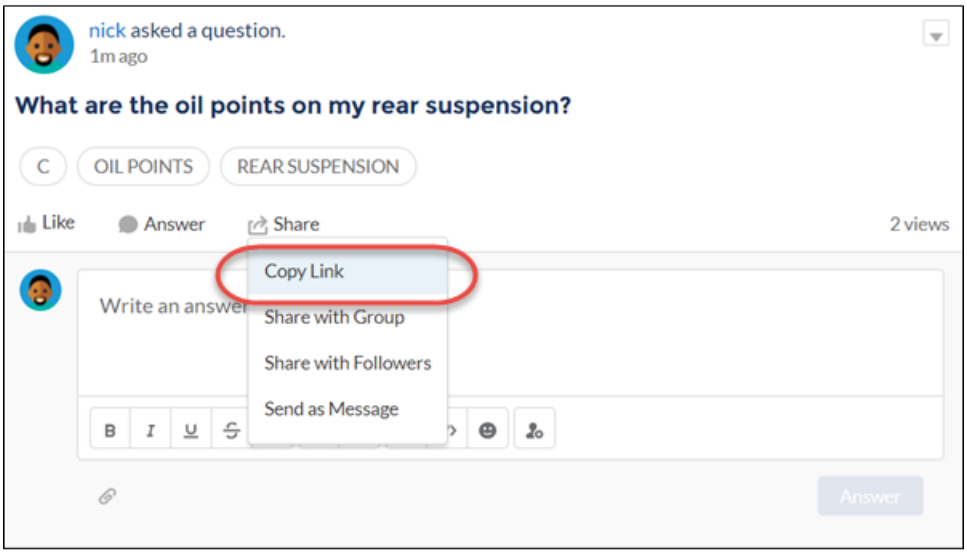
Obtener notificaciones en aplicaciones para menciones de grupo

Los miembros del grupo tienen una nueva oportunidad para tener más capacidad de respuesta cuando se @menciona su grupo. Las menciones de grupo agora desencadenan notificaciones en aplicaciones. Descubra rápidamente las personas que desea que el grupo tenga en cuenta.

Para recibir notificaciones acerca de menciones de grupo, los miembros deben seleccionar **Correo electrónico por cada publicación** bajo Grupos en su configuración de notificaciones de email.

Compartir vínculos con publicaciones con su comunidad

La función Compartir en el publicador de Chatter incluye ahora una opción Copiar vínculo. Utilícela para copiar un vínculo en la vista de detalles de una publicación.



El vínculo completa aparece en el cuadro de diálogo Copiar vínculo en el hilo (1). Lo sacamos de esta imagen para preservar la privacidad.

La copia coloca el vínculo en su portapapeles. Puede pegar el vínculo allá donde desee. Péguelo en el publicador de Chatter para ver una vista previa de la publicación que está vinculando.

Me gusta y votos a favor se cuentan juntos

Lo más probable es que cuando decida utilizar votos a favor en vez de Me gusta, sus noticias en tiempo real ya tendrán gran cantidad de Me gusta en preguntas y respuestas. No quiere perder esos Me gusta, y no tiene que hacerlo. Cuando cambia a votos a favor, los Me gusta se convierten en votos a favor y se incluyen en el conteo de votos a favor.

Haga clic en el conteo para ver una lista de las personas que votaron a favor.

Nota: Nadie se lista más de una vez, incluso si una persona dio a Me gusta y emitió un voto a favor en una pregunta o respuesta. Pero cada Me gusta y voto a favor se cuenta. Por ejemplo, si alguien dio a Me gusta y emitió un voto a favor en una pregunta, el conteo es 2, aunque el nombre de la persona solo se lista una vez.

La API de REST de Chatter y Chatter en Apex admiten proporcionar una lista de personas que emitieron votos a favor.

Si prefiere no combinar los conteos de Me gusta y votos a favor, haga contacto con el Servicio de asistencia de Salesforce.

Ir a su comunidad desde notificaciones de email

Hasta ahora, cuando el miembro de una comunidad recibía una notificación de restablecimiento de nuevo usuario o contraseña, el email no lleva a la comunidad de usuario. Nos encargamos de eso: un vínculo lleva los usuarios a su comunidad predeterminada.

Nota: Asigne una Comunidad predeterminada en la Configuración mediante Perfiles.

Hacer más en transmisiones de comunidad desde su organización interna de Salesforce (Beta)

Trabajar con vínculos y opciones, votar a favor y votar en contra y marcar como verificado por la compañía: estas acciones están ahora disponibles cuando visualiza la transmisión de una compañía desde su organización interna de Salesforce.

Nota: Esta versión incluye una versión beta de vinculación en transmisiones entre comunidades, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. La vinculación en transmisiones entre comunidades no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para la vinculación en transmisiones entre comunidades en Trailblazer Community de Chatter entre comunidades (Piloto).

Además de acciones de noticias en tiempo real habituales, como responder, comentar, mencionar y me gusta, a continuación le mostramos acciones que puede realizar desde las transmisiones de comunidades que visite en su organizaciones interna de Salesforce.

- Vote a favor o en contra de preguntas y respuestas y vea el impacto en su comunidad.
- Verifique respuestas y vea la verificación en su comunidad.
- Haga clic en un vínculo a un perfil de usuario, una cuenta, un tema o un caso y dé el salto a su comunidad de inicio.
- Agregue un tema y se agrega a su comunidad.
- Haga clic en la marca de tiempo en una publicación y dé el salto a la vista de detalles de la publicación en su comunidad de inicio.
- Copie un vínculo que lleva a la vista de detalles del elemento, la persona o la publicación en su comunidad de inicio.
- Haga clic en una mención en una transmisión de comunidad y vaya a su comunidad de inicio.

No hay ninguna configuración especial para obtener vínculos que funcionan entre su comunidad y su organización interna. Sin embargo, las funciones, como votar a favor y votar en contra y marcar como verificado por la compañía, requieren que las active para su comunidad.

Consideraciones Beta

- No puede crear una transmisión de comunidad desde su organización interna de Salesforce. Cree transmisiones desde su comunidad.
- Algunas funciones de Chatter disponibles en una comunidad no están disponibles cuando visita una transmisión de comunidad desde su organización interna. Por ejemplo, archivos adjuntos, imágenes en línea, uso compartido de publicaciones y tarjetas al pasar el ratón no están disponibles cuando visualiza transmisiones de una comunidad de forma interna.
- Los temas de comunidad no aparecen cuando visualiza una transmisión desde su organización interna de Salesforce. Sin embargo, puede agregar temas.

Obtener actualizaciones más simplificadas en la lista de grupo Última actividad

Cuando visualiza la columna Última actividad en una lista de grupo, verá la fecha la hora de la última actualización. ¿Pero qué sucede si tiene un grupo muy popular con personas publicando actualizaciones continuamente? Para ayudar con el desfase de tiempo y desempeño, la marca de tiempo en la columna Última actividad muestra ahora actualizaciones que se realizaron 5 minutos antes. Por ejemplo, si publica algo a las 8:25, 8:26 y 8:27, la marca de tiempo muestra 8:25 hasta que haya una publicación a las 8:30. Este cambio se aplica a actividades de grupos en Salesforce Classic, Lightning Experience, y comunidades Lightning.

Comunidades de socios: Calendarios, tarjetas de puntuaje, Presentación de campaña y más configuraciones guiadas

Presentación de campaña proporciona a los responsables de comercialización de canal un lugar para compartir campañas de marketing preaprobadas con socios de modo que ellos puedan dirigir la demanda para sus productos o servicios de proveedor. Las tarjetas de puntuaje de socios ayudan a los gerentes de cuentas de canal a realizar un seguimiento del desempeño de sus cuentas con un conjunto de indicadores clave de desempeño. Los socios y proveedores pueden utilizar calendarios para realizar un seguimiento y compartir eventos. También las nuevas configuraciones guiadas facilitan a sus administradores configurar programas y tarjetas de puntuaje de canal, la Presentación de campaña y la Activación de ventas inteligentes.

EN ESTA SECCIÓN:

Mantener pláticas privadas en sus comunidades de socio

Los miembros de la comunidad de socios pueden ahora mantener pláticas utilizando mensajes directos. Los mensajes directos ofrecen privacidad para pláticas más confidenciales.

Realizar un seguimiento del desempeño con las tarjetas de puntuaje de socios (Disponible de forma general)

Las tarjetas de puntuaje de socios ofrecen a sus gestores de cuentas de canal (CAM) una manera de medir el desempeño de personas individuales y establecer indicadores para sus programas de canal. Puede personalizar las tarjetas de puntuaje para mostrar los resultados de resúmenes de reportes que su CAM o equipo ejecutivo desea ver. Utilice categorías para agrupar mediciones de tarjetas de puntuaje en diferentes indicadores clave de desempeño. Las tarjetas de puntuaje de socios están disponibles en comunidades Lightning y en soluciones Lightning Bolt.

Crear y personalizar campañas de socios con Distributed Marketing (Piloto)

Genere previamente recorridos de consumidor con Marketing Cloud e impleméntelos en sus redes de socio; incluyendo propietarios de franquicias, asesores financieros y agentes de seguros. Los socios que utilizan Sales Cloud, Service Cloud o Community Cloud pueden gestionar y personalizar estos recorridos del consumidor fácilmente.

Impulsar el ROI del marketing de canales con Presentación de campaña

Con Presentación de campaña, puede proporcionar la estructura y las directrices necesarias para socios con el fin de dirigir con éxito la demanda de productos o servicios. Los responsables de comercialización de canales pueden crear y compartir campañas de marketing, directrices y activos con socios. Los socios pueden a continuación elegir qué campañas funcionan mejor para ellos. Esta función está disponible en comunidades Lightning y en soluciones Lightning Bolt.

Mantener pláticas privadas en sus comunidades de socio

Los miembros de la comunidad de socios pueden ahora mantener pláticas utilizando mensajes directos. Los mensajes directos ofrecen privacidad para pláticas más confidenciales.

Puede iniciar una plática con mensajes directos en muchos sitios.

- Página Mensajes
- Perfiles de usuario y punteros en usuarios
- Componentes Notificación de mensajes y Botón Nuevo mensaje en páginas de comunidad
- Opción Compartir en una publicación de noticias en tiempo real

Los miembros de la comunidad pueden acceder a sus mensajes directos desde **Mis mensajes** en el menú de su perfil.

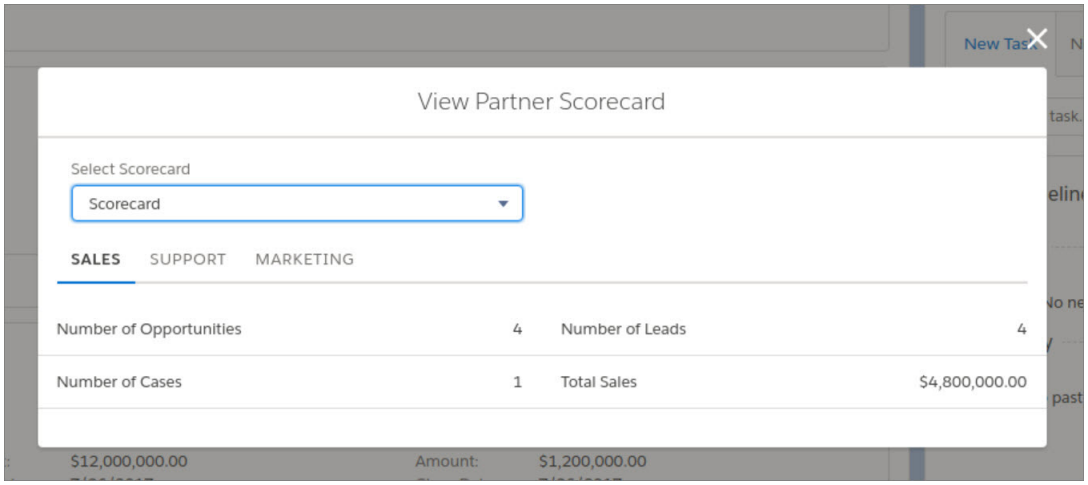
Si se torna necesario, los usuarios pueden marcar mensajes directos para moderación.

Realizar un seguimiento del desempeño con las tarjetas de puntuaje de socios (Disponible de forma general)

Las tarjetas de puntuaje de socios ofrecen a sus gestores de cuentas de canal (CAM) una manera de medir el desempeño de personas individuales y establecer indicadores para sus programas de canal. Puede personalizar las tarjetas de puntuaje para mostrar los resultados de resúmenes de reportes que su CAM o equipo ejecutivo desea ver. Utilice categorías para agrupar mediciones de tarjetas de puntuaje en diferentes indicadores clave de desempeño. Las tarjetas de puntuaje de socios están disponibles en comunidades Lightning y en soluciones Lightning Bolt.

¿Está ejecutando un programa de canal en varios países con varios niveles? No hay ningún problema. Puede definir y asignar tarjetas de puntuaje por programa y nivel de canal. ¿Desea vincular mediciones de tarjetas de puntuaje a una cuenta en particular? No hay ningún problema, también puede asociar tarjetas de puntuaje con varias cuentas. Agregue "Ver tarjeta de puntuaje" a su plantilla de socio para mostrar la tarjeta de puntuaje directamente en la cuenta. Cada tarjeta de puntuaje muestra mediciones definidas por el administrador que monitorean el desempeño de los socios.

Puede organizar las mediciones en categorías diferentes, como ventas, marketing y asistencia. Cuando selecciona la categoría a la que quiere que pertenezca cada medición, las mediciones se ordenan en fichas diferentes en su tarjeta de puntuaje. Las tarjetas de puntuaje se crean sobre reportes de Salesforce y puede incluso agregarlas como una ficha.

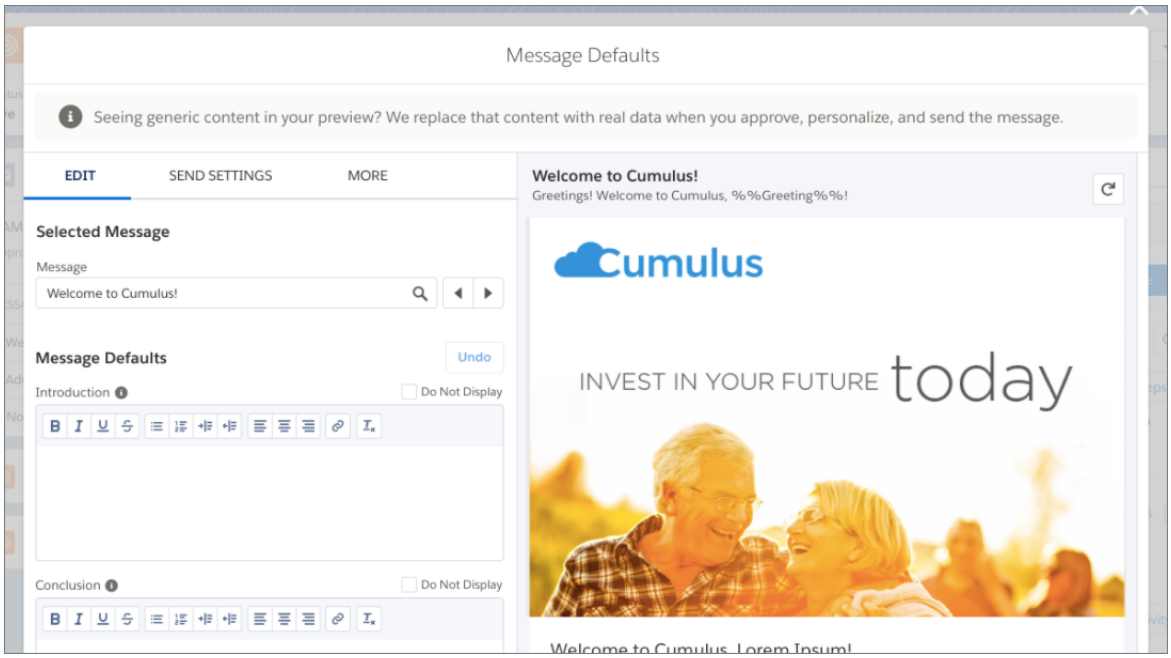


Nota: Las mediciones se extraen de reportes de resumen. Los datos de reportes deben estar filtrados con la cuenta para que se muestren correctamente. Debe disponer de acceso a los reportes que desea asociar con tarjetas de puntuaje.

Crear y personalizar campañas de socios con Distributed Marketing (Piloto)

Genere previamente recorridos de consumidor con Marketing Cloud e impleméntelos en sus redes de socio; incluyendo propietarios de franquicias, asesores financieros y agentes de seguros. Los socios que utilizan Sales Cloud, Service Cloud o Community Cloud pueden gestionar y personalizar estos recorridos del consumidor fácilmente.

Supongamos que tiene varios corredores de seguros que están trabajando en el lanzamiento de un nuevo programa de seguros anual. Usted desea que los mensajes acerca del producto sean iguales para todos los clientes. También desea que los corredores tengan cierto control sobre el envío de los mensajes. Con Distributed Marketing, podrá ofrecer una campaña preconfigurada, conectada a un recorrido, a los corredores que vayan a trabajar en la comercialización del nuevo programa. Los corredores pueden agregar prospectos o contactos como miembros y permitir a Marketing Cloud enviar mensajes de marketing en su nombre. También tienen la opción de personalizar mensajes individuales antes de que los envíe Marketing Cloud.

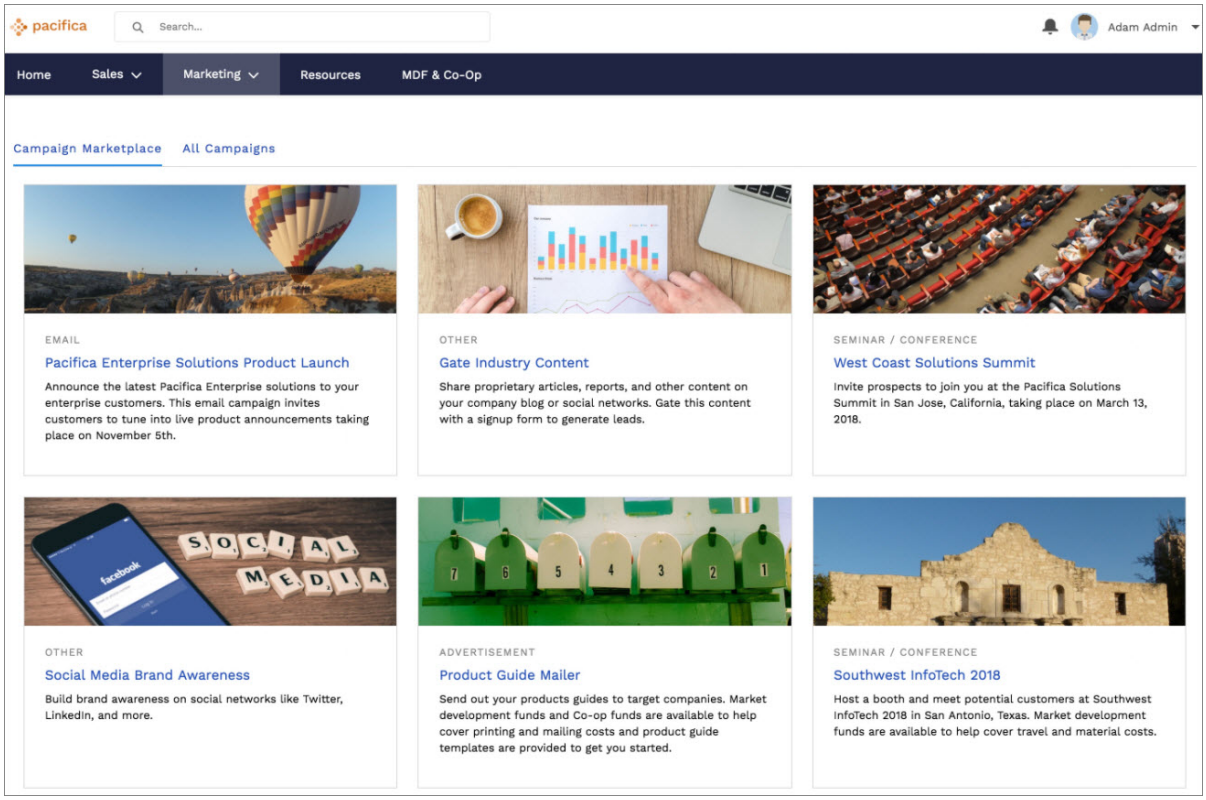


Nota: Proporcionamos Distributed Marketing para clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, por lo que no podemos garantizar la aceptación. Distributed Marketing no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Impulsar el ROI del marketing de canales con Presentación de campaña

Con Presentación de campaña, puede proporcionar la estructura y las directrices necesarias para socios con el fin de dirigir con éxito la demanda de productos o servicios. Los responsables de comercialización de canales pueden crear y compartir campañas de marketing, directrices y activos con socios. Los socios pueden a continuación elegir qué campañas funcionan mejor para ellos. Esta función está disponible en comunidades Lightning y en soluciones Lightning Bolt.

El responsable de comercialización de canales puede controlar fácilmente qué campañas son visibles en la vista de mosaico.



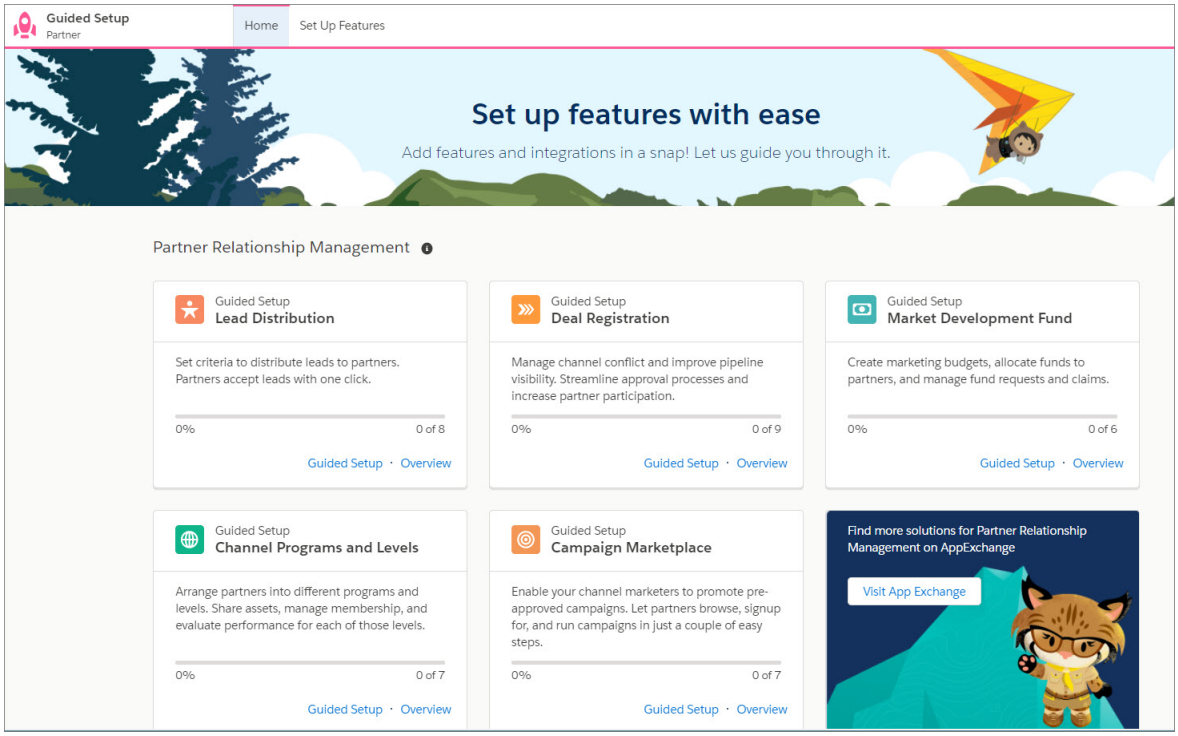
La configuración de la presentación de campaña es fácil. Cree una vista de lista y agregue filtros para crear diferentes categorías, como Recomendado y ROI alto. Cree múltiples categorías y muéstrelas como fichas para facilitar a los socios la búsqueda de las campañas que necesitan También puede agregar una imagen personalizada a su campaña con el nuevo campo de imagen de la campaña.

Cuando los clientes hacen clic en **Inscripción** en una campaña que desea iniciar, se crea un registro de campaña secundario desde la campaña original. Los socios pueden acceder a todos los activos con las campañas y personalizar las campañas para ajustarse a su marca.

Nota: Debe tener una licencia Partner Community o utilizar Distributed Marketing para utilizar Presentación de campaña.

Nuevas configuraciones guiadas: Programas de canal, Presentación de campañas y Activación de ventas inteligentes

Las nuevas configuraciones guiadas llevan más allá a sus programas de canal. Le guiamos por la configuración de programas de canal y tarjetas de puntuaje, creando una presentación de la campaña y configurando archivos y bibliotecas para Activación de ventas inteligentes. También puede acceder a una lista depurada de extensiones de aplicación de la comunidad para encontrar incluso más soluciones para su comunidad de socios. Necesita una licencia Partner para acceder a Configuración guiada desde Espacios de trabajo de comunidad.



EN ESTA SECCIÓN:

Potenciar a los responsables de comercialización de canales compartiendo campañas preaprobadas con socios

La configuración guiada para Presentación de campaña le ayuda a configurar el componente de campaña en su comunidad. Puede organizar su jerarquía de campaña para fines de seguimiento y crear vistas de lista para proporcionar a los usuarios socios diversas vistas de la campaña. Después de configurar la presentación de la campaña, los usuarios socios pueden crear campañas secundarias registrándose. Los responsables de comercialización de canales pueden agregar nuevas campañas y crear filtros para mostrar campañas por categoría, como por ejemplo, Recomendada, Retorno de la inversión alto o Activa.

Gestionar la pertenencia a canales y medir el desempeño de los socios

Gestione fácilmente organizaciones de ventas de canal y comparta recursos con diversos equipos. Configure una tarjeta de puntuaje de socio y asóciela con el programa, el nivel o la cuenta para realizar un seguimiento del desempeño del socio. Tras configurar programas de canal y tarjetas de puntuaje, los gerentes de cuentas de canal pueden gestionar la pertenencia a programas, compartir recursos y realizar un seguimiento tomando indicadores clave de desempeño.

Potenciar sus equipos de ventas con la activación de ventas inteligentes

Configure bibliotecas fácilmente, agregue contenido y miembros y cree vínculos públicos para compartir archivos y documentos. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Potenciar a los responsables de comercialización de canales compartiendo campañas preaprobadas con socios

La configuración guiada para Presentación de campaña le ayuda a configurar el componente de campaña en su comunidad. Puede organizar su jerarquía de campaña para fines de seguimiento y crear vistas de lista para proporcionar a los usuarios socios diversas vistas de la campaña. Después de configurar la presentación de la campaña, los usuarios socios pueden crear campañas secundarias registrándose. Los responsables de comercialización de canales pueden agregar nuevas campañas y crear filtros para mostrar campañas por categoría, como por ejemplo, Recomendada, Retorno de la inversión alto o Activa.

Vaya a **Espacios de trabajo de comunidad** > **Configuración guiada** y seleccione Presentación de campaña. Haga clic en **Configuración guiada**, y en marcha.

Nota: Debe tener una licencia Partner Community o utilizar Distributed Marketing para utilizar Presentación de campaña.

Gestionar la pertenencia a canales y medir el desempeño de los socios

Gestione fácilmente organizaciones de ventas de canal y comparta recursos con diversos equipos. Configure una tarjeta de puntuaje de socio y asóciela con el programa, el nivel o la cuenta para realizar un seguimiento del desempeño del socio. Tras configurar programas de canal y tarjetas de puntuaje, los gerentes de cuentas de canal pueden gestionar la pertenencia a programas, compartir recursos y realizar un seguimiento tomando indicadores clave de desempeño.

Vaya a **Espacios de trabajo de comunidad** > **Configuración guiada**, y seleccione **Programas y niveles de canal**. Haga clic en **Configuración guiada**, y en marcha.

Nota: Debe disponer del permiso Gestionar tarjetas de puntuaje y una cuenta de socio válida para crear tarjetas de puntuaje de socios.

Potenciar sus equipos de ventas con la activación de ventas inteligentes

Configure bibliotecas fácilmente, agregue contenido y miembros y cree vínculos públicos para compartir archivos y documentos. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Vaya a **Espacios de trabajo de comunidad** > **Configuración guiada**, y seleccione **Activación de ventas inteligentes**. Haga clic en **Configuración guiada**, y en marcha.

Analíticos de comunidad: Tableros Desviación del caso y Análisis de opiniones

Dos nuevos tableros muestran si su comunidad está desviando casos correctamente y le ofrecen una idea de la opinión general de su comunidad. Los tableros están disponibles en el paquete de gestión de comunidad de Spring '18 en AppExchange, disponible pronto tras el lanzamiento.

EN ESTA SECCIÓN:

Saber si su comunidad está desviando casos correctamente

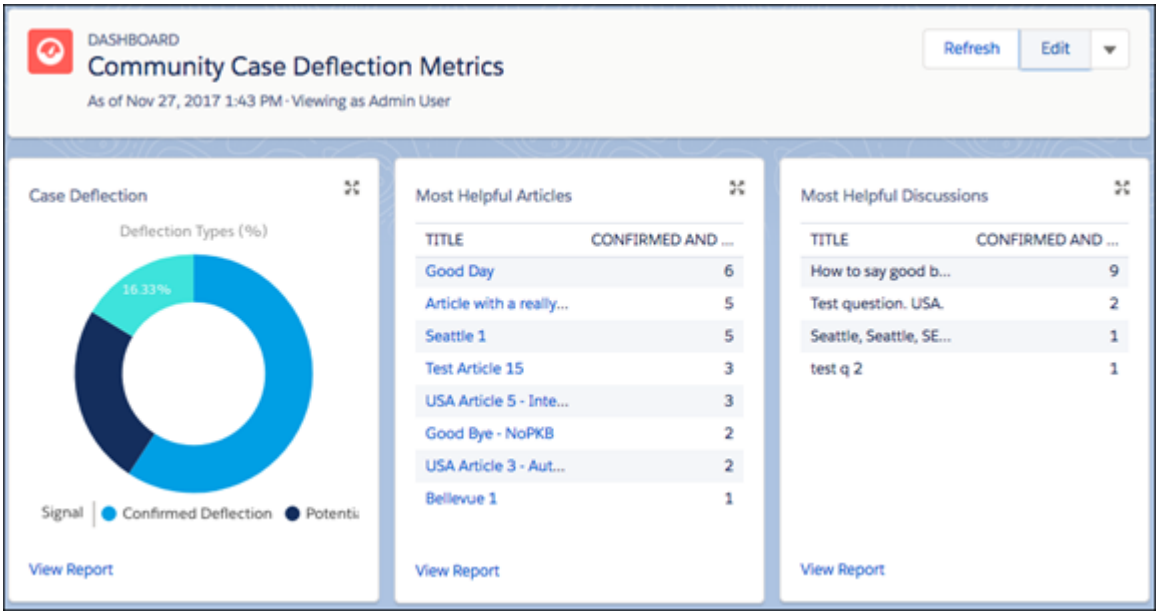
Obtener perspectivas acerca de si sus componentes Formulario de contacto con el servicio de asistencia y Desviación del caso están desviando actualmente casos correctamente desde su creación. Utilizando el tablero Desviación del caso, obtenga mediciones en tiempo real en desviaciones de caso posibles y confirmadas, los artículos y las pláticas más útiles y los artículos y las pláticas más recientes.

Sienta la onda de su comunidad con el tablero Análisis de opiniones (Piloto)

Análisis de opiniones da a las publicaciones y comentarios de sus noticias en tiempo real un puntuaje de probabilidad positivo, neutro o negativo de opinión. El puntuaje puede ayudarle a obtener una impresión de lo que está pasando en su comunidad. Hicimos que esa información fuera incluso más útil con un nuevo tablero.

Saber si su comunidad está desviando casos correctamente

Obtener perspectivas acerca de si sus componentes Formulario de contacto con el servicio de asistencia y Desviación del caso están desviando actualmente casos correctamente desde su creación. Utilizando el tablero Desviación del caso, obtenga mediciones en tiempo real en desviaciones de caso posibles y confirmadas, los artículos y las pláticas más útiles y los artículos y las pláticas más recientes.



El tablero Desviación del caso incluye nueve reportes rellenados previamente, que le indican si una plática o un artículo ayudó a desviar un caso. El tablero mide tres tipos de desviación, confirmada, posible y sin éxito.

Supongamos que un cliente crea un caso y utiliza el componente de desviación para ver un artículo o una plática propuestos. Tras confirmar que el artículo o la plática fue útil para resolver el problema, el cliente abandona a medias. Consideramos eso un caso desviado.

Una posible desviación se produce cuando un artículo o una plática podría formar parte de la desviación del caso.

Un desviación sin éxito de produce cuando un cliente visualiza un artículo o una plática propuestos por el componente, pero decide archivar un caso de todos modos.

Utilice este tablero al utilizar los componentes Formulario de contacto con el servicio de asistencia y Desviación del caso en comunidades Lightning y soluciones Lightning Bolt. El tablero está disponible en el paquete de gestión de comunidad de Spring '18 en AppExchange, disponible pronto tras el lanzamiento.

Sienta la onda de su comunidad con el tablero Análisis de opiniones (Piloto)

Análisis de opiniones da a las publicaciones y comentarios de sus noticias en tiempo real un puntuaje de probabilidad positivo, neutro o negativo de opinión. El puntuaje puede ayudarle a obtener una impresión de lo que está pasando en su comunidad. Hicimos que esa información fuera incluso más útil con un nuevo tablero.

Nota: Durante la versión piloto de esta función, no todas las funciones de Análisis de opiniones están disponibles. Para esta versión, Análisis de opiniones ofrece un tablero de creación de reportes.

Importante: Proporcionamos Análisis de opiniones para clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, por lo que no podemos garantizar la aceptación. Análisis de opiniones no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Archivos en comunidades Lightning: Navegar por bibliotecas con mosaicos, permitir a los usuarios estándar crear activos y colaborar con Quip

Las actualizaciones y las nuevas funciones en Files en Comunidades Lightning facilitan el trabajo con archivos y bibliotecas. La nueva experiencia de bibliotecas y archivos basada en mosaicos facilita la navegación por sus bibliotecas y llegar a los archivos y carpetas que necesita. Acceda rápidamente a sus archivos de activos más recientes, permita a usuarios estándar crear activos y proporcione a clientes una forma de crear archivos de activos a los que pueden acceder usuarios no autenticados. Proporcione a su equipo una forma de realizar vistas previas de archivos durante sus desplazamientos; utilice la búsqueda integrada para afinar. La integración de Quip abre un nuevo mundo de colaboración.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Navegar por bibliotecas con el componente Bibliotecas (Disponible de forma general)

Sus bibliotecas son valiosas; entonces, ¿por qué no hacerlas más deslumbrantes? Ahora sus usuarios pueden ver sus archivos mostrados en una tabla cuando utiliza la vista de mosaico en el componente Bibliotecas. Desglose bibliotecas y carpetas y sus archivos aparecen como miniaturas, facilitando la tarea de detectar esa colorida hoja de cálculo o perfecta foto. Esta función está disponible en comunidades Lightning.

Permitir a los usuarios estándar crear activos

Cualquier usuario que tenga acceso a Archivos ahora puede crear activos de contenido siempre y cuando el usuario tenga el permiso de usuario Ver parámetros y configuración. Esta función está disponible en todas las plantillas de comunidad.

Colaborar con miembros de la comunidad con Quip

Quip le permite crear, compartir y colaborar en documentos y hojas de cálculo dentro de comunidades. Tras configurar Quip en su organización, puede utilizar el componente Quip en páginas de registro de comunidades para dar acceso a los miembros de la comunidad a registros. Utilice la búsqueda integrada para encontrar archivos de Quip y vincularlos a registros de Salesforce. Puede crear documentos de Quip y vincularlos a registros y grupos.

Realizar vistas previas de archivos durante los desplazamientos

Ya esté trabajando en la oficina o fuera de ella, puede utilizar Vista previa de archivos para llegar a sus archivos. Vista previa de archivos en Mobile le proporciona el acceso a sus archivos desde su celular o tablet. Con opciones para ver y descargar, puede tener una experiencia sencilla mientras trabaja desde la oficina o durante sus desplazamientos. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Crear archivos de activos para usuarios no autenticados

Proporcione a los clientes una forma de crear archivos de activos a los que pueden acceder los usuarios no autenticados. Esta función incluye un servlet específico para usuarios no autenticados para acceder al archivo de activo. Asegúrese de etiquetar activos como accesibles públicamente. Esta función está disponible en todas las plantillas de comunidad.

Cargar archivos con el componente Carga de archivos y Diseñador de flujos de nube

Ahora puede adjuntar archivos desde flujos cuando utilice el componente Carga de archivos. También puede crear pantallas en el Diseñador de flujos de nube. Este cambio se aplica a Lightning Experience y a la aplicación móvil Salesforce.

Omitir desencadenadores y reglas de validación en Archivos de activos

Para ayudar a evitar fallos de implementación de paquetes, puede evitar la ejecución de desencadenadores y reglas de validación en inserciones, actualizaciones o eliminaciones relacionadas con archivos de activos. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Eliminar credenciales almacenadas para fuentes conectadas

Conectar fuentes y trabajar correctamente en aplicaciones facilita las cosas. Para casos en que desea desconectar, puede eliminar credenciales almacenadas o tokens de Oauth para fuentes conectadas como GDrive y SharePoint.

Navegar por bibliotecas con el componente Bibliotecas (Disponible de forma general)

Sus bibliotecas son valiosas; entonces, ¿por qué no hacerlas más deslumbrantes? Ahora sus usuarios pueden ver sus archivos mostrados en una tabla cuando utiliza la vista de mosaico en el componente Bibliotecas. Desglose bibliotecas y carpetas y sus archivos aparecen como miniaturas, facilitando la tarea de detectar esa colorida hoja de cálculo o perfecta foto. Esta función está disponible en comunidades Lightning.

Permitir a los usuarios estándar crear activos

Cualquier usuario que tenga acceso a Archivos ahora puede crear activos de contenido siempre y cuando el usuario tenga el permiso de usuario Ver parámetros y configuración. Esta función está disponible en todas las plantillas de comunidad.

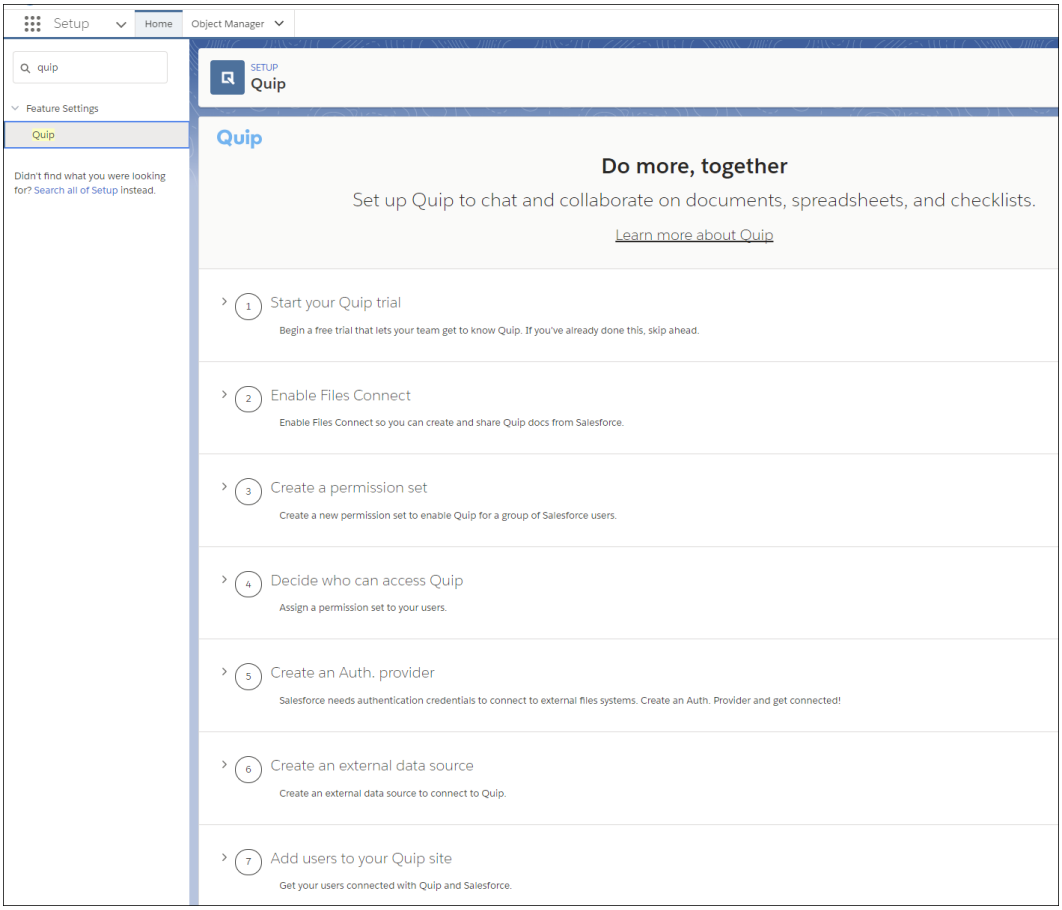
CONSULTE TAMBIÉN

Permitir a los usuarios estándar crear activos

Colaborar con miembros de la comunidad con Quip

Quip le permite crear, compartir y colaborar en documentos y hojas de cálculo dentro de comunidades. Tras configurar Quip en su organización, puede utilizar el componente Quip en páginas de registro de comunidades para dar acceso a los miembros de la comunidad a registros. Utilice la búsqueda integrada para encontrar archivos de Quip y vincularlos a registros de Salesforce. Puede crear documentos de Quip y vincularlos a registros y grupos.

Utilice la configuración guiada para conectar su organización de Salesforce con Quip. Vaya a **Configuración**, ingrese `Quip` en el cuadro Búsqueda rápida y siga los pasos.



CONSULTE TAMBIÉN

Configurar Quip para una mejor integración con Salesforce

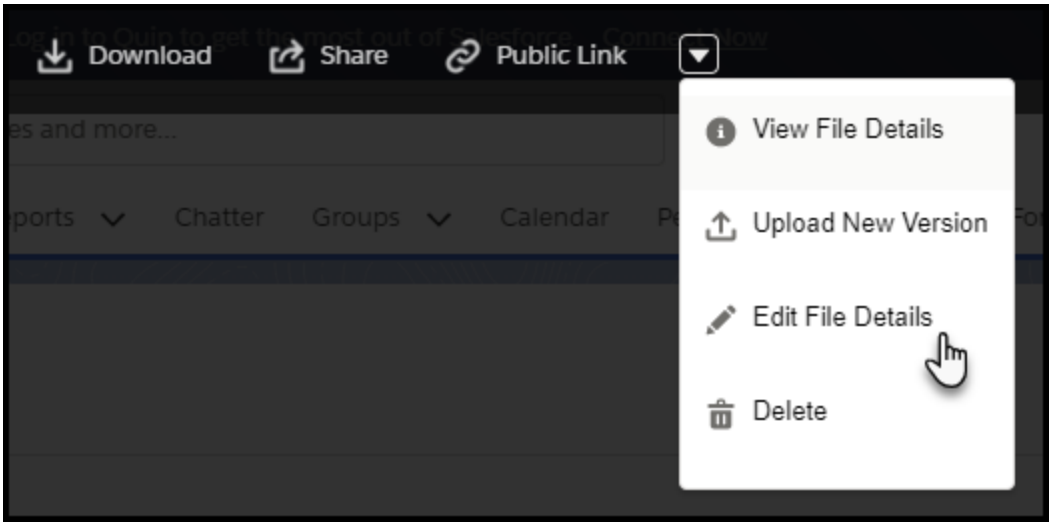
Afinar más los resultados de cuentas y archivos con filtros

Configurar Quip para una mejor integración con Salesforce

Realizar vistas previas de archivos durante los desplazamientos

Ya esté trabajando en la oficina o fuera de ella, puede utilizar Vista previa de archivos para llegar a sus archivos. Vista previa de archivos en Mobile le proporciona el acceso a sus archivos desde su celular o tablet. Con opciones para ver y descargar, puede tener una experiencia sencilla mientras trabaja desde la oficina o durante sus desplazamientos. Esta función es nueva en Lightning Experience.

En un escritorio, los iconos de Vista previa de archivos están destacados.



También puede descargar o ver archivos externos en Box, Google Drive y Quip desde la web móvil de Salesforce. Asegúrese de que la aplicación está instalada en su dispositivo, que inició sesión en la fuente de datos externa y la aplicación externa y que tiene acceso al archivo. Y no se preocupe, si está realizando una vista previa de un archivo de Microsoft SharePoint u OneDrive For Business en la web móvil de Salesforce, puede descargarlo.

Crear archivos de activos para usuarios no autenticados

Proporcione a los clientes una forma de crear archivos de activos a los que pueden acceder los usuarios no autenticados. Esta función incluye un servlet específico para usuarios no autenticados para acceder al archivo de activo. Asegúrese de etiquetar activos como accesibles públicamente. Esta función está disponible en todas las plantillas de comunidad.

CONSULTE TAMBIÉN

Crear archivos de activos para usuarios no autenticados

Cargar archivos con el componente Carga de archivos y Diseñador de flujos de nube

Ahora puede adjuntar archivos desde flujos cuando utilice el componente Carga de archivos. También puede crear pantallas en el Diseñador de flujos de nube. Este cambio se aplica a Lightning Experience y a la aplicación móvil Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Cargar archivos directamente desde un flujo

Omitir desencadenadores y reglas de validación en Archivos de activos

Para ayudar a evitar fallos de implementación de paquetes, puede evitar la ejecución de desencadenadores y reglas de validación en inserciones, actualizaciones o eliminaciones relacionadas con archivos de activos. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Vaya a **Configuración**, ingrese `Files` en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Configuración general**. A continuación seleccione **Omitir la ejecución de desencadenadores y reglas de validación en archivos de activos**.

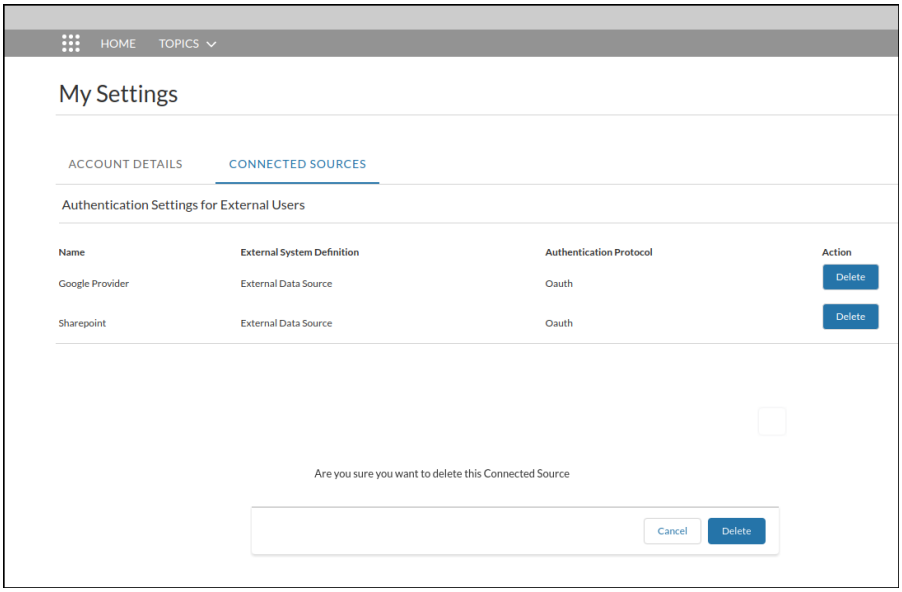
CONSULTE TAMBIÉN

Omitir desencadenadores y reglas de validación en Archivos de activos

Eliminar credenciales almacenadas para fuentes conectadas

Conectar fuentes y trabajar correctamente en aplicaciones facilita las cosas. Para casos en que desea desconectar, puede eliminar credenciales almacenadas o tokens de Oauth para fuentes conectadas como GDrive y SharePoint.

La eliminación de parámetros de autorización, elimina el acceso a sistemas externos desde su organización de Salesforce. Vaya a **Mi configuración**, haga clic en **Personal** y seleccione **Configuración de autenticación para sistemas externos**. Elimine las fuentes conectadas que desea retirar.



Otros cambios ne Comunidades

Obtenga información acerca de ligeros cambios para mejorar su experiencia con comunidades.

EN ESTA SECCIÓN:

Automatizar más tareas con reglas de flujo de trabajo y Process Builder

Ahora puede utilizar grupos, suscripciones a grupos, temas y asignaciones de temas con reglas de flujo de trabajo y Process Builder. Envíe emails automáticos al propietario de un grupo cuando un miembro abandona. O bien agregue automáticamente un tema específico a una publicación. Esta función está disponible para utilizar en cualquier parte que utilice procesos y reglas de flujo de trabajo.

Utilizar acciones masivas personalizadas en la cola Implicación

En la última versión pusimos la rueda a girar agregando algunas acciones masivas que puede utilizar en la cola Implicación, pudiendo inmovilizar y anular la inmovilización de miembros. Esas acciones masivas aún están disponibles de forma predeterminada, pero en esta versión también le ofrecemos la opción de utilizar sus propias acciones personalizadas.

Retención de datos acortada para Einstein Spam Detection (Piloto)

El periodo de retención de datos de Einstein Spam Detection se redujo de 365 días a 90 días.

Componente Perfil de miembro ahora denominado Perfil y configuración de miembros

Para aclarar las cosas en Generador de comunidades, cambiamos el nombre del componente Perfil de miembro a Perfil y configuración de miembros.

Automatizar más tareas con reglas de flujo de trabajo y Process Builder

Ahora puede utilizar grupos, suscripciones a grupos, temas y asignaciones de temas con reglas de flujo de trabajo y Process Builder. Envíe emails automáticos al propietario de un grupo cuando un miembro abandona. O bien agregue automáticamente un tema específico a una publicación. Esta función está disponible para utilizar en cualquier parte que utilice procesos y reglas de flujo de trabajo.

Por ejemplo, es posible que desee cerrar las fichas sobre el tema#AdministradorExcelente en su organización. Puede crear un proceso en el que reciba un email cada vez que alguien asigne el tema a una publicación. De esa manera se le indicará el momento en que alguien esté contento con el trabajo de su administrador.

Utilizar acciones masivas personalizadas en la cola Implicación

En la última versión pusimos la rueda a girar agregando algunas acciones masivas que puede utilizar en la cola Implicación, pudiendo inmovilizar y anular la inmovilización de miembros. Esas acciones masivas aún están disponibles de forma predeterminada, pero en esta versión también le ofrecemos la opción de utilizar sus propias acciones personalizadas.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear acciones personalizadas para Perspectivas de comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Retención de datos acortada para Einstein Spam Detection (Piloto)

El periodo de retención de datos de Einstein Spam Detection se redujo de 365 días a 90 días.

Componente Perfil de miembro ahora denominado Perfil y configuración de miembros

Para aclarar las cosas en Generador de comunidades, cambiamos el nombre del componente Perfil de miembro a Perfil y configuración de miembros.

Chatter: Seguimiento mejorado, Más notificaciones en aplicaciones, Compartir vínculos en publicaciones

Las noticias en tiempo real de Elementos que sigo está centrada en quién sigue actualmente. Cuando las personas mencionan uno de sus grupos, puede obtener una notificación en la aplicación. Compartir un vínculo en una aplicación fácilmente.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition**, **Contact Manager Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Noticias en tiempo real de Chatter: Seguimiento mejorado, Notificaciones en aplicaciones para menciones de grupos, Uso compartido mediante vínculos

Mantenemos las noticias en tiempo real de Elementos que sigo centradas en quién sigue actualmente. Cuando las personas mencionan uno de sus grupos, puede obtener una notificación en la aplicación. Compartir un vínculo a una publicación es más sencillo que nunca.

Otras modificaciones en Chatter: Actividad de grupo simplificada, Tareas de Chatter en Process Builder y Reglas de flujo de trabajo, Etiquetas de almohadilla en más sitios

Obtenga actualizaciones de última actividad simplificadas para grupos. Averigüe lo que puede hacer cuando Chatter cumple las reglas de flujo de trabajo y Process Builder. Utilice etiquetas de almohadilla en sondeos para organizar más información en sus temas.

Noticias en tiempo real de Chatter: Seguimiento mejorado, Notificaciones en aplicaciones para menciones de grupos, Uso compartido mediante vínculos

Mantenemos las noticias en tiempo real de Elementos que sigo centradas en quién sigue actualmente. Cuando las personas mencionan uno de sus grupos, puede obtener una notificación en la aplicación. Compartir un vínculo a una publicación es más sencillo que nunca.

EN ESTA SECCIÓN:

Siga lo que siga

Seguir las publicaciones de alguien puede ser una tarea que causa distracción. Está interesado en las publicaciones de un colega y de repente sus noticias en tiempo real están plagadas de publicaciones de cualquier otra persona que lo está también. En la versión Winter '16, todas las nuevas organizaciones de Salesforce limitaban las noticias en tiempo real de Elementos que sigo a quién sigue actualmente; ¡no más intrusos! Ahora estamos compartiendo esta generosidad con organizaciones más antiguas. (No activamos el modelo de seguimiento actualizado para organizaciones que rechazaron la activación automática.) Publique una actualización en el perfil de un colega. Ahora, las únicas personas que ven su publicación son colegas, las personas que le siguen y las personas que @mencione. Esta función está disponible en todas las plataformas.

Obtener notificaciones en aplicaciones para menciones de grupo

Los miembros del grupo tienen una nueva oportunidad para tener más capacidad de respuesta cuando se @menciona su grupo. Las menciones de grupo agora desencadenan notificaciones en aplicaciones. Descubra rápidamente las personas que desea que el grupo tenga en cuenta. Esta función está disponible en Lightning Experience y comunidades Lightning.

Compartir vínculos en publicaciones

La función Compartir en el publicador de Chatter incluye ahora una opción Copiar vínculo. Utilícela para seleccionar un vínculo que salta directamente a la vista de detalles de una publicación. Esta función está disponible en Lightning Experience.

Aplicar un filtro y adherirse a él

Cuando aplica un filtro a una noticia en tiempo real, desea que persista. No desea restablecerlo cada vez que visita las noticias en tiempo real. Las noticias en tiempo real de grupos y perfiles, y cualquier otra noticia en tiempo real donde selecciona un filtro de noticias en tiempo real, se adhieren a su filtro. El filtro para esas noticias en tiempo real concretas permanece vigente, incluso cuando cierra su navegador y navega fuera de las noticias en tiempo real. Esta función está disponible en Lightning Experience.

Hacer más en transmisiones de comunidad desde su organización interna de Salesforce (Beta)

Trabajar con vínculos y opciones, votar a favor y votar en contra y marcar como verificado por la compañía: estas acciones están ahora disponibles cuando visualiza la transmisión de una compañía desde su organización interna de Salesforce. Estas funciones están disponibles en Lightning Experience y comunidades Lightning.

Trabajar con una lista simplificada de dominios de vista previa de vínculo enriquecidos

Realizamos una pequeña limpieza en la lista de dominios compatibles para obtener vistas previas de vínculos enriquecidas. Agregamos nuevos dominios y borramos aquellos obsoletos. Los dominios compatibles proporcionan vistas previas y miniaturas de alta calidad de los archivos que adjunta a sus publicaciones de Chatter. Esta función está disponible en Lightning Experience.

Obtener un desempeño mejorado con resúmenes de email de usuario de Chatter optimizados

Para mejorar el desempeño, reducimos tanto el tamaño de email de resumen como la complejidad de los niveles de anidamiento utilizados en el formato del resumen. Aunque el aspecto general de los resúmenes es el mismo, verá pequeños cambios dependiendo del cliente de email que utilice. Estos cambios se aplican a resúmenes de usuario únicamente. Los resúmenes de grupo no se pueden cambiar. Esta función está disponible en todas las plataformas.

Siga lo que siga

Seguir las publicaciones de alguien puede ser una tarea que causa distracción. Está interesado en las publicaciones de un colega y de repente sus noticias en tiempo real están plagadas de publicaciones de cualquier otra persona que lo está también. En la versión Winter '16, todas las nuevas organizaciones de Salesforce limitaban las noticias en tiempo real de Elementos que sigo a quién sigue actualmente; ¡no más intrusos! Ahora estamos compartiendo esta generosidad con organizaciones más antiguas. (No activamos el modelo de seguimiento actualizado para organizaciones que rechazaron la activación automática.) Publique una actualización en el perfil de un colega. Ahora, las únicas personas que ven su publicación son colegas, las personas que le siguen y las personas que @mencione. Esta función está disponible en todas las plataformas.

Si rechazó la activación automática de nuevas funciones en su organización, haga contacto con Salesforce para obtener esta actualización.

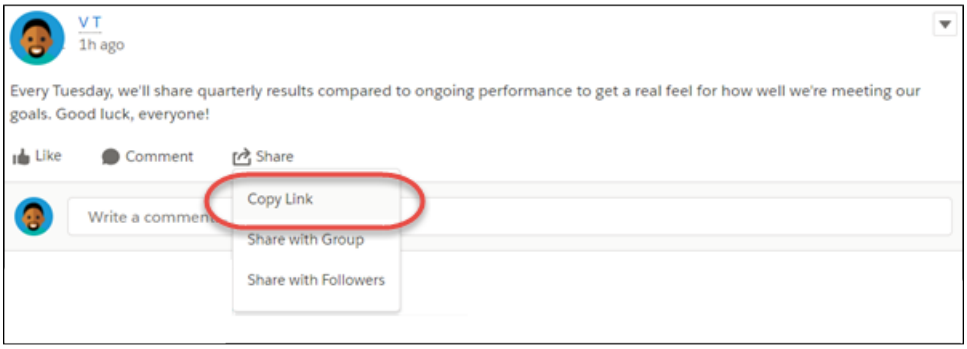
Obtener notificaciones en aplicaciones para menciones de grupo

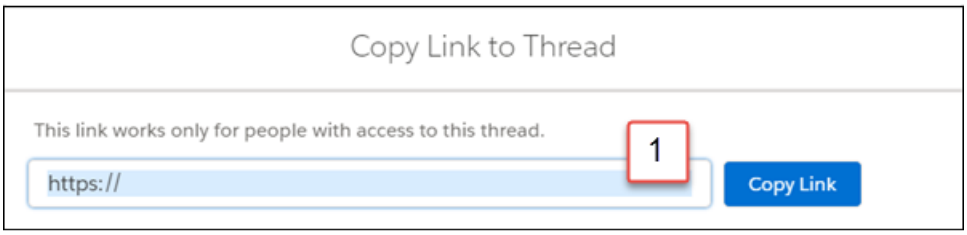
Los miembros del grupo tienen una nueva oportunidad para tener más capacidad de respuesta cuando se @menciona su grupo. Las menciones de grupo agora desencadenan notificaciones en aplicaciones. Descubra rápidamente las personas que desea que el grupo tenga en cuenta. Esta función está disponible en Lightning Experience y comunidades Lightning.

Para recibir notificaciones acerca de menciones de grupo, los miembros deben seleccionar **Correo electrónico por cada publicación** bajo Grupos en su configuración de notificaciones de email de Chatter.

Compartir vínculos en publicaciones

La función Compartir en el publicador de Chatter incluye ahora una opción Copiar vínculo. Utilícela para seleccionar un vínculo que salta directamente a la vista de detalles de una publicación. Esta función está disponible en Lightning Experience.



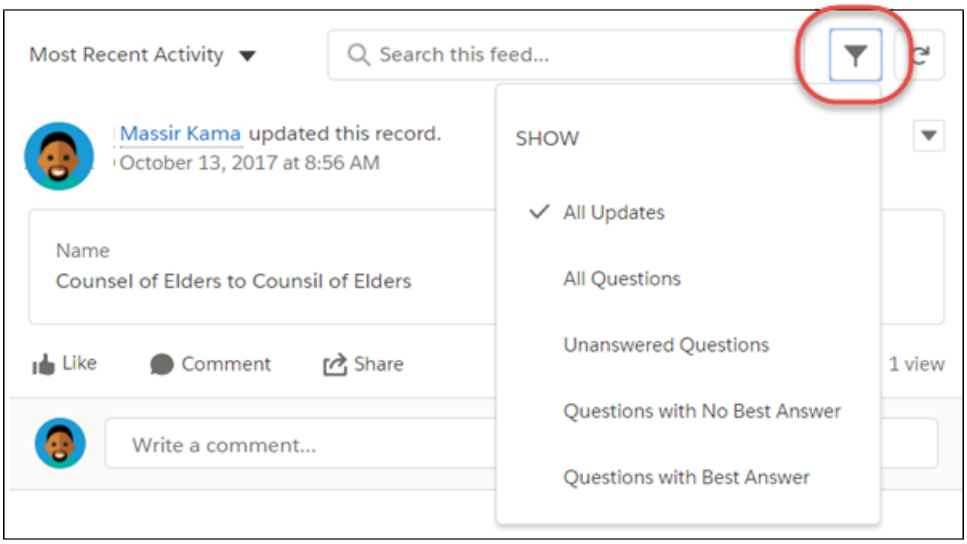


El vínculo completa aparece en el cuadro de diálogo Copiar vínculo en el hilo (1). Lo sacamos de esta imagen para preservar la privacidad.

La copia coloca el vínculo en su portapapeles. Puede pegar el vínculo allá donde desee. Péguelo en el publicador de Chatter para ver una vista previa de la publicación que está vinculando.

Aplicar un filtro y adherirse a él

Cuando aplica un filtro a una noticia en tiempo real, desea que persista. No desea restablecerlo cada vez que visita las noticias en tiempo real. Las noticias en tiempo real de grupos y perfiles, y cualquier otra noticia en tiempo real donde selecciona un filtro de noticias en tiempo real, se adhieren a su filtro. El filtro para esas noticias en tiempo real concretas permanece vigente, incluso cuando cierra su navegador y navega fuera de las noticias en tiempo real. Esta función está disponible en Lightning Experience.



La adhesividad se aplica únicamente a las noticias en tiempo real donde lo estableció, por lo que puede establecer diferentes filtros en diferentes noticias en tiempo real. El borrado de la memoria caché de su navegador borra el filtro, por lo que la próxima vez que visite las noticias en tiempo real, obtiene un filtro predeterminado.

Los filtros y las opciones de clasificación en las noticias en tiempo real Elementos que sigo no se adhieren.

Hacer más en transmisiones de comunidad desde su organización interna de Salesforce (Beta)

Trabajar con vínculos y opciones, votar a favor y votar en contra y marcar como verificado por la compañía: estas acciones están ahora disponibles cuando visualiza la transmisión de una compañía desde su organización interna de Salesforce. Estas funciones están disponibles en Lightning Experience y comunidades Lightning.

Nota: Esta versión incluye una versión beta de vinculación en transmisiones entre comunidades, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. La vinculación en transmisiones entre comunidades no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para la vinculación en transmisiones entre comunidades en Trailblazer Community de Chatter entre comunidades (Piloto).

Además de acciones de noticias en tiempo real habituales, como responder, comentar, mencionar y me gusta, a continuación le mostramos acciones que puede realizar desde las transmisiones de comunidades que visite en su organizaciones interna de Salesforce.

- Vote a favor o en contra de preguntas y respuestas y vea el impacto en su comunidad.
- Verifique respuestas y vea la verificación en su comunidad.
- Haga clic en un vínculo a un perfil de usuario, una cuenta, un tema o un caso y dé el salto a su comunidad de inicio.
- Agregue un tema y se agrega a su comunidad.
- Haga clic en la marca de tiempo en una publicación y dé el salto a la vista de detalles de la publicación en su comunidad de inicio.
- Copie un vínculo que lleva a la vista de detalles del elemento, la persona o la publicación en su comunidad de inicio.
- Haga clic en una mención en una transmisión de comunidad y vaya a su comunidad de inicio.

No hay ninguna configuración especial para obtener vínculos que funcionan entre su comunidad y su organización interna. Sin embargo, las funciones, como votar a favor y votar en contra y marcar como verificado por la compañía, requieren que las active para su comunidad.

Consideraciones Beta

- No puede crear una transmisión de comunidad desde su organización interna de Salesforce. Cree transmisiones desde su comunidad.
- Algunas funciones de Chatter disponibles en una comunidad no están disponibles cuando visita una transmisión de comunidad desde su organización interna. Por ejemplo, archivos adjuntos, imágenes en línea, uso compartido de publicaciones y tarjetas al pasar el ratón no están disponibles cuando visualiza transmisiones de comunidad de forma interna.
- Los temas de comunidad no aparecen cuando visualiza una transmisión desde su organización interna de Salesforce. Sin embargo, puede agregar temas.

Trabajar con una lista simplificada de dominios de vista previa de vínculo enriquecidos

Realizamos una pequeña limpieza en la lista de dominios compatibles para obtener vistas previas de vínculos enriquecidas. Agregamos nuevos dominios y borramos aquellos obsoletos. Los dominios compatibles proporcionan vistas previas y miniaturas de alta calidad de los archivos que adjunta a sus publicaciones de Chatter. Esta función está disponible en Lightning Experience.

Para una lista de dominios compatibles, consulte "Dominios URL para vistas previas de vínculos enriquecidos en noticias".

Obtener un desempeño mejorado con resúmenes de email de usuario de Chatter optimizados

Para mejorar el desempeño, reducimos tanto el tamaño de email de resumen como la complejidad de los niveles de anidamiento utilizados en el formato del resumen. Aunque el aspecto general de los resúmenes es el mismo, verá pequeños cambios dependiendo del cliente de email que utilice. Estos cambios se aplican a resúmenes de usuario únicamente. Los resúmenes de grupo no se pueden cambiar. Esta función está disponible en todas las plataformas.

Otras modificaciones en Chatter: Actividad de grupo simplificada, Tareas de Chatter en Process Builder y Reglas de flujo de trabajo, Etiquetas de almohadilla en más sitios

Obtenga actualizaciones de última actividad simplificadas para grupos. Averigüe lo que puede hacer cuando Chatter cumple las reglas de flujo de trabajo y Process Builder. Utilice etiquetas de almohadilla en sondeos para organizar más información en sus temas.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener actualizaciones más simplificadas en la lista de grupo Última actividad

Cuando visualiza la columna Última actividad en una lista de grupo, verá la fecha la hora de la última actualización. ¿Pero qué sucede si tiene un grupo muy popular con personas publicando actualizaciones continuamente? Para ayudar con el desfase de tiempo y desempeño, la marca de tiempo en la columna Última actividad muestra ahora actualizaciones que se realizaron 5 minutos antes. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Automatizar tareas de Chatter con reglas de flujo de trabajo y Process Builder

Ahora puede utilizar grupos, suscripciones a grupos, temas y asignaciones de temas con reglas de flujo de trabajo y Process Builder. Envíe emails automáticos al propietario de un grupo cuando un miembro del grupo abandona. O bien agregue automáticamente un tema específico a una publicación. Esta función está disponible para utilizar en cualquier parte que utilice procesos y reglas de flujo de trabajo. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Utilizar etiquetas de almohadilla en sondeos

Encuentre fácilmente todas las publicaciones relacionadas bajo un solo tema siempre que desee utilizando etiquetas de almohadilla cuando publique sondeos. Por ejemplo, etiquete todos sus sondeos relacionados con RR. HH. con #FabPlaceToWork o #Awesome! Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Obtener actualizaciones más simplificadas en la lista de grupo Última actividad

Cuando visualiza la columna Última actividad en una lista de grupo, verá la fecha la hora de la última actualización. ¿Pero qué sucede si tiene un grupo muy popular con personas publicando actualizaciones continuamente? Para ayudar con el desfase de tiempo y desempeño, la marca de tiempo en la columna Última actividad muestra ahora actualizaciones que se realizaron 5 minutos antes. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Obtener actualizaciones más simplificadas en la lista de grupo Última actividad

Automatizar tareas de Chatter con reglas de flujo de trabajo y Process Builder

Ahora puede utilizar grupos, suscripciones a grupos, temas y asignaciones de temas con reglas de flujo de trabajo y Process Builder. Envíe emails automáticos al propietario de un grupo cuando un miembro del grupo abandona. O bien agregue automáticamente un tema específico a una publicación. Esta función está disponible para utilizar en cualquier parte que utilice procesos y reglas de flujo de trabajo. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBIÉN

Automatizar más tareas con reglas de flujo de trabajo y Process Builder

Utilizar etiquetas de almohadilla en sondeos

Encuentre fácilmente todas las publicaciones relacionadas bajo un solo tema siempre que desee utilizando etiquetas de almohadilla cuando publique sondeos. Por ejemplo, etiquete todos sus sondeos relacionados con RR. HH. con #FabPlaceToWork o #Awesome! Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Archivos: Gestión de pertenencia a bibliotecas, Vista previa de archivos durante desplazamientos, Uso de Quip con Salesforce

Proporcione a su equipo una forma de realizar vistas previas de archivos durante sus desplazamientos. Acceda rápidamente a sus archivos de activos más recientes, permita a usuarios estándar crear activos y proporcione a clientes una forma de crear archivos de activos a los que pueden acceder usuarios no autenticados. Flujo es una nueva forma de utilizar el componente Carga de archivos. Agregue miembros de bibliotecas desde la ficha Inicio de Archivos con la nueva función Gestión de miembros de bibliotecas. Utilice la configuración guiada de Quip para integrar Quip y Salesforce.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Acceder a archivos con la lista de vista de activos

Con la Vista de lista de archivos de activos, puede acceder rápidamente a todos sus archivos de activos. Los archivos se enumeran en orden por la fecha de la última modificación. Cuando hace clic en Nombre único de un archivo, aparece la página Detalles y puede ver el archivo. Estos cambios se aplican a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Permitir a los usuarios estándar crear activos

Cualquier usuario que tenga acceso a Archivos ahora puede crear activos de contenido siempre y cuando el usuario tenga el permiso de usuario Ver parámetros y configuración. Utilice la última versión de la API para crear activos de contenido. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Crear archivos de activos para usuarios no autenticados

Ahora tiene una forma de proporcionar a los clientes una forma de crear archivos de activos a los que pueden acceder los usuarios no autenticados. Esta función incluye un servlet específico para usuarios no autenticados para acceder al archivo de activo. Asegúrese de etiquetar activos como accesibles públicamente. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Realizar vistas previas de archivos durante los desplazamientos

Ya esté trabajando en la oficina o fuera de ella, puede utilizar Vista previa de archivos para llegar a sus archivos. Vista previa de archivos en Mobile le proporciona el acceso a sus archivos desde su celular o tablet. Con opciones para ver y descargar, puede tener una experiencia sencilla mientras trabaja desde la oficina o durante sus desplazamientos. Esta función está disponible en Lightning Experience y la web móvil de Salesforce.

Agregar miembros de bibliotecas con gestión de miembros de bibliotecas (Beta)

Gestión de miembros de bibliotecas es una nueva forma de agregar miembros de bibliotecas desde la ficha Inicio de Archivos. Puede agregar múltiples miembros al mismo tiempo y establecer permisos de miembro, como Administrador, Visor o Colaborador. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Configurar Quip para una mejor integración con Salesforce

Conecte su organización de Salesforce a Quip con unos pasos sencillos. Quip combina de forma sencilla la comunicación y el trabajo de su equipo en un núcleo central. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Integrar Quip

Configure Quip para chatear y colaborar en documentos, hojas de cálculo y listas de comprobación. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Cargar archivos desde un flujo

Puede cargar archivos desde un flujo agregando el componente Lightning forceContent:fileUpload a una pantalla del flujo. Este cambio se aplica a Lightning Experience y a la aplicación móvil Salesforce. Sin embargo, solo funciona para el tiempo de ejecución del flujo Lightning.

Omitir desencadenadores y reglas de validación en Archivos de activos

Para ayudar a evitar fallos de implementación de paquetes, puede evitar la ejecución de desencadenadores y reglas de validación en inserciones, actualizaciones o eliminaciones relacionadas con archivos de activos. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Acceder a archivos con la lista de vista de activos

Con la Vista de lista de archivos de activos, puede acceder rápidamente a todos sus archivos de activos. Los archivos se enumeran en orden por la fecha de la última modificación. Cuando hace clic en Nombre único de un archivo, aparece la página Detalles y puede ver el archivo. Estos cambios se aplican a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Para ver su lista, vaya a **Configuración**, ingrese Archivos de activos en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Archivos de activos**.

CONSULTE TAMBIÉN

Afinar más los resultados de cuentas y archivos con filtros

Permitir a los usuarios estándar crear activos

Cualquier usuario que tenga acceso a Archivos ahora puede crear activos de contenido siempre y cuando el usuario tenga el permiso de usuario Ver parámetros y configuración. Utilice la última versión de la API para crear activos de contenido. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

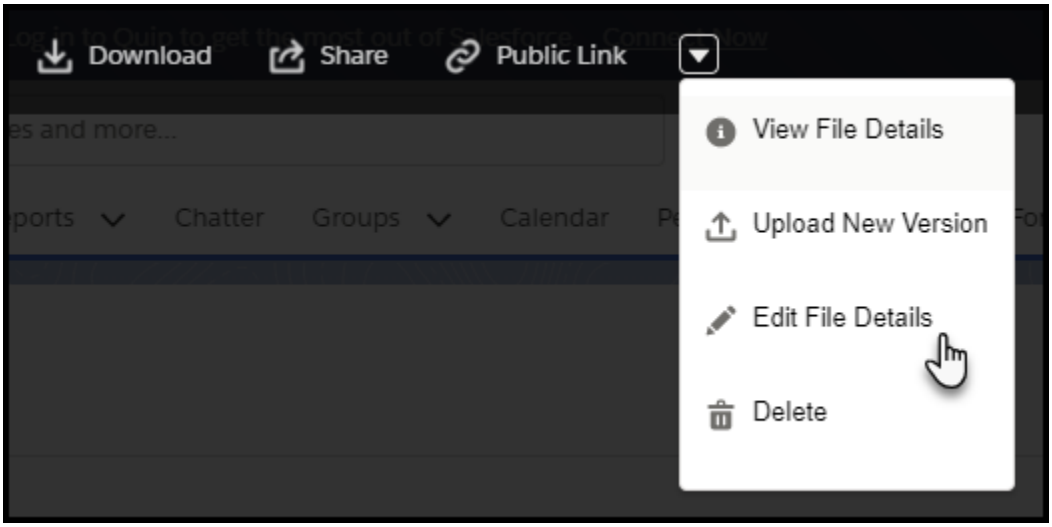
Crear archivos de activos para usuarios no autenticados

Ahora tiene una forma de proporcionar a los clientes una forma de crear archivos de activos a los que pueden acceder los usuarios no autenticados. Esta función incluye un servlet específico para usuarios no autenticados para acceder al archivo de activo. Asegúrese de etiquetar activos como accesibles públicamente. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Realizar vistas previas de archivos durante los desplazamientos

Ya esté trabajando en la oficina o fuera de ella, puede utilizar Vista previa de archivos para llegar a sus archivos. Vista previa de archivos en Mobile le proporciona el acceso a sus archivos desde su celular o tablet. Con opciones para ver y descargar, puede tener una experiencia sencilla mientras trabaja desde la oficina o durante sus desplazamientos. Esta función está disponible en Lightning Experience y la web móvil de Salesforce.

En un escritorio, los iconos de Vista previa de archivos están destacados.



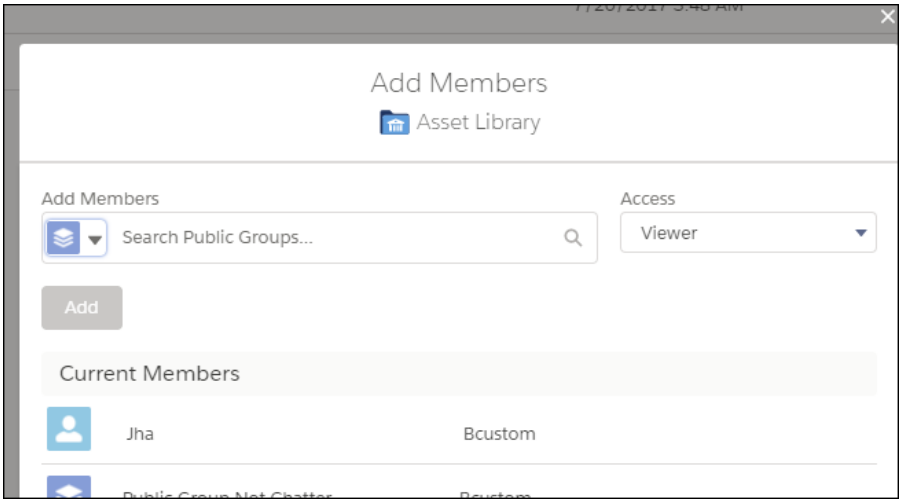
También puede descargar o ver archivos externos en Box, Google Drive y Quip desde la web móvil de Salesforce. Asegúrese de que la aplicación está instalada en su dispositivo, que inició sesión en la fuente de datos externa y la aplicación externa y que tiene acceso al archivo. Y no se preocupe, si está realizando una vista previa de un archivo de Microsoft SharePoint u OneDrive For Business en la web móvil de Salesforce, puede descargarlo.

Agregar miembros de bibliotecas con gestión de miembros de bibliotecas (Beta)

Gestión de miembros de bibliotecas es una nueva forma de agregar miembros de bibliotecas desde la ficha Inicio de Archivos. Puede agregar múltiples miembros al mismo tiempo y establecer permisos de miembro, como Administrador, Visor o Colaborador. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Nota: Esta versión incluye una versión beta de Gestión de miembros de bibliotecas, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. Gestión de miembros de bibliotecas no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No

podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.



Puede cambiar los permisos de gestión de miembros de biblioteca utilizando Salesforce Classic.

Nota: No diferenciamos entre usuarios internos y externos.

Configurar Quip para una mejor integración con Salesforce

Conecte su organización de Salesforce a Quip con unos pasos sencillos. Quip combina de forma sencilla la comunicación y el trabajo de su equipo en un núcleo central. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Vaya a **Configuración**, ingrese `Quip` en el cuadro Búsqueda rápida y siga los pasos.

Integrar Quip

Configure Quip para chatear y colaborar en documentos, hojas de cálculo y listas de comprobación. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Vaya a **Espacios de trabajo de comunidad** > **Configuración guiada** y seleccione **Integración de Quip**. Haga clic en **Configuración guiada**, y en marcha.

Cargar archivos desde un flujo

Puede cargar archivos desde un flujo agregando el componente Lightning forceContent:fileUpload a una pantalla del flujo. Este cambio se aplica a Lightning Experience y a la aplicación móvil Salesforce. Sin embargo, solo funciona para el tiempo de ejecución del flujo Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

Cargar archivos directamente desde un flujo

Omitir desencadenadores y reglas de validación en Archivos de activos

Para ayudar a evitar fallos de implementación de paquetes, puede evitar la ejecución de desencadenadores y reglas de validación en inserciones, actualizaciones o eliminaciones relacionadas con archivos de activos. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Vaya a **Configuración**, ingrese `Files` en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Configuración general**. A continuación seleccione **Omitir la ejecución de desencadenadores y reglas de validación en archivos de activos**.

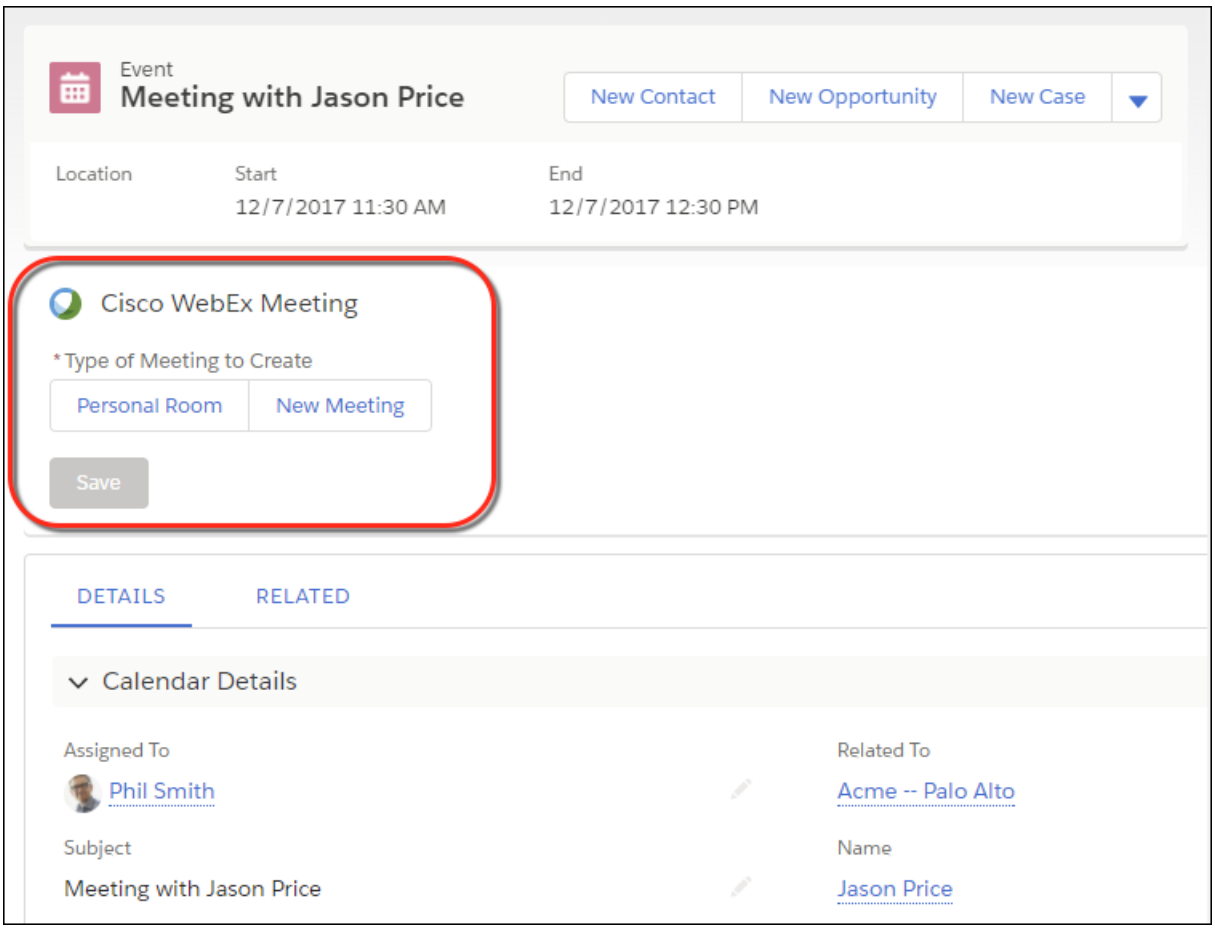
Integraciones de Salesforce: Permitir a los usuarios agregar reuniones de WebEx a eventos de Salesforce

Los usuarios de Salesforce que también utilizan Cisco WebEx para sus reuniones pueden agregar sus salas personales o una nueva reunión a eventos de Salesforce. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Los usuarios pueden agregar una reunión de WebEx desde la página de registro del evento.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**



Para permitir a sus usuarios agregar reuniones de WebEx a sus eventos de Salesforce:

1. Active Reuniones de WebEx en Configuración. Se requiere un nombre de sitio de WebEx. El administrador del sitio de WebEx puede proporciona el nombre del sitio para su organización.
2. Cree un conjunto de permisos para usuarios de Cisco WebEx, y asígneles el conjunto de permisos.
3. El componente Redactor de Cisco WebEx se agrega a las páginas de eventos de sus usuarios. Cuando cree una página de eventos personalizada, agregue el componente utilizando el Generador de aplicaciones Lightning.

Los usuarios sin el permiso de usuario de WebEx no ven este componente en la página.

Móvil Hacer más en los desplazamientos

Las aplicaciones móviles de Salesforce ayudan sus usuarios a permanecer productivos en sus días ajetreados, sin importar donde están. Así que estuvimos trabajando duro agregando nuevas formas de ayudar a sus usuarios fuera de la oficina. Salesforce ofrece mejoras en Chatter y muchas otras funciones de ventas, por lo que los profesionales de ventas pueden cuidar aún más su negocio desde sus teléfonos.

EN ESTA SECCIÓN:

Aplicación móvil Salesforce: Mejores funciones de ventas y mejoras de Chatter

Salesforce trajo de vuelta a su equipo. Ahora pueden simplificar la creación de equipos de oportunidad agregando miembros de equipos de cuenta al equipo de oportunidad. Tampoco se perderán nada nunca cuando estén fuera de sus escritorios con notificaciones de envío para menciones de grupo.

Salesforce Authenticator: Comunicación mejorada y Seguimiento de actividad

Salesforce Authenticator v2.11 se comunica ahora de forma más clara con usted. Manténgase al día del historial completo de cada actividad de verificación, incluyendo la acción, la fecha, la ubicación, el dispositivo y la respuesta.

Aplicación móvil Salesforce: Mejores funciones de ventas y mejoras de Chatter

Salesforce trajo de vuelta a su equipo. Ahora pueden simplificar la creación de equipos de oportunidad agregando miembros de equipos de cuenta al equipo de oportunidad. Tampoco se perderán nada nunca cuando estén fuera de sus escritorios con notificaciones de envío para menciones de grupo.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones excepto Database.com

EN ESTA SECCIÓN:

Acceder a la aplicación móvil Salesforce

Sus usuarios disponen de varias opciones para acceder a Salesforce en dispositivos móviles que cumplen los requisitos mínimos de plataforma.

Novedades en Salesforce para Android e iOS

La versión más reciente de Salesforce para Android e iOS versión 15.0. De un vistazo, estas son las novedades en las aplicaciones de la versión 15.0.

Todas las novedades en la aplicación de Salesforce

Nuestra última ronda de novedades y mejoras de las funciones de la aplicación de Salesforce hacen más fácil el acceso a Salesforce en los desplazamientos.

Funciones de Spring '18 diferentes o no disponibles en la aplicación de Salesforce

La aplicación móvil de Salesforce no incluye todas las funciones disponibles en el sitio completo de Salesforce, si su organización está utilizando Lightning Experience o Salesforce Classic. Obtenga información acerca de las mejoras de Salesforce de Spring '18 que no están disponibles en la aplicación de Salesforce, tienen errores funcionales desde el sitio completo o funcionan de otro modo en la aplicación móvil.

Acceder a la aplicación móvil Salesforce

Sus usuarios disponen de varias opciones para acceder a Salesforce en dispositivos móviles que cumplen los requisitos mínimos de plataforma.

- Instale Salesforce para Android o iOS. Los usuarios pueden descargar la aplicación desde Google Play o App Store.
- Acceda a la aplicación Salesforce desde un navegador móvil compatible en dispositivos Android, iOS y Windows compatibles. Esta opción no requiere instalar nada.

Novedades en Salesforce para Android e iOS

La versión más reciente de Salesforce para Android e iOS versión 15.0. De un vistazo, estas son las novedades en las aplicaciones de la versión 15.0.

Salesforce para Android, Versión 15.0

Salesforce para Android, versión 15.0 se lanzará en Google Play la semana lunes, 12 de febrero de 2018 y se implementará gradualmente en clientes en un par de semanas.

Estas son las novedades en Salesforce para Android.

- Disfrutar de una moderna experiencia de Chatter en Salesforce para Android en la página 331
- Compartir contenido con el nuevo redactor de publicaciones de Chatter en la página 330
- Ver imágenes en línea y múltiples datos adjuntos en las noticias en tiempo real de Chatter en la página 333
- Acceder a sus noticias en tiempo real personalizadas con transmisiones de Chatter en la página 335
- Acceder y colaborar en la aplicación Quip en la página 327
- Crear accesos directos a sus páginas de Salesforce principales con Favoritos en la página 336

Salesforce para iOS, Versión 15.0

A partir de la semana del lunes, 12 de febrero de 2018, la App Store empieza a ofrecer Salesforce para iOS, versión 15.0.

Estas son las novedades en Salesforce para iOS.

- Animar sus mensajes con teclados de terceros en la página 338
- Ejecutar Salesforce en su iPhone X en la página 324
- Acceder a sus noticias en tiempo real personalizadas con transmisiones de Chatter en la página 335
- Acceder y colaborar en la aplicación Quip en la página 327
- Crear accesos directos a sus páginas de Salesforce principales con Favoritos en la página 336

Todas las novedades en la aplicación de Salesforce

Nuestra última ronda de novedades y mejoras de las funciones de la aplicación de Salesforce hacen más fácil el acceso a Salesforce en los desplazamientos.

La aplicación móvil de Salesforce está disponible para todas las ediciones, a excepción de Database.com, sin una licencia adicional. La edición y las licencias de su organización de Salesforce, así como el perfil y los conjuntos de permisos asignados a un usuario, determina los datos y las funciones de Salesforce que están disponibles para cada usuario de la aplicación de Salesforce.

Mejoras y cambios	Salesforce para Android	Salesforce para iOS	Aplicación móvil Salesforce	Configuración en el sitio completo
Compatibilidad de dispositivos y navegadores				
Ejecutar Salesforce en su iPhone X		✔		
Buscar				
Nueva experiencia de búsqueda en Salesforce para iOS	✔ (A partir de v13.0)	✔ (Nuevo en v15.0)		
Funciones de ventas				
Ver perspectivas de Einstein acerca de sus cuentas y oportunidades (Piloto)	✔	✔		
Agregar miembros de equipos de cuentas a equipos de oportunidades	✔	✔	✔	✔
Utilizar Ruta para construir relaciones con cuentas	✔	✔	✔	✔
Utilizar Ruta para realizar un seguimiento del progreso de campañas	✔	✔	✔	✔
Ver más en los desplazamientos con Gestión de territorio de compañía	✔	✔	✔	
Funciones de productividad				
Dar más acceso a representantes a asistentes	✔	✔	✔	✔
Acceder y colaborar en la aplicación Quip	✔	✔	✔	
Funciones de integración con Google				
Dar más acceso a usuarios de Google a asistentes	✔	✔	✔	✔
Sincronizar eventos desde Salesforce a Google Calendar™ únicamente	✔	✔	✔	✔
Sincronizar cuentas personales con contactos de Google	✔	✔	✔	✔
Funciones de integración con Microsoft				
Dar más acceso a usuarios de Microsoft Exchange® a asistentes	✔	✔	✔	✔
Sincronizar eventos desde Salesforce a Microsoft® Exchange únicamente	✔	✔	✔	✔
Sincronizar eventos en ambos sentidos para representantes con Microsoft® Exchange 2013 y 2016	✔	✔	✔	✔
Sincronizar cuentas personales con contactos de Microsoft®	✔	✔	✔	✔
Funciones de Servicio al cliente				

Mejoras y cambios	Salesforce para Android	Salesforce para iOS	Aplicación móvil Salesforce	Configuración en el sitio completo
Ver y gestionar plantillas de servicio en la aplicación de Salesforce	✔	✔	✔	✔
Realizar un seguimiento de devoluciones de productos e inventarios con órdenes de devolución	✔	✔	✔	✔
Reportes y tableros				
Retirada de los gráficos heredados para Salesforce Mobile en Spring '18.	✔	✔	✔	
Chatter				
Agregar estilo a sus comentarios y publicaciones de Mobile (Piloto)	✔	✔	✔	
Obtener notificaciones distribuidas para menciones de grupo	✔	✔	✔	✔
Fichas de noticias en tiempo real renombrada en sus dispositivos móviles	✔	✔	✔	
Compartir contenido con el nuevo redactor de publicaciones de Chatter	✔ (Nuevo en v15.0)	✔ (A partir de v14.0)		
Compartir contenido con el nuevo redactor de publicaciones de Chatter	✔ (Nuevo en v15.0)	✔ (A partir de v14.0)		
Ver imágenes en línea y múltiples datos adjuntos en las noticias en tiempo real de Chatter	✔ (Nuevo en v15.0)	✔ (A partir de v14.0)		
Acceder a sus noticias en tiempo real personalizadas con transmisiones de Chatter	✔	✔		✔
Lógica de negocio y automatización de procesos				
Iniciar un flujo a partir de una acción específica de objeto (Disponible de forma general)	✔	✔	✔	✔
Otras mejoras				
Crear accesos directos a sus páginas de Salesforce principales con Favoritos	✔	✔		
Animar sus mensajes con teclados de terceros		✔		

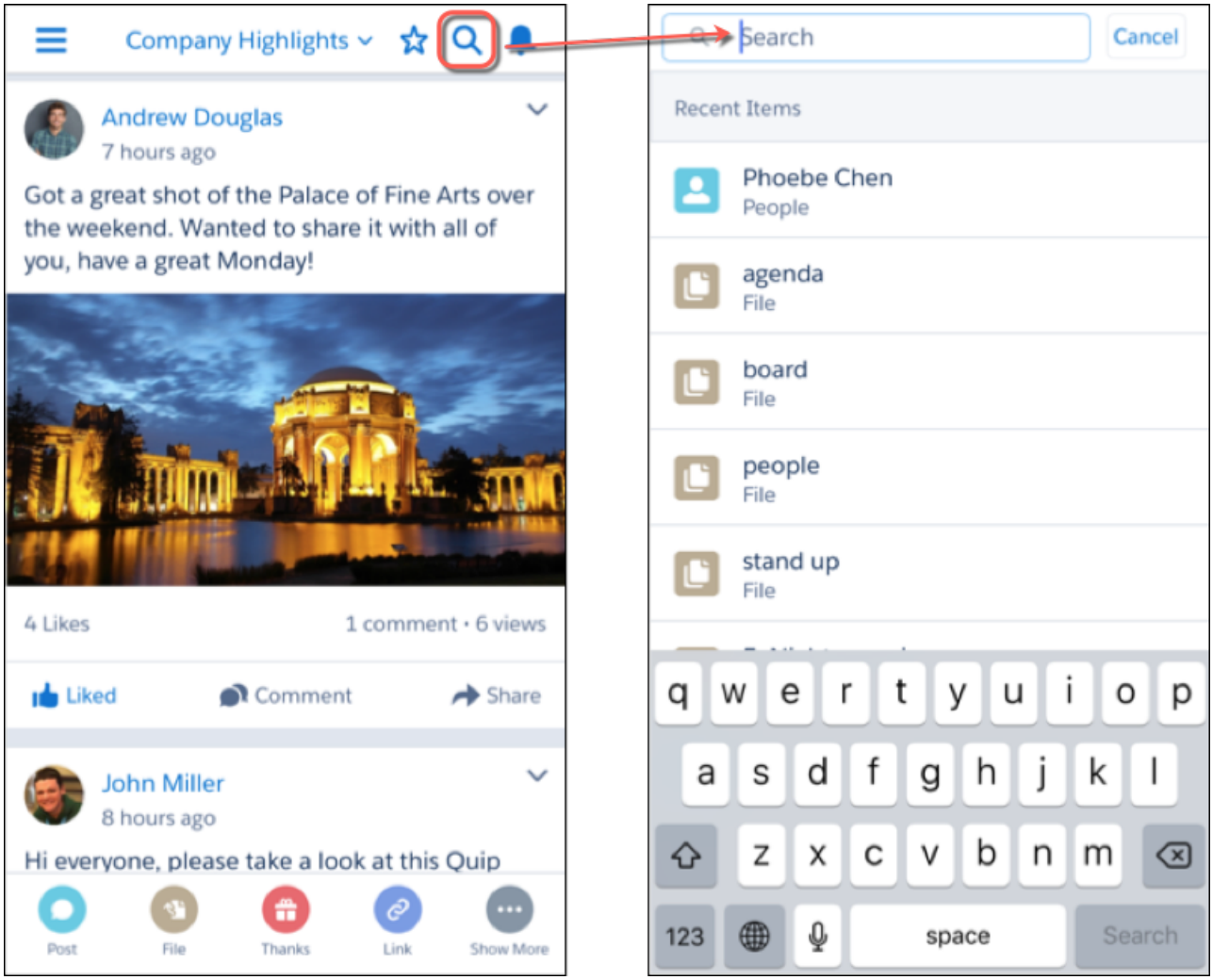
Ejecutar Salesforce en su iPhone X

Salesforce para iOS es totalmente compatible con el nuevo iPhone X. Aproveche el sistema todo pantalla y la visualización mejorada que el iPhone X tiene que ofrecer mientras trabaja con Salesforce durante sus desplazamientos. El iPhone X es compatible con la versión 15.0 o posterior de Salesforce para iOS.

Nueva experiencia de búsqueda en Salesforce para iOS

Encontrar registros y otras entidades es más sencillo que nunca utilizando la nueva y mejorada experiencia de búsqueda en Salesforce para iOS. La nueva experiencia de búsqueda se basa en Lightning Experience en el sitio completo de Salesforce. La nueva experiencia de búsqueda es intuitiva y fácil de utilizar para usuarios familiarizados con Lightning Experience. Esta nueva función está disponible en Salesforce para iOS, versión 15.0 o posterior.

La nueva experiencia de búsqueda es ahora accesible en cualquier parte de la aplicación. Los usuarios pueden tocar en cualquier parte en la aplicación para poner en marcha una búsqueda.



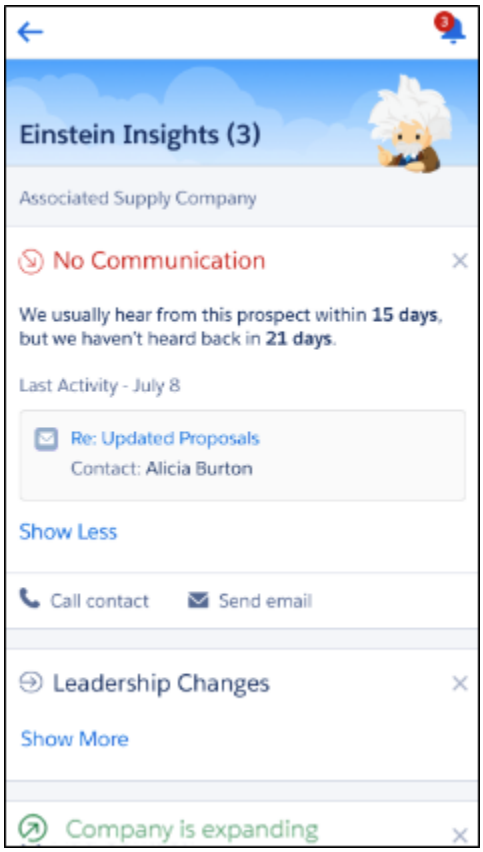
Ver perspectivas de Einstein acerca de sus cuentas y oportunidades (Piloto)

Perspectivas de Einstein están ahora en su dispositivo móvil. Manténgase informado con perspectivas sobre sus cuentas. Vea predicciones sobre qué contratos tienen más posibilidades de cerrarse, recordatorios sobre seguimientos, así como notificaciones cuando se producen momentos clave en una negociación. Los representantes pueden realizar acciones directamente desde las perspectivas, incluyendo la modificación del registro relacionado o enviando emails a contactos pertinentes. Este cambio se aplica a Salesforce para iOS y Salesforce para Android.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

Para acceder a las perspectivas, toque en la navegación izquierda.



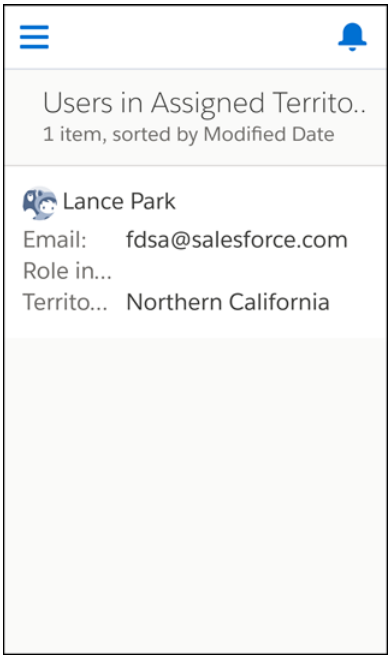
Necesita licencias de Sales Cloud Einstein para ver perspectivas en la aplicación móvil. La colaboración de acciones, los detalles de la cronología de actividades y las perspectivas de contactos sugeridas están disponibles únicamente en Lightning Experience.

Ver más en los desplazamientos con Gestión de territorio de compañía

Los representantes móviles obtienen ahora la lista relacionada Usuarios en territorios asignados en cuentas. Este cambio se aplica a todas las versiones de la aplicación Salesforce.

EDICIONES

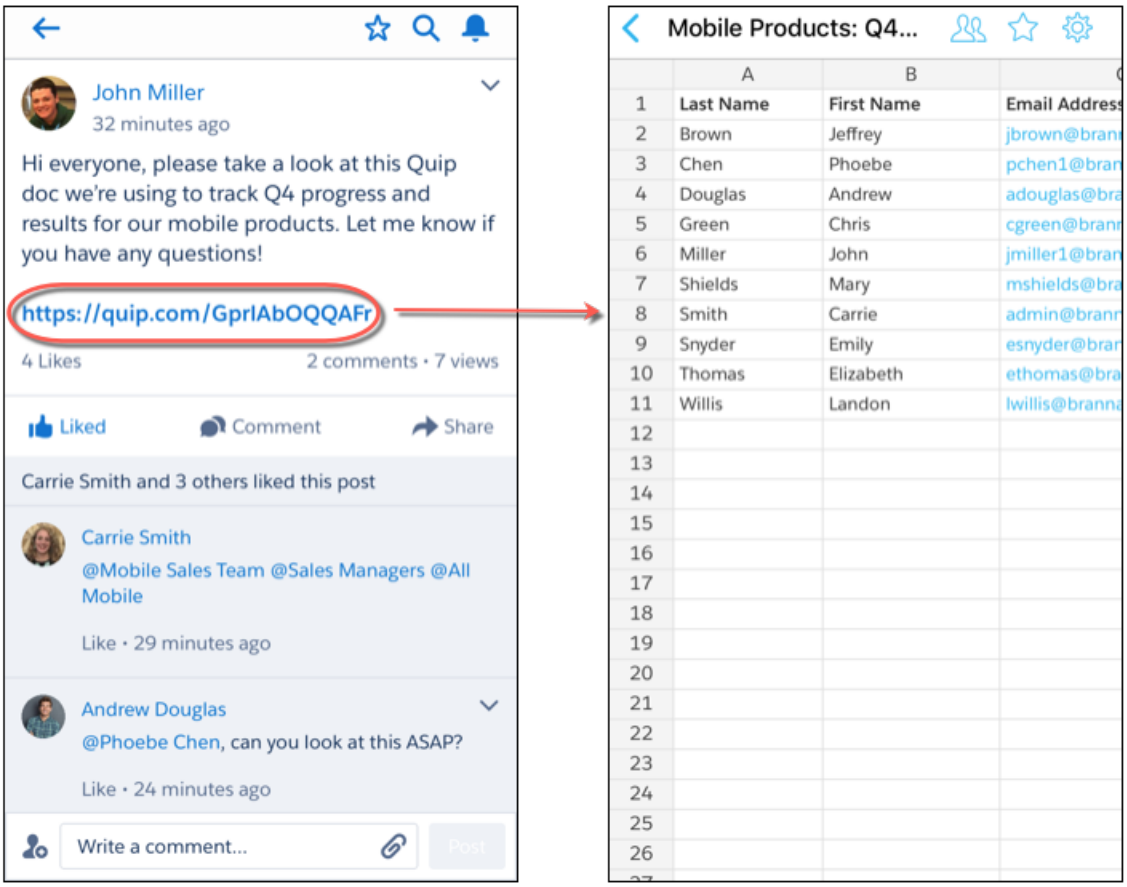
Disponible en: **Developer Edition** y **Performance Edition** y en **Enterprise Edition** y **Unlimited Edition** con Sales Cloud



Acceder y colaborar en la aplicación Quip

La colaboración con colegas en Quip durante los desplazamientos es más sencilla que nunca. Si obtiene su vínculo de Quip desde un email o desde Salesforce, todos los vínculos de Quip se abren en la aplicación móvil Quip. Esta función está disponible en todas las versiones de la aplicación Salesforce.

La aplicación móvil Quip está disponible desde la App Store y Google Play. Utilice la aplicación Quip para modificar sus documentos y colaborar con sus colegas. Puede navegar entre sus documentos de Quip y Salesforce de forma sencilla para realizar su trabajo desde cualquier lugar.



Nota: Solo los usuarios con acceso a un documento de Quip pueden abrirlo en la aplicación Quip.

Retirada de los gráficos heredados para Salesforce Mobile en Spring '18.

Los gráficos heredados formaron parte de la experiencia de Salesforce para Android, Salesforce para iOS y la aplicación móvil Salesforce durante muchos años, pero ahora les decimos adiós. Los Gráficos mejorados, la versión móvil de gráficos Lightning Experience, sustituyeron los Gráficos heredados en Salesforce para Android, Salesforce para iOS y la aplicación móvil Salesforce. Este cambio se aplica a todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Ésto es lo que significa la retirada de Gráficos heredados para su organización.

- En Spring '18, Salesforce para Android, Salesforce para iOS y la aplicación móvil Salesforce solo incluyen Gráficos mejorados y no puede volver a Gráficos heredados.
- Las organizaciones creadas durante o después de la versión Summer '16 ya tienen Gráficos mejorados como la única experiencia de gráficos para Salesforce para Android, Salesforce para iOS y la aplicación móvil Salesforce. Para estas organizaciones, nada cambia.
- La retirada de Gráficos heredados no afecta a los gráficos en el sitio completo de Salesforce (Salesforce Classic y Lightning Experience).

EDICIONES

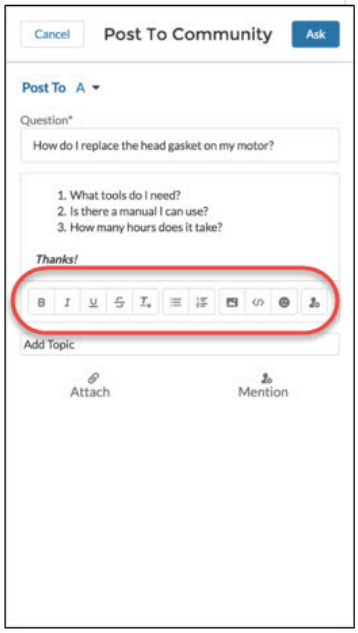
Gráficos mejorados disponibles en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Agregar estilo a publicaciones y comentarios en sus desplazamientos (Piloto)

Nuestro editor de texto enriquecido llega a la aplicación móvil Salesforce. En lugar de la persistente uniformidad de publicaciones de texto sin formato, los usuarios pueden agregar énfasis, personalidad y listas. Utilice el editor cuando redacte o modifique publicaciones, comentarios, preguntas y respuestas. Este cambio también significa que puede modificar publicaciones que agregó desde su escritorio durante sus desplazamientos. Esta función es nueva en todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Nota: Proporcionamos el editor de texto enriquecido móvil a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Esta función no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Haga contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce para activar esta función piloto.



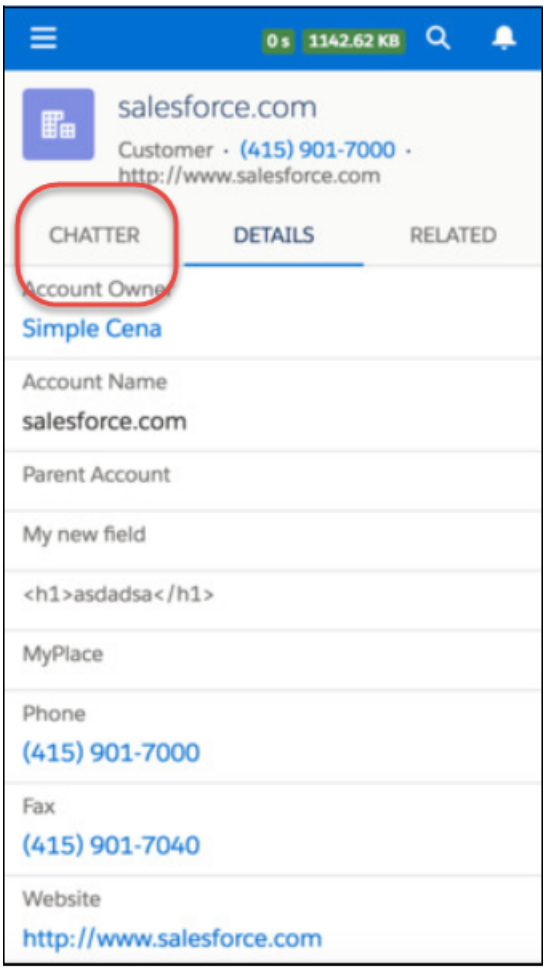
Obtener notificaciones distribuidas para menciones de grupo

Los miembros del grupo tienen una nueva oportunidad para tener más capacidad de respuesta cuando se @menciona su grupo. Las menciones de grupo ahora desencadenan notificaciones distribuidas. Está fuera de la oficina con solo un teléfono para permanecer conectado a esa negociación vital en la que está trabajando. Ahora puede contar con ellos para mantenerle sintonizado con las cosas de las que los usuarios quieren que su grupo esté al tanto.Esta función es nueva en todas las versiones de la aplicación de Salesforce.

Para recibir notificaciones acerca de menciones de grupo, los miembros deben seleccionar **Correo electrónico por cada publicación** bajo Grupos en su configuración de notificaciones de email de Chatter. Una vez activadas las notificaciones, puede obtener notificaciones distribuidas en dispositivos móviles activando **Alguien @menciona su grupo** bajo Configuración de notificaciones distribuidas.

Fichas de noticias en tiempo real renombrada en sus dispositivos móviles

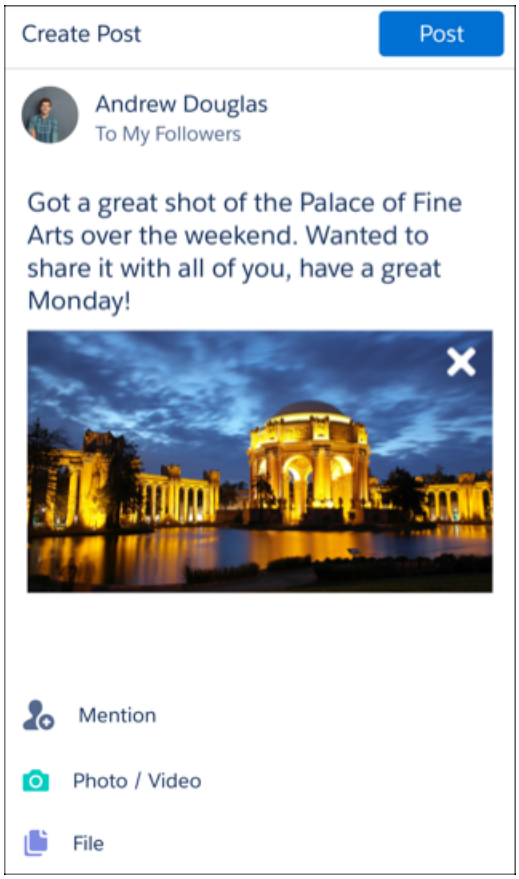
La ficha Noticias en tiempo real en los registros que visualiza desde su dispositivo móvil está ahora etiquetada como Chatter.Esta función es nueva en todas las versiones de la aplicación de Salesforce.



Compartir contenido con el nuevo redactor de publicaciones de Chatter

Disfrute del moderno redactor de publicaciones de Chatter cuando cree publicaciones, adjunte imágenes y archivos y mencione usuarios o grupos. El nuevo redactor hace que compartir actualizaciones sea más sencillo y placentero con un nuevo aspecto y vista previa de imágenes a tamaño completo. El nuevo redactor de publicaciones de Chatter está disponible en Salesforce para Android, versión 15.0 o posterior.

Las imágenes a tamaño completo y los datos adjuntos aparecen en el redactor, de modo que compartir la mejor fotografía de un evento o una diapositiva muy importante desde una presentación es sencillo. Puede eliminar rápidamente una imagen o archivo y adjuntar uno nuevo antes o después de redactar el texto de su publicación.



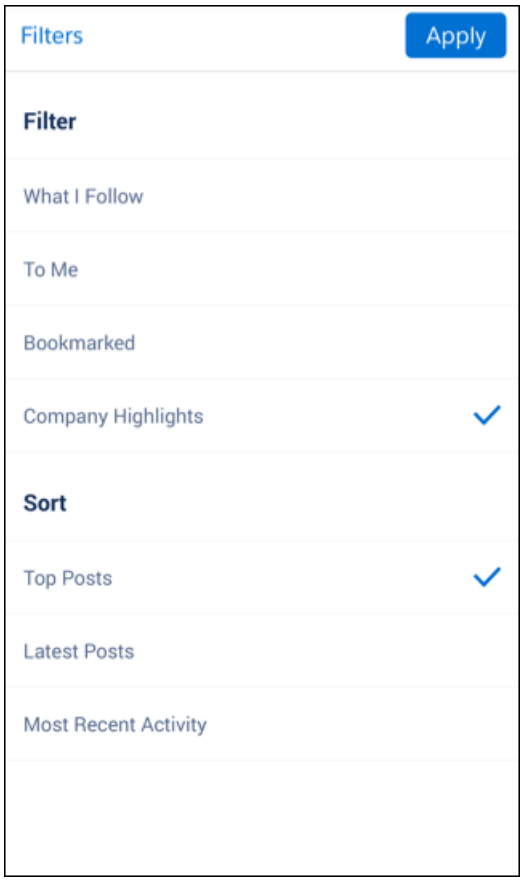
Disfrutar de una moderna experiencia de Chatter en Salesforce para Android

La nueva experiencia de Chatter es una delicia con un desplazamiento más suave y una experiencia de usuario más intuitiva. Agregamos noticias en tiempo real de Aspectos destacados de la compañía y la capacidad de compartir publicaciones de Chatter directamente desde sus noticias en tiempo real. Esta nueva experiencia está disponible en Salesforce para Android, versión 15.0 o posterior.

Con la nueva experiencia de las noticias en tiempo real de Chatter, disfrute de unas noticias en tiempo real más rápidas y modernas para colaborar con colegas de trabajo y clientes.

Noticias en tiempo real Aspectos destacados de la compañía

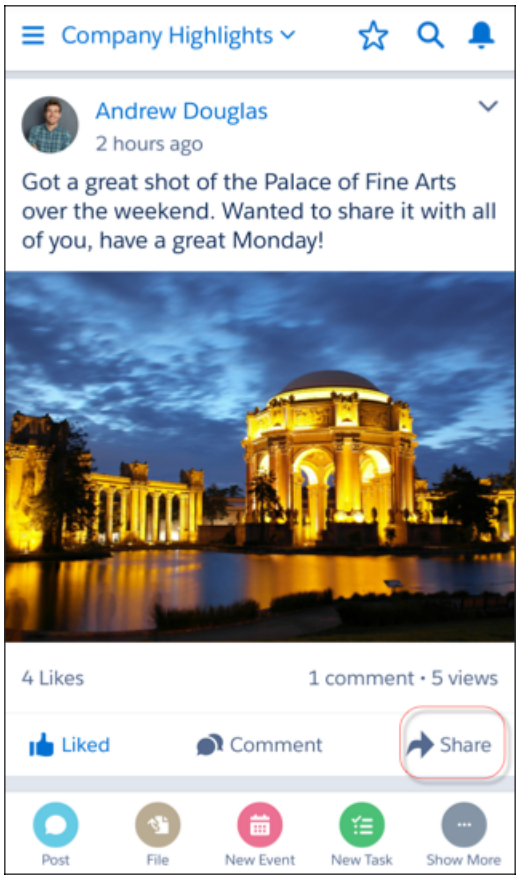
Utilice las noticias en tiempo real Aspectos destacados de la compañía para estar al tanto de pláticas de tendencia en su compañía. Cuando esté corto de tiempo, podrá seguir implicándose con las publicaciones principales y asegurarse de que está al tanto de las últimas actualizaciones de la compañía. Toque la parte superior de sus noticias en tiempo real para ordenar y filtrar publicaciones en base a sus prioridades. Cambie sus filtros con la regularidad que desee y no se pierda más otra actualización.



Nota: Si se pierde las noticias en tiempo real de **Toda la compañía**, seleccione los filtros **Aspectos destacados de la compañía** y **Actividad más reciente** para la misma experiencia de noticias en tiempo real.

Compartir desde sus noticias en tiempo real de Chatter

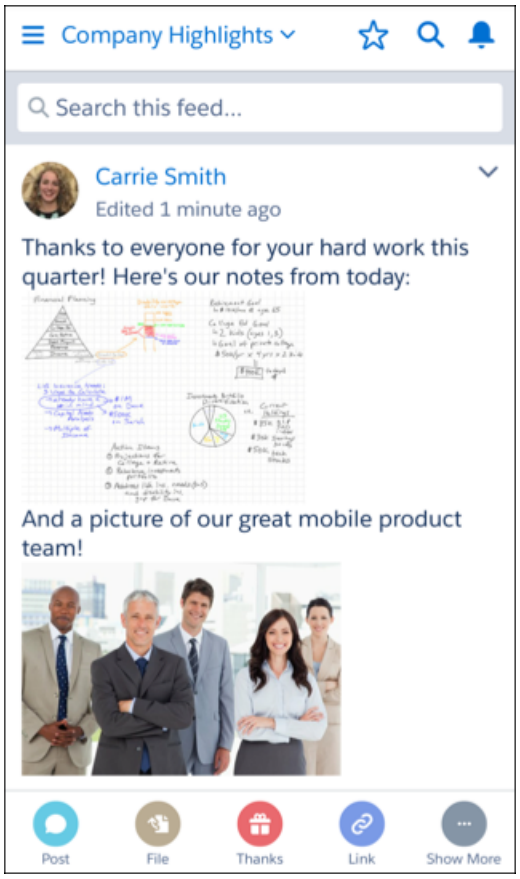
Comparta publicaciones directamente desde las noticias en tiempo real con seguidores o grupos e incluya sus propias impresiones para aportar a la plática. Ya no tiene que tocar en la página de detalle de las noticias en tiempo real para compartir publicaciones con sus seguidores o grupos. Solo tiene que desplazar, compartir y volver al trabajo.



Ver imágenes en línea y múltiples datos adjuntos en las noticias en tiempo real de Chatter

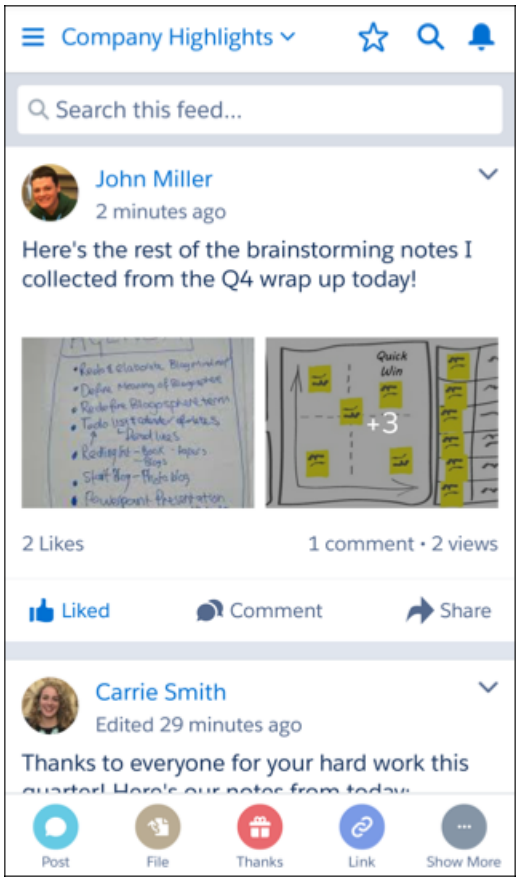
Como parte de la nueva experiencia de Chatter, los usuarios pueden ver imágenes en línea y múltiples datos adjuntos en cada publicación en las noticias en tiempo real. Ahora no hay necesidad de tocar cada publicación para ver imágenes en línea, proporcionando más contexto al desplazarse por las noticias en tiempo real de Chatter. Esta nueva función está disponible en Salesforce para Android, versión 15.0 o posterior.

Las imágenes en línea aparecen en las noticias en tiempo real de Chatter y en la página de detalle de las noticias en tiempo real.



Nota: Los usuarios pueden ver imágenes en línea, pero no pueden publicar imágenes en línea desde Salesforce para Android.

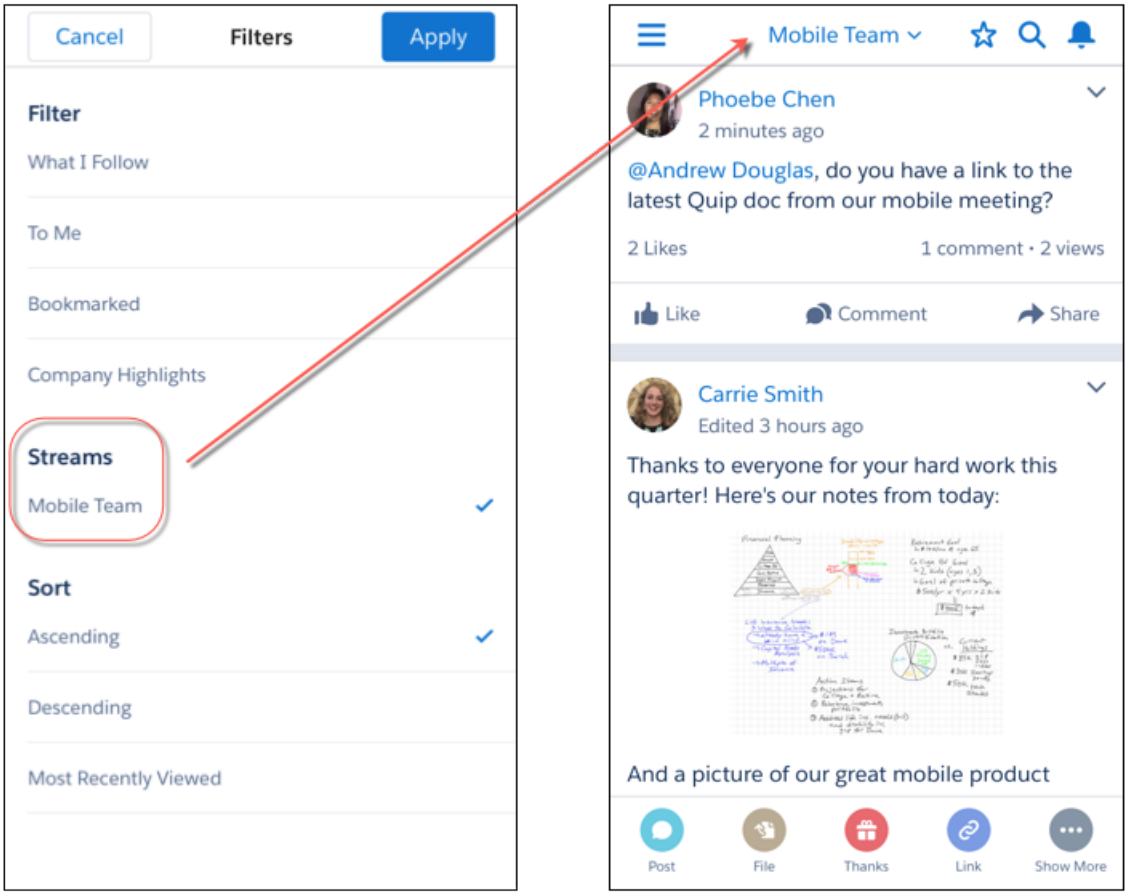
Las publicaciones con múltiples datos adjuntos muestran una vista previa unos al lado de los otros de los dos primeros elementos. Si hay más de dos elementos adjuntos, un botón + le hace saber que tiene que abrir el detalle de las noticias en tiempo real para ver más.



Nota: Los usuarios solo pueden adjuntar una imagen o datos adjuntos a cada publicación desde Salesforce para Android.

Acceder a sus noticias en tiempo real personalizadas con transmisiones de Chatter

Las transmisiones de Chatter que disfruta en Lightning Experience están disponibles para navegar en todos sus dispositivos móviles. Las noticias en tiempo real combinan todas sus publicaciones favoritas de personas, grupos y registros, como sus cuentas, oportunidades y casos. Las transmisiones de Chatter están disponibles en Salesforce para Android e iOS, versión 15.0 o posterior.



Nota: Puede ver todas sus transmisiones de Chatter en Salesforce para Android e iOS, pero no puede crear nuevas transmisiones o modificar transmisiones desde la aplicación móvil.

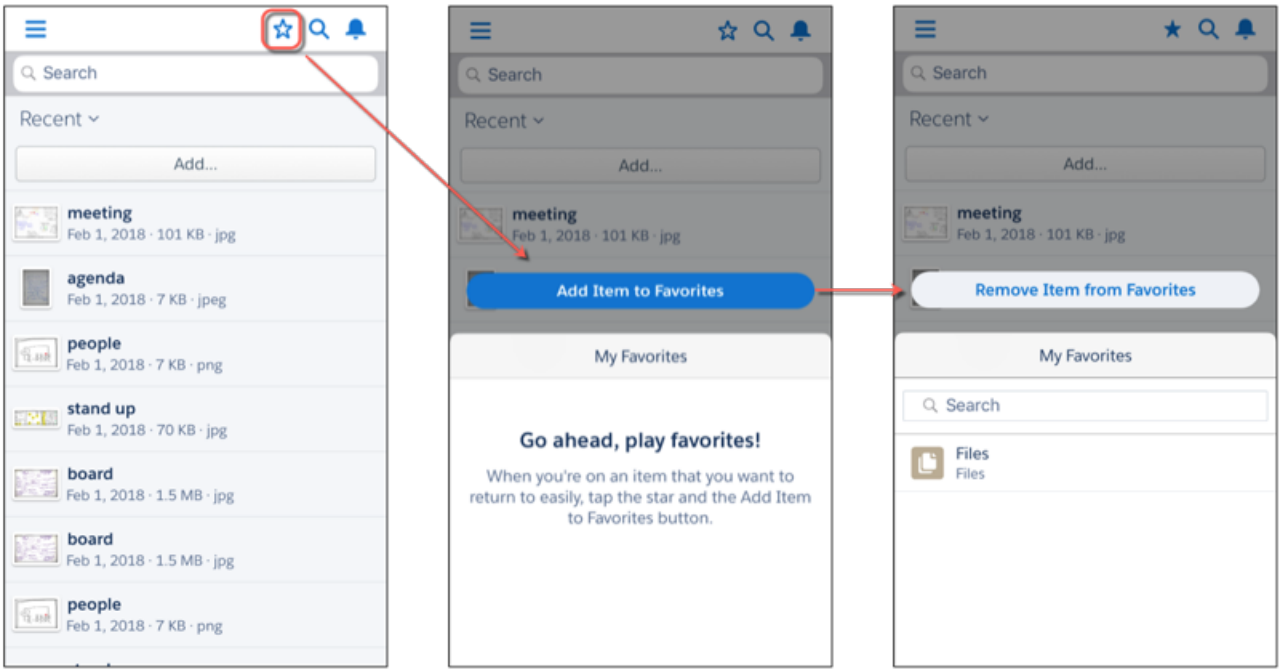
Crear accesos directos a sus páginas de Salesforce principales con Favoritos

La experiencia de favoritos en la aplicación móvil refleja favoritos de Lightning Experience en el sitio completo de Salesforce. Los favoritos se puede agregar o eliminar en cualquier dispositivo y verá el mismo resultado final sin importar dónde accede a Salesforce. Los favoritos están disponibles en Salesforce para Android e iOS, versión 15.0 o posterior.

Favoritos le permiten acceder rápidamente a registros importantes, listas, grupos, tableros y otras páginas utilizadas frecuentemente en Salesforce. Son similares a marcadores en un navegador Web pero mejor, porque sus favoritos están disponibles sin importar qué navegador o dispositivo utiliza para iniciar sesión en Salesforce.

Haga clic en la estrella (☆) para agregar la página actual (por ejemplo, todos los prospectos abiertos) a sus favoritos. Una estrella resaltada (★) significa que está en una página favorita. Para eliminar un favorito, haga clic en la estrella resaltada.

Sus favoritos guardados están a un solo clic en su lista de favoritos, donde puede encontrar y gestionar todos sus favoritos.



Tenga en cuenta estas consideraciones cuando trabaje con favoritos.

- Puede tener hasta 200 favoritos, que admiten estos tipos de contenido.
  - Inicio de registro para objetos estándar y personalizados (incluyendo sustituciones de Visualforce de estas vistas de registro)
  - Listas
  - Tableros
  - Reportes
  - Carpetas de reportes y tableros
  - Grupos de Chatter

  Nota: No puede agregar a favoritos vistas de lista en las fichas Reportes, Tableros, Archivos, Tareas y Notas. Tampoco puede agregar a favoritos sustituciones de Visualforce de vistas de lista y publicaciones individuales de Chatter.
- No puede marcar elementos como favoritos en páginas de configuración, pero puede seguir accediendo a sus favoritos desde estas áreas.
- Solo los usuarios individuales pueden gestionar favoritos. No se pueden compartir o modificar por administradores de Salesforce.

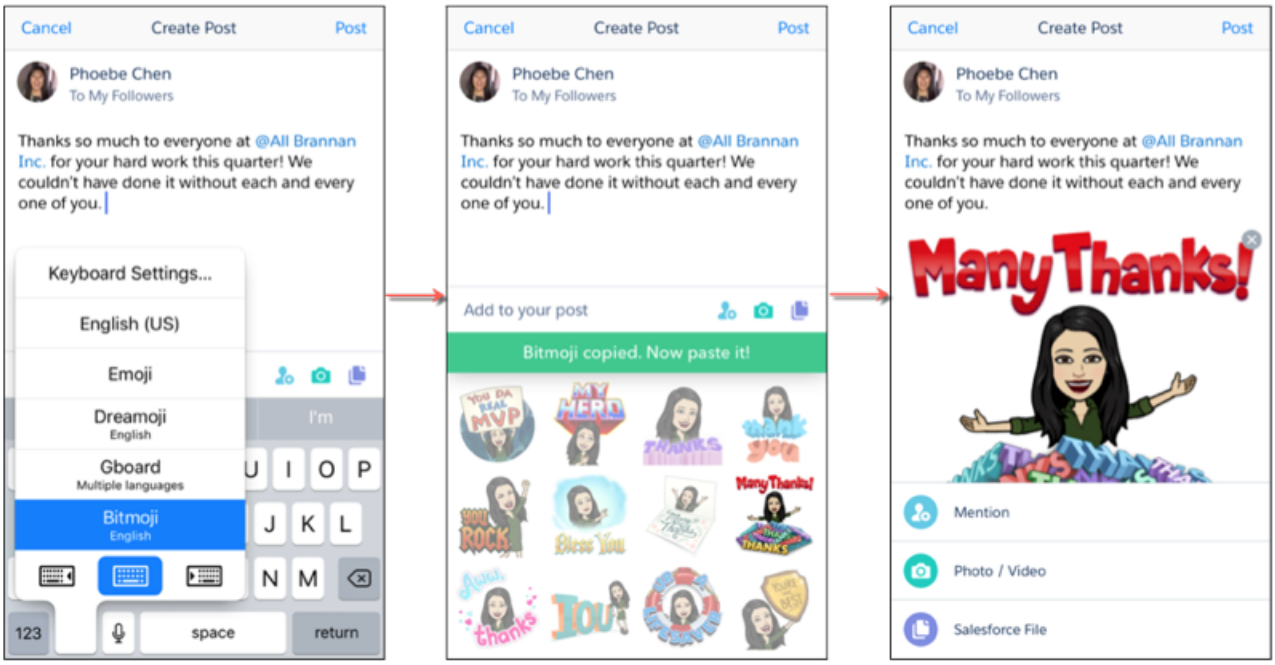
Cargar archivos con el componente Carga de archivos y Diseñador de flujos de nube

Ahora puede adjuntar archivos desde flujos cuando utilice el componente Carga de archivos. También puede crear pantallas en el Diseñador de flujos de nube. Este cambio se aplica a Lightning Experience y a la aplicación móvil Salesforce. Sin embargo, solo funciona para el tiempo de ejecución del flujo Lightning.

Animar sus mensajes con teclados de terceros

Los usuarios de Salesforce para iOS pueden condimentar sus publicaciones y comentarios gracias a la compatibilidad para teclados de terceros como Bitmoji y Gboard. La compatibilidad para teclados de terceros está disponible en Salesforce para iOS, versión 15.0 o posterior.

Para acceder a teclados de terceros en la aplicación Salesforce, descargue un teclado desde la App Store. Instale sus teclados favoritos y comience a agregar etiquetas, resultados de búsqueda, videos y más a sus publicaciones de Salesforce.



Funciones de Spring '18 diferentes o no disponibles en la aplicación de Salesforce

La aplicación móvil de Salesforce no incluye todas las funciones disponibles en el sitio completo de Salesforce, si su organización está utilizando Lightning Experience o Salesforce Classic. Obtenga información acerca de las mejoras de Salesforce de Spring '18 que no están disponibles en la aplicación de Salesforce, tienen errores funcionales desde el sitio completo o funcionan de otro modo en la aplicación móvil.

Nota: Para obtener la lista completa de diferencias entre la aplicación de Salesforce y el sitio completo, consulte Qué es diferente o no está disponible en la aplicación de Salesforce en la Ayuda de Salesforce.

Funciones de productividad

Recordatorios de actividades

Puede establecer recordatorios de actividades desde sus tareas y eventos, pero solo puede ver los recordatorios desde Lightning Experience.

Asistentes al evento

Los asistentes al evento son como invitados en Salesforce Classic, pero están disponibles en Lightning Experience y la aplicación de Salesforce. Trabajar con asistentes requiere Lightning Sync y una cuenta compatible de Microsoft® Exchange o Google G Suite. Además, los organizadores del evento deben crear o modificar eventos desde Lightning Experience, la aplicación de Salesforce o (si se sincronizan en ambas direcciones) sus calendarios de Microsoft o Google. Los organizadores del evento pueden invitar o eliminar contactos, prospectos y otros usuarios de Salesforce a sus eventos cuando se configuran para sincronizarse en ambas direcciones, Salesforce a Google o Salesforce a Exchange. Todos los representantes pueden ver asistentes y las sincronización de asistentes con sus aplicaciones de calendario cuando se configuran con cualquier dirección de sincronización. La configuración de asistentes en Lightning Experience y la aplicación de Salesforce limita algunas funciones de Salesforce Classic. Consulte Consideraciones sobre Lightning Sync en la Ayuda de Salesforce.

Salesforce Authenticator: Comunicación mejorada y Seguimiento de actividad

Salesforce Authenticator v2.11 se comunica ahora de forma más clara con usted. Manténgase al día del historial completo de cada actividad de verificación, incluyendo la acción, la fecha, la ubicación, el dispositivo y la respuesta.

EN ESTA SECCIÓN:

Realizar un seguimiento de la actividad de cuenta en Salesforce Authenticator

Los usuarios ahora pueden realizar un seguimiento de todos los detalles de su actividad de cuenta con Salesforce Authenticator v2.11. Manténgase al día del historial completo de cada actividad, incluyendo la acción, la fecha, la ubicación, el dispositivo y la respuesta, tocando la actividad en su lista de actividad. Esta función está disponible tanto en Android como iOS.

Conectar fácilmente con Salesforce Authenticator con una visita guiada

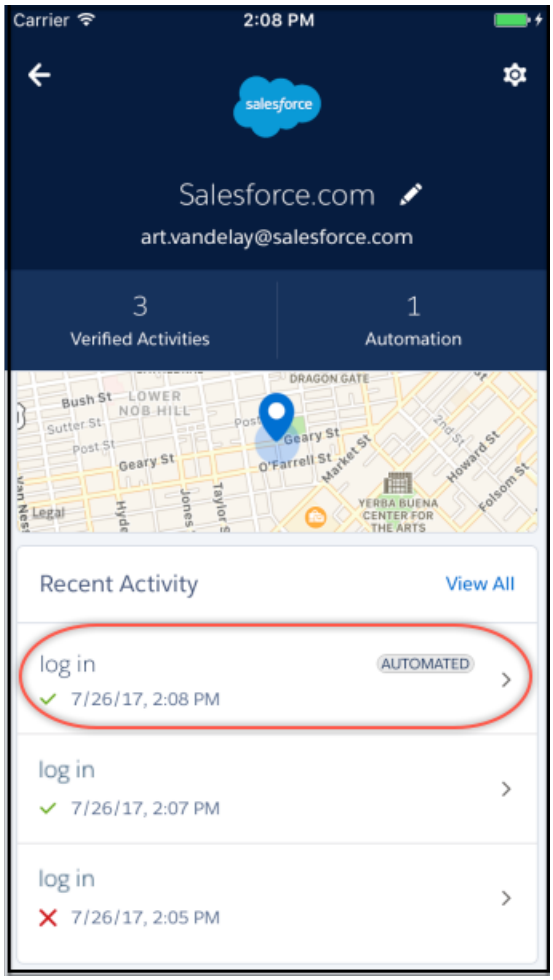
La conexión de su cuenta de Salesforce con Salesforce Authenticator es más sencilla ya que le guiamos por el proceso de combinación. Puede agregar una cuenta de Salesforce utilizando un código QR o una frase de dos palabras. La visita guiada está disponible en Android e iOS.

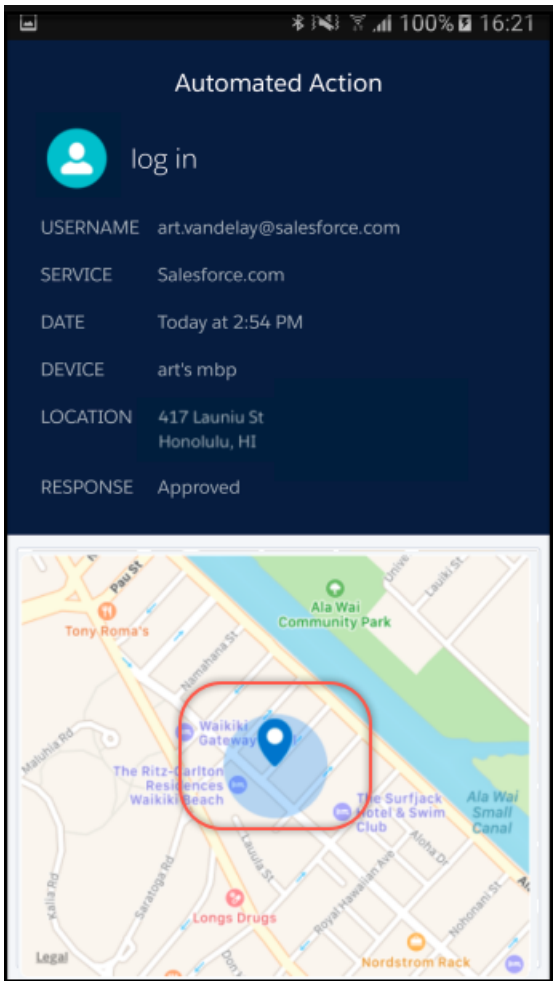
Notificaciones más claras cuando los servicios de automatización están desactivados o no están disponibles

El nuevo texto de notificación indica de forma más clara el estado de Authenticator. Si un administrador desactivó la automatización para la organización, la notificación de Authenticator refleja esa información. Si el usuario desactivó servicios de ubicación para la aplicación, o los servicios de ubicación no están disponibles para Authenticator, la notificación muestra el estado. Cuando se activa la automatización, se desactiva la función Denegar. Esta función está disponible tanto en Android como iOS.

Realizar un seguimiento de la actividad de cuenta en Salesforce Authenticator

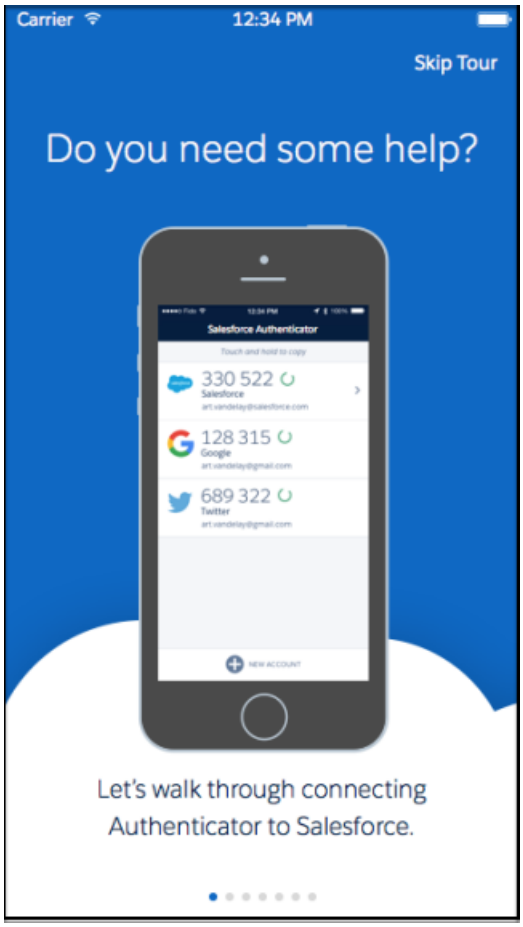
Los usuarios ahora pueden realizar un seguimiento de todos los detalles de su actividad de cuenta con Salesforce Authenticator v2.11. Manténgase al día del historial completo de cada actividad, incluyendo la acción, la fecha, la ubicación, el dispositivo y la respuesta, tocando la actividad en su lista de actividad. Esta función está disponible tanto en Android como iOS.


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



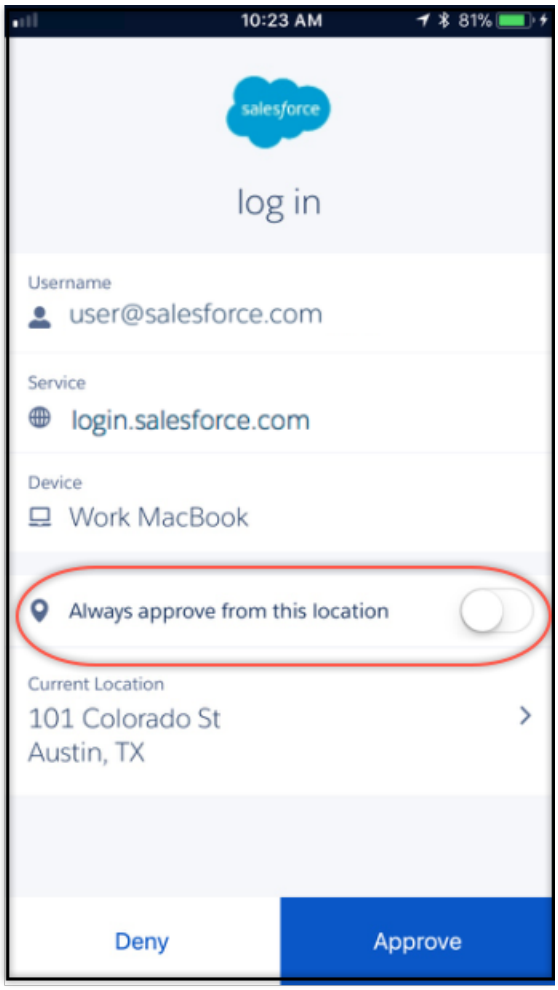
Conectar fácilmente con Salesforce Authenticator con una visita guiada

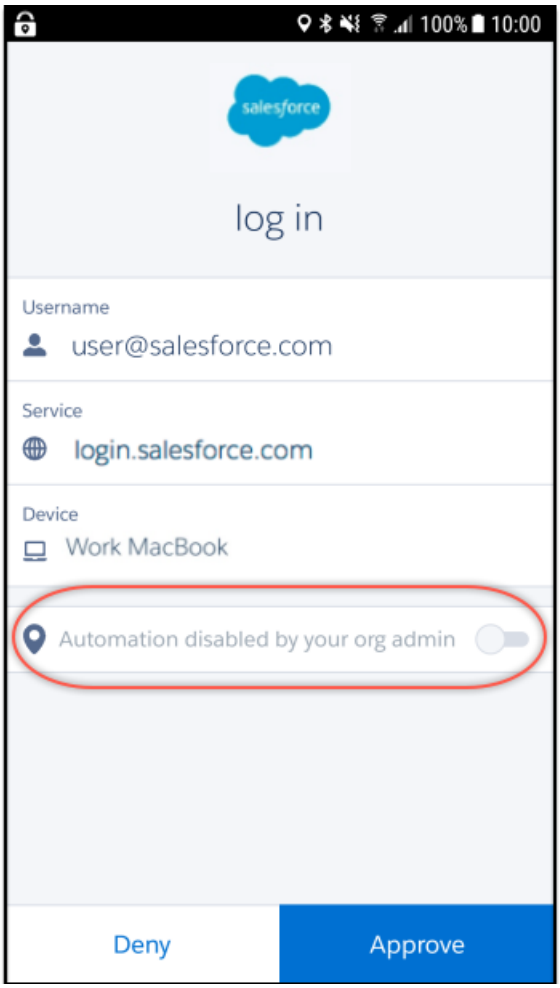
La conexión de su cuenta de Salesforce con Salesforce Authenticator es más sencilla ya que le guiamos por el proceso de combinación. Puede agregar una cuenta de Salesforce utilizando un código QR o una frase de dos palabras. La visita guiada está disponible en Android e iOS.



Notificaciones más claras cuando los servicios de automatización están desactivados o no están disponibles

El nuevo texto de notificación indica de forma más clara el estado de Authenticator. Si un administrador desactivó la automatización para la organización, la notificación de Authenticator refleja esa información. Si el usuario desactivó servicios de ubicación para la aplicación, o los servicios de ubicación no están disponibles para Authenticator, la notificación muestra el estado. Cuando se activa la automatización, se desactiva la función Denegar. Esta función está disponible tanto en Android como iOS.


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: Componente Intereses expresados por clientes, Cargas de datos aceleradas y Cuentas personales

Los usuarios pueden capturar rápidamente qué es lo más importante para sus clientes, si es planes de pensiones o cuentas de ahorro, y verlo todo en el perfil del cliente con el componente Intereses expresados por clientes. Cargue lotes de gran tamaño a la velocidad del rayo con Cargas de datos aceleradas, nuestras mejoras en cargas masivas. Además, puede aprovechar cuentas personales en Financial Services Cloud. Hay mucho más, ¡siga leyendo!

EDICIONES

Financial Services Cloud está disponible en Lightning Experience.

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition** y **Unlimited Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Capturar y ver necesidades del cliente con el componente Intereses expresados por clientes

Supongamos que un cliente de cuenta corriente está interesado en un préstamo hipotecario. Sin volver a ingresar los datos, la captura de las necesidades del cliente es rápida con una nueva acción estándar en el componente Intereses expresados por clientes. Además, es fácil ver todas las referencias abiertas basándose en intereses expresados en el perfil del cliente, así como el valor potencial de las referencias.

Cargar con mayor rapidez con Cargas de datos aceleradas

Siguiendo nuestras mejoras para cargas masivas, es sencillo cargar lotes de gran tamaño utilizando API masiva o Cargador de datos para los objetos Cuenta individual y financiera.

Aprovechar las cuentas personales para Financial Services Cloud

Si es nuevo en Financial Services Cloud, ¡Buenas noticias! Ahora puede utilizar cuentas personales o el modelo de objeto individual.

Capacidad de uso y otras mejoras en Financial Services Cloud

Eche un vistazo a estas mejoras adicionales.

Nuevos campos personalizados para objetos de Financial Services Cloud

Estos campos personalizados son nuevos para una serie de objetos estándar y personalizados.

Capturar y ver necesidades del cliente con el componente Intereses expresados por clientes

Supongamos que un cliente de cuenta corriente está interesado en un préstamo hipotecario. Sin volver a ingresar los datos, la captura de las necesidades del cliente es rápida con una nueva acción estándar en el componente Intereses expresados por clientes. Además, es fácil ver todas las referencias abiertas basándose en intereses expresados en el perfil del cliente, así como el valor potencial de las referencias.

Cargar con mayor rapidez con Cargas de datos aceleradas

Siguiendo nuestras mejoras para cargas masivas, es sencillo cargar lotes de gran tamaño utilizando API masiva o Cargador de datos para los objetos Cuenta individual y financiera.

Además, obtiene menos errores de bloqueo de filas y una mejor gestión de errores.

CONSULTE TAMBIÉN:

- Cargar datos

Aprovechar las cuentas personales para Financial Services Cloud

Si es nuevo en Financial Services Cloud, ¡Buenas noticias! Ahora puede utilizar cuentas personales o el modelo de objeto individual.

Utilice cuentas personales para almacenar información del cliente en un solo registro en Financial Services Cloud. Las cuentas personales reúnen campos de Cuenta y Contacto para proporcionar una experiencia de usuario completamente personalizable y simplificada. Además, obtiene las ventajas adicionales de funciones de cuenta personal, como gestión de duplicados, seguimiento de Chatter y el uso compartido con un solo paso.

Financial Services Cloud activa cuentas personales en organizaciones de prueba de forma predeterminada. Sin embargo, es fácil activar el modelo de objeto individual con un sencillo paso de configuración.

Si actualmente utiliza cuentas personales en su organización, podría tener la opción de actualizar a Financial Services Cloud sin migrar a una nueva organización.

Nota: Revise sus personalizaciones (en componentes y desencadenadores, por ejemplo) antes de actualizar a cuentas personales en Financial Services Cloud en su organización actual o una nueva organización.

CONSULTE TAMBIÉN:

- Cuentas personales

Capacidad de uso y otras mejoras en Financial Services Cloud

Eche un vistazo a estas mejoras adicionales.

- **Opción de visibilidad de entidades más estricta en el mapa de relaciones**

  Muestre y oculte relaciones en el mapa de relaciones basándose en permisos de usuario para cumplir con las políticas y leyes de privacidad Active una visibilidad de entidades más estricta de modo que solo los usuarios con al menos acceso de lectura en los registros Cuenta y Contacto en una Relación de contacto de cuenta vean el registro en el mapa de relaciones.

- **Integración de socios estratégica**

  Una aplicación Insurance Console y campos personalizados para las condiciones de la póliza y la prima total capacitan a clientes y socios estratégicos para crear una vista personalizada de tomadores de seguro.

Nuevos campos personalizados para objetos de Financial Services Cloud

Estos campos personalizados son nuevos para una serie de objetos estándar y personalizados.

El objeto estándar `Account` incluye un nuevo campo personalizado.

`TotalPremium__c`
Prima total anual del tomador de seguro.

El objeto personalizado `FinancialAccount__c` incluye nuevos campos personalizados.

`PolicyTerm__c`
El periodo de cobertura proporcionado por la póliza.

`ProductName__c`
Nombre del producto.

El objeto estándar `Lead` incluye un nuevo campo personalizado.

`RelatedAccount__c`
Cuenta individual o familiar relacionada con un prospecto.

Health Cloud: Seguros médicos flexibles, Evaluaciones médicas, Carencias en materia de cuidados

Con objetivos desvinculados de problemas, puede utilizar el modelo de datos de Health Cloud como más le convenga. Health Cloud le ayuda a identificar carencias en los cuidados de un paciente y puede recopilar información de encuestas para ayudar a gestionar sus pacientes con mayor eficiencia.

Health Cloud está disponible en Salesforce Classic y Lightning Experience.

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Personalizar cuidados con seguros médicos flexibles
Los seguros médicos flexibles desvinculan objetivos de problemas, por lo que puede utilizar el modelo de datos de Health Cloud de modo que refleje el enfoque básico de su organización en los problemas de salud de un paciente.

Realizar un seguimiento de carencias de cuidados para mejorar la coordinación de los cuidados

La priorización de actividades de salud es difícil y compleja. Ahora, Health Cloud le ayuda a priorizar de forma eficiente identificando carencias en los cuidados de un paciente donde su equipo puede marcar la diferencia. Para cerrar una carencia de cuidados, la relaciona con un proceso de asistencia.

Utilizar evaluaciones para recopilar información de pacientes

Mejore la calidad de los cuidados de pacientes recopilando información que ayuda a gestionar sus pacientes con mayor eficiencia. Ya sea una evaluación preoperatoria o una encuesta de opiniones de pacientes, tiene la información que necesita en el seguro médico del paciente.

Personalizar cuidados con seguros médicos flexibles

Los seguros médicos flexibles desvinculan objetivos de problemas, por lo que puede utilizar el modelo de datos de Health Cloud de modo que refleje el enfoque básico de su organización en los problemas de salud de un paciente.

Lo que estamos haciendo en relación con el paciente influirá en el modo en que desea visualizar el seguro médico. Con Seguros médicos flexibles, encontrará un número de formas de gestionar los cuidados de un paciente.

Vista de problema

A veces, la mejor forma de ver el seguro médico de un paciente es desde el punto problemático al que se enfrenta el paciente. Hacer clic en Problemas en la barra de menú de Seguro médico presenta esos problemas directamente y vincula a los objetivos y las tareas asociados con ese problema.

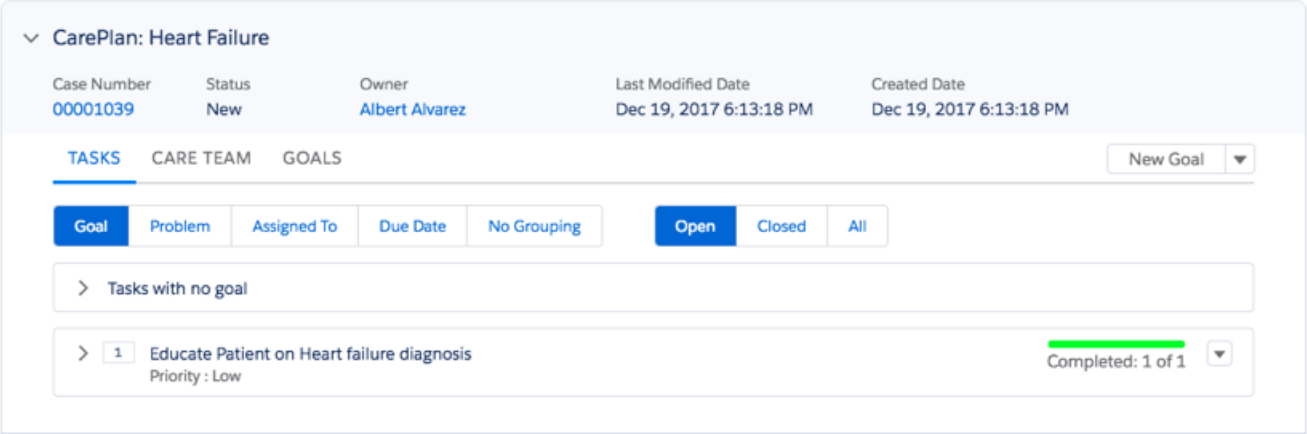
Vista de objetivo

Si está más interesado en los objetivos, puede organizar su interfaz de Seguro médico por objetivos. Objetivos son los objetivos del paciente que ayudan a alcanzar un resultado mejorado de un problema. Un paciente puede tener tantos objetivos como necesite. Los objetivos no requieren un problema relacionado. Los problemas están vinculados directamente al Paciente, no al Seguro médico, pues no todos los pacientes que tienen una lista Problema tienen un Seguro médico.

Vista de tarea

Si usted es enfermero o cuidador, probablemente esté interesado en ver las tareas que el seguro médico de un paciente pone a su disposición para cuidar. Hacer clic en **Tareas** en la barra de menú del seguro médico presenta cada tarea y los objetivos y los problemas asociados con esa tarea.

Los administradores pueden crear nuevas fichas para ajustarse a sus propios procesos de trabajo. Las fichas se pueden agrupar por Objetivo, Problema, Asignado a o Fecha de vencimiento. "Sin agrupación" también es una opción.



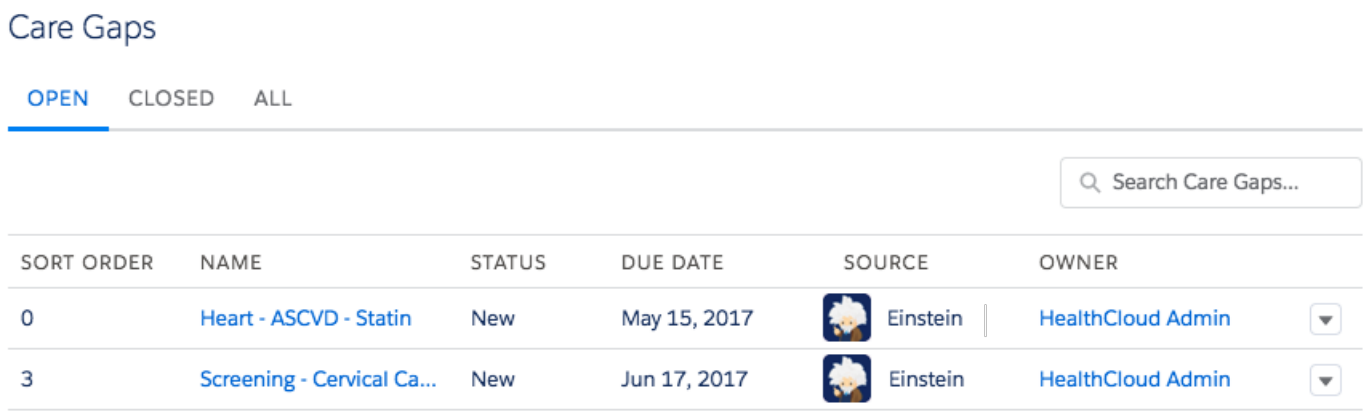
Además, si le gusta su vista de tres niveles actual, no tiene que renunciar a ella. Todavía puede obtener esa vista utilizando la ficha "Problemas y Objetivos".

Realizar un seguimiento de carencias de cuidados para mejorar la coordinación de los cuidados

La priorización de actividades de salud es difícil y compleja. Ahora, Health Cloud le ayuda a priorizar de forma eficiente identificando carencias en los cuidados de un paciente donde su equipo puede marcar la diferencia. Para cerrar una carencia de cuidados, la relaciona con un proceso de asistencia.

Los coordinadores de cuidados pueden utilizar esta función para mejorar los resultados del paciente. Los analistas de salud de la población podrían encontrarla útil para saber qué pacientes tienen la mayor probabilidad de mejora tras una intervención concreta.

Para comenzar a utilizar Carencias de cuidados, agréguela a el menú desplegable Tarjeta de paciente en Configuración personalizada.



Múltiples sistemas de origen pueden crear registros Carencias de cuidados en Health Cloud. Puede facilitar la tarea de identificar el origen de un registro teniendo un logotipo adjunto automáticamente a él.

Si sus datos de Carencias de cuidados son complejos o difíciles de examinar, utilice la barra de búsqueda para encontrar datos en su pantalla Carencias de cuidados.

Utilizar evaluaciones para recopilar información de pacientes

Mejore la calidad de los cuidados de pacientes recopilando información que ayuda a gestionar sus pacientes con mayor eficiencia. Ya sea una evaluación preoperatoria o una encuesta de opiniones de pacientes, tiene la información que necesita en el seguro médico del paciente.

Con Encuestas, puede crear formularios bellos y fáciles de utilizar para la recopilación de comentarios y datos desde sus usuarios o clientes. Puede personalizar las preguntas y respuestas de encuestas en un editor sencillo. Puede agregar varios tipos de preguntas para recopilar los datos exactos que necesita. Vea las encuestas que están disponibles para enviar a pacientes en la ficha Evaluaciones de la consola Health Cloud. También puede encontrar encuestas completadas por pacientes y profundizar en ellas para ver sus respuestas.

Desde el seguro médico de cada paciente, vea la lista de encuestas disponibles para enviar a ese paciente. Con un simple clic, la invitación por email está de camino hacia el paciente. Cuando el paciente hace clic en el vínculo de la encuesta en el email, inicia sesión en la comunidad y completa la encuesta.

Para ver las respuestas de la encuesta, abra la encuesta desde la ficha Enviado a paciente. La ficha Enviado a paciente indica todas las encuestas que se enviaron a ese paciente. Vea fácilmente la fecha en que se envió la encuesta, si se completó, su estado y la versión de la encuesta que está visualizando.

Personalización: Aplicaciones Lightning en Generador de aplicaciones Lightning, Pantallas de flujos más enriquecidas, Campo Tiempo

Mientras está haciendo que sus páginas Inicio y Aplicación sean más dinámicas, modifique sus aplicaciones Lightning con la misma herramienta: el Generador de aplicaciones Lightning. Haga más atractivos sus flujos incrustando componentes Lightning en sus pantallas y mostrando a los usuarios en qué etapa del flujo están. Inicie el seguimiento de datos solo de tiempo con el nuevo tipo de campo Tiempo.

EN ESTA SECCIÓN:

Generador de aplicaciones Lightning: Personalización de aplicaciones Lightning, Traspaso de campos en reglas de visibilidad de componentes, Nuevas plantillas de página y Nuevos componentes

El generador de aplicaciones Lightning es ahora el punto único para la gestión de páginas y la personalización de aplicaciones Lightning. Modifique la marca de la aplicación, las opciones, los elementos de navegación, la barra de utilidades y abra y cree páginas Lightning para su aplicación: todo sin salir del generador de aplicaciones. Ahora puede abarcar objetos y campos relacionados en reglas de visibilidad de componente Lightning y configurar reglas para componentes en páginas de aplicación e Inicio. ¡Pero aún hay más! Consulte las nuevas plantillas para páginas de consola y nuevos componentes estándar. El Generador de aplicaciones Lightning está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic. A no ser que se indique lo contrario, los cambios de funciones son solo para Lightning Experience.

Flujo: Componentes Lightning en pantallas

Con componentes Lightning, puede crear pantallas de flujo que tengan el aspecto y el comportamiento que desee. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Listas de selección: Mejora de conversión de listas de selección para tipos de registro

Los parámetros del valor de lista de selección para tipos de registro se conservan cuando convierte el campo a una lista de selección de selección múltiple.

Configuración del usuario: Autodesactivación de cuentas externas, Nueva ubicación para la configuración de perfiles mejorados

Permita a los usuarios externos desactivar sus propias cuentas cuando deseen en la página Configuración de gestión de usuario. Gestione cómodamente vistas de lista de perfiles mejoradas y las opciones de la interfaz de usuario del perfil mejoradas aquí también. Anteriormente, estas opciones estaban en la página Interfaz de usuario. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Salesforce Connect: Acceso a la depuración de objetos externos, Programa piloto continuo para el monitoreo de eventos de llamada y Compatibilidad de la API de metadatos para formatos compactos en objetos externos, y un adaptador de OData 2.0 mejorado para nuevas organizaciones

Utilice los tipos de evento nuevos y actualizados para solucionar problemas acerca del acceso a datos de objeto externos. Pruebe los datos de registro mejorados para el seguimiento de llamadas de datos de objetos externos con archivos de registro de eventos y háganos saber lo que piensa. Recupere e implemente formatos compactos para objetos externos. Cuando crea una nueva organización, también obtiene un adaptador de OData 2.0 mejorado.

Configuración general: Sustituciones de acciones basadas en la experiencia, Un permiso de usuario granular para funciones, Gestión de configuración personalizada de listas

Cree una sustitución de acción estándar diferente para cada experiencia: Lightning Experience, Salesforce Classic y Móvil Si un usuario necesita poder ver funciones o la jerarquía de funciones, hay un nuevo permiso de usuario para eso. Ya no tiene que proporcionar al usuario Ver parámetros y configuración. En la interfaz de usuario, pase al cambio para permitirle a usted y otros administradores crear parámetros personalizados de tipo Lista. Todo eso, y cambiamos el nombre del permiso de usuario que permite a los usuarios utilizar acciones personalizadas.

AppExchange: Ver el estado de aprobación de un paquete

Facilitamos la tarea de comprender el estado de aprobación de los paquetes que instala. Cuando está instalando un paquete gestionado que el Programa de socios de AppExchange no autorizó, le notificamos su estado durante la instalación.

Generador de aplicaciones Lightning: Personalización de aplicaciones Lightning, Traspaso de campos en reglas de visibilidad de componentes, Nuevas plantillas de página y Nuevos componentes

El generador de aplicaciones Lightning es ahora el punto único para la gestión de páginas y la personalización de aplicaciones Lightning. Modifique la marca de la aplicación, las opciones, los elementos de navegación, la barra de utilidades y abra y cree páginas Lightning para su aplicación: todo sin salir del generador de aplicaciones. Ahora puede abarcar objetos y campos relacionados en reglas de visibilidad de componente Lightning y configurar reglas para componentes en páginas de aplicación e Inicio. ¡Pero aún hay más! Consulte las nuevas plantillas para páginas de consola y nuevos componentes estándar. El Generador de aplicaciones Lightning está disponible en Lightning Experience y Salesforce Classic. A no ser que se indique lo contrario, los cambios de funciones son solo para Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Modificar aplicaciones Lightning con el Generador de aplicaciones Lightning

Ahora, cuando modifica una aplicación Lightning desde el gestor de aplicaciones en Configuración, se le ofrece el gestor de aplicaciones Lightning para gestionar la configuración de la aplicación. Actualice la marca de la aplicación, la navegación, las opciones de la aplicación y gestione las páginas Lightning asignadas a esa aplicación, todo en una sola ubicación.

Gestionar sus páginas Lightning en el Generador de aplicaciones Lightning

La lista de páginas Lightning en Configuración ya no es la única forma en que puede ver y gestionar páginas Lightning en su organización. Agregamos un menú de página en el generador de aplicaciones Lightning, de modo que puede trabajar en páginas Lightning sin estar cambiando a Configuración. Puede incluso crear páginas justo desde la lista.

Hacer que sus páginas aplicación Lightning e Inicio sean más dinámicas

La configuración de las condiciones de visibilidad para componentes ya no está limitada a páginas de registro. Ahora puede establecer reglas de visibilidad en páginas de aplicaciones Lightning y páginas Inicio también.

Incluir campos relacionados y otros objetos en reglas de visibilidad de componentes

Anteriormente, solo podía definir reglas de visibilidad de componentes en páginas de registro Lightning basadas en los campos directamente en el registro. Ahora puede crear filtros mucho más potentes.

Ver aplicaciones asignadas en páginas de detalles de Página de aplicación

Agregamos una nueva lista relacionada a la página de detalles para páginas de aplicaciones Lightning. Cuando visualiza los detalles de su página, puede ver una lista de todas las aplicaciones Lightning que incluyen esa página.

Organizar componentes en secciones contraíbles

Gestione la acumulación de pantallas agrupando componentes en secciones contraíbles. El nuevo componente Acordeón es como el componente Fichas, pero apilado verticalmente. Puede utilizar el componente Acordeón en todas las páginas de registro.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Crear páginas de regiones ancladas para sus aplicaciones de consola

Una región anclada permanece en la visualización a medida que navega a subfichas en una aplicación de consola Lightning. Tres nuevas plantillas de página están disponibles para aplicaciones de consola Lightning para facilitar a los usuarios de la consola el trabajo con registros.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Mostrar entrevistas de flujos en pausa en páginas Inicio

Utilice el nuevo componente Entrevistas de flujos en pausa para permitir a sus usuarios reanudar entrevistas en Lightning Experience. Una entrevista de flujo es una instancia en ejecución de un flujo. El componente muestra hasta cinco entrevistas que el usuario posee o que se compartieron con el usuario. Este componente solo es compatible en páginas Inicio. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Recopilar comentarios de usuarios con el componente Encuestas

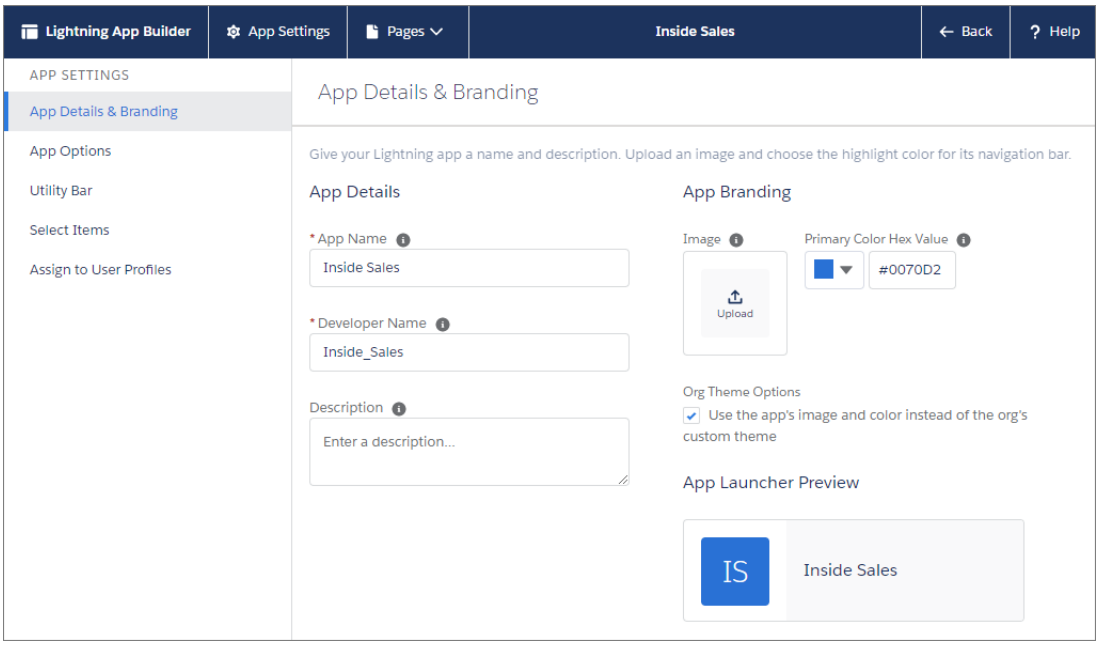
Utilice el componente Encuestas para incrustar una encuesta activa en su página Lightning. Este componente está disponible para todos los tipos de páginas Lightning.

Utilizar F6 para cambiar el centro del panel del generador de aplicaciones Lightning

Ahora solo necesita una tecla, F6, para cambiar el centro entre paneles en el generador de aplicaciones Lightning. El uso de Alt+1 pasando por Alt+5 ya no es compatible.

Modificar aplicaciones Lightning con el Generador de aplicaciones Lightning

Ahora, cuando modifica una aplicación Lightning desde el gestor de aplicaciones en Configuración, se le ofrece el gestor de aplicaciones Lightning para gestionar la configuración de la aplicación. Actualice la marca de la aplicación, la navegación, las opciones de la aplicación y gestione las páginas Lightning asignadas a esa aplicación, todo en una sola ubicación.



La lista Páginas muestra todas las páginas activas asociadas con la aplicación y todas las páginas Inicio asignadas a un perfil.

Nota: La modificación de aplicaciones Lightning instaladas desde un paquete gestionado no ha cambiado. Cuando modifica una aplicación Lightning gestionada, todavía personaliza su configuración con el asistente Modificar aplicación.

CONSULTE TAMBIÉN

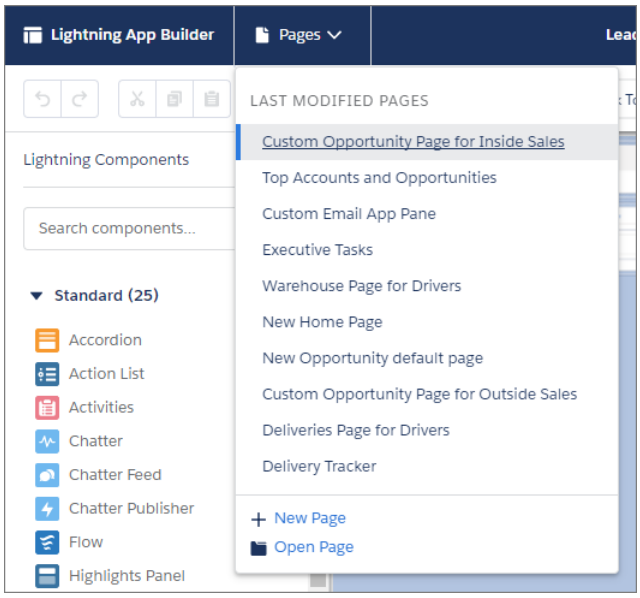
Gestionar sus páginas Lightning en el Generador de aplicaciones Lightning

Gestionar sus páginas Lightning en el Generador de aplicaciones Lightning

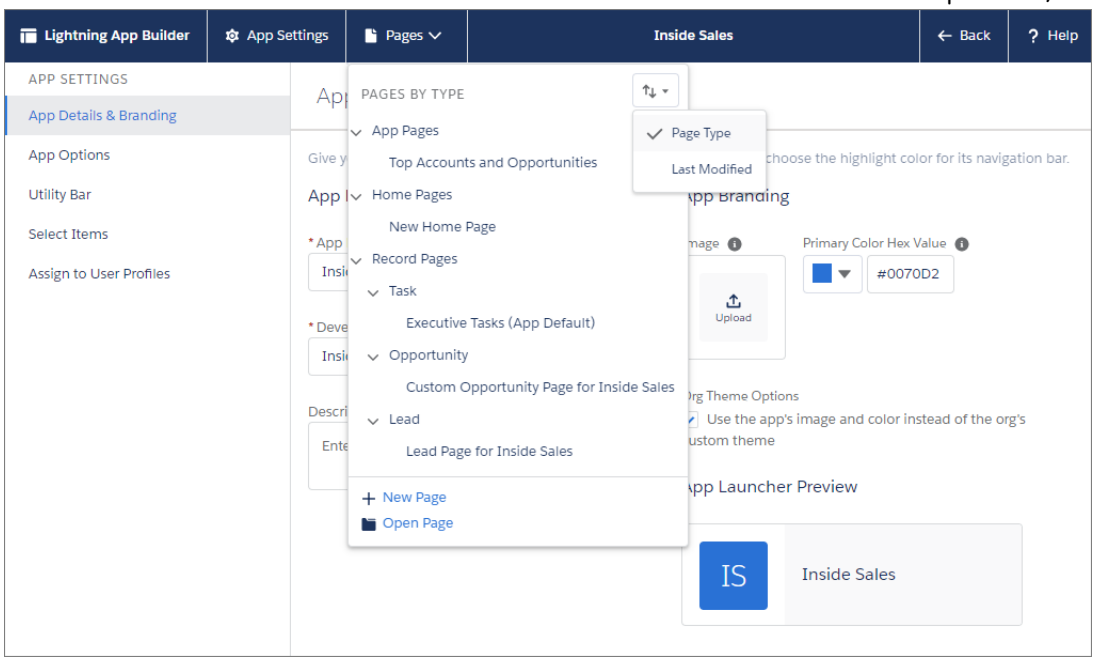
La lista de páginas Lightning en Configuración ya no es la única forma en que puede ver y gestionar páginas Lightning en su organización. Agregamos un menú de página en el generador de aplicaciones Lightning, de modo que puede trabajar en páginas Lightning sin estar cambiando a Configuración. Puede incluso crear páginas justo desde la lista.

La lista Páginas aparece en dos formas diferentes, dependiendo de su contexto.

Cuando abre una página Lightning desde la página de lista del generador de aplicaciones Lightning, o bien utilizando la opción Modificar página desde el menú Configuración, el menú Páginas muestra las 10 últimas páginas modificadas.



Cuando modifica una aplicación Lightning, el menú Páginas muestra todas las páginas Lightning activas asociadas con la aplicación actual, incluyendo páginas de registro y aplicación asignadas a la aplicación y todas las páginas Inicio asignadas a un perfil. Puede ordenar la lista ya sea por tipo de página o última modificación.

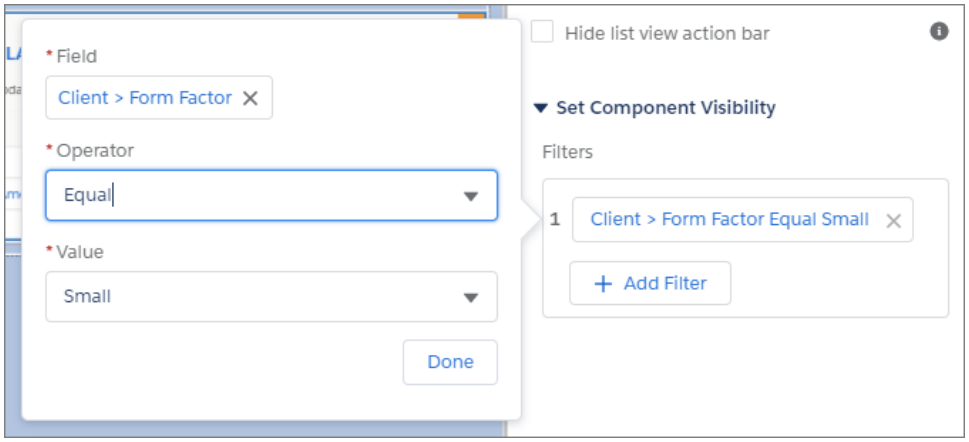


Haga clic en una página Lightning en la lista para abrirla, modificarla y guardarla, todo en el contexto de la aplicación en la que está trabajando, sin salir nunca del generador de aplicaciones Lightning. En la parte inferior de la lista de páginas, puede crear páginas o abrir páginas existentes, incluso aquellas que no estén asociadas con la aplicación.

Hacer que sus páginas aplicación Lightning e Inicio sean más dinámicas

La configuración de las condiciones de visibilidad para componentes ya no está limitada a páginas de registro. Ahora puede establecer reglas de visibilidad en páginas de aplicaciones Lightning y páginas Inicio también.

Las páginas Inicio y Aplicación no están asociadas con un objeto, por lo que los filtros que puede utilizar están limitados a otros contextos, como Usuario o Cliente. Pero eso no implica que sea menos potentes. Por ejemplo, con un filtro utilizando el contexto Cliente, puede establecer un componente para mostrar exclusivamente en una experiencia o la otra, como cuando una página de aplicación es vista en un teléfono o un escritorio.



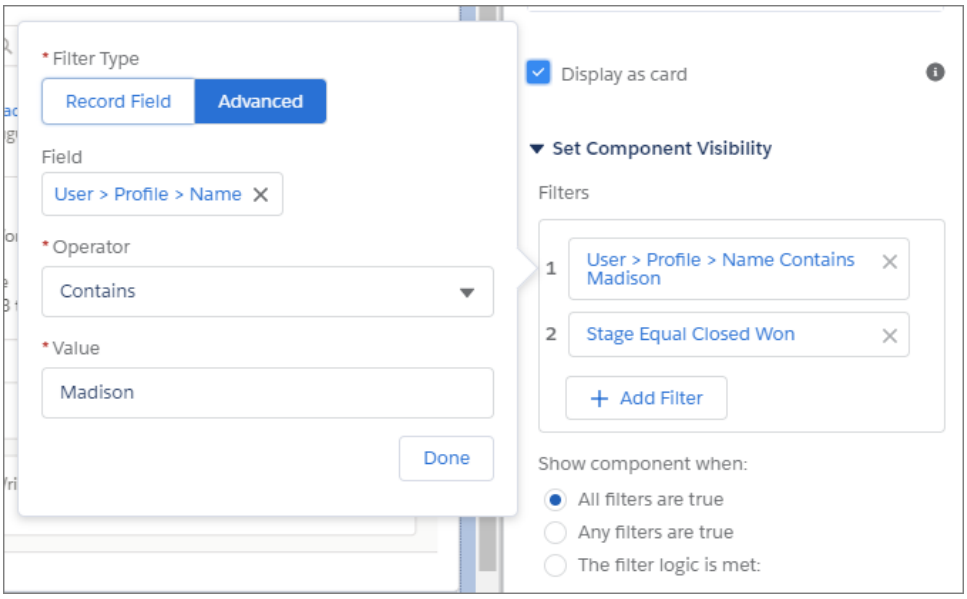
Los filtros están también disponibles en Lightning for Outlook y Lightning for Gmail. Para cada componente en el panel de la aplicación de email, puede establecer si el componente aparece cuando un representante está leyendo un email o visualizando un evento, o bien cuando u representante está redactando un email o modificando un evento.

Los filtros de visibilidad de componente son compatibles con componentes estándar, componentes personalizados y componentes de AppExchange. Si no define ningún filtro, el componente se muestra en la página Lightning del modo habitual. Si define uno o varios filtros y establece la lógica de filtro para un componente, este componente permanece oculto hasta que se cumplen los criterios de la lógica de filtro.

Incluir campos relacionados y otros objetos en reglas de visibilidad de componentes

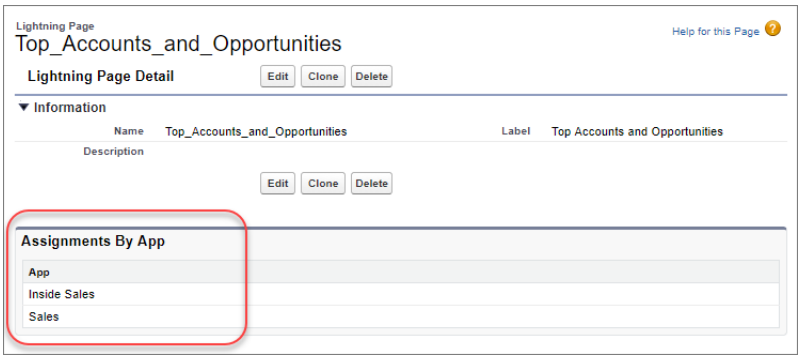
Anteriormente, solo podía definir reglas de visibilidad de componentes en páginas de registro Lightning basadas en los campos directamente en el registro. Ahora puede crear filtros mucho más potentes.

Por ejemplo, en páginas de registro, puede seleccionar campos desde el registro haciendo clic en **Campo de registro**. Otra opción es hacer clic en **Avanzado** para ampliar sus selecciones de campo a campos relacionados, objetos relacionados o campos desde otros objetos como Cliente y Usuario.



Ver aplicaciones asignadas en páginas de detalles de Página de aplicación

Agregamos una nueva lista relacionada a la página de detalles para páginas de aplicaciones Lightning. Cuando visualiza los detalles de su página, puede ver una lista de todas las aplicaciones Lightning que incluyen esa página.



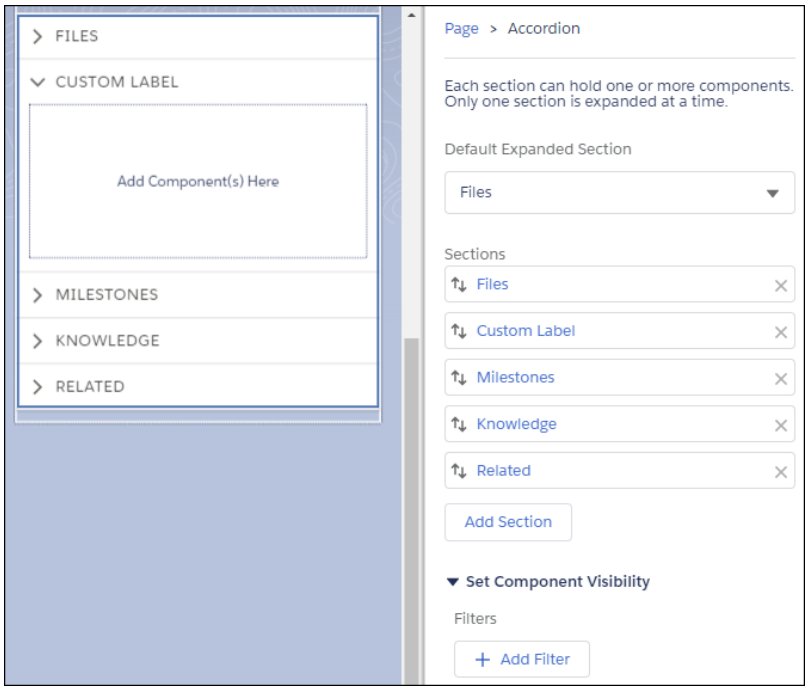
La lista Asignaciones por aplicación muestra a qué aplicaciones asignó la página de la aplicación ya sea activándola en el generador de aplicaciones Lightning o asignando la ficha personalizada de la página en la configuración de la aplicación.

Organizar componentes en secciones contraíbles

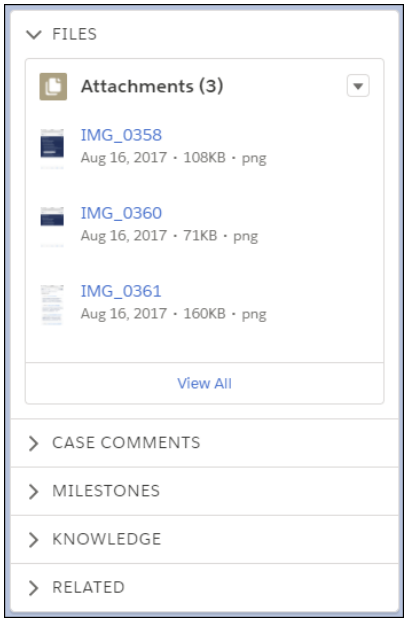
Gestione la acumulación de pantallas agrupando componentes en secciones contraíbles. El nuevo componente Acordeón es como el componente Fichas, pero apilado verticalmente. Puede utilizar el componente Acordeón en todas las páginas de registro.Esta función es nueva en Lightning Experience.

Puede tener hasta 25 secciones, pero recomendamos no tener más de 10. También puede incrustar múltiples componentes en cada sección, cada uno con su propio encabezado.

Éste es el aspecto del componente en el generador de aplicaciones Lightning.



Esto es lo que verán sus usuarios.



CONSULTE TAMBIÉN

Reduzca el ruido en sus páginas de consola con secciones contraíbles

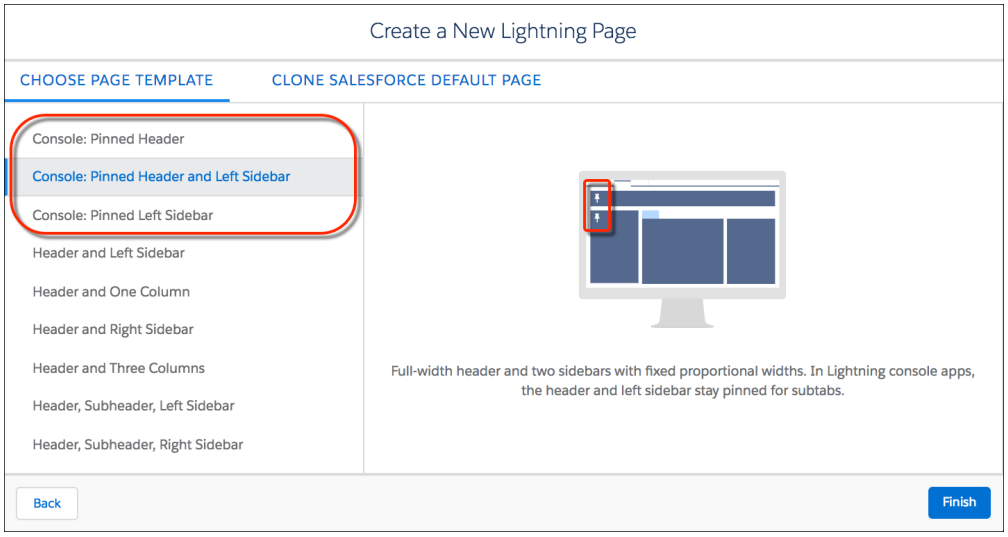
Crear páginas de regiones ancladas para sus aplicaciones de consola

Una región anclada permanece en la visualización a medida que navega a subfichas en una aplicación de consola Lightning. Tres nuevas plantillas de página están disponibles para aplicaciones de consola Lightning para facilitar a los usuarios de la consola el trabajo con registros.Esta función es nueva en Lightning Experience.

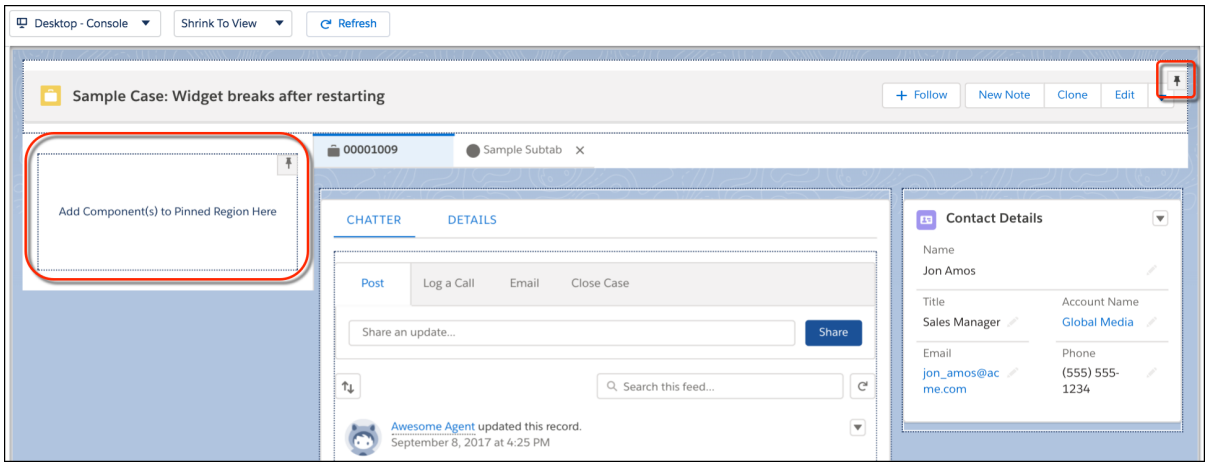
Las nuevas plantillas también funcionan en aplicaciones con navegación estándar. Sin embargo, le recomendamos utilizar una plantilla de región no anclada en aplicaciones estándar porque no se benefician de una región anclada.

Las plantillas de regiones ancladas están disponibles únicamente para páginas de registro. Para crear una página de regiones ancladas, busque estas plantillas en el generador de aplicaciones Lightning.

- Consola: Encabezado anclado
- Consola: Encabezado anclado y barra lateral izquierda
- Consola: Barra lateral izquierda anclada



Al trabajar en el generador de aplicaciones Lightning, agrega componentes a regiones ancladas del mismo modo arrastrando lo que desea en la página. Un icono de anclaje indica que una región se puede anclar.



Nota: Las regiones ancladas no admiten la tematización. Por ejemplo, si utiliza una tematización personalizada para aplicar la marca a su aplicación con el color verde, la tematización verde no aparece en las regiones ancladas.

CONSULTE TAMBIÉN

Agregar regiones ancladas a sus páginas de consola y no tener que cambiar de ficha de nuevo

Mostrar entrevistas de flujos en pausa en páginas Inicio

Utilice el nuevo componente Entrevistas de flujos en pausa para permitir a sus usuarios reanudar entrevistas en Lightning Experience. Una entrevista de flujo es una instancia en ejecución de un flujo. El componente muestra hasta cinco entrevistas que el usuario posee o que se compartieron con el usuario. Este componente solo es compatible en páginas Inicio. Esta función es nueva en Lightning Experience.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

CONSULTE TAMBIÉN

Reanudar entrevistas de flujo en pausa desde Lightning Experience

Recopilar comentarios de usuarios con el componente Encuestas

Utilice el componente Encuestas para incrustar una encuesta activa en su página Lightning. Este componente está disponible para todos los tipos de páginas Lightning.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Utilizar F6 para cambiar el centro del panel del generador de aplicaciones Lightning

Ahora solo necesita una tecla, F6, para cambiar el centro entre paneles en el generador de aplicaciones Lightning. El uso de Alt+1 pasando por Alt+5 ya no es compatible.

Flujo: Componentes Lightning en pantallas

Con componentes Lightning, puede crear pantallas de flujo que tengan el aspecto y el comportamiento que desee. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Diseño de flujos: Pantallas más enriquecidas con componentes Lightning

Cree el flujo de sus sueños con componentes Lightning en sus pantallas. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Distribución de flujos: Acciones específicas de objetos y Apex dinámica

Las acciones del flujo le permiten acceder a flujos desde un registro con el clic de un botón. Si su tendencia es a programar, ahora puede invocar flujos de forma dinámica desde Apex. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Entrevistas de flujo en pausa: Uso compartido, Asociación de registros, Reanudar desde Lightning Experience

Ya no se limita a los usuarios para reanudar las entrevistas de flujo que detuvieron. El uso compartido de entrevistas permite a una persona incorporarse donde otra persona lo dejó. Además, puede relacionar entrevistas con registros y los usuarios pueden ahora reanudar sus entrevistas desde Lightning Experience. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Diseño de flujos: Pantallas más enriquecidas con componentes Lightning

Cree el flujo de sus sueños con componentes Lightning en sus pantallas. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

Crear pantallas de flujo más enriquecidas con componentes Lightning

Ahora que las pantallas de flujo tienen componentes Lightning, el mundo está a sus pies—puede crear pantallas de flujo con el aspecto y el comportamiento que desee. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic. Sin embargo, solo funciona para el tiempo de ejecución del flujo Lightning.

Sustituir el encabezado y el pie de página predeterminados en pantallas de flujo

Si estuvo esperando para eliminar el encabezado predeterminado en una pantalla de flujo o personalizar los botones de navegación en la parte inferior, su día ha llegado. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic. Sin embargo, solo funciona para el tiempo de ejecución del flujo Lightning.

Cargar archivos directamente desde un flujo

Con solo unos clics, sus usuarios pueden adjuntar archivos durante un flujo. Solo agregue el componente Carga de archivos a sus pantallas del flujo de trabajo utilizando un campo de componente Lightning. Esta función es nueva en Lightning Experience. No obstante, solo funciona para flujos que utilizan el tiempo de ejecución Lightning.

Algunos tipos de flujo tienen nuevas etiquetas

Para mitigar la confusión, actualizamos la etiqueta para Tipo de flujo a Flujo de pantalla. Eso significa que podemos evitar decir "un flujo de tipo Flujo". También limpiamos los nombres de los tipos para servicio de campo. Field Service Mobile se denomina ahora Flujo de Field Service Mobile y Field Service Web cambió a Flujo de Snap-in de Field Service.

Crear pantallas de flujo más enriquecidas con componentes Lightning

Ahora que las pantallas de flujo tienen componentes Lightning, el mundo está a sus pies—puede crear pantallas de flujo con el aspecto y el comportamiento que desee. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic. Sin embargo, solo funciona para el tiempo de ejecución del flujo Lightning.

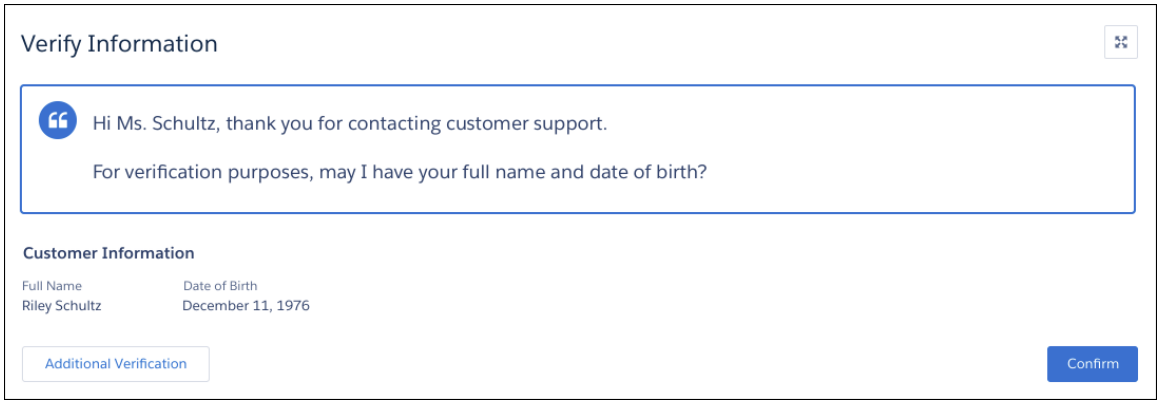
Nota: Para utilizar componentes Lightning, active Mi dominio en su organización.

¿Qué puede hacer con componentes Lightning en pantallas de flujo? Estas solo son algunas ideas.

- Proporcione a los usuarios opciones de navegación más intuitivas.
- Agregue diseños personalizados a toda la pantalla.
- Cree pantallas dinámicas con campos filtrados.

Siempre que un componente implemente la nueva interfaz `lightning:availableForFlowScreens` y tenga un recurso de diseño correspondiente, está disponible como un campo de pantalla de componente Lightning.

Ejemplo: Este ejemplo utiliza componentes Lightning de arriba a abajo para personalizar el encabezado, secuencias de comandos del agente, datos de visualización desde el registro del cliente u acciones en el pie de página.



CONSULTE TAMBIÉN

Sustituir el encabezado y el pie de página predeterminados en pantallas de flujo

Cargar archivos directamente desde un flujo

Guía de Visual Workflow: Elemento Pantalla del flujo

Guía del desarrollador de componentes Lightning: Utilizar componentes Lightning en pantallas de flujo

Interfaces Lightning nuevas y modificadas

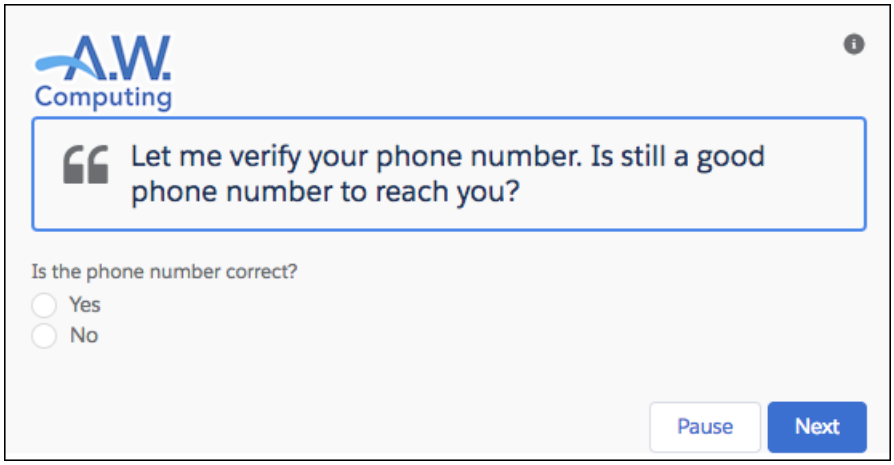
API de metadatos

Sustituir el encabezado y el pie de página predeterminados en pantallas de flujo

Si estuvo esperando para eliminar el encabezado predeterminado en una pantalla de flujo o personalizar los botones de navegación en la parte inferior, su día ha llegado. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic. Sin embargo, solo funciona para el tiempo de ejecución del flujo Lightning.

Para eliminar el encabezado y el pie de página, anule la selección de **Mostrar encabezado** y **Mostrar pie de página** cuando configure una pantalla de flujo. Si elimina el pie de página, los botones de navegación de la pantalla no aparecen. Asegúrese de agregar un componente Lightning personalizado que permite a los usuarios navegar desde la pantalla a otra.

Ejemplo: En segundo plano, los componentes Lightning personalizados en esta pantalla de flujo controlan el aspecto del encabezado y muestran el botón Pausa a la derecha del pie de página.



CONSULTE TAMBIÉN

Crear pantallas de flujo más enriquecidas con componentes Lightning

Guía del desarrollador de componentes Lightning: Utilizar componentes Lightning en pantallas de flujo

API de metadatos

Cargar archivos directamente desde un flujo

Con solo unos clics, sus usuarios pueden adjuntar archivos durante un flujo. Solo agregue el componente Carga de archivos a sus pantallas del flujo de trabajo utilizando un campo de componente Lightning. Esta función es nueva en Lightning Experience. No obstante, solo funciona para flujos que utilizan el tiempo de ejecución Lightning.

Para agregar el componente Carga de archivos a una pantalla, agregue un campo de componente Lightning a la pantalla. Para Componente Lightning, seleccione **forceContent:fileUpload**. Luego configure los atributos.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de Visual Workflow: Componente Pantalla del flujo: Carga de archivos

Algunos tipos de flujo tienen nuevas etiquetas

Para mitigar la confusión, actualizamos la etiqueta para Tipo de flujo a Flujo de pantalla. Eso significa que podemos evitar decir "un flujo de tipo Flujo". También limpiamos los nombres de los tipos para servicio de campo. Field Service Mobile se denomina ahora Flujo de Field Service Mobile y Field Service Web cambió a Flujo de Snap-in de Field Service.

Distribución de flujos: Acciones específicas de objetos y Apex dinámica

Las acciones del flujo le permiten acceder a flujos desde un registro con el clic de un botón. Si su tendencia es a programar, ahora puede invocar flujos de forma dinámica desde Apex. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

Iniciar un flujo a partir de una acción específica de objeto (Disponible de forma general)

Agregue flujos al menú de acciones de sus páginas Lightning sin necesidad de buscar la dirección URL del flujo. Cuando crea una acción de flujo, puede seleccionar desde una lista de flujos disponibles en vez de ingresar la dirección URL del flujo manualmente.Esta función está disponible en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación de Salesforce.

Iniciar flujos de forma dinámica desde Apex

Anteriormente, podía iniciar una entrevista de flujo desde Apex, pero tenía que codificar el nombre del flujo en su método. Lo que significa para cada flujo, tenía que redactar un método diferente. Con `createInterview()`, puede redactar un solo método para iniciar una entrevista para cualquier flujo.

Comprobar qué traducciones de flujo están caducadas

Anteriormente, la columna Caducado en Sistema de traducción no se aplica a la mayoría de traducciones de flujo. Ahora, cuando cambia un flujo que tiene traducciones, las traducciones afectadas se marcan como caducadas en la interfaz de usuario y en archivos de exportación bilingües. Sus traductores pueden revisar la etiqueta específica que cambió en vez de volver a traducir todo el flujo.

Ejecutar todas las entrevistas de flujo iniciadas automáticamente cuando se invocan en bruto (Actualización importante)

Cuando se invocan entrevistas de flujo en bruto, ahora se ejecutan todas. Anteriormente, cuando se invocaban múltiples entrevistas de flujo en bruto, solo se iniciaba y se ejecutaba la primera entrevista; las entrevistas restantes se descartaban.

Iniciar un flujo a partir de una acción específica de objeto (Disponible de forma general)

Agregue flujos al menú de acciones de sus páginas Lightning sin necesidad de buscar la dirección URL del flujo. Cuando crea una acción de flujo, puede seleccionar desde una lista de flujos disponibles en vez de ingresar la dirección URL del flujo manualmente.Esta función está disponible en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación de Salesforce.

Las acciones de flujo no pueden llamar a cualquier flujo de su organización. Para que funcione como una acción de flujo, el flujo debe estar activo e incluir pantallas. Las acciones de flujo tampoco pueden ser acciones globales.

Para crear una acción de flujo, seleccione **Flujo** desde el menú desplegable Tipo de acción cuando cree una acción específica del objeto. Puede agregar acciones de flujo al formato de página de un objeto con el editor de formatos de página. Para ver las acciones de flujo de su organización en el editor de formatos de página, consulte la categoría Acciones de Mobile y Lightning en la paleta.

Sugerencia: Si su flujo requiere el Id. del registro en el que interviene, no se preocupe. Salesforce envía el Id. del registro al flujo siempre que tenga una variable de entrada de texto llamada `recordId`.

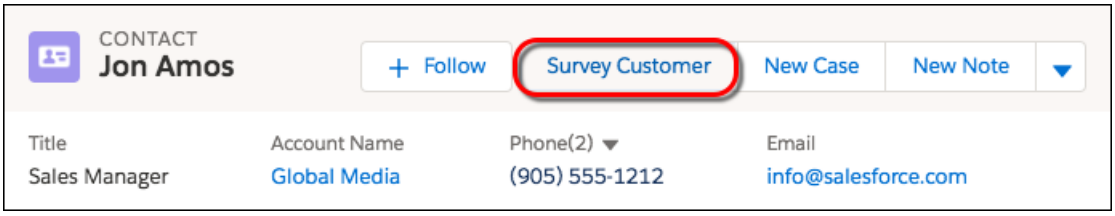
Cambios a partir de Winter '18

- El texto de ayuda a nivel de pantalla de la acción de flujo ya no está disponibles para formatos de página basados en noticias en tiempo real.
- Las acciones de flujos son ahora completamente compatibles en paquetes, conjuntos de datos y otras herramientas de implementación.
- Las acciones de flujos son ahora compatibles con flujos de Field Service Mobile (Beta).

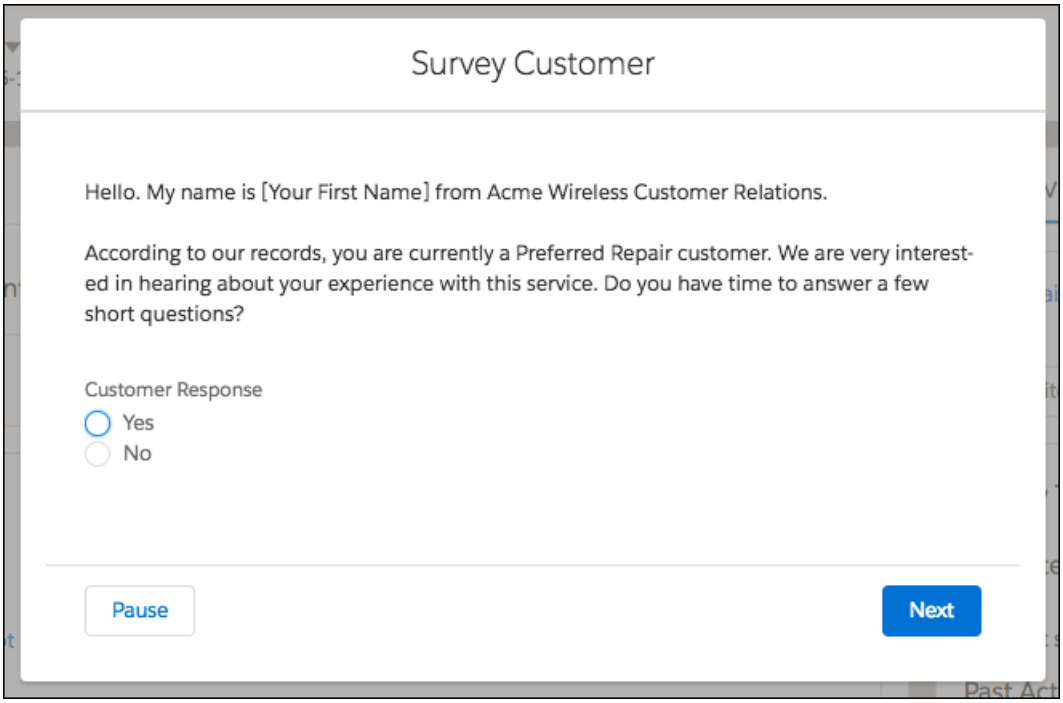
Nota: Esta versión contiene una versión beta de acciones de flujo de Field Service Mobile con calidad suficiente para su producción, pero que tiene limitaciones conocidas. Para acceder a esta función, haga contacto con Salesforce. Para proporcionar comentarios y sugerencias, vaya a IdeaExchange.

Ejemplo: Supongamos que crea una acción de flujo para el flujo Encuesta de cliente y la agrega al formato de página de contacto.

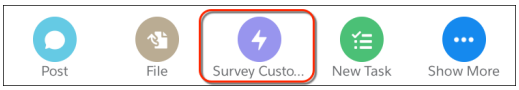
Aquí se muestra cómo aparece la acción para los contactos en Lightning Experience.



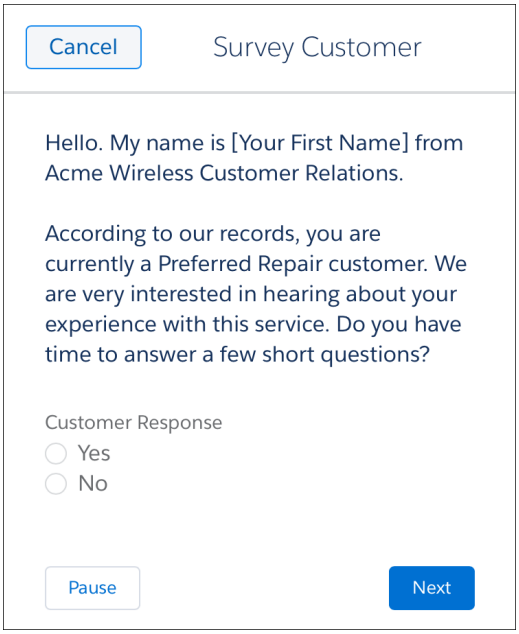
Aquí se muestra cómo aparece el flujo cuando el usuario hace clic en la acción de flujo Encuesta de cliente.



Aquí se muestra cómo aparece la acción en la barra de acciones de la aplicación de Salesforce para los contactos.



Aquí se muestra cómo aparece el flujo en la aplicación de Salesforce cuando el usuario toca la acción de flujo Encuesta de cliente.



CONSULTE TAMBIÉN

Guía de Visual Workflow: Crear acción de flujo

Iniciar flujos de forma dinámica desde Apex

Anteriormente, podía iniciar una entrevista de flujo desde Apex, pero tenía que codificar el nombre del flujo en su método. Lo que significa para cada flujo, tenía que redactar un método diferente. Con `createInterview()`, puede redactar un solo método para iniciar una entrevista para cualquier flujo.

Ejemplo: Esta función excepto un nombre flujo y un mapa de valores para las variables de entrada del flujo. Pasa estos valores a un objeto Entrevista utilizando createInterview(), y luego inicia la entrevista.

```
public void callFlow(String flowName, Map <String, Object> inputs) {
  Flow.Interview myFlow = Flow.Interview.createInterview(flowName, inputs);
  myFlow.start();
}
```

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Apex: Clase de entrevista

Comprobar qué traducciones de flujo están caducadas

Anteriormente, la columna Caducado en Sistema de traducción no se aplica a la mayoría de traducciones de flujo. Ahora, cuando cambia un flujo que tiene traducciones, las traducciones afectadas se marcan como caducadas en la interfaz de usuario y en archivos de exportación bilingües. Sus traductores pueden revisar la etiqueta específica que cambió en vez de volver a traducir todo el flujo.

Ejemplo: Sus usuarios se confundieron por el campo "Asignar otras cuentas a" en su flujo Reasignar cuentas. Por lo que actualiza el campo para ser más específico. La nueva etiqueta es "Asignar cuentas templadas y frías a".

En Sistema de traducción, la traducción para la nueva etiqueta está marcada como caducada, por lo que solicita una traducción actualizada solo para ese campo.

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

Ejecutar todas las entrevistas de flujo iniciadas automáticamente cuando se invocan en bruto (Actualización importante)

Cuando se invocan entrevistas de flujo en bruto, ahora se ejecutan todas. Anteriormente, cuando se invocaban múltiples entrevistas de flujo en bruto, solo se iniciaba y se ejecutaba la primera entrevista; las entrevistas restantes se descartaban.

Puede invocar múltiples entrevistas para un flujo iniciado automáticamente de forma simultánea:

- Cargando registros masivos que inician un proceso que a continuación ejecuta una acción de flujo
- Pasando por múltiples mapas de entrada en la solicitud para el recurso Acciones invocables en la API de REST

Como las entrevistas se ejecutan en una sola transacción, su proceso o llamada de API podría alcanzar límites que nunca antes alcanzó, como `Número máximo de actualizaciones duplicadas en un solo lote`. Si se intentan más de 12 actualizaciones de duplicados, toda la transacción se invierte. Si su implementación alcanza un límite, el email de error del flujo incluye mensajes de error para ese límite.

Ejemplo: Supongamos que tiene un proceso que se inicia cuando se crea o se modifica un caso. Ese proceso siempre invoca un flujo iniciado automáticamente que actualiza la descripción de la cuenta asociada. Usted carga 20 nuevos casos, que están todos asociados con la cuenta Acme Wireless.

Anteriormente, Salesforce iniciaba solo una entrevista del flujo iniciado automáticamente. La descripción para Acme Wireless se actualiza una vez, y no se producen errores.

Con esta actualización clave, se inicia una entrevista del flujo iniciado automáticamente para cada caso. Cada entrevista actualiza el mismo registro Acme Wireless, y una transacción específica puede ejecutar actualizaciones de duplicados 12 veces. Por lo que la transacción falla en la 13ª entrevista y se revierte.

Pruebe esta actualización crítica

Se recomienda probar la actualización crítica en un sandbox. Si debe trabajar en la organización de producción, hágalo durante las horas de menor producción.

1. Identifique todos los procesos que incluyen una acción de flujo y todas las integraciones que llaman un flujo iniciado automáticamente a través del recurso Acciones invocables en la API de REST.
2. Revise todas las implementaciones para un posible impacto. Si su implementación está optimizada para una entrevista que se está ejecutando por lotes de registros, revisite su diseño de implementación.
3. Actualice sus implementaciones de modo que no alcancen límites de Salesforce. Por ejemplo, si se llama un flujo desde un proceso, asegúrese de que no actualiza el mismo registro que otras entrevistas en el lote.
4. Desde Configuración, ingrese `Actualizaciones clave` en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione **Actualizaciones clave**.
5. Para ejecutar todas las entrevistas de flujo iniciadas automáticamente cuando se invocan en bruto, haga clic en **Activar** A continuación pruebe sus implementaciones para asegurarse de que están funcionando según lo esperado.

Entrevistas de flujo en pausa: Uso compartido, Asociación de registros, Reanudar desde Lightning Experience

Ya no se limita a los usuarios para reanudar las entrevistas de flujo que detuvieron. El uso compartido de entrevistas permite a una persona incorporarse donde otra persona lo dejó. Además, puede relacionar entrevistas con registros y los usuarios pueden ahora reanudar sus entrevistas desde Lightning Experience. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

Reanudar entrevistas en pausa propiedad de otros usuarios

La persona que inicia una entrevista no siempre es la persona que debería finalizarla. Quizás un usuario de la comunidad inicie un flujo pero un agente debe finalizarlo, o quizás un departamento inicia un flujo y otro lo finaliza. No importa cuál es su caso de uso, lo tuvimos en cuenta con el uso compartido de entrevistas. Los usuarios ahora pueden reanudar cualquier entrevista a la que tienen acceso de modificación, no solo aquellas que poseen. El uso compartido de entrevistas está activado de forma predeterminada. Anteriormente, podía crear reglas de colaboración solo desde la API y solo el propietario o el administrador del flujo podía reanudar una entrevista.

Reanudar entrevistas de flujo en pausa desde Lightning Experience

Atrás quedaron los días cuando tenía que utilizar Salesforce Classic o la aplicación de Salesforce para reanudar entrevistas que detuvo. Con el nuevo componente Entrevistas de flujo en pausa en el Generador de aplicaciones Lightning, los usuarios de Lightning Experience pueden reanudar entrevistas directamente desde la página Inicio. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

Asociar entrevistas de flujo en pausa con un registro

Obtenga una vista única de todas las entrevistas asociadas con un cliente, un caso u otro registro concreto. Cuando un usuario detiene una entrevista y una entrevista ejecuta un elemento Espera, la entrevista se asocia con el registro a través del objeto FlowRecordRelation.

Realizar un seguimiento a más información acerca de entrevistas de flujo en pausa

Obtenga más información acerca de entrevistas en pausa, como si una entrevista contiene datos personales. Cree un objeto personalizado que hace referencia a GUID de la entrevista, un identificador único. Por ejemplo, si un cliente pide ser olvidado, debe eliminar todas las referencias a los datos personales del cliente, incluyendo datos en entrevistas de flujo en pausa. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

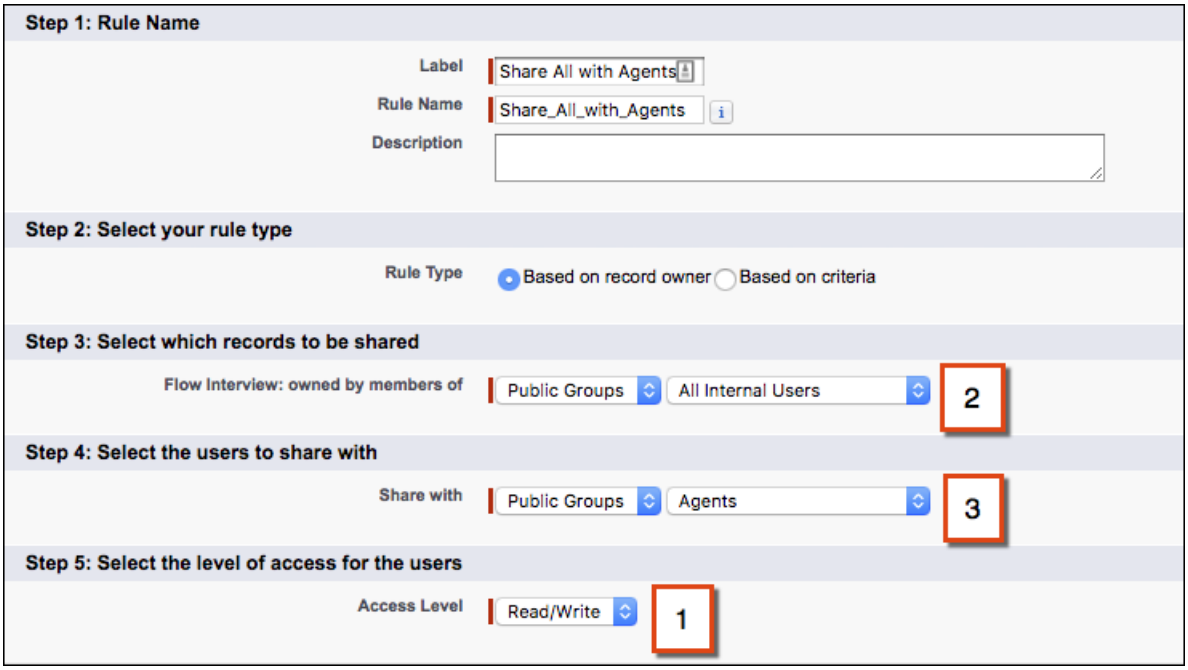
Reanudar entrevistas en pausa propiedad de otros usuarios

La persona que inicia una entrevista no siempre es la persona que debería finalizarla. Quizás un usuario de la comunidad inicie un flujo pero un agente debe finalizarlo, o quizás un departamento inicia un flujo y otro lo finaliza. No importa cuál es su caso de uso, lo tuvimos en cuenta con el uso compartido de entrevistas. Los usuarios ahora pueden reanudar cualquier entrevista a la que tienen acceso de modificación, no solo aquellas que poseen. El uso compartido de entrevistas está activado de forma predeterminada. Anteriormente, podía crear reglas de colaboración solo desde la API y solo el propietario o el administrador del flujo podía reanudar una entrevista.

El modelo de uso compartido predeterminado para entrevista es Privado, lo que significa que los usuarios heredan su acceso de modificación de usuarios por debajo de ellos en la jerarquía de funciones. Si su organización utiliza una jerarquía de funciones, los usuarios pueden reanudar todas las entrevistas propiedad de usuarios por debajo de ellos en la jerarquía de funciones o en las que tienen acceso de modificación. Para restringir quién puede reanudar entrevistas en pausa, vaya al parámetro Automatización del proceso en Configuración y desactive **Permitir a los usuarios reanudar entrevistas de flujo**. Cuando se desactiva este parámetro, solo el propietario de la entrevista o el administrador del flujo que tiene acceso de vista puede reanudar la entrevista.

Ejemplo: Para permitir a todos los agentes en su organización reanudar cualquier entrevista:

1. Agregue todos los agentes al grupo público Agentes.
2. Para Entrevista de flujo, deje el valor predeterminado de toda la organización establecido como Privado.
3. En una regla de colaboración de entrevista de flujo, otorgue el acceso lectura/escritura (1) para entrevistas propiedad de usuario internos (2) al grupo público Agentes (3).



CONSULTE TAMBIÉN

Asociar entrevistas de flujo en pausa con un registro

Guía de Visual Workflow: Preparar su organización para entrevistas de flujo en pausa

Reanudar entrevistas de flujo en pausa desde Lightning Experience

Atrás quedaron los días cuando tenía que utilizar Salesforce Classic o la aplicación de Salesforce para reanudar entrevistas que detuvo. Con el nuevo componente Entrevistas de flujo en pausa en el Generador de aplicaciones Lightning, los usuarios de Lightning Experience pueden reanudar entrevistas directamente desde la página Inicio. Este cambio se aplica a Lightning Experience únicamente.

El componente Entrevistas de flujo en pausa solo es compatible en páginas Inicio. Modifique las páginas Inicio apropiadas en el Generador de aplicaciones Lightning para agregar al componente.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de Visual Workflow: Preparar su organización para entrevistas de flujo en pausa

Asociar entrevistas de flujo en pausa con un registro

Obtenga una vista única de todas las entrevistas asociadas con un cliente, un caso u otro registro concreto. Cuando un usuario detiene una entrevista y una entrevista ejecuta un elemento Espera, la entrevista se asocia con el registro a través del objeto FlowRecordRelation.

Para asociar su flujo con un registro, defina la variable del sistema `{!$Flow.CurrentRecord}` como un Id. de registro válido en un elemento Asignación.

Para mostrar todas las entrevistas asociadas con un registro concreto, cree un componente Lightning personalizado y agregue el componente a la página del registro.

Sugerencia: Personalice el modelo de colaboración de su organización para el objeto FlowInterview de modo que los usuarios apropiados puedan reanudar las entrevistas asociadas con un registro, no solo el propietario de la entrevista.

Ejemplo: Esta consulta de SOQL devuelve una lista de Id. asociados con un contacto concreto.

```
SELECT ParentId FROM FlowRecordRelation WHERE RelatedRecordId = '003R0000001f5cnIAA'
```

CONSULTE TAMBIÉN

Crear pantallas de flujo más enriquecidas con componentes Lightning

Reanudar entrevistas en pausa propiedad de otros usuarios

Guía de Visual Workflow: Preparar su organización para entrevistas de flujo en pausa

Realizar un seguimiento a más información acerca de entrevistas de flujo en pausa

Obtenga más información acerca de entrevistas en pausa, como si una entrevista contiene datos personales. Cree un objeto personalizado que hace referencia a GUID de la entrevista, un identificador único. Por ejemplo, si un cliente pide ser olvidado, debe eliminar todas las referencias a los datos personales del cliente, incluyendo datos en entrevistas de flujo en pausa. Esta función es nueva en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Para acceder al identificador único de una entrevista en su flujo, haga referencia a la nueva variable del sistema `$Flow.InterviewGuid`.

Nota: Cuando una entrevista ejecuta un elemento Espera o un usuario la detiene, todos los datos de la entrevista se serializan y se guardan en la base de datos como un registro Entrevista de flujo en pausa. Cuando se reanuda la entrevista, se elimina el registro correspondiente.

Ejemplo: Para ver qué entrevistas en pausa incluyen datos personales para un contacto, prospecto o usuario, cree un objeto personalizado para realizar un seguimiento del GUID de la entrevista y el contacto, prospecto o usuario afectado. Cuando una entrevista hace referencia a datos personales, como el email o el número de tarjeta de crédito de un prospecto, cree un registro del objeto personalizado utilizando el Id. y `{!$Flow.InterviewGuid}` del prospecto. Antes de la pantalla final, elimine todos los registros del objeto personalizado que hace referencia al GUID de la entrevista. De ese modo, el objeto personalizado realiza un seguimiento únicamente de entrevistas guardadas en la base de datos.

Cuando un cliente pide ser olvidado, cree un reporte que enumera todos los registros de objetos personalizados donde LeadId coincide con el registro del cliente. A continuación, para cada registro de objeto personalizado, elimina la entrevista de flujo que corresponde al GUID proporcionado.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de Visual Workflow: Variables de sistema en flujos

Listas de selección: Mejora de conversión de listas de selección para tipos de registro

Los parámetros del valor de lista de selección para tipos de registro se conservan cuando convierte el campo a una lista de selección de selección múltiple.

EDICIONES

Disponible en: **todas** las ediciones

EN ESTA SECCIÓN:

Mantener su configuración de valor del tipo de registro cuando convierte una lista de selección personalizada en una lista de selección de selección múltiples personalizada

Mejoramos la versión de un campo de lista de selección personalizada a un campo de lista de selección de selección múltiples personalizada para mantener una configuración de valor del tipo de registro asociado para el campo.

Mantener su configuración de valor del tipo de registro cuando convierte una lista de selección personalizada en una lista de selección de selección múltiples personalizada

Mejoramos la versión de un campo de lista de selección personalizada a un campo de lista de selección de selección múltiples personalizada para mantener una configuración de valor del tipo de registro asociado para el campo.

Cuando trabaja con tipos de registro y convierte un campo de una lista de selección personalizada a una lista de selección de selección múltiple personalizada, su configuración de valor del tipo de registro para el campo de lista de selección se aplica a la nueva lista de selección de selección múltiple personalizada.

Configuración del usuario: Autodesactivación de cuentas externas, Nueva ubicación para la configuración de perfiles mejorados

Permita a los usuarios externos desactivar sus propias cuentas cuando deseen en la página Configuración de gestión de usuario. Gestione cómodamente vistas de lista de perfiles mejoradas y las opciones de la interfaz de usuario del perfil mejoradas aquí también. Anteriormente, estas opciones estaban en la página Interfaz de usuario. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EN ESTA SECCIÓN:

Permitir a usuarios externos autodesactivarse

Permita a los usuarios de Comunidad y Chatter externos desactivar sus propias cuentas. Autorizar la autodesactivación puede cumplir con algunos requisitos normativos. Cuando los usuarios externos desactivan sus cuentas, los resultados son idénticos a los de la desactivación iniciada por un administrador. Tras activar la autodesactivación, puede utilizar herramientas declarativas o de programación para permitir a los usuarios desactivar sus cuentas.

Acceder a funciones de perfil mejoradas en el nodo de configuración de gestión de usuario

Trasladamos la configuración para activar la interfaz de usuario del perfil mejorado y las vistas de lista de perfiles mejorados a la página Configuración de gestión de usuario. Anteriormente, estas opciones estaban en la página Interfaz de usuario. Ahora es más cómodo administrar activaciones relacionadas con el usuario porque las opciones están agrupadas juntas en la misma página.

Permitir a usuarios externos autodesactivarse

Permita a los usuarios de Comunidad y Chatter externos desactivar sus propias cuentas. Autorizar la autodesactivación puede cumplir con algunos requisitos normativos. Cuando los usuarios externos desactivan sus cuentas, los resultados son idénticos a los de la desactivación iniciada por un administrador. Tras activar la autodesactivación, puede utilizar herramientas declarativas o de programación para permitir a los usuarios desactivar sus cuentas.

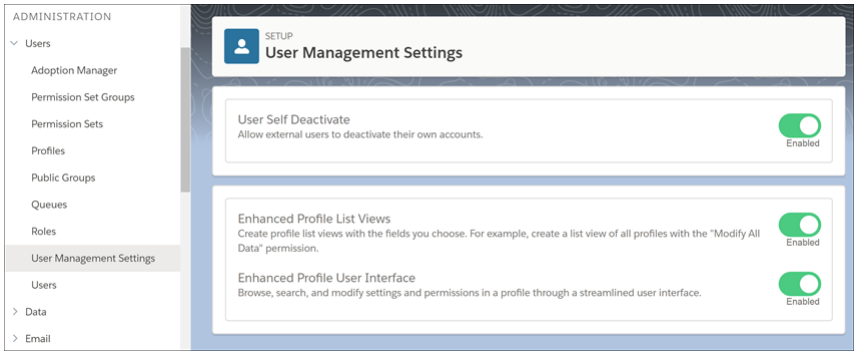
Ejemplo: Supongamos que tiene una comunidad para sus clientes que desea colaborar y compartir información acerca de su producto. Un usuario de comunidad cambia trabajos y decide desactivar la cuenta asociada con la comunidad. Active **Autodesactivación de usuario**. A continuación cree un flujo que los usuarios externos pueden ejecutar para desactivar sus propias cuentas sin la ayuda de un administrador.

EDICIONES

Disponible en: todas las ediciones

Acceder a funciones de perfil mejoradas en el nodo de configuración de gestión de usuario

Trasladamos la configuración para activar la interfaz de usuario del perfil mejorado y las vistas de lista de perfiles mejorados a la página Configuración de gestión de usuario. Anteriormente, estas opciones estaban en la página Interfaz de usuario. Ahora es más cómodo administrar activaciones relacionadas con el usuario porque las opciones están agrupadas juntas en la misma página.



EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition**, **Developer Edition** y **Database.com Edition**

Perfiles personalizados disponibles en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Salesforce Connect: Acceso a la depuración de objetos externos, Programa piloto continuo para el monitoreo de eventos de llamada y Compatibilidad

de la API de metadatos para formatos compactos en objetos externos, y un adaptador de OData 2.0 mejorado para nuevas organizaciones

Utilice los tipos de evento nuevos y actualizados para solucionar problemas acerca del acceso a datos de objeto externos. Pruebe los datos de registro mejorados para el seguimiento de llamadas de datos de objetos externos con archivos de registro de eventos y háganos saber lo que piensa. Recupere e implemente formatos compactos para objetos externos. Cuando crea una nueva organización, también obtiene un adaptador de OData 2.0 mejorado.

EDICIONES

Disponible en: **Developer** Edition

Está disponible a un costo adicional en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Solucionar problemas de acceso a objetos externos con tipos de evento de depuración nuevos y modificados

Si encontró problemas para acceder a objetos externos de Salesforce Connect, quizás tuvo problemas para averiguar dónde estaba el fallo. Ahora, los registros de depuración incluyen detalles acerca de solicitudes y respuestas que se producen cuando la plataforma o el usuario accede a objetos externos a través de los adaptadores entre organizaciones u OData para Salesforce Connect. Puede informar rápidamente si un problema está en el sistema externo o en su configuración de Salesforce. Puede analizar las solicitudes que su organización envía al sistema externo y las respuestas y los errores que devuelve el sistema externo.Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.

Recuperar e implementar formatos compactos para objetos externos

Ahora puede utilizar la API de metadatos para recuperar e implementar formatos compactos para objetos externos. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Las nuevas organizaciones obtienen un adaptador de OData 2.0 mejorado para Salesforce Connect

Para solucionar problemas anteriores, mejoramos el adaptador de OData 2.0 para organizaciones creadas en Spring '18. Las organizaciones creadas antes de Spring '18 no se benefician de estas mejoras. Como resultado, existen diferencias de comportamiento entre organizaciones antiguas y aquellas creadas en Spring '18. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Solucionar problemas de acceso a objetos externos con tipos de evento de depuración nuevos y modificados

Si encontró problemas para acceder a objetos externos de Salesforce Connect, quizás tuvo problemas para averiguar dónde estaba el fallo. Ahora, los registros de depuración incluyen detalles acerca de solicitudes y respuestas que se producen cuando la plataforma o el usuario accede a objetos externos a través de los adaptadores entre organizaciones u OData para Salesforce Connect. Puede informar rápidamente si un problema está en el sistema externo o en su configuración de Salesforce. Puede analizar las solicitudes que su organización envía al sistema externo y las respuestas y los errores que devuelve el sistema externo.Este cambio se aplica tanto a Lightning Experience como Salesforce Classic.

Agregamos estos tipos de evento de depuración para los adaptadores entre organizaciones y OData para Salesforce Connect. Estos eventos capturan información acerca del acceso a registros de objetos externos. Los eventos no incluyen llamadas que acceden al esquema del sistema externo, específicamente cuando un administrador hace clic en **Validar y sincronizar** o **Sincronizar** desde una fuente de datos externa en Configuración.

PERMISOS DE USUARIO

Para visualizar, conservar o eliminar registros de depuración:

- Gestionar usuarios

  O BIEN

  Ver todos los datos

Para utilizar Developer Console:

- API activado

  Y

  Ver todos los datos

Nombre del evento	Campos o información registrada con el evento	Categoría registrada	Nivel registrado
`XDS_RESPONSE`	Fuente de datos externa, objeto externo, detalles de solicitud, número de registros devueltos y uso del sistema	Llamada	INFO y anteriores
`XDS_RESPONSE_DETAIL`	Respuesta truncada del sistema externo, incluyendo registros devueltos	Llamada	FINER y anteriores
`XDS_RESPONSE_ERROR`	Mensaje de error	Llamada	ERROR y anteriores

Estos tipos de eventos de depuración están ahora disponibles para el adaptador entre organizaciones para Salesforce Connect. Anteriormente, solo estaban disponibles para adaptadores OData. Los eventos incluyen ahora también llamadas que acceden al esquema del sistema externo. Anteriormente, solo incluían el acceso a registros de objetos externos.

Nombre del evento	Campos o información registrada con el evento	Categoría registrada	Nivel registrado
`CALLOUT_REQUEST`	Extremo externo y método	Llamada	INFO y anteriores
`CALLOUT_RESPONSE`	Estado y código de estado	Llamada	INFO y anteriores

Nota:

- Los registros de depuración pueden capturar datos confidenciales o personales. Por ejemplo, una cadena de búsqueda ingresada por el usuario se captura en los detalles de solicitud del evento `XDS_RESPONSE`. Si el sistema externo devuelve registros que incluyen datos confidenciales, esos datos se capturan en el evento `XDS_RESPONSE_DETAIL`.

  Los registros de depuración se mantienen durante 7 días. Puede eliminarlos de la página Registros de depuración en Configuración a través de la API de herramientas. Si los usuarios desean optar por tener su acceso de objetos externos capturado en registros de depuración, elimine los indicadores de rastreo para esos usuarios.

- Las mejoras de depuración en Spring '18 solo se aplican a adaptadores personalizados de Salesforce Connect que crea con el Apex Connector Framework. Para solucionar problemas de acceso de objetos externos a través de adaptadores personalizados, utilice sus métodos preferidos para la depuración de Apex.

Acceda a registros de depuración desde la ficha Registros en Developer Console. O bien, desde Configuración, ingrese *`Registros de depuración`* en el cuadro Búsqueda rápida.

Si un usuario tiene problemas para acceder a los datos de un objeto externo a través del adaptador entre organizaciones o un adaptador OData para Salesforce Connect:

1. Agregue una etiqueta de seguimiento para el usuario con los siguientes filtros y nivel de depuración.
   - Establezca llamadas como FINEST.
   - Establezca todas las demás categorías como NONE.
2. Haga que el usuario intente acceder a los datos del objeto externo entre la fecha de inicio y caducidad de la etiqueta de seguimiento.

3. Visualice los registros de depuración y solucione el problema.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar la creación de registros de depuración

Ayuda de Salesforce: Registros de depuración

Guía del desarrollador de Apex: Depuración de Apex

Recuperar e implementar formatos compactos para objetos externos

Ahora puede utilizar la API de metadatos para recuperar e implementar formatos compactos para objetos externos. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Anteriormente, los siguientes campos Y tipos de la API de metadatos no estaban disponibles para objetos externos.

- Los campos `compactLayoutAssignment` y `compactLayouts` en el tipo CustomObject
- El tipo CompactLayout

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de metadatos de la API

Las nuevas organizaciones obtienen un adaptador de OData 2.0 mejorado para Salesforce Connect

Para solucionar problemas anteriores, mejoramos el adaptador de OData 2.0 para organizaciones creadas en Spring '18. Las organizaciones creadas antes de Spring '18 no se benefician de estas mejoras. Como resultado, existen diferencias de comportamiento entre organizaciones antiguas y aquellas creadas en Spring '18. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Las organizaciones creadas *antes* de Spring '18 experimentan los siguientes comportamientos con el adaptador de OData 2.0 para Salesforce Connect. Planificamos solucionar estos problemas en todas las organizaciones en una versión futura, pero si necesita resolver estos problemas en su organización ahora, haga contacto con el servicio de atención al cliente de Salesforce.

- Las consultas de OData fallan cuando las respuestas de la consulta de JSON no presentan los metadatos antes de las propiedades. Los usuarios obtienen un error de objeto externo acerca del formato de JSON de OData no válido.
- En el programa piloto de Monitoreo de eventos de llamadas, estos campos no son compatibles con eventos Llamada de OData externa.
  - NEXT_LINK
  - PARENT_CALLOUT
  - ROWS_FETCHED
  - THROUGHPUT

Configuración general: Sustituciones de acciones basadas en la experiencia, Un permiso de usuario granular para funciones, Gestión de configuración personalizada de listas

Cree una sustitución de acción estándar diferente para cada experiencia: Lightning Experience, Salesforce Classic y Móvil Si un usuario necesita poder ver funciones o la jerarquía de funciones, hay un nuevo permiso de usuario para eso. Ya no tiene que proporcionar al usuario Ver parámetros y configuración. En la interfaz de usuario, pase al cambio para permitirle a usted y otros administradores crear parámetros personalizados de tipo Lista. Todo eso, y cambiamos el nombre del permiso de usuario que permite a los usuarios utilizar acciones personalizadas.

EN ESTA SECCIÓN:

Controlar la visibilidad de las funciones y la jerarquía de funciones con un nuevo permiso

Otorgue y revoque permisos para ver funciones y la jerarquía de funciones de su organización con el nuevo permiso Ver funciones y Jerarquía de funciones. Anteriormente, únicamente los usuarios con el permiso Ver parámetros y configuración podían ver funciones.

Asignar sustituciones de acciones estándar separadas para diferentes experiencias

La pantalla de sustitución de acciones para acciones estándar, como Nuevo, Ver y Modificar recibió una renovación. Ahora puede asignar fácilmente diferentes sustituciones para Salesforce Classic, Lightning Experience y móvil. Por ejemplo, para la misma acción estándar, puede establecer una sustitución de página de Visualforce en Salesforce Classic, una sustitución de página Lightning en Lightning Experience y una sustitución de componente Lightning en móvil. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Acceder a Configuración de esquemas en Configuración

Ahora puede gestionar la disponibilidad del tipo de parámetro personalizado de lista al crear parámetros personalizados. El tipo de lista proporciona un conjunto reutilizable de datos estáticos al que puede acceder en su organización. Para evitar la creación de parámetros personalizados al utilizar definiciones de datos a nivel de aplicación, desactive esta opción en Configuración.

El permiso del sistema Permitir acceso de WebLink a través de la API de herramientas tiene un nuevo nombre

Para clarificar lo que hace el permiso Permitir acceso WebLink a través de la API de herramientas, le cambiamos el nombre a Permitir acceso a acciones personalizadas. El permiso está activado de forma predeterminada para todos los perfiles excepto para Usuario de Chatter Free, Usuario externo de Chatter, Usuario de integración de nube y perfiles personalizados duplicados desde ellos.

Formatos de direcciones pensado para configuraciones regionales

Actualizamos las direcciones en Salesforce para dar cobertura a formatos pensados para configuraciones regionales. ¡Le damos la bienvenida! Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBIÉN

Creación de acciones de envío para procesos de aprobación por email en Lightning Experience

Controlar la visibilidad de las funciones y la jerarquía de funciones con un nuevo permiso

Otorgue y revoque permisos para ver funciones y la jerarquía de funciones de su organización con el nuevo permiso Ver funciones y Jerarquía de funciones. Anteriormente, únicamente los usuarios con el permiso Ver parámetros y configuración podían ver funciones.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones

Importante: Si sus perfiles de organización se basan en el permiso Ver parámetros y configuración para ver funciones, asegúrese de cambiar esos perfiles al nuevo permiso. Recuerde también activar el permiso Gestionar roles si desea que sus usuarios creen, modifiquen o eliminen funciones.

En Spring '18, este permiso se activa automáticamente para todos los perfiles de usuario estándar y personalizados asociados con licencias de Salesforce (licencia de CRM completa con tipo de usuario S). Los usuarios que necesitan acceder a funciones y a la jerarquía de funciones para los pronósticos, la gestión de usuarios externos y la administración delegada tienen automáticamente este permiso.

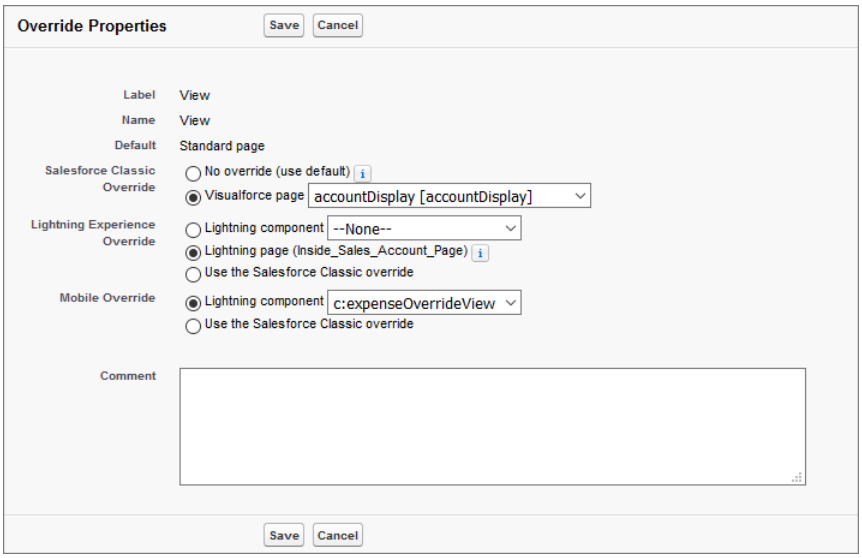
- Los administradores pueden activar el permiso Ver funciones y Jerarquía de funciones para usuarios Power Customer Success (tipo C) y Power Portal User (tipo P).
- Los usuarios con el permiso Ver funciones y Jerarquía de funciones pueden ver funciones y la jerarquía de funciones a través de la API. Los usuarios también pueden ver funciones en la página Funciones de Configuración en Salesforce Classic, pero no en Lightning Experience.

Asignar sustituciones de acciones estándar separadas para diferentes experiencias

La pantalla de sustitución de acciones para acciones estándar, como Nuevo, Ver y Modificar recibió una renovación. Ahora puede asignar fácilmente diferentes sustituciones para Salesforce Classic, Lightning Experience y móvil. Por ejemplo, para la misma acción estándar, puede establecer una sustitución de página de Visualforce en Salesforce Classic, una sustitución de página Lightning en Lightning Experience y una sustitución de componente Lightning en móvil. Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition**, **Contact Manager Edition** y **Developer Edition**



Al configurar una sustitución de Lightning Experience con una página Lightning, solo se admiten las páginas de registro asignadas como el valor predeterminado de la organización.

Acceder a Configuración de esquemas en Configuración

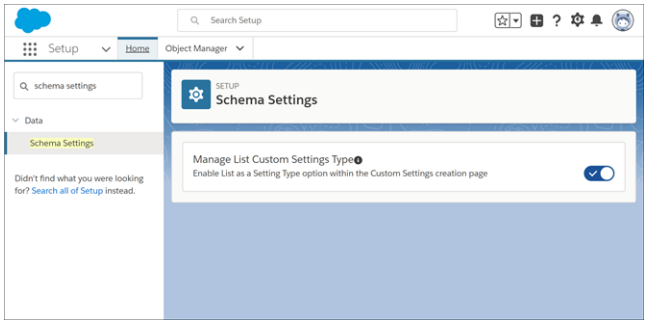
Ahora puede gestionar la disponibilidad del tipo de parámetro personalizado de lista al crear parámetros personalizados. El tipo de lista proporciona un conjunto reutilizable de datos estáticos al que puede acceder en su organización. Para evitar la creación de parámetros personalizados al utilizar definiciones de datos a nivel de aplicación, desactive esta opción en Configuración.

Importante: Sugerimos el uso de tipos de metadatos personalizados en su lugar. A diferencia de la configuración personalizada de listas, puede migrar los registros de tipos de metadatos personalizados utilizando herramientas de API de metadatos o paquetes.

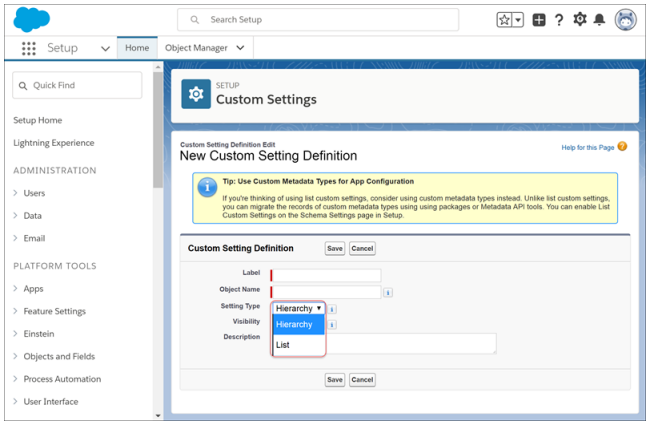
Si desea utilizar el tipo de configuración de listas, puede activar la opción en Configuración de esquemas. En Configuración, active la lista como un tipo de configuración.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Developer Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Database.com Edition**.



Con la opción activada, puede elegir **Lista** como el tipo de configuración al definir una nueva configuración personalizada.



El permiso del sistema Permitir acceso de WebLink a través de la API de herramientas tiene un nuevo nombre

Para clarificar lo que hace el permiso Permitir acceso WebLink a través de la API de herramientas, le cambiamos el nombre a Permitir acceso a acciones personalizadas. El permiso está activado de forma predeterminada para todos los perfiles excepto para Usuario de Chatter Free, Usuario externo de Chatter, Usuario de integración de nube y perfiles personalizados duplicados desde ellos.

Si se desactivan los siguientes permisos para un perfil, los usuarios del perfil ven un conjunto de acciones definidas por el sistema en páginas de registros de objetos en Lightning Experience y en la aplicación móvil de Salesforce.

- Permitir el acceso a acciones personalizadas
- Los permisos de administrador Ver todos los datos, Modificar todos los datos y Ver parámetros y configuración

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition**, **Contact Manager Edition** y **Developer Edition**

Si un perfil tiene los permisos de administrador activados, los usuarios ven acciones personalizadas desde el formato de página del objeto incluso cuando el permiso Permitir acceso acciones personalizadas está desactivado.

Formatos de direcciones pensado para configuraciones regionales

Actualizamos las direcciones en Salesforce para dar cobertura a formatos pensados para configuraciones regionales. ¡Le damos la bienvenida! Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

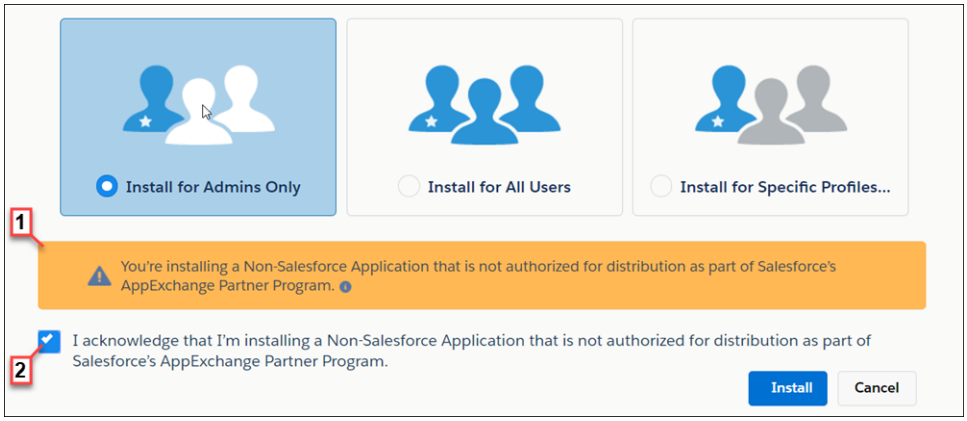
Para obtener información detallada acerca de la compatibilidad específica de configuraciones regionales, consulte Configuraciones regionales en Ayuda de Salesforce.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition**, **Database.com Edition** y **Developer Edition**

AppExchange: Ver el estado de aprobación de un paquete

Facilitamos la tarea de comprender el estado de aprobación de los paquetes que instala. Cuando está instalando un paquete gestionado que el Programa de socios de AppExchange no autorizó, le notificamos su estado durante la instalación.



La notificación aparece cuando configura los ajustes de instalación del paquete (1). Antes de instalar el paquete, debe confirmar que comprende que el paquete no está autorizado para la distribución (2).

Para obtener información acerca del Programa de socios de AppExchange y sus requisitos, visite la Comunidad de socios de Salesforce. Para obtener información acerca de proveedores que no son de Salesforce, consulte nuestro Acuerdo general de suscripción.

Seguridad e identidad: Archivos de registro de eventos cada hora, marcas más dinámicas y actualizaciones de líneas base personalizadas más sencillas

Ahora puede obtener archivos de registro de eventos cada hora o diariamente, y eliminarlos según necesite. Agregue marcas dinámicas a su inicio de sesión incrustado y proveedores de autenticación. Actualice también sus líneas base personalizadas Comprobación del estado de seguridad con nuevos parámetros directamente desde la interfaz de usuario.

EN ESTA SECCIÓN:

Autenticación e identidad: Experiencias de inicio de sesión dinámicas para Inicio de sesión incrustado y proveedores de autenticación, más herramientas de identidad, SSO optimizado y usuarios de usuarios de identidad externa sin contactos

Amplíe las marcas dinámicas (e incorpore compatibilidad con múltiples idiomas) a la página de inicio de sesión de su sitio web. Agregue marcas dinámicas a las direcciones URL de proveedores de autenticación. Controle el momento en que se reta a los usuarios de comunidad a verificar su identidad, y configure la verificación de la identidad de forma más sencilla con una página Configuración centralizada. Cree flujos de inicio de sesión en Visualforce para controlar completamente el aspecto de la experiencia de inicio de sesión de sus clientes. Amplíe las sesiones para mantener a sus empleados y clientes en su comunidad durante más tiempo. Cree usuarios externos de baja interactividad creando usuarios con identidad externa sin información de contacto.

Salesforce Shield: Archivos de registro de eventos cada hora (Beta), Eliminación de archivos de registro, Anulación de suscripción con derivación de clave (Beta) y más campos cifrados

Como parte de una versión beta, ahora obtiene registros de registro de eventos cada hora y diarios. También puede eliminar archivos de registro de eventos que contengan actividad de usuarios para cumplir sus políticas de seguridad. Cifrado de plataforma cifra más campos y ofrece más funciones de cifrado determinista. Los clientes de Bring Your Own Key pueden anular la derivación de claves y cargar su propia clave de cifrado de datos. Una interfaz de usuario de configuración simplificada le ayuda a navegar por sus tareas de cifrado con mayor facilidad.

Comprobación del estado de seguridad: Nuevos parámetros y actualizaciones de línea base personaliza más sencillas

Agregamos parámetros para mejorar la seguridad. Si está utilizando una línea base personalizada, se le solicita agregar nuevos parámetros a su línea base.

Otros cambios de seguridad: Proteger sus usuarios de vínculos malintencionados y programar una evaluación de seguridad

Para proteger los usuarios de vínculos malintencionados, agregamos una advertencia para alertar los usuarios antes de que dejen el dominio salesforce.com. Recuerde solicitar aprobación y programar una evaluación de seguridad antes de ejecutar las pruebas de vulnerabilidad y penetración en entornos de Salesforce.

Autenticación e identidad: Experiencias de inicio de sesión dinámicas para Inicio de sesión incrustado y proveedores de autenticación, más

herramientas de identidad, SSO optimizado y usuarios de usuarios de identidad externa sin contactos

Amplíe las marcas dinámicas (e incorpore compatibilidad con múltiples idiomas) a la página de inicio de sesión de su sitio web. Agregue marcas dinámicas a las direcciones URL de proveedores de autenticación. Controle el momento en que se reta a los usuarios de comunidad a verificar su identidad, y configure la verificación de la identidad de forma más sencilla con una página Configuración centralizada. Cree flujos de inicio de sesión en Visualforce para controlar completamente el aspecto de la experiencia de inicio de sesión de sus clientes. Amplíe las sesiones para mantener a sus empleados y clientes en su comunidad durante más tiempo. Cree usuarios externos de baja interactividad creando usuarios con identidad externa sin información de contacto.

EN ESTA SECCIÓN:

Dirija sus sitios web con marcas dinámicas con inicio de sesión incrustado

Amplíe su marca dinámica al color de fondo de la página de inicio de sesión de su sitio web, el color del botón de inicio de sesión y la experiencia de usuario agregando metaetiquetas a su página web con Inicio de sesión incrustado. El Inicio de sesión incrustado de Salesforce Identity le permite crear sesiones autenticadas entre su comunidad y los visitantes de su sitio web. Con las marcas dinámicas puede determinar la página de inicio de sesión que un usuario ve en base a ciertos criterios, como quién es el usuario o desde dónde está iniciando sesión el usuario.

Compatibilidad con inicios de sesión incrustados en varios idiomas con el parámetro Locale

Agregue compatibilidad dinámica con idiomas para Inicio de sesión incrustado estableciendo el parámetro locale-code en su secuencia de comandos de Inicio de sesión incrustado. Traduzca su página de inicio de sesión a cada idioma que admita su sitio web.

Agregar una experiencia de inicio de sesión dinámica a direcciones URL de proveedores de autenticación

Ofrezca un proceso de registro diferente dependiendo de las circunstancias del tiempo de ejecución con su proveedor de comunidad y autenticación para el inicio de sesión en redes sociales.

Controlar el momento en que se solicita a los usuarios la reautenticación y la reaprobación utilizando direcciones URL de proveedores de autenticación

Puede requerir de forma dinámica que el servidor de autorización solicite a los usuarios internos y externos que vuelvan a autenticarse o a aprobarse durante un flujo agregando el parámetro `prompt` a su dirección URL de proveedor de autenticación. Por ejemplo, puede forzar a un usuario a que inicie sesión de nuevo tras registrarse para una cuenta de inicio de sesión, todo ello desde la dirección URL del proveedor de autenticación.

Tomar el control completo de su proceso de inicio de sesión con flujos de inicio de sesión de páginas de Visualforce

Tenga el control completo sobre el aspecto de su proceso de inicio de sesión y de su comportamiento. Vaya más allá de la personalización de la página de inicio de sesión con su logotipo, colores y contenido del lado derecho. Utilice Visualforce para diseñar flujos de inicio de sesión más elaborados que no podía realizar antes.

Verificar la identidad de usuarios externos de la comunidad

Cuando los usuarios externos acceden a una comunidad de Salesforce desde un nuevo dispositivo o navegador, puede verificar su identidad como una medida adicional de seguridad. La autenticación de dos factores ayuda a garantizar que los usuarios no autorizados no acceden a su comunidad.

Requerir autenticación de dos factores empleando desencadenadores de Apex

Ahora puede requerir la verificación de identidad de usuarios utilizando un desencadenador de Apex para ayudar a proteger operaciones confidenciales para su negocio.

Mejorar el desempeño del inicio de sesión único en redes sociales con direcciones URL de proveedores de autenticación optimizadas

Aproveche menos redireccionamientos `HTTP` y mejore el desempeño empleando direcciones URL de subdominios y específicas de comunidad cuando se implementa el inicio de sesión único en redes sociales (por ejemplo, para iniciar sesión en Salesforce empleando credenciales de Facebook). Para optimizar más y simplificar las URL, se eliminó orgID. Estas mejoras están disponibles en organizaciones con Mi dominio implementado. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Establecer vínculos de cuenta externa a través de la API

El objeto estándar ThirdPartyAccountLink ahora tiene capacidad de escritura para administradores de Salesforce, por lo que puede especificar fácilmente un vínculo de cuenta externa empleando la API. Los vínculos de cuentas externas representan la lista de usuarios externos que se autenticaron empleando un proveedor de de autenticación. Se genera una lista de vínculos de cuentas externas cuando un usuario de una organización se autentica empleando un proveedor de autenticación externo.

Potenciar la implicación de los clientes ampliando las sesiones de comunidad con identidad externa (Beta)

Facilite a sus clientes y socios permanecer en su comunidad con sesiones más largas y menos inicios de sesión. Permita a los usuarios mantener iniciadas sus sesiones después de cerrar sus navegadores. Mantenga iniciadas sus sesiones hasta siete días de inactividad aumentando el valor de tiempo de espera de las sesiones.

Crear usuarios con identidad externa sin contactos (Piloto)

Cree usuarios con identidad externa de baja interactividad eliminando la información de contacto. Cuando Salesforce crea un usuario en una comunidad con identidad externa, agrega un contacto. Pero si sus usuarios con identidad externa no utilizan contactos, considere crear usuarios sin contactos en su lugar.

Dirija sus sitios web con marcas dinámicas con inicio de sesión incrustado

Amplíe su marca dinámica al color de fondo de la página de inicio de sesión de su sitio web, el color del botón de inicio de sesión y la experiencia de usuario agregando metaetiquetas a su página web con Inicio de sesión incrustado. El Inicio de sesión incrustado de Salesforce Identity le permite crear sesiones autenticadas entre su comunidad y los visitantes de su sitio web. Con las marcas dinámicas puede determinar la página de inicio de sesión que un usuario ve en base a ciertos criterios, como quién es el usuario o desde dónde está iniciando sesión el usuario.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Cuando configura las marcas dinámicas desde Espacios de trabajo de comunidad, también puede asignar de forma dinámica la marca de la página de inicio de sesión que ven los visitantes de su sitio web. En la página web donde esté agregando funciones de inicio de sesión, agregue estas metaetiquetas dentro del elemento HTML `<head>` en la parte superior de la página.

- salesforce-use-login-page-background-color: Determina el color de fondo del formulario de inicio de sesión de Inicio de sesión incrustado. Si es verdadero, utiliza el color de fondo especificado en la página Administración de espacios de trabajo de comunidad | Inicio de sesión y Registro. Si es falso, se utiliza el color especificado en el CSS local.
- salesforce-use-login-page-login-button-color: Determina el color del botón de inicio de sesión del formulario de inicio de sesión de Inicio de sesión incrustado. Si es verdadero, utiliza el color del botón especificado en la página Administración de espacios de trabajo de comunidad | Inicio de sesión y Registro. Si es falso, se utiliza el color especificado en el CSS local.
- salesforce-expid: Especifica el valor del Id. de experiencia para la sesión del usuario actual.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de implementación de External Identity de Salesforce

Compatibilidad con inicios de sesión incrustados en varios idiomas con el parámetro Locale

Agregue compatibilidad dinámica con idiomas para Inicio de sesión incrustado estableciendo el parámetro locale-code en su secuencia de comandos de Inicio de sesión incrustado. Traduzca su página de inicio de sesión a cada idioma que admita su sitio web.

Inicio de sesión incrustado aprovecha la compatibilidad con varios idiomas que proporcionan los navegadores. Establezca el parámetro locale-code de forma dinámica en la etiqueta <script> de la secuencia de comandos de Inicio de sesión incrustado de su página web. Este ejemplo muestra la página de Inicio de sesión incrustado en japonés.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

```
<script src="https://embeddedlogin-developer-edition.na99.force.com/demo/servlet/
servlet.loginwidgetcontroller?type=javascipt_widget&locale=jp" async defer></script>
```

Para consultar una lista de los códigos de configuración regional que se admiten en estos momentos, consulte *Guía de implementación de External Identity de Salesforce*.

Agregar una experiencia de inicio de sesión dinámica a direcciones URL de proveedores de autenticación

Ofrezca un proceso de registro diferente dependiendo de las circunstancias del tiempo de ejecución con su proveedor de comunidad y autenticación para el inicio de sesión en redes sociales.

Por ejemplo, los usuarios de habla italiana que se inscriben en una comunidad con sus credenciales de Facebook pasan por un proceso de registro diferente al de los hispanohablantes de Facebook.

Para utilizar marcas dinámicas, agrega el parámetro de solicitud expid a la URL de inicialización de SSO de configuración del cliente o a la URL de vinculación de usuario existente. El parámetro `expid` identifica la procedencia del usuario, en este caso, usuarios hispanohablantes de Facebook:

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

`https://login.salesforce.com/services/auth/sso/00Di0000000hqQ8EAI/FB?expid=sp`.

Esta versión presenta compatibilidad de Id. de experiencia para extremos de proveedores de autenticación. Estos extremos de inicio de sesión admiten `expid`.

- ***community-url***/services/oauth2/authorize/expid_***valor***
- ***community-url***/idp/endpoint/HttpPost/expid_***valor***
- ***community-url***/idp/endpoint/HttpRedirect/expid_***valor***
- ***community-url_login_page***?expid=***{valor}***
- ***community-url***/CommunitiesSelfReg?expid=***{valor}***
- ***community-url***/.well-known/auth-configuration?expid=***{valor}***
- ***secur***/forgotpassword.jsp?expid=***{valor}***

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Utilizar parámetros de solicitud con URL de configuración de cliente

Ayuda de Salesforce: Crear URL de marca dinámica

Guía de implementación de External Identity de Salesforce

Controlar el momento en que se solicita a los usuarios la reautenticación y la reaprobación utilizando direcciones URL de proveedores de autenticación

Puede requerir de forma dinámica que el servidor de autorización solicite a los usuarios internos y externos que vuelvan a autenticarse o a aprobarse durante un flujo agregando el parámetro `prompt` a su dirección URL de proveedor de autenticación. Por ejemplo, puede forzar a un usuario a que inicie sesión de nuevo tras registrarse para una cuenta de inicio de sesión, todo ello desde la dirección URL del proveedor de autenticación.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Salesforce admite los siguientes valores para el parámetro `prompt`:

- *`login`*—El servidor de autorización debe solicitar al usuario la reautenticación, forzando así el usuario a volver a iniciar sesión.
- *`consent`*—El servidor de autorización debe solicitar al usuario una reaprobación antes de devolver información al cliente.

Puede pasar también ambos valores, separados por un espacio, para solicitar al usuario tanto iniciar sesión como volver a autorizarse. Por ejemplo: `?prompt=login%20consent`.

```
https://login.salesforce.com/services/auth/sso/00Di0000000hqQ8EAI/FB?prompt=login
```

Si no incluye el parámetro `prompt`, la sesión del usuario existente se utiliza en vez de que el usuario tenga que iniciar sesión de nuevo.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Utilizar parámetros de solicitud con URL de configuración de cliente

Ayuda de Salesforce: Comprensión del flujo de autenticación OAuth del servidor web

Tomar el control completo de su proceso de inicio de sesión con flujos de inicio de sesión de páginas de Visualforce

Tenga el control completo sobre el aspecto de su proceso de inicio de sesión y de su comportamiento. Vaya más allá de la personalización de la página de inicio de sesión con su logotipo, colores y contenido del lado derecho. Utilice Visualforce para diseñar flujos de inicio de sesión más elaborados que no podía realizar antes.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Podía crear flujos de inicio de sesión empleando la herramienta de apuntar y hacer clic de Salesforce, Diseñador de flujos de nube. Ahora puede también crear flujos de inicio de sesión de forma programática empleando controladores de Visualforce y Apex y ganar más flexibilidad. Con un flujo de inicio de sesión de página de Visualforce, diseña la página de inicio de sesión desde cero y determina cada píxel de la página.

Para crear un flujo de inicio de sesión de página de Visualforce, el desarrollador de Visualforce crea un controlador de flujo de inicio de sesión que define el proceso de negocio. El controlador de Apex debe contener uno de los dos nuevos métodos `finishLoginFlow` para indicar cuándo el flujo de inicio de sesión termina y dónde redirigir al usuario al realizarse.

- `Auth.SessionManagement.finishLoginFlow()` redirige a los usuarios a la página de inicio predeterminada.
- `Auth.SessionManagement.finishLoginFlow(startURL)` redirige a los usuarios a una página especificada en la comunidad.

Un flujo de inicio de sesión se ejecuta en una sesión restringida. Al llamar a `finishLogin()`, la sesión se elimina y se restablece la sesión, lo que da acceso a los usuarios a sus comunidades.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Flujos de inicio de sesión personalizados

Guía de implementación de External Identity de Salesforce

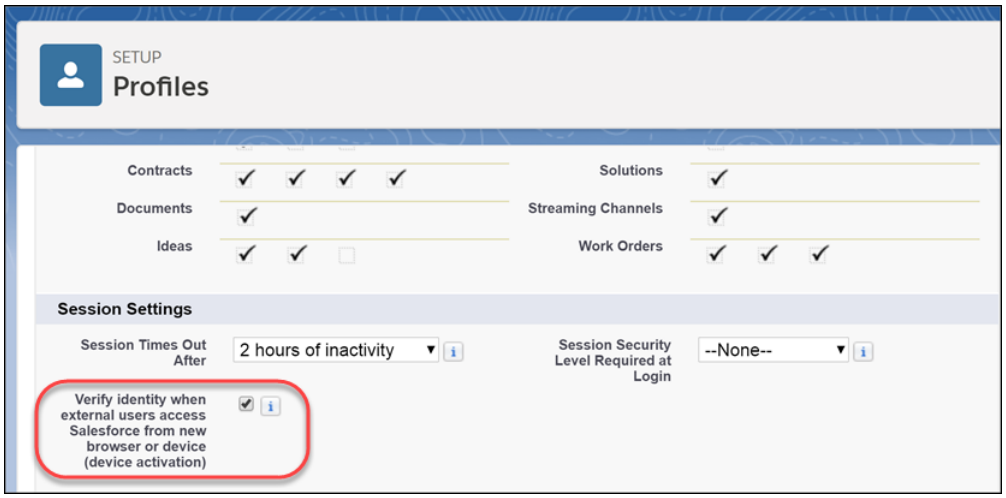
Verificar la identidad de usuarios externos de la comunidad

Cuando los usuarios externos acceden a una comunidad de Salesforce desde un nuevo dispositivo o navegador, puede verificar su identidad como una medida adicional de seguridad. La autenticación de dos factores ayuda a garantizar que los usuarios no autorizados no acceden a su comunidad.

En Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Perfiles` y, a continuación, modifique el perfil de un usuario externo. Bajo Configuración de la sesión, seleccione **Verificar la identidad cuando los usuarios externos acceden a Salesforce desde un nuevo navegador o dispositivo (activación de dispositivo)** y guarde el perfil.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**



Nota: Los usuarios externos son usuarios con una licencia Customer Community, Customer Community Plus, Partner Community o External Identity. Este cambio también se aplica a licencias de portal heredadas.

Requerir autenticación de dos factores empleando desencadenadores de Apex

Ahora puede requerir la verificación de identidad de usuarios utilizando un desencadenador de Apex para ayudar a proteger operaciones confidenciales para su negocio.

La nueva clase `Auth.VerificationException` permite a código de computación externo aprovechar el marco de trabajo de verificación e iniciar el flujo de verificación de identidad, además de `Auth.SessionManagement.generateVerificationUrl`.

Lanzando una instancia de `Auth.VerificationException`, ya no tiene que ensamblar manualmente la URL de verificación empleando `Auth.SessionManagement.generateVerificationUrl` y luego realizar un redireccionamiento manual.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones

También puede lanzar `Auth.VerificationException` dentro de un desencadenador de Apex. Inserción del identificador en el flujo de verificación, lo cual no es posible con `Auth.SessionManagement.generateVerificationUrl`. Cuando se encuentra un desencadenador que lanza la excepción, los clientes de API reciben un error de API ("Requiere verificación adicional"). Luego es responsabilidad del cliente verificar la identidad del usuario. En la interfaz de usuario, se solicite a los usuarios verificar su identidad

Ejemplo: Este ejemplo utiliza `Auth.VerificationException` para desencadenar la verificación si un usuario intenta crear una cuenta sin una sesión de alta seguridad.

```
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');
    }
}
```

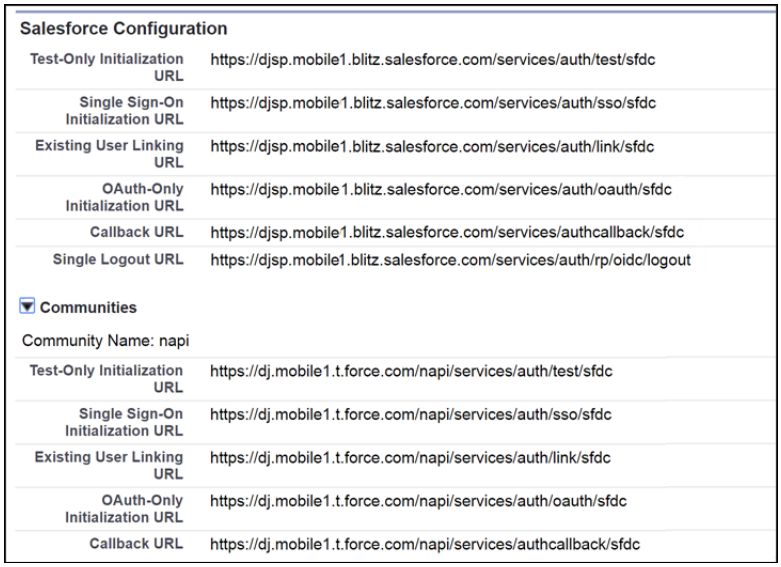
Mejorar el desempeño del inicio de sesión único en redes sociales con direcciones URL de proveedores de autenticación optimizadas

Aproveche menos redireccionamientos `HTTP` y mejore el desempeño empleando direcciones URL de subdominios y específicas de comunidad cuando se implementa el inicio de sesión único en redes sociales (por ejemplo, para iniciar sesión en Salesforce empleando credenciales de Facebook). Para optimizar más y simplificar las URL, se eliminó orgID. Estas mejoras están disponibles en organizaciones con Mi dominio implementado. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Anteriormente, las direcciones URL de inicialización y devolución de llamadas dirigían a login.salesforce.com e incluían orgID. Ahora dirigen al subdominio o dominio de comunidad apropiado y omiten orgID. Este cambio reduce el número de saltos de red que el flujo de su aplicación tiene que realizar y elimina el uso del parámetro `community` en direcciones URL. Las direcciones URL de comunidades se muestran en la parte inferior de la página de detalle del proveedor de autenticación.



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

Para nuevas configuraciones de proveedores de autenticación no hay nada que optimizar, ya que las direcciones URL optimizadas se generan y se utilizan de forma automática. Para configuraciones de proveedores de autenticación existentes, recomendamos que utilice direcciones URL de devolución de llamadas con sus aplicaciones externas seleccionando **Utilizar subdominio en direcciones URL de devolución de llamadas** en la página de configuración del proveedor de autenticación. Para evitar errores de coincidencia de URI de redireccionamiento, actualice la configuración de su aplicación externa para que utilice las nuevas direcciones URL, y pruebe el inicio de sesión en redes sociales en una organización de sandbox. Para conseguir la mayor seguridad y desempeño, utilice el mismo subdominio en las direcciones URL de inicialización y devolución de llamadas.

Si no tiene Mi domino implementado pero dispone de configuraciones de proveedores de autenticación existentes, puede utilizar las direcciones URL de devolución de llamadas optimizadas después de implementar Mi dominio. Tras la implementación, seleccione **Utilizar subdominio en direcciones URL de devolución de llamadas** en la página de configuración del proveedor de autenticación.

Para crear o modificar proveedores de autenticación, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Autenticación` y luego seleccione **Proveedores de autenticación**.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Proveedores de autenticación externos

Ayuda de Salesforce: Uso del parámetro URL de comunidad

Ayuda de Salesforce: Mi dominio

Establecer vínculos de cuenta externa a través de la API

El objeto estándar ThirdPartyAccountLink ahora tiene capacidad de escritura para administradores de Salesforce, por lo que puede especificar fácilmente un vínculo de cuenta externa empleando la API. Los vínculos de cuentas externas representan la lista de usuarios externos que se autenticaron empleando un proveedor de de autenticación. Se genera una lista de vínculos de cuentas externas cuando un usuario de una organización se autentica empleando un proveedor de autenticación externo.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones

Nota: Para activar esta función, haga contacto el Servicio de asistencia al cliente de Salesforce.

Solo puede agregar o eliminar vínculos de cuenta utilizando la API; no puede actualizar vínculos de cuenta existentes.

Ejemplo: Empleando la API, un administrador de Salesforce agrega los detalles de un usuario para un proveedor de Google en el registro ThirdPartyAccountLink. El usuario puede comenzar a utilizar credenciales de Google de forma inmediata para iniciar sesión en Salesforce sin que el administrador tenga que agregar Google de forma explícita.

Potenciar la implicación de los clientes ampliando las sesiones de comunidad con identidad externa (Beta)

Facilite a sus clientes y socios permanecer en su comunidad con sesiones más largas y menos inicios de sesión. Permita a los usuarios mantener iniciadas sus sesiones después de cerrar sus navegadores. Mantenga iniciadas sus sesiones hasta siete días de inactividad aumentando el valor de tiempo de espera de las sesiones.

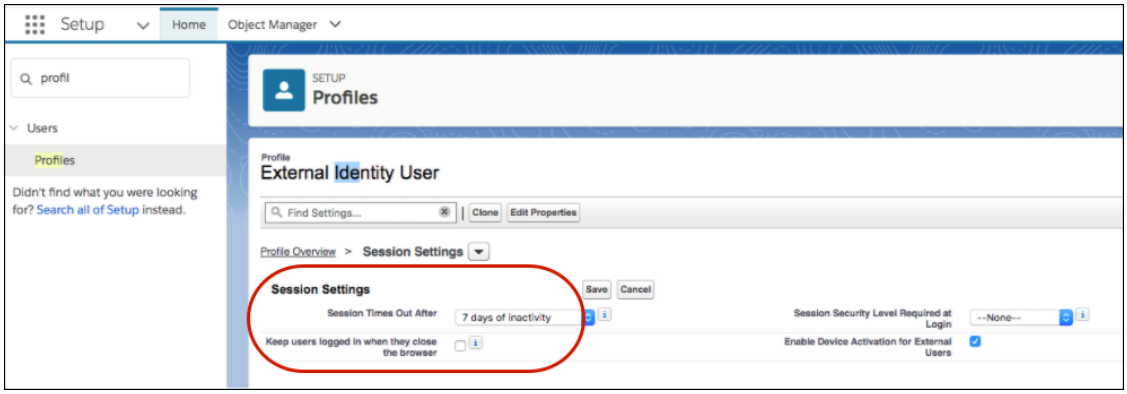
EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Nota: Esta versión contiene una versión beta de Sesiones ampliadas para usuarios de External Identity, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. Sesiones ampliadas para usuarios de External Identity no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad

general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo según las funciones y los productos disponibles de forma general.

De forma predeterminada, las sesiones de comunidad con identidad externa agotan el tiempo de espera después de 24 horas de inactividad. También se cierra la sesión de los usuarios cuando cierran sus navegadores. Cando activa **Mantener iniciada la sesión de los usuarios cuando cierran el navegador**, los usuarios deben cerrar sesión intencionadamente para finalizarla. Si selecciona activar esta función, asegúrese de informar a sus usuarios de este nuevo comportamiento.



Los parámetros de la sesión de identidad externa se modifican desde el perfil de la licencia External Identity. Si tiene el permiso de organización Controlar parámetros de sesión para el perfil de usuario External Identity, estos parámetros aparecen bajo Configuración de la sesión.

Haga contacto con el Servicio de asistencia para activar esta función beta.

Crear usuarios con identidad externa sin contactos (Piloto)

Cree usuarios con identidad externa de baja interactividad eliminando la información de contacto. Cuando Salesforce crea un usuario en una comunidad con identidad externa, agrega un contacto. Pero si sus usuarios con identidad externa no utilizan contactos, considere crear usuarios sin contactos en su lugar.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Nota: Proporcionamos Usuarios sin contactos a una serie de clientes seleccionados mediante un programa piloto que requiere la aceptación de términos y condiciones específicos. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. La función Usuarios sin contactos no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para la función Usuarios sin contactos en este grupo de Trailblazer Community.

La función Usuarios sin contactos desvincula la relación entre los usuarios y los contactos, de manera que tiene mayor flexibilidad y menos mantenimiento. Por ejemplo, es posible que no desee información de contacto de todos los que se registran en su comunidad externa. Puede demorar la creación de un contacto hasta que esté cualificado.

Nota: Tenemos como piloto la función Usuarios sin contactos en esta versión para la licencia de identidad externa. El resto de las licencias de comunidades se mantienen inalteradas.

Para utilizar esta función, solicite a Salesforce que active el permiso de organización Activar la creación de usuarios con identidad externa sin contactos.

Salesforce Shield: Archivos de registro de eventos cada hora (Beta), Eliminación de archivos de registro, Anulación de suscripción con derivación de clave (Beta) y más campos cifrados

Como parte de una versión beta, ahora obtiene registros de registro de eventos cada hora y diarios. También puede eliminar archivos de registro de eventos que contengan actividad de usuarios para cumplir sus políticas de seguridad. Cifrado de plataforma cifra más campos y ofrece más funciones de cifrado determinista. Los clientes de Bring Your Own Key pueden anular la derivación de claves y cargar su propia clave de cifrado de datos. Una interfaz de usuario de configuración simplificada le ayuda a navegar por sus tareas de cifrado con mayor facilidad.

EN ESTA SECCIÓN:

Cifrado de plataforma: Anulación de suscripción con derivación de clave, más campos de PII cifrados, Cifrado determinístico (Beta), descifrado masivo automático

Pidió y escuchamos. En base a los comentarios de nuestros clientes, estamos entregando algunas de las funciones de Cifrado de plataforma Shield que solicitó. Ahora tiene más control sobre sus claves y el modo de cifrar sus datos. Mantenga el filtrado para datos cifrados, descifre datos automáticamente para probar cambios de política de cifrado y vea rápidamente cuántos de sus datos están cifrados.Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Monitoreo de eventos: Eliminación de archivos de registro y datos de monitoreo de eventos cada hora (Beta)

Como parte de una versión beta, ahora obtiene registros de registro de eventos cada hora y diarios. También puede eliminar archivos de registro de eventos que contengan actividad de usuarios para cumplir sus políticas de seguridad.

Cifrado de plataforma: Anulación de suscripción con derivación de clave, más campos de PII cifrados, Cifrado determinístico (Beta), descifrado masivo automático

Pidió y escuchamos. En base a los comentarios de nuestros clientes, estamos entregando algunas de las funciones de Cifrado de plataforma Shield que solicitó. Ahora tiene más control sobre sus claves y el modo de cifrar sus datos. Mantenga el filtrado para datos cifrados, descifre datos automáticamente para probar cambios de política de cifrado y vea rápidamente cuántos de sus datos están cifrados.Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Anular la suscripción de derivación de clave con BYOK (Beta)

El servicio Aportar su clave propia (BYOK) de Cifrado de plataforma Shield le ofrece incluso más control de su material de claves cargado. Ahora puede anular la suscripción de la derivación de clave en base a un esquema de clave por clave. Cuando anula la suscripción, puede cargar la clave de cifrado de datos completa que desea que el Servicio de gestión de claves de Shield utilice para cifrar y descifrar sus datos.

Cifrar más campos de PII en oportunidades y contratos (Disponible de forma general)

Ahora dispone de otra capa de seguridad para proteger información de identificación personal (PII) en oportunidades y contratos. En oportunidades, puede cifrar los campos Nombre, Descripción y Siguiente paso. En contratos, puede cifrar Dirección de facturación (Ciudad de facturación y Calle de facturación).

Almacenar preferencias de privacidad de datos con el nombre individual

El panorama de cumplimiento está cambiando y es más importante que nunca gestionar los deseos de sus clientes sobre el modo de tratar sus datos personales. El objeto Individual recientemente agregado le permite almacenar detalles sobre preferencias de privacidad y protección de datos. Primero configure registros de privacidad de datos, luego cifre el campo Nombre individual con el tipo de secreto de arrendatario y esquema de cifrado de su elección.

Filtrar datos cifrados con cifrado determinista empleando coincidencia exacta distinguiendo entre mayúsculas y minúsculas (Beta)

Cifre sus datos y mantenga los beneficios de filtrar los datos. Cuando necesita filtrar los resultados, seleccione el esquema de cifrado determinista en base campo por campo para encontrar coincidencias exactas que distinguen entre mayúsculas y minúsculas.

Incluir campos cifrados en tablas reducidas (Disponible de forma general)

Si su organización utiliza tablas reducidas para optimizar el desempeño para elementos como reportes, vistas de lista y consultas de SOQL, las tablas pueden ahora incluir campos cifrados. También puede utilizar campos cifrados con índices reducidos. Y si pensaba que esto no podía ser mejor, no tiene que registrar un ticket de asistencia para acceder a esta función.

Incluir campos cifrados en reglas de coincidencia empleadas en Gestión de duplicados (Beta)

El cifrado agrega una capa de seguridad adicional a sus datos, pero no tiene que entorpecer sus tareas de negocio vitales. Si está cazando registros duplicados, las reglas de coincidencia estándar y personalizadas ahora identifican datos que están cifrados con cifrado determinista. Encontrará coincidencias exactas con y sin distinción entre mayúsculas y minúsculas, pero no coincidencias parciales. Haga contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce para activar esta función.

Descifrar masivamente datos de campos automáticamente

¿Ha cambiado su política de cifrado? Tenemos buenas noticias: Simplificamos el descifrado y tratamiento de los datos debido a diligencia en metadatos asociados. Cuando desactiva el cifrado en un campo, desciframos automáticamente los datos en la mayoría de los tipos de campos. Haga contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce para obtener ayuda para descifrar campos de área de texto largo personalizados y estándar, así como archivos y datos adjuntos.

Activar el cifrado de índice de búsqueda con autoservicio desde Configuración

Ahora tiene una llamada menos que realizar al servicio de atención al cliente. Puede activar el cifrado de índice de búsqueda directamente desde Configuración sin llamar a Salesforce. En primer lugar genere un secreto de arrendatario de tipo índice de búsqueda y, a continuación, haga clic en una casilla para aplicar el secreto de arrendatario a todos sus archivos de índice de búsqueda.

Ponerse a trabajar directamente con las páginas de Configuración de cifrado simplificadas

El Cifrado de plataforma Shield ahora tiene cuatro páginas distintas, de modo que puede centrarse en la tarea en cuestión. Si está ajustando sus políticas de cifrado, gestionando material clave o comprobando sus datos estadísticos de cifrado, encuentre lo que necesite en el árbol de Configuración.Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Comprobar su cobertura de cifrado con Estadísticas de cifrado (Disponible de forma general)

Vea la cantidad de sus datos que están cifrados con un secreto de arrendatario activo. Obtenga datos estadísticos clave para el mantenimiento del cumplimiento legal de sus obligaciones de rotación clave y simplificar el proceso de cifrado masivo. Puede ver información sobre campos, archivos y datos adjuntos cifrados. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Anular la suscripción de derivación de clave con BYOK (Beta)

El servicio Aportar su clave propia (BYOK) de Cifrado de plataforma Shield le ofrece incluso más control de su material de claves cargado. Ahora puede anular la suscripción de la derivación de clave en base a un esquema de clave por clave. Cuando anula la suscripción, puede cargar la clave de cifrado de datos completa que desea que el Servicio de gestión de claves de Shield utilice para cifrar y descifrar sus datos.

Nota: Esta versión incluye una versión beta de Anular la suscripción de derivación de clave, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. Anular la suscripción de derivación de clave no está disponible de forma general a

menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo según las funciones y los productos disponibles de forma general.

Cuando anula la suscripción de derivación de claves, tiene el control completo de sus claves y tiene acceso a todas las funciones de rotación de claves ofrecidas por el servicio Cifrado de plataforma Shield. Ya que puede anular la suscripción de la derivación de claves en base a un esquema de clave por clave, aún puede elegir utilizar el servicio BYOK predeterminado en cualquier momento. El servicio predeterminado combina su secreto de arrendatario cargado con nuestro secreto maestro para derivar una clave de cifrado de datos exclusiva.

Haga contacto con Salesforce para activar esta función. Luego navegue a la página Configuración avanzada de cifrado de plataforma en Configuración y active **Permitir a BYOK anular la derivación de clave**. A partir de ahora, puede seleccionar o anular la selección de la opción **Utilizar derivación de clave de Salesforce** cuando cargue material de claves.

Cifrar más campos de PII en oportunidades y contratos (Disponible de forma general)

Ahora dispone de otra capa de seguridad para proteger información de identificación personal (PII) en oportunidades y contratos. En oportunidades, puede cifrar los campos Nombre, Descripción y Siguiente paso. En contratos, puede cifrar Dirección de facturación (Ciudad de facturación y Calle de facturación).

Almacenar preferencias de privacidad de datos con el nombre individual

El panorama de cumplimiento está cambiando y es más importante que nunca gestionar los deseos de sus clientes sobre el modo de tratar sus datos personales. El objeto Individual recientemente agregado le permite almacenar detalles sobre preferencias de privacidad y protección de datos. Primero configure registros de privacidad de datos, luego cifre el campo Nombre individual con el tipo de secreto de arrendatario y esquema de cifrado de su elección.

CONSULTE TAMBIÉN

Almacenar algunas preferencias de privacidad de datos

Filtrar datos cifrados con cifrado determinista empleando coincidencia exacta distinguiendo entre mayúsculas y minúsculas (Beta)

Cifre sus datos y mantenga los beneficios de filtrar los datos. Cuando necesita filtrar los resultados, seleccione el esquema de cifrado determinista en base campo por campo para encontrar coincidencias exactas que distinguen entre mayúsculas y minúsculas.

Si participó en el programa piloto para el cifrado determinista, puede seguir utilizando este esquema de cifrado en organizaciones existentes. Active **Cifrado determinista** en la Configuración avanzada de Cifrado de plataforma.

Nota: Esta versión incluye una versión beta de cifrado determinista con coincidencia sin distinción entre mayúsculas y minúsculas, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. El cifrado determinista con filtrado sin distinción entre mayúsculas y minúsculas no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo según las funciones y los productos disponibles de forma general.

El esquema de cifrado determinista que preserva los filtros admite comparaciones de coincidencias exactas con distinción entre mayúsculas y minúsculas en los casos siguientes.

- Utilice el Id. externo y atributos de campo exclusivos para campos cifrados.
- Compare valores en datos cifrados filtrando en valores cifrados en reportes, tableros, vistas de lista y cláusulas WHERE SOQL.
- Defina índices únicos de una sola columna que diferencian entre mayúsculas y minúsculas en campos cifrados.

- Compare los datos cifrados con campos nulos y en blanco y amplíe sus capacidades de filtrado.

Distinción entre mayúsculas y minúsculas significa que una consulta SOQL realizada en el objeto Prospecto, donde Compañía = 'Acme' solo devolvería 'Acme' y no 'acme' o 'ACME'. Del mismo modo, cuando el esquema de mantenimiento del filtro prueba la exclusividad, cada una de las tres versiones de 'Acme' serían exclusivas.

Los campos compuestos Nombre y Dirección no se admiten aún. Por ejemplo, no puede concatenar FirstName y LastName en un único filtro en Nombre. En su lugar, consulte FirstName y LastName empleando AND.

```
SELECT Id FROM Contact WHERE FirstName = 'William' AND LastName = 'Spock'
```

Para acceder a esta función, haga contacto el Servicio de asistencia al cliente de Salesforce.

Incluir campos cifrados en tablas reducidas (Disponible de forma general)

Si su organización utiliza tablas reducidas para optimizar el desempeño para elementos como reportes, vistas de lista y consultas de SOQL, las tablas pueden ahora incluir campos cifrados. También puede utilizar campos cifrados con índices reducidos. Y si pensaba que esto no podía ser mejor, no tiene que registrar un ticket de asistencia para acceder a esta función.

Incluir campos cifrados en reglas de coincidencia empleadas en Gestión de duplicados (Beta)

El cifrado agrega una capa de seguridad adicional a sus datos, pero no tiene que entorpecer sus tareas de negocio vitales. Si está cazando registros duplicados, las reglas de coincidencia estándar y personalizadas ahora identifican datos que están cifrados con cifrado determinista. Encontrará coincidencias exactas con y sin distinción entre mayúsculas y minúsculas, pero no coincidencias parciales. Haga contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce para activar esta función.

Nota: Esta versión incluye una versión beta de Cifrado para reglas de coincidencia empleadas en Gestión de duplicados, lo que significa que es una función de alta calidad con limitaciones conocidas. Cifrado para reglas de coincidencia empleadas en Gestión de duplicados no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo según las funciones y los productos disponibles de forma general.

Por ejemplo, si agregó un campo cifrado a una regla de coincidencia personalizada, la regla de coincidencia puede identificar "Juan" y "juan" como coincidencias, pero no "Juan" y "Juanito". En este momento, el cifrado para las reglas de coincidencia utilizada en la gestión de duplicados no admite los datos cifrados de forma probabilista.

Empezar a trabajar es tan fácil como contar hasta 3 En primer lugar, active el cifrado determinista en la página Configuración avanzada de Cifrado de plataforma. Luego haga contacto con Salesforce para activar la compatibilidad del cifrado con la gestión de duplicados. Después de realizar esto, aplique el esquema de cifrado determinista a los campos que elija.

Ejemplo: Digamos que ya utiliza reglas de coincidencia personalizadas para detectar los datos duplicados. Para proteger sus datos, desea cifrar los campos a los que se hace referencia en sus reglas existentes. Antes de cifrar esos campos, desactive sus reglas de coincidencia personalizadas y asegúrese de que el cifrado determinista se activó para su organización. Navegue a la página Política de cifrado y seleccione los campos que desea cifrar. Aplique el esquema de cifrado determinista a sus campos y guarde su trabajo. Tras reactivar su regla de coincidencia personalizada, puede identificar los datos cifrados.

Descifrar masivamente datos de campos automáticamente

¿Ha cambiado su política de cifrado? Tenemos buenas noticias: Simplificamos el descifrado y tratamiento de los datos debido a diligencia en metadatos asociados. Cuando desactiva el cifrado en un campo, desciframos automáticamente los datos en la mayoría de los tipos de campos. Haga contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce para obtener ayuda para descifrar campos de área de texto largo personalizados y estándar, así como archivos y datos adjuntos.

Desactive el cifrado para campos específicos y guarde sus cambios. El servicio Cifrado de plataforma Shield de Salesforce se ejecuta inmediatamente como un trabajo asíncrono para descifrar los datos en esos campos y sincronizar sus datos con la política de cifrado actualizada. Cuando se completa el proceso, se le notifica por email.

Activar el cifrado de índice de búsqueda con autoservicio desde Configuración

Ahora tiene una llamada menos que realizar al servicio de atención al cliente. Puede activar el cifrado de índice de búsqueda directamente desde Configuración sin llamar a Salesforce. En primer lugar genere un secreto de arrendatario de tipo índice de búsqueda y, a continuación, haga clic en una casilla para aplicar el secreto de arrendatario a todos sus archivos de índice de búsqueda.

Ponerse a trabajar directamente con las páginas de Configuración de cifrado simplificadas

El Cifrado de plataforma Shield ahora tiene cuatro páginas distintas, de modo que puede centrarse en la tarea en cuestión. Si está ajustando sus políticas de cifrado, gestionando material clave o comprobando sus datos estadísticos de cifrado, encuentre lo que necesite en el árbol de Configuración.Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

El nuevo espacio de trabajo incluye:

- **Configuración avanzada**: Desbloquee opciones avanzadas, como el cifrado determinista y opciones BYOK personalizables.
- **Política de cifrado**: Personalice y configure su política de cifrado para campos específicos, y aplique esquemas de cifrados a campos estándar. Active archivos y datos adjuntos de cifrado, así como otras funciones, como Chatter.
- **Estadísticas de cifrado**: Obtenga datos estadísticos clave para el mantenimiento del cumplimiento legal de sus obligaciones de rotación clave y recopile información para simplificar el proceso de cifrado masivo.
- **Gestión de claves**: Genere, cargue y gestione su material y certificados de claves.

Comprobar su cobertura de cifrado con Estadísticas de cifrado (Disponible de forma general)

Vea la cantidad de sus datos que están cifrados con un secreto de arrendatario activo. Obtenga datos estadísticos clave para el mantenimiento del cumplimiento legal de sus obligaciones de rotación clave y simplificar el proceso de cifrado masivo. Puede ver información sobre campos, archivos y datos adjuntos cifrados. Esta función está disponible en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Monitoreo de eventos: Eliminación de archivos de registro y datos de monitoreo de eventos cada hora (Beta)

Como parte de una versión beta, ahora obtiene registros de registro de eventos cada hora y diarios. También puede eliminar archivos de registro de eventos que contengan actividad de usuarios para cumplir sus políticas de seguridad.

EN ESTA SECCIÓN:

Aumentar la protección de los datos eliminando archivos de registro de eventos

Para ayudarle a cumplir con las leyes de protección de datos, puede eliminar archivos de registro de eventos. La eliminación de datos de archivos registro de eventos puede ayudarle a cumplir las obligaciones legales como Right to Erasure.

Realizar seguimiento de activos externos inseguros con archivos de registro de eventos

El nuevo tipo de evento Activos externos inseguros realiza un seguimiento de activos externos a los que se accede por medio del protocolo HTTP inseguro. El evento enumera todas sus páginas de Salesforce que contienen activos inseguros alojados en sitios externos que sus usuarios cargaron con los navegadores Chrome, Firefox, Microsoft Edge o Safari. Es posible manipular los activos sobre HTTP a través de ataques del tipo "man-in-the-middle" y de otros tipos. Los ataques pueden engañar a los usuarios para que envíen sus credenciales de Salesforce a sitios maliciosos. Recomendamos que cambie las direcciones URL inseguras de HTTP a HTTPS.

Realizar un seguimiento de las acciones de usuarios en flujos de trabajo basados en tiempo de manera integral

Para darle más visibilidad sobre lo que ocurrió durante una sesión de usuario en particular, agregamos los campos `LOGIN_KEY` y `SESSION_KEY` al tipo de evento Flujo de trabajo basado en tiempo.

Campos retirados en los tipos de evento EventLogFile

Para mejorar la protección de los datos, retiramos varios campos de los tipos de eventos Descargas de archivos adjuntos de documento, Vista de artículo de Knowledge y Finalizar sesión en el objeto estándar EventLogFile.

Aumentar la protección de los datos eliminando archivos de registro de eventos

Para ayudarle a cumplir con las leyes de protección de datos, puede eliminar archivos de registro de eventos. La eliminación de datos de archivos registro de eventos puede ayudarle a cumplir las obligaciones legales como Right to Erasure.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Las siguientes leyes de protección y privacidad de los datos requieren el mantenimiento de los datos personales de forma segura y privada. Estas son algunas de las leyes importantes para muchas compañías que recopilan y procesan los datos de sus clientes.

- Reglamento general de protección de datos (GDPR), Unión Europea
- Ley de protección de datos personales (PIPA), Japón
- Ley de protección de la información personal y documentos electrónicos (PIPEDA), Canadá
- Reglas federales de procedimiento civil, Estados Unidos

Para dar permiso a un usuario para eliminar archivos de registro de eventos debe activar un parámetro en Configuración de monitoreo de eventos para dejar disponible el permiso de usuario Eliminar registros de monitoreo de eventos. Asigne el permiso de usuario a un conjunto de permisos. Luego asigne el conjunto de permisos al perfil de los usuarios a los que desea permitir que eliminen archivos de registro de eventos (por ejemplo, administradores a cargo del cumplimiento legal). Empleando la API de REST o SOAP, puede eliminar el archivo de registro de eventos que contenga la actividad de los usuarios que desee eliminar. Para consultar los detalles, vea la documentación que se indica a continuación.

Nota: No puede eliminar filas individuales de registros de eventos. Debido a que los registros de eventos se almacenan en formato blob en la base de datos, debe eliminar el archivo de registro completo que contiene la actividad de usuarios.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de la API de REST: Eliminar datos de monitoreo de datos

Guía del desarrollador de la API de SOAP: delete()

Realizar seguimiento de activos externos inseguros con archivos de registro de eventos

El nuevo tipo de evento Activos externos inseguros realiza un seguimiento de activos externos a los que se accede por medio del protocolo HTTP inseguro. El evento enumera todas sus páginas de Salesforce que contienen activos inseguros alojados en sitios externos que sus usuarios cargaron con los navegadores Chrome, Firefox, Microsoft Edge o Safari. Es posible manipular los activos sobre HTTP a través de ataques del tipo "man-in-the-middle" y de otros tipos. Los ataques pueden engañar a los usuarios para que envíen sus credenciales de Salesforce a sitios maliciosos. Recomendamos que cambie las direcciones URL inseguras de HTTP a HTTPS.

El tipo de evento Activos externos inseguros está disponible en las ediciones de Salesforce admitidas sin costo adicional, junto con los tipos de eventos Iniciar sesión y Finalizar sesión.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

CONSULTE TAMBIÉN

Objetos modificados

Referencia de objetos para Salesforce y Force.com: Tipo de eventos de evaluaciones externas inseguros

Realizar un seguimiento de las acciones de usuarios en flujos de trabajo basados en tiempo de manera integral

Para darle más visibilidad sobre lo que ocurrió durante una sesión de usuario en particular, agregamos los campos `LOGIN_KEY` y `SESSION_KEY` al tipo de evento Flujo de trabajo basado en tiempo.

- `LOGIN_KEY`: La cadena que vincula los eventos en la sesión de inicio de sesión de un usuario concreto. Comienza con un evento de inicio de sesión y finaliza con un evento de cierre de sesión o el vencimiento de la sesión del usuario.
- `SESSION_KEY`—El Id. de sesión único del usuario. Puede utilizar este valor para identificar todos los eventos de usuario en una sesión. Cuando un usuario cierra sesión e inicia sesión de nuevo, se inicia una nueva sesión.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Ejemplo: Utilice `SESSION_KEY` para correlacionar eventos de registro múltiple que se produjeron dentro de la misma transacción. Si una acción de flujo de trabajo dependiente de tiempo actualiza un registro, que luego desencadena cambios adicionales, puede correlacionar todas las entradas del archivo de registro de esa transacción empleando `SESSION_KEY`.

CONSULTE TAMBIÉN

Objetos modificados

Referencia de objetos para Salesforce y Force.com: Tipo de evento de flujo de trabajo basado en tiempo

Campos retirados en los tipos de evento EventLogFile

Para mejorar la protección de los datos, retiramos varios campos de los tipos de eventos Descargas de archivos adjuntos de documento, Vista de artículo de Knowledge y Finalizar sesión en el objeto estándar EventLogFile.

Descargas de archivos adjuntos de documento

Retiramos el campo `FILE_NAME`. Si creó campos personalizados y necesita recuperar datos del campo `FILE_NAME`, consulte el objeto estándar Documento. Por ejemplo, `SELECT Name FROM Document WHERE Id=[Valor de ENTITY_ID de los datos de registro de Descargas de archivos adjuntos de documento]`.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Vista de artículo de Knowledge

Retiramos el campo `USERNAME`.

Finalizar sesión

Retiramos el campo `USER_NAME`.

CONSULTE TAMBIÉN

Objetos modificados

Comprobación del estado de seguridad: Nuevos parámetros y actualizaciones de línea base personaliza más sencillas

Agregamos parámetros para mejorar la seguridad. Si está utilizando una línea base personalizada, se le solicita agregar nuevos parámetros a su línea base.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Comprobación del estado tiene parámetros de seguridad nuevos

Comprobación del estado de seguridad tiene seis parámetros nuevos.Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Actualizar una línea base personalizada con nuevos parámetros

Ocasionalmente agregamos parámetros a Comprobación del estado para mejorar la seguridad. Los parámetros de Comprobación del estado se agregan automáticamente al Estándar línea base de Salesforce. Si tiene una línea base personalizada, es fácil actualizarla con los nuevos parámetros directamente desde la interfaz de usuario. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Comprobación del estado tiene parámetros de seguridad nuevos

Comprobación del estado de seguridad tiene seis parámetros nuevos.Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Agregamos el siguiente parámetro de seguridad de alto riesgo.

- Requerir conexiones seguras (HTTPS) para todos los dominios externos

Agregamos estos parámetros de seguridad de riesgo medio.

- Activar la protección de Política de seguridad de contenidos para plantillas de email
- Activar protección XSS
- Activar protección contra sniffing de contenidos

Agregamos los siguientes parámetros de seguridad de bajo riesgo.

- Requerir verificación de identidad durante el registro de autenticación de dos factores
- Requerir verificación de identidad para cambio de dirección de email

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: ¿Cómo se calcula la puntuación de la comprobación de estado?

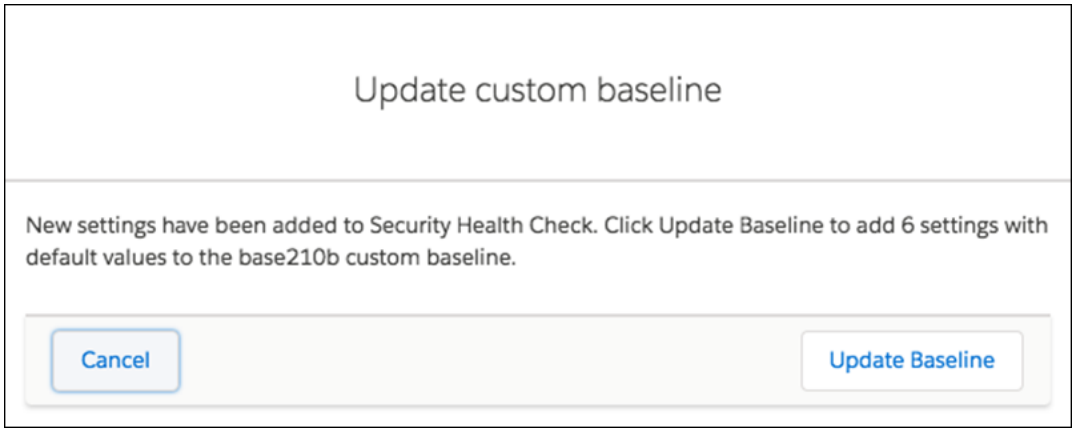
Ayuda de Salesforce: Requisitos de archivo de línea base personalizada

Actualizar una línea base personalizada con nuevos parámetros

Ocasionalmente agregamos parámetros a Comprobación del estado para mejorar la seguridad. Los parámetros de Comprobación del estado se agregan automáticamente al Estándar línea base de Salesforce. Si tiene una línea base personalizada, es fácil actualizarla con los nuevos parámetros directamente desde la interfaz de usuario. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

La primera vez que carga su línea base después de agregar los nuevos parámetros a Comprobación del estado, se le solicita actualizarla. Haga clic en **Actualizar línea base** para agregar los parámetros. Si cancela, se le solicitará de nuevo la próxima vez que cargue la línea base.

Ejemplo:



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: ¿Cómo se calcula la puntuación de la comprobación de estado?

Ayuda de Salesforce: Requisitos de archivo de línea base personalizada

Ayuda de Salesforce: Crear una línea base personalizada para Comprobación de estado

Otros cambios de seguridad: Proteger sus usuarios de vínculos malintencionados y programar una evaluación de seguridad

Para proteger los usuarios de vínculos malintencionados, agregamos una advertencia para alertar los usuarios antes de que dejen el dominio salesforce.com. Recuerde solicitar aprobación y programar una evaluación de seguridad antes de ejecutar las pruebas de vulnerabilidad y penetración en entornos de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Alertar a los usuarios antes de que se redirijan fuera de Salesforce

¡Proteja sus usuarios ante vínculos malintencionados y técnicas de phishing! Alértelos con un mensaje de advertencia cuando hagan clic en vínculos que los llevan fuera del dominio salesforce.com. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Programar una evaluación de seguridad en entornos de Salesforce antes de realizar pruebas

Antes de ejecutar las pruebas de vulnerabilidad y penetración en entornos de Salesforce, solicite la aprobación y programe una evaluación de seguridad yendo al Portal de notificación de evaluación de seguridad.

Alertar a los usuarios antes de que se redirijan fuera de Salesforce

¡Proteja sus usuarios ante vínculos malintencionados y técnicas de phishing! Alértelos con un mensaje de advertencia cuando hagan clic en vínculos que los llevan fuera del dominio salesforce.com. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

En Configuración, busque `Configuración de la sesión`. Bajo **Redireccionamientos**, seleccione **Advertir a los usuarios antes de redirigirlos fuera de Salesforce**. Eso es todo. ¡Ya terminó! Ahora, cuando los usuarios de su organización hagan clic en un vínculo que los saque de Salesforce, verán una advertencia que les indica que están abandonando el dominio de Salesforce. Como medida de seguridad adicional, también mostramos la URL completa y el dominio al que están navegando.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones

Programar una evaluación de seguridad en entornos de Salesforce antes de realizar pruebas

Antes de ejecutar las pruebas de vulnerabilidad y penetración en entornos de Salesforce, solicite la aprobación y programe una evaluación de seguridad yendo al Portal de notificación de evaluación de seguridad.

Asegúrese de enviar su solicitud al menos cinco días hábiles antes de iniciar la prueba. Además, lea y acepte el Acuerdo de evaluación de seguridad proporcionado cuando inicia la solicitud. Recuerde compartir este acuerdo con el equipo que está llevando a cabo la evaluación de seguridad.

EDICIONES

Disponible en: **Todas** las ediciones

CONSULTE TAMBIÉN

Evaluación de vulnerabilidad de seguridad de Salesforce y prueba de penetración

Preguntas más frecuentes de seguridad de la plataforma Salesforce

Salesforce IoT: API de REST de IoT, Nueva interfaz de usuario de contexto, Monitoreo de uso de IoT y Alertas de email

Utilice Salesforce IoT Explorer Edition para procesar eventos desde dispositivos conectados en tiempo casi real y cree interacciones importantes con sus clientes. Explorer ofrece integración incorporada con datos de Salesforce y le permite aprovechar sus inversiones de Gestión de las relaciones con los clientes (CRM) en Salesforce. Esta versión incluye una nueva API de REST de IoT para recuperar y manipular orquestaciones y sus componentes relacionados y una nueva interfaz de usuario para contextos. Además, estamos presentando una página de monitoreo de uso de IoT, alertas de email y la capacidad de exportar y eliminar datos de IoT para privacidad de datos.

EDICIONES

Disponible en: Lightning Experience

Disponible en: **Developer Edition**

Está disponible a un costo adicional en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Acceder y manipular componentes IoT con la API de REST de Salesforce IoT

Desde la versión de API 42.0, puede utilizar la API de REST de Salesforce IoT para crear, recuperar, actualizar y eliminar sus orquestaciones y contextos. Otras tareas que puede llevar a cabo incluyen la activación y desactivación de una orquestación. Además, puede recuperar todas las instancias de orquestación, eliminar una instancia u recuperar los datos de uso y tráfico de orquestaciones.

Ver eventos y objetos de Salesforce asociados de un vistazo

Un contexto especifica los recursos de datos a lo que puede acceder una orquestación: uno o más eventos de plataforma y, opcionalmente, un objeto de Salesforce. La nueva página de contexto proporciona una representación visual de los eventos y el objeto de referencia asociado con una orquestación.

Tener datos de uso de IoT a su alcance

Monitoree su uso de eventos y orquestaciones frente a las asignaciones totales en la página Uso de eventos. La página Uso de eventos muestra las asignaciones para su organización y el uso de eventos diario actual. También proporciona un desglose del uso por orquestación. Puede ver cuántos mensajes de eventos procesó cada orquestación y cuántas instancias están activas.

Recibir advertencias acerca del uso con alertas de email

Si su organización tiene al menos una orquestación activa, las alertas de email automatizadas se envían a los propietarios de la orquestación para advertirles sobre los altos números de uso. El propietario de una orquestación es le usuario que activó la orquestación por última vez.

Exportar y eliminar datos de IoT para la privacidad de datos

Para cumplir con las leyes de privacidad y protección de datos, puede exportar y eliminar datos de IoT utilizando la API de REST. Puede exportar y eliminar datos relacionados con la orquestación, como orquestaciones, contextos e instancias de orquestación.

CONSULTE TAMBIÉN

Trailhead: Fundamentos de IoT

Trailhead: Fundamentos de Salesforce IoT Explorer Edition

Ayuda de Salesforce: Salesforce IoT Explorer Edition

Acceder y manipular componentes IoT con la API de REST de Salesforce IoT

Desde la versión de API 42.0, puede utilizar la API de REST de Salesforce IoT para crear, recuperar, actualizar y eliminar sus orquestaciones y contextos. Otras tareas que puede llevar a cabo incluyen la activación y desactivación de una orquestación. Además, puede recuperar todas las instancias de orquestación, eliminar una instancia u recuperar los datos de uso y tráfico de orquestaciones.

Los recursos que proporciona la API de REST proporciona se basan en los siguientes componentes relacionados con orquestaciones.

- Contextos
- Orquestaciones
- Activaciones
- Instancias
- Tráfico
- Datos de uso (por orquestación y para toda la organización de Salesforce)

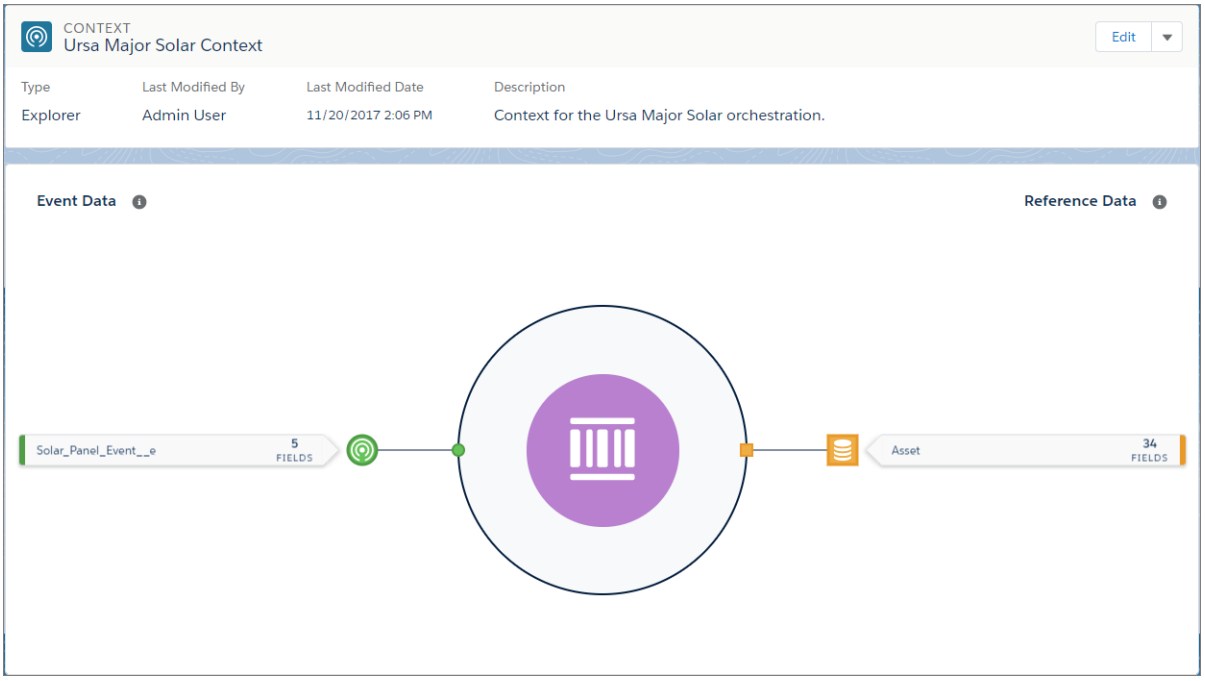
CONSULTE TAMBIÉN

Guía de información general de la API de REST de Salesforce IoT

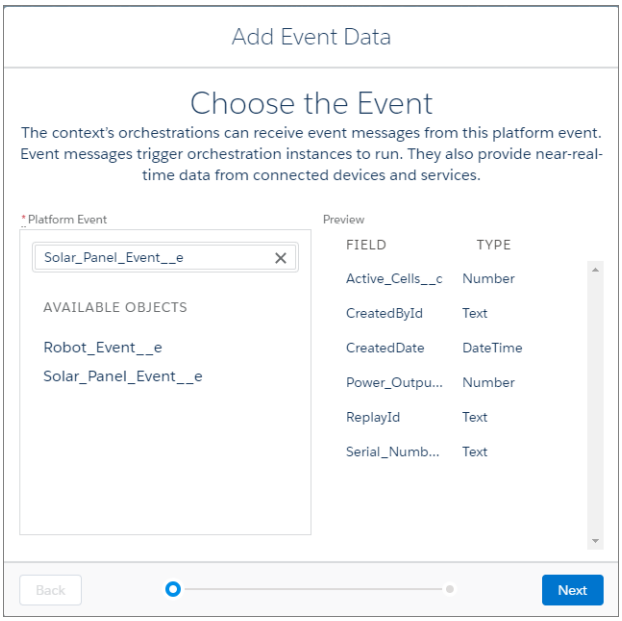
Ver eventos y objetos de Salesforce asociados de un vistazo

Un contexto especifica los recursos de datos a lo que puede acceder una orquestación: uno o más eventos de plataforma y, opcionalmente, un objeto de Salesforce. La nueva página de contexto proporciona una representación visual de los eventos y el objeto de referencia asociado con una orquestación.

Para crear un contexto, desde Configuración, ingrese *IoT* en el cuadro Búsqueda rápida, luego seleccione **Contextos**. Puede modificar el contexto y agregar eventos de plataforma o un objeto de referencia de Salesforce.



Seleccione un evento de plataforma a través de un asistente, que incluye una lista de eventos de plataforma predefinidos. Realice una vista previa de campos de evento y seleccione un campo clave para que coincida con una instancia de orquestación. Solo se muestran los campos aptos para el uso. Del mismo modo, seleccione un objeto de Salesforce y un campo clave apto utilizando el asistente de datos de referencia.

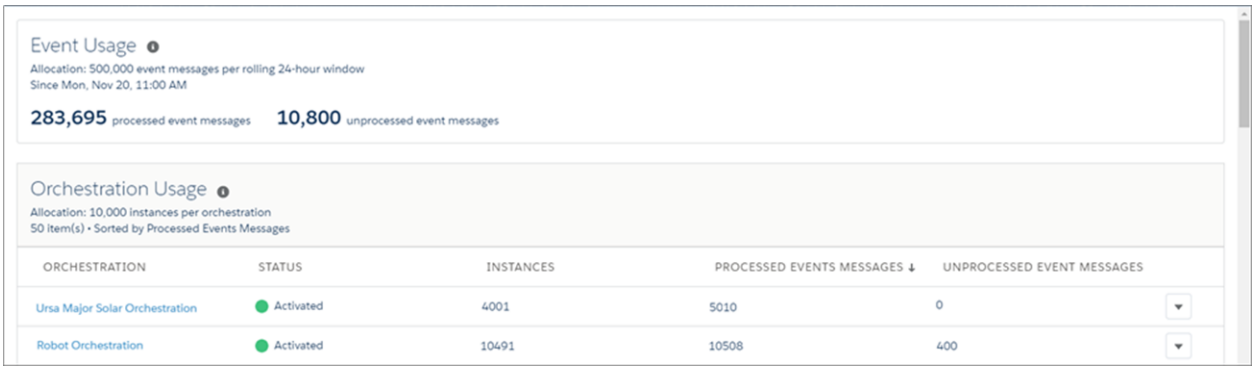


Tener datos de uso de IoT a su alcance

Monitoree su uso de eventos y orquestaciones frente a las asignaciones totales en la página Uso de eventos. La página Uso de eventos muestra las asignaciones para su organización y el uso de eventos diario actual. También proporciona un desglose del uso por orquestación. Puede ver cuántos mensajes de eventos procesó cada orquestación y cuántas instancias están activas.

Para acceder a la página Uso de eventos, desde Configuración, ingrese `IoT` en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione **Datos de uso**.

Esta página de uso de muestra es para una organización con varias orquestaciones, pero solo se muestran dos. El número de mensajes de eventos procesados entre todas las orquestaciones está por debajo de la asignación de 500.000 eventos al día.



Nota: Los mensajes de eventos desencadenan instancias de orquestación y se procesan en lotes. Debido a la naturaleza de lote del procesamiento de eventos, el uso de orquestación puede a veces superar ligeramente la asignación de instancia.

Recibir advertencias acerca del uso con alertas de email

Si su organización tiene al menos una orquestación activa, las alertas de email automatizadas se envían a los propietarios de la orquestación para advertirles sobre los altos números de uso. El propietario de una orquestación es le usuario que activó la orquestación por última vez.

Se envía una alerta de email cuando:

- El uso de una instancia de orquestación se acerca a su asignación. Este email se envía al propietario de la orquestación.
- El uso de eventos en todas las orquestaciones se acerca a la asignación de mensajes de eventos diaria. Este email se envía a todos los usuarios que poseen al menos una orquestación activa.
- Los mensajes de eventos no se están procesando, ya sea debido aque superan la asignación de instancias de orquestación o la asignación de eventos diaria. Dependiendo de la causa de la alerta, el email se envía al propietario de la orquestación o todos los usuarios que poseen al menos una orquestación activa.

Exportar y eliminar datos de IoT para la privacidad de datos

Para cumplir con las leyes de privacidad y protección de datos, puede exportar y eliminar datos de IoT utilizando la API de REST. Puede exportar y eliminar datos relacionados con la orquestación, como orquestaciones, contextos e instancias de orquestación.

Desarrollo: Crear su propia aplicación de Salesforce

Más inteligencia, API y componentes nuevos y mejorados y fantásticas herramientas para el desarrollo. Si utiliza componentes Lightning, Visualforce, Apex o nuestras API con su lenguaje de programación favorito, estas mejoras en la ayuda de Plataforma Lightning le ayudarán a desarrollar increíbles aplicaciones, integraciones y paquetes para vender a otras organizaciones.

EN ESTA SECCIÓN:

Einstein Platform Services: Reconocimiento de imágenes y procesamiento del lenguaje natural

¿No es un científico de datos o experto en aprendizaje automático, pero sigue deseando integrar IA en sus aplicaciones? Use las API de Einstein Platform Services para incorporar la IA fácilmente a sus aplicaciones con funciones de reconocimiento de imágenes y procesamiento del lenguaje natural. Con las API de Einstein Vision, podrá aprovechar los clasificadores preaprendidos o capacitar sus propios clasificadores personalizados para resolver una amplia gama de casos de uso de reconocimiento de imágenes especializados. Con las API de Einstein Language, podrá sacar el máximo partido a las capacidades de procesamiento del lenguaje natural para analizar y deducir la intención que subyace tras el texto. Haga que sus aplicaciones sean más inteligentes y parezcan genios al mismo tiempo.

Componentes Lightning: Más y mejores componentes para acelerar su desarrollo

El marco de trabajo de Componentes Lightning da vida a Lightning Experience, Salesforce para Android, Salesforce para iOS y la aplicación móvil Salesforce. Utilice el marco para crear páginas y aplicaciones para dispositivos móviles, Lightning Experience, Salesforce Classic y Comunidades.

Visualforce: Preparación para Lightning Experience

Desarrolle aplicaciones para personalizar su organización con Visualforce. Los cambios de esta versión se centran en la simplificación de la migración de sus páginas de Visualforce con Lightning Experience.

Metadatos personalizados: Referencia de registros de tipo de metadatos personalizados fácil de utilizar en reglas de validación (Piloto)

Amplíe el uso de tipos de metadatos personalizados con herramientas declarativas fáciles de utilizar. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Apex: Caché de plataforma en Lightning y nuevos métodos

Apex es un lenguaje de programación que usa sintaxis de tipo Java y actúa como procedimientos almacenados en una base de datos. Apex permite a los desarrolladores agregar lógica de negocio a eventos del sistema como, por ejemplo, clics de botones, actualizaciones de registros relacionados y páginas de Visualforce.

API

Acceda a más tipos de metadatos y objetos de datos en la versión de API 42.0.

Depuración: Mejoras de inicio de sesión, Más depuración para los ISV, Tipos de evento para llamadas de objetos externos

Los usuarios del sitio público ya no necesitan una cookie de navegador para activar el registro de depuración. Los registros de depuración ya no se rellenan con eventos `ENTERING_MANAGED_PKG` cuando su nivel de registro para la categoría Código Apex es INFO o DEBUG. Los ISV obtiene ahora una sesión Depurador de cliente ISV gratuita, incluso si adquirieron sesiones de Depurador de Apex. Los tipos de evento nuevos y actualizados le permite solucionar problemas acerca del acceso a datos de objeto externos.

Núcleo del desarrollador: Gestionar sus organizaciones borrador

Utilice el Núcleo del desarrollador (Dev Hub) para crear, eliminar y gestionar sus organizaciones borrador. Después de configurar su proyecto en su computadora local, autorice a la organización de Dev Hub el uso de la CLI de Salesforce.

Empaquetado: Paquetes controlados por desarrollador (Beta) con más componentes admitidos y otras mejoras

Cree y gestione paquetes de segunda generación, incluyendo paquetes controlados por desarrollador (DCP) empleando la CLI de Salesforce.

Programar de forma más inteligente con Extensiones de Salesforce para VS Code

Extensiones de Salesforce para VS Code, el paquete de extensiones de Salesforce para el editor Visual Studio Code, lanza actualizaciones casi todas las semanas. En las versiones más recientes mejoramos nuestras funciones de inteligencia de código e hicimos más sólida la extensión del depurador de Apex. A continuación se describen algunos aspectos destacados de las actualizaciones que realizamos desde que el paquete de extensiones tuvo disponibilidad general a mediados de octubre de 2017.

Interrupción de la versión beta de Force.com IDE 2

Se interrumpió la versión beta de Force.com IDE 2. Ya no proporcionaremos versiones futuras de esta herramienta, y no habrá descargas disponibles a partir del 3 de mayo de 2018. No podrá acceder a la Guía del desarrollador de Force.com IDE 2 desde el 23 de abril de 2018.

Ahorrar tiempo duplicando entornos sandbox (Beta)

Puede crear un entorno sandbox duplicando un entorno sandbox existente en vez de utilizar su organización de producción como su origen. Ahorre tiempo personalizando un entorno sandbox con un conjunto de datos y metadatos y luego replicándolo. La duplicación de entornos sandbox simplifica tener múltiples transmisiones de trabajo simultáneas en el ciclo de vida de su aplicación. Puede configurar un entorno sandbox para cada tipo de trabajo, como desarrollo, pruebas y etapas. Sus colegas pueden duplicar fácilmente entornos sandbox individuales en vez de compartir un solo entorno sandbox y evitar pisarse los talones. Esta función está disponible cuando la versión beta de Duplicación de entornos sandbox comience el 12 de febrero de 2018. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Salesforce CLI: Nuevos comandos e instalación más sencilla

Utilice la interfaz de línea de comandos de Salesforce (CLI) para crear fácilmente entornos para desarrollo y pruebas, sincronice código fuente, ejecute pruebas y controle el ciclo de vida completo de aplicaciones. Estas funciones nuevas y con cambios están disponibles cuando Salesforce CLI v42 se presenta el 10 de febrero de 2018.

ISVforce: Mejoras de actualizaciones mediante envío

Las herramientas de ISVforce facilitan la tarea de distribuir y gestionar soluciones de AppExchange. El mantenimiento de sus paquetes gestionados es ahora más sencillo porque los conjuntos de valores globales y los conjuntos de valores estándar se comportan del mismo modo durante las actualizaciones mediante envío.

Mensajería de negocios: Mejoras de cambio de captura de datos, Eventos de plataforma de gran volumen y Mejor gestión de conexión en API de transmisión

Use eventos para simplificar la comunicación entre los sistemas de negocio. Con la versión piloto de la función de cambio de captura de datos, podrá recibir notificaciones en tiempo real de los cambios de registro de Salesforce. Con la versión piloto de los eventos de plataforma de gran volumen, podrá entregar y recibir millones de eventos de cliente de manera eficiente.

Einstein Platform Services: Reconocimiento de imágenes y procesamiento del lenguaje natural

¿No es un científico de datos o experto en aprendizaje automático, pero sigue deseando integrar IA en sus aplicaciones? Use las API de Einstein Platform Services para incorporar la IA fácilmente a sus aplicaciones con funciones de reconocimiento de imágenes y procesamiento del lenguaje natural. Con las API de Einstein Vision, podrá aprovechar los clasificadores preaprendidos o capacitar sus propios clasificadores personalizados para resolver una amplia gama de casos de uso de reconocimiento de imágenes especializados. Con las API de Einstein Language, podrá sacar el máximo partido a las capacidades de procesamiento del lenguaje natural para analizar y deducir la intención que subyace tras el texto. Haga que sus aplicaciones sean más inteligentes y parezcan genios al mismo tiempo.

EN ESTA SECCIÓN:

El token JWT es ahora más largo

Los tokens JWT que utiliza para llamar la API son ahora más largos. Verá este cambio si utiliza la página web del token en https://api.einstein.ai/token o la genera en código llamando al extremo `/oauth2/token`.

Cambiar el extremo de API para mantener el acceso a servicios de la plataforma Einstein

Todos los servicios de la plataforma Einstein y las funciones tienen una nueva dirección. Estamos desusando el extremo `api.metamind.io`. Actualice su código y herramientas para hacer referencia a `https://api.einstein.ai`. Aún tiene acceso a todos los servicios de la plataforma Einstein, solo cambia el extremo.

Einstein Vision: Detección de objetos, Obtención de todos los ejemplos de imágenes para una etiqueta

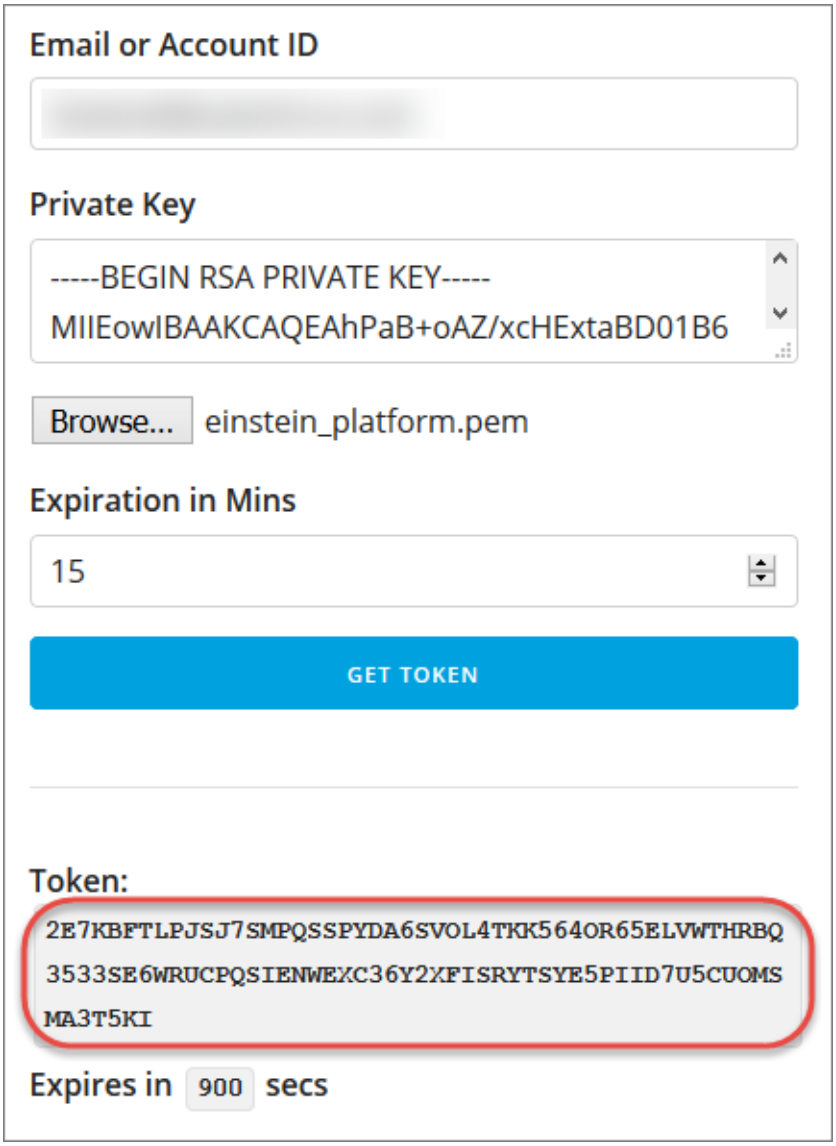
Einstein Vision le permite aprovechar el poder de IA y capacitar modelos de aprendizaje profundo para reconocer y clasificar imágenes a escala. Puede utilizar clasificadores preaprendidos o capacitar sus propios clasificadores personalizados para resolver casos de uso únicos.

Einstein Language: Mediciones de curva de aprendizaje, Curva de rellamada de precisión, Obtención de todas las plantillas de texto para una etiqueta

Use las API de Einstein Language para integrar capacidades de procesamiento del lenguaje natural en sus aplicaciones y obtener valiosas perspectivas del texto. Entre las API de lenguaje se incluyen la API de Einstein Intent y la API de Einstein Sentiment.

El token JWT es ahora más largo

Los tokens JWT que utiliza para llamar la API son ahora más largos. Verá este cambio si utiliza la página web del token en https://api.einstein.ai/token o la genera en código llamando al extremo `/oauth2/token`.



CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Configurar autorización

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Generar un token de OAuth

Cambiar el extremo de API para mantener el acceso a servicios de la plataforma Einstein

Todos los servicios de la plataforma Einstein y las funciones tienen una nueva dirección. Estamos desusando el extremo `api.metamind.io`. Actualice su código y herramientas para hacer referencia a `https://api.einstein.ai`. Aún tiene acceso a todos los servicios de la plataforma Einstein, solo cambia el extremo.

Einstein Vision: Detección de objetos, Obtención de todos los ejemplos de imágenes para una etiqueta

Einstein Vision le permite aprovechar el poder de IA y capacitar modelos de aprendizaje profundo para reconocer y clasificar imágenes a escala. Puede utilizar clasificadores preaprendidos o capacitar sus propios clasificadores personalizados para resolver casos de uso únicos.

EN ESTA SECCIÓN:

Localizar objetos de imagen con Detección de objetos de Einstein

Entrene modelos de aprendizaje profundo para reconocer y contar múltiples objetos distintos dentro de una imagen empleando la API de Detección de objetos de Einstein. La API identifica objetos dentro de una imagen y proporciona detalles como el tamaño y la ubicación de cada objeto.

Obtener todas los ejemplos de imágenes para una etiqueta

Puede devolver todos los ejemplos de imágenes para una etiqueta única pasando por el Id. de la etiqueta. Esta nueva llamada significa que puede elegir los ejemplos que desea recuperar, en vez de obtener todos los ejemplos para un conjunto de datos y pasar por ellos.

CONSULTE TAMBIÉN

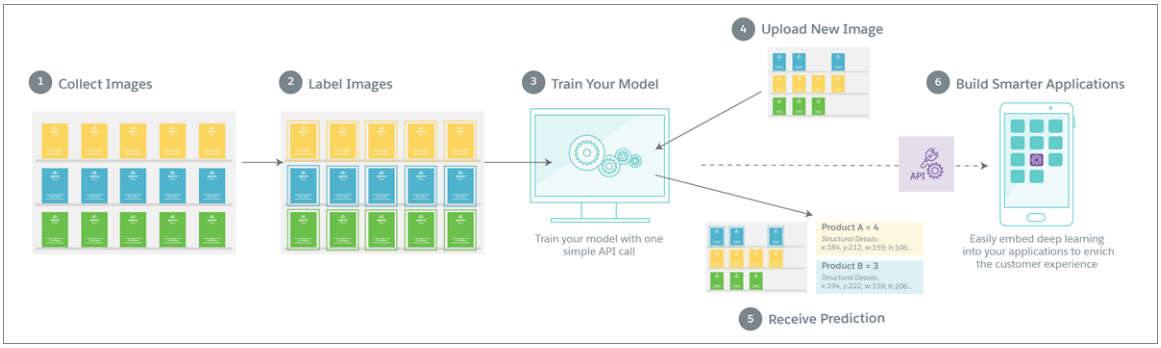
Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Introducción a Salesforce Einstein Vision

Salesforce Einstein: Puntuaje de oportunidades, Pronósticos, Configuración más sencilla y otras mejoras

Localizar objetos de imagen con Detección de objetos de Einstein

Entrene modelos de aprendizaje profundo para reconocer y contar múltiples objetos distintos dentro de una imagen empleando la API de Detección de objetos de Einstein. La API identifica objetos dentro de una imagen y proporciona detalles como el tamaño y la ubicación de cada objeto.

Para cada objeto o conjunto de objetos identificado en una imagen, la API devuelve las coordenadas del cuadro de límite y la etiqueta de clase. También devuelve la probabilidad del objeto que coincide con la etiqueta de clase. Algunos escenarios para el uso de la API de Detección de objetos incluyen la localización de logotipos en imágenes o el conteo de productos en estantes.



Detección de objetos de Einstein es parte de Einstein Vision, de modo que las llamadas que realice son similares a las llamadas de imágenes y modelos de múltiples etiquetas. Pero un modelo de detección de objetos es diferente de un modelo de múltiples etiquetas. Un modelo de múltiples etiquetas devuelve la probabilidad de que objetos en particular estén en una imagen. Por contra, un modelo de detección de objetos identifica la ubicación de objetos específicos dentro de una imagen.

Comenzar por el conjunto de datos

Para crear un modelo de detección, debe comenzar con el conjunto de datos. Cuando cree el conjunto de datos, especifique `image-detection` como el tipo. Esta llamada de cURL crea un conjunto de datos.

```
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
```

Para crear un modelo, entrene el conjunto de datos de detección empleando el mismo extremo que el modelo de clasificación estándar: `https://api.einstein.ai/v2/vision/train`.

Clasificar una imagen

La clasificación de una imagen utiliza el nuevo extremo `/detect`. La imagen que pase puede estar en una unidad local o como referencia de una URL.

```
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
```

Digamos que una compañía está utilizando la API para detectar productos en estantes de una tienda. Después de enviar una imagen para su detección, recibe una repuesta que tiene la apariencia de este JSON. Las etiquetas que ve dependen de las etiquetas de su modelo. La respuesta devuelve una etiqueta, una probabilidad y las coordenadas del cuadro de límite. Estas coordenadas especifican el lugar donde se detectó el artículo en la imagen.

```
{
        "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
            }
        }
    ] }
```

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Determinar el tipo de modelo necesario

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Crear un conjunto de datos desde un archivo zip de forma asíncrona

Obtener todas los ejemplos de imágenes para una etiqueta

Puede devolver todos los ejemplos de imágenes para una etiqueta única pasando por el Id. de la etiqueta. Esta nueva llamada significa que puede elegir los ejemplos que desea recuperar, en vez de obtener todos los ejemplos para un conjunto de datos y pasar por ellos.

Esta llamada de cURL devuelve todas las etiquetas para el Id. de etiqueta especificado.

```
curl-X GET -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache"
https://api.einstein.ai/v2/vision/examples?labelId=<LABEL_ID>
```

La respuesta parece similar a este 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"
        }
    ]
}
```


CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener todas los ejemplos para etiqueta

Einstein Language: Mediciones de curva de aprendizaje, Curva de rellamada de precisión, Obtención de todas las plantillas de texto para una etiqueta

Use las API de Einstein Language para integrar capacidades de procesamiento del lenguaje natural en sus aplicaciones y obtener valiosas perspectivas del texto. Entre las API de lenguaje se incluyen la API de Einstein Intent y la API de Einstein Sentiment.

EN ESTA SECCIÓN:

Integrar el procesamiento del lenguaje natural en sus aplicaciones con Einstein Language

Utilice Einstein Language para analizar texto y determinar los objetivos del usuario o la opinión detrás del texto. Einstein Language está ahora disponible de forma general.

Comprender su modelo de lenguaje con mediciones de curva de aprendizaje

La nueva llamada de API de la curva de aprendizaje obtiene las mediciones del modelo para cada época (iteración de aprendizaje) realizada para crear un modelo de intención u opinión. Utilice esta información para ajustar su modelo e identificar el número de épocas óptimo para especificar cuando capacita un conjunto de datos.

Comprar su modelo de lenguaje utilizando la curva de rellamada de precisión

Cuando obtiene mediciones del modelo, la API ahora devuelve la curva de rellamada de precisión para su modelo de Einstein Language. Estas mediciones le ayudan a comprender qué tan bien es el desempeño del modelo.

Obtener todas las plantillas de texto para una etiqueta

Puede devolver todas las plantillas de texto para una etiqueta única pasando por el Id. de la etiqueta. Esta nueva llamada significa que puede elegir los ejemplos que desea recuperar, en vez de obtener todos los ejemplos para un conjunto de datos y pasar por ellos.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Introducción al lenguaje de Salesforce Einstein (Beta)

Salesforce Einstein: Puntuaje de oportunidades, Pronósticos, Configuración más sencilla y otras mejoras

Integrar el procesamiento del lenguaje natural en sus aplicaciones con Einstein Language

Utilice Einstein Language para analizar texto y determinar los objetivos del usuario o la opinión detrás del texto. Einstein Language está ahora disponible de forma general.

La API de Einstein Intent categoriza el texto no estructurado en etiquetas definidas por el usuario para que le ayudan a comprender lo que los usuarios están intentando realizar. Use esta API para analizar texto de emails, chats o formularios web y hacer lo siguiente:

- Determinar en qué productos están interesados los prospectos y enviar consultas de clientes al vendedor adecuado.
- Enrutar casos de servicio a los departamentos o agentes correctos, u ofrecer opciones de autoservicio.
- Comprender las publicaciones de los clientes para ofrecer en sus comunidades opciones de autoservicio personalizadas.

La API de Einstein Sentiment clasifica el texto como positivo, negativo o neutral y, por lo tanto, ayuda a identificar la intención de cada texto. Use esta API para analizar emails, medios sociales y textos de sesiones de chats y, de este modo, realizar lo siguiente:

- Identificar la intención de los emails de un prospecto y clasificar un prospecto u oportunidad como positivos o negativo.
- Ofrecer un servicio proactivo al ayudar en primer lugar a los clientes insatisfechos o ampliar ofertas de promoción para los clientes satisfechos.
- Monitorizar la percepción de su marca en los canales de medios sociales, identificar evangelistas de su marca y tomar nota de la satisfacción de los clientes.

Comprender su modelo de lenguaje con mediciones de curva de aprendizaje

La nueva llamada de API de la curva de aprendizaje obtiene las mediciones del modelo para cada época (iteración de aprendizaje) realizada para crear un modelo de intención u opinión. Utilice esta información para ajustar su modelo e identificar el número de épocas óptimo para especificar cuando capacita un conjunto de datos.

En cada época, el aprendizaje automático se produce en segundo plano para crear el modelo. La información de una época se pasa a la siguiente época, de esa época a la siguiente y así sucesivamente. Las mediciones revelan la matriz de puntuaje, precisión y confusión de f1 y prueban la precisión para cada iteración de aprendizaje realizada para crear el modelo.

Tener más épocas no siempre es mejor. Por ejemplo, capacita un conjunto de datos y especifica 100 épocas. Utilizando los datos de la curva de aprendizaje para el modelo resultante, verá que los resultados más precisos para ese conjunto de datos están en la época 85.

Puede utilizar los datos de la curva de aprendizaje para ver si su modelo está sobreajustado: el modelo predice con precisión con datos de aprendizaje pero no con datos no vistos. También puede ver si está infraajustado: el modelo no predice con precisión con datos de aprendizaje o datos no vistos.

Esta llamada de cURL devuelve las mediciones de la curva de aprendizaje para un modelo.

```
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"
```

La respuesta parece similar a este 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"
        }
    ]
}
```


CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener curva de aprendizaje de modelo

Comprar su modelo de lenguaje utilizando la curva de rellamada de precisión

Cuando obtiene mediciones del modelo, la API ahora devuelve la curva de rellamada de precisión para su modelo de Einstein Language. Estas mediciones le ayudan a comprender qué tan bien es el desempeño del modelo.

La curva de rellamada de precisión contiene valores independientes de la etiqueta para precisión, rellamada y puntuaje de f1 y sus umbrales correspondientes.


```
{
    "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"
}
```

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener las métricas del modelo

Obtener todas las plantillas de texto para una etiqueta

Puede devolver todas las plantillas de texto para una etiqueta única pasando por el Id. de la etiqueta. Esta nueva llamada significa que puede elegir los ejemplos que desea recuperar, en vez de obtener todos los ejemplos para un conjunto de datos y pasar por ellos.

Esta llamada de cURL devuelve todas las etiquetas para el Id. de etiqueta especificado.

```
curl-X GET -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache"
https://api.einstein.ai/v2/language/examples?labelId=<LABEL_ID>
```

La respuesta parece similar a este 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"
        }
    ]
}
```


CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener todas los ejemplos para etiqueta

Componentes Lightning: Más y mejores componentes para acelerar su desarrollo

El marco de trabajo de Componentes Lightning da vida a Lightning Experience, Salesforce para Android, Salesforce para iOS y la aplicación móvil Salesforce. Utilice el marco para crear páginas y aplicaciones para dispositivos móviles, Lightning Experience, Salesforce Classic y Comunidades.

Utilice componentes de uso inmediato o cree sus propios componentes con JavaScript, HTML, CSS, Apex o cualquier código habilitado para Web. Utilice AppExchange para obtener componentes creados por socios de Salesforce o publique los suyos propios.

Para obtener más información, consulte la *Guía del desarrollador de componentes Lightning*.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Disponible para su uso en: **Contact Manager Edition**, **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Cree componentes de Lightning utilizando la interfaz de usuario en **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition**, **Developer Edition** o un sandbox.

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar without sharing para controladores de Apex de @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización clave)

Esta actualización importante cambia el comportamiento de controladores de Apex de `@AuraEnabled` que no especifican `with sharing` o `without sharing` para tomar como valor predeterminado `without sharing`. Este cambio relaja a seguridad para controladores que no establecen el comportamiento de colaboración utilizando palabras clave. Es una mejor práctica utilizar **siempre** `with sharing` en controladores de Apex utilizados con componentes Lightning.

El acceso de API para aplicaciones <lightning:container> está revocado (Actualización clave)

El acceso de API para aplicaciones `<lightning:container>` está revocado era una actualización clave para Winter '18 y se aplicará para todas las organizaciones el 10 de febrero de 2018. Las aplicaciones Lightning que utilizan `<lightning:container>` ya no tendrán acceso a las API de REST desde el iframe. Las aplicaciones aún pueden acceder a datos de organización a través de llamadas remotas de Apex.

Biblioteca de componentes (Beta): Ver componentes personalizados y documentación de la interfaz

Encuentre todos los componentes desde sus paquetes y espacio de nombres personalizado en una sola ubicación. La documentación de la interfaz y las muestras de código también están disponibles ahora.

Validación para tipos de atributo de componente

El tipo de un atributo de componente se valida cuando guarda el componente. La validación al guardar le ayuda a descubrir errores de tipo de atributo anteriormente en su proceso de desarrollo, en vez de ver errores en el tiempo de ejecución. Los mensajes de error al guardar para problemas de tipo de atributo son habitualmente también más fáciles de revisar y comprender.

Encontrar componentes creados de forma dinámica

Ahora puede utilizar `cmp.find()` para encontrar un componente que crea de forma dinámica con `$A.createComponent()`.

Las sustituciones de acciones que utilizan componentes Lightning son compatibles en aplicaciones de consola Lightning

Prepárese para un control exhaustivo sobre lo que los usuarios ven al visualizar o modificar un registro o abrir una lista. Las sustituciones de acciones que utilizan los componentes Lightning para Ver, Nuevo, Modificar y Ficha son ahora compatibles en aplicaciones de consola Lightning. Cuando un usuario realiza una acción que está sustituida con un componente Lightning, el contenido de la acción personalizada aparece en una ficha o subficha. Cuando se abre la vista de división, las sustituciones de acción de ficha cargan el componente Lightning en un contenedor de vista dividida con un ancho de 400 píxeles. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Etiqueta <style> no permitida en Componentes

No puede agregar una etiqueta `<style>` en marcado de componente o cuando crea un componente de forma dinámica en código JavaScript. Esta restricción garantiza un mejor encapsulado del componente y evita que el estilo del componente interfiera con el estilo de otro componente.

Cambios en Locker Service

La capa arquitectónica de Lightning Locker Service mejora la seguridad aislando componentes Lightning individuales en sus propios espacios de nombres y aplicando prácticas recomendadas de codificación. El marco utiliza Política de seguridad de contenidos (CSP) para controlar la fuente del contenido que se puede cargar en una página. La compatibilidad de Locker Service mejoró de forma significativa en esta versión.

Componentes nuevos y modificados de Lightning

Cree interfaces de usuario rápidamente con un grupo de nuevos componentes.

Eventos Lightning nuevos y modificados

Los eventos Lightning facilitan la comunicación entre componentes y aumenta la productividad en sus aplicaciones.

Interfaces Lightning nuevas y modificadas

Una interfaz Lightning permite el uso de un componente en diferentes contextos o recibir datos de contexto adicionales.

Utilizar `without sharing` para controladores de Apex de `@AuraEnabled` con colaboración implícita (Actualización clave)

Esta actualización importante cambia el comportamiento de controladores de Apex de `@AuraEnabled` que no especifican `with sharing` o `without sharing` para tomar como valor predeterminado `without sharing`. Este cambio relaja a seguridad para controladores que no establecen el comportamiento de colaboración utilizando palabras clave. Es una mejor práctica utilizar **siempre** `with sharing` en controladores de Apex utilizados con componentes Lightning.

Fundamentos del comportamiento de colaboración de Apex

Todos los controladores del sistema de `@AuraEnabled` se ejecutan en modo sistema. Por consiguiente, las credenciales del usuario actual no se utilizan para ejecutar la lógica del controlador y los permisos de usuario y la seguridad a nivel de campo no se aplican automáticamente.

Puede elegir si un controlador respeta los valores predeterminados de toda la organización, la jerarquía de funciones y las reglas de colaboración de un usuario utilizando las palabras clave `with sharing` en la definición de método o la clase. Para más información, consulte "Uso de las palabras clave `with sharing` o `without sharing` " en la *Guía del desarrollador de Apex*.

De forma predeterminada, las clases de Apex que no especifican `with sharing` o `without sharing` en su definición de forma implícita utilizan `without sharing`. Es decir, se comportan como si `without sharing` estuviera establecido.

Sin embargo, las clases de Apex que no establecen `with sharing` o `without sharing` de forma explícita heredan el valor del contexto en el que se ejecutan. Por lo que cuando una clase sin comportamiento de colaboración explícito es llamada por una clase que establece una de las palabras clave, opera con el comportamiento de colaboración de la clase que llama.

Qué cambia esta actualización clave

Anteriormente, los controladores de componentes Lightning que no establecían explícitamente un comportamiento de colaboración operaban como su `with sharing` estuviera establecido. Este comportamiento es el opuesto de Apex operando en otros contextos, como controladores de Visualforce.

Cuando se activa esta actualización clave, el comportamiento de colaboración del código Apex respeta el comportamiento documentado y es coherente con el comportamiento del código Apex en otros contextos. Por lo que cuando llama métodos del controlador de

`@AuraEnabled` desde el código de componente Lightning, si ni la clase ni el método especifica de forma explícita el comportamiento de colaboración, el método del controlador utiliza `without sharing` de forma implícita.

Impacto de esta actualización clave

Importante: Esta actualización clave relaja la seguridad del código de controlador del componente Lightning afectado. Si tiene clases o métodos de controlador de `@AuraEnabled` que no especifican de forma explícita el comportamiento de colaboración, esos métodos del controlador pueden ahora acceder a registros propiedad del usuario actual cuando se active esta actualización.

La mejor forma de prepararse para esta actualización clave es asegurarse de que todo su código de `@AuraEnabled` controla el comportamiento de colaboración de forma explícita utilizando las palabras clave `with sharing` o `without sharing`. Si todo su código de `@AuraEnabled` establece de forma explícita comportamiento de colaboración, esta actualización clave no tiene efecto.

Aunque es teóricamente posible utilizar colaboración implícita y verificar la corrección utilizando pruebas, esa estrategia está fallida. Es fácil cometer un error, y un error es una vulnerabilidad de la seguridad. Si utiliza la colaboración implícita, **usted** es responsable de asegurarse de que la seguridad del acceso de registro es correcta.

Cronología de actualización clave

- Esta actualización crítica se desactiva de forma predeterminada en organizaciones existentes en Spring '18.
- Esta actualización crítica se activa de forma predeterminada en nuevas organizaciones a partir de Spring '18.
- Esta actualización crítica se activará de forma predeterminada para todas las organizaciones en la fecha de activación automática, actualmente programada para después del lanzamiento de la versión de producción Winter '19. La fecha específica para su organización está disponible en la consola de actualizaciones críticas en Configuración.

Activar y probar esta actualización clave

Esta actualización se activará en todas partes en la fecha de activación automática. Le recomendamos probar su código de controlador de componente Lightning en una organización de Developer Edition antes de esa fecha. Si debe trabajar en la organización de producción, hágalo durante las horas de menor producción.

Para activar y probar esta actualización clave:

1. Desde Configuración, ingrese *`Actualizaciones clave`* en el cuadro `Búsqueda rápida` y luego seleccione **Actualizaciones clave**.
2. Para Utilizar `without sharing` para controladores de Apex de `@AuraEnabled` con Colaboración implícita, haga clic en **Activar**.
3. Pruebe el comportamiento de componentes que utilizan controladores que no incluyen las palabras clave `with sharing` o `without sharing`.

Advertencia: No puede utilizar pruebas de Apex para probar el impacto de esta actualización clave en el comportamiento de colaboración del código Apex de `@AuraEnabled`. Esta limitación se debe a que el código de Apex que se ejecuta desde pruebas de Apex ya funciona correctamente y no cambia cuando se activa o se desactiva la actualización clave. Pruebe los resultados en el lado del cliente desde sus componentes Lightning, manualmente o utilizando un marco de prueba como Lightning Testing Service, para verificar que el comportamiento es correcto con la actualización clave activada.

El acceso de API para aplicaciones `<lightning:container>` está revocado (Actualización clave)

El acceso de API para aplicaciones `<lightning:container>` está revocado era una actualización clave para Winter '18 y se aplicará para todas las organizaciones el 10 de febrero de 2018. Las aplicaciones Lightning que utilizan `<lightning:container>` ya no tendrán acceso a las API de REST desde el iframe. Las aplicaciones aún pueden acceder a datos de organización a través de llamadas remotas de Apex.

Esta actualización clave elimina el acceso a las API de Salesforce desde el iframe `<lightning:container>` porque este acceso supone un riesgo de seguridad. Las aplicaciones gestionadas tiene acceso de API completo y pueden modificar registros no pensados para su uso por esas aplicaciones. Por ejemplo, una aplicación de lista de tareas podría ver y modificar datos en objetos no relacionados, como Oportunidades.

Activar y probar esta actualización clave

Recomendamos probar esta actualización clave y activarla ahora. Esta actualización se aplica automáticamente en su organización en la fecha de activación automática. Pruebe sus componentes `<lightning:container>` en una organización de Developer Edition para verificar que sus componentes `<lightning:container>` aún funcionan sin acceso de API. Si debe trabajar en la organización de producción, hágalo durante las horas de menor producción.

Para activar esta actualización clave:

1. Desde Configuración, ingrese *`Actualizaciones clave`* en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione **Actualizaciones clave**.
2. Para El acceso de API para aplicaciones `<lightning:container>` está revocado, haga clic en **Activar**.
3. Pruebe los componentes `<lightning:container>` que utilizaban previamente el acceso de API.

Biblioteca de componentes (Beta): Ver componentes personalizados y documentación de la interfaz

Encuentre todos los componentes desde sus paquetes y espacio de nombres personalizado en una sola ubicación. La documentación de la interfaz y las muestras de código también están disponibles ahora.

EN ESTA SECCIÓN:

Ver recursos de componente Lightning en espacios de nombres y paquetes
Ahora puede encontrar documentación para componentes, eventos e interfaces, en sus paquetes y espacios de nombres personalizados en la Biblioteca de componentes (Beta).

Ver documentación de la interfaz más allá de atributos y métodos
La ficha Documentación proporciona más información acerca de una interfaz.

Ver recursos de componente Lightning en espacios de nombres y paquetes

Ahora puede encontrar documentación para componentes, eventos e interfaces, en sus paquetes y espacios de nombres personalizados en la Biblioteca de componentes (Beta).

Los recursos (componentes, eventos e interfaces) en espacios de nombres personalizados muestran métodos y atributos globales y no globales. Los recursos en paquetes gestionados y sin gestionar muestran únicamente métodos y atributos globales. De forma predeterminada, solo la ficha Especificación está disponible para estos recursos. La ficha Especificación enumera los atributos y métodos definidos en le recurso, como el recurso `.cmp` en un componente.

Para proporcionar su propia documentación en la ficha Documentación para componentes en paquetes y espacios de nombres personalizados, incluya un recurso `auradoc` en su paquete. Para obtener más información, consulte la Guía del desarrollador de componentes Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes Lightning: Proporción de documentación de componente

Ver documentación de la interfaz más allá de atributos y métodos

La ficha Documentación proporciona más información acerca de una interfaz.

Anteriormente, la biblioteca de componentes solo mostraba la ficha Especificación para interfaces. Ahora puede ver documentación y muestras de código en la ficha Documentación.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes Lightning: Proporción de documentación de componente

Validación para tipos de atributo de componente

El tipo de un atributo de componente se valida cuando guarda el componente. La validación al guardar le ayuda a descubrir errores de tipo de atributo anteriormente en su proceso de desarrollo, en vez de ver errores en el tiempo de ejecución. Los mensajes de error al guardar para problemas de tipo de atributo son habitualmente también más fáciles de revisar y comprender.

La validación al guardar de tipos de atributo de componente se aplica a componentes establecidos en la versión de API 42.0 o posterior.

En general, este cambio no afecta a su código existente. En versiones anteriores, la mayoría de errores de tipo de atributo causaban problemas en el tiempo de ejecución. Hacer que los errores de tipo de atributo sean algo que ve al guardar solo aplaza el descubrimiento del error. De todos modos, debe solucionarlos.

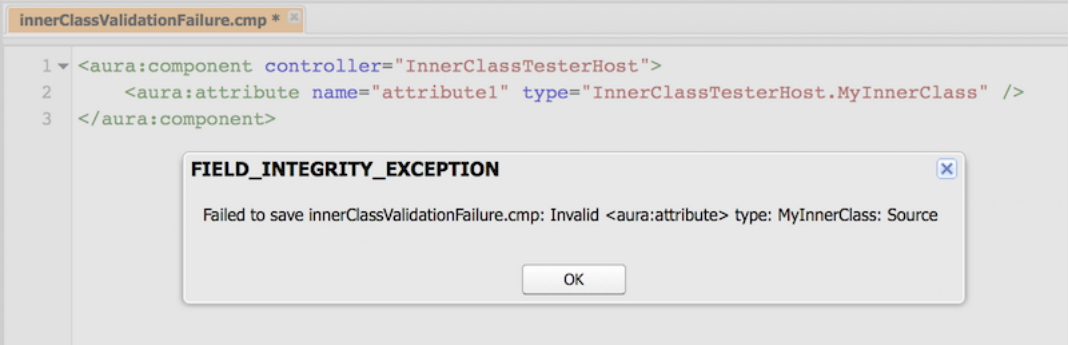
Sin embargo, algunos errores de tipo de atributo (por ejemplo, el uso de una clase interior de Apex como un tipo de atributo de componente) no causa errores en el tiempo de ejecución. Si tiene un componente con estos tipos de errores, cuando actualice el componente para utilizar API 42.0 o posterior, no podrá guardar cambios en su componente.

Si encuentra este problema, tiene dos opciones.

- Establezca el componente para utilizar la versión de API 41.0 o anterior. Las versiones de API anteriores evitan que el servicio de validación compruebe errores de tipo de atributo.
- Solucione su componente para utilizar un tipo compatible para todos los atributos.

Ejemplo: **Error de tipo de atributo de ejemplo**

Los errores de validación de tipo de atributo fallan con `FIELD_INTEGRITY_EXCEPTION`.



CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes Lightning: Tipos de clase de Apex personalizados

Guía del desarrollador de componentes Lightning: Devolución de datos desde un controlador del lado del servidor de Apex

Guía del desarrollador de componentes Lightning: Validación cuando guarda cambios de código

Encontrar componentes creados de forma dinámica

Ahora puede utilizar `cmp.find()` para encontrar un componente que crea de forma dinámica con `$A.createComponent()`.

En versiones anteriores, un fallo evitó que `cmp.find()`, el método estándar para la búsqueda de un componente, funcione con componentes creados de forma dinámica. Este fallo confundió varias personas. Ahora, funciona como espera.

Las sustituciones de acciones que utilizan componentes Lightning son compatibles en aplicaciones de consola Lightning

Prepárese para un control exhaustivo sobre lo que los usuarios ven al visualizar o modificar un registro o abrir una lista. Las sustituciones de acciones que utilizan los componentes Lightning para Ver, Nuevo, Modificar y Ficha son ahora compatibles en aplicaciones de consola Lightning. Cuando un usuario realiza una acción que está sustituida con un componente Lightning, el contenido de la acción personalizada aparece en una ficha o subficha. Cuando se abre la vista de división, las sustituciones de acción de ficha cargan el componente Lightning en un contenedor de vista dividida con un ancho de 400 píxeles. Esta función es nueva en Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

Sustituir acciones de componente Lightning en aplicaciones de consola Lightning

Etiqueta `<style>` no permitida en Componentes

No puede agregar una etiqueta `<style>` en marcado de componente o cuando crea un componente de forma dinámica en código JavaScript. Esta restricción garantiza un mejor encapsulado del componente y evita que el estilo del componente interfiera con el estilo de otro componente.

La restricción de la etiqueta `<style>` se aplica a componentes con API versión 42.0 o posterior.

Defina estilos de componente solo en el recurso de estilo en un paquete de componentes. Todos los elementos de nivel superior en un componente tiene una clase CSS `THIS` especial agregada a ellos. La clase `THIS` agrega efectivamente espacios de nombres a CSS e impide que el CSS de un componente sobrescriba el estilo de otro componente.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes Lightning: CSS en componentes

Cambios en Locker Service

La capa arquitectónica de Lightning Locker Service mejora la seguridad aislando componentes Lightning individuales en sus propios espacios de nombres y aplicando prácticas recomendadas de codificación. El marco utiliza Política de seguridad de contenidos (CSP) para controlar la fuente del contenido que se puede cargar en una página. La compatibilidad de Locker Service mejoró de forma significativa en esta versión.

Comportamiento cuando se activa la política de seguridad de contenidos estricta

Anteriormente, Locker Service utilizaba un iframe para aislar códigos de componente cuando la Política de seguridad de contenidos estricta estaba activada. Este enfoque causaba problemas cuando la Actualización clave titulada Activar política de seguridad de contenidos más estricta para componentes Lightning estaba activada.

En esta versión, Locker Service elimina el iframe de modo que tanto el código de componente como el marco se ejecutan en la ventana principal. El código de componente personalizado continúa estando encapsulado por Locker Service y no existen cambios de la función de Locker Service.

CSP estricta se puede activar ahora con la actualización clave sin problemas. Para obtener más información, consulte Actualización clave para restricciones de CSP más estrictas.

Modo estricto de JavaScript

Se mejoró el modo estricto de JavaScript. Para obtener más información, consulte Aplicación del modo estricto ES5 de JavaScript

Mejor compatibilidad para el marco de trabajo React

La compatibilidad con el marco de trabajo React mejoró.

Componentes nuevos y modificados de Lightning

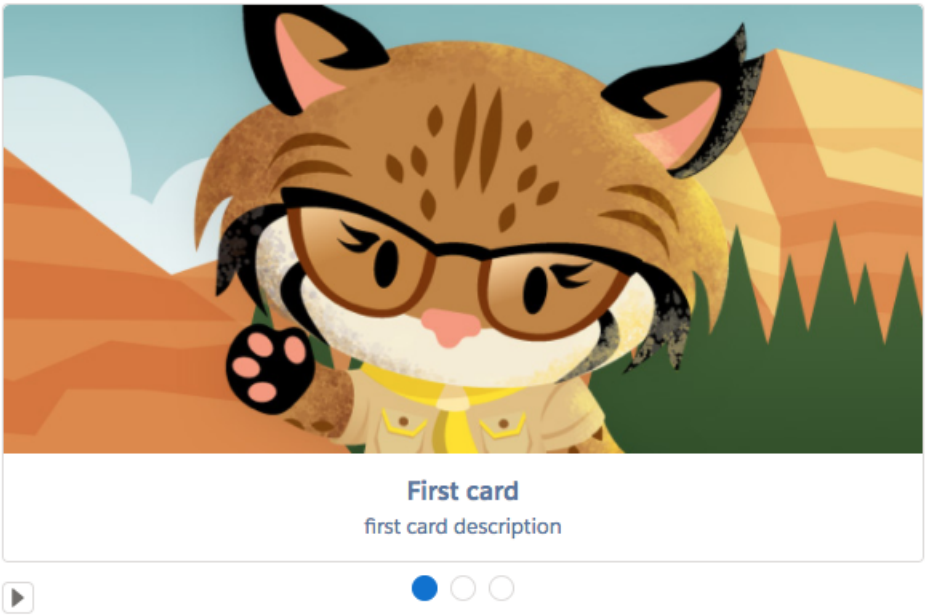
Cree interfaces de usuario rápidamente con un grupo de nuevos componentes.

Nuevos componentes

Los siguientes componentes son nuevos y requieren la versión de API 42.0 y posterior.

lightning:carousel (Beta)

Un conjunto de imágenes mostradas en horizontal una por una.



lightning:formattedAddress

Muestra una dirección con formato que proporciona un vínculo a la ubicación concreta en Google Maps.

121 Spear St.
San Francisco, CA 94105
US

lightning:formattedName

Muestra un nombre con formato que puede incluir un saludo y un sufijo.

Mr. John Middleton Doe The 3rd Jo

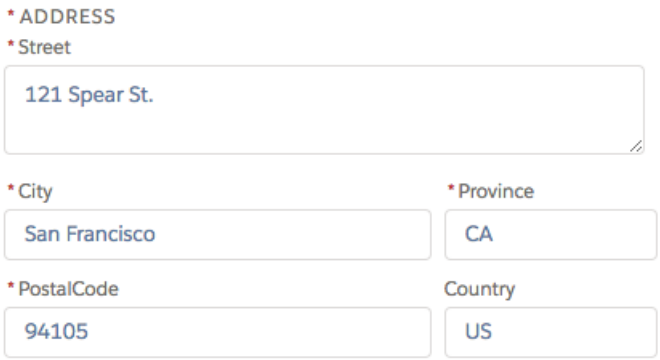
lightning:formattedTime

Muestra una hora con formato según la configuración regional del usuario

10:12:30 PM

lightning:inputAddress

Representa un campo compuesto de dirección con compatibilidad par acalle, ciudad, provincia, código postal y país.



lightning:inputField

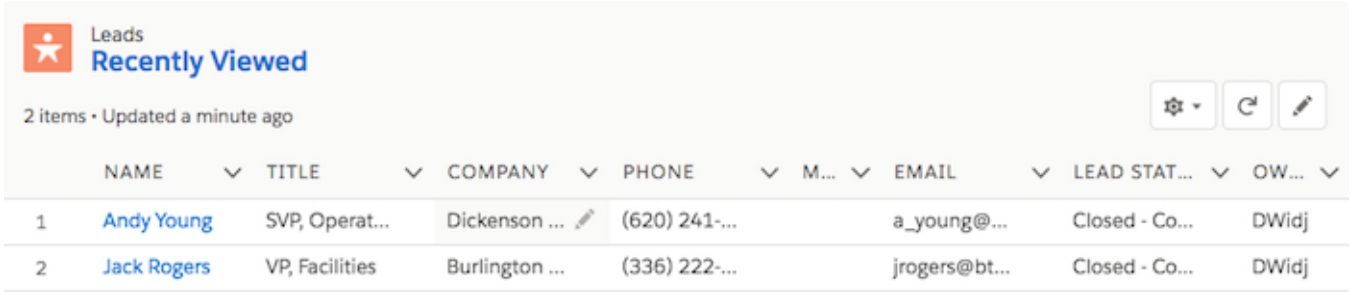
Un campo modificable con una etiqueta, texto de ayuda y valor que corresponde a un campo en un objeto de Salesforce. Este componente debe estar anidado en un componente `lightning:recordEditForm`.

lightning:inputName

Representa un campo compuesto de nombre con compatibilidad para saludo, nombre, segundo nombre, apellido, nombre informal y sufijo.

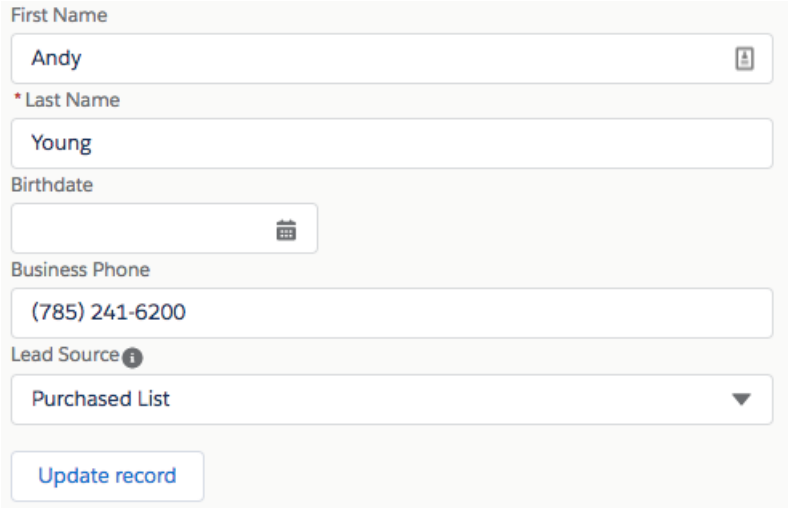
lightning:listView

Representa una vista de lista de registros que son de su propiedad o que tienen acceso de lectura o escritura, así como registros compartidos con usted.



lightning:recordEditForm

Un formato de modificación de registro o creación de registro que muestra uno o más campos proporcionados por `lightning:inputField`.



lightning:pillContainer

Una lista de píldoras agrupadas en un contenedor.

lightning:treeGrid

Una vista jerárquica de datos presentada en una tabla.

ACCOUNT NAME	EMPLOYEES	PHONE NUMBER	ACCOUNT OWNER
Rewis Inc	3,100	837-555-1212	Jane Doe
Acme Corporation	10,000	837-555-1212	John Doe
Acme Corporation (Bay Area)	3,000	837-555-1212	John Doe
Acme Corporation (Oakland)	745	837-555-1212	John Doe
Acme Corporation (San Francisco)	578	837-555-1212	Jane Doe

lightningsnapin:prechatAPI

Activa la personalización de la interfaz de usuario para página previa al chat en Chat de Snap-ins.

Componentes modificados

Se han modificado los siguientes componentes.

lightning:buttonIcon

La siguiente variante es nueva.

- `brand`—Crea un botón solo de icono con el diseño azul de Salesforce.

lightning:buttonIconStateful

La siguiente variante es nueva.

- `border-filled`—Crea un botón solo de icono con un fondo blanco.

lightning:combobox

Se modificó el siguiente atributo.

- `name`: Este atributo ya no es obligatorio.

lightning:datatable

El ajuste y recorte de texto en una columna es ahora compatible. El ajuste de texto amplía la altura de las filas para revelar más contenido. El contenido se recorta de forma predeterminada si el número de caracteres es superior a lo que puede alojar la anchura de la columna. Para cambiar entre las dos vistas, seleccione **Ajustar texto** o **Recortar texto** desde el menú desplegable en el encabezado de la columna.

Otras funciones ahora compatibles incluyen:

- Adjuntar iconos a la columna del encabezado
- Acciones a nivel del encabezado
- Carga de filas infinita
- Acciones a nivel de fila
- Selección de filas automáticamente
- Uso de un botón como un tipo de datos

Estas funciones se capturan por las siguientes listas de atributos, propiedades de columna y tipos de datos.

Los siguientes atributos son nuevos.

- `enableInfiniteLoading`: Activa o desactiva la carga infinita. El valor predeterminado es false.

- `isLoading`: Especifica si se están cargando más datos y muestra un control de giro si fuera así. El valor predeterminado es false.
- `loadMoreOffset`: Determina cuando desencadenar la carga infinita basándose en los píxeles de la posición de desplazamiento de la tabla desde la parte inferior de la tabla. El valor predeterminado es 20.
- `selectedRows`: Activa la selección de filas programática con una lista de valores de `keyField`.
- `maxRowSelection`: Número máximo de filas que se pueden seleccionar. Las casillas de verificación se utilizan para la selección de forma predeterminada y los botones de opción de utilizan cuando `maxRowSelection` es 1.
- `onheaderaction`: La acción desencadenada cuando se hace clic en una acción del encabezado. De forma predeterminada, también cierra el menú de acciones del encabezado.
- `onloadmore`: La acción desencadenada cuando la carga infinita carga más datos.
- `onresize`: La acción desencadenada cuando la tabla representa columnas cada vez que reajusta una columna.
- `onrowaction`: La acción desencadenada cuando se hace clic en una acción de fila. De forma predeterminada, también cierra el menú de acciones de fila.
- `rowNumberOffset`: Determina dónde iniciar el conteo del número de filas. El valor predeterminado es 0.
- `showRowNumberColumn`: Muestra u oculta la columna de número de fila. Establezca como verdadero para mostrar la columna de número de fila. El valor predeterminado es false.

Las propiedades de columna que se describen a continuación son nuevas.

- `actions`: Adjunta un menú desplegable de acciones a una columna.
- `cellAttributes`: Proporciona personalización adicional, como adjuntar un icono al resultado. Puede pasar estos atributos: `iconName`, `iconLabel`, `iconPosition`.
- `iconName`: El nombre de Lightning Design System del icono. Los nombres se redactan en el formato `standard:opportunity`. El icono está anexo a la izquierda de la etiqueta del encabezado.

También se admiten los siguientes tipos de datos.

- `action`: Muestra un menú desplegable utilizando `lightning:buttonMenu` con acciones como elementos de menú. Este tipo de datos es compatible con estas propiedades de `typeAttributes`: `rowActions` y `menuAlignment`.
- `button`: muestra un botón utilizando `lightning:button`. Este tipo de datos es compatible con estas propiedades de `typeAttributes`: `disabled`, `iconName`, `iconPosition`, `label`, `name`, `title`, `variant`.

El tipo de datos `url` es ahora compatible con la siguiente propiedad de `typeAttributes`.

- `label`: El texto para mostrar en el vínculo.

El tipo `date` es ahora compatible con las siguientes propiedades de `typeAttributes`.

- `day`: Los valores válidos son `numeric` y `2-digit`.
- `era`: Los valores válidos son `narrow`, `short` y `long`.
- `hour`: Los valores válidos son `numeric` y `2-digit`.
- `hour12`: Determina si la hora se muestra como `12-hour`. Si es falso, la hora aparece como `24-hour`. La configuración predeterminada se determina por la configuración regional del usuario.
- `minute`: Los valores válidos son `numeric` y `2-digit`.
- `month`: Los valores válidos son `2-digit`, `narrow`, `short` y `long`.
- `second`: Los valores válidos son `numeric` y `2-digit`.
- `timeZone`: La zona horaria a utilizar. Las implementaciones pueden incluir cualquier zona horaria indicada en la base de datos de zonas horarias IANA. El valor predeterminado es la zona horaria predeterminada del tiempo de ejecución. Utilice este atributo solo si desea sustituir la zona horaria predeterminada.

- `timeZoneName`: Los valores válidos son `short` y `long`. Por ejemplo, la zona horaria Pacífico aparece como `PST` si utiliza `short` o `Pacific Standard Time` si utiliza `long`.
- `weekday`: Los valores válidos son `narrow`, `short` y `long`.
- `year`: Los valores válidos son `numeric` y `2-digit`.

lightning:dualListbox

Se modificó el siguiente atributo.

- `name`: Este atributo ya no es obligatorio.

lightning:fileUpload

El siguiente atributo es nuevo y cambió desde su versión inicial.

- `name`: Especifica el nombre del elemento de entrada. Este atributo ya no es obligatorio.

lightning:flow

El atributo `onstatuschange` devuelve parámetros adicionales.

- `guid`: GUID de la entrevista.
- `helpText`: El texto de ayuda para la pantalla actual.

lightning:helptext

Este componente ya no requiere la versión 41.0. Ahora se puede utilizar con cualquier versión de API 37.0 y posterior.

lightning:input

Se modificó el siguiente atributo.

- `formatter`: El formateador `percent-fixed` es nuevo para `type="number"`. Muestra su valor de entrada tal cual, por ejemplo, ingresando 10 resultados en 10%. Además, el valor del porcentaje se redondea ahora a la última décima cuando se proporciona el valor `step`. Por ejemplo, cuando se proporciona `step="0.001"` y un valor de `0.12345` con el formateador `percent`, ve `12.345%` en vez de `12%` desenfocado. Del mismo modo, cuando se proporciona `step="0.001"` y un valor de `12.3456` con el formateador `percent-fixed`, ve `12.346%`.
- `name`: Este atributo ya no es obligatorio.

lightning:inputRichText

Los siguientes atributos son nuevos.

- `ariaLabel`: Etiqueta describiendo el editor de texto enriquecido en tecnologías de asistencia.
- `ariaLabelledby`: Un Id. de elemento que proporciona una etiqueta para el editor de texto enriquecido.
- `ariaDescribedby`: Una lista de Id. de elemento separados por espacio que proporciona etiquetas descriptivas para el editor de texto enriquecido.

lightning:outputField

El siguiente atributo es nuevo.

- `class`: Clase de CSS para el elemento externo, además de las clases base del componente.

lightning:radioGroup

Se modificó el siguiente atributo.

- `name`: Este atributo ya no es obligatorio.

lightning:recordViewForm

El siguiente atributo es nuevo.

- `class`: Clase de CSS para el elemento externo, además de las clases base del componente.

lightning:select

Se modificó el siguiente atributo.

- `name`: Este atributo ya no es obligatorio.

lightning:textarea

Se modificó el siguiente atributo.

- `name`: Este atributo ya no es obligatorio.

lightning:verticalNavigation

El siguiente atributo es nuevo.

- `ariaLabel`: El atributo aria-label para el componente de navegación.

Eventos Lightning nuevos y modificados

Los eventos Lightning facilitan la comunicación entre componentes y aumenta la productividad en sus aplicaciones.

Nuevos eventos

Los siguientes eventos son nuevos.

Eventos de OmniCanal

Los eventos de consola de OmniCanal en el Kit de herramientas de integración de la consola de Salesforce están ahora disponibles con Componentes Lightning. Para obtener más información, consulte las API de la Consola de Salesforce.

Eventos modificados

Se ha modificado el siguiente evento.

aura:locationChange

La actualización clave que activa un nuevo formato de URL para Lightning Experience y la aplicación móvil de Salesforce cambia el impacto de las URL en la navegación en una aplicación. Los cambios en el fragmento de almohadilla en una URL son centrales para la navegación en al antiguo formato de URL. El fragmento de almohadilla no es tan central para la navegación con el nuevo formato de URL.

`aura:locationChange` realiza un seguimiento de los cambios en el fragmento de almohadilla en una dirección URL. El evento no ha cambiado, pero no es útil para realizar un seguimiento de la navegación con el nuevo formato de URL.

Interfaces Lightning nuevas y modificadas

Una interfaz Lightning permite el uso de un componente en diferentes contextos o recibir datos de contexto adicionales.

Nuevas interfaces

Las siguientes interfaces son nuevas.

lightning:availableForFlowScreens

Permite el uso de un componente en una pantalla de flujo. Para más información, consulte Crear pantallas de flujo más enriquecidas con componentes Lightning.

lightningsnapin:prechatUI

Permite el uso de un componente como una plantilla de página personalizada de Lightning para una página previa al chat de Chat de Snap-ins. Para más información, consulte Personalizar chat previo con componentes Lightning.

Interfaces modificadas

Se modificó la siguiente interfaz.

clients:hasItemContext

Proporciona al componente el acceso a los eventos de email y calendario en Lightning for Outlook y Lightning for Gmail, ahora con modos de lectura y redacción.

Visualforce: Preparación para Lightning Experience

Desarrolle aplicaciones para personalizar su organización con Visualforce. Los cambios de esta versión se centran en la simplificación de la migración de sus páginas de Visualforce con Lightning Experience.

Para obtener más información sobre las funciones afectadas por estas mejoras, consulte la *Guía del desarrollador de Visualforce*.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Disponible en: **Contact Manager Edition**, **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Eliminar nombres de instancia de direcciones de URL para Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización clave)

Estamos estabilizando el nombre de host de direcciones URL de Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y archivos de contenido eliminando nombres de instancia de direcciones URL. Esta actualización clave se aplica a organizaciones con un Mi dominio implementado. Se activará automáticamente el 16 de marzo de 2019.

Activar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning (Actualización clave)

Esta actualización clave activa el tema de la interfaz de usuario exclusivo de la consola Lightning `Theme4u` y se activará automáticamente el 5 de octubre de 2018. Actualmente, `$User.UITheme` o `$User.UIThemeDisplayed` devuelve `Theme4d` para páginas de Visualforce en aplicaciones estándar de Lightning Experience y aplicaciones de la consola Lightning. Una vez activada la actualización clave, las aplicaciones de la consola Lightning devuelven `Theme4u`, permitiendo a las páginas de Visualforce diferenciar entre aplicaciones estándar de Lightning Experience y aplicaciones de la consola Lightning.

Simplificar su implementación de Visualforce de Lightning Experience

El reporte Visualforce de Lightning Experience ahora le ofrece más información y recomendaciones para ayudarle a preparar sus páginas para Lightning Experience. El reporte identifica cuáles de sus páginas de Visualforce son anulaciones, fichas, páginas incrustadas o componentes de tablero. También proporciona recomendaciones de estilo y los siguientes pasos a tomar para dar a sus páginas de Visualforce el aspecto y el comportamiento de Lightning Experience. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

<apex:slds> admite Lightning Experience y diseño personalizado

El componente `<apex:slds>` incluye hojas de estilo de Lightning Design System en páginas de Visualforce. En Spring '18, este componente adopta automáticamente el estilo más reciente de Lightning Experience al tema personalizado de su organización. Para aplicar este cambio a sus páginas de Visualforce, actualice el nivel de API de la página a 42.0 o versiones posteriores. Esta función está disponible en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Detectar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning en páginas de Visualforce

Sus páginas de Visualforce pueden detectar si se cargan en aplicaciones Lightning con navegación de consola frente aplicaciones Lightning con navegación estándar. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Eliminar nombres de instancia de direcciones de URL para Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización clave)

Estamos estabilizando el nombre de host de direcciones URL de Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y archivos de contenido eliminando nombres de instancia de direcciones URL. Esta actualización clave se aplica a organizaciones con un Mi dominio implementado. Se activará automáticamente el 16 de marzo de 2019.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Disponible en: **Contact Manager Edition**, **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Antes de Winter '18, Visualforce, el Generador de comunidades, Site.com Studio y las direcciones URL de archivos de contenido incluían el nombre de la instancia de la organización, incluso cuando se implementaba un nombre de Mi dominio. Un nombre de instancia identifica el lugar donde se aloja su organización de Salesforce.

Cuando retiramos el nombre de la instancia de sus direcciones URL, sus nombres de host cambian.

Aquí tiene dos ejemplos:

- *mydomain--c.visualforce.com* sustituye *mydomain--c.na1.visual.force.com*
- *mydomain--c.documentforce.com* sustituye *mydomain--c.na1.content.force.com*

Nota: Todas las direcciones URL *.content.force.com se sustituirán por *.documentforce.com.

Tras esta actualización, una URL que incluya el nombre de instancia, como un marcador, redirige automáticamente al nuevo nombre de host.

Esta actualización podría cerrar la sesión de los usuarios que estén accediendo a Visualforce, el Generador de comunidades, Site.com Studio y las direcciones URL de archivos de contenido. Para reducir al mínimo las interrupciones, considere activar esta actualización crítica durante las horas de menor actividad.

Pruebe esta actualización crítica

Recomendamos que pruebe esta actualización en un sandbox para garantizar que las nuevas URL funcionan con los cortafuegos y los servidores proxy en la ruta de red entre sus usuarios y Salesforce. Los cortafuegos y los servidores proxy que filtran por nombre de host también deben confiar en lo siguiente:

- *.visualforce.com
- *.documentforce.com
- *.salesforce-communities.com

Activar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning (Actualización clave)

Esta actualización clave activa el tema de la interfaz de usuario exclusivo de la consola Lightning `Theme4u` y se activará automáticamente el 5 de octubre de 2018. Actualmente, `$User.UITheme` o `$User.UIThemeDisplayed` devuelve `Theme4d` para páginas de Visualforce en aplicaciones estándar de Lightning Experience y aplicaciones de la consola Lightning. Una vez activada la actualización clave, las aplicaciones de la consola Lightning devuelven `Theme4u`, permitiendo a las páginas de Visualforce diferenciar entre aplicaciones estándar de Lightning Experience y aplicaciones de la consola Lightning.

Pruebe esta actualización crítica

Antes de activar la actualización clave, el código utilizado para determinar si la página de Visualforce se utiliza en Lightning Experience necesita modificaciones. Por ejemplo, el siguiente código se debe cambiar:

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

En su lugar, utilice el siguiente código para determinar si la página está en Lightning Experience:

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

CONSULTE TAMBIÉN

Detectar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning en páginas de Visualforce

Simplificar su implementación de Visualforce de Lightning Experience

El reporte Visualforce de Lightning Experience ahora le ofrece más información y recomendaciones para ayudarle a preparar sus páginas para Lightning Experience. El reporte identifica cuáles de sus páginas de Visualforce son anulaciones, fichas, páginas incrustadas o componentes de tablero. También proporciona recomendaciones de estilo y los siguientes pasos a tomar para dar a sus páginas de Visualforce el aspecto y el comportamiento de Lightning Experience. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Estimaremos la cantidad de tiempo y esfuerzo que requieren nuestras recomendaciones sobre Visualforce. Las estimaciones se basan en el número medio de horas que emplean las tareas de migración específicas de Visualforce.

Puede ejecutar el reporte de Visualforce directamente desde su archivo PDF del Reporte de preparación. El reporte evalúa solo las páginas a las que se accedió en los últimos 90 días.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Comprobar su preparación para el uso de Lightning Experience

Obtener información actualizada acerca de su preparación para Lightning Experience

PERMISOS DE USUARIO

Para ejecutar el reporte de Visualforce de Lightning Experience:

- Personalizar aplicación Y Modificar todos los datos

Para recibir el email con su reporte de Visualforce:

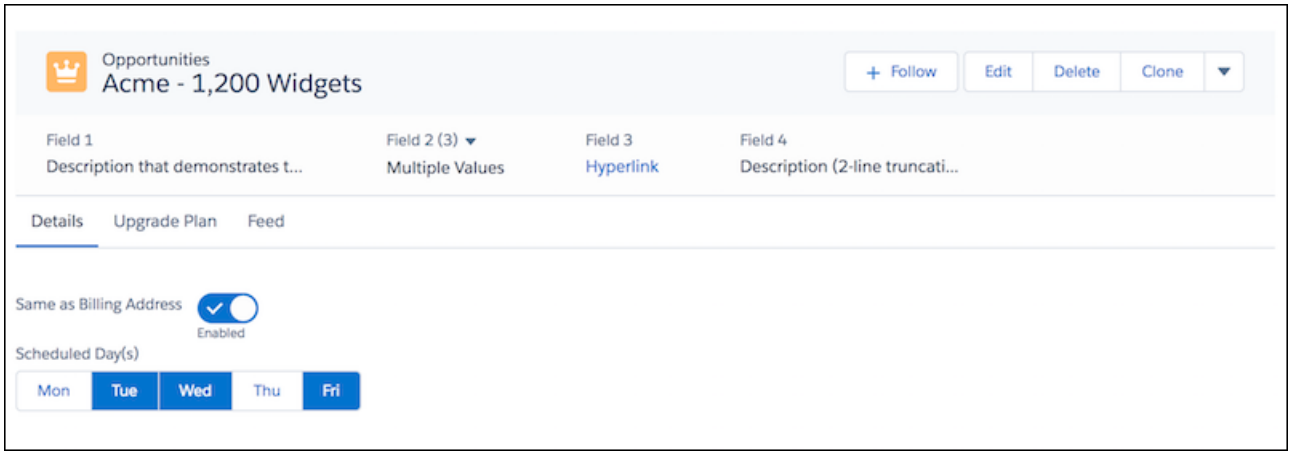
- En Configuración de Salesforce, la opción de disponibilidad de email se establece en el nivel de acceso **Todos los emails**

`<apex:slds>` admite Lightning Experience y diseño personalizado

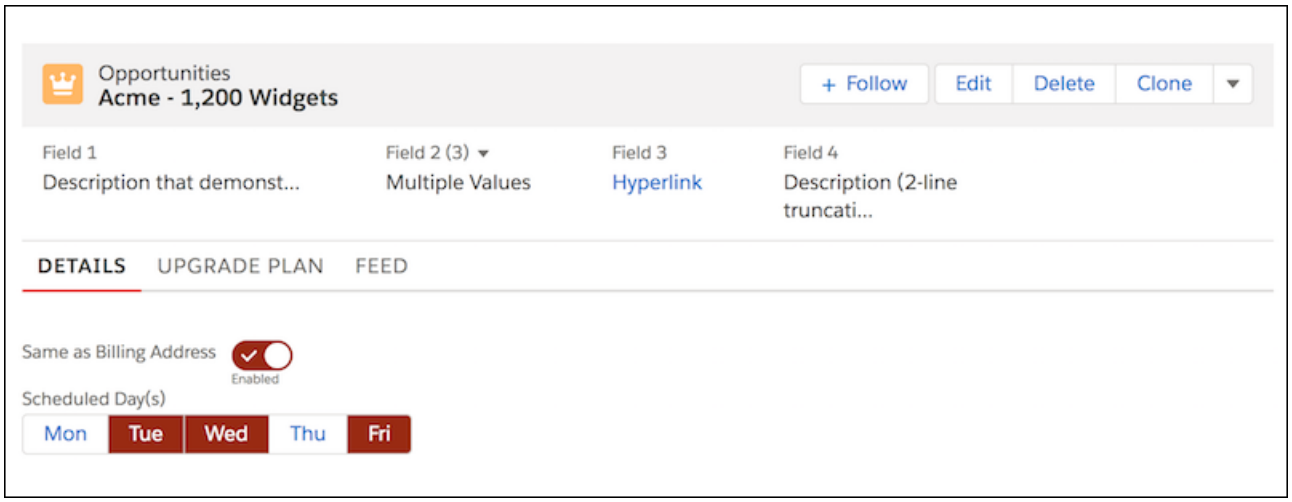
El componente `<apex:slds>` incluye hojas de estilo de Lightning Design System en páginas de Visualforce. En Spring '18, este componente adopta automáticamente el estilo más reciente de Lightning Experience al tema personalizado de su organización. Para aplicar este cambio a sus páginas de Visualforce, actualice el nivel de API de la página a 42.0 o versiones posteriores. Esta función está disponible en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Para configurar temas, desde Configuración, ingrese *`Temas y marca`* en el cuadro Búsqueda rápida, luego seleccione **Temas y marca**. Puede seleccionar entre temas incorporados de Salesforce y los temas personalizados que cree con sus propias imágenes y colores.

Esta es una página de Visualforce sin actualizaciones de `<apex:slds>`.



Esta es una página de Visualforce con el componente `<apex:slds>` actualizado. Observe cómo el tema personalizado aparece en el encabezado y los botones.



Solo se aplica estilo a los componentes de Lightning Design System incluidos por `<apex:slds>`. Consulte el sitio web de Lightning Design System para obtener más información.

CONSULTE TAMBIÉN

Lightning Design System

Mostrar sus verdaderos colores con temas en Lightning Experience

Guía del desarrollador de Visualforce: Referencia de componente `<apex:slds>`

Detectar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning en páginas de Visualforce

Sus páginas de Visualforce pueden detectar si se cargan en aplicaciones Lightning con navegación de consola frente aplicaciones Lightning con navegación estándar. Esta función es nueva en Lightning Experience.

Busque el valor `Theme4u` en la lógica de detección de contexto de la interfaz de usuario en la consola, por ejemplo, utilizando las variables globales `$User.UITheme` y `$User.UIThemeDisplayed`.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Visualforce: $User.UITheme y $User.UIThemeDisplayed

Activar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning (Actualización clave)

Metadatos personalizados: Referencia de registros de tipo de metadatos personalizados fácil de utilizar en reglas de validación (Piloto)

Amplíe el uso de tipos de metadatos personalizados con herramientas declarativas fáciles de utilizar. Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Nota: Proporcionamos esta función para clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Debido a que los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Esta función piloto no está disponible de forma general, como se indica en este documento o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones disponibles de forma general.

EDICIONES

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition**, **Developer Edition** y **Database.com Edition**

Las organizaciones de Professional Edition pueden crear, modificar y eliminar registros de metadatos personalizados únicamente desde tipos en paquetes instalados.

EN ESTA SECCIÓN:

Emplear fórmulas de reglas de validación con tipos de metadatos personalizados (Piloto)

Si utiliza reglas de validación, sabe lo útil que pueden ser, pero debe codificar algunos de los valores. Ahora puede almacenar valores que tuvo que codificar previamente en tipos de metadatos personalizados y hacer referencia a ellos en sus reglas de validación.

Insertar campos fácilmente en tipos de metadatos personalizados (Piloto)

El cuadro de diálogo Insertar campo facilita la tarea de hacer referencia a registros de tipos de metadatos personalizados y no se necesita ninguna codificación.

Emplear fórmulas de reglas de validación con tipos de metadatos personalizados (Piloto)

Si utiliza reglas de validación, sabe lo útil que pueden ser, pero debe codificar algunos de los valores. Ahora puede almacenar valores que tuvo que codificar previamente en tipos de metadatos personalizados y hacer referencia a ellos en sus reglas de validación.

Ejemplo: Utilice una fórmula de reglas de validación para limitar descuentos en algunas marcas al 10%. Puede utilizar reglas de validación sin metadatos personalizados. Sin embargo, para cambiar un importe, debe actualizar el valor codificado. Si tiene múltiples reglas de validación que comprueban el importe de descuento, debe gestionarlas todas. En su lugar, utilice una fórmula de regla de validación con tipos de metadatos personalizados.

1. Cree un tipo de metadatos personalizados. En este ejemplo, lo denominamos DiscountLimits.
2. Cree un campo personalizado para su tipo. Lo denominamos maxDiscount.
3. Crea un registro. Lo denominamos FoodDiscount.

Cuando haya terminado, puede hacer referencia al tipo de metadatos personalizados en su regla de validación. La sintaxis es:

```
$CustomMetadata.CustomMetadataTypeAPIName.RecordAPIName.FieldAPIName
```

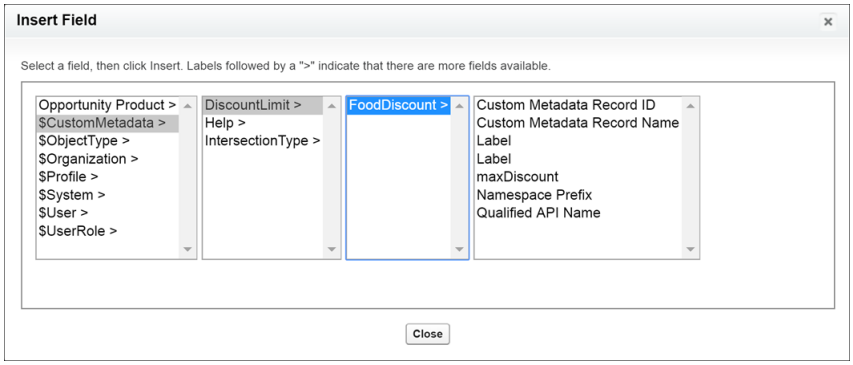
Asegúrese de utilizar los sufijos correctos. Para el tipo de metadatos personalizados, utilice `__mdt`. Para campos, utilice `__c`. Los registros no requieren sufijos. Su regla de validación para este ejemplo tiene un aspecto parecido a éste:

```
Discount > $CustomMetadata.DiscountLimits__mdt.FoodDiscount.maxDiscount__c
```

Insertar campos fácilmente en tipos de metadatos personalizados (Piloto)

El cuadro de diálogo Insertar campo facilita la tarea de hacer referencia a registros de tipos de metadatos personalizados y no se necesita ninguna codificación.

Ejemplo: Para insertar un campo denominado maxDiscount desde un tipo de metadatos personalizados denominado DiscountLimits, en el cuadro de diálogo Insertar campo, seleccione **$CustomMetadata >** y realice su selección.



Apex: Caché de plataforma en Lightning y nuevos métodos

Apex es un lenguaje de programación que usa sintaxis de tipo Java y actúa como procedimientos almacenados en una base de datos. Apex permite a los desarrolladores agregar lógica de negocio a eventos del sistema como, por ejemplo, clics de botones, actualizaciones de registros relacionados y páginas de Visualforce.

Para obtener más información sobre estas mejoras, consulte la *Guía del desarrollador de Apex*.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition**, **Developer Edition** y **Database.com Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Caché de plataforma: Ahora disponible en Lightning

Ahora puede utilizar Caché de plataforma en Lightning Experience y Salesforce Classic. Anteriormente, solo se admitía Salesforce Classic. El uso de Caché de plataforma puede mejorar el desempeño de sus aplicaciones de forma significativa.

Apex: Clases nuevas y cambiadas

Estas clases son nuevas o han cambiado.

ConnectApi (Chatter en Apex) Clases y enumeraciones nuevas y modificadas

Cree experiencias personalizadas en Salesforce mediante Chatter en Apex. Ahora puede obtener hasta 100 comentarios a la vez, obtener listas de usuarios que votaron en publicaciones o comentarios y depurar actividades relacionadas con Chatter de los usuarios.

Caché de plataforma: Ahora disponible en Lightning

Ahora puede utilizar Caché de plataforma en Lightning Experience y Salesforce Classic. Anteriormente, solo se admitía Salesforce Classic. El uso de Caché de plataforma puede mejorar el desempeño de sus aplicaciones de forma significativa.

CONSULTE TAMBIÉN

https://help.salesforce.com/articleView?id=data_platform_cache.htm

Apex: Clases nuevas y cambiadas

Estas clases son nuevas o han cambiado.

EN ESTA SECCIÓN:

Clases de Apex modificadas

Estas clases existentes tienen métodos o constantes nuevos o modificados.

Clases de Apex modificadas

Estas clases existentes tienen métodos o constantes nuevos o modificados.

Clase `Auth.SessionManagement`

Métodos nuevos

`finishLoginFlow()`
Finalice el proceso de flujo de inicio de sesión de Página de Visualforce y redirija el usuario a la página de inicio predeterminada.

`finishLoginFlow(startUrl)`
Finalice el proceso de flujo de inicio de sesión de Página de Visualforce y redirija el usuario a la dirección URL de inicio especificada.

Clase `Flow.Interview`

El objeto Entrevista admite ahora flujos con espacio de nombres con este formato: `Flow.Interview.`***`namespace.flowName`***.

Métodos nuevos

`createInterview(flowName, inputVariables)`
Crea una entrevista para un flujo.

`createInterview(namespace, flowName, inputVariables)`
Crea una entrevista para un flujo con espacio de nombres.

Clase `Messaging.SingleEmailMessage`

Método nuevo

`getTemplateName()`
Devuelve el nombre de la plantilla utilizada para crear el email.

Clase `Metadata.AnalyticsCloudComponentLayoutItem`

Nueva propiedad

`showHeader`
Si `true`, incluye la barra de encabezado del tablero. Si `false`, el tablero aparece sin una barra de encabezado.

Clase `Metadata.SidebarComponent`

Nuevas propiedades

`createAction`
Si el componente es un campo de búsqueda, el nombre de la acción rápida utilizado para crear un registro.

`enableLinking`
Si el componente es un campo de búsqueda, permite a los usuarios asociar un registro con este campo.

`updateAction`
Si el componente es un campo de búsqueda, el nombre de la acción rápida utilizado para actualizar un registro.

Clase `System.List`

Métodos nuevos

contains(listElement)
Devuelve `true` si la lista contiene el elemento especificado.

indexOf(listElement)
Devuelve el índice de la primera repetición del elemento especificado en esta lista. Si esta lista no contiene el elemento, devuelve -1.

Clase de `System.PageReference`

Método nuevo

`renderStoredEmailTemplate(templateId, whoId, whatId, attachmentRetrievalOption, updateEmailTemplateUsage)`
Una nueva sustitución de este método, que contiene un nuevo parámetro, *`updateEmailTemplateUsage`*. Este parámetro especifica si el campo de uso en el registro EmailTemplate se actualiza tras la representación correcta.

ConnectApi (Chatter en Apex) Clases y enumeraciones nuevas y modificadas

Cree experiencias personalizadas en Salesforce mediante Chatter en Apex. Ahora puede obtener hasta 100 comentarios a la vez, obtener listas de usuarios que votaron en publicaciones o comentarios y depurar actividades relacionadas con Chatter de los usuarios.

Muchas acciones de recursos de la API de REST de Chatter se exponen como métodos estáticos en clases de Apex en el espacio de nombres `ConnectApi`. Estos métodos usan otras clases de `ConnectApi` para recibir y devolver información. El espacio de nombres `ConnectApi` se llama *Chatter en Apex*.

En Apex, puede acceder a determinados datos de Chatter mediante consultas SOQL y objetos. Sin embargo, las clases `ConnectApi` exponen los datos de Chatter de una forma mucho más sencilla. Los datos se localizan y estructuran para la visualización. Por ejemplo, en lugar de hacer varias llamadas para acceder y organizar noticias en tiempo real, puede hacer esto con una sola llamada.

Nota: Para integrar aplicaciones móviles, sitios de intranet y aplicaciones web de terceros con Chatter y comunidades, use la API de REST de Chatter.

EN ESTA SECCIÓN:

Clases de Chatter en Apex nuevas y modificadas
Estas clases son nuevas o han sufrido cambios en esta versión.

Clases de entrada de Chatter en Apex nuevas y modificadas
Estas clases de entrada son nuevas o han sufrido cambios en esta versión.

Clases de salida de Chatter en Apex nuevas y modificadas
Estas clases de salida son nuevas o han sufrido cambios en esta versión.

Enumeraciones de Chatter en Apex nuevas y modificadas

Estas enumeraciones son nuevas o han sufrido cambios en esta versión.

Clases de Chatter en Apex nuevas y modificadas

Estas clases son nuevas o han sufrido cambios en esta versión.

Noticias en tiempo real de Chatter

Estos métodos nuevos y modificados se incluyen en la clase `ConnectApi.ChatterFeeds`. A menos que se indique que sean existentes, estos métodos son nuevos.

Obtener metadatos de vínculos para direcciones URL

- `getLinkMetadata(communityId, urls)`

Obtener hasta 100 comentarios

- `getCommentBatch(communityId, commentIds)`

Obtener una lista de usuarios que votaron a favor o en contra de una publicación de noticias en tiempo real

- `getVotesForFeedElement(communityId, feedElementId, vote)`
- `getVotesForFeedElement(communityId, feedElementId, vote, pageParam, pageSize)`

Obtener una lista de usuarios que votaron a favor o en contra de un comentario

- `getVotesForComment(communityId, commentId, vote)`
- `getVotesForComment(communityId, commentId, vote, pageParam, pageSize)`

Publicar un comentario con un archivo adjunto del artículo de conocimientos existente

Utilice este método existente con la nueva `ConnectApi.RecordCapabilityInput`.

- `postCommentToFeedElement(communityId, feedElementId, comment, feedElementFileUpload)`

Obtener las cinco respuestas sin responder principales para el usuario de contexto en una comunidad (piloto)

- `getTopUnansweredQuestions(communityId)` (Piloto)
- `getTopUnansweredQuestions(communityId, filter)` (Piloto)
- `getTopUnansweredQuestions(communityId, pageSize)` (Piloto)
- `getTopUnansweredQuestions(communityId, filter, pageSize)` (Piloto)

Estos métodos tienen métodos de prueba de conjunto coincidentes.

Nota: Proporcionamos cinco preguntas sin responder principales a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Las cinco preguntas sin responder principales no están disponibles de forma general a menos que o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Temas gestionados

Estos métodos modificados están en la clase `ConnectApi.ManagedTopics`.

Obtener hasta ocho niveles de temas gestionados

Anteriormente, estos métodos devolvían hasta tres niveles de temas. Ahora puede especificar una `depth` de 1 a 8.

- `getManagedTopic(communityId, managedTopicId, depth)`
- `getManagedTopics(communityId, managedTopicType, depth)`
- `getManagedTopics(communityId, managedTopicType, recordIds, depth)`

Usuarios

Estos nuevos métodos están en la clase `ConnectApi.ChatterUsers`.

Exportar actividades relacionadas con Chatter para un usuario

- `exportUserActivities(communityId, userId)`

Depurar actividades relacionadas con Chatter para un usuario

- `purgeUserActivities(communityId, userId)`

Clases de entrada de Chatter en Apex nuevas y modificadas

Estas clases de entrada son nuevas o han sufrido cambios en esta versión.

Noticias en tiempo real de Chatter

`ConnectApi.CommentCapabilitiesInput`

Esta clase de entrada tiene estas nuevas propiedades:

- `feedEntityShare`—Entidad de noticias en tiempo real para compartir en el comentario.
- `record`—Artículo de conocimiento existente para adjuntar al comentario.

`ConnectApi.ExtensionsCapabilityInput`

Esta clase de entrada tiene una nueva propiedad.

- `itemsToRemove`: Lista de id. de archivos adjuntos para quitar del elemento de noticias en tiempo real.

`ConnectApi.PinCapabilityInput`

Esta nueva clase de entrada tiene estas propiedades:

- `entityId`:Id. de la entidad para anclar o desanclar. En la versión 41.0 y posteriores, `entityId` debe ser un id. de elemento de noticias en tiempo real y solo es posible anclar o desanclar un elemento de noticias en tiempo real por cada noticia en tiempo real.
- `isPinned`: Especifica si se debe anclar (`true`) o desanclar (`false`) la entidad.

`ConnectApi.RecordCapabilityInput`

Esta nueva clase de entrada es una subclase de `ConnectApi.FeedElementCapabilityInput`. Tiene una propiedad.

- `recordId`—Id. del artículo de conocimientos existente para adjuntar.

Clases de salida de Chatter en Apex nuevas y modificadas

Estas clases de salida son nuevas o han sufrido cambios en esta versión.

Noticias en tiempo real de Chatter

`ConnectApi.CommentCapabilities`

Esta clase de salida tiene estas propiedades:

- `feedEntityShare`: Si un comentario tiene esta función, se comparte una entidad de noticias en tiempo real con él.

- `record`—Si un comentario tiene esta función, tiene un archivo adjunto del registro.

`ConnectApi.Feed`

Esta clase de salida tiene estas propiedades:

- `redirectedFeedFilter`—Filtro para las noticias en tiempo real especificadas en `redirectedFeedType`. En caso contrario, `null`.
- `redirectedFeedSort`—Orden de clasificación para las noticias en tiempo real especificadas en `redirectedFeedType`. En caso contrario, `null`.

`ConnectApi.LinkMetadata`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `description`: Descripción del vínculo.
- `frameSource`—HTML requerido para mostrar el recurso.
- `height`—Altura requerida para mostrar el HTML.
- `originalUrl`—URL original que se utilizó para solicitar los metadatos.
- `providerUrl`—URL del proveedor del que se recuperó la información.
- `source`—Origen de los metadatos de vínculo. Los valores son:
  - `None`—No se recuperaron los metadatos del vínculo.
  - `Sfdc`—Salesforce es el origen.
- `thumbnailUrl`—Miniatura del recurso.
- `title`—Título del vínculo.
- `type`—Tipo de vínculo que representan los metadatos. Los valores son:
  - `Error`—No se pudieron recuperar metadatos del vínculo.
  - `Link`—Representa un vínculo.
  - `None`—No se recuperaron metadatos del vínculo por el vínculo no es un dominio en lista blanca.
  - `Photo`—Representa una foto.
  - `Rich`—Representa contenido enriquecido, habitualmente contenido HTML.
  - `Unknown`—Se recuperaron metadatos del vínculo, pero el tipo es desconocido.
  - `Video`—Representa un video.
- `url`—URL de la imagen para mostrar, si hay una disponible.
- `width`—Anchura requerida para mostrar el HTML.

`ConnectApi.LinkMetadataCollection`

Esta nueva clase de salida tiene esta propiedad.

- `linkMetadataList`—Lista de metadatos para vínculos.

`ConnectApi.RecordCapability`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.FeedElementCapability`. Tiene las siguientes propiedades.

- `recordId`—Id. del registro.
- `url`: URL al registro.

`ConnectApi.Vote`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `type`—Tipo de voto para un comentario o elemento de noticias en tiempo real. Los valores son:

  - `Down`
  - `Up`

- `user`—Usuario que votó el comentario o elemento de noticias en tiempo real.
- `votedItem`—Referencia al comentario o elemento de noticias en tiempo real que se votó.

`ConnectApi.VoteCollection`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `currentPageToken`—Token identificando la página actual.
- `currentPageUrl`: URL de la API de REST de Chatter identificando la página actual.
- `items`—Conjunto de usuarios y sus votos a favor o en contra.
- `nextPageToken`: Token identificando la siguiente página o `null` si no hay ninguna página siguiente.
- `nextPageUrl`—URL de la API de REST de Chatter identificando la siguiente página o `null` si no hay ninguna página siguiente.
- `previousPageToken`—Token identificando la página anterior, o `null` si no hay una página anterior.
- `previousPageUrl`—URL de la API de REST de Chatter identificando la anterior página o `null` si no hay ninguna página anterior.
- `total`—Número total de votos a favor o en contra para el comentario o elemento de noticias en tiempo real.

Usuarios

`ConnectApi.BookmarkSummary`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. No tiene propiedades adicionales.

`ConnectApi.ChatterActivitySummary`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Tiene las siguientes propiedades.

- `commentCount`—Número total de comentarios en la organización o comunidad realizados por el usuario.
- `commentReceivedCount`—Número total de comentarios en la organización o comunidad recibidos por el usuario.
- `likeReceivedCount`—Número total de Me gusta en publicaciones y comentarios en la organización o comunidad recibidos por el usuario.
- `postCount`—Número total de publicaciones en la organización o comunidad realizadas por el usuario.

`ConnectApi.CommentSummary`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.UserActivitySummary`. Tiene una propiedad.

- `commentId`—Id. del comentario.

`ConnectApi.CompanyVerifySummary`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. No tiene propiedades adicionales.

`ConnectApi.DownVoteSummary`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. No tiene propiedades adicionales.

`ConnectApi.FeedEntityReadSummary`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. No tiene propiedades adicionales.

`ConnectApi.FeedPostSummary`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.UserActivitySummary`. Tiene una propiedad.

- `feedItemId`—Id. de la publicación.

`ConnectApi.FeedReadSummary`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.UserActivitySummary`. Tiene las siguientes propiedades.

- `containerId`—Id. del principal de las noticias en tiempo real.
- `feedType`—Tipo de noticias en tiempo real.

`ConnectApi.LikeSummary`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. Tiene una propiedad.

- `likeId`—Id. del Me gusta.

`ConnectApi.MuteSummary`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. No tiene propiedades adicionales.

`ConnectApi.TopicEndorsementSummary`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.UserActivitySummary`. Tiene una propiedad.

- `endorsementId`—Id. de la aprobación del tema.

`ConnectApi.UpVoteSummary`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`. No tiene propiedades adicionales.

`ConnectApi.UserActivitiesJob`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `jobToken`—Token que identifica el trabajo de actividades del usuario.
- `jobType`—Tipo de trabajo de actividades del usuario. El valor es `export` o `purge`.
- `message`—Mensaje describiendo el estado y resultado esperado del trabajo.

`ConnectApi.UserActivityCollection`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `activityType`—Tipo de actividad del usuario.
- `userActivities`—Conjunto de actividades del usuario.

`ConnectApi.UserActivitySummary`

Esta nueva clase de entrada es abstracta y es una súperclase de:

- `ConnectApi.CommentSummary`
- `ConnectApi.FeedPostSummary`
- `ConnectApi.FeedReadSummary`
- `ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`

Tiene las siguientes propiedades.

- `activityDate`—Fecha de la actividad del usuario.
- `activityType`—Tipo de actividad del usuario.
- `activityUrl`—URL de la actividad del usuario.
- `community`—Comunidad en la que el usuario llevó a cabo la actividad.

`ConnectApi.UserFeedEntityActivitySummary`

Esta nueva clase de entrada es abstracta y es una subclase de `ConnectApi.UserActivitySummary`. Es una súperclase de:

- `ConnectApi.BookmarkSummary`
- `ConnectApi.DownVoteSummary`
- `ConnectApi.FeedEntityReadSummary`
- `ConnectApi.LikeSummary`
- `ConnectApi.MuteSummary`
- `ConnectApi.UpVoteSummary`

Tiene una propiedad.

- `feedEntityId`—Id. de la entidad de noticias en tiempo real.

Enumeraciones de Chatter en Apex nuevas y modificadas

Estas enumeraciones son nuevas o han sufrido cambios en esta versión.

Para obtener información sobre estas enumeraciones, consulte la sección de enumeraciones de ConnectApi en la *Guía del desarrollador de Apex*.

`ConnectApi.FeedElementCapabilityType`

Esta enumeración incluye un nuevo valor.

- `Record`—El comentario tiene un archivo adjunto de registro.

`ConnectApi.LinkMetadataSource`

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- `None`—No se recuperaron los metadatos del vínculo.
- `Sfdc`—Salesforce es el origen.

`ConnectApi.LinkMetadataType`

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- `Error`—No se pudieron recuperar metadatos del vínculo.
- `Link`—Representa un vínculo.
- `None`—No se recuperaron metadatos del vínculo por el vínculo no es un dominio en lista blanca.
- `Photo`—Representa una foto.
- `Rich`—Representa contenido enriquecido, habitualmente contenido HTML.
- `Unknown`—Se recuperaron metadatos del vínculo, pero el tipo es desconocido.
- `Video`—Representa un video.

`ConnectApi.UserActivityType`

Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- `Bookmark`—El usuario marcó una publicación como favorita.
- `ChatterActivity`—Conteos totales de publicaciones y comentarios realizados y Me gusta y comentarios recibidos por un usuario.
- `ChatterLike`—El usuario le gustó una publicación o un comentario.
- `Comment`—El usuario comentó una publicación.
- `CompanyVerify`—El usuario verificó un comentario.
- `DownVote`—El usuario votó en contra de una publicación o un comentario.

- `FeedEntityRead`—El usuario leyó una publicación.
- `FeedRead`—El usuario leyó una noticia en tiempo real.
- `Mute`—El usuario silenció una publicación.
- `Post`—El usuario realizó una publicación.
- `TopicEndorsement`—El usuario aprobó otro usuario en un tema o recibió aprobación en un tema.
- `UpVote`—El usuario votó a favor de una publicación o un comentario.

API

Acceda a más tipos de metadatos y objetos de datos en la versión de API 42.0.

EDICIONES

Disponible en: **Developer Edition**, **Enterprise Edition**, **Unlimited Edition** y **Performance Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Objetos nuevos y modificados

Acceda a más datos mediante estos objetos estándar nuevos y modificados.

SOQL

Lenguaje de consulta de objetos Salesforce (SOQL) incluye actualizaciones para FOR REFERENCE y FOR VIEW.

API de REST

API de REST incluye un nuevo recurso compuesto, Recopilaciones de SObject. Los recursos compuestos de API de REST mejoran el desempeño de su aplicación minimizando el número de recorridos de ida y vuelta entre el cliente y el servidor.

API de SOAP

API de SOAP incluye llamadas nuevas, modificadas y desusadas.

API de REST de Chatter

Integre aplicaciones móviles, sitios de intranet y aplicaciones web de terceros con Salesforce con la API de REST de Chatter. Ahora puede obtener hasta 100 comentarios a la vez, obtener listas de usuarios que votaron en publicaciones o comentarios y depurar actividades relacionadas con Chatter de los usuarios.

API de REST de reportes y tableros

Las mejoras de la API de REST de reportes y tableros incluyen nuevos métodos de carpetas de reportes y tableros, un parámetro de URL para que el recurso de notificaciones aplique un ámbito de los recursos a las suscripciones de tableros Lightning, nuevos recursos para tipos de reportes y nuevas propiedades de reportes y tableros.

API de la interfaz de usuario

Cree una interfaz de usuario de Salesforce para aplicaciones móviles nativas y aplicaciones web personalizadas utilizando la misma API que utiliza Salesforce para crear Lightning Experience y Salesforce para Android, Salesforce para iOS y la aplicación móvil Salesforce. Ahora puede obtener un directorio de objetos compatibles y crear una interfaz de usuario para listas de selección, listas de selección dependientes y listas.

API de herramientas

La API de herramientas incluye objetos nuevos y modificados.

API de metadatos

La API de metadatos incluye tipos y campos nuevos y cambiados.

Servicios de datos: Mejoras de disponibilidad y permisos Eliminar

Los nuevos permisos Eliminar y funciones están disponibles para Big Objects personalizados y Seguimiento de auditoría de campo.

API de la Consola de Salesforce

Realizamos mejoras en el Kit de herramientas de integración de la consola de Salesforce y en las API de Javascript de la consola Salesforce Lightning. Muchos de los métodos de Salesforce Classic utilizados en fichas web externas y páginas de Visualforce existentes funcionan ahora en Lightning Experience. Las páginas de Visualforce pueden detectar si se cargan en el tema de la interfaz de usuario para aplicaciones Lightning con navegación de consola frente al tema de la interfaz de usuario para aplicaciones Lightning con navegación estándar. Las aplicaciones de consola Lightning admiten ahora el uso de fichas web con dominios externos de modo que los usuarios puedan acceder a aplicaciones web u otros sitios web desde la aplicación. Los métodos de OmniCanal en las API de JavaScript de Lightning están disponibles de forma general y se agregaron eventos de consola. Estos cambios son nuevos en Lightning Experience.

Objetos nuevos y modificados

Acceda a más datos mediante estos objetos estándar nuevos y modificados.

EN ESTA SECCIÓN:

Objetos nuevos
Estos objetos son nuevos.

Objetos modificados
Estos objetos se han modificado.

Objetos nuevos

Estos objetos son nuevos.

ContentDocumentSubscription
Representa una suscripción para un usuario que sigue o comenta un archivo en una biblioteca.

ContentNotification
Representa una notificación para un archivo.

ContentTagSubscription
Representa una suscripción para un usuario que sigue una etiqueta en un archivo.

ContentUserSubscription
Representa una suscripción para un usuario que sigue otro usuario.

ContentVersionComment
Representa un comentario en una versión de un archivo.

ContentVersionRating
Representa una valoración en una versión de un archivo.

ContentWorkspaceSubscription
Representa una suscripción para un usuario que sigue una biblioteca.

DataIntegrationRecordPurchasePermission
Indica los créditos de compra de Lightning Data que un administrador de Salesforce otorgó a usuarios.

DuplicateJob
Representa una instancia de un trabajo que identifica duplicados entre registros existentes en el sistema.

DuplicateJobDefinition
Objeto de configuración que define un trabaja que identifica elementos de registros duplicados globalmente.

DuplicateJobMatchingRule
Representa una MatchingRule para utilizar con un DuplicateJob compartiendo la DuplicateJobMatchingRuleDefinition correspondiente.

DuplicateJobMatchingRuleDefinition
Objeto de configuración que especifica una MatchingRule para utilizar con instancias de DuplicateJob que comparten una DuplicateJobDefinition.

Individuo
Representa las preferencias de protección y privacidad de datos de un cliente. Registros de privacidad de datos basados en el objeto Individuo almacenan las preferencias de privacidad y están asociados con un prospecto o un contacto.

FlowRecordRelation
Representa una relación entre un registro y una entrevista de flujo. Cuando una entrevista de flujo está en pausa, Salesforce utiliza la variable del sistema $Flow.CurrentRecord en el flujo para asociar la entrevista con un registro.

NetworkUserHistoryRecent
Representa el historial de registros a los que se accedió de un usuario de comunidad.

OrgDeleteRequest
Representa una solicitud para eliminar una organización de Developer Edition (DE).

ReturnOrder
Representa la devolución o reparación de inventario o productos en servicios de campo.

ReturnOrderFeed
Representa un solo elemento de noticias en tiempo real en una página de detalles de registro de orden de devolución.

ReturnOrderHistory
Representa el historial de cambios realizados en los campos supervisados en una orden de devolución.

ReturnOrderLineItem
Representa un producto específico devuelto o reparado como parte de una orden de devolución en servicios de campo.

ReturnOrderLineItemFeed
Representa un solo elemento de noticias en tiempo real en una página de detalles de registro de partidas de orden de devolución.

ReturnOrderLineItemHistory
Representa el historial de cambios realizados en los campos supervisados en una partida de orden de devolución.

ReturnOrderOwnerSharingRule
Representa las reglas para compartir una orden de devolución con registros de usuario que no sean el propietario o cualquiera por encima del propietario en la jerarquía de funciones.

ReturnOrderShare
Representa una entrada de colaboración en una orden de devolución.

Survey
Representa una encuesta.

SurveyEmailBranding
Representa los parámetros de configuración para emails de invitación enviados a participantes de la encuesta para una encuesta concreta.

SurveyFeed
Representa un elemento único en las noticias en tiempo real mostradas en la página de detalles para el objeto Survey.

SurveyInvitation
Representa la invitación enviada a un participante para completar la encuesta.

SurveyInvitationShare
Representa una entrada de colaboración en un objeto SurveyInvitation.

SurveyPage
Representa una página, como la página de título o una página de pregunta, en una encuesta.

SurveyQuestion
Representa una pregunta en la encuesta.

SurveyQuestionChoice
Representa una opción de respuesta que un participante puede seleccionar para una pregunta de la encuesta.

SurveyQuestionResponse
Representa la respuesta de un participante a una pregunta específica.

SurveyResponse
Representa información acerca de la respuesta de un participante a una encuesta, como el estado de la respuesta, la ubicación del participante y cuándo se completó la encuesta.

SurveyShare
Representa una entrada de colaboración en un objeto Survey.

SurveyVersion
Representa una versión de una encuesta.

TopicUserEvent
Representa una acción (como comentar, publicar, Me gusta o compartir) realizada por un usuario en un tema.

Objetos modificados

Estos objetos se han modificado.

Objetos modificados

Campaña
Se agregó un nuevo campo, `CampaignImageId`.

ChatterMessage
Las llamadas compatibles incluyen `update()` y el campo `Body` tiene una nueva propiedad Actualizar.

ContentAsset
Se agregó un nuevo campo, `isVisibleByExternalUsers`.

DuplicateRecordSet
Se agregó un nuevo campo: `ParentId`.

EmbeddedServiceDetail
Se han agregado los campos siguientes:

- `CustomPrechatComponent`
- `IsLiveAgentEnabled`

EmailServicesAddress
Se agregó un nuevo campo: `DeveloperName`.

EmailServicesFunction
Los valores de lista de selección en los siguientes campos cambiaron de valores numéricos a cadenas: `AddressInactiveAction`, `AttachmentOption`, `AuthenticationFailureAction`, `AuthorizationFailureAction`, `FunctionInactiveAction` y `OverLimitAction`.

El campo `IsTlsRequired` no está actualmente en uso.

EntityMilestone

- Se agregó un nuevo campo, `slaProcessId`.
- En el campo `TimeRemainingInDays`, se cambió filtrable a verdadero y se cambió agrupable a falso
- En el campo `TimeRemainingInHrs`, se cambió filtrable a verdadero
- En el campo `TimeSinceTargetInDays`, se cambió filtrable a verdadero y se cambió agrupable a falso
- En el campo `TimeSinceTargetInHrs`, se cambió filtrable a verdadero

EventLogFile

Los siguientes campos se agregaron para admitir la versión beta de Monitoreo de eventos por hora. Se expusieron anteriormente en la versión de API 37.0 únicamente en un programa piloto.

- `Interval`: La programación de generación para el archivo de registro de eventos. Los posibles valores son:
  - `Diario`
  - `Por hora`
- `Sequence`: El número para la porción de los datos del archivo de registro de eventos capturados en una hora. Para la generación de archivos de registro de eventos de 24 horas, el valor de este campo es 0. Para la generación de archivos de registro de eventos cada hora, el valor inicial es 1 y aumenta por 1 cuando se agregan los eventos en la misma hora tras crear el último archivo de registro de eventos. El valor se restablece a 1 en la hora siguiente. Por ejemplo, tiene actividad entre las 2:00 y las 3:00 PM. Se han generado dos archivos de registro que contienen los datos de registro de eventos para esa hora, con valores de `Sequence` de 1 y 2. Para datos de registro de eventos que se producen a las 3:01 PM, el valor de `Sequence` se restablece a 1.

En el tipo de eventos Descargas de archivos adjuntos de documento, se eliminó el campo `FILE_NAME`.

Se agregó un nuevo tipo de evento, Activos externos no seguros. Consulte Realizar seguimiento de activos externos con archivos de registro de eventos.

En el tipo de eventos Vista de artículo de conocimiento, se eliminó el campo `USERNAME`.

En el tipo de eventos Cierre de sesión, se eliminó el campo `USER_NAME`.

En el tipo de eventos Flujo de trabajo basado en tiempo, se agregaron los siguientes campos.

- `LOGIN_KEY`: La cadena que vincula los eventos en la sesión de inicio de sesión de un usuario concreto. Comienza con un evento de inicio de sesión y finaliza con un evento de cierre de sesión o el vencimiento de la sesión del usuario.
- `SESSION_KEY`—El Id. de sesión único del usuario. Puede utilizar este valor para identificar todos los eventos de usuario en una sesión. Cuando un usuario cierra sesión e inicia sesión de nuevo, se inicia una nueva sesión.

FieldHistoryArchive

Se agregó un nuevo campo, `HistoryId`.

FlowInterviewOwnerSharingRule

Si un usuario tiene acceso Modificar a una FlowInterview, ese usuario puede reanudar la entrevista. Para restringir quién puede reanudar una entrevista, desactive **Permitir a los usuarios reanudar entrevistas de flujo** en la configuración Automatización de procesos de su organización.

FlowInterviewShare

Si un usuario tiene acceso Modificar a una FlowInterview, ese usuario puede reanudar la entrevista. Para restringir quién puede reanudar una entrevista, desactive **Permitir a los usuarios reanudar entrevistas de flujo** en la configuración Automatización de procesos de su organización.

ListEmail

Se agregó el valor Cancelado al campo `Status`.

LoginEvent

Se agregó un nuevo campo, `EventIdentifier`. Sustituye el campo `UniqueKey`, que se eliminó.

ProductTransfer

Se agregaron dos nuevos campos: `ReturnOrderId` y `ReturnOrderLineItemId`.

RecentlyViewed

Se clarificó que los datos RecentlyViewed se mantienen durante 90 días, tras los que se eliminan los datos de manera periódica. Siempre puede exportar los datos de RecentlyViewed para guardarlos.

ThirdPartyAccountLink

A parte de que puede hacer que este objeto tenga capacidad de escritura para administradores de Salesforce haciendo contacto con el servicio de atención al cliente de Salesforce. Con esta función, puede agregar o eliminar vínculos de cuenta externos fácilmente utilizando la API, pero no puede actualizar vínculos de cuenta existentes.

Usuario

Se agregaron estos nuevos campos:

- `UserPreferencesSuppressEventSFXReminders`
- `UserPreferencesSuppressTaskSFXReminders`

Estos campos corresponden a las opciones **Mostrar recordatorios en Lightning Experience** y **Mostrar recordatorios de tareas en Lightning Experience** en la página Recordatorios de actividades en la interfaz de usuario.

UserPreference

Este objeto tiene un nuevo uso. Los usuarios de administrador pueden crear y modificar preferencias para otros usuarios. Los usuarios estándar pueden eliminar únicamente sus propias preferencias. Para un usuario estándar, el valor del campo `UserId` debe ser UserId del usuario.

WorkOrder

Se agregaron dos nuevos campos: `ReturnOrderId` y `ReturnOrderLineItemId`.

WorkOrderLineItem

Se agregaron dos nuevos campos: `ReturnOrderId` y `ReturnOrderLineItemId`.

CONSULTE TAMBIÉN

Realizar seguimiento de activos externos inseguros con archivos de registro de eventos

Realizar un seguimiento de las acciones de usuarios en flujos de trabajo basados en tiempo de manera integral

SOQL

Lenguaje de consulta de objetos Salesforce (SOQL) incluye actualizaciones para FOR REFERENCE y FOR VIEW.

Cláusulas modificadas

FOR REFERENCE y FOR VIEW

Se clarificó que los datos RecentlyViewed se mantienen durante 90 días, tras los que se eliminan los datos de manera periódica. Siempre puede exportar los datos de RecentlyViewed para guardarlos.

API de REST

API de REST incluye un nuevo recurso compuesto, Recopilaciones de SObject. Los recursos compuestos de API de REST mejoran el desempeño de su aplicación minimizando el número de recorridos de ida y vuelta entre el cliente y el servidor.

EN ESTA SECCIÓN:

Nuevo recurso: Menos recorridos de ida y vuelta con recopilaciones de SObject
Ahora puede realizar acciones sobre múltiples registros que pertenecen al mismo tipo de sObject en una sola solicitud. Agrupando operaciones por tipo de objeto, reduce el número de recorridos de ida y vuelta entre el cliente y el servidor.

Nuevo recurso: Menos recorridos de ida y vuelta con recopilaciones de SObject

Ahora puede realizar acciones sobre múltiples registros que pertenecen al mismo tipo de sObject en una sola solicitud. Agrupando operaciones por tipo de objeto, reduce el número de recorridos de ida y vuelta entre el cliente y el servidor.

Nota: Las recopilaciones de SObject no son compatibles actualmente en solicitudes compuestas.

Crear o actualizar registros

Utilice una solicitud POST para agregar hasta 200 registros o una solicitud PATCH para actualizar hasta 200 registros, devolviendo una lista de objetos SaveResult. Puede elegir deshacer toda la solicitud en caso de errores.

Si el cuerpo de la solicitud incluye objetos de más de un tipo, se procesan como partes. Por ejemplo, si los objetos entrantes son `{account1, account2, contact1, account3}`, la solicitud se procesa en tres partes: `{{account1, account2}, {contact1}, {account3}}`. Una sola solicitud puede procesar hasta 10 partes.

```
/vXX.X/composite/sobjects
```

Nota: La creación de registros para múltiples tipos de objeto en una sola llamada no es compatible cuando un tipo de objeto está relacionado con una función en el área Configuración en Salesforce.

Recuperar registros

Utilice una solicitud GET para recuperar uno o más registros del mismo tipo de objeto, especificado por Id.. Puede especificar aproximadamente 800 Id. antes de que la longitud de la dirección URL cause la devolución del error HTTP 414 `URI demasiado larga`.

```
/vXX.X/composite/sobjects/sobjectType?ids=recordId,recordId&fields=fieldname,fieldname
```

Para recuperar más registros de los que la longitud de la dirección URL pueda acomodar, utilice una solicitud POST para recuperar hasta 2000 registros del mismo tipo de objeto. Si utiliza POST, los Id. y los campos de los registros para recuperar se especifican en el cuerpo de la solicitud.

Eliminación de registros

Utilice una solicitud DELETE para eliminar hasta 200 registros, especificados por Id., devolviendo una lista de objetos DeleteResult. Los objetos en una solicitud DELETE pueden pertenecer a más de un tipo de objeto. Puede elegir deshacer toda la solicitud en caso de errores.

```
/vXX.X/composite/sobjects/?ids=recordId,recordId
```

API de SOAP

API de SOAP incluye llamadas nuevas, modificadas y desusadas.

Llamadas nuevas, cambiadas y desusadas

Nuevas llamadas

`deleteByExample()`

La llamada `deleteByExample()` elimina datos Big Object. Defina un sObject que contiene los campos en el índice de Big Object, con los valores a los que desea dirigirse. El sObject actúa como una plantilla y todas las filas que coinciden con los valores y los campos del sObject se eliminan.

`match()`

Evalúa sObjects proporcionados como una entrada para coincidencias entre Prospectos, utilizando la regla de coincidencia especificada en MatchOptions de la entrada.

Llamadas modificadas

DescribeSObjectResult de `describeSObjects()`

El campo `formFactor` en el subtipo ActionOverride es compatible ahora con el valor `Small`, que representa la aplicación móvil de Salesforce en un teléfono o tablet.

SearchResult de `search()`

La llamada `search()` devuelve un objeto SearchResult. El objeto SearchResult se actualizó para incluir un nuevo parámetro `searchPromoted` en SearchPromotedMetadata, que indica que se promocionó un artículo en resultados de búsqueda. Los administradores definen términos de búsqueda promocionados agregando los artículos de conocimientos. Los usuarios que buscan esas palabras clave ven primero el artículo en resultados de búsqueda. El parámetro relacionado `searchPromotedMetadata` también se agregó a EntitySearchMetadata.

API de REST de Chatter

Integre aplicaciones móviles, sitios de intranet y aplicaciones web de terceros con Salesforce con la API de REST de Chatter. Ahora puede obtener hasta 100 comentarios a la vez, obtener listas de usuarios que votaron en publicaciones o comentarios y depurar actividades relacionadas con Chatter de los usuarios.

Nota: Para crear experiencias personalizadas de Chatter y comunidades en Salesforce, use ConnectApi (Chatter en Apex): Clases y enumeraciones nuevas y modificadas.

EN ESTA SECCIÓN:

Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Chatter
Estos recursos son nuevos o han sufrido cambios en esta versión.

Cuerpos de solicitud nuevos y modificados de la API de REST de Chatter
Estos cuerpos de solicitud son nuevos o han sufrido cambios en esta versión.

Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Chatter
Estos cuerpos de respuesta son nuevos o han sufrido cambios en esta versión.

Recursos nuevos y modificados de la API de REST de Chatter

Estos recursos son nuevos o han sufrido cambios en esta versión.

Chatter

Obtener metadatos de vínculos para direcciones URL

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/link-metadata` con el parámetro `urls`.

Noticias en tiempo real de Chatter

Obtener hasta 100 comentarios

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/comments/batch/`***`commentIds`***, donde *`commentIds`* es una lista de hasta 100 comentarios separados por comas.

Obtener una lista de usuarios que votaron a favor o en contra de una publicación de noticias en tiempo real

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/up-down-vote/items` con el parámetro `vote`.

Obtener una lista de usuarios que votaron a favor o en contra de un comentario

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/chatter/comments/`***`commentId`***`/capabilities/up-down-vote/items` con el parámetro `vote`.

Publicar un comentario con un archivo adjunto del artículo de conocimientos existente

Realice una consulta POST al recurso `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/comment/items` existente con la nueva entrada de función de registro.

Obtener las cinco respuestas sin responder principales para el usuario de contexto en una comunidad (piloto)

Realice una consulta GET al nuevo recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/question-and-answers/top-unanswered`.

> **Nota:** Proporcionamos cinco preguntas sin responder principales a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Las cinco preguntas sin responder principales no están disponibles de forma general a menos que o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Integración de datos

Obtener nombre de objetos externos

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/data-integration/licensed-objects`.

Obtener detalles de crédito para un contrato

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/data-integration/licensed-objects/`***`externalObjectName`***`/contracts/current`.

Gestión de duplicados

Obtener un directorio de recursos duplicados

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/dedupe`.

Obtener definiciones de trabajos duplicados

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/dedupe/job-definitions`.

Obtener una definición de trabajo duplicado

Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/dedupe/job-definitions/`***`jobDefinitionId`***.

Obtener trabajos duplicados
Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/dedupe/jobs`.

Ejecutar un trabajo duplicado
Realice una solicitud POST al nuevo recurso `/dedupe/jobs` con la nueva entrada de trabajo duplicado.

Obtener un trabajo duplicado
Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/dedupe/jobs/`***`jobId`***.

Actualizar el estado de un trabajo duplicado
Realice una solicitud PATCH al nuevo recurso `/dedupe/jobs/`***`jobId`*** con la nueva entrada de estado del trabajo duplicado.

Eliminar resultados de trabajo duplicado
Realice una solicitud DELETE al nuevo recurso `/dedupe/jobs/`***`jobId`***`/results`.

Archivos

Obtener el contenido transmitido de un archivo de activos
Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/connect/file-assets/`***`fullyQualifiedName`***`/content`.

Obtener la interpretación transmitida de un archivo de activos
Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/connect/file-assets/`***`fullyQualifiedName`***`/rendition`.

Temas gestionados

Obtener hasta ocho niveles de temas gestionados
Anteriormente, estos recursos devolvían hasta tres niveles de temas. Ahora puede establecer un parámetro `depth` de 1 a 8.

- `/connect/communities/`***`communityId`***`/managed-topics`
- `/connect/communities/`***`communityId`***`/managed-topics/`***`managedTopicId`***

Usuarios

Exportar actividades relacionadas con Chatter para un usuario
Realice una solicitud POST al nuevo recurso `/chatter/users/`***`userId`***`/activities/export-job`.

Depurar actividades relacionadas con Chatter para un usuario
Realice una solicitud POST al nuevo recurso `/chatter/users/`***`userId`***`/activities/purge-job`.

Nota: Para estos recursos, POST no implica parámetros de solicitud ni un cuerpo de solicitud.

Cuerpos de solicitud nuevos y modificados de la API de REST de Chatter

Estos cuerpos de solicitud son nuevos o han sufrido cambios en esta versión.

Noticias en tiempo real de Chatter

Entrada de funciones de comentarios
Este cuerpo de solicitud tiene estas propiedades nuevas.

- `feedEntityShare`—Entidad de noticias en tiempo real para compartir en el comentario.
- `record`—Artículo de conocimiento existente para adjuntar al comentario.

Entrada de capacidad de extensiones
Este cuerpo de solicitud tiene una nueva propiedad.

- `itemsToRemove`: Lista de id. de archivos adjuntos para quitar del elemento de noticias en tiempo real.

Entrada de función de anclaje

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `entityId`:Id. de la entidad para anclar o desanclar. En la versión 41.0 y posteriores, `entityId` debe ser un id. de elemento de noticias en tiempo real y solo es posible anclar o desanclar un elemento de noticias en tiempo real por cada noticia en tiempo real.
- `isPinned`: Especifica si se debe anclar (`true`) o desanclar (`false`) la entidad.

Entrada de función de registro

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene una propiedad.

- `recordId`—Id. del artículo de conocimientos existente para adjuntar.

Gestión de duplicados

Entrada de trabajo duplicado

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene una propiedad.

- `duplicateJobDefId`—Id. de la definición del trabajo duplicado.

Entrada de estado del trabajo duplicado

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene una propiedad.

- `status`—Estado del trabajo duplicado. `Canceled` es el único valor válido.

Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Chatter

Estos cuerpos de respuesta son nuevos o han sufrido cambios en esta versión.

Chatter

Metadatos de vínculos

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `description`: Descripción del vínculo.
- `frameSource`—HTML requerido para mostrar el recurso.
- `height`—Altura requerida para mostrar el HTML.
- `originalUrl`—URL original que se utilizó para solicitar los metadatos.
- `providerUrl`—URL del proveedor del que se recuperó la información.
- `source`—Origen de los metadatos de vínculo. Los valores son:
  - `None`—No se recuperaron los metadatos del vínculo.
  - `Sfdc`—Salesforce es el origen.
- `thumbnailUrl`—Miniatura del recurso.
- `title`—Título del vínculo.
- `type`—Tipo de vínculo que representan los metadatos. Los valores son:
  - `Error`—No se pudieron recuperar metadatos del vínculo.
  - `Link`—Representa un vínculo.
  - `None`—No se recuperaron metadatos del vínculo por el vínculo no es un dominio en lista blanca.
  - `Photo`—Representa una foto.

  - `Rich`—Representa contenido enriquecido, habitualmente contenido HTML.
  - `Unknown`—Se recuperaron metadatos del vínculo, pero el tipo es desconocido.
  - `Video`—Representa un video.
- `url`—URL de la imagen para mostrar, si hay una disponible.
- `width`—Anchura requerida para mostrar el HTML.

Conjunto de metadatos de vínculos

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene esta propiedad.

- `linkMetadataList`—Lista de metadatos para vínculos.

Noticias en tiempo real de Chatter

Funciones de comentarios

Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades nuevas.

- `feedEntityShare`: Si un comentario tiene esta función, se comparte una entidad de noticias en tiempo real con él.
- `record`—Si un comentario tiene esta función, tiene un archivo adjunto del registro.

Noticias en tiempo real

Este cuerpo de respuesta tiene estas propiedades nuevas.

- `redirectedFeedFilter`—Filtro para las noticias en tiempo real especificadas en `redirectedFeedType`. En caso contrario, `null`.
- `redirectedFeedSort`—Orden de clasificación para las noticias en tiempo real especificadas en `redirectedFeedType`. En caso contrario, `null`.

Función de registro

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `recordId`—Id. del registro.
- `url`: URL al registro.

Voto

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `type`—Tipo de voto para un comentario o elemento de noticias en tiempo real. Los valores son:
  - `Down`
  - `Up`
- `user`—Usuario que votó el comentario o elemento de noticias en tiempo real.
- `votedItem`—Referencia al comentario o elemento de noticias en tiempo real que se votó.

Conjunto de votos

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `currentPageToken`—Token identificando la página actual.
- `currentPageUrl`: URL de la API de REST de Chatter identificando la página actual.
- `items`—Conjunto de usuarios y sus votos a favor o en contra.
- `nextPageToken`: Token identificando la siguiente página o `null` si no hay ninguna página siguiente.
- `nextPageUrl`—URL de la API de REST de Chatter identificando la siguiente página o `null` si no hay ninguna página siguiente.
- `previousPageToken`—Token identificando la página anterior, o `null` si no hay una página anterior.

- `previousPageUrl`—URL de la API de REST de Chatter identificando la anterior página o `null` si no hay ninguna página anterior.
- `total`—Número total de votos a favor o en contra para el comentario o elemento de noticias en tiempo real.

Integración de datos

Crédito de integración de datos

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `endDate`—Fecha de finalización del contrato.
- `orgCreditsTotal`—Total de créditos otorgados a la organización para utilizar durante el periodo del contrato.
- `orgCreditsUsed`—Créditos utilizados por la organización en el periodo del contrato.
- `sourceObjectName`—Nombre de objeto externo.
- `startDate`—Fecha de inicio del contrato.

Objetos de crédito de integración de datos

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene una propiedad.

- `sourceObjectNames`—Lista de nombres de objetos externos de los paquetes activos.

Gestión de duplicados

Directorio de duplicados

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `job-definitions`—URL al recurso de definiciones de trabajos duplicados.
- `jobs`—URL al recurso de trabajos duplicados.

Trabajo duplicado

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `createdById`—Id. del usuario que creó el trabajo.
- `createdDate`—Fecha en que se creó el trabajo.
- `endDateTime`—Fecha en que finalizó el trabajo.
- `jobDefinitionId`—Id. de la definición del trabajo.
- `jobId`—Id. del trabajo.
- `lastModifiedById`—Id. del usuario que modificó el trabajo por última vez.
- `lastModifiedDate`—Fecha en que se modificó el trabajo por última vez.
- `name`—Nombre del trabajo.
- `numDuplicateRecordItems`—Número de registros duplicados creados por el trabajo.
- `numDuplicateRecordSets`—Número de conjuntos de registros duplicados creados por el trabajo.
- `numRecordsScanned`—Número de registros explorados por el trabajo.
- `resultListViewId`—Id. de la vista de lista de resultados para el trabajo.
- `endDateTime`—Fecha en que inició el trabajo.
- `status`—Estado del trabajo. Los valores son:
  - `Canceled`
  - `Completed`
  - `Failed`

  - `InProgress`
  - `NotStarted`
  - `ResultsDeleted`

Conjunto de trabajos duplicados

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene una propiedad.

- `jobs`—Conjunto de trabajos duplicados.

Definición de trabajo duplicado

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `createdById`—Id. del usuario que creó la definición del trabajo.
- `createdDate`—Fecha en que se creó la definición del trabajo.
- `developerName`—Nombre del desarrollador de la definición del trabajo.
- `jobDefinitionId`—Id. de la definición del trabajo.
- `lastModifiedById`—Id. del usuario que modificó la definición del trabajo por última vez.
- `lastModifiedDate`—Fecha en que se modificó la definición del trabajo por última vez.
- `masterLabel`—Etiqueta principal de la definición del trabajo.
- `matchingRuleIds`—Id. de las reglas de coincidencia utilizadas por la definición del trabajo.
- `sobjectSubtype`—Subtipo del objeto de la definición del trabajo. Los valores son:
  - `None`
  - `PersonAccount`
- `sobjectType`—Tipo de objeto de la definición del trabajo.

Conjunto de definiciones del trabajo duplicado

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene una propiedad.

- `jobDefinitions`—Conjunto de definiciones de trabajos duplicados.

Usuarios

Resumen de marcadores

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `activityDate`—Fecha de la actividad del usuario.
- `activityType`—Tipo de actividad del usuario.
- `activityUrl`—URL de la actividad del usuario.
- `community`—Comunidad en la que el usuario llevó a cabo la actividad.
- `feedEntityId`—Id. de la entidad de noticias en tiempo real.

Resumen de actividad de Chatter

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `activityDate`—Fecha de la actividad del usuario.
- `activityType`—Tipo de actividad del usuario.
- `activityUrl`—URL de la actividad del usuario.
- `commentCount`—Número total de comentarios en la organización o comunidad realizados por el usuario.
- `commentReceivedCount`—Número total de comentarios en la organización o comunidad recibidos por el usuario.

- `community`—Comunidad en la que el usuario llevó a cabo la actividad.
- `feedEntityId`—Id. de la entidad de noticias en tiempo real.
- `likeReceivedCount`—Número total de Me gusta en publicaciones y comentarios en la organización o comunidad recibidos por el usuario.
- `postCount`—Número total de publicaciones en la organización o comunidad realizadas por el usuario.

Resumen de comentarios

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `activityDate`—Fecha de la actividad del usuario.
- `activityType`—Tipo de actividad del usuario.
- `activityUrl`—URL de la actividad del usuario.
- `commentId`—Id. del comentario.
- `community`—Comunidad en la que el usuario llevó a cabo la actividad.
- `feedEntityId`—Id. de la entidad de noticias en tiempo real.

Resumen de verificación por la compañía

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `activityDate`—Fecha de la actividad del usuario.
- `activityType`—Tipo de actividad del usuario.
- `activityUrl`—URL de la actividad del usuario.
- `community`—Comunidad en la que el usuario llevó a cabo la actividad.
- `feedEntityId`—Id. de la entidad de noticias en tiempo real.

Resumen de votos en contra

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `activityDate`—Fecha de la actividad del usuario.
- `activityType`—Tipo de actividad del usuario.
- `activityUrl`—URL de la actividad del usuario.
- `community`—Comunidad en la que el usuario llevó a cabo la actividad.
- `feedEntityId`—Id. de la entidad de noticias en tiempo real.

Resumen de lectura de la entidad de noticias en tiempo real

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `activityDate`—Fecha de la actividad del usuario.
- `activityType`—Tipo de actividad del usuario.
- `activityUrl`—URL de la actividad del usuario.
- `community`—Comunidad en la que el usuario llevó a cabo la actividad.
- `feedEntityId`—Id. de la entidad de noticias en tiempo real.

Resumen de publicaciones de noticias en tiempo real

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `activityDate`—Fecha de la actividad del usuario.
- `activityType`—Tipo de actividad del usuario.
- `activityUrl`—URL de la actividad del usuario.
- `commentId`—Id. del comentario.

- `community`—Comunidad en la que el usuario llevó a cabo la actividad.
- `feedItemId`—Id. de la publicación.

Resumen de lectura de noticias en tiempo real

- `activityDate`—Fecha de la actividad del usuario.
- `activityType`—Tipo de actividad del usuario.
- `activityUrl`—URL de la actividad del usuario.
- `community`—Comunidad en la que el usuario llevó a cabo la actividad.
- `containerId`—Id. del principal de las noticias en tiempo real.
- `feedType`—Especifica el tipo de noticias en tiempo real.

Resumen de Me gusta

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `activityDate`—Fecha de la actividad del usuario.
- `activityType`—Tipo de actividad del usuario.
- `activityUrl`—URL de la actividad del usuario.
- `community`—Comunidad en la que el usuario llevó a cabo la actividad.
- `feedEntityId`—Id. de la entidad de noticias en tiempo real.
- `likeId`—Id. del Me gusta.

Resumen de silencio

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `activityDate`—Fecha de la actividad del usuario.
- `activityType`—Tipo de actividad del usuario.
- `activityUrl`—URL de la actividad del usuario.
- `community`—Comunidad en la que el usuario llevó a cabo la actividad.
- `feedEntityId`—Id. de la entidad de noticias en tiempo real.

Resumen de aprobaciones de temas

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `activityDate`—Fecha de la actividad del usuario.
- `activityType`—Tipo de actividad del usuario.
- `activityUrl`—URL de la actividad del usuario.
- `community`—Comunidad en la que el usuario llevó a cabo la actividad.
- `feedEntityId`—Id. de la entidad de noticias en tiempo real.
- `endorsementId`—Id. de la aprobación del tema.

Resumen de votos a favor

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `activityDate`—Fecha de la actividad del usuario.
- `activityType`—Tipo de actividad del usuario.
- `activityUrl`—URL de la actividad del usuario.
- `community`—Comunidad en la que el usuario llevó a cabo la actividad.
- `feedEntityId`—Id. de la entidad de noticias en tiempo real.

Trabajo de actividades del usuario

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `jobToken`—Token que identifica el trabajo de actividades del usuario.
- `jobType`—Tipo de trabajo de actividades del usuario. El valor es `export` o `purge`.
- `message`—Mensaje describiendo el estado y resultado esperado del trabajo.

Conjunto de actividades del usuario

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene estas propiedades.

- `activityType`—Tipo de actividad del usuario.
- `userActivities`—Conjunto de actividades del usuario.

API de REST de reportes y tableros

Las mejoras de la API de REST de reportes y tableros incluyen nuevos métodos de carpetas de reportes y tableros, un parámetro de URL para que el recurso de notificaciones aplique un ámbito de los recursos a las suscripciones de tableros Lightning, nuevos recursos para tipos de reportes y nuevas propiedades de reportes y tableros.

Para obtener más información, consulte la *Guía del desarrollador de la API de REST de reportes y tableros*.

Nuevos recursos y parámetros: `notifications?source=lightningDashboardSubscribe`, `related-objects` y `text-values`

El parámetro `notifications?source` admite un nuevo valor, `notifications?source=lightningDashboardSubscribe`, que describe las suscripciones de tableros Lightning. El recurso `reportTypes/<nombre_objeto_principal>/related-objects` describe objetos secundarios disponibles para un objeto principal especificado en los filtros cruzados. El recurso `text-values` devuelve y le permite buscar valores de campos de texto.

URI de recurso	Métodos HTTP compatibles	Descripción
`/services/data/v42.0/analytics/notifications?source=lightningDashboardSubscribe`	`GET`	Devuelve una lista de notificaciones recientes que describen las suscripciones de tableros Lightning (`GET`).
`/services/data/v42.0/analytics/reportTypes/<nombre_objeto_principal>/related-objects`	`GET`	Devuelve una matriz de objetos secundarios disponibles para su uso con un objeto principal en un filtro cruzado.
`/services/data/v42.0/analytics/reportTypes/<nombre_objeto_principal>/related-objects/<nombre_objeto_secundario>`	`GET`	Devuelve una matriz de valores de filtro admitidos para un objeto secundario en un filtro cruzado. No todos los objetos están disponibles como objetos secundarios. El objeto principal determina qué objetos secundarios se admiten. Para obtener una lista de objetos secundarios admitidos de un objeto principal especificado, realice una solicitud `GET` a `/services/data/v42.0/analytics/reportTypes/<nombre_objeto_principal>` y consulte la propiedad `objectRelationships` de `reportTypeMetadata`.

URI de recurso	Métodos HTTP compatibles	Descripción

/services/data/***v42.0***/analytics/reportTypes/***<nombre_tipo_reporte>***/text-values/***nombre_api_columna_reporte***	GET	Devuelve textValues, que es una matriz de hasta 200 valores devueltos por la columna especificada.
		También devuelve la propiedad hasMore, que es un campo booleano que indica si hay más de 200 elementos en la matriz textValues (true) o no (false).
		Por ejemplo, realice una solicitud GET a /services/data/v42.0/analytics/reportTypes/Opportunity/text-values/ACCOUNT_NAME. La respuesta es:
		`{ "hasMore" : false, "textValues" : [ "Acme", "Global Media", "Global Retail" ] }`
		También puede utilizar el parámetro de URL the searchTerm URL para devolver únicamente valores que comienzan por el valor de searchTerm.
		Por ejemplo, realice una solicitud GET a /services/data/v42.0/analytics/reportTypes/Opportunity/text-values/ACCOUNT_NAME?searchTerm=Acme. La respuesta es:
		`{ "hasMore" : false, "textValues" : [ "Acme" ] }`

Métodos nuevos: folders

La API de REST de folders/ admite ahora nuevos métodos que le permiten crear, cambiar el nombre y eliminar carpetas de reportes y tableros.

URI de recurso	Método HTTP compatible	Descripción
/services/data/***v42.0***/folders	POST	Crea una carpeta de reportes o tableros con el nombre, etiqueta y tipo especificados.
/services/data/***v42.0***/folders/***<idcarpeta>***	GET	Obtiene la información sobre una carpeta de reportes o tableros.
/services/data/***v42.0***/folders/***<idcarpeta>***	PATCH	Actualiza la etiqueta de una carpeta de reportes o tableros.

URI de recurso	Método HTTP compatible	Descripción
`/services/data/v42.0/folders/<idcarpeta>`	`DELETE`	Elimina una carpeta de reportes o tableros.

Recursos modificados: `dashboardMetadata` y `reportTypeMetadata`

Actualizamos los metadatos de reportes y tableros para describir las funciones nuevas disponibles en Lightning Experience. Los metadatos de reportes ahora describen las columnas de depósito y los filtros cruzados. Los metadatos de tableros ahora describen el tema y la paleta de colores

Reportes y tipos de reportes

El objeto `reportTypeMetadata` incluye nuevas propiedades que describen los depósitos, los filtros cruzados y los filtros de jerarquía de funciones.

Propiedad	Tipo	Descripción
`bucketable`	Booleano	Indica si un campo puede utilizarse como la base para una columna de depósito (`true`) o no (`false`).
`saveRoleHierarchy`	Booleano	Indica si se debe guardar un filtro de jerarquía de funciones (`true`) o no (`false`).
`objectRelationships`	objectRelationship[]	`reportTypeMetadata` tiene una nueva propiedad, `objectRelationships`, que es una matriz de objetos (también llamada entidades). Se asigna un nombre a cada objeto para un objeto principal, y describe la relación entre sí mismo y los objetos relacionados. La matriz `objectRelationships` es útil para ver qué objetos están disponibles para su uso como objetos secundarios en filtros cruzados para un objeto principal especificado. Describe el modo en que cada objeto secundario se une con el objeto principal. A continuación se describen las propiedades de cada objeto en la matriz `objectRelationships`: • `label`: nombre de cara al usuario del objeto principal. • `primaryEntityField`: campo en el que los objetos secundarios se unen al objeto principal. • `relatedObjects`: una matriz de objetos secundarios. Cada objeto tiene estas propiedades: – `label`: nombre de cara al usuario del objeto secundario. – `relatedEntity`: nombre de API del objeto secundario. – `relatedEntityJoinField`: campo en el que el objeto secundario se une al objeto principal.

El objeto `reportTypes` incluye una nueva propiedad que indica si un administrador ocultó el tipo de reporte.

Propiedad	Tipo	Descripción
`isHidden`	Booleano	Indica si un administrador ocultó el tipo de reporte (`true`) o no (`false`). Los tipos de reportes ocultos no aparecen en el generador de reportes cuando se crea un reporte.

La matriz `buckets` de objetos depósito tiene una propiedad desusada, sustituida por una nueva propiedad.

Propiedad	Tipo	Descripción
`devloperName`	Cadena	Desusado en la versión 42.0 de API. Utilice `developerName` en su lugar.
`developerName`	Cadena	Nombre de API del depósito.

Tableros

El objeto `dashboardMetadata` tiene nuevas propiedades que describen el tema y la paleta de colores del tablero.

Propiedad	Tipo	Descripción
`chartTheme`	Cadena	Especifica el tema del tablero. Los posibles valores son: • `light`: valor predeterminado. Los tableros tienen un fondo claro que recuerda a un vaso de leche. • `dark`: los tableros tienen un fondo oscuro que recuerda el cielo nocturno.
`colorPalette`	Cadena	Especifica una paleta de colores para utilizar en gráficos. Los posibles valores son: • `wildflowers`: valor predeterminado. • `aurora` • `nightfall` • `sunrise` • `bluegrass` • `ocean` • `heat` • `dusk` • `pond` • `watermelon` • `fire` • `water` • `lake` • `mineral`: accesible.

API de la interfaz de usuario

Cree una interfaz de usuario de Salesforce para aplicaciones móviles nativas y aplicaciones web personalizadas utilizando la misma API que utiliza Salesforce para crear Lightning Experience y Salesforce para Android, Salesforce para iOS y la aplicación móvil Salesforce. Ahora puede obtener un directorio de objetos compatibles y crear una interfaz de usuario para listas de selección, listas de selección dependientes y listas.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Crear una interfaz de usuario para listas de selección dependientes

La API de la interfaz de usuario expone propiedades y recursos que facilitan al cliente la tarea de crear listas de selección y listas de selección dependientes.

Crear una interfaz de usuario para vistas de lista

La API de la interfaz de usuario tiene nuevos recursos que facilitan la tarea de obtener metadatos y datos de registro acerca de vistas de lista mostradas en la interfaz de usuario de Salesforce. Utilice estos recursos para crear una interfaz de usuario para vistas de lista.

Obtener un directorio de objetos compatibles

La API de la interfaz de usuario admite todos los objetos personalizados y varios objetos estándar. Utilice un nuevo recurso para obtener un directorio de objetos compatibles con la API de la interfaz de usuario y al que el usuario de contexto puede acceder. Los clientes pueden descubrir con antelación los objetos a los que pueden acceder en vez de codificar con un estado de `BAD_REQUEST`.

Mejorar el desempeño de la aplicación con encabezados ETag

Para reducir el tráfico de red y aumentar el tiempo de respuesta de su aplicación, utilice el encabezado `ETag` para realizar solicitudes HTTP condicionales que aprovechan las ventajas de la memoria caché del navegador. Si la memoria caché del navegador contiene la última versión de una representación, el servidor web devuelve únicamente encabezados HTTP.

Obtener el tema activo de una organización de Salesforce

Un tema utiliza colores, imágenes y pancartas para cambiar el aspecto general de Salesforce. Los administradores pueden definir temas y alternar temas para proporcionar un aspecto diferente. La respuesta de la API de la interfaz de usuario coincide con la selección del administrador.

Crear una interfaz de usuario para listas de selección dependientes

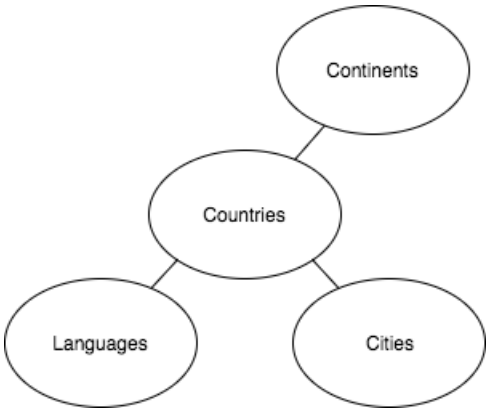
La API de la interfaz de usuario expone propiedades y recursos que facilitan al cliente la tarea de crear listas de selección y listas de selección dependientes.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Las listas de selección son elementos de la interfaz de usuario complicados y las listas de selección dependientes son especialmente complejas. Los valores en un campo de lista de selección dependiente se filtran basándose en la selección en otro campo, denominado un campo de control. Un campo de control puede ser un campo de lista de selección o un campo de casilla de verificación. Por ejemplo, imagine una lista de selección Continentes que controla una lista de selección Países que a su vez controla una lista de selección Ciudades y un campo de lista de selección Idioma.

Las listas de selección dependientes existen en un árbol de dependencia de campo que muestra una jerarquía de control y campos dependientes. Cada nodo en el árbol puede tener cualquier número de nodos secundarios. Para crear una interfaz de usuario, debe conocer la jerarquía completa.



Un objeto puede tener cualquier número de árboles de dependencia de campo. La API de la interfaz de usuario expone la recopilación de árboles de dependencia de campo en una sola propiedad en cada objeto denominado `dependentFields`. Cada campo dependiente tiene una propiedad `controllingFields` que enumera los campos que lo controlan. La API de la interfaz de usuario también proporciona un recurso por lotes para obtener todos los valores de lista de selección para un tipo de registro: `/ui-api/object-info/{objectApiName}/picklist-values/{recordTypeId}`.

A continuación le mostramos un poco más de información acerca de las propiedades de los campos dependientes y de control.

- `{Object}.dependentFields`—Un mapa de la estructura del árbol de campos dependientes. Cada objeto anidado es otro Mapa<String, Object>. Cuando el objeto está vacío, indica una hoja del árbol, que es un campo que no controla otros campos. Un objeto puede tener múltiples árboles independientes, lo que significa que esta propiedad puede tener múltiples objetos raíz.

  Imagine un objeto con las listas de selección Continents__c, Countries__c y Cities__c. Continents__c es la raíz. Cities__c es una hoja. Continents__c y Countries__c son campos de control. Countries__c y Cities__c son listas de selección dependientes.

- `{Field}.controllingFields`—Si este campo es una lista de selección dependiente, esta propiedad es una recopilación de campos que controlan los valores en la lista de selección. Cuando existe una jerarquía de campos de control, la recopilación comienza con el principal inmediato y aumenta el árbol.

Sugerencia: Para más información, consulte "Crear interfaz de usuario para listas de selección" en la Guía del desarrollador de API de la interfaz de usuario.

Crear una interfaz de usuario para vistas de lista

La API de la interfaz de usuario tiene nuevos recursos que facilitan la tarea de obtener metadatos y datos de registro acerca de vistas de lista mostradas en la interfaz de usuario de Salesforce. Utilice estos recursos para crear una interfaz de usuario para vistas de lista.

Presentación de recursos de vista de lista

Utilice estos recursos para obtener metadatos y datos de registro para vistas de lista:

- `/ui-api/list-records/${listViewId}` o `/ui-api/list-records/${objectApiName}/${listViewApiName}`—Obtener los datos de registro para una vista de lista.
- `/ui-api/list-info/${listViewId}` o `/ui-api/list-info/${objectApiName}/${listViewApiName}` —Obtener los metadatos para una vista de lista.
- `/ui-api/list-ui/${listViewId}` o `/ui-api/list-ui/${objectApiName}/${listViewApiName}`—Obtener los metadatos y datos de registro para una vista de lista.

Obtener datos de registro y metadatos para una vista de lista

Como ejemplo, supongamos que tenemos una vista de lista denominada Todas las cuentas con un Id. de lista de vista de `00BR0000000Wc0r`. Para obtener información acerca de todos los registros y metadatos para esta vista de lista, realice esta solicitud:

```
/services/data/v42.0/ui-api/list-ui/00BR0000000Wc0r
```

También puede utilizar el nombre de API del objeto y el nombre de API de la vista de lista para realizar la misma solicitud:

```
/services/data/v42.0/ui-api/list-ui/Account/AllAccounts
```

La solicitud devuelve una lista de registros y los metadatos para la vista de lista.

```
{
  "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 ...
    ]
   }
 }
}
```

Modificar los resultados de la vista de lista

Para modificar los resultados devueltos por los recursos Vista de lista, utilice los siguientes parámetros de solicitud:

- `fields`: Campos adicionales consultados para los registros devueltos, para fines de visualización. Si se especifica un campo y el usuario no tiene acceso a él, se produce un error.
- `optionalFields`: Campos adicionales consultados para los registros devueltos, para fines de visualización. Si se especifica un campo y el usuario no tiene acceso a él, no se produce ningún error.
- `pageSize`: El número de registros de lista visualizados a la vez.

- `pageToken`: Un token que representa la compensación de la página.
- `sortBy`: El nombre de API del campo por el que se clasifica la vista de lista.

Por ejemplo, para clasificar registros por su fecha de creación, defina el parámetro `sortBy` somo `CreatedDate`.

```
GET /services/data/v42.0/ui-api/list-ui/00BR0000000Wc0r?sortBy=CreatedDate
```

Obtener un directorio de objetos compatibles

La API de la interfaz de usuario admite todos los objetos personalizados y varios objetos estándar. Utilice un nuevo recurso para obtener un directorio de objetos compatibles con la API de la interfaz de usuario y al que el usuario de contexto puede acceder. Los clientes pueden descubrir con antelación los objetos a los que pueden acceder en vez de codificar con un estado de `BAD_REQUEST`.

Utilice el nuevo recurso de directorio de objetos como un punto de entrada del cliente a la API de la interfaz de usuario.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

```
GET /ui-api/object-info/
```

La respuesta incluye una propiedad `objectInfoUrl` que devuelve metadatos acerca de cada objeto compatible.

```
{
  "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"
    },
    ...
}
```

Mejorar el desempeño de la aplicación con encabezados `ETag`

Para reducir el tráfico de red y aumentar el tiempo de respuesta de su aplicación, utilice el encabezado `ETag` para realizar solicitudes HTTP condicionales que aprovechan las ventajas de la memoria caché del navegador. Si la memoria caché del navegador contiene la última versión de una representación, el servidor web devuelve únicamente encabezados HTTP.

Para beneficiarse de la memoria caché, las respuesta de API de la interfaz de usuario incluyen un campo de encabezado `ETag`. `ETag` (o Etiqueta Entidad) contiene un hash que identifica una representación: `ETag: "b9a5cd4fbfcf1b65b03d95a4d9ffa8f4--gzip"`. Cuando una representación cambia, el servidor web genera un nuevo `ETag`.

EDICIONES

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

El cliente guarda el `ETag` y lo envía en un encabezado en solicitudes posteriores para el recurso: `If-None-Match: "b9a5cd4fbfcf1b65b03d95a4d9ffa8f4"`. El servidor web compara este valor de `ETag` con el valor de `ETag` de la versión actual de la representación. Si los valores son los mismos, la memoria caché del navegador contiene la última versión y el servidor web devuelve un estado de HTTP de 304 Sin modificar.

```
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 ...
    ]}
    ...
}
```

Obtener el tema activo de una organización de Salesforce

Un tema utiliza colores, imágenes y pancartas para cambiar el aspecto general de Salesforce. Los administradores pueden definir temas y alternar temas para proporcionar un aspecto diferente. La respuesta de la API de la interfaz de usuario coincide con la selección del administrador.

Para obtener el tema activo de una organización, realice una solicitud a este recurso.

```
GET /ui-api/themes/active
```

El cuerpo de respuesta incluye los colores, las imágenes y las pancartas para páginas, grupos y usuarios. Las pancartas tienen un mayor proporción de aspecto que las imágenes y se muestran en una página.

API de herramientas

La API de herramientas incluye objetos nuevos y modificados.

La guía del desarrollador de la API de herramientas contiene toda la información sobre la API de herramientas.

EN ESTA SECCIÓN:

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas
La API de herramientas incluye objetos nuevos y modificados. Además, puede actualizar campos individuales de objetos de Configuración de nivel superior y sus objetos secundarios.

Objetos nuevos y modificados de la API de herramientas

La API de herramientas incluye objetos nuevos y modificados. Además, puede actualizar campos individuales de objetos de Configuración de nivel superior y sus objetos secundarios.

Objetos nuevos

CustomApplication
Representa una aplicación estándar o personalizada.

DataIntegrationRecordPurchasePermission
Representa los créditos de compra de Lightning Data que un administrador de Salesforce otorgó a usuarios.

DuplicateJobDefinition
Objeto de configuración que define un trabaja que identifica elementos de registros duplicados globalmente.

DuplicateJobMatchingRuleDefinition
Objeto de configuración que especifica una MatchingRule para utilizar con instancias de DuplicateJob que comparten una DuplicateJobDefinition.

MatchingRule
Objeto de configuración que especifica una MatchingRule para utilizar con instancias de DuplicateJob que comparten una DuplicateJobDefinition.

PackageInstallRequest
Representa una solicitud de instalar un paquete (de primera y segunda generación) en una organización de suscriptor de destino.

SubscriberPackageVersion
Representa una versión del paquete (primera y segunda generación) en todas las instancias de Salesforce.

Objetos modificados

ActionOverride

Se ha modificado el campo que se describe a continuación.

FormFactor

El valor `Small` es ahora compatible. Representa la aplicación móvil Salesforce en un teléfono o una tablet.

ApexPage

Se agregaron los siguientes campos de versiones anteriores a la *Guía del desarrollador y Referencia de API de herramientas*.

`ApiVersion`

La versión de API para esta página. Cada página tiene una versión de API especificada en el momento de creación.

`ControllerKey`

El identificador para el controlador asociado con esta página.

`ControllerType`

El tipo de controlador asociado con esta página de Visualforce.

`Descripción`

La descripción de la página de Visualforce.

`FullName`

El nombre completo del objeto de metadatos asociado en la API de metadatos.

`IsAvailableInTouch`

Indica si se pueden utilizar las fichas de Visualforce asociadas con la página de Visualforce en la aplicación de Salesforce.

`IsConfirmationTokenRequired`

Indica su las solicitudes `GET` para la página requieren un token de confirmación de CSRF.

`Marca`

El marcado de Visualforce, HTML, Javascript y cualquier otro código habilitado para Web que define el contenido de la página.

`MasterLabel`

El texto utilizado para identificar la página de Visualforce en el área Configuración de Salesforce.

`Metadata`

Los metadatos de la página de Visualforce.

`Name`

El nombre de la página de Visualforce.

`NamespacePrefix`

El prefijo de espacio de nombres asociado con el objeto.

EmbeddedServiceLiveAgent

Se han agregado los siguientes campos.

`CustomPrechatComponent`

El componente Lightning personalizado utilizado para la página previa al chat en esta implementación de Chat de Snap-ins.

`CustomPrechatComponentId`

El Id. del componente Lightning personalizado utilizado para la página previa al chat en esta implementación de Chat de Snap-ins.

Flujo

Se han modificado los siguientes campos.

ProcessType

Las etiquetas para algunos tipos de proceso cambiaron en todas las versiones de API.

- La etiqueta para `Flow` es ahora **Flujo de pantalla**. Anteriormente, la etiqueta era **Flujo**.

- La etiqueta para `Workflow` es ahora **Proceso de cambio de registro**. Anteriormente, la etiqueta era **Flujo de trabajo**.
- La etiqueta para `CustomEvent` es ahora **Proceso de evento de plataforma**. Anteriormente, la etiqueta era **Evento de plataforma**.
- La etiqueta para `FieldServiceMobile` es ahora **Flujo Field Service Mobile**. Anteriormente, la etiqueta era **Field Service Mobile**.
- La etiqueta para `FieldServiceWeb` es ahora **Flujo de Snap-in de Field Service**. Anteriormente, la etiqueta era **Field Service Web**.

actionType

Se agregó un valor válido para este campo.

- `generateWorkOrders`: crea un nuevo registro de orden de trabajo.

PackageUploadRequest

Se ha modificado el campo que se describe a continuación.

Estado

Éste es un nuevo valor válido, `Queued`, para el tiempo entre la carga del objeto PackageUploadRequest y el inicio de la carga.

RecentlyViewed

Se clarificó que los datos RecentlyViewed se mantienen durante 90 días, tras los que se eliminan los datos de manera periódica. Siempre puede exportar los datos de RecentlyViewed para guardarlos.

API de metadatos

La API de metadatos incluye tipos y campos nuevos y cambiados.

Tipos de metadatos nuevos

EmailServicesFunction

Representa un servicio de email.

EmbeddedServiceBranding

Representa la marca para cada implementación de Snap-ins. Introducido en la versión de API 39.0, este tipo se agregó a la Guía del desarrollador de API de metadatos.

EmbeddedServiceConfig

Representa un nodo de configuración para la creación de una implementación de Snap-ins. Introducido en la versión de API 37.0, este tipo se agregó a la Guía del desarrollador de API de metadatos.

EmbeddedServiceLiveAgent

Representa un nodo de configuración para la creación de una implementación de Snap-ins Chat Live Agent. Introducido en la versión de API 38.0, este tipo se agregó a la Guía del desarrollador de API de metadatos.

Tipos y campos de metadatos actualizados

Estos tipos de metadatos se han modificado o incluyen campos que son nuevos o se han modificado.

ActionOverride

El campo `formFactor` es compatible ahora con el valor `Small`, que representa la aplicación móvil de Salesforce en un teléfono o una tablet.

ActivitySettings

El campo `autoRelateEventAttendees` permite a los administradores establecer eventos para relacionar automáticamente hasta 50 contactos o un prospecto cuando los usuarios invitan los contacto so el prospecto al evento.

CompactLayout

Representa un formato compacto. Este tipo está ahora disponible para objetos externos.

CustomApplication

Este tipo se reorganizó para consolidar campos en agrupaciones lógicas para facilitar el uso únicamente de los campos que necesite.

Los siguientes campos son nuevos.

`consoleConfig`

Representa parámetros de configuración para una aplicación de consola de Salesforce.

`preferencias`

Representa las preferencias para una aplicación de consola de Salesforce.

`shouldOverrideOrgTheme`

Indica si sustituir el tema global para la organización.

Se ha cambiado el nombre de los campos que se describen a continuación.

`customShortcut` (en el subtipo KeyboardShortcuts)

Este campo se denomina ahora `customShortcuts`.

`defaultShortcut` (en el subtipo KeyboardShortcuts)

Este campo se denomina ahora `defaultShortcuts`.

`ficha`

Este campo se denomina ahora `tabs`.

`workspaceMappings`

Este campo se denomina ahora `workspaceConfig`.

Los siguientes subtipos son nuevos.

`AppPreferences`

Este subtipo consolida las preferencias para una aplicación de consola de Salesforce.

`ServiceCloudConsoleConfig`

Este subtipo consolida los parámetros de configuración para la consola de Service Cloud.

Se han trasladado los campos que se describen a continuación.

`customApplicationComponents`

Este campo se denomina ahora `componentList` y se encuentra en el subtipo ServiceCloudConsoleConfig.

`detailPageRefreshMethod`

Este campo se encuentra ahora en el subtipo ServiceCloudConsoleConfig.

`enableCustomizeMyTabs`

Este campo se encuentra ahora en el subtipo AppPreferences.

`enableKeyboardShortcuts`

Este campo se encuentra ahora en el subtipo AppPreferences.

`enableListViewHover`

Este campo se encuentra ahora en el subtipo AppPreferences.

`enableListViewReskin`

Este campo se encuentra ahora en el subtipo AppPreferences.

`enableMultiMonitorComponents`

Este campo se encuentra ahora en el subtipo AppPreferences.

enablePinTabs
Este campo se encuentra ahora en el subtipo AppPreferences.

enableTabHover
Este campo se encuentra ahora en el subtipo AppPreferences.

enableTabLimits
Este campo se encuentra ahora en el subtipo AppPreferences.

footerColor
Este campo se encuentra ahora en el subtipo ServiceCloudConsoleConfig.

headerColor
Este campo se encuentra ahora en el subtipo ServiceCloudConsoleConfig.

keyboardShortcuts
Este campo se encuentra ahora en el subtipo ServiceCloudConsoleConfig.

listPlacement
Este campo se encuentra ahora en el subtipo ServiceCloudConsoleConfig.

listRefreshMethod
Este campo se encuentra ahora en el subtipo ServiceCloudConsoleConfig.

liveAgentConfig
Este campo se encuentra ahora en el subtipo ServiceCloudConsoleConfig.

primaryTabColor
Este campo se encuentra ahora en el subtipo ServiceCloudConsoleConfig.

pushNotifications
Este campo se encuentra ahora en el subtipo ServiceCloudConsoleConfig.

saveUserSessions
Este campo se encuentra ahora en el subtipo AppPreferences.

tabLimitConfig
Este campo se encuentra ahora en el subtipo ServiceCloudConsoleConfig.

Se han eliminado los subtipos que se describen a continuación.

DomainWhitelist
Este subtipo ya no se utiliza.

PagesToOpen
Este subtipo ya no se utiliza.

PushNotifications
Este subtipo ya no se utiliza.

Se han sustituido los subtipos que se describen a continuación.

CustomApplicationComponents
El subtipo `AppComponentList` sustituye este subtipo.

WorkspaceMappings
El subtipo `AppWorkspaceConfig` sustituye este subtipo.

CustomObject

Se han modificado los siguientes campos.

`compactLayoutAssignment`
Representa el formato compacto asignado al objeto. Este campo está ahora disponible para objetos externos.

`compactLayouts`
Una lista de formatos compactos asociada con el objeto. Este campo está ahora disponible para objetos externos.

CustomObjectTranslation
Se ha agregado el siguiente campo.

`descripción`
Traducción para la descripción del tipo de registro.

Tablero
Los siguientes campos son nuevos.

`chartTheme`
Determina el tema predeterminado para todos los gráficos del tablero. Si se configura `chartColorTheme` para un gráfico concreto, esa configuración sustituye esta configuración para ese gráfico.

`colorPalette`
Determina la paleta predeterminada para todos los gráficos del tablero. Si se configura `chartColorPalette` para un gráfico concreto, esa configuración sustituye esta configuración para ese gráfico.

`chartColorTheme`
Determina el tema del color para todos un gráfico de tablero concreto. Esta configuración sustituye la configuración de `chartTheme` para el gráfico concreto.

`chartColorPalette`
Determina la paleta de colores para un gráfico de tablero concreto. Esta configuración sustituye la configuración de `ColorPalette` para el gráfico concreto.

`flexComponentProperties` (Componente de tablero)
Define metadatos para la clasificación y columnas de tabla de Lightning Experience.

`flexTableColumn` (subtipo FlowScreen)
Representa una columna en un componente de tabla de Lightning Experience.

`flexTableSortInfo`
Representa el orden y la columna de clasificación en un componente de tabla de Lightning Experience.

`numSubscriptions`
Indica el número de suscripciones indicado en el tablero.

`reportColumn` (subtipo DashboardComponentColumn)
Indica el código de columna de reporte para el filtro.

`showTotal` (subtipo DashboardComponentColumn)
Si verdadero, se muestra el total de columnas.

`sortColumn` (subtipo DashboardComponentSortInfo)
Indica la columna en la que está clasificada la tabla.

`sortOrder` (subtipo DashboardComponentSortInfo)
Indica el orden de clasificación para la tabla.

`Type` (subtipo DashboardComponentColumn)
Representa el tipo de columna de tabla de Lightning Experience (detalles, agregados o agrupaciones).

.

FlexiPage

Se ha agregado el siguiente valor de enumeración al campo `type`.

`CommGlobalSearchResultPage`
Una página Lightning utilizada para sustituir la página de resultados de búsqueda global en Comunidades, como se creó en Generador de comunidades.

El campo `leftValue` acepta ahora expresiones para ayudar a definir reglas de visibilidad de componente en páginas Lightning. Por ejemplo, para mostrar un componente solo para el administrador del sistema, utilice `{!$User.Profile.Name} EQUAL "System Administrator"`.

Flujo

Los siguientes campos son nuevos.

`extensionName` (subtipo FlowScreenField)
El nombre del componente Lightning para mostrar.

`inputParameters` (subtipo FlowScreenField)
Una matriz de parámetros de entrada. Compatible solo cuando `fieldType` es `ComponentInstance`.

`outputParameters` (subtipo FlowScreenField)
Una matriz de parámetros de salida. Compatible solo cuando `fieldType` es `ComponentInstance`.

`showFooter` (subtipo FlowScreen)
Indica si mostrar (`true`) u ocultar (`false`) el pie de página de la pantalla en el tiempo de ejecución.

`showHeader` (subtipo FlowScreen)
Indica si mostrar (`true`) u ocultar (`false`) el encabezado de la pantalla en el tiempo de ejecución.

`stages`
Una matriz de etapas que se pueden utilizar en todo el flujo. Una etapa es una sección de su flujo que se puede representar en la interfaz de usuario, como con exploraciones. Las etapas de flujo son una función beta.

Se han actualizado los campos que se describen a continuación.

`actionType` (subtipo FlowActionCall)
El valor enumerado `choosePricebook` es nuevo. Este valor se utiliza para seleccionar una lista de precios.

`fieldType` (subtipo FlowScreenField)
El valor enumerado `ComponentInstance` es nuevo. Este valor se utiliza para campos de pantalla del componente Lightning.

Tipos de campo

Se ha corregido el siguiente valor de enumeración.

`Location`
El nombre del tipo de campo personalizado Location se corrigió en la Guía del desarrollador de API de metadatos. El tipo de campo Location se utiliza para definir campos de geolocalización en la interfaz de usuario.

ForecastingSettings

El siguiente campo es nuevo.

`ForecastingDateType`
El tipo de fecha en que se basan los importes de pronóstico en Pronósticos de colaboración. Los valores validos son `OpportunityCloseDate` (predeterminado), `ProductDate` y `ScheduleDate`. En la versión de API 42.0, los tipos de fecha son de solo lectura y están disponibles solo mediante la API.

OrderSettings

Se agregó el siguiente campo.

`enableZeroQuantity`
Indica si los usuarios en la organización pueden agregar productos de pedidos con cantidades de cero (`true`) o no (`false`). Este tiene un valor predeterminado de `false`.

Para activar esta preferencia, `enableOrders` debe establecerse como `true`.

Disponible en API versión 42.0 y posterior.

Formato
Los siguientes campos son nuevos.

`createAction` (subtipo SidebarComponent)
Si el componente es un campo de búsqueda, el nombre de la acción rápida utilizado para crear un registro.

`enableLinking` (subtipo SidebarComponent)
Si el componente es un campo de búsqueda, permite a los usuarios asociar un registro con este campo.

`updateAction` (subtipo SidebarComponent)
Si el componente es un campo de búsqueda, el nombre de la acción rápida utilizado para actualizar un registro.

Cola
Los siguientes campos son nuevos.

`publicGroups`
Representa grupos públicos en la organización. Los grupos públicos se pueden utilizar para agregar miembros de cola.

`queueMembers`
Representa miembros de cola agregados a la cola. Los miembros se pueden agregar directamente o seleccionar por funciones y grupos públicos a los que pertenecen.

`queueRoutingConfig`
Representa el nombre de configuración de enrutamiento. Se aplica a organizaciones que utilizan OmniCanal con una configuración de enrutamiento.

`roleAndSubordinates`
Representa funciones y sus subordinados en la jerarquía de funciones de la organización, incluyendo funciones de cliente y socio. Las funciones y su jerarquía de subordinados se pueden utilizar para agregar miembros de cola.

`roleAndSubordinatesInternal`
Representa funciones y sus subordinados en la jerarquía de funciones de la organización, excluyendo funciones de cliente y socio. Las funciones y su jerarquía de subordinados se pueden utilizar para agregar miembros de cola.

`roles`
Representa funciones en la organización Las funciones se pueden utilizar para agregar miembros de cola.

`users`
Representa usuarios en la organización Los usuarios se pueden agregar directamente como miembros de cola.

SecuritySettings
Los siguientes campos son nuevos.

`enableContentSniffingProtection`
Indica si se evita que el navegador infiera el tipo de MIME a partir del contenido del documento y ejecute archivos maliciosos (JavaScript, Hojas de estilo) como contenido dinámico.

`enableUpgradeInsecureRequests`
Indica si HTTPS es obligatorio para la conexión a dominios externos.

`enableXssProtection`
Indica si la protección contra ataques de secuencias de comandos de sitio cruzados reflejados está habilitada.

identityConfirmationOnEmailChange
Indica si la identidad de un usuario se confirma al cambiar su dirección de email, en vez de requerir un nuevo inicio de sesión.

identityConfirmationOnTwoFactorRegistrationEnabled
Indica si se requiere que los usuarios confirmen sus identidades para agregar un método de autenticación de dos factores, como Salesforce Authenticator, en vez de requerir un reinicio de sesión.

redirectionWarning
Indica si los usuarios ven una alerta cuando hacen clic en un vínculo que los redirige fuera de Salesforce.

Servicios de datos: Mejoras de disponibilidad y permisos Eliminar

Los nuevos permisos Eliminar y funciones están disponibles para Big Objects personalizados y Seguimiento de auditoría de campo.

EN ESTA SECCIÓN:

Permitir a los usuarios eliminar datos en Big Objects personalizados
Utilice perfiles y conjuntos de permisos para proporcionar a usuarios específicos la capacidad de eliminar Big Objects. Responda a solicitudes de eliminación y garantice la limpieza de datos utilizando nuevas llamadas de API.

Eliminar historial de campos y datos de Seguimiento de auditoría de campo
Utilice perfiles y conjuntos de permisos para proporcionar a usuarios específicos la capacidad de eliminar datos de archivo del historial de campo e historial de campo. Responda a solicitudes de eliminación y garantice la limpieza de datos utilizando nuevas llamadas de API.

Permitir a los usuarios eliminar datos en Big Objects personalizados

Utilice perfiles y conjuntos de permisos para proporcionar a usuarios específicos la capacidad de eliminar Big Objects. Responda a solicitudes de eliminación y garantice la limpieza de datos utilizando nuevas llamadas de API.

Utilice el método de Apex `deleteImmediate()` para eliminar datos en un Big Object personalizado. Declare un sObject que contiene todos los campos en el índice del Big Object personalizado. El sObject actúa como una plantilla. Todas las filas que coinciden con los valores y los campos del sObject se eliminan. Solo puede especificar campos que forman parte del índice del Big Object. Debe especificar todos los campos en el índice. No puede incluir un índice especificado parcialmente o campo no indexado, y no se admiten comodines.

En el siguiente ejemplo, el Big Object personalizado tiene un índice de `Account__c`, `Game_Platform__c` y `Play_Date__c`. Al especificar valores específicos tras la cláusula `WHERE`, los campos se deben indicar en el orden en que aparecen en el índice, sin ninguna brecha.

```
<!-- 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);
```

De forma alternativa, utilice la nueva llamada de SOAP `deleteByExample()` y declare un sObject que contiene los campos y los valores para eliminar. El sObject actúa como una plantilla. Todas las filas que coinciden con los valores y los campos del sObject se eliminan. Solo puede especificar campos que forman parte del índice del Big Object. Debe especificar todos los campos en el índice. No puede incluir un índice especificado parcialmente o campo no indexado, y no se admiten comodines. Este ejemplo elimina todas las filas donde `Account__c` es "001d000000Ky3xIAB", `Game_Platform__c` es "iOS" y `Play_Date__c` es "2017-11-28T19:13:36.000z".

Código de ejemplo de Java:

```
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();
  }
}
```

Eliminar historial de campos y datos de Seguimiento de auditoría de campo

Utilice perfiles y conjuntos de permisos para proporcionar a usuarios específicos la capacidad de eliminar datos de archivo del historial de campo e historial de campo. Responda a solicitudes de eliminación y garantice la limpieza de datos utilizando nuevas llamadas de API.

Las dos preferencias de organización par activar estos permisos, Eliminar desde historial de campo y Eliminar desde archivo de historial de campo, se pueden encontrar en **Configuración | Interfaz de usuario**. Además, asigne los permisos de usuario Eliminar desde historial de campo y Eliminar desde archivo de historial de campo a usuarios utilizando perfiles y conjuntos de permisos.

Elimine datos de historial de campo, como as AccountHistory y datos de archivo de historial de campo pasando por una lista de valores de Id. como cadenas utilizando `delete()` de Apex o SOAP. `delete()` de Apex también funciona con una lista de sObjects con el campo Id. rellenado.

El sObject actúa como una plantilla. Todas las filas que coinciden con los valores y los campos del sObject se eliminan. Solo puede especificar campos que forman parte del índice del Big Object. Debe especificar todos los campos en el índice. No puede incluir un índice especificado parcialmente o campo no indexado, y no se admiten comodines.

Ejemplo de la eliminación de AccountHistory:

```
List<AccountHistory> ah = new List<sObject>();
ah.addAll( [ SELECT Id FROM AccountHistory
WHERE AccountId = '001d000000Ky3xIAB' and CreatedDate = YESTERDAY ] );
Database.delete(ah);
```

Ejemplos de eliminación desde 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);
```

Como alternativa, elimine datos de archivo del historial de campo con la nueva llamada de SOAP `deleteByExample()`. Declare un sObject que contiene los campos y los valores en el Big Object `FieldHistoryArchive` para eliminar. Este ejemplo elimina todas las filas que cumplen los criterios especificados.

```
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();
  }
}
```

API de la Consola de Salesforce

Realizamos mejoras en el Kit de herramientas de integración de la consola de Salesforce y en las API de Javascript de la consola Salesforce Lightning. Muchos de los métodos de Salesforce Classic utilizados en fichas web externas y páginas de Visualforce existentes funcionan ahora en Lightning Experience. Las páginas de Visualforce pueden detectar si se cargan en el tema de la interfaz de usuario para aplicaciones Lightning con navegación de consola frente al tema de la interfaz de usuario para aplicaciones Lightning con navegación estándar. Las aplicaciones de consola Lightning admiten ahora el uso de fichas web con dominios externos de modo que los usuarios puedan acceder a aplicaciones web u otros sitios web desde la aplicación. Los métodos de OmniCanal en las API de JavaScript de Lightning están disponibles de forma general y se agregaron eventos de consola. Estos cambios son nuevos en Lightning Experience.

Los siguientes métodos son nuevos o se han modificado en la versión 42.0 de la API.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic

Disponible en: **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

Nombre de API

`openSubtab`

La consola Lightning admite ahora el uso de fichas web con dominios externos de modo que sus usuarios puedan acceder a aplicaciones web u otros sitios web desde la aplicación. Las direcciones URL externas son compatibles cuando agrega el sitio como un sitio de confianza CSP.

`opentab`

La consola Lightning admite ahora el uso de fichas web con dominios externos de modo que sus usuarios puedan acceder a aplicaciones web u otros sitios web desde la aplicación. Las direcciones URL externas son compatibles cuando agrega el sitio como un sitio de confianza CSP.

OmniCanal

Los métodos de OmniCanal están disponibles de forma general. Además, los siguientes eventos están disponibles:

lightning:omniChannelLoginSuccess

Indica que un agente inició sesión en OmniCanal con éxito.

lightning:omniChannelStatusChanged

Indica que un agente cambió su estado de presencia en OmniCanal.

lightning:omniChannelLogout

Indica que un agente cerró sesión en Salesforce.

lightning:omniChannelWorkAssigned

Indica que se asignó u nuevo elemento de trabajo a un agente.

lightning:omniChannelWorkAccepted

Indica que un agente aceptó una asignación de trabajo o que se aceptó una asignación de trabajo automáticamente.

lightning:omniChannelWorkDeclined

Indica que un agente rechazó una asignación de trabajo.

lightning:omniChannelWorkClosed

Indica que un agente cerró una ficha en la consola asociada con un elemento de trabajo.

lightning:omniChannelWorkloadChanged

Indica que la carga de trabajo de un agente cambió. También indica que se produjo un cambio en la configuración de presencia o capacidad de un agente o que el agente se desconectó en la utilidad OmniCanal.

CONSULTE TAMBIÉN

Utilizar métodos de kit de herramientas de integración de la consola de Classic en Lightning Experience

Detectar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning en páginas de Visualforce

Utilizar direcciones URL de Visualforce en métodos openTab y openSubtab Lightning

Depuración: Mejoras de inicio de sesión, Más depuración para los ISV, Tipos de evento para llamadas de objetos externos

Los usuarios del sitio público ya no necesitan una cookie de navegador para activar el registro de depuración. Los registros de depuración ya no se rellenan con eventos `ENTERING_MANAGED_PKG` cuando su nivel de registro para la categoría Código Apex es INFO o DEBUG. Los ISV obtiene ahora una sesión Depurador de cliente ISV gratuita, incluso si adquirieron sesiones de Depurador de Apex. Los tipos de evento nuevos y actualizados le permite solucionar problemas acerca del acceso a datos de objeto externos.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition**, **Developer Edition** y **Database.com Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Recopilar registros de depuración para usuarios invitados sin establecer cookies

En Winter '17, introdujimos un cambio que requería a los usuarios invitados establecer cookies del navegador para activar el registro de depuración. Teníamos las mejores intenciones: Todos los visitantes del sitio público comparten una sola licencia de usuario invitado. Por lo tanto, cuando activa el registro para el usuario invitado, las actividades colectivas del visitante pueden rellenar sus registros de depuración rápidamente, alcanzando el límite de tamaño de registro y causando el truncamiento de registros. Lamentablemente, los usuarios no aprecian el cambio de Winter '17. El establecimiento de cookies es complicado, y el cambio hizo imposible la recopilación de registros de depuración para las actividades asíncronas de usuarios públicos. Vimos el error de nuestra postura. Sus usuarios públicos ya no necesitan una cookie de navegador `debug_logs` para activar el registro. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Evitar grandes registros de depuración para el código de paquete gestionado

Los registros de depuración ya no incluyen eventos `ENTERING_MANAGED_PKG` cuando su nivel de registro para la categoría Código Apex es INFO o DEBUG. Para registrar eventos `ENTERING_MANAGED_PKG`, establezca su nivel de registro de Código Apex como FINE, FINER o FINEST.

Utilizar sesiones de depurador de cliente ISV gratuitas junto con sesiones de depurador de Apex adquiridas

Todas las organizaciones de gestión de licencias ISV tienen una sesión de depurador de cliente ISV gratuita que permite depurar en un solo sandbox de cliente a la vez. Un ISV también puede adquirir sesiones de depurador de Apex, que permite la depuración en tiempo real interactiva en el sandbox de un cliente o las organizaciones borrador y sandbox del ISV. Hasta ahora, un ISV que adquiría sesiones de depurador de Apex no recibía la sesión gratuita de depurador de cliente ISV. Solucionamos este problema.

Solucionar problemas de llamadas de objetos externos con tipos de evento de depuración nuevos y modificados

Los registros de depuración incluyen ahora detalles acerca de las solicitudes y respuestas que se producen cuando un usuario o la plataforma acede a un objeto externo de Salesforce Connect. Agregamos tres nuevos tipos de evento y pusimos dos tipos de evento específicos de OData a disposición de todos los adaptadores de Salesforce Connect.

Recopilar registros de depuración para usuarios invitados sin establecer cookies

En Winter '17, introdujimos un cambio que requería a los usuarios invitados establecer cookies del navegador para activar el registro de depuración. Teníamos las mejores intenciones: Todos los visitantes del sitio público comparten una sola licencia de usuario invitado. Por lo tanto, cuando activa el registro para el usuario invitado, las actividades colectivas del visitante pueden rellenar sus registros de depuración rápidamente, alcanzando el límite de tamaño de registro y causando el truncamiento de registros. Lamentablemente, los usuarios no aprecian el cambio de Winter '17. El establecimiento de cookies es complicado, y el cambio hizo imposible la recopilación de registros de depuración para las actividades asíncronas de usuarios públicos. Vimos el error de nuestra postura. Sus usuarios públicos ya no necesitan una cookie de navegador `debug_logs` para activar el registro. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Niveles de registro de depuración

Evitar grandes registros de depuración para el código de paquete gestionado

Los registros de depuración ya no incluyen eventos `ENTERING_MANAGED_PKG` cuando su nivel de registro para la categoría Código Apex es INFO o DEBUG. Para registrar eventos `ENTERING_MANAGED_PKG`, establezca su nivel de registro de Código Apex como FINE, FINER o FINEST.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Niveles de registro de depuración

Utilizar sesiones de depurador de cliente ISV gratuitas junto con sesiones de depurador de Apex adquiridas

Todas las organizaciones de gestión de licencias ISV tienen una sesión de depurador de cliente ISV gratuita que permite depurar en un solo sandbox de cliente a la vez. Un ISV también puede adquirir sesiones de depurador de Apex, que permite la depuración en tiempo real interactiva en el sandbox de un cliente o las organizaciones borrador y sandbox del ISV. Hasta ahora, un ISV que adquiría sesiones de depurador de Apex no recibía la sesión gratuita de depurador de cliente ISV. Solucionamos este problema.

Solucionar problemas de llamadas de objetos externos con tipos de evento de depuración nuevos y modificados

Los registros de depuración incluyen ahora detalles acerca de las solicitudes y respuestas que se producen cuando un usuario o la plataforma acede a un objeto externo de Salesforce Connect. Agregamos tres nuevos tipos de evento y pusimos dos tipos de evento específicos de OData a disposición de todos los adaptadores de Salesforce Connect.

CONSULTE TAMBIÉN

Solucionar problemas de acceso a objetos externos con tipos de evento de depuración nuevos y modificados

EDICIONES

Salesforce Connect está disponible en: **Developer** Edition y por un costo adicional en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

Núcleo del desarrollador: Gestionar sus organizaciones borrador

Utilice el Núcleo del desarrollador (Dev Hub) para crear, eliminar y gestionar sus organizaciones borrador. Después de configurar su proyecto en su computadora local, autorice a la organización de Dev Hub el uso de la CLI de Salesforce.

Dev Hub disponible en Government Cloud y Public Cloud

Los clientes de Government Cloud y Public Cloud puede ahora activar Dev Hub en sus organizaciones de producción. Una vez activado Dev Hub, puede crear organizaciones de borrador.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Dev Hub está disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

Las organizaciones borrador están disponibles en: **Developer Edition**, **Enterprise Edition**, **Group Edition** y **Professional Edition**

Empaquetado: Paquetes controlados por desarrollador (Beta) con más componentes admitidos y otras mejoras

Cree y gestione paquetes de segunda generación, incluyendo paquetes controlados por desarrollador (DCP) empleando la CLI de Salesforce.

Nota: Como una función beta, Empaquetado de segunda generación es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tomar sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias sobre el empaquetado de segunda generación en Packaging 2 Beta Trailblazer Community.

Para activar esta función beta, que incluye paquetes gestionados y DCP desbloqueados, active Packaging 2 en su organización de Dev Hub. Los DCP bloqueados están disponibles como parte de un piloto.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Dev Hub está disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

Las organizaciones borrador están disponibles en: **Developer Edition**, **Enterprise Edition**, **Group Edition** y **Professional Edition**

Organizaciones borrador específicas de socios disponibles en: **Partner Developer Edition**, **Partner Enterprise Edition**, **Partner Group Edition** y **Partner Professional Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Crear e instalar paquetes controlados por desarrollador desbloqueados (Beta)

Los paquetes controlados por desarrollador desbloqueados (DCP) son una manera flexible de organizar metadatos en su organización.

Proteger metadatos con paquetes controlados por desarrollador bloqueados (Piloto)

Un paquete bloqueado evita la manipulación directa de los metadatos después de instalar el paquete. Solo el desarrollador del paquete puede modificar o alterar los componentes del paquete después de que se instale en la organización.

Instalar paquetes desde una URL

Puede permitir a los usuarios instalar su paquete de segunda generación desde una URL en vez de desde la línea de comandos. Es fácil crear una URL empleando el Id. de paquete de versión de suscriptor.

Nuevas opciones de empaquetado con Salesforce CLI

Tiene nuevas opciones cuando cree y actualice paquetes con la Salesforce CLI.

Controlar paquetes de segunda generación con permisos de usuario

Puede designar qué usuarios de Salesforce DX pueden crear y actualizar paquetes de segunda generación en una organización de Dev Hub con el nuevo permiso Crear y actualizar paquetes de segunda generación.

Cambios en la API de empaquetado

Hay API nuevas y cambiadas disponibles para darle más control sobre las funciones relacionadas con el empaquetado.

Crear e instalar paquetes controlados por desarrollador desbloqueados (Beta)

Los paquetes controlados por desarrollador desbloqueados (DCP) son una manera flexible de organizar metadatos en su organización.

Nota: Como una función beta, los paquetes controlados por desarrollador bloqueados es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tomar sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias sobre el empaquetado de segunda generación en Packaging 2 Beta Trailblazer Community.

Para utilizar esta función beta, active Packaging 2 en su organización de Dev Hub.

Los DCP ofrecen las siguientes ventajas.

- Admisión de paquetes sin espacio de nombres, que puede ayudar a su paso de metadatos desorganizados a paquetes mientras implementa Salesforce DX.
- Muchos componentes que no se admitían previamente en los paquetes ahora están disponibles en los DCP.
- Puede desarrollar los DCP en cualquier Dev Hub.
- Instale los DCP en cualquier organización empleando Salesforce CLI o el navegador de Salesforce.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Dev Hub está disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

Las organizaciones borrador están disponibles en: **Developer Edition**, **Enterprise Edition**, **Group Edition** y **Professional Edition**

Organizaciones borrador específicas de socios disponibles en: **Partner Developer Edition**, **Partner Enterprise Edition**, **Partner Group Edition** y **Partner Professional Edition**

Proteger metadatos con paquetes controlados por desarrollador bloqueados (Piloto)

Un paquete bloqueado evita la manipulación directa de los metadatos después de instalar el paquete. Solo el desarrollador del paquete puede modificar o alterar los componentes del paquete después de que se instale en la organización.

Importante: Ofrecemos los paquetes controlados por desarrollador bloqueados a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Los paquetes controlados por desarrollador bloqueados están sujetos a cambios y no están disponibles de forma general a menos que o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Este piloto está disponible únicamente en entornos sandbox y de Developer Edition. Puede instalar un DCP bloqueado únicamente en un sandbox o una organización borrador.

¿Desea unirse al programa piloto? Este piloto es idóneo para clientes que están utilizando activamente Salesforce DX y desean proporcionarnos comentarios constructivos. Tenemos intención de ofrecer esta función en un pequeño conjunto de clientes y ampliar la audiencia con el tiempo.

Para unirse a esta versión piloto, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce o Gestor de nivel de satisfacción.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Dev Hub está disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

Las organizaciones borrador están disponibles en: **Developer Edition**, **Enterprise Edition**, **Group Edition** y **Professional Edition**

Organizaciones borrador específicas de socios disponibles en: **Partner Developer Edition**, **Partner Enterprise Edition**, **Partner Group Edition** y **Partner Professional Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Incluir más componentes en paquetes controlados por desarrollador

Los paquetes controlados por desarrollador (DCP) ahora admiten muchos más componentes, incluyendo AssignmetRule, CustomDataType y WaveApplication.

Incluir más componentes en paquetes controlados por desarrollador

Los paquetes controlados por desarrollador (DCP) ahora admiten muchos más componentes, incluyendo AssignmetRule, CustomDataType y WaveApplication.

Para consultar una lista completa de los componentes admitidos, consulte la *Guía del desarrollador de Salesforce DX*.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Dev Hub está disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

Las organizaciones borrador están disponibles en: **Developer Edition**, **Enterprise Edition**, **Group Edition** y **Professional Edition**

Organizaciones borrador específicas de socios disponibles en: **Partner Developer Edition**, **Partner Enterprise Edition**, **Partner Group Edition** y **Partner Professional Edition**

Instalar paquetes desde una URL

Puede permitir a los usuarios instalar su paquete de segunda generación desde una URL en vez de desde la línea de comandos. Es fácil crear una URL empleando el Id. de paquete de versión de suscriptor.

Para obtener más información, consulte la *Guía del desarrollador de Salesforce DX*.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Dev Hub está disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

Las organizaciones borrador están disponibles en: **Developer Edition**, **Enterprise Edition**, **Group Edition** y **Professional Edition**

Organizaciones borrador específicas de socios disponibles en: **Partner Developer Edition**, **Partner Enterprise Edition**, **Partner Group Edition** y **Partner Professional Edition**

Nuevas opciones de empaquetado con Salesforce CLI

Tiene nuevas opciones cuando cree y actualice paquetes con la Salesforce CLI.

Puede crear un paquete empleando la opción `--nonamespace` (`-e`) cuando ejecuta `force:package2:create`.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Dev Hub está disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

Las organizaciones borrador están disponibles en: **Developer Edition**, **Enterprise Edition**, **Group Edition** y **Professional Edition**

Organizaciones borrador específicas de socios disponibles en: **Partner Developer Edition**, **Partner Enterprise Edition**, **Partner Group Edition** y **Partner Professional Edition**

```
sfdx force:package2:create -n PackageName -d 'My New Package' -o Unlocked -e
```

Puede actualizar un paquete existente empleando el nuevo comando `force:package2:update`.

Controlar paquetes de segunda generación con permisos de usuario

Puede designar qué usuarios de Salesforce DX pueden crear y actualizar paquetes de segunda generación en una organización de Dev Hub con el nuevo permiso Crear y actualizar paquetes de segunda generación.

Para obtener más información sobre permisos de usuario, consulte la *Guía de configuración de Salesforce DX*.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Dev Hub está disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

Las organizaciones borrador están disponibles en: **Developer Edition**, **Enterprise Edition**, **Group Edition** y **Professional Edition**

Organizaciones borrador específicas de socios disponibles en: **Partner Developer Edition**, **Partner Enterprise Edition**, **Partner Group Edition** y **Partner Professional Edition**

Cambios en la API de empaquetado

Hay API nuevas y cambiadas disponibles para darle más control sobre las funciones relacionadas con el empaquetado.

Se incorporó o actualizó documentación en la *Guía del desarrollador de la API de herramientas* para las siguientes entidades relacionadas con el empaquetado:

- Package2 (Beta)
- Package2Member (Beta)
- Package2Version (Beta)
- Package2VersionCreateRequest (Beta)
- Package2VersionCreateRequestError (Beta)
- InstalledSubscriberPackage
- InstalledSubscriberPackageVersion
- PackageVersionUninstallRequestError
- SubscriberPackage
- SubscriberPackageVersionUninstallRequest
- SubscriberPackageVersion
- PackageInstallRequest

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

Dev Hub está disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

Las organizaciones borrador están disponibles en: **Developer Edition**, **Enterprise Edition**, **Group Edition** y **Professional Edition**

Organizaciones borrador específicas de socios disponibles en: **Partner Developer Edition**, **Partner Enterprise Edition**, **Partner Group Edition** y **Partner Professional Edition**

Programar de forma más inteligente con Extensiones de Salesforce para VS Code

Extensiones de Salesforce para VS Code, el paquete de extensiones de Salesforce para el editor Visual Studio Code, lanza actualizaciones casi todas las semanas. En las versiones más recientes mejoramos nuestras funciones de inteligencia de código e hicimos más sólida la extensión del depurador de Apex. A continuación se describen algunos aspectos destacados de las actualizaciones que realizamos desde que el paquete de extensiones tuvo disponibilidad general a mediados de octubre de 2017.

Aspectos destacados de las versiones más recientes

Paquete de extensiones

Cambiamos el nombre del paquete de extensiones de Herramientas de desarrollo de Salesforce para Visual Studio Code a Extensiones de Salesforce para VS Code.

Extensión salesforcedx-vscode-apex

Ahora ofrecemos terminación de código para los sObject de sus organizaciones borrador. También mejoramos la función Go To Definition (Ir a definición) de modo que funcione desde más ubicaciones en su código fuente.

Algunas entradas a destacar del registro de cambios:

- Nuevo comando—SFDX: Actualizar definiciones de sObject (activa la inteligencia de código en Apex para sObject: Más información)
- Se agrega Go To Definition para el uso con clases e interfaz para clases internas (PR #258)
- Se activa Go To Definition para usos de clases e interfaces en declaraciones de clases e interfaces (PR #247)

Extensión salesforcedx-vscode-visualforce

Un nuevo servidor de lenguajes de Visualforce proporciona terminación de código para los componentes estándar de Visualforce en su organización. El servidor de lenguajes de Visualforce comprende JavaScript y CSS incrustado en sus archivos `.page` y `.component`, lo que le facilita trabajar con estos lenguajes.

Algunas entradas a destacar del registro de cambios:

- Terminación de código para componentes estándar de Visualforce (PR #180)
- Se admite el formato adecuado con Cmd+/ (macOS) o Ctrl+/ (Linux y Windows) en CSS y JavaScript incrustado dentro de archivos de Visualforce (PR #200)

Extensión salesforcedx-vscode-apex-debugger

Seguimos mejorando su experiencia con el depurador de Apex interactivo para organizaciones borrador.

Algunas entradas a destacar del registro de cambios:

- Paginar recopilaciones en vista de variables (PR #209)
- Configurar puntos de interrupción de excepciones (PR #218)

Recursos

Para obtener información acerca de Extensiones de Salesforce para VS Code y cómo empezar a utilizarlo, consulte Visual Studio Code Marketplace.

Para solicitar funciones, reportar errores, examinar el código fuente para el paquete de extensiones o enviar contribuciones, visite GitHub.

Extensiones de Salesforce para VS Code se publica regularmente. Para obtener información acerca de los cambios en estas versiones continuas, consulte el registro de cambios del paquete de extensión.

Interrupción de la versión beta de Force.com IDE 2

Se interrumpió la versión beta de Force.com IDE 2. Ya no proporcionaremos versiones futuras de esta herramienta, y no habrá descargas disponibles a partir del 3 de mayo de 2018. No podrá acceder a la Guía del desarrollador de Force.com IDE 2 desde el 23 de abril de 2018.

Si está utilizando Force.com IDE 2, recomendamos que consulte nuestro paquete de extensiones para Visual Studio Code, Extensiones de Salesforce para VS Code.

Ahorrar tiempo duplicando entornos sandbox (Beta)

Puede crear un entorno sandbox duplicando un entorno sandbox existente en vez de utilizar su organización de producción como su origen. Ahorre tiempo personalizando un entorno sandbox con un conjunto de datos y metadatos y luego replicándolo. La duplicación de entornos sandbox simplifica tener múltiples transmisiones de trabajo simultáneas en el ciclo de vida de su aplicación. Puede configurar un entorno sandbox para cada tipo de trabajo, como desarrollo, pruebas y etapas. Sus colegas pueden duplicar fácilmente entornos sandbox individuales en vez de compartir un solo entorno sandbox y evitar pisarse los talones. Esta función está disponible cuando la versión beta de Duplicación de entornos sandbox comience el 12 de febrero de 2018. Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Nota: Como una función beta, Duplicación de entornos Sandbox es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tomar sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede incluir comentarios y sugerencias para Duplicación de entornos sandbox en IdeaExchange.

Para duplicar un entorno sandbox, en Configuración, ingrese `Sandboxes` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Sandboxes**. Haga clic en **Duplicar** junto al nombre de un entorno sanbox completado. O bien seleccione **Nuevo Sandbox** y seleccione el entorno sandbox para duplicar desde el menú desplegable Crear desde.

Cuando su nuevo entorno sandbox esté listo, podrá gestionarlo desde su organización de producción como cualquier otro entorno sandbox.

Para duplicar un entorno sandbox utilizando la API de herramientas, especifique el Id. de un SandboxInfo en el campo `SourceId` en su objeto SandboxInfo.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Duplicación de entorno sandbox (Beta)

IdeaExchange: Capacidad de actualización entre entornos de sandbox

Salesforce CLI: Nuevos comandos e instalación más sencilla

Utilice la interfaz de línea de comandos de Salesforce (CLI) para crear fácilmente entornos para desarrollo y pruebas, sincronice código fuente, ejecute pruebas y controle el ciclo de vida completo de aplicaciones. Estas funciones nuevas y con cambios están disponibles cuando Salesforce CLI v42 se presenta el 10 de febrero de 2018.

Realizamos cambios en Salesforce CLI de forma habitual. Lea las notas de la versión semanales para conocer actualizaciones recientes en la versión 42 de la CLI o en la versión anterior (41).

Estos comandos y parámetros cambiaron en la versión 42 de Salesforce CLI o durante las actualizaciones semanales después de que publicáramos la versión 41 de la Referencia de comandos de la CLI de Salesforce. Para obtener más información, consulte la versión 42 de la Referencia de comandos de la CLI de Salesforce.

Nuevos comandos

`force:apex:trigger:create`
Crea archivos fuente de estructura de desencadenadores de Apex

`force:auth:logout`
Cierra la sesión en organizaciones que autorizó previamente.

`force:package2:update`
Actualiza un paquete de segunda generación.

Comandos cambiados

`force:project:create`
Genera un archivo `.forceignore` de muestra en su nuevo proyecto.

Nuevos parámetros

`force:apex:test:run: -t | --tests`
Ejecuta métodos individuales de clases de prueba de Apex.

`force:apex:test:run: -y | --synchronous`
Ejecuta pruebas desde una única clase de Apex de forma síncrona.

`force:schema:sobject:describe: -t | --usetoolingapi`
Ejecuta la API de herramientas.

`force:package2:version:create: -s | --buildinstance`
La instancia donde se creará la versión del paquete, como por ejemplo, NA50.

`force:package2:version:create`: `-e` | `--nonamespace`
Crea el paquete sin espacio de nombres.

`force:package2:version:update`: `-p` | `--noprompt`
No realiza una solicitud para confirmar el establecimiento de la versión del paquete como publicada.

`force:data:record:create`, `force:data:record:delete`, `force:data:record:get`, `force:data:record:update` y `force:data:soql:query`: `--perfloglevel` (sin nombre corto)
Obtiene datos sobre mediciones de desempeño de la API desde el servidor.

Parámetros cambiados

`force:data:bulk:upsert`: `-i` | `--externalid`
Cambió de ser opcional a obligatorio.

Cambios en la instalación y la configuración

El complemento `salesforcedx` está vinculado con la CLI.
Cuando instala la CLI, también obtiene el complemento. Para comprobar la versión del complemento `salesforcedx` principal instalado, utilice el parámetro `--core`:

```
sfdx plugins --core
```

La variable de entorno SFDX_DISABLE_ENCRYPTION ya no se admite.
La variable quedó en desuso en la versión anterior.

ISVforce: Mejoras de actualizaciones mediante envío

Las herramientas de ISVforce facilitan la tarea de distribuir y gestionar soluciones de AppExchange. El mantenimiento de sus paquetes gestionados es ahora más sencillo porque los conjuntos de valores globales y los conjuntos de valores estándar se comportan del mismo modo durante las actualizaciones mediante envío.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener el mismo comportamiento para conjuntos de valores globales y conjuntos de valores estándar en actualizaciones de paquetes gestionados
El comportamiento de los conjuntos de valores globales en actualizaciones de paquetes gestionados es ahora coherente con el comportamiento de conjuntos de valores estándar para un mantenimiento más sencillo.

Actualizar la lista de componentes en detalles de paquete según sea necesario
Los ISV con paquetes que incluyen más de 1.000 componentes pueden decidir cuándo actualizar la lista de componentes en los Detalles del paquete y evitar una larga espera mientras se carga esta página. La lista de componentes continúa actualizándose automáticamente para paquetes con menos de 1.000 componentes.

Cambiar el contacto principal del paquete
El nombre Contacto principal es visible para los ISV desde la página Actualización de paquetes mediante envío, donde inicialmente muestra el nombre de la persona que instaló el paquete en una organización de suscriptor. Anteriormente, no se podía cambiar. Si tiene el permiso Descargar paquetes de AppExchange, ahora puede seleccionar **Convertirse en contacto principal** desde la página Paquetes instalados para convertirse en el contacto principal para un paquete.

Eliminar archivos de paquetes desusados

Los ISV pueden ahora solicitar que Salesforce elimine archivos zip para antiguas versiones de un paquete gestionado, si es necesario por razones de privacidad de datos.

Crear organizaciones borrador de Partner Edition

Al crear organizaciones borrador desde Dev Hub en una organización de negocio de socios, los socios deben tener acceso a estas ediciones: Partner Developer, Partner Enterprise, Partner Group y Partner Professional. Esta función está disponible cuando Salesforce CLI v42 se presenta el 10 de febrero de 2018.

El estado de aprobación del paquete aparece antes de la instalación

Durante el proceso de instalación del paquete, una notificación informa los usuarios de si el Programa de socios de AppExchange autorizó su paquete. La notificación aparece si el paquete no pasó la revisión de seguridad o no está autorizado para su distribución por otro motivo. Si el Programa de socios de AppExchange aprobó y autorizó su paquete, no mostramos la notificación.

CONSULTE TAMBIÉN

Utilizar sesiones de depurador de cliente ISV gratuitas junto con sesiones de depurador de Apex adquiridas

Obtener el mismo comportamiento para conjuntos de valores globales y conjuntos de valores estándar en actualizaciones de paquetes gestionados

El comportamiento de los conjuntos de valores globales en actualizaciones de paquetes gestionados es ahora coherente con el comportamiento de conjuntos de valores estándar para un mantenimiento más sencillo.

Modificamos el comportamiento de los conjuntos de valores globales en actualizaciones de paquetes gestionados para coincidir con el comportamiento de conjuntos de valores estándar.

- Los nombres de etiqueta y API para valores individuales no cambia en organizaciones de suscriptor. Este comportamiento es nuevo en esta versión.
- Los nuevos valores no se agregan a las organizaciones de suscriptor.
- La configuración de los valores Activo e Inactivo en las organizaciones de suscriptor no cambia.
- Los valores predeterminados en las organizaciones de suscriptor no cambian.
- Los nombres de etiquetas del conjunto de valores globales cambia si la actualización del paquete incluye un nuevo valor de etiqueta.

EDICIONES

Disponible en: **Group Edition**, **Professional Edition**, **Enterprise Edition**, **Performance Edition**, **Unlimited Edition** y **Developer Edition**

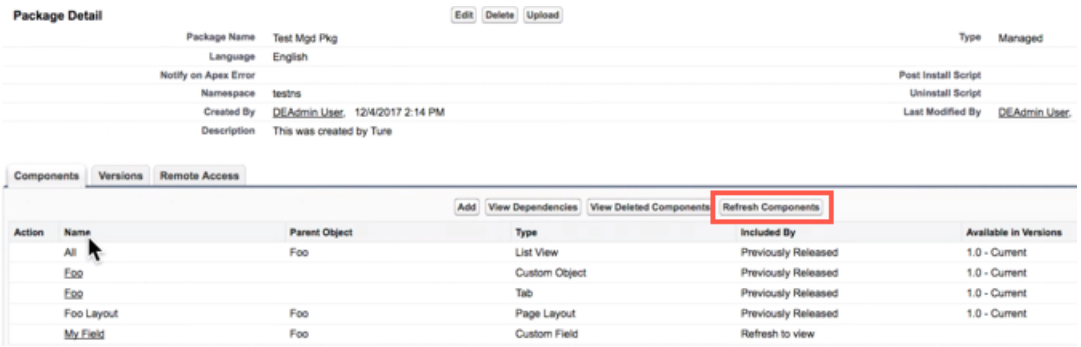
Actualizar la lista de componentes en detalles de paquete según sea necesario

Los ISV con paquetes que incluyen más de 1.000 componentes pueden decidir cuándo actualizar la lista de componentes en los Detalles del paquete y evitar una larga espera mientras se carga esta página. La lista de componentes continúa actualizándose automáticamente para paquetes con menos de 1.000 componentes.

Los componentes de paquetes dependen a menudo de otros componentes que no siempre se agregan al paquete de forma explícita. Cada vez que cambia un paquete, Salesforce comprueba dependencias y muestra los componentes como miembros del paquete. El gestor de paquetes comprueba automáticamente dependencias y muestra la relación de componentes con el paquete en la columna Incluir por de los detalles del paquete.

Si su paquete gestionado contiene 1.000 componentes o más, la página Detalles del paquete muestra ahora una opción Actualizar componentes. Anteriormente, la lista se actualizaba cada vez que abría un paquete existente, causando un atraso mientras se comprueban cambios para rellenar la columna Incluido por.

Haga clic en **Actualizar componentes** si el paquete tiene componentes nuevos o modificados y espere a que se actualice la lista.



Cambiar el contacto principal del paquete

El nombre Contacto principal es visible para los ISV desde la página Actualización de paquetes mediante envío, donde inicialmente muestra el nombre de la persona que instaló el paquete en una organización de suscriptor. Anteriormente, no se podía cambiar. Si tiene el permiso Descargar paquetes de AppExchange, ahora puede seleccionar **Convertirse en contacto principal** desde la página Paquetes instalados para convertirse en el contacto principal para un paquete.

Eliminar archivos de paquetes desusados

Los ISV pueden ahora solicitar que Salesforce elimine archivos zip para antiguas versiones de un paquete gestionado, si es necesario por razones de privacidad de datos.

Crear organizaciones borrador de Partner Edition

Al crear organizaciones borrador desde Dev Hub en una organización de negocio de socios, los socios deben tener acceso a estas ediciones: Partner Developer, Partner Enterprise, Partner Group y Partner Professional. Esta función está disponible cuando Salesforce CLI v42 se presenta el 10 de febrero de 2018.

Para obtener más información, consulte Ediciones de organización borrador compatibles para socios en la *Guía de ISVforce*.

EDICIONES

Disponible en: Salesforce Classic y Lightning Experience

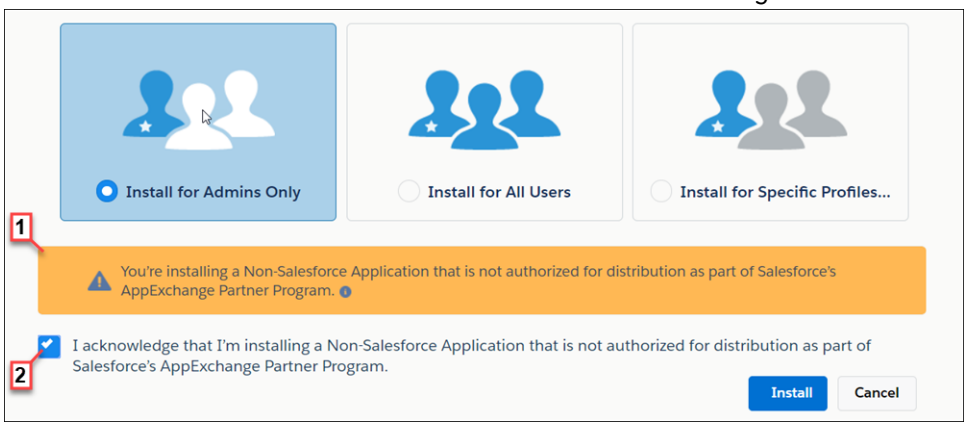
Dev Hub está disponible en: **Enterprise Edition**, **Performance Edition** y **Unlimited Edition**

Las organizaciones borrador están disponibles en: **Developer Edition**, **Enterprise Edition**, **Group Edition** y **Professional Edition**

Organizaciones borrador específicas de socios disponibles en: **Partner Developer Edition**, **Partner Enterprise Edition**, **Partner Group Edition** y **Partner Professional Edition**

El estado de aprobación del paquete aparece antes de la instalación

Durante el proceso de instalación del paquete, una notificación informa los usuarios de si el Programa de socios de AppExchange autorizó su paquete. La notificación aparece si el paquete no pasó la revisión de seguridad o no está autorizado para su distribución por otro motivo. Si el Programa de socios de AppExchange aprobó y autorizó su paquete, no mostramos la notificación.



La notificación aparece cuando los clientes configuran los ajustes de instalación del paquete (1). Antes de que los clientes instalen el paquete, deben confirmar que comprenden que el paquete no está autorizado para la distribución (2).

Para obtener información acerca del Programa de socios de AppExchange y sus requisitos, visite la Comunidad de socios de Salesforce.

Mensajería de negocios: Mejoras de cambio de captura de datos, Eventos de plataforma de gran volumen y Mejor gestión de conexión en API de transmisión

Use eventos para simplificar la comunicación entre los sistemas de negocio. Con la versión piloto de la función de cambio de captura de datos, podrá recibir notificaciones en tiempo real de los cambios de registro de Salesforce. Con la versión piloto de los eventos de plataforma de gran volumen, podrá entregar y recibir millones de eventos de cliente de manera eficiente.

EN ESTA SECCIÓN:

Gestionar conexiones no válidas en API de transmisión

Un cliente de API de transmisión recibe ahora una notificación cuando se invalida la autenticación de cliente. Tras recibir el error, el cliente puede volver a autenticar y conectar para recibir nuevos eventos. De lo contrario, el cliente no recibe eventos. Este cambio se aplica a todas las versiones de API.

Gestionar conexiones no válidas en API de transmisión

Un cliente de API de transmisión recibe ahora una notificación cuando se invalida la autenticación de cliente. Tras recibir el error, el cliente puede volver a autenticar y conectar para recibir nuevos eventos. De lo contrario, el cliente no recibe eventos. Este cambio se aplica a todas las versiones de API.

EDICIONES

Disponible en: **Performance Edition**, **Unlimited Edition**, **Enterprise Edition** y **Developer Edition**

Un cliente de API de transmisión utiliza CometD y el protocolo Bayeux para suscribirse a eventos, incluyendo eventos PushTopic, eventos genéricos y eventos de plataforma. La autenticación de cliente se puede tornar inválida en ocasiones, por ejemplo, cuando el se revoca el token de OAuth o un administrador de Salesforce invalida la sesión. Un administrador puede revocar un token de OAuth o eliminar una sesión de Salesforce para evitar que un cliente reciba eventos. En ocasiones, un cliente puede invalidar sin quererlo su autenticación cerrando sesión en una sesión de Salesforce.

La API de transmisión valida con regularidad el token de OAuth o Id. de sesión mientas el cliente está conectado. Si el token o la sesión ya no es válido, se envía un mensaje de Bayeux en el canal `/meta/connect` con un valor de error de `401::Authentication invalid`. El mensaje contiene el valor `reconnect=none` en el campo `advice`.

Nota: Si el token de OAuth o sesión no se envía en el encabezado de la solicitud, el texto del mensaje de error 401 es `401::Request requires authentication`.

Ejemplo: El mensaje de respuesta de error que se envía en el canal `/meta/connect` es similar al siguiente.

```
{
  "clientId": "1q1ib66fvm7kli1gfoauu95i78g",
  "advice": {
    "reconnect": "none",
    "interval": 0
  },
  "channel": "/meta/connect",
  "id": 7,
  "error": "401::Authentication invalid",
  "successful": false
}
```

Si se requiere al cliente realizar una nueva solicitud de protocolo de enlace debido a una conexión fallida, el error de autenticación se envía en el canal `/meta/handshake`. La solicitud de protocolo de enlace falla con un error `403::Handshake denied` en la respuesta. El error `401::Authentication invalid` está anidado en la propiedad `ext` en la respuesta.

Ejemplo: El mensaje de respuesta de error que se envía en el canal `/meta/handshake` es similar al siguiente.

```
{
  "ext": {
    "sfdc": {
      "failureReason": "401::Authentication invalid"
    }
  },
  "advice": {
    "reconnect": "none"
  },
  "channel": "/meta/handshake",
  "error": "403::Handshake denied",
  "successful": false
}
```

Nota: La autenticación de cliente no válida no incluye el vencimiento de la sesión de Salesforce. La sesión de Salesforce nunca vence en un cliente de CometD. Salesforce mantiene la ampliación del intervalo de tiempo de espera siempre que el cliente permanezca conectado.

Actualizaciones críticas

Esta versión incluye nuevas actualizaciones importantes para controladores de Apex de `@AuraEnabled`, comunidades y portales y las direcciones URL utilizadas para Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y archivos de contenido. Además, estamos aplicando la actualización importante que revoca el acceso de API desde `<lightning:container>`.

Para garantizar una transición sin problemas, cada actualización crítica tiene un periodo de participación, el cual finaliza en la fecha de activación automática que se muestra en la página Actualizaciones críticas de Configuración. Durante este periodo, puede activar y

desactivar manualmente la actualización con la frecuencia necesaria para evaluar la repercusión en la organización y modificar las personalizaciones afectadas. Una vez transcurrido el periodo de participación, la actualización se activa. Para obtener más información, consulte Responder a actualizaciones críticas.

Nuevas actualizaciones clave

Estas actualizaciones clave son nuevas en Spring '18.

Actualizar el nuevo formato de URL para Lightning Experience y la aplicación móvil de Salesforce (Actualización clave)
Estamos cambiando el formato de URL utilizado por aplicaciones estándar de Lightning Experience y la aplicación móvil de Salesforce. El nuevo formato de URL es más legible y trata el problema de ser dirigido a una ubicación inesperada al acceder a las URL de Lightning Experience antes de autenticar. Esta actualización no se aplica a comunidades y aplicaciones de consola de Lightning Experience.

Utilizar without sharing para controladores de Apex de @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización clave)
Esta actualización importante cambia el comportamiento de controladores de Apex de `@AuraEnabled` que no especifican `with sharing` o `without sharing` para tomar como valor predeterminado `without sharing`. Este cambio relaja a seguridad para controladores que no establecen el comportamiento de colaboración utilizando palabras clave. Es una mejor práctica utilizar **siempre** `with sharing` en controladores de Apex utilizados con componentes Lightning.

Ejecutar todas las entrevistas de flujo iniciadas automáticamente cuando se invocan en bruto (Actualización importante)
Cuando se invocan entrevistas de flujo en bruto, ahora se ejecutan todas. Anteriormente, cuando se invocaban múltiples entrevistas de flujo en bruto, solo se iniciaba y se ejecutaba la primera entrevista; las entrevistas restantes se descartaban.

Eliminar nombres de instancia de direcciones de URL para Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización clave)
Estamos estabilizando el nombre de host de direcciones URL de Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y archivos de contenido eliminando nombres de instancia de direcciones URL. Esta actualización clave se aplica a organizaciones con un Mi dominio implementado. Se activará automáticamente el 16 de marzo de 2019.

Activar el tema de la interfaz de usuario de la consola Lightning (Actualización clave)
Esta actualización clave activa el tema de la interfaz de usuario exclusivo de la consola Lightning `Theme4u` y se activará automáticamente el 5 de octubre de 2018. Actualmente, `$User.UITheme` o `$User.UIThemeDisplayed` devuelve `Theme4d` para páginas de Visualforce en aplicaciones estándar de Lightning Experience y aplicaciones de la consola Lightning. Una vez activada la actualización clave, las aplicaciones de la consola Lightning devuelven `Theme4u`, permitiendo a las páginas de Visualforce diferenciar entre aplicaciones estándar de Lightning Experience y aplicaciones de la consola Lightning.

Actualizaciones clave aplicadas

El acceso de API para aplicaciones <lightning:container> está revocado (Actualización clave)
El acceso de API para aplicaciones `<lightning:container>` está revocado era una actualización clave para Winter '18 y se aplicará para todas las organizaciones el 10 de febrero de 2018. Las aplicaciones Lightning que utilizan `<lightning:container>` ya no tendrán acceso a las API de REST desde el iframe. Las aplicaciones aún pueden acceder a datos de organización a través de llamadas remotas de Apex.

Ayuda y capacitación

Actualizamos nuestra documentación sobre límites. Agregamos módulos de Trailhead, videos con instrucciones y presentaciones. También actualizamos nuestra documentación de Trust and Compliance.

EN ESTA SECCIÓN:

Encontrar información de asignaciones y límites rápidamente

Encuentre lo que necesite cuando lo necesite con más facilidad. Cuando busca una limitación específica de la edición, como el número de llamadas de API que recibe con Enterprise Edition, busque el término "asignación". ¿Busca un límite actual, como el tiempo de ejecución máximo para cada transacción de Apex? En este caso, utilice el término "límite".

Seleccionar enviar información de contacto con su comentario

Cuando proporciona comentarios a Salesforce mediante el menú Ayuda, puede elegir enviar su información de contacto.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Explorar funciones con Trailhead

¿Está buscando una buena forma de familiarizarse con Salesforce o descubrir una nueva función? Conozca Trailhead, una herramienta divertida, guiada e interactiva de aprender Salesforce. Puede seguir rutas de aprendizaje guiada para administradores o desarrolladores, o seleccionar su propia aventura con módulos autoguiados.

Ver videos (solo en inglés)

Creamos y actualizamos videos instructivos para ayudar a sus usuarios a aprender sobre las funciones nuevas y mejoradas de Salesforce.

Revisar la documentación de Trust and Compliance

Realizamos actualizaciones periódicas en Documentos de Salesforce Trust and Compliance.

Encontrar información de asignaciones y límites rápidamente

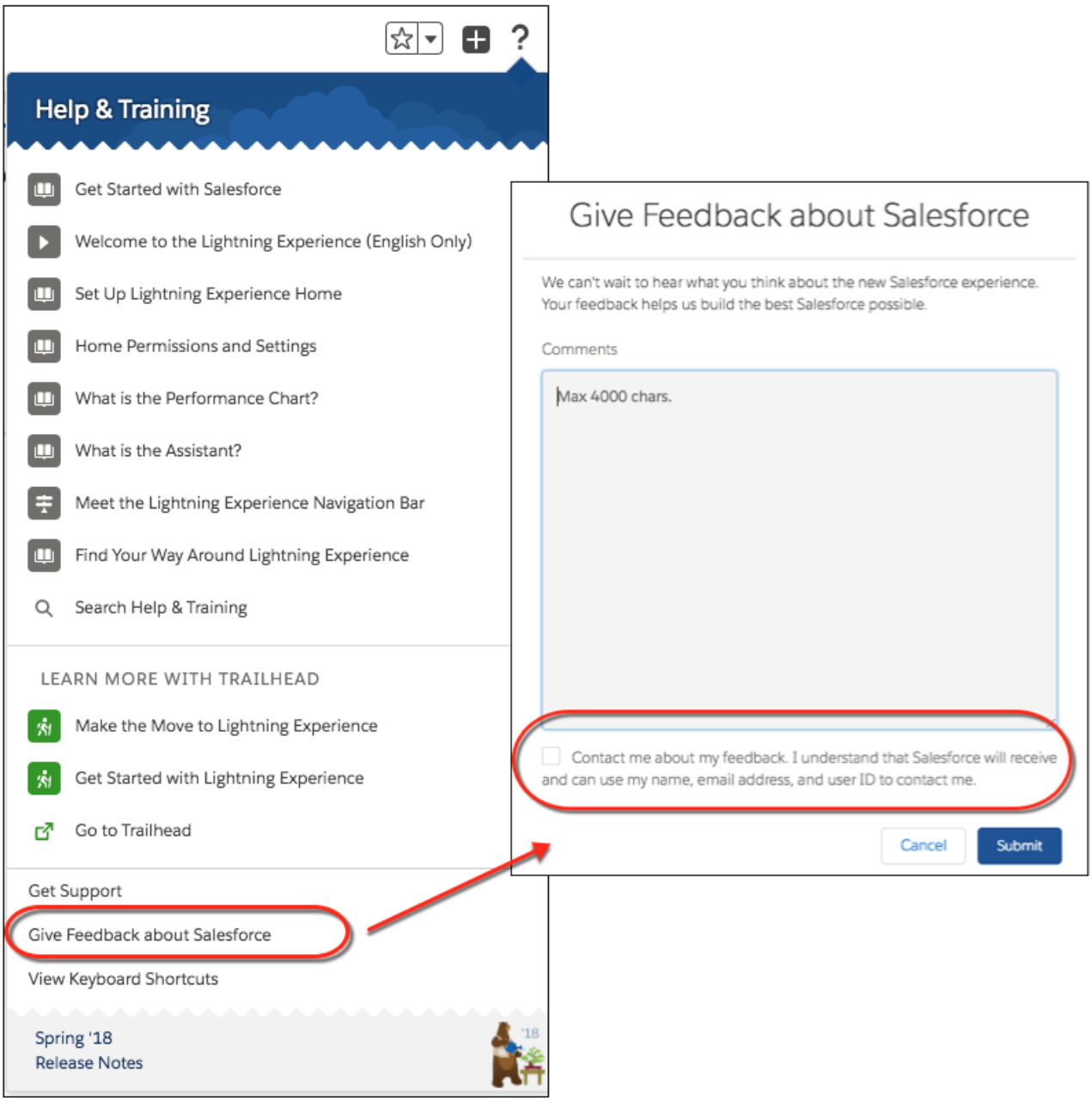
Encuentre lo que necesite cuando lo necesite con más facilidad. Cuando busca una limitación específica de la edición, como el número de llamadas de API que recibe con Enterprise Edition, busque el término "asignación". ¿Busca un límite actual, como el tiempo de ejecución máximo para cada transacción de Apex? En este caso, utilice el término "límite".

Colocamos la mayoría de la información de asignaciones y límites cerca de las áreas de función afectadas. Para revisar las asignaciones generales específica para su edición, comience por echar un vistazo a Asignaciones de edición y funciones de Salesforce. La Guía de referencia rápida de los límites de Salesforce es ahora también más reducida y más centrada en lo que necesitan los desarrolladores.

Seleccionar enviar información de contacto con su comentario

Cuando proporciona comentarios a Salesforce mediante el menú Ayuda, puede elegir enviar su información de contacto.Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience.

Siempre apreciamos los comentarios, y a veces deseamos hacer contacto con usted acerca de sus comentarios y preguntas. Cuando nos envía sus opiniones a través del vínculo de comentarios en el menú Ayuda, puede elegir incluir su información de contacto.



Explorar funciones con Trailhead

¿Está buscando una buena forma de familiarizarse con Salesforce o descubrir una nueva función? Conozca Trailhead, una herramienta divertida, guiada e interactiva de aprender Salesforce. Puede seguir rutas de aprendizaje guiada para administradores o desarrolladores, o seleccionar su propia aventura con módulos autoguiados.

Eche un vistazo a Trailhead en https://trailhead.salesforce.com y encuentre la ruta adecuada para usted. A continuación se describen los módulos más recientes.

Nuevos módulos

Aplicación Event Monitoring Analytics

Utilice una potente aplicación pregenerada para visualizar sus datos de registro de eventos de Salesforce.

Fundamentos de la aplicación Pedido de canal

Utilice la aplicación Pedido de canal para enviar y gestionar pedidos de clientes.

Desarrollo de plantillas de aplicaciones de Analytics

Utilice plantillas para distribuir aplicaciones de Einstein Analytics a socios y clientes.

Nuevos proyectos

Construir un componente de formato de tema personalizado para comunidades Lightning

Personalice su comunidad Lightning con un componente de formato de tema.

Ver videos (solo en inglés)

Creamos y actualizamos videos instructivos para ayudar a sus usuarios a aprender sobre las funciones nuevas y mejoradas de Salesforce.

- El nuevo video Take Control of Duplicates—Use Duplicate Rules and the Potential Duplicates Component (Utilizar reglas de duplicados y el componente Posibles duplicados) muestra cómo Salesforce le ayuda a mantener los registros duplicados bajo control. Salesforce alerta a los representantes de ventas sobre los duplicados de registros que ven, advierte a los representantes de ventas cuando están a punto de crear un duplicado o bloquea los nuevos duplicados en conjunto. Además, descubra cómo optimizar una regla de duplicados para campos personalizados y el flujo de trabajo de la compañía. Encontrará detalles adicionales en la publicación de blog complementaria Deal with Duplicates: Two Tactics to Use Today.
- El nuevo video Use Matching Rules to Hunt Down Duplicate Records (Utilizar reglas de coincidencia para encontrar registros duplicados) muestra qué hacer cuando las reglas de coincidencia estándar se saltan duplicados en sus datos. Cierre le brecha reglas de coincidencia personalizadas.
- El nuevo video How to Create a Custom Field (Salesforce Lightning) (Cómo crear un campo personalizado) le guía por el método de creación de un campo de lista de selección personalizado, desde la selección del tipo de campo correcto hasta la aplicación de la seguridad a nivel de campo.
- El nuevo video Salesforce Files in Lightning Experience (Archivos de Salesforce en Lightning Experience) proporciona una rápida lista de comprobación para ayudarle a trasladar sus notas de la interfaz Classic a Lightning Experience para una mejor experiencia para sus usuarios. Consulte también los blogs complementarios Pro Tip: Simplify File Management with Salesforce Files in Lightning Experience y Pro Tip: Boost Note-Taking with Enhanced Notes in Lightning Experience.
- El video actualizado Who Sees What: Object Access (Salesforce Lightning) (Quién ve qué: Acceso a objetos) contiene pasos para acceder a la interfaz de usuario del perfil mejorado a través de la nueva página Configuración de gestión de usuarios.
- El video actualizado Introduction to Analytics Explorer (Introducción a Analytics Explorer) trata los cambios realizados en Explorer en la versión Spring '18.
- El nuevo video Personalize, Collaborate, and Take Action from the Analytics Tab (Personalizar, colaborar y realizar acciones desde la ficha Analytics) le enseña cómo desglosar sus datos para responder a sus preguntas y luego colaborar y realizar acciones directamente desde la ficha Analytics.
- El nuevo video Build Unique Einstein Analytics Apps in the Analytics Studio (Construir aplicaciones de Einstein Analytics exclusivas en Analytics Studio) le muestra cómo construir aplicaciones a partir de cero para compartir los activos correctos de Analytics con los usuarios adecuados.

Revisar la documentación de Trust and Compliance

Realizamos actualizaciones periódicas en Documentos de Salesforce Trust and Compliance.

Infraestructura y subprocesadores

Los siguientes cambios se realizaron en la **Documentación de Infraestructura y subprocesadores**.

Salesforce

- **Ámbito**: Se actualizaron los servicios cubiertos por precisión y se realizaron cambios de conformidad en todo el documento. Se eliminó Sales Cloud Einstein del ámbito y se movió a un conjunto separado de documentación que también incluye Sales Cloud Einstein, Einstein Engagement Scoring y Einstein Vision y Language; por motivos de uniformidad, las descripciones en algunas secciones podrían variar del idioma original.
- **Almacenamiento de datos de clientes**: Se actualizaron ubicaciones de instancias de centro de datos de la Unión Europea.

Commerce Cloud

- Sin cambios sustanciales

Data.com

- **Ámbito:** Se actualizaron los servicios cubiertos por precisión y se realizaron cambios de conformidad en todo el documento.

Einstein Vision y Language

- Se sustituyó el documento Infraestructura y subprocesadores de Einstein Vision y Language independientes con un documento combinado que también incluye Sales Cloud Einstein, Einstein Engagement Scoring así como Einstein Vision y Language. Por motivos de uniformidad y para permitir la consolidación, las descripciones de ciertas secciones podrían variar del idioma original.

Einstein Engagement Scoring

- Se sustituyó el documento Infraestructura y subprocesadores de Einstein Engagement independientes con un documento combinado que también incluye Sales Cloud Einstein, Einstein Engagement Scoring así como Einstein Vision y Language. Por motivos de uniformidad y para permitir la consolidación, las descripciones de ciertas secciones podrían variar del idioma original.

Heroku

- Sin cambios sustanciales.

IoT Cloud

- Sin cambios sustanciales.

Marketing Cloud

- **Ámbito:** Se actualizaron los servicios cubiertos por precisión y se realizaron cambios de conformidad en todo el documento.

Pardot

- Sin cambios sustanciales

Salesforce DMP

- Se actualizó para reflejar los cambios de marca.

Notificaciones y Licencias

Los siguientes cambios se realizaron en la **Documentación de Notificaciones y Licencias**:

Salesforce

- Se actualizó para reflejar los cambios de marca.

Commerce Cloud

- Se agregaron las secciones Uso de recursos de datos, Usos restringidos y Cooperación.
- **Avisos sobre terceros**: Se actualizaron con funciones adicionales disponibles en Digital.

Data.com

- **Datos de Data.com**: Información actualizada.

Desk.com

- **Aplicaciones externas**: Información actualizada.

Einstein Analytics

- **Avisos sobre terceros:** Información actualizada.

Einstein Discovery

- **Avisos sobre terceros:** Información actualizada.

Einstein Engagement Scoring

- **Servicio cubierto**: Se actualizó el ámbito. Documento combinado con Sales Cloud Einstein y Einstein Vision y Language NLIs.
- **Avisos sobre terceros:** Información actualizada.

Einstein Vision y Language

- **Servicio cubierto**: Se actualizó el ámbito. Documento combinado con Sales Cloud Einstein y Einstein Engagement y Scoring NLIs.
- **Avisos sobre terceros:** Información actualizada.

ExactTarget

- Se actualizó para reflejar los cambios de marca.
- **Usos de información restringidos:** Información actualizada.

Heroku

- Se agregó la sección Interoperación con otros servicios.

IoT Cloud

- **Servicios cubiertos:** Información actualizada.
- Se agregó la sección Interoperación con otros servicios.

LiveMessage

- **Usos de información restringidos:** Información actualizada.

Marketing Cloud (Radian6, Social Studio, Social.com)

- **Avisos sobre terceros:** Información actualizada.

Pardot

- Sin actualizaciones.

Inteligencia predictiva

- Se actualizó para reflejar los cambios de marca.

Quip

- **Plataformas externas**: Se cambió el nombre de la sección y se actualizó la información.

SalesforceIQ

- **Proveedores de enriquecimiento de contacto:** Información actualizada.

- **Aplicaciones externas**: Información actualizada.
- **Software distribuido**: Se agregaron vínculos directos a Salesforce Inbox EULA para iOS y Android.
- **Avisos sobre terceros:** Información actualizada.

Sales Cloud Einstein

- **Servicio cubierto**: Se actualizó el ámbito. Documento combinado con Einstein Vision y Language y Einstein Engagement y Scoring NLIs.
- **Funciones de inteligencia de cuentas**: Información actualizada.
- **Software distribuido**: Se agregaron vínculos directos a Salesforce Inbox EULA para iOS y Android.

Salesforce DMP

- **Servicios cubiertos:** Se actualizó para reflejar los cambios de marca.
- **Usos de información restringidos y cumplimiento de programas de autorregulación:** Información actualizada.

Seguridad, privacidad y arquitectura

Los siguientes cambios se realizaron en la **Documentación de seguridad, privacidad y arquitectura**:

Salesforce

- **Ámbito**: Se actualizaron los servicios cubiertos por precisión y se realizaron cambios de conformidad en todo el documento. Se eliminó Sales Cloud Einstein del ámbito y se movió a un conjunto separado de documentación que también incluye Sales Cloud Einstein, Einstein Engagement Scoring y Einstein Vision y Language; por motivos de uniformidad, las descripciones en algunas secciones podrían variar del idioma original.
- **Almacenamiento de datos de clientes**: Se actualizaron ubicaciones de instancias de centro de datos de la Unión Europea.

Commerce Cloud

- Sin cambios sustanciales

Data.com

- **Ámbito:** Se actualizaron los servicios cubiertos por precisión y se realizaron cambios de conformidad en todo el documento.

Einstein Vision y Language

- Se sustituyó el documento Infraestructura y subprocesadores de Einstein Vision y Language independientes con un documento combinado que también incluye Sales Cloud Einstein, Einstein Engagement Scoring así como Einstein Vision y Language. Por motivos de uniformidad y para permitir la consolidación, las descripciones de ciertas secciones podrían variar del idioma original.

Einstein Engagement Scoring

- Se sustituyó el documento Infraestructura y subprocesadores de Einstein Engagement independientes con un documento combinado que también incluye Sales Cloud Einstein, Einstein Engagement Scoring así como Einstein Vision y Language. Por motivos de uniformidad y para permitir la consolidación, las descripciones de ciertas secciones podrían variar del idioma original.

Heroku

- Sin cambios sustanciales.

IoT Cloud

- Sin cambios sustanciales.

Marketing Cloud

- **Ámbito:** Se actualizaron los servicios cubiertos por precisión y se realizaron cambios de conformidad en todo el documento.

Pardot

- Sin cambios sustanciales

Salesforce DMP

- Se actualizó para reflejar los cambios de marca.

Otros productos y servicios de Salesforce

Heroku

Heroku es una plataforma de aplicación basada en la nube para la creación e implementación de aplicaciones Web.

Para obtener información acerca de nuevas funciones, vaya al Heroku Changelog.

LiveMessage

LiveMessage permite a sus agentes de servicio recibir mensajes de texto entrantes de sus clientes en la misma línea fija o número gratuito que los clientes utilizan para llamar. Los agentes también inician mensajes de texto saliente a sus clientes para comunicaciones proactivas, reuniéndose con sus clientes dondequiera que estén.

Para obtener información acerca de nuevas funciones, vaya a la página de la versión de LiveMessage.

Success Cloud

Los expertos certificados, los consultores y las herramientas innovadoras de Salesforce Success Cloud están aquí para ayudar con servicios profesionales, asesoramiento prescriptivo y experiencia en cada etapa de su trayectoria.

ÍNDICE

A

Activos de contenido, Usuarios estándar 306, 317
Activos públicos 308
Aplicación móvil Salesforce 321–322, 328, 330–331, 333
Archivos de activos, Archivos 317
Archivos de activos, Reglas de validación, Omitir
    desencadenadores 309, 320

B

Bibliotecas, Gestión de miembros de bibliotecas 318

C

Carga de archivos, Carga de archivos BPM, Diseñador de flujos de
    nube 308, 319, 337
Chatter 315
Componente Bibliotecas 286, 306

E

Einstein 84
Exploradores
    compatibilidad limitada 46–48
    configuración 46–48
    recomendaciones 46–48
    requisitos 46–48
    versiones compatibles 46–48

F

Flujo, Carga de archivos 361
Fuentes conectadas 309

G

Gestión de asignaciones 206

H

Herramientas de desarrollador 490–491

L

Lightning Experience
    compatibilidad de navegador 47
    navegadores compatibles 47
    requisitos 47
Lightning for Outlook 320

P

Publicar activos, Usuarios no autenticados 318

Q

Quip, registros de Salesforce, integración de Quip, 306, 319

R

Reportes
    Suscribir 213–215, 217–219, 221–224, 271

S

Salesforce Authenticator 321
Salesforce DX 490–491
Salesforce Knowledge 159–160
Salesforce Service Cloud 157
Salesforce1
    notificaciones distribuidas en menciones de grupos 329

T

Tableros
    Suscribir 220

V

Vista previa de archivos 307, 318