Salesforce Summer '18 – Versionshinweise

Salesforce, Summer '18

Neue Wege zum personalisierten Kundenerlebnis



@salesforcedocs

Letzte Aktualisierung: 04.06.2018

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

© Copyright 2000–2018 salesforce.com, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Salesforce ist eine registrierte Marke von salesforce.com, inc., ebenso wie andere Namen und Marken. Weitere in diesem Dokument erwähnte Marken sind möglicherweise Marken der jeweiligen Inhaber.

INHALT

Salesforce Summer '18 – Versionshinweise 1

Informationen zur Verwendung der Versionshinweise 3
Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht? 16
Unterstützte Browser 61
Salesforce allgemein 64
Lightning Experience 92
Lightning Essentials 104
Salesforce Einstein 107
Vertrieb 110
Service 186
Analysen 251
Communities 323
Chatter 365
Dateien 371
Mobiltelefon 378
Financial Services Cloud 386
Health Cloud 390
Anpassung 396
Sicherheit und Identität 442
Salesforce IoT 475
Entwicklung 476
Marketing 571
Wichtige Aktualisierungen 571
Inhalt der Dokumentation 572
Andere Salesforce-Produkte und -Services 578

Verzeichnis 579

Salesforce Summer '18 – Versionshinweise

Die Version Summer ’18 bietet stärker personalisierte und integrierte Kundenjourneys, ermöglicht Ihrem Team eine intelligentere Arbeitsweise und hebt Datenstatistiken für Ihre gesamte Organisation auf ein neues Niveau.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Informationen zur Verwendung der Versionshinweise

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

Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht?

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

Unterstützte Browser

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

Salesforce allgemein: Gesteigerte Produktivität in Lightning Experience mit mehr Möglichkeiten für Erkundungen, Wechsel und Personalisierung

Ermutigen Sie Benutzer zur Erkundung und zum Wechsel zu Lightning Experience mithilfe der Funktion zum automatischen Wechsel und Funktionsaufforderungen. Verfolgen Sie die Nutzung von Lightning Experience, um die Akzeptanz besser zu verstehen und zu optimieren. Sehen Sie mit kürzeren und einfacher lesbaren URLs vor dem Klicken, wohin Sie wechseln. Personalisieren Sie die Navigationsleiste in Lightning Experience mit weniger Klicks. Passen Sie die globale Suche mit Suchvorgängen auf Objektebene an und verwenden Sie Synonymgruppen, ohne diese erstellen zu müssen. Zeigen Sie mit detaillierteren Filtern in Listenansichten die Informationen an, die für Sie am wichtigsten sind. Organisieren Sie Datensätze mit themenbasierten Themen. Verbessern Sie Ihre Konsolenanwendung mit geführten Flows, besserer Link-Freigabe und mehr Lightning-Konsolen-JavaScript-APIs. Erhalten Sie Hilfe dazu, wie Sie die persönlichen Daten von Einzelpersonen schützen und privat halten.

Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche

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

Essentials: Sales und Service für kleine Unternehmen

Sind Sie bereit für neue Geschäftserfolge? Mit Salesforce Lightning Essentials können Sie die Vertriebs- und Serviceanforderungen Ihres Unternehmens ganz einfach an einem Ort verwalten. Wachsen Sie blitzschnell und verhelfen Sie Ihren Kunden zum Erfolg: mit Sales und Service Lightning Essentials.

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Wir geben Ihnen mehr vorkonfigurierte und benutzerdefinierte KI-Funktionen an die Hand, damit Sie das Potenzial der intelligentesten CRM-Lösung der Welt voll ausschöpfen können. Nachfolgend finden Sie die neuesten Möglichkeiten von Einstein, um vorauszusagen, was bei Ihnen als Nächstes passiert, und zu entscheiden, welche Schritte Sie ergreifen.

Vertrieb: Intelligente Prognose, verbesserte Kampagnenverwaltung und Lightning Dialer-Erweiterungen

Arbeiten Sie intelligenter mit den nun allgemein verfügbaren Einstein-Prognosen. Steuern Sie den Zugriff auf Kampagnenmitglieder und fügen Sie sie nach Account hinzu. Mithilfe der Lightning Dialer-Funktionen und anderer Tools können Sie die Leistung Ihrer Mitarbeiter steigern.

Service: Einstein Bots, Lightning-geführtes Engagement und Field Service in Lightning-Communities

Erleichtern Sie Ihrem Team die Arbeit mit Einstein Bots, um Routine-Kundenvorgänge wie Kennwortanforderungen abzufertigen. Führen Sie Ihre Agenten mit dem Lightning-geführten Engagement durch Prozesse, die aus mehreren Schritten bestehen, beispielsweise Anrufskripte, mit einer geordneten Liste von Flows direkt in der Konsole. Sie können Lightning-geführtes Engagement sogar zusammen mit Live Agent-Chats verwenden. Nutzen Sie zuverlässige Außendienstfunktionen, wie die Snap-in-Terminverwaltung (Beta), vollständigen Lightning-Community-Support und ein Optimierungstool zur Verarbeitung von Unterbrechungen. Freuen Sie sich über eine größere Auswahl zur Weiterleitung von Arbeitselementen an Agenten mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung für Omnikanal und der externen Weiterleitung für Omnikanal. Verwenden Sie Funktionen zur Verwaltung von Übersetzungen in Lightning Knowledge, wie beispielsweise parallele Vergleiche, intelligente Links für übersetzte Artikel und das Lightning Knowledge-Migrationstool. Verwalten Sie außerdem Kundenvorgänge mit Kundenvorgangsteams und E-Mail-Entwürfen effizienter.

Analysen: Berichte und Dashboards und Einstein Analytics

Für Berichte und Dashboards ist der Lightning Experience-Berichtsgenerator mit dieser Version allgemein verfügbar. Das Gleiche gilt für verbundene Berichte in Lightning Experience (Beta), optimierte Abonnements und vieles mehr. In Einstein Analytics sind Einstein Discovery-Empfehlungen in Salesforce-Objekten jetzt allgemein verfügbar, genauso wie die bedingte Formatierung in Dashboards und viele weitere neue Funktionen.

Communities: Vorgefertigte Themen, verankerte Posts und geschlossene Threads

Community Cloud schlägt in diesem Sommer dank der fantastischen neuen Funktionen hohe Wellen. Der Community-Generator enthält nun vorgefertigte Themen, d. h., Sie können das Erscheinungsbild Ihrer Community mit ein paar Klicks ändern. Sie können einige tolle neue Funktionen für Feeds hinzufügen. Dazu zählen beispielsweise das Verankern von Posts und das Schließen von Threads. Wer braucht schon einen Sommerurlaub, wenn Ihre Community so viel Freude macht?

Chatter: Trailhead-Badges in Benutzerprofilen, Links zu Datensätzen in Posts und Kommentaren, verankerte Posts und Community-Streams allgemein verfügbar

Benutzer können ihre gesammelten Trailhead-Badges jetzt auf ihren Profilseiten sehen. Sie können über einen Post oder Kommentar auf alle Arten von Datensätzen verweisen, die in Ihrer Organisation verfügbar sind. Verankerte Posts und Community-übergreifende Streams sind ab sofort allgemein verfügbar.

Dateien: Aktualisierte Bibliotheksverwaltung, Themen in Dateien und Quip-Lightning-Komponente

Freuen Sie sich auf einen reibungsloseren Workflow für Dateien. Verwalten Sie Bibliotheken direkt in Lightning Experience, einschließlich der Möglichkeit, Mitgliedschaften zu aktualisieren und leere Bibliotheken zu löschen. Integrieren Sie die Quip-Lightning-Komponente in Datensätze, damit Benutzer direkt darauf zugreifen können. Organisieren Sie Ihre Dateien anhand von Themen und finden Sie zuletzt angezeigte Dateien im Handumdrehen in der Dropdown-Liste mit den letzten Dateien.

Mobil: Unterwegs mehr erledigen

Mit den mobilen Salesforce-Anwendungen können Ihre Benutzer unterwegs produktiv bleiben. Es wurden u. a. Chatter-Erweiterungen, E-Mail-Benachrichtigungen für Kundenvorgänge sowie Themen für Aufgaben und Ereignisse hinzugefügt.

Financial Services Cloud: Verbesserungen bei Personenaccounts, angepasste Gruppenbeziehungsansichten, Rollup-Verbesserungen und Kompatibilität mit Salesforce Inbox und Pardot

Zeigen Sie konsolidierte anpassbare Kundenprofile mit Personenaccounts an, was nun für die Verwendung in der mobilen Salesforce-Anwendung, Berateranalysen und Partner- sowie Kunden-Communities zertifiziert ist. Zeigen Sie wichtige Kundenbeziehungen mit verbesserten Gruppenbeziehungsansichten an. Mit den verbesserten Rollups können Benutzer in der Ansicht "Primäre Gruppe" schnell Maßnahmen ergreifen und Opportunities gewinnen. Beschleunigen Sie das Laden von Daten, indem Sie Berechnungen des Typs "Rollup nach Suche" deaktivieren. Steigern Sie die Produktivität von Beratern und Bankangestellten in Financial Services Cloud mit Salesforce Inbox und Pardot. Und es gibt noch viel mehr, beispielsweise einen Berechtigungssatz "Kassiererzugriff" sowie Verbesserungen hinsichtlich der Nutzbarkeit und des barrierefreien Zugriffs.

Health Cloud: Modularere, einfachere EGA-Integration, Unterstützung von Field Service Lightning

Health Cloud unterstützt nun Field Service Lightning und Sie können aus einer Vielzahl sofort einsatzbereiter Möglichkeiten zum Senden und Empfangen von Daten elektronischer Gesundheitsakten (EGA) mithilfe des Standards HL7 Version 2 auswählen.

Anpassung: Mehr geniale Funktionen per Mausklick, externe Services und Uhrzeitfelder allgemein verfügbar, verbesserte Fehlerbehandlung

Mit der neuen Einstein-Pilotfunktion für die nächste beste Aktion können Sie Ihren ganz individuellen Weg hin zu einer intelligenteren Organisation einschlagen. Einige Funktionen, die bislang nur im Rahmen von Pilot- oder Beta-Programmen angeboten wurden, sind jetzt allgemein verfügbar: externe Services, benutzerdefinierte Uhrzeitfelder, Lightning-Komponenten als Flow-Aktionen und Flow-Phasen. Wenn Sie häufig Lightning-Seiten, Prozesse oder Flows verwenden, profitieren Sie nun von verbesserter Fehlerbehandlung.

Sicherheit und Identität: Neue Überprüfungs- und Anmeldemethoden, mehr E-Mail- und Feldverschlüsselung, Integritätsprüfungserweiterungen und einfachere Verwaltung von "Meine Domäne"

Sie können nun steuern, wie lange ID-Token und Überprüfungslinks gültig sind, und festlegen, dass sich Ihre Kunden mit Prüfcodes anmelden können. Verschlüsseln Sie mehr Felder, filtern Sie verschlüsselte Daten und übernehmen Sie mehr Kontrolle über Ihr Schlüsselmaterial. Sie können Ihren Wert für die Integritätsprüfung ohne Umschweife mit einer Note bewerten. Benennen Sie Ihre Subdomain um, ohne den Salesforce-Kundensupport zu kontaktieren.

Salesforce IoT: Fehlerbehebung bei Orchestrierungen mit Verfolgungen, Überwachen von Orchestrierungen mit dem Aktivitätsprotokoll

Mit der Salesforce IoT Explorer Edition können Sie Ereignisse von verbundenen Geräten nahezu in Echtzeit verarbeiten und bedeutungsvolle Interaktionen mit Ihren Kunden schaffen. Diese Version enthält eine neue Verfolgungsfunktion, mit der Sie Fehler bei neuen Orchestrierungen beheben können. Sie enthält auch ein Aktivitätsprotokoll zum Überwachen von Live-Orchestrierungen, um sicherzustellen, dass alles ordnungsgemäß funktioniert.

Entwicklung: Erstellen einer eigenen Salesforce-Anwendung

Mehr Intelligenz, neue und verbesserte Komponenten und APIs sowie coole Tools für die Entwicklung. Diese Verbesserungen helfen Ihnen beim Entwickeln von herausragenden Anwendungen, Integrationen und Paketen. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie Lightning-Komponenten, Visualforce, Apex oder unsere APIs mit Ihrer bevorzugten Programmiersprache verwenden.

Marketing: Lightning-Startseite, Google Analytics 360-Integration und andere Funktionen

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

Wichtige Aktualisierungen

Diese Version enthält neue wichtige Aktualisierungen für Prozesse, Flows, HTML-basierte E-Mail-Vorlagen und Sandbox-URLs. Außerdem verschieben wir eine wichtige Aktualisierung für Apex-Steuerfelder vom Typ `@AuraEnabled`.

Hilfe und Schulung

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

Andere Salesforce-Produkte und -Services

Informationen zur Verwendung der Versionshinweise

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

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

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

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnellerer Einblick in Bezug auf Neuerungen
Zeigen Sie mit unserem neuen Format für die Versionshinweise die wichtigsten Details zu jeder Funktion an oder nehmen Sie Änderungen vor. Sie wurde konzipiert, um Ihre Release Readiness-Planung zu vereinfachen. Hier werden die folgenden Fragen beantwortet: Was, wo, wann, wer, warum und wie. Es ist schneller für Sie, da Sie viel zu tun haben!

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

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

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

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

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

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

Schnellerer Einblick in Bezug auf Neuerungen

Zeigen Sie mit unserem neuen Format für die Versionshinweise die wichtigsten Details zu jeder Funktion an oder nehmen Sie Änderungen vor. Sie wurde konzipiert, um Ihre Release Readiness-Planung zu vereinfachen. Hier werden die folgenden Fragen beantwortet: Was, wo, wann, wer, warum und wie. Es ist schneller für Sie, da Sie viel zu tun haben!

Wo: Diese Änderung gilt für die gesamten Versionshinweise mit Ausnahme einiger Einträge im Abschnitt "Entwickler", in dem unsere APIs aufgeführt sind.

Wer: Das neue Format ist verfügbar für Sie und diejenigen, die die Versionshinweise verwenden, und hilft dabei, Neuerungen einzuplanen.

Warum: Die Versionshinweise sind eine wichtige Ressource, auf die Sie sich bei der Vorbereitung auf jede Version verlassen können, wenn sich Ihnen folgende Fragen stellen:

- Was ist neu oder anders?
- Wo gelten diese Änderungen?
- Wann erfolgen diese Änderungen?
- Wen betreffen diese Änderungen?
- Warum sollte ich mich um diese neuen Funktionen und Änderungen kümmern und was bedeuten sie für mich und meine Benutzer?
- Wie kann ich all das, was neu ist, einrichten?

Wie Sie sehen werden, enthalten nicht alle Themen Informationen zu allen sechs Punkten. Wenn beispielsweise eine neue, unter "Setup" enthaltene Option beschrieben wird, die verfügbar ist, sobald die Version veröffentlicht wird, ist der Abschnitt **Wann** nicht vorhanden, da Sie in diesem Abschnitt über Verzögerungen bei der Verfügbarkeit informiert werden.

Wie: Dieses neue Format steht Ihnen bereits zur Verfügung – keine Einrichtung erforderlich! Sie sehen es, wenn Sie sich die Versionshinweise der Version Summer '18 durchlesen. Möchten Sie sich mit Feedback zu unserem neuen Format einbringen oder dazu, wie Sie die Versionshinweise verwenden? Oder haben Sie Vorschläge für andere Verbesserungen, die Sie gerne sehen würden? Geben Sie uns Feedback. Bringen Sie Ihre Gedanken, Vorschläge und Ideen in unserer Umfrage zu den Salesforce-Versionshinweisen ein.

Verwenden von Filtern zum Abrufen der relevantesten Neuigkeiten

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

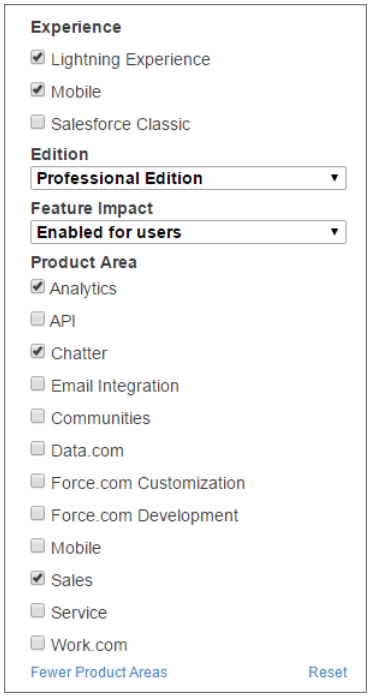
Erfahrung
Erfahren Sie, welche Funktionen in Lightning Experience, Mobile und Salesforce Classic verfügbar sind.

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

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

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

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



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

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

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

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

- Eine neue Service Cloud-Funktion ist in *beiden Desktop-Oberflächen* verfügbar, entsprechend lautet die Beschreibung im Abschnitt **Wo** des Versionshinweises "Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic".
- Eine neue Sales Cloud-Funktion ist *nur* in Lightning Experience verfügbar, entsprechend lautet die Beschreibung im Abschnitt **Wo** des Versionshinweises "Diese Änderung gilt nur für Lightning Experience".

Wenn eine *Schlüsselfunktion* auch in der Salesforce-Anwendung verfügbar ist, ist dies im Abschnitt **Wo** des Versionshinweises angegeben. Im Abschnitt "Mobil" finden Sie zudem eine vollständige Liste aller neuen Funktionen.

Ihr Wunsch ist uns Befehl!

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

IdeaExchange	Bereitgestellte Funktion
Salesforce allgemein	
Include Topics in Lightning (Einschließen von Themen in Lightning)	Organisieren von Datensätzen mit Themen (*teilweise bereitgestellt*)
Vertrieb	
Mass Email All Campaign Members from the Campaign view (Massen-E-Mail an alle Kampagnenmitglieder aus der Kampagnenansicht)	Senden von Listen-E-Mails an Kampagnenmitglieder
Lightning Experience - Lead and Contact List View - Campaign filter (Lightning Experience – Lead- und Kontaktlistenansicht – Kampagnenfilter)	Filtern von Lead- und Kontaktlistenansichten nach Kampagne
Forecast Based on Revenue/Quantity Schedule Date (Prognosen basierend auf dem Datum für Umsatz-/Mengenplan)	Genauere Umsatzprognose mithilfe der Prognosetypen "geplantes Datum" oder "Produktdatum" in Lightning Experience
Ability to Sort List Task List Views in Lightning (Möglichkeit zur Sortierung von Aufgabenlistenansichten in Lightning)	Mehr Möglichkeiten mit Aufgaben aus der Listenansicht
Make Task List Configurable in Tasks Page of Lightning Experience (Konfigurierbare Aufgabenlisten auf der Aufgabenseite in Lightning Experience)	
Support Custom List Views for Tasks Tab in Lightning Experience (Unterstützen von benutzerdefinierten Listenansichten für die Registerkarte "Aufgaben" in Lightning Experience)	
Task Subject Field as Picklist in Lightning (Aufgabenthemafeld als Auswahlliste in Lightning)	Erstellen vordefinierter Themen für Aufgaben und Ereignisse
Auto-Populate a Task Subject with a Template (Automatisches Vervollständigen eines Aufgabenthemas mit einer Vorlage)	
Ability to Assign Tasks in Lightning to Multiple Users (Möglichkeit der Zuweisung von Aufgaben in Lightning zu mehreren Benutzern)	Erstellen von Kopien einer Aufgabe für Kollegen
Create HTML Lightning Email Templates (Erstellen von Lightning-E-Mail-Vorlagen im HTML-Format)	Steigern der Effektivität der E-Mail-Vorlagen mit HTML
Create Quality HTML Email Templates with Editable Regions (Erstellen von hochwertigen E-Mail-Vorlagen im HTML-Format mit bearbeitbaren Bereichen)	
Lightning Email Template Management (Verwalten von Lightning-E-Mail-Vorlagen)	Zentrales Verwenden von Lightning-E-Mail-Vorlagen
Manage Public Templates Without View and Setup Configuration (Verwalten von öffentlichen Vorlagen ohne Ansichts- und Setup-Konfiguration)	
Visualforce Email Templates in Lightning Experience (Visualforce-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience)	Verwenden Ihrer Visualforce-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience

IdeaExchange	Bereitgestellte Funktion
Mass Email All Campaign Members From the Campaign View (Massen-E-Mail an alle Kampagnenmitglieder aus der Kampagnenansicht)	Senden von Listen-E-Mails an Kampagnen und Kampagnenmitglieder
Relate Mass Emails to Other Records, Such as Account, Opportunity, and Campaign (Verbinden von Massen-E-Mails mit anderen Datensätzen wie Account, Opportunity und Kampagne)	
Enable Drag and Drop Functionality for Lightning Calendar (Ermöglichen von Ziehen und Ablegen in Lightning-Kalendern)	Aktualisieren von Kalendereinträgen durch Ziehen in Lightning Experience
Access Person Account Setup in Lightning (Zugreifen auf Setup für Personenaccouts in Lightning)	Einrichten von Personenaccounts in Lightning Experience
Enable Product Schedule in Lightning Experience (Aktivieren des Produktplans in Lightning Experience)	Produkte: Verwenden von Plänen in Lightning Experience
Path on Contacts (Pfad für Kontakte)	Erfolgreiche Mitarbeiter dank des Pfads für Kontakte
Berichte und Dashboards	
Nesting Folders / Sub-folders for Reports and Dashboards (Verschachteln von Ordnern/Unterordnern für Berichte und Dashboards)	Organisieren Ihrer Berichts- und Dashboard-Ordner in Lightning Experience
Display Currency in Dashboard Tables (Anzeigen von Währungen in Dashboard-Tabellen) und Display Whole Units in Lightning Experience Dashboards (Anzeigen von ganzen Einheiten in Lightning Experience-Dashboards) und Show Values in Line Charts in Lightning Experience (Anzeigen der Werte in Liniendiagrammen in Lightning Experience)	Diagrammerweiterungen für Dashboards in Lightning Experience
Filter by "Old Value" and "New Value" in Field History Reports (Filtern nach alten und neuen Werten in Feldverlaufsberichten)	Filtern von Feldverlaufsberichten nach alten und neuen Werten
Printable View for Lightning Experience Reports (Druckvorschau für Lightning Experience-Berichte) und Export Report Details (Exportieren von Berichtsdetails)	Exportieren von Berichten, Beibehalten der Formatierung
Add "Last Run Date" to Reports Tab and Dashboards Tab (Hinzufügen von "Datum der letzten Ausführung" zu den Registerkarten "Berichte" und "Dashboards")	Erweitern Ihrer Berichts- und Dashboard-Ansicht in Lightning Experience
Group Report Data by Dates in Lightning Experience (Gruppieren von Berichtsdaten nach Datumsangaben in Lightning Experience)	Gruppieren von Berichten nach benutzerdefinierter Datumsgranularität
Service	

IdeaExchange	Bereitgestellte Funktion
Path on Work Orders (Pfad für Arbeitsaufträge)	Leiten Sie Ihr Team mit dem Pfad für den Außendienst
Auto Save Email Drafts (Automatisches Speichern von E-Mail-Entwürfen)	Hilfe für Benutzer durch private E-Mail-Entwürfe für Kundenvorgänge
Save Draft Emails (Speichern von E-Mail-Entwürfen)	Hilfe für Benutzer durch private E-Mail-Entwürfe für Kundenvorgänge
Communities	
Anpassung	
Add Date/Time Field Type to Visual Workflow (Hinzufügen des Felds vom Typ "Datum/Uhrzeit" zu Visual Workflow)	Erfassen von Datums-/Uhrzeitwerten in Flow-Bildschirmen
Size of Collections in Flow (Größe der Sammlungen im Flow)	Aktualisieren aktiver Phasen und Sammlungen mit neuen Zuweisungsoperatoren
Better Debugging Capability for Visual Workflows and Workflow Triggers (Bessere Debugging-Funktionalität für visuelle Workflows und Workflow-Auslöser) GUI Testing/Debugging for Process Builder & Flows (GUI-Tests/-Debugging für Prozessgenerator und -Flows)	Debugging Ihrer Flows im Cloud-Flow-Designer
Prozessgenerator: Fehlermeldungen	Vereinfachte Prozessfehler für Benutzer
Include the Organization Id in Flow Instance Error Emails (Hinzufügen der Organisations-ID in E-Mails zu fehlerhaften Flow-Instanzen)	Abrufen des Namens der Organisation mit einem Fehler bei einem Flow oder Prozess
Choose Who To Send Flow Fault Emails and Process Builder Error Emails To (Auswahl der Empfänger von E-Mails zu Flow- und Prozessgeneratorfehlern)	Steuern der Empfänger von E-Mails zu Flow- und Prozessfehlern
Ability to Change the From Email Address in Approval Processes (Fähigkeit der Änderung der "Von-E-Mail-Adresse" in genehmigten Prozessen)	Überschreiben des Absenders für E-Mail-Benachrichtigungen zu Genehmigungsanfragen
Custom Time Field (Benutzerdefiniertes Uhrzeitfeld)	Feldtyp "Uhrzeit" zur Zeitverfolgung (allgemein verfügbar)
Flow Designer Needs a Simple Way to "End" a Flow by Navigating to a Record (Flow-Designer benötigt eine einfache Möglichkeit zum "Beenden" eines Flows durch Aufrufen eines Datensatzes)	Verwenden von Lightning-Komponenten als Flow-Aktionen (allgemein verfügbar)
Process Builder - All or None (Prozessgenerator – Alles oder Nichts)	Aktivieren der Teilspeicherung für Erstellungs- und Aktualisierungsvorgänge in Prozessen (wichtige Aktualisierung)
An AppExchange Category to Show Which Apps Work with Person Accounts (AppExchange-Kategorie zum Anzeigen von Anwendungen für Personenaccounts)	AppExchange: Neue Filter und Profilverbesserungen
Entwicklung	

IdeaExchange	Bereitgestellte Funktion
Add "Switch" or "Case" Statement to Apex (Hinzufügen der Anweisung "Switch" oder "Case" zu Apex)	Vereinfachen Ihres Codes mit der Apex-Switch-Anweisung
Get RecordTypeInfos by API name method (Abrufen von Informationen zum Datensatztyp mittels einer Methode für API-Namen)	Leichteres Abrufen des Entwicklernamens für Datensatztypen
Count the SOQL count() query as a single row query method (Methode zum Zählen einer Abfrage des Typs "SOQL count()" als Abfrage einer einzelnen Zeile)	Die Funktion SOQL Count() zählt nicht mehr (in so hohem Maße) für die Obergrenzen
Add support for clearing PageMessages via Apex (Hinzufügen von Unterstützung zum Löschen von PageMessages über Apex)	Löschen von Meldungen auf Visualforce-Seiten während des Tests
Run Compile All Classes after package installation and upgrades (Kompilieren aller Klassen nach Paketinstallationen und -Upgrades)	Kompilierung bei Bereitstellung (allgemein verfügbar)
Apex usage limit 3,000,000 characters can be increased (Obergrenze für die Apex-Nutzung von 3.000.000 Zeichen kann erhöht werden)	Größenbeschränkung für Apex-Code wurde erhöht
A Trigger Context Enum to represent the current operation and before/after state (Eine Auslöser-Kontextenumeration zur Darstellung der aktuellen Operation und des vorherigen/zukünftigen Status)	Neue Apex-Enumerationen
Use Custom Metadata Types in Formulas/Validation Rules (Verwenden von benutzerdefinierten Metadatentypen in Formeln/Validierungsregeln)	Aktualisieren mehrerer Validierungsregeln mit benutzerdefinierten Metadatentyp-Datensätzen (allgemein verfügbar)

Weitere Ressourcen

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

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

Versionshinweis – Änderungen

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

13. Juni 2018

Sichere Themen für Salesforce-Sites und -Portale (wichtige Aktualisierung)
Versionshinweis für eine wichtige Aktualisierung hinzugefügt, mit der Themen für externe Benutzer in Salesforce-Sites und -Portalen, die vor Summer '13 erstellt wurden, deaktiviert werden.

Aktualisierung abhängiger Auswahllisten in Winter '19
Neuer Versionshinweis zur Ankündigung anstehender Änderungen in der nächsten Version.

6. Juni 2018

Neuigkeiten in Salesforce für Android und iOS
Ankündigung der allgemeinen Verfügbarkeit der Version 16.0 von Salesforce für Android und iOS in der Woche vom 11.06.2018. Erfahren Sie alles zu den neuen Verbesserungen für Ihre Benutzer.

Service Cloud Mobile: Kundenvorgangsverwaltung für unterwegs (Beta)
Service Cloud Mobile-Anwendung als Beta-Version statt allgemein verfügbar.

Salesforce Console-API
Versionshinweis zur Ankündigung der in Lightning Experience unterstützten Omnikanal-Methoden hinzugefügt.

Konvertieren von JavaScript-Schaltflächen in Lightning-freundliche Lösungen mit dem Lightning Experience Configuration Converter (GA)
Versionshinweis zur Ankündigung dieser neuen allgemein verfügbaren Funktion hinzugefügt.

Unterbinden der Anzeige nicht unterstützter Optionen in der Feldauswahl des Prozessgenerators
Der Prozessgenerator zeigt nur noch die unterstützten Optionen in der Feldauswahl an.

Neue Hinweise in Engagement Studio
Versionshinweis zu neuen Warnhinweisen in Engagement Studio hinzugefügt.

Änderung der Twitter-Richtlinien für Posts
Versionshinweis zu einer neuen Einschränkung für die Freigabe von Pardot-Posts in Twitter hinzugefügt.

Ermöglichen, dass potenzielle Kunden Engagement-Programme wiederholen (Beta)
Versionshinweis über das Wiederholen von Engagement-Programmen (Beta) hinzugefügt.

Viel Spaß mit Emojis in E-Mails
Versionshinweis zur Unterstützung für Emojis in E-Mail-Texten und Betreffzeilen hinzugefügt.

E-Mail-Vorschau aus der Perspektive eines potenziellen Kunden
Versionshinweis zur Funktion "Vorschau als" für Pardot-E-Mails hinzugefügt.

Field Service für Mobilgeräte: Android 4.0
Field Service für Mobile Android 4.0 wird Mitte Juli 2018 veröffentlicht, nicht Ende Juni.

Aktivieren des Clickjack-Schutzes für Visualforce-Seiten in der Salesforce Classic-Konsole
Weitere Details zur Aktivierung des Clickjack-Schutzes für Visualforce-Seiten hinzugefügt.

Einstein-Prognosegenerator: Benutzerdefinierte künstliche Intelligenz ohne Code (Beta)
Versionshinweis für diese Beta-Funktion und einen weiteren damit verbundenen Versionshinweis Anzeigen von Einstein-Prognosen am gewünschten Ort (Beta) hinzugefügt.

Neue Lightning-Navigations-APIs für Lightning-Komponenten
Erklärt, welche Container neue Navigations-APIs unterstützen.

Erleichtertes Anmelden Ihrer externen Benutzer bei Ihrer Community dank der Anmeldung ohne Kennwort
Sicherheitswarnung zur Verwendung von SMS-Prüfcodes und Anmeldungen ohne Kennwort hinzugefügt.

Verwenden von Pardot in Französisch, Deutsch und Spanisch (EU) (Beta)
Versionshinweis für diese Beta-Funktion hinzugefügt.

Community-Mitgliedern erlauben, Knowledge-Artikel zu verfassen
Erklärt, dass Community-Mitglieder Artikel mit der API erstellen können.

Kompilierung bei Bereitstellung (allgemein verfügbar)
Ortsangabe für die Option zum Kompilieren bei der Bereitstellung korrigiert: Die Option befindet sich in "Setup" unter "Apex-Einstellungen".

Präzisere Batcherstellung für geplante Aktionen und Flow-Interviews hilft beim Vermeiden von Laufzeitfehlern
Apex-Obergrenze von 100 SOQL-Abfragen pro Stunde in 100 SOQL-Abfragen pro Transaktion geändert.

Lösen von Problemen mit gescannten PDF-Vorschauen
Diese Funktion ist jetzt allgemein verfügbar, sodass sich Administratoren jetzt nicht mehr zur Aktivierung an Salesforce wenden müssen.

Hinzufügen eines Felds mit einer eindeutigen ID zum Ereignistyp "Unsichere externe Datenbestände"
Informationen zu einem neuen API-Feld hinzugefügt.

Geänderte Objekte
Hinzugefügt, dass die Abfragezeichenfolge zur Blockerstellung für Primärschlüssel der Bulk-API jetzt das Objekt "CaseHistory" unterstützt.

Ausrichten von Sales und Marketing auf einer einzigen Plattform mit Pardot für Lightning (Beta)
Versionshinweis für diese Beta-Funktion hinzugefügt.

Mehr Filteroptionen auf der Aktivitätszeitachse
Hinzugefügt, dass für die Aktivitätszeitachse nicht mehr die Bezeichnung "Aktivitätszeitachse" angezeigt wird.

Salesforce CLI: Unterstützung für die Plugin-Entwicklung, optimierte Paketerstellungsbefehle und verbesserte Debug-Protokollierung
Informationen zu neuen Funktionen, zu geänderten Befehlen und Parametern und zur Plugin-Entwicklung für die Version Salesforce CLI 43 hinzugefügt.

Einfacheres Erstellen und Verwalten von Paketen (Beta)
Informationen zu neuen und geänderten Salesforce CLI-Befehlen zur Paketerstellung hinzugefügt.

Salesforce-Erweiterungen für VS-Code: Neuer Debugger
Versionshinweise zur neuen Funktion von Salesforce-Erweiterungen für Visual Studio-Code hinzugefügt: Apex-Replay-Debugger

30. Mai 2018

Schnelle Trenderstellung für beliebige Daten in Salesforce mit der Snapshot Analytics-Anwendung
Veröffentlichung der Snapshot Analytics-Anwendung

Abrufen der Ereignisprotokolle auf Stundenbasis zum Verbessern der Aktivitätssichtbarkeit (allgemein verfügbar)
Vorgehensweise für stündliche Ereignisprotokolldateien erklärt.

Pilotfunktion für gesperrte Pakete eingestellt
Nach sorgfältiger Überlegung wurde entschieden, die Pilotfunktion für gesperrte Pakete einzustellen und ab Summer '18 nicht mehr zu unterstützen.

Als Aktionen auf Seitenlayouts verwendete benutzerdefinierte Schaltflächen können nicht mehr gelöscht werden
Informationen zu einer Änderung hinzugefügt, die verhindert, dass Seitenlayouts beschädigt werden.

Neues URL-Format für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Anwendung
Hinweis zum Verhalten von Visualforce-URLs im Format `/apex/pageName` hinzugefügt.

Verwenden Ihrer Visualforce-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience
Erklärt, dass Visualforce-E-Mail-Vorlagen nicht mit Kundenvorgängen verwendet werden können.

Geänderte Objekte
Hinzugefügt, dass die Abfragezeichenfolge zur Blockerstellung für Primärschlüssel der Bulk-API jetzt die Objekte "Event" und "EventRelation" unterstützt.

Hilfe und Schulung
Abschnitt "Hilfe und Schulung" mit neuen Trailhead-Modulen und Videos hinzugefügt und Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften aktualisiert.

Verbesserter Workflow für Auftragsprodukte des Typs "Prozent des Gesamtwerts"
Geringfügige Ergänzung der Versionshinweise zu Salesforce CPQ-Aufträgen

Dashboard zur Community-Kundenvorgangsableitung aus dem Community-Verwaltungspaket entfernt
Das Dashboard zu Community-Kundenvorgängen wurde aus dem Salesforce-Community-Verwaltungspaket in AppExchange entfernt.

Entfernt: Verbesserte Sicherheit für CPQ-Berechnungen
Diese Funktion ist noch nicht ganz ausgereift, sodass sie vorübergehend entfernt wird, um Verbesserungen vorzunehmen. Sie werden benachrichtigt, sobald diese Funktion wieder verfügbar ist.

Entfernung des Stils "slds-form_inline"
Informationen über einen CSS-Stil hinzugefügt, der entfernt wurde, da er fälschlicherweise von einigen Lightning-Basiskomponenten verwendet wurde.

23. Mai 2018

Überschreiben der Schaltfläche "Neues Ereignis" im Lightning Experience-Kalender
Passen Sie die Aktion "Neues Ereignis" an, sodass sie für Ihren Geschäftsprozess relevanter ist, und ermöglichen Sie Ihren Teams, die Aktion direkt über den Kalender zu verwenden.

Vorgefertigte Berechtigungssätze erleichtern die Einrichtung der Analytics-Plattform
Hinweis zur Beschreibung von vorgefertigten Analytics-Berechtigungssätzen hinzugefügt.

Gemeinnützige Organisationen: Jetzt gibt es eine spezielle Analytics-Anwendung für Sie und Ihre Daten
Neue Analytics-Vorlage für gemeinnützige Organisationen veröffentlicht.

Neue Änderungssetkomponenten
Snap-in-Bereitstellungskomponente hinzugefügt.

Verwalten von AppExchange-Profilen und -Voreinstellungen
Hinweis zur Ankündigung von AppExchange-Profilverbesserungen hinzugefügt.

Health Cloud unterstützt Russisch, Italienisch und Dänisch
Hinweis zu erweiterten Sprachoptionen hinzugefügt.

Entfernung des neuen Attributs `$Locale.dir` in Lightning-Komponenten
Das neue Attribut `$Locale.dir` wurde aufgrund einer Regression entfernt.

Lightning Experience-Formatvorlagen unterstützen nun benutzerdefinierte Themen
Hinweis hinzugefügt, dass Lightning Experience-Themen jetzt auf Visualforce-Seiten unterstützt werden.

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API
Zuvor nicht dokumentiertes Feld des Objekts "PackageInstallRequest" hinzugefügt: `EnableRss`.

Bedarfsgesteuertes schnelleres Laden von Daten
Versionshinweis zu zwei benutzerdefinierten Einstellungsfeldern hinzugefügt, mit denen Administratoren Berechnungen des Typs "Rollup nach Suche" deaktivieren können, damit Daten schneller geladen werden.

16. Mai 2018

Maximieren der Analytics-Investitionsrentabilität mit Statistiken aus der Adoption Analytics App

Neue Analytics-Vorlagenanwendung veröffentlicht.

Ankündigung der Kreditcenter-Funktion in Salesforce Billing entfernt. Diese Funktion steht in einer späteren Version zur Verfügung.

Verwenden neuer Komponenten zum Erstellen benutzerdefinierter E-Mail-Anwendungsfenster

Erklärt, dass die E-Mail-Verfolgungsfunktion nur für E-Mails angewendet wird, nicht für Ereignisse.

Dauerhaftes Löschen von potenziellen Kunden

Die Daten potenzieller Kunden können jetzt auf Anfrage dauerhaft gelöscht werden.

Änderungen an der Verarbeitung von Daten potenzieller Kunden in Pardot

Die Nachverfolgung von Daten potenzieller Kunden im Papierkorb und die Aktivitäten, mit denen diese Daten wiederhergestellt werden können, haben sich in Pardot geändert.

Konfigurieren neuer Optionen für Salesforce Engage

Konfigurationsoptionen für Salesforce Engage wurden hinzugefügt.

Adoption Manager-E-Mails deaktiviert

Benutzer erhalten keine Salesforce Adoption Manager-E-Mails mehr.

In einigen neuen Organisationen ist für Benutzer nur Lightning Experience verfügbar

Ab Juni 2018 werden alle neuen Organisationen für bestimmte Editionen so konfiguriert, dass Endbenutzer ausschließlich in Lightning Experience arbeiten.

Berichte und Dashboards: Lightning Experience-Berichtsgenerator (allgemein verfügbar), verbundene Berichte in Lightning (Beta), Abonnementverbesserungen

Link zu einem Demovideo hinzugefügt, in dem die beliebtesten Berichte und Dashboard-Funktionen der Version vorgestellt werden.

Geänderte Objekte

Hinweis aktualisiert, dass sich der Standardstatus und die Abfragenrückgaben für das NavigationMenuItem-Statusfeld in API-Version 43 von API-Version 42 und früher unterscheiden.

AppExchange: Neue Filter und Profilverbesserungen

Hinweis zur Ankündigung neuer Filter auf der AppExchange-Website hinzugefügt.

Senden von Marketing-Ressourcen in der Veröffentlichungskonsole

Hinweis zur Ankündigung einer Verbesserung der Veröffentlichungskonsole hinzugefügt, mit der Partner Marketing-Ressourcen in Salesforce bereitstellen können.

Testorganisationen: Neue Funktionen verfügbar

Tippfehler für die Testorganisationsfunktion StateAndCountryPicklist korrigiert.

Anpassen Ihres Themas mit Bildzuschnitt und Farbüberschreibungen

Hinweis hinzugefügt, dass das Themen-Markenbild auf der Lightning Experience-Ladeseite verwendet werden kann.

Anpassen der Disponentenkonsolen-Listenansichten mit benutzerdefinierten Filtern

Erklärt, welche Benutzerberechtigungen zur Verwaltung von benutzerdefinierten Filtern in der Disponentenkonsole benötigt werden und wie ein Filter veröffentlicht wird.

Verbesserte Disponentenkonsolenerfahrung

Schritte korrigiert, mit denen das Gantt-Diagramm so eingestellt wird, dass es für das heutige Datum geladen wird.

JavaScript-APIs für Lightning-Schnellaktionen und den Salesforce Classic-Publisher

Hinweis zur Unterstützung von Schnellaktionen hinzugefügt, die mit den Aktionstypen für benutzerdefinierte Visualforce- und Lightning-Komponenten erstellt wurden.

9. Mai 2018

Hinzufügen von Knowledge-Artikeln zu Arbeitstypen
Erklärt, wie Knowledge-Artikel an Arbeitstypen, Arbeitsaufträge und Arbeitsauftragsbelegposten in Salesforce Classic, Lightning Experience und in der Konsole angehängt werden.

Automatisieren der Neuberechnungen für Regeln des Typs "Rollup nach Suche" mit Apex
Automatisieren Sie Zusammenfassungsberechnungen für "Rollup nach Suche" (RBL, Rollup by Lookup) in Ihrer Organisation, indem Sie Apex-Aufträge zur Ausführung von RBL-Regeln verwenden.

Salesforce CPQ: Buchungsberichte, schnellere Auftragserstellung und erweiterte Angebotsbelegposten-Editor-Navigation
Hinweis hinzugefügt, dass neue und bestehende Benutzer ab Salesforce CPQ 214 automatisch ein Upgrade auf wichtige CPQ-Patches und Versionen erhalten.

Organisator- und Teilnehmerdetails werden nicht mehr mit Ereignissen exportiert
Wenn Mitarbeiter Ereignisse auf Ereignisdetailseiten exportieren, werden Organisator, Teilnehmer und Teilnehmerstatus nicht mehr in die ICS-Datei exportiert.

Testorganisationen: Neue Funktionen verfügbar
Diese neuen Funktionen sind jetzt bei der Erstellung von Testorganisationen verfügbar.

Salesforce CLI: Unterstützung für die Plugin-Entwicklung, optimierte Paketerstellungsbefehle und verbesserte Debug-Protokollierung
Die Installation der Salesforce CLI unter dem Windows 10-Subsystem für Linux wird nicht mehr unterstützt.

Beurteilen der Implementierung mit Salesforce Optimizer
Ankündigung von Salesforce Optimizer Version 2.3 und frühere Verbesserungen in Version 2.2.

2. Mai 2018

AppExchange-Paket zur Analytics-Akzeptanz – damit Sie sehen, wie Ihr Team Einstein Analytics verwendet
Ein neues AppExchange-Paket bietet Statistiken zur Nutzung von Analytics-Datenbeständen.

Ihr Wunsch ist uns Befehl!
Bereitgestellte vorgeschlagene Funktionen hinzugefügt.

Protokollieren von E-Mails zu den von Ihnen ausgewählten Datensätzen
Erklärt, dass die Option "E-Mail protokollieren" beim Lesen oder Erstellen von E-Mails immer verfügbar ist.

Listen-E-Mails unter Verschluss halten
"Beta" wurde aus dem Titel entfernt. Die Plattformverschlüsselung ist jetzt allgemein verfügbar.

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API
Objekt "EmbeddedServiceFieldService" hinzugefügt. Informationen zu den Objekten "EmbeddedServiceConfig", "EmbeddedServiceLiveAgent" und "EmbeddedServiceQuickAction" hinzugefügt.

Einstellungen zum Abrufen von Snap-ins in Lightning-Komponenten
Hinzugefügt, dass neben Live Agent-IDs auch die URLs von Agent- und Chatbot-Bildern abgerufen werden können.

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte
Der Liste der durchsuchbaren Felder wurden Kundenvorgangskommentare hinzugefügt.

Shield-Plattformverschlüsselung: Aktivitätsdaten, benutzerdefinierter Objektname, filtererhaltende Verschlüsselung und weitere Schlüsselverwaltungsoptionen
Versionshinweise zu neuen Funktionen der Shield-Plattformverschlüsselung in Summer '18 hinzugefügt.

Montag, 23. April 2018

Salesforce Summer '18 – Versionshinweise
Versionshinweise zur Vorschau veröffentlicht.

Ihr Feedback zählt

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

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

Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht?

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

Unterstützte Browser

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

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

Salesforce allgemein

Ermutigen Sie Benutzer zur Erkundung und zum Wechsel zu Lightning Experience mithilfe der Funktion zum automatischen Wechsel und Funktionsaufforderungen. Verfolgen Sie die Nutzung von Lightning Experience, um die Akzeptanz besser zu verstehen und zu optimieren. Sehen Sie mit kürzeren und einfacher lesbaren URLs vor dem Klicken, wohin Sie wechseln. Personalisieren Sie die Navigationsleiste in Lightning Experience mit weniger Klicks. Passen Sie die globale Suche mit Suchvorgängen auf Objektebene an und verwenden Sie Synonymgruppen, ohne diese erstellen zu müssen. Zeigen Sie mit detaillierteren Filtern in Listenansichten die Informationen an, die für Sie am wichtigsten sind. Organisieren Sie Datensätze mit themenbasierten Themen. Verbessern Sie Ihre Konsolenanwendung mit geführten Flows, besserer Link-Freigabe und mehr Lightning-Konsolen-JavaScript-APIs. Erhalten Sie Hilfe dazu, wie Sie die persönlichen Daten von Einzelpersonen schützen und privat halten.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Orientierungshilfe zu Datenschutz- und Privatsphärenvorschriften	✓			
Lightning Experience-Akzeptanz: Weitere Möglichkeiten zum Kennenlernen und zum Einstieg in das neue Salesforce				
Ermutigen der Benutzer zur Akzeptanz von Lightning Experience	✓			
Erkunden, warum es in Lightning Experience besser ist	✓			
Der Bereitschaftsbericht führt Sie zu Lightning Experience		✓		
Erhalten von Einblicken in Benutzeraktivitäten mit der Lightning-Nutzungsanwendung		✓		
Adoption Manager-E-Mails deaktiviert	✓			
In einigen neuen Organisationen ist für Benutzer nur Lightning Experience verfügbar		✓		
Neues URL-Format für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Anwendung			✓	
Beurteilen der Implementierung mit Salesforce Optimizer		✓		
Konvertieren von JavaScript-Schaltflächen in Lightning-freundliche Lösungen mit dem Lightning Experience Configuration Converter (GA)		✓		
Suche				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Bedarfsgerechtes Suchen nach dem Objekt von überall aus	✅			
Zeitersparnis dank Standardsynonymgruppen	✅			
Filtern von Suchergebnissen für mehr Objekte	✅			
Erweiterte Unterstützung für die Suche				
Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte	✅			
Suchlemmatisierung unterstützt Hebräisch	✅			
Verbundsuche ist in der Performance Edition verfügbar	✅			
Schnelleres Personalisieren der Navigationsleiste	✅			
Anpassen Ihres Themas mit Bildzuschnitt und Farbüberschreibungen		✅		
Optimieren Ihrer Listenansichten mit detaillierten Filtern	✅			
Anwenden von Inline-Bearbeitungen bei der Verwendung der Filterlogik	✅			
Anzeigen von Feldabhängigkeiten beim Bearbeiten einer Datensatz-Detailseite	✅			
Organisieren von Datensätzen mit Themen			✅	
		Konsole		
Leiten Ihrer Konsolenbenutzer anhand von Flows			✅	
Automatisieren der Registerkartenaktualisierung, Ändern von Navigationselementen und Überwachen von Dienstprogrammelement-Klicks mit den neuen Lightning-Konsolen-JavaScript-APIs		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Kopieren und Freigeben Ihrer Arbeitsumgebung und der aktiven Unterregisterkarte über die Adressleiste	✓			
Öffnen von benutzerdefinierten Lightning-Komponenten in Registerkarten und Unterregisterkarten der Arbeitsumgebung		✓		
Verankern von rechten und linken Randleisten in Ihrer Konsolenanwendung			✓	
Salesforce-Umfragen: Mehr Optionen zum Erfassen genauerer Daten				
Anpassen von Umfrage-Fragen anhand der Teilnehmerantworten	✓			
Kopieren einer Umfrage	✓			
Anzeigen der Umfrageeinladungen eines Kontakts	✓			
Erhalten weiterer Details mit der erweiterten Skala für Bewertungsfragen	✓			
Einfaches Zuweisen von Cisco Spark- und WebEx-Berechtigungen			✓	
Senden von privatem Feedback ohne Anmeldung	✓			

Lightning Essentials

Sind Sie bereit für neue Geschäftserfolge? Mit Salesforce Lightning Essentials können Sie die Vertriebs- und Serviceanforderungen Ihres Unternehmens ganz einfach an einem Ort verwalten. Wachsen Sie blitzschnell und verhelfen Sie Ihren Kunden zum Erfolg: mit Sales und Service Lightning Essentials.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Sales Essentials				
Anpassen von Salesforce mit einer neuen Setup-Anwendung			✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Hinzufügen von Kollegen zu Salesforce mit "Teamkollegen einladen"			✅	
Verwenden von benutzerdefinierten Vertriebsphasen für eine mehr Produktivität			✅	
Beseitigen doppelter Datensätze			✅	
Service Essentials				
Erstellen von Flows und Prozessen mit Service Essentials			✅	
Kennenlernen von Service Cloud Mobile mit einer neuen schrittweisen Anleitung			✅	

Vertrieb

Arbeiten Sie intelligenter mit den nun allgemein verfügbaren Einstein-Prognosen. Steuern Sie den Zugriff auf Kampagnenmitglieder und fügen Sie sie nach Account hinzu. Mithilfe der Lightning Dialer-Funktionen und anderer Tools können Sie die Leistung Ihrer Mitarbeiter steigern.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Sales Cloud Einstein				
Einstein-Prognosen			✅	
Einstein-Opportunity-Bewertungen			✅	
Einstein-Leadbewertung				
Optimieren Ihres Leadbewertungsmodells durch Ignorieren irrelevanter Felder			✅	
Mehr Unterstützung beim Einrichten der Einstein-Leadbewertung			✅	
Automatische Einstein-Kontakte	✅			
Einstein-Aktivitätserfassung	✅			
Einstein-Statistiken	✅			
Sonstige Änderungen in Sales Cloud Einstein				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Anzeigen und Bearbeiten der Analytics-Anwendung mit Sales Cloud Einstein			✅	
Anzeigen von Statistiken in der Sandbox			✅	
Kernfunktionen für den Vertrieb				
Kampagnen				
Steuern des Zugriffs auf Kampagnenmitglieder			✅	
Hinzufügen sämtlicher Kontakte aus einem Account zu Kampagnen	✅			
Senden von Listen-E-Mails an Kampagnenmitglieder	✅			
Filtern von Lead- und Kontaktlistenansichten nach Kampagne	✅			
Schnelleres Anzeigen von Kampagnenhierarchien	✅			
Gemeinschaftliche Prognosen				
Genauere Umsatzprognose mithilfe der Prognosetypen "geplantes Datum" oder "Produktdatum" in Lightning Experience			✅	
Anzeigen der Summen der Produktfamilie in der Opportunity-Liste			✅	
Leads				
Konvertieren von Leads mit "Kontakte zu mehreren Accounts" und andere Konvertierungserweiterungen			✅	
Sicherere Kontrolle dahingehend, wer Leads zusammenführen kann			✅	
Produkte	✅			
Accounts				
Einrichten von Personenaccounts in Lightning Experience		✅		
Nutzen der Schnellaktionsverbesserungen für Personenaccounts	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Neuer Validierungsprozess verhindert Probleme nach dem Deinstallieren von Paketen		✓		
Pfad				
Erfolgreiche Mitarbeiter dank des Pfads für Kontakte			✓	
Aktualisieren von abhängigen Auswahllisten auf dem Pfad			✓	
Produktivitätsfunktionen				
Lightning Dialer				
Coachen Ihrer Vertriebsmitarbeiter mit "Anrufüberwachung" (allgemein verfügbar)			✓	
Anpassen vorab aufgezeichneter Sprachnachrichten für unterschiedliche Typen potenzieller Kunden	✓			
Anzeigen örtlicher Nummern beim Anrufen potenzieller Kunden			✓	
Andere Änderungen in Lightning Dialer	✓			
Einstein-Aktivitätserfassung				
Gewähren der automatischen Protokollierung für andere Personen			✓	
Intelligenteres Lesen von E-Mails mit E-Mail-Statistiken auf der Aktivitätszeitachse			✓	
Zugreifen auf "Gesamter Aktivitätsverlauf" in der Einstein-Aktivitätserfassung	✓			
Verwalten von Datenrichtlinien			✓	
Aktivitäten				
Mehr Möglichkeiten mit Aufgaben aus der Listenansicht	✓			
Erstellen von Kopien einer Aufgabe für Kollegen	✓			
Erstellen vordefinierter Themen für Aufgaben und Ereignisse			✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Mehr Filteroptionen auf der Aktivitätszeitachse	✅			
Höchste Sicherheitsstufe für Aktivitäten			✅	
E-Mail-Erfahrung				
Senden von Listen-E-Mails an Kampagnen und Kampagnenmitglieder	✅			
Filtern nach Kampagne zum Senden von genauen Listen-E-Mails	✅			
Listen-E-Mails unter Verschluss halten			✅	
Nix mit Klicks – Ziehen Ihrer E-Mail-Anhänge	✅			
Neuer Ort für E-Mail-Composer-Schaltflächen	✅			
Konfigurieren von E-Mail-Weiterleitungen für jede Domäne		✅		
E-Mail-Vorlagen				
Einschränken der Verwendung HTML-basierter E-Mail-Vorlagen aus Salesforce Classic auf sichere Browser (wichtige Aktualisierung)		✅		
Zentrales Verwenden von Lightning-E-Mail-Vorlagen	✅			
Salesforce Classic-E-Mail-Vorlagen-Setup wurde umbenannt			✅	
Steigern der Effektivität der E-Mail-Vorlagen mit HTML	✅			
Vereinheitlichen der Briefvorlagenfelder für Kontakte, Leads und Benutzer in E-Mail-Vorlagen mit einer neuen Briefvorlagensprache		✅		
Verwenden Ihrer Visualforce-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience:	✅			
Kanban	✅			
Kalender				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Aktualisieren von Kalendereinträgen durch Ziehen in Lightning Experience	✅			
Erweitern Ihrer Kalenderansichten in Lightning Experience	✅			
Überschreiben der Schaltfläche "Neues Ereignis" im Lightning Experience-Kalender			✅	
Vertriebskonsole				
Inbox				
Prognostizieren von Prioritäten mit E-Mail-Statistiken in Einstein			✅	
Erteilen von Zugriff für alle Inbox-Benutzer auf das Aktivitäten-Dashboard			✅	
Erweitern des Netzwerks mit empfohlenen Verbindungen			✅	
Datenqualität				
Duplikatsverwaltung: Ausführen von Duplikatsaufträgen für benutzerdefinierte Objekte			✅	
Lightning Data: Eindeutigere Bezeichnungen, Feldzuordnungssteuerung, Status "Überprüft", Währungsumrechnung				
Geänderte Datenintegrationsbezeichnungen	✅			
Mehr Kontrolle über die Feldzuordnung für Lightning Data-Aktualisierungen			✅	
Vertrauen auf den Status der von Ihnen überprüften Datensätze	✅			
Abrufen von umgerechneten Währungswerten in Lightning Data-Datensätzen			✅	
Bestimmen von Datenintegrationsregel-Übereinstimmungen mit der eindeutigen ID eines Anbieters	✅			
Unterstützen von wichtigen Entscheidungen durch das Testen des Mindestwerts für die			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Übereinstimmungswahrscheinlichkeit in Lightning Data				
Anzeigen von verbleibenden Lightning Data-Gutschriften vor dem Importieren von Accounts	✅			
Lightning für Gmail				
Konzentrieren auf die von Ihnen benötigten Funktionen mithilfe des neuen Designs	✅			
Protokollieren von E-Mails zu den von Ihnen ausgewählten Datensätzen	✅			
Microsoft®-Integration				
Lightning für Outlook				
Konzentrieren auf die von Ihnen benötigten Funktionen mithilfe des neuen Designs	✅			
Protokollieren von E-Mails zu den von Ihnen ausgewählten Datensätzen	✅			
Verwenden neuer Komponenten zum Erstellen benutzerdefinierter E-Mail-Anwendungsfenster			✅	
Salesforce for Outlook				
Salesforce for Outlook in Winter '19 nicht verkäuflich	✅			
Salesforce CPQ und Billing				
Salesforce CPQ				
Generieren genauer Umsatzberichte mit Buchungen	✅			
Optimieren von Workflows für Rechnungen und Umsätze mit weniger Schritten	✅			
Schnelleres Erstellen von Aufträgen mit weniger Preisregelungen	✅			
Das Feld "Abonnementkonvertierung" ist Schnee von gestern	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Schnelle Navigation im Angebotsbelegposten-Editor	✓			
Andere Änderungen in Salesforce CPQ	✓			
Salesforce Billing				
Verwenden von Umsatzvereinbarungen zum Gruppieren von Umsatzplänen	✓			
		Pardot		
Dauerhaftes Löschen von potenziellen Kunden		✓		
Änderungen an der Verarbeitung von Daten potenzieller Kunden in Pardot	✓			
Ausrichten von Sales und Marketing auf einer einzigen Plattform mit Pardot für Lightning (Beta)			✓	
Verwenden von anpassungsfähigen Layouts für Zielseiten	✓			
Personalisieren von Engage-E-Mails mit Salesforce Files			✓	
Konfigurieren neuer Optionen für Salesforce Engage		✓		
Abgleichen von Leads mit Accounts ohne den Wert "Website"	✓			
Weniger falsch positive Ergebnisse für mit Accounts abgeglichene Leads	✓			
Ermöglichen, dass potenzielle Kunden Engagement-Programme wiederholen (Beta)			✓	
E-Mail-Vorschau aus der Perspektive eines potenziellen Kunden	✓			
Viel Spaß mit Emojis in E-Mails	✓			
Neue Hinweise in Engagement Studio				
Änderung der Twitter-Richtlinien für Posts	✓			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verwenden von Pardot in Französisch, Deutsch und Spanisch (EU) (Beta)	✅			
Sonstige Änderungen in der Sales Cloud				
Filtern von Account-Listenansichten nach Region in Lightning Experience	✅			
Organisator- und Teilnehmerdetails werden nicht mehr mit Ereignissen exportiert	✅			

Service

Erleichtern Sie Ihrem Team die Arbeit mit Einstein Bots, um Routine-Kundenvorgänge wie Kennwortanforderungen abzufertigen. Führen Sie Ihre Agenten mit dem Lightning-geführten Engagement durch Prozesse, die aus mehreren Schritten bestehen, beispielsweise Anrufskripte, mit einer geordneten Liste von Flows direkt in der Konsole. Sie können Lightning-geführtes Engagement sogar zusammen mit Live Agent-Chats verwenden. Nutzen Sie zuverlässige Außendienstfunktionen, wie die Snap-in-Terminverwaltung (Beta), vollständigen Lightning-Community-Support und ein Optimierungstool zur Verarbeitung von Unterbrechungen. Freuen Sie sich über eine größere Auswahl zur Weiterleitung von Arbeitselementen an Agenten mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung für Omnikanal und der externen Weiterleitung für Omnikanal. Verwenden Sie Funktionen zur Verwaltung von Übersetzungen in Lightning Knowledge, wie beispielsweise parallele Vergleiche, intelligente Links für übersetzte Artikel und das Lightning Knowledge-Migrationstool. Verwalten Sie außerdem Kundenvorgänge mit Kundenvorgangsteams und E-Mail-Entwürfen effizienter.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einstein-Bots			✅	
Kundenvorgangsverwaltung				
Service-Konsole				
Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Flows und Kundenvorgangsteams in der Servicekonsole			✅	
Bereitstellen Ihrer Serviceprozesse auf der Konsole mit Lightning-geführtem Engagement (allgemein verfügbar)			✅	
Kundenvorgänge				
Erstellen von Kundenvorgangsteams in Lightning Experience			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Hilfe für Benutzer durch private E-Mail-Entwürfe für Kundenvorgänge			✅	
Festlegen von standardmäßigen E-Mail-Feldwerten mit Apex in Lightning Experience			✅	
Verwenden Ihrer Publisher-APIs für Kundenvorgangsfeeds in Lightning Experience			✅	
Ausführen von Massenschnellaktionen für noch mehr Objekte			✅	
Eingeben von internen Kommentaren beim Schließen eines Kundenvorgangs			✅	
Senden von E-Mail-Benachrichtigungen für Kundenvorgangsänderungen			✅	
Schnelleres Antworten auf E-Mails im Kundenvorgangsfeed	✅			
Anfügen Ihrer Dateien an E-Mails mit Ziehen und Ablegen	✅			
Freigeben von Links zu einzelnen Posts im Kundenvorgangsfeed	✅			
Finden von Kundenvorgangskommentaren mit der globalen Suche	✅			
Omnikanal				
Verteilen der richtigen Arbeit an den richtigen Agenten mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung (allgemein verfügbar)			✅	
Übertragen von Arbeitselementen auf eine andere Fertigkeit	✅			
Anzeigen der nach Fertigkeiten weitergeleiteten Arbeit im Omnikanal-Supervisor			✅	
Weiterleiten von Drittanbieter-Arbeitselementen mit der externen Weiterleitung (allgemein verfügbar)			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Anzeigen von neuer und eigener Arbeit im Omnikanal-Dienstprogramm	✅			
Einrichten von Omnikanal in Lightning Experience	✅			
Makros und Schnelltext				
Erstellen von Text an Ihrer Cursorposition einfügenden Makros	✅			
Ändern des Schnelltextinhabers für eine Warteschlange	✅			
Anspruchsverwaltung				
		Außendienst		
Hinzufügen von Knowledge-Artikeln zu Arbeitstypen			✅	
Leiten Sie Ihr Team mit dem Pfad für den Außendienst			✅	
Automatisieren der Generierung von Arbeitsaufträgen für Wartungspläne			✅	
Anzeigen zugehöriger Wartungspläne für Accounts, Kontakte und Standorte			✅	
Verschlüsseln von Daten im Leerlauf mit Shield für Arbeitsaufträge und Servicetermine			✅	
Erstellen von kriterienbasierten Freigaberegeln für den Außendienst			✅	
Filtern von Themenlisten für Serviceberichte (allgemein verfügbar)			✅	
Verwalten des Außendiensts in Lightning-Communities			✅	
Erstellen größerer Serviceregionshierarchien	✅			
Bearbeiten des Währungscodes in Arbeitszeitblättern			✅	
Snap-ins-Terminverwaltung: Erlauben der Buchung, Änderung und			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Stornierung von Terminen durch Kunden (Beta)				
Verwaltetes Field Service-Paket: Optimierte Planung von Ressourcen, Gantt-Liveaktualisierungen und benutzerdefinierte Listenfilter				
Optimieren des Tages für jeweils eine Ressource			✅	
Verbessern der Disponentenerfahrung durch Live-Gantt-Aktualisierungen (Beta)			✅	
Anpassen der Disponentenkonsolen-Listenansichten mit benutzerdefinierten Filtern			✅	
Berücksichtigen der Arbeitszeiten von Mitgliedern sekundärer Regionen			✅	
Verbesserte Disponentenkonsolenerfahrung			✅	
Optimieren von Disponentenkonsolenaufgaben			✅	
Unterstützung für Community-Terminverwaltung (Beta)			✅	
Field Service für Mobilgeräte: Android 4.0				
Verwenden von Lightning-Aktionen in der Field Service-Anwendung (Android und iOS)			✅	
Verbesserte Kommunikation dank der Chatter-Erweiterungen für die Offline-Verwendung			✅	
Erstellen von benutzerdefinierten Listenansichten für den Zeitplanbildschirm			✅	
Treffen der richtigen Auswahl mit abhängigen Auswahllisten			✅	
Veranschaulichen Ihres Arguments mithilfe von Bildern in Knowledge-Artikeln			✅	
Produktverbrauch mehrerer Standorte (Beta)			✅	
Verbinden von Flows als Schnellaktionen			✅	
Verbinden mit der Salesforce-Anwendung mit Themenlisten			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Maximieren des Platzes auf dem Bildschirm durch Anpassen der Ressourcenabwesenheiten			✅	
Zeitersparnis mit dem Barcode-Scanner			✅	
Erfassen mehrerer Signaturen in Serviceberichten			✅	
Kanäle				
Live Agent				
Lösen von Kundenvorgängen mit Chat und Lightning-geführtem Engagement			✅	
Lenken der Aufmerksamkeit Ihrer Agenten auf Benachrichtigungen bei eingehenden Nachrichten in Live Agent	✅			
Vorschau von Dateianhängen in Live Agent in Lightning Experience	✅			
Anpassen der Seite "Live-Chat-Besucher" in Lightning Experience		✅		
Einrichten von Live Agent in Lightning Experience mittels geführten Setup-Flows	✅			
Snap-ins-Chat				
Sammeln von Kundenvorgängen außerhalb der Arbeitszeit Ihrer Chat-Agenten			✅	
Anpassen des minimierten Snap-ins mit Lightning-Komponenten			✅	
Einstellungen zum Abrufen von Snap-ins in Lightning-Komponenten			✅	
Einrichten einer Weiterleitungsreihenfolge zum Optimieren der Zuweisung von Chats zu Agenten			✅	
Anzeigen der Position eines Kunden in der Warteschlange vor Beginn des Chats			✅	
Erstellen von eigenen benutzerdefinierten Ereignissen für Chats			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Aktualisieren des Codeauszugs auf Version 5.0 zum Erhalten der neuesten Funktionen		✅		
Schnellstart in Snap-ins-Chat mit dem Setup-Flow für Live Agent		✅		
Anzeigen von Dateien, die während eines Chats gesendet werden	✅			
Snap-ins für mobile Anwendungen			✅	
CTI			✅	
Knowledge				
"Zur Übersetzung senden" in Lightning Experience	✅			
Paralleles Vergleichen von Übersetzungen und Master-Artikeln	✅			
Verwenden von Erstellungsaktionen mit Übersetzungen	✅			
Einfügen von intelligenten Links in Rich-Text-Felder	✅			
Spontanes Wechseln von Sprachen mit der Komponente "Übersetzungs-Umschalter"	✅			
Bewegen des Mauszeigers auf Artikel in den Lightning Knowledge-Suchergebnissen	✅			
Hinzufügen von Lightning Knowledge zu Service Essentials		✅		
Wechseln zu Lightning Knowledge mit dem Migrationstool für Lightning Knowledge (Beta)		✅		
Service Cloud Mobile	✅			
Weitere Änderungen				
Neues Erscheinungsbild für "Service-Setup"		✅		

Analysen

Für Berichte und Dashboards ist der Lightning Experience-Berichtsgenerator mit dieser Version allgemein verfügbar. Das Gleiche gilt für verbundene Berichte in Lightning Experience (Beta), optimierte Abonnements und vieles mehr. In Einstein Analytics sind Einstein Discovery-Empfehlungen in Salesforce-Objekten jetzt allgemein verfügbar, genauso wie die bedingte Formatierung in Dashboards und viele weitere neue Funktionen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Berichte und Dashboards				
Berichte				
Neu definieren der Berichterstellung mit dem Lightning-Berichtsgenerator (allgemein verfügbar)			✅	
Verbundene Berichte in Lightning Experience (Beta)			✅	
Exportieren von Berichten, Beibehalten der Formatierung			✅	
Gruppieren von Berichten nach benutzerdefinierter Datumsgranularität			✅	
Filtern von Feldverlaufsberichten nach alten und neuen Werten	✅			
Verbesserte Leistung mit erweiterter Ausführungsseite (Beta)				
Weitere Verbesserungen an Berichten in Lightning Experience			✅	
Dashboards				
Verknüpfen von Dashboard-Komponenten mit Websites oder Salesforce-Datensätzen	✅			
Hinzufügen eines Berichts zu einem Dashboard aus dem Bericht	✅			
Verwenden von Quellberichtsdiagrammen in Dashboard-Komponenten	✅			
Gruppieren und Messen von Daten in Lightning-Tabellen	✅			
Diagrammerweiterungen für Dashboards in Lightning Experience	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Weitere Verbesserungen an Dashboards in Lightning Experience	✅			
Ordner				
Erweitern Ihrer Berichts- und Dashboard-Ansicht in Lightning Experience	✅			
Organisieren Ihrer Berichts- und Dashboard-Ordner in Lightning Experience	✅			
Abonnement				
Hinzufügen von Dashboard-Abonnements für andere in Lightning Experience	✅			
Einstein Analytics				
Einarbeitung, Personalisierung und Zusammenarbeit				
Vorgefertigte Berechtigungssätze erleichtern die Einrichtung der Analytics-Plattform			✅	
Umfassendere Informationen dank Hilfemenüs und Analytics-Lernabenteuer-Anwendung	✅			
Direktes Aufrufen der Dashboard-Ansicht über die Benachrichtigung	✅			
Freigeben von Dashboard-Ansichten mithilfe von Anmerkungen	✅			
Anwendungserstellung				
Erweitern des Erkundungsvokabulars durch Verbesserungen an Unterhaltungsabfragen (Beta)			✅	
Leichteres Auffinden von Diagrammen	✅			
Anpasse von Aliasnamen für Vergleichstabellenspalten	✅			
Automatisches Hervorheben von Daten durch bedingte Formatierung	✅			
Aufteilen von monolithischen Dashboards zur Verbesserung der Leistung (allgemein verfügbar)	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Vergrößern von Karten zum Fokussieren auf Regionen			✅	
Schnelleres Hinzufügen von Datumsfiltern	✅			
Ändern der Bezeichnungen und Farben von Datenset-Dimensionswerten	✅			
Auswählen der standardmäßigen Datenset-Felder, die in einer Tabelle angezeigt werden sollen	✅			
Aktuelle Datenbestände dank synchronisierter Anwendungsnavigation	✅			
Aktualisierungen der REST-API		✅		
Testen von Analytics-Vorlagenregeldateien		✅		
Weitere Erweiterungen an Analytics-Diagrammen und -Dashboards	✅			
Datenintegration				
Herstellen von Verbindungen zu mehr Daten mit neuen Konnektoren und überarbeitete Obergrenzen		✅		
Planen des Abgleichs nach Verbindung		✅		
Änderungen der Berechtigung zum Erstellen von Remote-Verbindungen		✅		
Hochladen von mehr externen Datendateien		✅		
Erstellen und Ausführen mehrerer Datenflüsse und Nachverfolgen der Nutzung mithilfe der Flow-Anzeige		✅		
Ihre Daten liegen nicht in einheitlicher Form vor? Das spielt beim Anhängen von Datenflüssen keine Rolle.		✅		
Anhängen von Zeilen in Datenset-Rezepten		✅		
Verwenden von Mehrfachauswahlfeldern für schnellere Formeln in Rezepten		✅		
Umfassendere Übernahme Ihrer Salesforce-Freigabeeinstellungen in Einstein Analytics			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Vorgefertigte Vorlagen und Anwendungen				
Schneller Zugriff auf Business Intelligence mit neuen Vorlagen	✅			
Schnelle Trenderstellung für beliebige Daten in Salesforce mit der Snapshot Analytics-Anwendung	✅			
Maximieren der Analytics-Investitionsrentabilität mit Statistiken aus der Adoption Analytics App	✅			
Gemeinnützige Organisationen: Jetzt gibt es eine spezielle Analytics-Anwendung für Sie und Ihre Daten	✅			
AppExchange-Paket zur Analytics-Akzeptanz – damit Sie sehen, wie Ihr Team Einstein Analytics verwendet	✅			
Identifizieren und Verfolgen der besten Accounts in B2B Marketing Analytics	✅			
Mobile Anwendungen				
Anzeigen Ihrer bevorzugten Diagramme und Tabellen in Einstein Analytics für iOS und Android	✅			
Zusätzliche Verbesserungen in Einstein Analytics für iOS	✅			
Zusätzliche Verbesserungen in Einstein Analytics für Android	✅			
Anzeigen von Empfehlungen von Einstein Discovery für ein Salesforce-Objekt (allgemein verfügbar)			✅	

Communities

Community Cloud schlägt in diesem Sommer dank der fantastischen neuen Funktionen hohe Wellen. Der Community-Generator enthält nun vorgefertigte Themen, d. h., Sie können das Erscheinungsbild Ihrer Community mit ein paar Klicks ändern. Sie können einige tolle neue Funktionen für Feeds hinzufügen. Dazu zählen beispielsweise das Verankern von Posts und das Schließen von Threads. Wer braucht schon einen Sommerurlaub, wenn Ihre Community so viel Freude macht?

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
		Community-Generator		
Aktualisieren Ihrer Lightning-Community auf die neueste Vorlage			✅	
"Kundendienst (Napili)" hat einen neuen Namen		✅		
Schnelles Aktualisieren des Erscheinungsbilds Ihrer Community durch das Ändern von Themen		✅		
Verbessern der Community-Erfahrung Ihrer Kunden mit "Progressives Rendering"			✅	
Erstellen und Bereitstellen von Unternehmenslösungen mit Lightning Bolt-Lösungen (Veröffentlichung verzögert)			✅	
Löschen von Zielgruppen		✅		
Speichern von Änderungen am Navigations- und Kachelmenü als Entwurf		✅		
Anzeigen von CMS-Inhalt in Ihrer Community mit der Komponente "CMS Connect (JSON)" (allgemein verfügbar)		✅		
Konfigurieren von Anmeldeinformationen mit Namen für die Komponente "CMS Connect (JSON)" (allgemein verfügbar)		✅		
Bessere Suchmaschinenoptimierung für eine bessere Inhaltserkennung		✅		
Aktualisieren Ihrer Überschreibungen des <h1>-Tags auf <h3> für die Artikeltitel "Themendetails" und "Suchergebnisse"		✅		
Aktualisieren Ihrer <ui:button>-Überschreibungen für einige Lightning-Community-Komponenten			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Komponenten des Community-Generators				
Zugreifen auf Außendienstdaten in Lightning-Communities			✓	
Empfohlene Aktionen und Angebote für Community-Mitglieder (Pilot)				✓
Es Benutzern erlauben, angehaltene Flows anzuzeigen und fortzusetzen		✓		
Verwenden der Aktivitätszeitachse in Communities		✓		
Mehr Flexibilität mit Kalendern in Communities	✓			
Umbenennung der Sprachauswahl und andere Verbesserungen			✓	
Es Community-Benutzern erlauben, mit der Schaltfläche zum Kontaktieren des Supports Kundenvorgänge zu erstellen		✓		
Einfaches Auswählen von Themen, Anpassen der Bezeichnung der Schaltfläche "Dateien hochladen" und mehr in den Komponenten "Kundenvorgangsableitung" und "Formular zum Kontaktieren des Supports"		✓		
Verfolgen der Kundenanliegen durch Überwachen der Betreffzeile zum Kontaktieren des Supports		✓		
Erlauben von Terminbuchungen durch Kunden (Beta)			✓	
Mehr Möglichkeiten mit der Komponente "Snap-ins-Chat"		✓		
Registerkarte "Verbundene Quellen ausblenden" in den Benutzereinstellungen		✓		
Aktualisierung abhängiger Auswahllisten in Winter '19			✓	
Sicherheit				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Optimieren von Account-Rollen zur Steigerung der Leistung und zur Skalierung Ihrer Organisation (allgemein verfügbar)			✅	
Erleichtern der Anmeldung Ihrer Community-Benutzer durch die Verwendung von Identitätsüberprüfungsmethoden anstelle von Kennwörtern			✅	
Festlegen des Ablauftermins von Community-Links in Willkommens-E-Mails		✅		
Vom Administrator initiierte Links zum Zurücksetzen des Kennworts laufen nach 24 Stunden ab (Veröffentlichung verzögert)		✅		
Verhindern des vorzeitigen Ablaufs von Links in E-Mails bei vergessenem Kennwort		✅		
Ermöglichen, dass Benutzer ihre Überprüfungsmethoden überprüfen und verwalten		✅		
Abschließender Schrägstrich aus Aussteller-URL von ID-Token entfernt		✅		
HTTP- oder HTTPS-Anforderung für Authentifizierungsanbieterendpunkte		✅		
Konfigurieren von Gültigkeitszeiträumen und Zielgruppen für ID-Token (Veröffentlichung verzögert)		✅		
Festlegen unterschiedlicher Anmelderichtlinien für Salesforce- und Community-Benutzer (Beta)		✅		
Option zum Überprüfen der Identität externer Community-Benutzer wurde umbenannt		✅		
Sicherstellen der Gültigkeit Ihres Head-Markups		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Community-Engagement				
Würdigen von Community-Mitgliedern mit Anerkennungs-Badges (Beta)			✅	
Verwenden von Marketing-Journeys zum Belohnen der Frage-und-Antwort-Aktivität von Mitgliedern			✅	
Verwenden von "Skalierbare Posts" zum gleichzeitigen Erreichen mehrerer Mitglieder		✅		
Aktualisiertes Erscheinungsbild der Seiten vom Typ "Warteschlange für Engagement"		✅		
Chatter in Lightning-Communities				
Schließen einer Unterhaltung in Communities			✅	
Posts in Feeds verankern (allgemein verfügbar)			✅	
Überprüfen der Community-Streams, ohne Salesforce zu verlassen (allgemein verfügbar)			✅	
Ausblenden der Themen eines Artikels		✅		
Nachrichtenschaltfläche wird für Mobilprofile nicht angezeigt	✅			
Anzeigen von Informationen aus Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen in E-Mails	✅			
Erhalten von E-Mail-Benachrichtigungen für Upvotes	✅			
Partner-Communities				
Es externen delegierten Administratoren erlauben, ihre Teams zu verwalten (Beta)		✅		
Festlegen, dass delegierte Administratoren Branding-Objekte verwalten und freigeben können (Beta)			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Mehr Details im Marktplatz für Kampagnen (allgemein verfügbar)		✓		
Mehr Möglichkeiten mit Werbekostenzuschüssen			✓	
Zielgruppenausrichtung anhand der Kanalprogramme oder der Kanalebene			✓	
Sichereres Freigeben von Daten für Kanalmanager und Partnerbenutzer	✓			
Dateien in Communities				
Verwalten von Bibliotheken			✓	
Verwalten der Bibliotheksmitgliedschaft (allgemein verfügbar)			✓	
Anpassen des Erscheinungsbilds von Bibliotheken in Communities			✓	
Dateidetailseiten erweitern Community-Dateien			✓	
Vorschau für Quip-Dokumente und -Tabellenblätter in Communities			✓	
Zusätzliche Änderungen in Communities				
Es Community-Mitgliedern erlauben, Knowledge-Artikel zu verfassen			✓	
Anpassen von E-Mail-Vorlagen zur Sperre			✓	
Bewerten der Kundenstimmung in Supportanrufen mit Community 360 (Pilot)		✓		
Anzeigen von Aktivitäten für mehr Objekte und Hinzufügen von Datensatzfiltern in Community 360		✓		
Dashboard zur Community-Kundenvorgangsableitung aus dem Community-Verwaltungspaket entfernt		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Umbenennung der Berechtigung "Self-Service-Benutzer bearbeiten" in "Kundenbenutzer verwalten"		✅		
Sichere Themen für Salesforce-Sites und -Portale (wichtige Aktualisierung)			✅	

Chatter

Benutzer können ihre gesammelten Trailhead-Badges jetzt auf ihren Profilseiten sehen. Sie können über einen Post oder Kommentar auf alle Arten von Datensätzen verweisen, die in Ihrer Organisation verfügbar sind. Verankerte Posts und Community-übergreifende Streams sind ab sofort allgemein verfügbar.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Benutzerprofile und -Feeds				
Anzeigen Ihrer Trailhead-Badges in Ihrem Profil	✅			
Verweisen auf die relevantesten Datensätze über einen Post oder Kommentar	✅			
Posts in Feeds verankern (allgemein verfügbar)			✅	
Zugriff auf Community-Streams ohne Kontextwechsel (allgemein verfügbar)	✅			
Sonstige Änderungen in Chatter				
Neues Design für Meldungen auf Seiten ohne Inhalt	✅			
Chatter-Begrüßungsbildschirm in Salesforce Classic wurde entfernt	✅			
Chatter Desktop wird mit der Version Summer '18 eingestellt	✅			

Dateien

Freuen Sie sich auf einen reibungsloseren Workflow für Dateien. Verwalten Sie Bibliotheken direkt in Lightning Experience, einschließlich der Möglichkeit, Mitgliedschaften zu aktualisieren und leere Bibliotheken zu löschen. Integrieren Sie die Quip-Lightning-Komponente in Datensätze, damit Benutzer direkt darauf zugreifen können. Organisieren Sie Ihre Dateien anhand von Themen und finden Sie zuletzt angezeigte Dateien im Handumdrehen in der Dropdown-Liste mit den letzten Dateien.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Neue Möglichkeiten bei der Verwaltung von Bibliotheken			✓	
Verwalten der Bibliotheksmitgliedschaft über die Startseite "Dateien" (allgemein verfügbar)			✓	
Schnelles Finden von Dateien mit der Dropdown-Liste "Aktuelle Dateien"	✓			
Verwalten von Dateithemen über die Dateidetailseite			✓	
Aktualisierte Dateivorschauen in Salesforce Classic	✓			
Lösen von Problemen mit gescannten PDF-Vorschauen				✓
Zugreifen auf Quip-Dateien	✓			
Vorschau für Quip-Dokumente und -Tabellenblätter			✓	
Sonstige Änderungen in Files				
Einfügen von Dateilinks in einen wöchentlichen Datenexport		✓		
Vorbereiten des Abschieds von Flash	✓			
Files Connect für SharePoint On-Premises wird eingestellt	✓			
Files Sync wird eingestellt	✓			

Mobiltelefon

Mit den mobilen Salesforce-Anwendungen können Ihre Benutzer unterwegs produktiv bleiben. Es wurden u. a. Chatter-Erweiterungen, E-Mail-Benachrichtigungen für Kundenvorgänge sowie Themen für Aufgaben und Ereignisse hinzugefügt.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
		Salesforce-Anwendung		
Neuigkeiten in Salesforce für Android und iOS	✅			
Neues in der Salesforce-Anwendung				
Freigeben von Posts, Abstimmungen und Fragen auf Mobilgeräten	✅			
Abrufen von Rich Text auf Mobilgeräten (allgemein verfügbar)	✅			
Eine Erwähnung ist genug	✅			
Halten Sie mit Push-Benachrichtigungen mit verbessertem vollständigem Inhalt Benutzer auf dem Laufenden (Veröffentlichung verzögert)	✅			
Aktualisierung des Apple-Push-Benachrichtigungsservice für iOS-Benachrichtigungen	✅			

Financial Services Cloud

Zeigen Sie konsolidierte anpassbare Kundenprofile mit Personenaccounts an, was nun für die Verwendung in der mobilen Salesforce-Anwendung, Berateranalysen und Partner- sowie Kunden-Communities zertifiziert ist. Zeigen Sie wichtige Kundenbeziehungen mit verbesserten Gruppenbeziehungsansichten an. Mit den verbesserten Rollups können Benutzer in der Ansicht "Primäre Gruppe" schnell Maßnahmen ergreifen und Opportunities gewinnen. Beschleunigen Sie das Laden von Daten, indem Sie Berechnungen des Typs "Rollup nach Suche" deaktivieren. Steigern Sie die Produktivität von Beratern und Bankangestellten in Financial Services Cloud mit Salesforce Inbox und Pardot. Und es gibt noch viel mehr, beispielsweise einen Berechtigungssatz "Kassiererzugriff" sowie Verbesserungen hinsichtlich der Nutzbarkeit und des barrierefreien Zugriffs.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Optimieren der Benutzererfahrung mit Personenaccounts			✅	
Anpassen von Gruppenbeziehungsansichten			✅	
Zuordnen von Opportunities zu "Primäre Gruppe"			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Bedarfsgesteuertes schnelleres Laden von Daten			✅	
Automatisieren der Neuberechnungen für Regeln des Typs "Rollup nach Suche" mit Apex			✅	
Steigern der Produktivität mit Salesforce Inbox			✅	
Intelligentere Marketingautomatisierung mit Salesforce Pardot			✅	
Einsatzbereitmachen von Kassierern mit der Berechtigungssatz-Lizenz "Kassiererzugriff"			✅	
Zuordnen einer Aktivität zu mehreren Kontakten			✅	
Verbesserter barrierefreier Zugriff	✅			
Berechtigungssatz-Lizenz für alle Financial Services Cloud-Benutzer erforderlich			✅	

Health Cloud

Health Cloud unterstützt nun Field Service Lightning und Sie können aus einer Vielzahl sofort einsatzbereiter Möglichkeiten zum Senden und Empfangen von Daten elektronischer Gesundheitsakten (EGA) mithilfe des Standards HL7 Version 2 auswählen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verwenden elektronischer Gesundheitsakten in HL7 V2.x			✅	
Verwenden von Health Cloud auf Mobilgeräten			✅	
Neue API verwendet Geschäftssprache			✅	
Flexiblere Ansichten für Patienteninformationen			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Berechtigungssatz-Lizenz für alle Health Cloud-Benutzer erforderlich			✅	
Health Cloud unterstützt Russisch, Italienisch und Dänisch				✅
Verbesserungen bei der Benutzerfreundlichkeit	✅			
Neue und geänderte Lightning-Komponenten für Health Cloud			✅	
Health Cloud-Metadaten: Neue Typen		✅		

Anpassung

Mit der neuen Einstein-Pilotfunktion für die nächste beste Aktion können Sie Ihren ganz individuellen Weg hin zu einer intelligenteren Organisation einschlagen. Einige Funktionen, die bislang nur im Rahmen von Pilot- oder Beta-Programmen angeboten wurden, sind jetzt allgemein verfügbar: externe Services, benutzerdefinierte Uhrzeitfelder, Lightning-Komponenten als Flow-Aktionen und Flow-Phasen. Wenn Sie häufig Lightning-Seiten, Prozesse oder Flows verwenden, profitieren Sie nun von verbesserter Fehlerbehandlung.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einstein-Prognosegenerator: Benutzerdefinierte künstliche Intelligenz ohne Code (Beta)				✅
Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion: Verwenden von Strategien zum Empfehlen von Aktionen und Angeboten (Pilot)				✅
Externe Services				
Erstellen eines externen Service (allgemein verfügbar)		✅		
Optimierte Benutzeroberfläche für "Externe Services"		✅		
Bearbeiten eines externen Service		✅		
Mehr Zeichen beim Schema "Externe Services"		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verarbeiten zusätzlicher Antwortcodes in Flows von externen Services		✓		
Datenschutz und Datenschutzdetails				
Festlegen, welcher Datenschutzdatensatz beim Zusammenführen von Datensätzen beibehalten wird			✓	
Das Objekt "Einzelperson" unterstützt Standardobjektfunktionen	✓			
Unbrauchbarmachen personenbezogener Daten durch Salesforce auf Benutzeranforderung			✓	
Lightning-Flow				
Design				
Erstellen von Flows in der Essentials und Professional Edition		✓		
Durchführen lokaler Aktionen in Flows mithilfe von Lightning-Komponenten (allgemein verfügbar)		✓		
Verfolgen des Fortschritts durch einen Flow mit Phasen (allgemein verfügbar)		✓		
Aktualisieren aktiver Phasen und Sammlungen mit neuen Zuweisungsoperatoren		✓		
Erfassen von Datums-/Uhrzeitwerten in Flow-Bildschirmen		✓		
Unterbinden der Anzeige nicht unterstützter Optionen in der Feldauswahl des Prozessgenerators		✓		
Flow-Verteilung				
Starten von Flows als Unterregisterkarten in Lightning-Konsolenanwendungen (allgemein verfügbar)		✓		
Flow-Empfehlungen für Benutzer und Community-Mitglieder anhand von Strategien (Pilot)				✓

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Debuggen				
Debugging Ihrer Flows im Cloud-Flow-Designer		✓		
E-Mails zu Prozess- und Flow-Fehlern: Allgemein verfügbar mit Organisations-IDs und Empfängersteuerung		✓		
Überwachen der Prozess- und Flow-Nutzung in Bezug auf die Obergrenzen pro Transaktion		✓		
Überprüfen der Unterstützung von Massenvorgängen für Flows und Prozesse		✓		
Laufzeit				
Vereinfachte Prozessfehler für Benutzer	✓			
Präzisere Batcherstellung für geplante Aktionen und Flow-Interviews hilft beim Vermeiden von Laufzeitfehlern		✓		
Aktivieren der Massenausführung von Flow- und Prozessabfragen (wichtige Aktualisierung)			✓	
Aktivieren der Teilspeicherung für Erstellungs- und Aktualisierungsvorgänge in Prozessen (wichtige Aktualisierung)			✓	
Flow-Interviews enden beim Beenden von Benutzersitzungen	✓			
Lightning-Anwendungsgenerator				
Beschädigte Komponenten beschädigen Lightning-Seiten nicht mehr		✓		
Hinzufügen verankerter Regionen zu Ihren Konsolenrandleisten			✓	
Anzeigen verdienter Trailhead-Badges mit der Lightning-Komponente "Badges"		✓		
Neue Komponenten für E-Mail-Anwendungsfenster			✓	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Empfohlene Aktionen und Angebote für Lightning-Benutzer (Pilot)				✓
Bereitstellen einer CSRF-geschützten Visualforce-Seite mit einer Lightning-Komponente		✓		
Felder				
Feldtyp "Uhrzeit" zur Zeitverfolgung (allgemein verfügbar)		✓		
Anzeigen von Einstein-Prognosen am gewünschten Ort (Beta)				✓
Salesforce Connect				
Weitergabe zusätzlicher Kontextinformationen an externe Systeme mit benutzerdefinierten HTTP-Kopfzeilen		✓		
Verwenden von Auslösern zur Nachverfolgung von Datenänderungen bei externen Objekten mit dem OData 4.0-Adapter (Beta)				✓
Zugehörige Aktualisierungen für Entwickler		✓		
Allgemeines Setup				
Erstellen von Unternehmenslösungen mit Lightning Bolt-Lösungen (Veröffentlichung verzögert)			✓	
Überschreiben des Absenders für E-Mail-Benachrichtigungen zu Genehmigungsanfragen		✓		
Verwenden einer Formel zum Festlegen eines vordefinierten Werts für ein Auswahllistenfeld in einer Aktion		✓		
Anzeigen mithilfe der Übersetzungsworkbench übersetzter benutzerdefinierter Erfolgsmeldungen für Schnellaktionen		✓		
Anzeigen von Objektdetails für Standard-Berechtigungssätze		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Aktualisierte Währungscodes		✅		
Peruanisches Währungsformat aktualisiert		✅		
Abrufen von Listenansichten mit benutzerdefinierten Einstellungen mithilfe der Metadaten-API		✅		
Als Aktionen auf Seitenlayouts verwendete benutzerdefinierte Schaltflächen können nicht mehr gelöscht werden		✅		
AppExchange				
Schnelleres Auffinden von AppExchange-Lösungen mit neuen Filtern	✅			
Verwalten von AppExchange-Profilen und -Voreinstellungen	✅			

Sicherheit und Identität

Sie können nun steuern, wie lange ID-Token und Überprüfungslinks gültig sind, und festlegen, dass sich Ihre Kunden mit Prüfcodes anmelden können. Verschlüsseln Sie mehr Felder, filtern Sie verschlüsselte Daten und übernehmen Sie mehr Kontrolle über Ihr Schlüsselmaterial. Sie können Ihren Wert für die Integritätsprüfung ohne Umschweife mit einer Note bewerten. Benennen Sie Ihre Subdomain um, ohne den Salesforce-Kundensupport zu kontaktieren.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Authentifizierung und Identität				
Erleichtertes Anmelden Ihrer externen Benutzer bei Ihrer Community dank der Anmeldung ohne Kennwort			✅	
Implementieren der Anmeldung ohne Kennwort und Überprüfungsmethoden mit Apex		✅		
Flexibilität für Benutzer beim Eingeben von Telefonnummern		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Ermöglichen, dass Benutzer ihre Überprüfungsmethoden überprüfen und verwalten			✅	
Festlegen unterschiedlicher Anmelderichtlinien für Salesforce- und Community-Benutzer (Beta)		✅		
Verfolgen von Anmeldungen für interne Community-Benutzer			✅	
Festlegen von Gültigkeitszeiträumen und Zielgruppen für ID-Token (Veröffentlichung verzögert)		✅		
Antragstelleranspruch zu Datenbestands-Token für OAuth 2.0-Datenbestands-Token-Flow hinzugefügt		✅		
Festlegen des Ablaufs von Links in Willkommens-E-Mails		✅		
Verhindern des vorzeitigen Ablaufs von Links in E-Mails bei vergessenem Kennwort		✅		
Vom Administrator initiierte Links zum Zurücksetzen des Kennworts laufen nach 24 Stunden ab (Veröffentlichung verzögert)		✅		
Abschließender Schrägstrich aus Aussteller-URL von ID-Token entfernt		✅		
HTTP- oder HTTPS-Anforderung für Authentifizierungsanbieterendpunkte		✅		
Registrieren von Rückmeldungs-URLs für OAuth 1.x		✅		
Auslösen einer benutzerdefinierten Anwendungslogik bei der Benutzerabmeldung (Beta)				✅
Erstellen von kompakten External Identity-Benutzern ohne Kontakt (Beta)		✅		
Steigern des Kundenengagements durch das Erweitern von			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Community-Sitzungen für External Identity-Benutzer (Beta)				
Option zum Überprüfen der Identität externer Community-Benutzer wurde umbenannt		✅		
Salesforce Shield				
Shield-Plattformverschlüsselung: Aktivitätsdaten, benutzerdefinierter Objektname, filtererhaltende Verschlüsselung und weitere Schlüsselverwaltungsoptionen				
Verschlüsseln von Listen-E-Mails			✅	
Verschlüsseln von Feldern für Arbeitsaufträge und Servicetermine			✅	
Verschlüsseln von Feldern für Aktivitäten (allgemein verfügbar)			✅	
Verschlüsseln von benutzerdefinierten Objektnamen (Beta)			✅	
Verschlüsseln von E-Mail-Vorgangserfassungsfeed und E-Mail-Nachrichten (Beta)			✅	
Verschlüsseln von Daten in Rich-Text-Bereichsfeldern (Pilot)			✅	
Abrufen von genauen Übereinstimmungen unter Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung mit der filtererhaltenden Shield-Verschlüsselung (allgemein verfügbar)			✅	
Aktivieren der Verschlüsselung für Einstein Analytics-Daten (allgemein verfügbar)			✅	
Verweisen auf verschlüsselte Felder in den Abgleichsregeln der Duplikatsverwaltung (Beta)			✅	
Anfordern von Sitzungen mit hoher Sicherheit für Schlüsselverwaltungsaufgaben (allgemein verfügbar)			✅	
Deaktivieren der Schlüsselableitung mit BYOK (allgemein verfügbar)			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Ereignisüberwachung: Ereignisprotokolle auf Stundenbasis, Ereignistyp für Übersicht zum Fortsetzungs-Callout und mehr Daten in Lightning-Ereignistypen				
Abrufen der Ereignisprotokolle auf Stundenbasis zum Verbessern der Aktivitätssichtbarkeit (allgemein verfügbar)		✅		
Messen der Leistung von asynchronen Callouts in Ereignisprotokolldateien		✅		
Verfolgen von externen Objektdaten-Callouts mit Ereignisprotokolldateien (allgemein verfügbar)		✅		
Umfangreicheres Verfolgen von Benutzeraktionen in Lightning Experience		✅		
Feld "QUERY" im API-Ereignistyp wurde ausrangiert		✅		
Hinzufügen eines Felds mit einer eindeutigen ID zum Ereignistyp "Unsichere externe Datenbestände"		✅		
Freundlichere Meldung zur Anmeldezeitüberschreitung für Benutzer		✅		
Aktualisierte Ressourcenoptionen für den Ereignistyp "Einheit" der Transaktionssicherheit		✅		
Neuer Name unter "Setup" für die Event Monitoring Analytics-Anwendung		✅		
Integritätsprüfung				
Bewerten Ihrer Sicherheit anhand von Integritätsprüfungseinstufungen		✅		
Die Integritätsprüfung weist neue und geänderte Sicherheitseinstellungen auf		✅		
Weitere Änderungen				
Umbenennen von "Meine Domäne" zu jedem beliebigen Zeitpunkt				
Stabilisieren des Hostnamens der URLs für "Meine Domäne" in				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Sandbox-Instanzen (wichtige Aktualisierung)				
Angeben externer Hostnamenswerte in Salesforce		✅		

Salesforce IoT

Mit der Salesforce IoT Explorer Edition können Sie Ereignisse von verbundenen Geräten nahezu in Echtzeit verarbeiten und bedeutungsvolle Interaktionen mit Ihren Kunden schaffen. Diese Version enthält eine neue Verfolgungsfunktion, mit der Sie Fehler bei neuen Orchestrierungen beheben können. Sie enthält auch ein Aktivitätsprotokoll zum Überwachen von Live-Orchestrierungen, um sicherzustellen, dass alles ordnungsgemäß funktioniert.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Fehlerbehebung bei Orchestrierungen mit Verfolgungen vor dem Aktivieren in der Produktion			✅	
Überwachen von Orchestrierungen auf kontinuierliche Leistung mit dem Aktivitätsprotokoll			✅	

Entwicklung

Mehr Intelligenz, neue und verbesserte Komponenten und APIs sowie coole Tools für die Entwicklung. Diese Verbesserungen helfen Ihnen beim Entwickeln von herausragenden Anwendungen, Integrationen und Paketen. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie Lightning-Komponenten, Visualforce, Apex oder unsere APIs mit Ihrer bevorzugten Programmiersprache verwenden.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning-Komponenten				
Wichtige Aktualisierung "without sharing für Apex-Steuerfelder vom Typ @AuraEnabled mit impliziter Freigabe verwenden" verschoben			✅	
Aktivieren des Debug-Modus nur für Benutzer, die ihn benötigen			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Neue Lightning-Navigations-APIs für Lightning-Komponenten		✓		
Lightning-Komponentenbibliothek ist allgemein verfügbar	✓			
CSS-Klassennamen für Komponenten wurden aktualisiert			✓	
Entfernung des Stils slds-form_inline			✓	
Lightning-Container-Komponenten weisen neue Sicherheitsverbesserungen auf		✓		
Änderungen des Locker Service		✓		
Beim Zurückgeben von Blobs vom Server treten keine allgemeinen Fehler mehr auf		✓		
Neue und geänderte Lightning-Komponenten		✓		
Neue und geänderte Lightning-Ereignisse		✓		
Neue und geänderte Lightning-Schnittstellen		✓		
Ersetzte JavaScript-API-Methoden		✓		
Einstein-Plattformservices				
Doppelt so viele kostenlose Prognosen		✓		
Zurücksetzen Ihres privaten Schlüssels für die Einstein-Plattformservices		✓		
Generieren eines Zugriffstokens anhand eines Aktualisierungstokens		✓		
Einstein Vision: Löschen von Bilddatensets und Bildmodellen				
Beim Löschen eines Bilddatensets werden ein neuer Statuscode und eine neue Antwort zurückgegeben		✓		
Explizites Löschen eines zu entfernenden Bildmodells		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Abrufen des Löschstatus eines Bilddatensets oder -modells		✅		
Einstein Language: Löschen von Textdatensets und Textmodellen				
Beim Löschen eines Textdatensets werden ein neuer Statuscode und eine neue Antwort zurückgegeben		✅		
Explizites Löschen eines zu entfernenden Textmodells		✅		
Abrufen des Löschstatus eines Textdatensets oder -modells		✅		
Visualforce				
Anwenden von Lightning Experience-Formatvorlagen auf Visualforce-Seiten (allgemein verfügbar)		✅		
Aktualisierte Lightning Experience-Formatvorlagen		✅		
Lightning Experience-Formatvorlagen unterstützen nun benutzerdefinierte Themen		✅		
Schnelles Erkennen des Salesforce-Themas, das Benutzer in JavaScript sehen		✅		
Aktivieren des Clickjack-Schutzes für Visualforce-Seiten in der Salesforce Classic-Konsole		✅		
Apex				
Vereinfachen Ihres Codes mit der Apex-Switch-Anweisung		✅		
Leichteres Abrufen des Entwicklernamens für Datensatztypen		✅		
Die Funktion SOQL Count() zählt nicht mehr (in so hohem Maße) für die Obergrenzen		✅		
Löschen von Meldungen auf Visualforce-Seiten während des Tests		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Kompilierung bei Bereitstellung (allgemein verfügbar)		✓		
Deaktivieren der Sammlung von Informationen zur Codeabdeckung bei Testläufen		✓		
Verwenden des neuen Apex-Zugriffsmodifikators für die Paketerstellung		✓		
Größenbeschränkung für Apex-Code wurde erhöht (Veröffentlichung verzögert)		✓		
Empfänger von Apex-Ausnahme-E-Mails können auch E-Mails zu Prozess- und Flow-Fehlern erhalten			✓	
Apex: Neue und geänderte Klassen, Enumerationen und Schnittstellen				
Neue Apex-Klassen		✓		
Geänderte Apex-Klassen		✓		
Neue Apex-Enumerationen		✓		
Geänderte Apex-Schnittstelle		✓		
ConnectApi (Chatter in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen				
Neue und geänderte Klassen für Chatter in Apex		✓		
Neue und geänderte Eingabeklassen für Chatter in Apex		✓		
Neue und geänderte Ausgabeklassen für Chatter in Apex		✓		
Neue und geänderte Enumerationen für Chatter in Apex		✓		
Metadaten				
Metadatenabdeckung auf einem Blick		✓		
Benutzerdefinierte Metadatentypen				
Aktualisieren mehrerer Validierungsregeln mit benutzerdefinierten		✓		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Metadatentyp-Datensätzen (allgemein verfügbar)				
Abrufen von Listenansichten mit benutzerdefinierten Metadatentypen anhand der Metadaten-API		✅		
Neue Änderungssetkomponenten		✅		
Zeitpunkt der Nichtverfügbarkeit von Änderungssets		✅		
Metadaten-API		✅		
Tooling-API				
Neue und geänderte Objekte der Tooling-API		✅		
Geänderte Aufrufe und Ressourcen der Tooling-API		✅		
API				
Neue und geänderte Objekte				
Neue Objekte		✅		
Geänderte Objekte		✅		
SOQL		✅		
SOSL		✅		
REST-API				
Neue und geänderte Ressourcen		✅		
SOAP-API				
Neue, geänderte und eingestellte Aufrufe		✅		
Chatter-REST-API				
Neue und geänderte Ressourcen der Chatter-REST-API		✅		
Neue und geänderte Anforderungstextkörper der Chatter-REST-API		✅		
Neue und geänderte Antworttextkörper der Chatter-REST-API		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
REST-API für Berichte und Dashboards				
Neue Ressource: folders/<folderid>/children		✅		
Neue Methoden: GET folders		✅		
Geänderte Ressourcen: /analytics/reports, /analytics/dashboards und folders		✅		
Benutzeroberflächen-API (allgemein verfügbar)				
Erstellen einer Benutzeroberfläche für Listenansichten		✅		
Erstellen einer Benutzeroberfläche für die zuletzt verwendeten Listenansichten		✅		
Erstellen einer Benutzeroberfläche für Anwendungen		✅		
Weitere Änderungen an der Benutzeroberflächen-API		✅		
Bulk-API		✅		
JavaScript-APIs für Publisher- und Schnellaktionen			✅	
Salesforce Console-API		✅	✅	
Globale Variable "$CustomMetadata"		✅		
Debuggen				
Beseitigen von Fehlern im Visual Studio-Code mit einem neuen Debugger (Veröffentlichung verzögert)			✅	
Effektivere Analyse von Debug-Protokollen dank aktualisierter Protokollzeilen		✅		
Speichern größerer Debug-Protokolle dank geänderter Obergrenzen für Protokolle		✅		
Fehlerbehebung von Flows und Prozessen anhand neuer Protokollzeilen		✅		
Erweiterungspaket "Salesforce Extensions for VS Code"				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Debuggen von Organisationen mit dem kostenlosen Apex-Replay-Debugger (Beta) (Veröffentlichung verzögert)			✅	
Einstellung von Force.com IDE 2 Beta			✅	
Salesforce CLI (Veröffentlichung verzögert)		✅		
Testorganisationen		✅		
Benachrichtigungen im Unternehmen				
Testen von Prozess- und Flow-Ereignisabonnenten in Apex		✅		
On-Demand-Zustellung von Testereignissen		✅		
Zugreifen auf Abonnenteninformationen in einem Apex-Test		✅		
Empfangen von Benachrichtigungen, wenn ein Apex-Auslöser bei zu vielen Wiederholungen ausgesetzt wird		✅		
Abrufen der Dauer in Millisekunden in DateTime-Feldern im Plattformereignis		✅		
Paketerstellung				
Einfacheres Erstellen und Verwalten von Paketen (Beta) (Veröffentlichung verzögert)		✅		
Verbesserte Validierung verhindert das Entfernen aktiver Datensätze beim Deinstallieren von Paketen		✅		
Pilotfunktion für gesperrte Pakete eingestellt		✅		
ISVforce				
Schnelles Einführen von Unternehmenslösungen mithilfe von Lightning Bolt-Lösungen (Veröffentlichung verzögert)			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Senden von Marketing-Ressourcen in der Veröffentlichungskonsole		✅		

Unterstützte Browser

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

Wo: Verfügbar in allen Editionen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

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

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

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

Unterstützte Browser für Einstein Analytics
Die unterstützten Browser für Einstein Analytics sind Microsoft® Edge, Microsoft Internet Explorer® 11 und die aktuellen stabilen Versionen von Mozilla® Firefox® und Google Chrome™. Analytics wird in Apple® Safari® nicht unterstützt.

Unterstützte Browser für Lightning Experience

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

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

Anmerkung:

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

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

- Sie können bis zum 16. Dezember 2017 über IE11 auf Lightning Experience zugreifen.
- Wenn Sie sich für die erweiterte Unterstützung von IE11 entscheiden, können Sie bis zum 31. Dezember 2020 über IE11 auf Lightning Experience und Communities zugreifen.
- IE11 weist in Lightning Experience erhebliche Leistungsprobleme auf.
- Von der Verwendung von Internet Explorer 11 mit dem Community-Generator wird dringend abgeraten.
- Diese Änderung hat keine Auswirkungen auf Salesforce Classic.

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

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

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

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

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

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

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

Unterstützte Browser für Salesforce Classic

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

Wo: Salesforce Classic ist in allen Editionen verfügbar.

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

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Salesforce Classic	IE 9+	Neueste Version	Neueste Version	Neueste Version	11.x+
Salesforce Console	IE 9+	Neueste Version	Neueste Version	Neueste Version	Nein
Besondere Anforderungen bei der Einrichtung?	Ja	Nein	Nein	Ja	Nein
Einschränkungen?	Ja	Ja	Nein	Nein	Ja

Anmerkung:

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

Unterstützte Browser für Einstein Analytics

Die unterstützten Browser für Einstein Analytics sind Microsoft® Edge, Microsoft Internet Explorer® 11 und die aktuellen stabilen Versionen von Mozilla® Firefox® und Google Chrome™. Analytics wird in Apple® Safari® nicht unterstützt.

Salesforce allgemein: Gesteigerte Produktivität in Lightning Experience mit mehr Möglichkeiten für Erkundungen, Wechsel und Personalisierung

Ermutigen Sie Benutzer zur Erkundung und zum Wechsel zu Lightning Experience mithilfe der Funktion zum automatischen Wechsel und Funktionsaufforderungen. Verfolgen Sie die Nutzung von Lightning Experience, um die Akzeptanz besser zu verstehen und zu optimieren. Sehen Sie mit kürzeren und einfacher lesbaren URLs vor dem Klicken, wohin Sie wechseln. Personalisieren Sie die Navigationsleiste in Lightning Experience mit weniger Klicks. Passen Sie die globale Suche mit Suchvorgängen auf Objektebene an und verwenden Sie Synonymgruppen, ohne diese erstellen zu müssen. Zeigen Sie mit detaillierteren Filtern in Listenansichten die Informationen an, die für Sie am wichtigsten sind. Organisieren Sie Datensätze mit themenbasierten Themen. Verbessern Sie Ihre Konsolenanwendung mit geführten Flows, besserer Link-Freigabe und mehr Lightning-Konsolen-JavaScript-APIs. Erhalten Sie Hilfe dazu, wie Sie die persönlichen Daten von Einzelpersonen schützen und privat halten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Orientierungshilfe zu Datenschutz- und Privatsphärenvorschriften

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

Lightning Experience-Akzeptanz: Weitere Möglichkeiten zum Kennenlernen und zum Einstieg in das neue Salesforce

Sie sind dabei, Ihre Organisation vollständig auf Lightning Experience umzustellen. Wie können Sie die Akzeptanz des neuen Salesforce bei Ihren Benutzern sicherstellen? Wenn Benutzer nur langsam von Salesforce Classic wechseln, ermutigen Sie sie, in Lightning Experience zu verbleiben, indem Sie sie jede Woche automatisch umstellen. Salesforce Classic-Benutzern wird mit neuen Lernaufforderungen angezeigt, was sie in Lightning Experience verpassen. Führen Sie wie immer die Lightning Experience-Bereitschaftsüberprüfung aus, um zu erfahren, wie sich die Änderungen der Version Summer '18 auf Ihre Salesforce-Implementierung auswirken. Bei einer Umstellung auf Lightning Experience können Sie die Nutzung verfolgen, um die Akzeptanz besser zu verstehen und zu erhöhen.

Neues URL-Format für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Anwendung

Es ist offiziell! Es gibt ein neues URL-Format. Wenn Sie Hinweisadressen zu Bereichen in Ihrer Organisation einrichten, können Sie von unseren kürzeren, leichter zu verstehenden URLs profitieren.

Beurteilen der Implementierung mit Salesforce Optimizer

Mit Optimizer müssen Sie nicht mehr raten, wie Sie Funktionen am besten optimieren, um Benutzern zu helfen, ihre Arbeit effizienter zu erledigen. Der Bericht wird von Salesforce ständig mit neuen Funktionen erweitert. Version 2.3 des Optimizer-Berichts ist jetzt verfügbar. Weitere Aktualisierungen für Salesforce Optimizer werden während der Laufzeit der Version veröffentlicht.

Konvertieren von JavaScript-Schaltflächen in Lightning-freundliche Lösungen mit dem Lightning Experience Configuration Converter (GA)

Verhindern JavaScript-Schaltflächen Ihren Wechsel zu Lightning Experience? Dann kann Ihnen der Lightning Experience Configuration Converter möglicherweise helfen. Mit wenigen Klicks wird Ihre Organisation auf einfache JavaScript-Schaltflächen geprüft, diese werden in alternative Tools zum Zeigen und Klicken umgewandelt und dann wird alles direkt in Ihrer Organisation bereitgestellt.

Suche: Suchen auf Objektebene für relevantere Ergebnisse, Standard-Synonymgruppen und weitere Filter

Konzentrieren Sie die globale Suche einfach auf ein durchsuchbares Objekt, verwenden Sie Standardsynonyme, ohne sie erstellen zu müssen, filtern Sie Suchergebnisse nach Opportunities, Leads, Kontakten und anderen Objekten und profitieren Sie von anderen Erweiterungen.

Schnelleres Personalisieren der Navigationsleiste

Benutzer können jetzt ihre Navigation in Lightning-Anwendungen einfacher personalisieren. Mit der verbesserten Benutzeroberfläche können Ihre Benutzer jetzt blitzschnell mit der Arbeit fortfahren. Benutzer können auch Elemente in der Navigationsleiste einfach an die gewünschte Stelle ziehen, um die Reihenfolge anzupassen.

Anpassen Ihres Themas mit Bildzuschnitt und Farbüberschreibungen

Erstellen Sie genau das richtige Erscheinungsbild für Ihr Thema, ohne Zeit mit einer Fotobearbeitungssoftware zu verschwenden. Verwenden Sie das Tool zum Zuschneiden und Ändern der Größe, um den Teil des Bilds auszuwählen, den Sie verwenden möchten. Nachdem Sie ein Bild hochgeladen haben, ziehen Sie einen Rand um das Bild herum, um es zuzuschneiden. Oder passen Sie den Zoom für das Bild an, um die Größe des endgültigen Looks zu erreichen. Nun können Sie auch gleich die Markenfarbe ändern.

Optimieren Ihrer Listenansichten mit detaillierten Filtern

Sie müssen nicht mehr zu Salesforce Classic wechseln, um detaillierte Filterkriterien für Listenansichten zu verwenden. Finden Sie mit detaillierteren Filtern in Lightning Experience wichtige Daten in Ihren Listenansichten und optimieren Sie so Ihren Workflow.

Anwenden von Inline-Bearbeitungen bei der Verwendung der Filterlogik

Inline-Bearbeitung und Filterlogik werden für leistungsfähigere Listenansichten zusammen bereitgestellt. Es ist kein Setup erforderlich. In Lightning Experience können Sie sofort Inline-Bearbeitungen an Ihren Listenansichten vornehmen, die Filterlogik verwenden. Es gibt jedoch einige Ausnahmen: Die Inline-Bearbeitung funktioniert nicht für Listenansichten mit mehreren Datensatztypen oder wenn ein Feld nicht bearbeitet werden kann. In Salesforce Classic wird die Inline-Bearbeitung mit Filterlogik nicht unterstützt.

Anzeigen von Feldabhängigkeiten beim Bearbeiten einer Datensatz-Detailseite

Es ist nun ein Leichtes, alle abhängigen und Steuerfelder beim Bearbeiten einer Auswahlliste oder eines Kontrollkästchens auf einer Datensatz-Detailseite anzuzeigen und zu aktualisieren.

Organisieren von Datensätzen mit Themen

Themen bieten eine Möglichkeit, Datensätze nach Thema zu organisieren. Nun können Sie Themen für Datensätze in Lightning Experience verwenden, indem Sie Datensatzseiten die Komponente "Themen" hinzufügen. Themen sind automatisch für alle verfügbaren Standardobjekte aktiviert. Wenn Sie Themen für Datensätze in Salesforce Classic verwendet haben, werden Ihren Benutzern nach dem Hinzufügen der Komponente "Themen" die zuvor hinzugefügten Themen für dieselben Datensätze in Lightning Experience angezeigt.

Lightning-Konsolenanwendungen: Geführte Flows, mehr APIs und Freigeben von Links zur Arbeitsumgebung

Optimieren Sie Ihre Konsolenanwendung mit Lightning-geführtem Engagement und führen Sie Ihre Konsolenbenutzer durch Ihre Geschäftsprozesse. Sie können Ihre Konsolenanwendung auch mit weiteren Lightning-Konsolen-JavaScript-APIs anpassen. Auch das Freigeben von Links ist jetzt in der Konsole möglich. So können Ihre Konsolenbenutzer Links zu ihrer Arbeitsumgebung, einschließlich Unterregisterkarten, für andere Benutzer freigeben.

Salesforce-Umfragen: Mehr Optionen zum Erfassen genauerer Daten

Salesforce-Umfragen bieten Ihnen mehr Kontrolle beim Erstellen ansprechender Umfragen, mit denen genau die von Ihnen benötigten Daten erfasst werden.

Einfaches Zuweisen von Cisco Spark- und WebEx-Berechtigungen

Wenn Sie Cisco Spark oder WebEx für Salesforce aktivieren, haben alle Benutzer standardmäßig Zugriff darauf. Sie können diese Berechtigungen deaktivieren und nur einem Teil der Benutzer Zugriff gewähren.

Senden von privatem Feedback ohne Anmeldung

Wenn Sie über den Link im Hilfemenü Feedback zu Lightning Experience senden, müssen Sie nicht explizit auswählen, dass Ihre Kontaktinformationen gesendet werden. Ihre Informationen werden immer privat gehalten und geschützt und ein Jahr nach dem Senden Ihres Feedbackformulars gelöscht.

Orientierungshilfe zu Datenschutz- und Privatsphärenvorschriften

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

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in allen Editionen.

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

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

Wie: Unter Datenschutz und Datenschutzdetails finden Sie eine Anleitung zu einigen der gängigen Datenschutzprinzipien.

SIEHE AUCH:

Datenschutz und Datenschutzdetails: Verbesserungen am Objekt "Einzelperson"

Lightning Experience-Akzeptanz: Weitere Möglichkeiten zum Kennenlernen und zum Einstieg in das neue Salesforce

Sie sind dabei, Ihre Organisation vollständig auf Lightning Experience umzustellen. Wie können Sie die Akzeptanz des neuen Salesforce bei Ihren Benutzern sicherstellen? Wenn Benutzer nur langsam von Salesforce Classic wechseln, ermutigen Sie sie, in Lightning Experience zu verbleiben, indem Sie sie jede Woche automatisch umstellen. Salesforce Classic-Benutzern wird mit neuen Lernaufforderungen angezeigt, was sie in Lightning Experience verpassen. Führen Sie wie immer die Lightning Experience-Bereitschaftsüberprüfung aus, um zu erfahren, wie sich die Änderungen der Version Summer '18 auf Ihre Salesforce-Implementierung auswirken. Bei einer Umstellung auf Lightning Experience können Sie die Nutzung verfolgen, um die Akzeptanz besser zu verstehen und zu erhöhen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ermutigen der Benutzer zur Akzeptanz von Lightning Experience

Sie verfügen über eine neue Möglichkeit, die Akzeptanz ohne zusätzliches Setup zu steigern. Benutzer, die über Zugriff auf Lightning Experience verfügen, werden automatisch auf wöchentlicher Basis von Salesforce Classic auf Lightning Experience umgestellt. Damit sichergestellt ist, dass die Benutzer bei der Einarbeitung die bestmöglichen Erfahrungen machen, werden ihnen beim Wechsel Ressourcen zu den ersten Schritten angezeigt.

Erkunden, warum es in Lightning Experience besser ist

Im April 2018 hat Salesforce mit der Einführung von Funktionsaufforderungen begonnen, um Benutzern zu erläutern, wie Lightning Experience Ihnen und Ihren Benutzern dabei hilft, schneller und intelligenter zu arbeiten. Benutzern werden die Aufforderungen nur angezeigt, wenn sie eine bestimmte Funktion wie Aufgaben, den Kalender oder Dashboards in Salesforce Classic verwenden. Und da sich Benutzer am besten mit einer Funktion vertraut machen, wenn dies im Kontext geschieht, wird ihnen gezeigt, wie sie dieselbe Funktion in Lightning Experience verwenden. Im Laufe des Jahres 2018 wird Salesforce weitere Aufforderungen einführen, um das Lernen und Einarbeiten zu erleichtern.

Der Bereitschaftsbericht führt Sie zu Lightning Experience

Führen Sie die Bereitschaftsüberprüfung aus, um die aktuellen Lightning Experience-Neuigkeiten zu ausgewerteten Funktionen zu erhalten. Zu den Highlights in der Version Summer '18 gehören Ratschläge zu JavaScript-Schaltflächen, die Sie durch die neuen Lightning-Beispielkomponenten ersetzen können. Sie erhalten auch präskriptiven schrittweisen Support beim Einrichten von Aktivitäten. Und wenn Sie Ihre Bereitschaft eine Weile lang nicht überprüft haben, sollten Sie dies erneut tun. Auf diese Weise sehen Sie andere neue Aktualisierungen, einschließlich neuer Ratschläge zu Nachschlagefiltern und Salesforce Knowledge und dem umgestalteten Abschnitt mit Berichtsübersichten mit dem Namen "Welche Funktionen sind bereit?". Kunden mit Plus-, Premier- und Signature Success-Tarifen wird auch exklusiv für diese Programme angepasster Inhalt angezeigt.

Erhalten von Einblicken in Benutzeraktivitäten mit der Lightning-Nutzungsanwendung

Verfolgen Sie die Akzeptanz und die Nutzung von Lightning Experience. Die Lightning-Nutzungsanwendung enthält Diagramme für die täglich und monatlich aktiven Benutzer, die Anzahl der zu Salesforce Classic wechselnden Benutzer und mehr. Anhand dieser messbaren Zahlen können Sie die Erfahrung Ihrer Benutzer nachvollziehen und Ihre Ressourcen für Schulungen und anderen Support optimieren.

Adoption Manager-E-Mails deaktiviert

Salesforce Adoption Manager-E-Mails zur Erhöhung der Akzeptanz der Salesforce-Anwendung und Lightning Experience werden etwa ab dem 30. Juni 2018 nicht mehr an Benutzer gesendet. Die Setup-Seite zur Aktivierung von Adoption Manager wird ebenfalls entfernt. Salesforce stellt Administratoren andere Möglichkeiten zur Verfügung, um Benutzer zum Wechsel zu Lightning Experience zu ermutigen und Nachrichten zur Einführung und Unterstützung, die innerhalb der Anwendung versendet werden, zu steuern.

In einigen neuen Organisationen ist für Benutzer nur Lightning Experience verfügbar

Ab Juni 2018 werden alle neuen Organisationen für bestimmte Editionen so konfiguriert, dass Endbenutzer ausschließlich in Lightning Experience arbeiten. Administratorbenutzer in diesen Organisationen haben zwar Zugriff auf Salesforce Classic, sie können Lightning Experience jedoch nicht mehr deaktivieren und Benutzern auch keinen Zugriff mehr auf Salesforce Classic erteilen.

Ermutigen der Benutzer zur Akzeptanz von Lightning Experience

Sie verfügen über eine neue Möglichkeit, die Akzeptanz ohne zusätzliches Setup zu steigern. Benutzer, die über Zugriff auf Lightning Experience verfügen, werden automatisch auf wöchentlicher Basis von Salesforce Classic auf Lightning Experience umgestellt. Damit sichergestellt ist, dass die Benutzer bei der Einarbeitung die bestmöglichen Erfahrungen machen, werden ihnen beim Wechsel Ressourcen zu den ersten Schritten angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Developer und Unlimited Edition.

Wann: Automatisches Wechseln ist ab dem 11. Mai 2018 verfügbar.

Wer: Nur Benutzer mit Zugriff auf Lightning Experience werden umgestellt.

Warum: Benutzern, die an all die tollen Funktionen und Produktivitätsgewinne von Lightning Experience erinnert werden müssen, bietet der Wechsel einen kleinen Anstoß zum Erkunden.

Wie: Sie können auswählen, ob der Wechsel täglich oder wöchentlich erfolgt. Die Standardeinstellung ist "Wöchentlich". Die ungefähre Zurücksetzung erfolgt um 1:00 Uhr beim täglichen Wechseln und sonntags um 1:00 Uhr beim wöchentlichen Wechsel. Bei den Zeiten handelt es sich um die lokale Zeit des Rechenzentrums, das Ihre Instanz unterstützt. Der Wechsel erfolgt, wenn sich der Benutzer das nächste Mal anmeldet.

Beim Anmelden nach dem Wechsel wird Benutzern eine Willkommensmeldung mit Videos, Trailhead-Modulen und Hilferessourcen angezeigt. Benutzer können zu Salesforce Classic zurückkehren, werden jedoch bei der Anmeldung auf Lightning Experience umgestellt.

Es wird empfohlen, die Umstellung mithilfe eines Berechtigungssatzes nur für eine bestimmte Gruppe von Benutzern zu deaktivieren statt für die gesamte Organisation.

Geben Sie in Lightning Experience unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Lightning` ein und wählen Sie dann **Lightning Experience** aus. Wechseln Sie im Lightning Experience-Migrations-Assistenten zur Registerkarte "Benutzer einrichten".

SIEHE AUCH:

Hilfe: Ermuntern von Benutzern, in Lightning Experience zu verbleiben (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erkunden, warum es in Lightning Experience besser ist

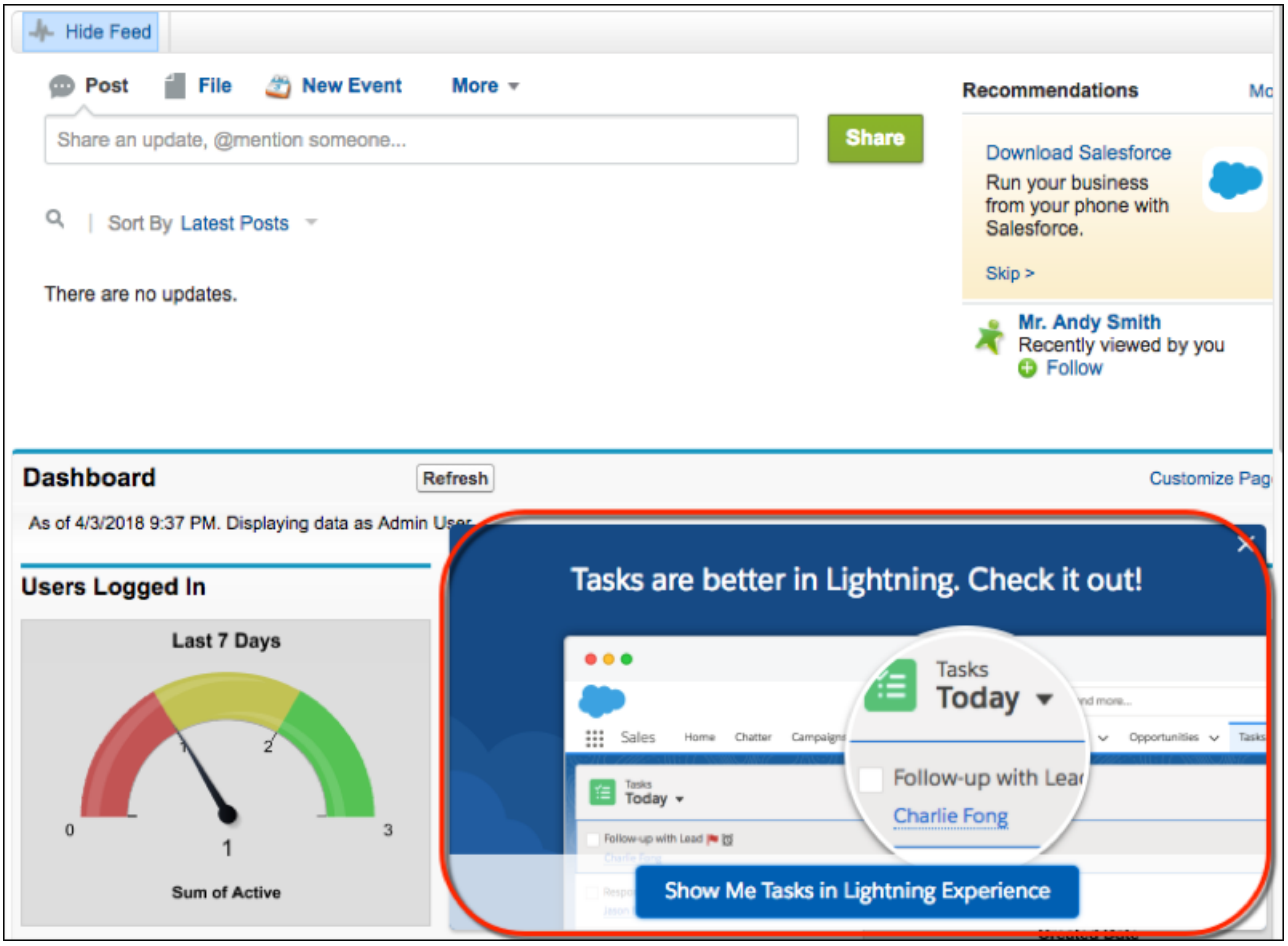
Im April 2018 hat Salesforce mit der Einführung von Funktionsaufforderungen begonnen, um Benutzern zu erläutern, wie Lightning Experience Ihnen und Ihren Benutzern dabei hilft, schneller und intelligenter zu arbeiten. Benutzern werden die Aufforderungen nur angezeigt, wenn sie eine bestimmte Funktion wie Aufgaben, den Kalender oder Dashboards in Salesforce Classic verwenden. Und da sich Benutzer am besten mit einer Funktion vertraut machen, wenn dies im Kontext geschieht, wird ihnen gezeigt, wie sie dieselbe Funktion in Lightning Experience verwenden. Im Laufe des Jahres 2018 wird Salesforce weitere Aufforderungen einführen, um das Lernen und Einarbeiten zu erleichtern.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Developer und Unlimited Edition.

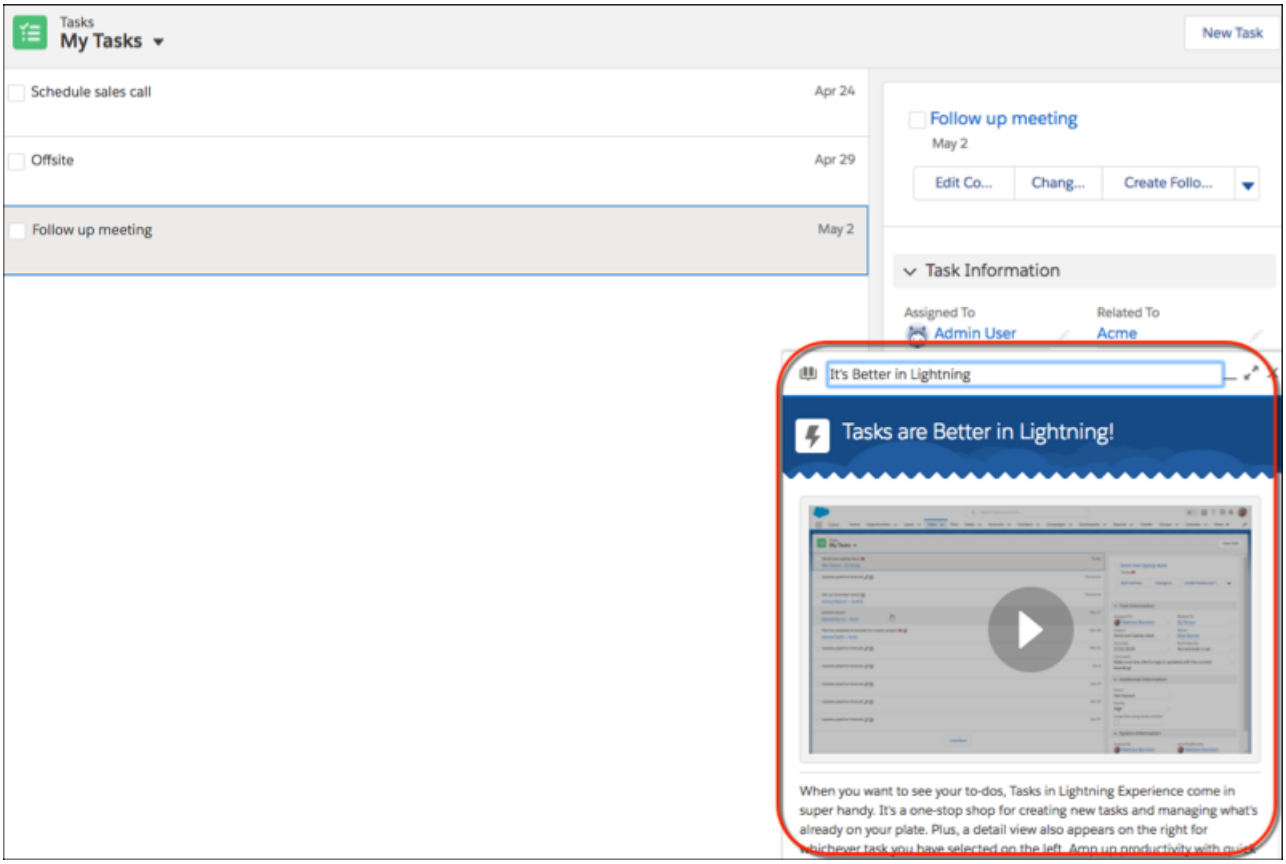
Wer: Die Funktionsaufforderungen werden nur Benutzern mit Zugriff auf Lightning Experience angezeigt.

Wann: Benutzern werden die Aufforderungen seit April 2018 angezeigt. Neue Funktionsaufforderungen werden im Laufe der Version eingeführt.

Warum: Die Funktionsaufforderungen werden Benutzern nur angezeigt, wenn sie eine bestimmte Aktion wie das Anzeigen einer Aufgabe abschließen.



Wenn sich Benutzer entscheiden, eine Funktion auf der neuen Oberfläche zu erkunden, werden sie mit hilfreichen Tipps und einem kurzen Video begrüßt, das erläutert, wie sie in Lightning Experience schneller und intelligenter arbeiten können.



Wie: Sie können steuern, welche Aufforderungen angezeigt werden, und auswählen, was für die Einführung von Lightning Experience in Ihrer Organisation am besten funktioniert. Geben Sie in Lightning Experience unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Einarbeitung & Unterstützung` ein.

Sie können auch die Aufforderung zum Ausprobieren von Lightning Experience auf der Setup-Seite "Einarbeitung und Hilfe" steuern. Diese Aufforderung erinnert Benutzer daran, dass sie intelligenter und schneller in Lightning Experience arbeiten können. Die Aufforderung ist in allen von Lightning Experience unterstützten Sprachen verfügbar, nicht nur in Englisch.

SIEHE AUCH:

Hilfe: Ermuntern von Benutzern, Lightning Experience zu verwenden (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Der Bereitschaftsbericht führt Sie zu Lightning Experience

Führen Sie die Bereitschaftsüberprüfung aus, um die aktuellen Lightning Experience-Neuigkeiten zu ausgewerteten Funktionen zu erhalten. Zu den Highlights in der Version Summer '18 gehören Ratschläge zu JavaScript-Schaltflächen, die Sie durch die neuen Lightning-Beispielkomponenten ersetzen können. Sie erhalten auch präskriptiven schrittweisen Support beim Einrichten von Aktivitäten. Und wenn Sie Ihre Bereitschaft eine Weile lang nicht überprüft haben, sollten Sie dies erneut tun. Auf diese Weise sehen Sie andere neue Aktualisierungen, einschließlich neuer Ratschläge zu Nachschlagefiltern und Salesforce Knowledge und dem umgestalteten Abschnitt mit Berichtsübersichten mit dem Namen "Welche Funktionen sind bereit?". Kunden mit Plus-, Premier- und Signature Success-Tarifen wird auch exklusiv für diese Programme angepasster Inhalt angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und SalesforceA in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

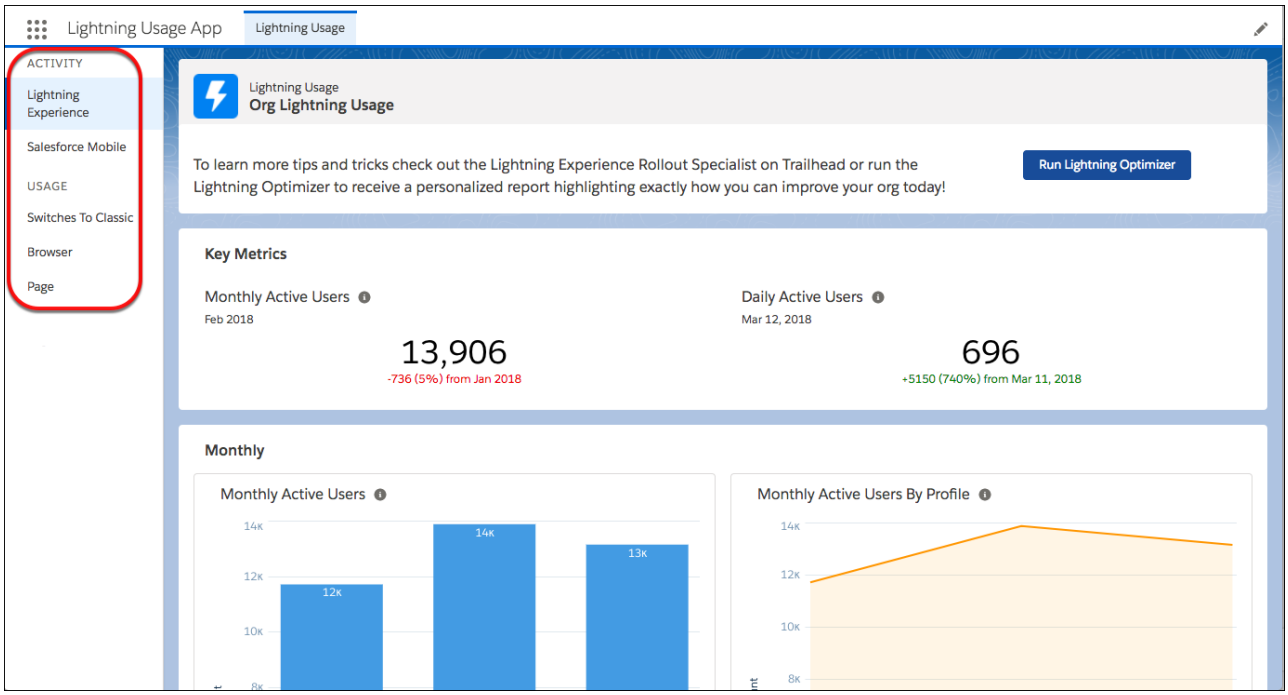
Wie: Führen Sie die Bereitschaftsüberprüfung in Setup aus. Klicken Sie auf der Kachel "Migrations-Assistent" auf **Erste Schritte**. Klicken Sie auf der Registerkarte "Bereitschaft prüfen" auf **Bereitschaft prüfen**.

Erhalten von Einblicken in Benutzeraktivitäten mit der Lightning-Nutzungsanwendung

Verfolgen Sie die Akzeptanz und die Nutzung von Lightning Experience. Die Lightning-Nutzungsanwendung enthält Diagramme für die täglich und monatlich aktiven Benutzer, die Anzahl der zu Salesforce Classic wechselnden Benutzer und mehr. Anhand dieser messbaren Zahlen können Sie die Erfahrung Ihrer Benutzer nachvollziehen und Ihre Ressourcen für Schulungen und anderen Support optimieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Group, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition. Die Lightning-Nutzungsanwendung ist nicht für Sandbox-Organisationen verfügbar.

Wie: Wenn Sie auf die Lightning-Nutzungsanwendung zugreifen möchten, klicken Sie auf , geben Sie `Lightning-Nutzung` ein und klicken Sie auf **Lightning-Nutzung**. Klicken Sie links auf der Seite auf eine Registerkarte unter **AKTIVITÄT** oder **NUTZUNG**, um die zugehörigen Daten anzuzeigen.



Die API der Lightning-Nutzungsanwendung schließt Objekte ein, die Lightning-Nutzungskennzahlen darstellen. Siehe die Objekte `LightningToggleMetrics`, `LightningUsageByAppTypeMetrics`, `LightningUsageByBrowserMetrics`, `LightningUsageByFlexiPageMetrics` und `LightningUsageByPageMetrics` in Neue Objekte.

Adoption Manager-E-Mails deaktiviert

Salesforce Adoption Manager-E-Mails zur Erhöhung der Akzeptanz der Salesforce-Anwendung und Lightning Experience werden etwa ab dem 30. Juni 2018 nicht mehr an Benutzer gesendet. Die Setup-Seite zur Aktivierung von Adoption Manager wird ebenfalls entfernt. Salesforce stellt Administratoren andere Möglichkeiten zur Verfügung, um Benutzer zum Wechsel zu Lightning Experience zu ermutigen und Nachrichten zur Einführung und Unterstützung, die innerhalb der Anwendung versendet werden, zu steuern.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung in allen Editionen. Die E-Mails werden nur an Benutzer mit vollständigen Salesforce-Lizenzen gesendet. Community-, Partner- und Chatter-Benutzer sind nicht eingeschlossen.

SIEHE AUCH:

Lightning Experience-Akzeptanz: Weitere Möglichkeiten zum Kennenlernen und zum Einstieg in das neue Salesforce

In einigen neuen Organisationen ist für Benutzer nur Lightning Experience verfügbar

Ab Juni 2018 werden alle neuen Organisationen für bestimmte Editionen so konfiguriert, dass Endbenutzer ausschließlich in Lightning Experience arbeiten. Administratorbenutzer in diesen Organisationen haben zwar Zugriff auf Salesforce Classic, sie können Lightning Experience jedoch nicht mehr deaktivieren und Benutzern auch keinen Zugriff mehr auf Salesforce Classic erteilen.

Wo: Diese Änderung gilt für Testversionen und erworbene Abonnements für Lightning Experience in der Sales Cloud Professional und der Service Cloud Essentials Edition. Die Sales Cloud Essentials Edition funktioniert bereits jetzt auf diese Weise.

Warum: Kunden, die Lightning Experience verwenden, sind um 41 % produktiver als diejenigen, die in Salesforce Classic arbeiten. Um sicherzustellen, dass neue Kunden von diesem Produktivitätsvorteil profitieren, nehmen wir für neue Salesforce-Organisationen einige Konfigurationsänderungen vor.

Wie: Wenn Ihre neue Organisation diese Änderung enthält, Sie jedoch der Meinung sind, dass Ihre Benutzer Zugriff auf Salesforce Classic benötigen, erstellen Sie einen Kundenvorgang beim Salesforce-Support und fordern Sie eine Ausnahme an.

Beantragen einer Ausnahme:

1. Wechseln zur Hilfe-Suchfunktion im Salesforce-Portal "Hilfe und Schulung" und melden Sie sich mit Ihren Salesforce-Anmeldeinformationen an .
2. Klicken Sie auf das Thema **Funktionsaktivierung** und dann auf die Kategorie **Sonstiges** .
3. Klicken Sie auf **Kundenvorgang protokollieren**.
4. Geben Sie `Enable Classic` (Classic aktivieren) im Feld **Thema** ein.
5. Geben Sie im Feld **Beschreibung** genau an, warum Sie den Endbenutzerzugriff auf Salesforce Classic benötigen .
6. Stellen Sie sicher, dass die Organisations-ID korrekt ist, und senden Sie den Kundenvorgang ab.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Editionen nur mit Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Neues URL-Format für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Anwendung

Es ist offiziell! Es gibt ein neues URL-Format. Wenn Sie Hinweisadressen zu Bereichen in Ihrer Organisation einrichten, können Sie von unseren kürzeren, leichter zu verstehenden URLs profitieren.

Wo: Diese Änderung gilt für URLs in Lightning Experience-Standardanwendungen, Lightning Experience-Konsolenanwendungen und allen Versionen der mobilen Anwendung in allen Editionen. Communities sind nicht davon betroffen.

Warum: Das neue URL-Format ist leichter lesbar und behebt das Problem der Weiterleitung zu einem unerwarteten Speicherort, wenn Lightning Experience-URLs vor dem Authentifizieren aufgerufen werden.

Hier sind einige Beispiele für das neue Format.

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

  - Neues Format: `https://<lightning.domain.com>/lightning/o/Account/home`
- Datensatzseite
  - Vorheriges Format:
    `https://<lightning.domain.com>/one/one.app#/sObject/006R000000245p1IAA/view`
  - Neues Format:
    `https://<lightning.domain.com>/lightning/r/Opportunity/006R000000245p1IAA/view`

Sehen Sie, wie `/one/one.app` durch `/lightning` ersetzt wurde? Vorhandene URLs, die `/one/one.app` verwenden (wie solche, die Sie gespeichert haben, oder in E-Mails), funktionieren weiterhin. Bei ihrer Ausführung werden sie in das neue Format übersetzt.

In Konsolenanwendungen können Sie das neue URL-Format sogar verwenden, um Ihre Arbeitsumgebung und eine aktive Unterregisterkarte freizugeben, indem Sie den URL direkt aus der Adressleiste Ihres Browsers kopieren. Sie können die neuen URLs auch für die Lightning-Konsolen-JavaScript-API verwenden. Raffiniert!

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

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

Anmerkung: URLs für Visualforce-Seiten, deren Dateipfad `/apex/pageName` enthält, werden nicht in das neue URL-Format umgewandelt. Bei der Ausführung verwenden diese URLs immer noch das URL-Format `/one/one.app`.

Weitere Details finden Sie unter Häufig gestellte Fragen.

SIEHE AUCH:

Kopieren und Freigeben Ihrer Arbeitsumgebung und der aktiven Unterregisterkarte über die Adressleiste

Beurteilen der Implementierung mit Salesforce Optimizer

Mit Optimizer müssen Sie nicht mehr raten, wie Sie Funktionen am besten optimieren, um Benutzern zu helfen, ihre Arbeit effizienter zu erledigen. Der Bericht wird von Salesforce ständig mit neuen Funktionen erweitert. Version 2.3 des Optimizer-Berichts ist jetzt verfügbar. Weitere Aktualisierungen für Salesforce Optimizer werden während der Laufzeit der Version veröffentlicht.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wann: Seit Februar 2018 wertet Optimizer nur noch die folgenden Benutzerlizenzen aus:

- Nur Chatter (Chatter Plus)
- Unternehmens-Community-Benutzer
- Lightning-Plattform-Anwendungsabonnement
- Lightning-Plattform – One-Anwendung
- Knowledge Only User
- Salesforce
- Salesforce Platform

Seit Februar 2018 wertet Optimizer aus, ob Sie "Meine Domäne" in Ihrer Organisation aktiviert haben.

Ab der im April 2018 veröffentlichten Version 2.3 wird die Chatter-Akzeptanz in der mobilen Salesforce-Anwendung nicht mehr ausgewertet.

Wie: Führen Sie Salesforce Optimizer in "Setup" aus. Geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text `Optimierung` ein und wählen Sie dann **Optimierungsoption** aus. Klicken Sie auf **Bericht ausführen**.

Benötigen Sie mehr Hilfe bei den ersten Schritten? Sehen Sie sich das neue Video an.

Improve Your Org with Salesforce Optimizer (nur in Englisch) (Verbessern der Organisation mit Salesforce Optimizer)

Sie können sich ebenfalls für das Webinar Clean Up and Supercharge Your Org with Salesforce Optimizer (Bereinigen und Steigern der Leistung Ihrer Organisation mit Salesforce Optimizer) anmelden. Alternativ melden Sie sich bei Optimizer Rescue (spezielle Optimizer-Hilfe) an, um sich von Salesforce-Experten helfen zu lassen.

Konvertieren von JavaScript-Schaltflächen in Lightning-freundliche Lösungen mit dem Lightning Experience Configuration Converter (GA)

Verhindern JavaScript-Schaltflächen Ihren Wechsel zu Lightning Experience? Dann kann Ihnen der Lightning Experience Configuration Converter möglicherweise helfen. Mit wenigen Klicks wird Ihre Organisation auf einfache JavaScript-Schaltflächen geprüft, diese werden in alternative Tools zum Zeigen und Klicken umgewandelt und dann wird alles direkt in Ihrer Organisation bereitgestellt.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in allen Editionen verfügbar.

Wann: Der Lightning Experience Configuration Converter ist ab dem 1. Juni 2018 allgemein verfügbar.

Wer: Um dieses Tool zu verwenden, benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Anwendung anpassen", außerdem muss "Meine Domäne" in Ihrer Organisation bereitgestellt sein.

Warum: Der Lightning Experience Configuration Converter überprüft, was die JavaScript-Schaltflächen in Ihrer Organisation bewirken, und erstellt sie als Lightning-Komponenten, Schnellaktionen oder andere deklarative Lösungen bereit, ohne die ursprünglichen Schaltflächen zu verändern. Bevor Sie Änderungen speichern, können Sie den neuen Komponentencode oder die deklarativen Schritte als Vorschau anzeigen und prüfen, ob die Alternativen die erforderliche Funktion aufweisen.

Wie: Der Lightning Experience Configuration Converter ist ein eigenständiges Tool außerhalb von Salesforce und funktioniert nicht in Produktionsorganisationen. Führen Sie ihn in einer Sandbox oder Developer-Organisation aus und migrieren Sie Ihre Änderungen in die Produktionsorganisation.

Um mit der Umwandlung zu beginnen, wechseln Sie zu https://lightning-configuration.salesforce.com/ und melden Sie sich mit den Anmeldeinformationen Ihrer Sandbox oder Developer Edition an.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zum Lightning Experience Configuration Converter

Suche: Suchen auf Objektebene für relevantere Ergebnisse, Standard-Synonymgruppen und weitere Filter

Konzentrieren Sie die globale Suche einfach auf ein durchsuchbares Objekt, verwenden Sie Standardsynonyme, ohne sie erstellen zu müssen, filtern Sie Suchergebnisse nach Opportunities, Leads, Kontakten und anderen Objekten und profitieren Sie von anderen Erweiterungen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bedarfsgerechtes Suchen nach dem Objekt von überall aus
Wenn Sie nach einem Objekt suchen möchten, können Sie sich einen besseren Überblick verschaffen, indem Sie nur die Ergebnisse für das gesuchte Objekt anzeigen lassen. Dies ist an jeder beliebigen Stelle in der Anwendung möglich. Wählen Sie ein beliebiges durchsuchbares Objekt in der Dropdown-Liste neben dem Feld für die globale Suche aus. Geben Sie Ihren Suchbegriff ein, dann werden sowohl die sofortigen Ergebnisse als auch die vollständigen Suchergebnisse auf dieses Objekt begrenzt.

Zeitersparnis dank Standardsynonymgruppen
Mit Synonymgruppen können Benutzer Zeit sparen, da das Rätselraten um die Eingabe des richtigen Suchbegriffs ein Ende hat. (Ist es ein *Schutzhelm*, ein *Helm* oder ein *Sicherheitshelm*?) Mit den Standardsynonymgruppen, die allgemein verknüpfte Begriffe wie Datei und Dokument oder Kennwort und Anmeldeinformationen enthalten, hilft Salesforce *Ihnen* nun, Zeit zu sparen. Standardsynonyme sind für Salesforce Knowledge-Objekte in allen Organisationen verfügbar.

Filtern von Suchergebnissen für mehr Objekte
So viele Opportunities (oder Leads oder Kontakte) mit ähnlichen Namen und so wenig Zeit, das Gesuchte zu finden. Nun können Sie zusätzlich zu Accounts und Dateien auch Suchergebnisse nach Opportunities, Leads, Kontakten, Kundenvorgängen, Aufgaben, Notizen, Dashboards und Personen filtern.

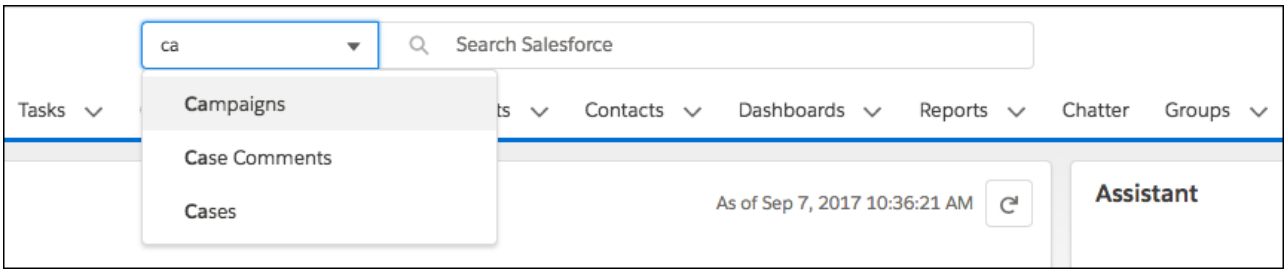
Erweiterte Unterstützung für die Suche
Wir haben das gesamte Sucherlebnis verbessert.

Bedarfsgerechtes Suchen nach dem Objekt von überall aus

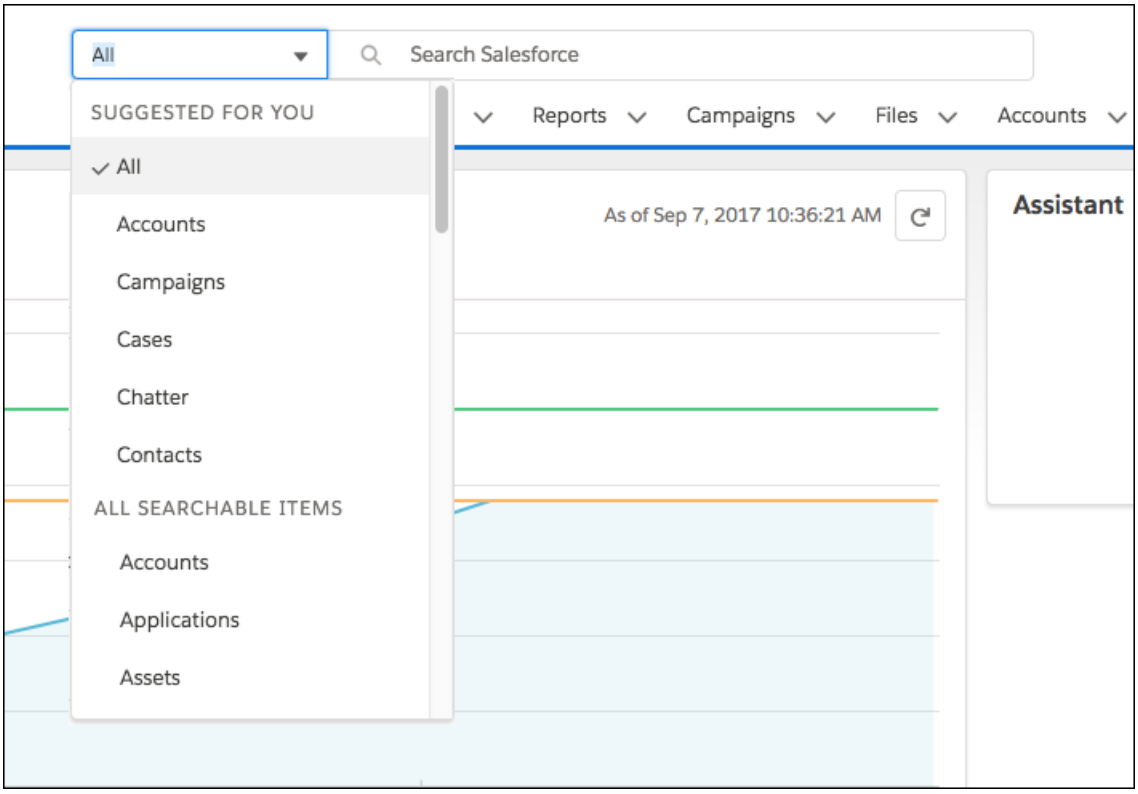
Wenn Sie nach einem Objekt suchen möchten, können Sie sich einen besseren Überblick verschaffen, indem Sie nur die Ergebnisse für das gesuchte Objekt anzeigen lassen. Dies ist an jeder beliebigen Stelle in der Anwendung möglich. Wählen Sie ein beliebiges durchsuchbares Objekt in der Dropdown-Liste neben dem Feld für die globale Suche aus. Geben Sie Ihren Suchbegriff ein, dann werden sowohl die sofortigen Ergebnisse als auch die vollständigen Suchergebnisse auf dieses Objekt begrenzt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in allen Editionen.

Warum: Das Suchen nach Objekttyp ist nicht neu, wurde jedoch vereinfacht und beschleunigt. Es ist nicht mehr nötig, einen Objektnamen einzugeben und **Suche eingrenzen auf** aus dem Dropdown-Menü auszuwählen. Nun können Sie Ihre Suche auf ein beliebiges durchsuchbares Objekt konzentrieren, indem Sie den Objektnamen im Dropdown-Menü auswählen oder eingeben.



Die von Ihnen am häufigsten verwendeten Objekte befinden sich oben, gefolgt von der vollständigen Liste der durchsuchbaren Objekte in alphabetischer Reihenfolge.



Wenn Sie kein Objekt auswählen, funktioniert die Suche wie gewohnt und gibt Übereinstimmungen unterschiedlicher Objekte bei der Eingabe zurück. Auf der Seite "Beste Ergebnisse" werden anschließend die relevantesten Übereinstimmungen aus Ihren am häufigsten verwendeten Objekten angezeigt.

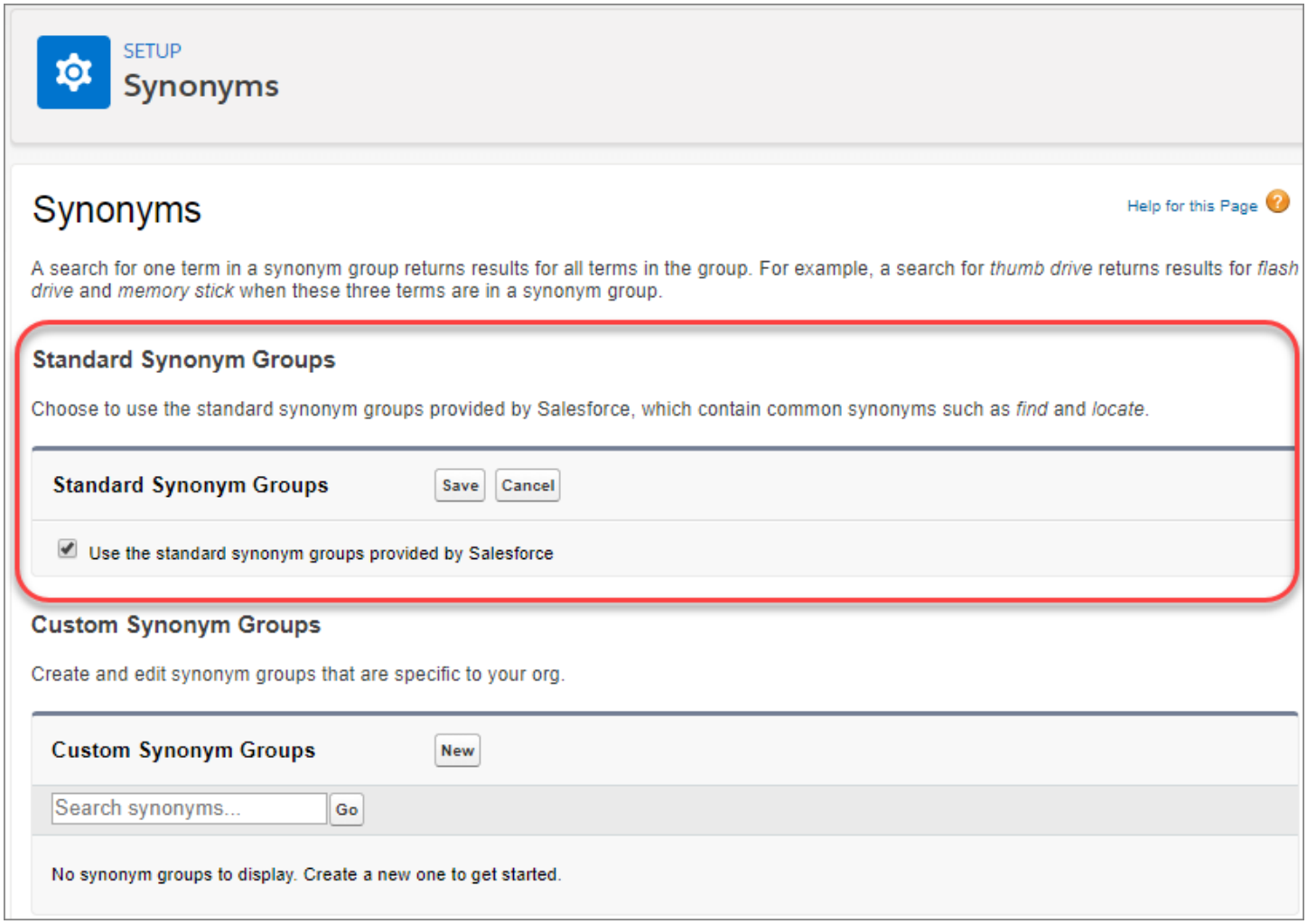
Zeitersparnis dank Standardsynonymgruppen

Mit Synonymgruppen können Benutzer Zeit sparen, da das Rätselraten um die Eingabe des richtigen Suchbegriffs ein Ende hat. (Ist es ein *Schutzhelm*, ein *Helm* oder ein *Sicherheitshelm*?) Mit den Standardsynonymgruppen, die allgemein verknüpfte Begriffe wie Datei und Dokument oder Kennwort und Anmeldeinformationen enthalten, hilft Salesforce *Ihnen* nun, Zeit zu sparen. Standardsynonyme sind für Salesforce Knowledge-Objekte in allen Organisationen verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience sowie für die Salesforce-Anwendungen (iOS, Android, mobile Browser) in allen Editionen.

Warum: Profitieren Sie von Synonymgruppen, ohne die Zeit aufzuwenden, sie zu erstellen. Zu Standardsynonymgruppen zählen allgemeine deutschsprachige Synonyme wie:

- Datei, Dokument
- Konfiguration, konfigurieren
- DB, Datenbank
- Anmeldeinformationen, Kennwort
- Bilder, Fotos
- Hi, Hallo
- Bestellung, Auftrag



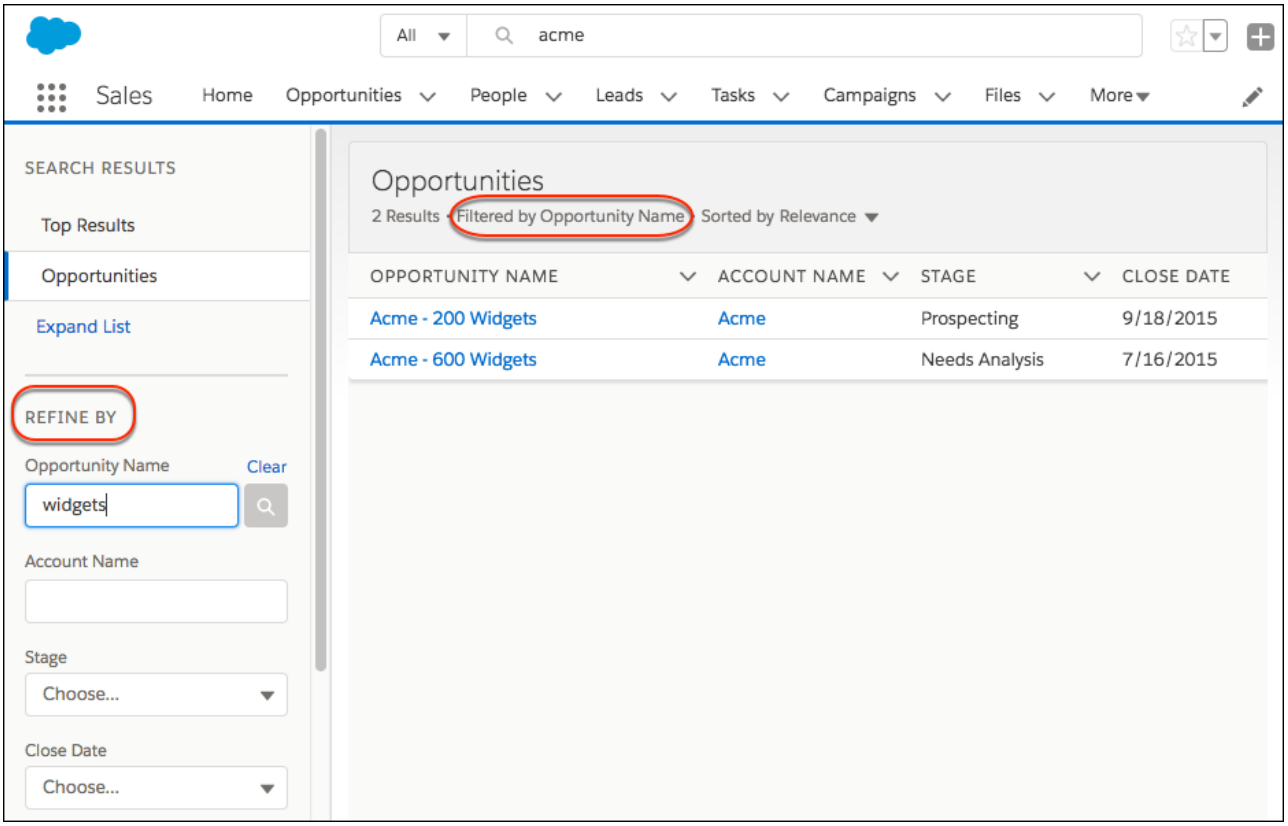
Wie: Standardsynonyme sind standardmäßig aktiviert. Sie können die Synonymgruppen weder bearbeiten noch anzeigen. Sie können jedoch alle Standardsynonymgruppen deaktivieren. Sie können jedoch Synonymgruppen für verwandte Wörter erstellen, die für Ihre Organisation oder Branche spezifisch sind. Der Prozess für das Hinzufügen von benutzerdefinierten Synonymgruppen bleibt derselbe.

Filtern von Suchergebnissen für mehr Objekte

So viele Opportunities (oder Leads oder Kontakte) mit ähnlichen Namen und so wenig Zeit, das Gesuchte zu finden. Nun können Sie zusätzlich zu Accounts und Dateien auch Suchergebnisse nach Opportunities, Leads, Kontakten, Kundenvorgängen, Aufgaben, Notizen, Dashboards und Personen filtern.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in allen Editionen.

Warum: Manchmal führt eine Stichwortsuche zu weit. Grenzen Sie die Ergebnisse weiter ein, indem Sie ein unterstütztes Objekt auf der linken Seite der Suchergebnisseite auswählen und dann Filter anwenden.



Wie: Wechseln Sie unter "Setup" im Objekt-Manager zu "Suchlayouts" für das jeweilige Objekt. Fügen Sie dem Layout "Suchergebnisse" die Felder hinzu, die Ihre Benutzer filtern möchten. Zu den unterstützten Feldtypen zählen Kontrollkästchen, Telefonnummer, Auswahllisten, Text und URL. Sie können verschlüsselte Felder nicht filtern.

Erweiterte Unterstützung für die Suche

Wir haben das gesamte Sucherlebnis verbessert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte

Das Objekt "Listen-E-Mail", zuvor "Massen-E-Mail" genannt, kann jetzt durchsucht werden. Kundenvorgangskommentare können ebenfalls durchsucht werden.

Suchlemmatisierung unterstützt Hebräisch

Erhalten Sie bessere Suchergebnisse in Hebräisch dank der Lemmatisierungsunterstützung. Bei der Lemmatisierung handelt es sich um eine Möglichkeit, Varianten eines Worts zu gruppieren. Wenn Sie beispielsweise nach "schnell" suchen, erhalten Sie Treffer für "schneller", "schnelllebig" und "schnellste".

Verbundsuche ist in der Performance Edition verfügbar

Mit der Verbundsuche ist es ein Leichtes, Ihrer Organisation externe Suchmaschinen hinzuzufügen, und nun wird sie in der Performance Edition unterstützt.

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte

Das Objekt "Listen-E-Mail", zuvor "Massen-E-Mail" genannt, kann jetzt durchsucht werden. Kundenvorgangskommentare können ebenfalls durchsucht werden.

Wo: Durchsuchbare Listen-E-Mails sind in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der mobilen Anwendung in allen Editionen verfügbar. Durchsuchbare Kundenvorgangskommentare sind in Lightning Experience in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Suchlemmatisierung unterstützt Hebräisch

Erhalten Sie bessere Suchergebnisse in Hebräisch dank der Lemmatisierungsunterstützung. Bei der Lemmatisierung handelt es sich um eine Möglichkeit, Varianten eines Worts zu gruppieren. Wenn Sie beispielsweise nach "schnell" suchen, erhalten Sie Treffer für "schneller", "schnelllebig" und "schnellste".

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience sowie für die Salesforce-Anwendungen (iOS, Android, mobile Browser) in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Verbundsuche ist in der Performance Edition verfügbar

Mit der Verbundsuche ist es ein Leichtes, Ihrer Organisation externe Suchmaschinen hinzuzufügen, und nun wird sie in der Performance Edition unterstützt.

Wo: Diese Änderungen gelten für Salesforce Classic und Lightning Experience sowie für die Salesforce-Anwendungen (iOS, Android, mobile Browser) in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

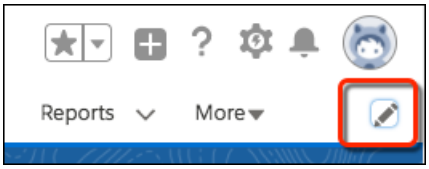
Schnelleres Personalisieren der Navigationsleiste

Benutzer können jetzt ihre Navigation in Lightning-Anwendungen einfacher personalisieren. Mit der verbesserten Benutzeroberfläche können Ihre Benutzer jetzt blitzschnell mit der Arbeit fortfahren. Benutzer können auch Elemente in der Navigationsleiste einfach an die gewünschte Stelle ziehen, um die Reihenfolge anzupassen.

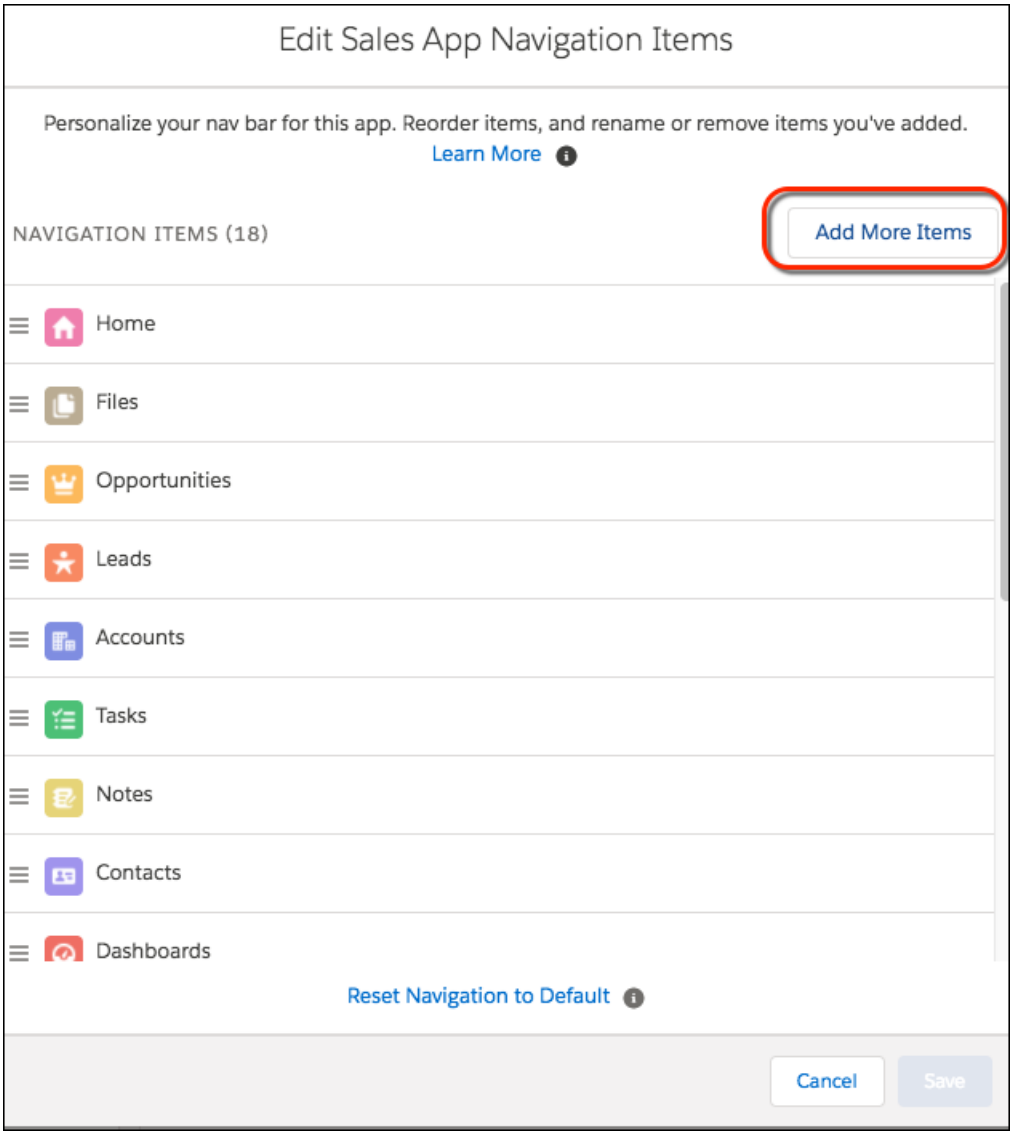
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Warum: Im verbesserten Editor für die Navigationsleiste können Favoriten oder alle verfügbaren Elemente einfacher durchsucht werden, um das Gewünschte auszuwählen und hinzuzufügen. Mit dem neuen Editor müssen Benutzer temporäre Registerkarten kaum mehr verwenden.

Wie: Ziehen Sie Elemente auf der Navigationsleiste umher, um sie neu anzuordnen. Möchten Sie weitere Änderungen vornehmen? Klicken Sie in der Navigationsleiste auf das Stiftsymbol, um loszulegen.



Klicken Sie auf **Weitere hinzufügen**.



Wenn Sie nicht möchten, dass Ihre Benutzer die Navigationsleiste für eine bestimmte Anwendung personalisieren, können Sie die Personalisierung deaktivieren. Wechseln Sie in Lightning Experience unter "Setup" zum **Anwendungs-Manager**. Bearbeiten Sie die gewünschte Anwendung. Wählen Sie auf der Seite **Anwendungsoptionen** die Option **Personalisierung der Navigationselemente für Endbenutzer in dieser Anwendung deaktivieren** aus. Benutzer können die Navigationsleiste nicht ändern, wenn Sie die Personalisierung deaktivieren oder es sich um eine Salesforce Classic-Anwendung handelt.

Wenn Sie verhindern möchten, dass temporäre Registerkarten erstellt werden, sobald Benutzer auf Elemente außerhalb der Anwendung zugreifen, können Sie das Verhalten auf derselben Seite deaktivieren.

SIEHE AUCH:

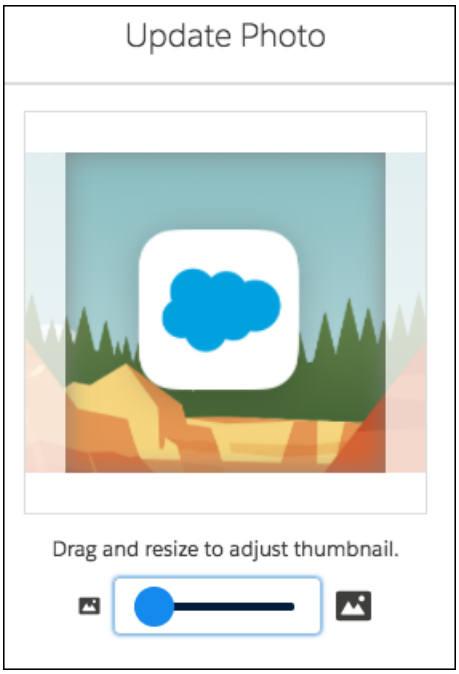
Hilfe: Personalisieren der Navigationsleiste in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anpassen Ihres Themas mit Bildzuschnitt und Farbüberschreibungen

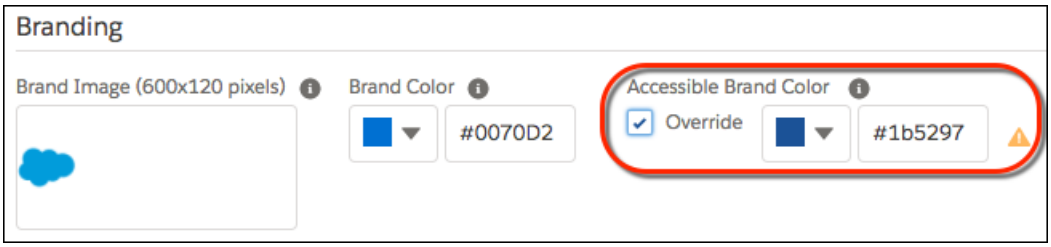
Erstellen Sie genau das richtige Erscheinungsbild für Ihr Thema, ohne Zeit mit einer Fotobearbeitungssoftware zu verschwenden. Verwenden Sie das Tool zum Zuschneiden und Ändern der Größe, um den Teil des Bilds auszuwählen, den Sie verwenden möchten. Nachdem Sie ein Bild hochgeladen haben, ziehen Sie einen Rand um das Bild herum, um es zuzuschneiden. Oder passen Sie den Zoom für das Bild an, um die Größe des endgültigen Looks zu erreichen. Nun können Sie auch gleich die Markenfarbe ändern.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Group, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

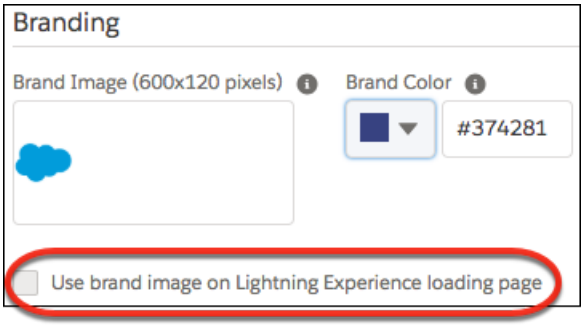
Warum: Laden Sie ein Bild hoch. Schneiden Sie es schnell zu und ändern Sie die Größe.



Benutzerdefinierte Themen ändern die von Ihnen angegebene Markenfarbe so, dass sie mit WCAG 2.0 kompatibel ist. Wir haben unsere Hausaufgaben gemacht und herausgefunden, wie Ihre Markenfarbe angepasst werden kann, damit die Seite barrierefrei und besser lesbar wird. Wenn Sie jedoch Ihre genaue Markenfarbe anzeigen möchten, können Sie die barrierefreie Markenfarbe überschreiben.



Sie können auch das Markenbild eines Themas auf der Lightning Experience-Ladeseite verwenden.



Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Themen und Branding` ein und wählen Sie **Themen und Branding** aus.

SIEHE AUCH:

Hilfe: Versehen Ihrer Organisation mit einem Branding in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Optimieren Ihrer Listenansichten mit detaillierten Filtern

Sie müssen nicht mehr zu Salesforce Classic wechseln, um detaillierte Filterkriterien für Listenansichten zu verwenden. Finden Sie mit detaillierteren Filtern in Lightning Experience wichtige Daten in Ihren Listenansichten und optimieren Sie so Ihren Workflow.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience für die Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Möchten Sie alle offenen Leads in Ihrer Vertriebswarteschlange aus Ihrer letzten E-Mail-Kampagne anzeigen? Was ist mit Ihren Opportunities in Asien, deren Wahrscheinlichkeit für einen Abschluss hoch ist? Bleiben Sie hinsichtlich Ihrer Accounts, Kontakte, Leads, Opportunities und benutzerdefinierten Objekte auf dem aktuellen Stand, indem Sie die relevantesten Informationen dann anzeigen, wenn Sie sie benötigen. Mit diesen Filtern können Sie folgendermaßen filtern:

- Accounts nach Region
- Accounts, Kundenvorgänge und Opportunities nach Teams
- Kontakte nach Kampagne
- Leads nach Warteschlange und Kampagne
- Opportunities nach Region
- Benutzerdefinierte Objekte nach Warteschlange

Anmerkung: Das Filtern von Opportunities nach Region ist nur für die ursprüngliche Funktion "Regionsverwaltung" verfügbar. Es ist für die Enterprise-Regionsverwaltung nicht verfügbar.

Diese Filter können zusammen mit den vorhandenen Feldfiltern verwendet werden. Sie können also genaue Listenansichten erstellen und für Ihr Team freigeben.

Wie: Die Verwendung dieser neuen Filter ist ganz einfach. Wählen Sie ein Objekt aus und klicken Sie auf , um den Bereich "Filter" zu öffnen. Wählen Sie dort die Filter aus, die Sie hinzufügen möchten. Die neuen Filteroptionen werden auch dort angezeigt, wo sich die anderen Filteroptionen befinden.

Anwenden von Inline-Bearbeitungen bei der Verwendung der Filterlogik

Inline-Bearbeitung und Filterlogik werden für leistungsfähigere Listenansichten zusammen bereitgestellt. Es ist kein Setup erforderlich. In Lightning Experience können Sie sofort Inline-Bearbeitungen an Ihren Listenansichten vornehmen, die Filterlogik verwenden. Es gibt jedoch einige Ausnahmen: Die Inline-Bearbeitung funktioniert nicht für Listenansichten mit mehreren Datensatztypen oder wenn ein Feld nicht bearbeitet werden kann. In Salesforce Classic wird die Inline-Bearbeitung mit Filterlogik nicht unterstützt.

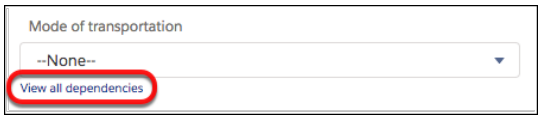
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience für die Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Anzeigen von Feldabhängigkeiten beim Bearbeiten einer Datensatz-Detailseite

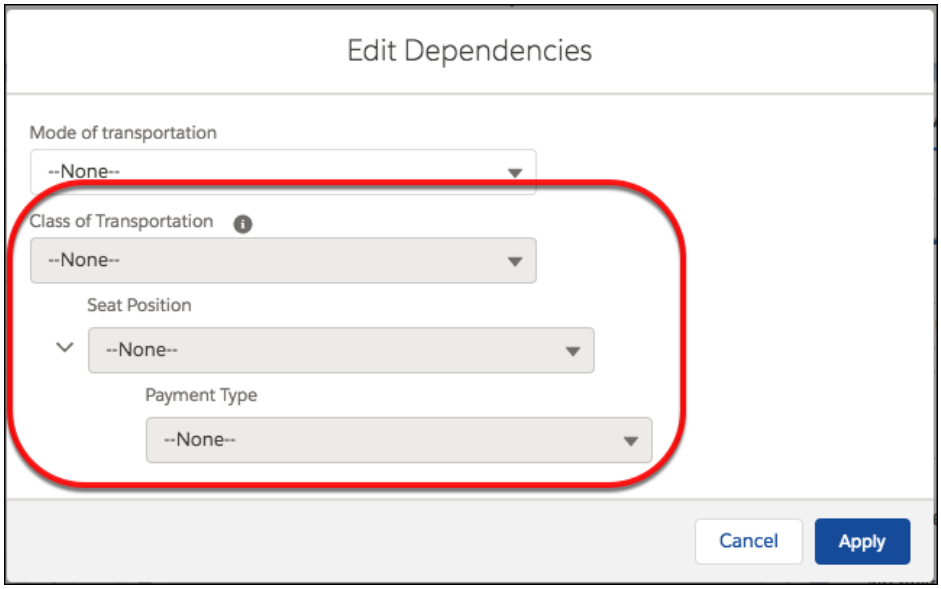
Es ist nun ein Leichtes, alle abhängigen und Steuerfelder beim Bearbeiten einer Auswahlliste oder eines Kontrollkästchens auf einer Datensatz-Detailseite anzuzeigen und zu aktualisieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Group, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wie: Diese Option ist mit der Inline-Bearbeitung "Datensatzdetails" und mit den Optionen "Neu", "Bearbeiten" und "Duplizieren" für Datensätze verfügbar. Sie steht weder für die Option zum Erstellen oder Aktualisieren für Schnellaktionen noch für die Inline-Bearbeitung der Listenansicht oder der Vertriebspfad-Phase zur Verfügung.



Verwenden Sie den Link unter einer Auswahlliste oder einem Kontrollkästchen, um verwandte Felder anzuzeigen. Aktualisieren Sie die Felder nach Bedarf, klicken Sie auf **Anwenden** und dann auf **Speichern**.

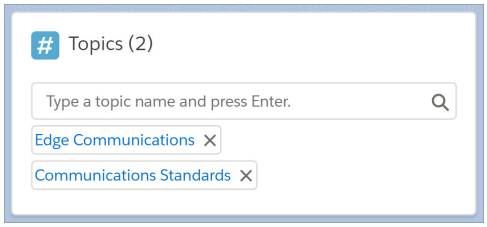


Organisieren von Datensätzen mit Themen

Themen bieten eine Möglichkeit, Datensätze nach Thema zu organisieren. Nun können Sie Themen für Datensätze in Lightning Experience verwenden, indem Sie Datensatzseiten die Komponente "Themen" hinzufügen. Themen sind automatisch für alle verfügbaren Standardobjekte aktiviert. Wenn Sie Themen für Datensätze in Salesforce Classic verwendet haben, werden Ihren Benutzern nach dem Hinzufügen der Komponente "Themen" die zuvor hinzugefügten Themen für dieselben Datensätze in Lightning Experience angezeigt.

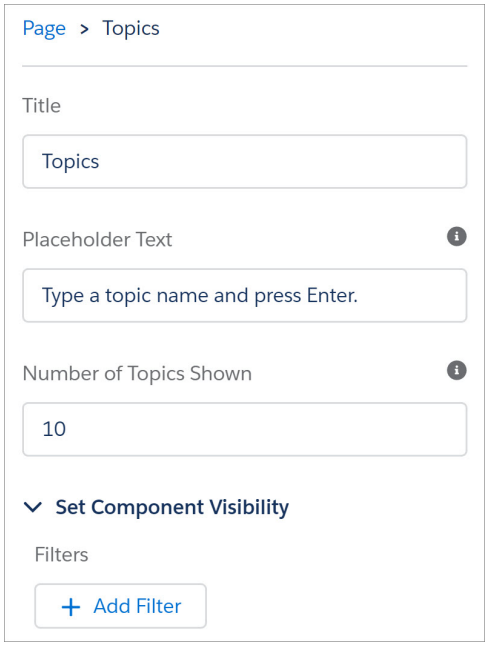
Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in der Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition neu.

Warum: Benutzer können Themen verwenden, um Informationen aus der Praxis und zu ihren Kunden bereitzustellen. Wenn Supportagenten beispielsweise an Kommunikationsstandards interessiert sind, können sie allen Dateien, die Informationen zur Kommunikation enthalten, das Thema "Kommunikationsstandards" hinzufügen. Sie können dasselbe Thema Kundenvorgängen, Kontakten oder allen anderen Datensätzen hinzufügen, in die sie das Thema "Kommunikationsstandards" einfügen möchten. Nachdem Sie Datensatzseiten die Komponente "Themen" hinzugefügt haben, können Benutzer Themen auf einfache Weise in Datensätzen anzeigen, hinzufügen und aus diesen entfernen.



Die Themen für Datensätze werden zu Links zu den Themen-Detailseiten. Wenn Chatter aktiviert ist, werden auf der Themen-Detailseite Posts und Kommentare mit demselben Thema angezeigt.

Wie: Erstellen Sie eine Datensatzseite für Lightning Experience und fügen Sie die Komponente "Themen" hinzu. Sie können die Komponente "Themen" auch vorhandenen Datensatzseiten hinzufügen. Sie können den Titel, den im Themen-Editor angezeigten Platzhaltertext und die Anzahl der Themen, die angezeigt werden, bevor der Link "Mehr anzeigen" angezeigt wird, konfigurieren.



Wenn Sie weitere Einblicke dazu erhalten möchten, wie Ihre Organisation Themen für Datensätze verwendet, erstellen Sie einen benutzerdefinierten Berichtstyp mit "Themenzuweisungen" als primärem Objekt.

SIEHE AUCH:

Chatter-Funktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

IdeaExchange: Include Topics in Lightning (Einschließen von Themen in Lightning)

Lightning-Konsolenanwendungen: Geführte Flows, mehr APIs und Freigeben von Links zur Arbeitsumgebung

Optimieren Sie Ihre Konsolenanwendung mit Lightning-geführtem Engagement und führen Sie Ihre Konsolenbenutzer durch Ihre Geschäftsprozesse. Sie können Ihre Konsolenanwendung auch mit weiteren Lightning-Konsolen-JavaScript-APIs anpassen. Auch das Freigeben von Links ist jetzt in der Konsole möglich. So können Ihre Konsolenbenutzer Links zu ihrer Arbeitsumgebung, einschließlich Unterregisterkarten, für andere Benutzer freigeben.

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

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Leiten Ihrer Konsolenbenutzer anhand von Flows

Lightning-geführtes Engagement vereint Ihre leistungsstarke Konsolenanwendung mit Ihren Geschäftsprozessen. Verknüpfen Sie Flows mit Datensätzen unter Verwendung von Salesforce-Automatisierungstools und führen Sie Konsolenbenutzer dann durch Ihre aus mehreren Schritten bestehenden Prozesse. Wenn der Benutzer einen Datensatz mit einem verknüpften Flow öffnet, wird dieser Flow als Unterregisterkarte gestartet. Sie können auch Flows für spezifische Kanäle wie Telefon und Chat konfigurieren und angeben, welche Flows Benutzer zuerst und zuletzt durchlaufen sollen.

Automatisieren der Registerkartenaktualisierung, Ändern von Navigationselementen und Überwachen von Dienstprogrammelement-Klicks mit den neuen Lightning-Konsolen-JavaScript-APIs

Die Lightning-Konsolen-JavaScript-API enthält dank harter Arbeit nun weitere Methoden. Einiges, was Sie mit den JavaScript-APIs für das Integrations-Toolkit in Salesforce Console erledigen konnten, ist nun auch in Lightning Experience verfügbar. Diese Methoden sind neu in der Lightning-Konsolen-JavaScript-API: `focusNavigationItem()`, `getNavigtationItems()`, `getSelectedNavigationItem()`, `refreshNavigationItem()`, `refreshTab()` und `onUtilityClick()`.

Kopieren und Freigeben Ihrer Arbeitsumgebung und der aktiven Unterregisterkarte über die Adressleiste

Agenten, Vertriebsmitarbeiter und andere Konsolenbenutzer können ihre Arbeitsumgebung und ihre aktive Unterregisterkarte im Handumdrehen freigeben, indem sie den URL direkt aus ihrer Adressleiste kopieren.

Öffnen von benutzerdefinierten Lightning-Komponenten in Registerkarten und Unterregisterkarten der Arbeitsumgebung

Sie müssen sich keine Gedanken mehr darüber machen, ob URLs veralten können. Verwenden Sie `openTab()` und `openSubtab()` mit der neuen Komponente `lightning:isUrlAddressible`, um Ihre benutzerdefinierten Lightning-Komponenten direkt in Ihrer Arbeitsumgebung zu öffnen.

Verankern von rechten und linken Randleisten in Ihrer Konsolenanwendung

Ein verankerter Bereich wird weiterhin angezeigt, während Sie zwischen Unterregisterkarten in einer Lightning-Konsolenanwendung navigieren. In der letzten Version wurden Seitenvorlagen mit verankertem Bereich hinzugefügt. In dieser Version erhalten Sie eine weitere Vorlage. Passen Sie Ihre Lightning-Konsolenanwendung mit der Vorlage "Konsole: Linke und rechte Randleiste verankert" an, damit Ihre Benutzer die Datensatzinformationen auf beiden Randleisten anzeigen und verwenden können.

SIEHE AUCH:

Salesforce Console-API

Neues URL-Format für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Anwendung

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

Leiten Ihrer Konsolenbenutzer anhand von Flows

Lightning-geführtes Engagement vereint Ihre leistungsstarke Konsolenanwendung mit Ihren Geschäftsprozessen. Verknüpfen Sie Flows mit Datensätzen unter Verwendung von Salesforce-Automatisierungstools und führen Sie Konsolenbenutzer dann durch Ihre aus mehreren Schritten bestehenden Prozesse. Wenn der Benutzer einen Datensatz mit einem verknüpften Flow öffnet, wird dieser Flow als Unterregisterkarte gestartet. Sie können auch Flows für spezifische Kanäle wie Telefon und Chat konfigurieren und angeben, welche Flows Benutzer zuerst und zuletzt durchlaufen sollen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Lightning-Konsolenanwendungen stehen Benutzern, die für bestimmte Produkte über Salesforce Platform-Benutzerlizenzen verfügen, gegen einen Aufpreis zur Verfügung. Es gelten einige Einschränkungen. Preisdetails erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

SIEHE AUCH:

Bereitstellen Ihrer Serviceprozesse auf der Konsole mit Lightning-geführtem Engagement (allgemein verfügbar)

Automatisieren der Registerkartenaktualisierung, Ändern von Navigationselementen und Überwachen von Dienstprogrammelement-Klicks mit den neuen Lightning-Konsolen-JavaScript-APIs

Die Lightning-Konsolen-JavaScript-API enthält dank harter Arbeit nun weitere Methoden. Einiges, was Sie mit den JavaScript-APIs für das Integrations-Toolkit in Salesforce Console erledigen konnten, ist nun auch in Lightning Experience verfügbar. Diese Methoden sind neu in der Lightning-Konsolen-JavaScript-API: `focusNavigationItem()`, `getNavigtationItems()`, `getSelectedNavigationItem()`, `refreshNavigationItem()`, `refreshTab()` und `onUtilityClick()`.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Lightning-Konsolenanwendungen stehen Benutzern, die für bestimmte Produkte über Salesforce Platform-Benutzerlizenzen verfügen, gegen einen Aufpreis zur Verfügung. Es gelten einige Einschränkungen. Preisdetails erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

Anmerkung: Die entsprechenden Methoden des Integrations-Toolkits in Salesforce Console, die von Visualforce-Seiten oder Webregisterkarten aufgerufen werden, funktionieren in Lightning Experience.

SIEHE AUCH:

- Salesforce Console-API
- Salesforce Console Developer Guide: focusNavigationItem (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar
- Salesforce Console Developer Guide: getNavigationItems (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- Salesforce Console Developer Guide: getSelectedNavigationItem (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- Salesforce Console Developer Guide: refreshNavigationItem (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- Salesforce Console Developer Guide: refreshTab (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- Salesforce Console Developer Guide: onUtilityClick (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Kopieren und Freigeben Ihrer Arbeitsumgebung und der aktiven Unterregisterkarte über die Adressleiste

Agenten, Vertriebsmitarbeiter und andere Konsolenbenutzer können ihre Arbeitsumgebung und ihre aktive Unterregisterkarte im Handumdrehen freigeben, indem sie den URL direkt aus ihrer Adressleiste kopieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience für Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Lightning-Konsolenanwendungen stehen Benutzern, die für bestimmte Produkte über Salesforce Platform-Benutzerlizenzen verfügen, gegen einen Aufpreis zur Verfügung. Es gelten einige Einschränkungen. Preisdetails erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

Wie: Hier ist ein Beispiel eines URL mit Informationen zur Arbeitsumgebung und Unterregisterkarte:

```
https://<lightning.domain.com>/lightning/r/<subtab recordId>?ws=/lightning/r/<workspace recordId>
```

SIEHE AUCH:

- Neues URL-Format für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Anwendung

Öffnen von benutzerdefinierten Lightning-Komponenten in Registerkarten und Unterregisterkarten der Arbeitsumgebung

Sie müssen sich keine Gedanken mehr darüber machen, ob URLs veralten können. Verwenden Sie `openTab()` und `openSubtab()` mit der neuen Komponente `lightning:isUrlAddressible`, um Ihre benutzerdefinierten Lightning-Komponenten direkt in Ihrer Arbeitsumgebung zu öffnen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience für Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Lightning-Konsolenanwendungen stehen Benutzern, die für bestimmte Produkte über Salesforce Platform-Benutzerlizenzen verfügen, gegen einen Aufpreis zur Verfügung. Es gelten einige Einschränkungen. Preisdetails erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

Warum: `lightning:isUrlAddressable` bietet im Vergleich zu `force:navigateToComponent` die folgenden Vorteile für Konsolenanwendungen:

- Macht Ihre Anwendungen im Hinblick auf Änderungen an URL-Formaten zukunftssicher.
- Generiert einen benutzerfreundlichen URL für Ihre Registerkarten.
- Öffnet eine Lightning-Komponente als Registerkarte oder Unterregisterkarte der Arbeitsumgebung, selbst wenn sie über ein Dienstprogramm, einen Hover oder eine andere Seite aufgerufen wird.

- Gibt Ihnen die Kontrolle darüber, ob eine Komponente programmatisch als Registerkarte oder Unterregisterkarte der Arbeitsumgebung geöffnet werden kann.
- Ermöglicht einen Mechanismus, um eine vorgegebene Komponente anhand des Parameters `uid` unter bestimmten Bedingungen mehr als einmal zu öffnen oder an eine bereits geöffnete Registerkarte oder Unterregisterkarte der Arbeitsumgebung weiterzuleiten.

Wie: Implementieren Sie `lightning:isUrlAddressible` in Ihre Komponenten, um eine `pageReference` zu erstellen, die Sie zum Öffnen von Komponenten in einer Registerkarte oder Unterregisterkarte der Arbeitsumgebung verwenden können.

SIEHE AUCH:

Neue Lightning-Navigations-APIs für Lightning-Komponenten

Using Page References to Open Tabs and Subtabs in Lightning (Verwenden von Seitenverweisen auf offene Registerkarten und Unterregisterkarten in Lightning) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verankern von rechten und linken Randleisten in Ihrer Konsolenanwendung

Ein verankerter Bereich wird weiterhin angezeigt, während Sie zwischen Unterregisterkarten in einer Lightning-Konsolenanwendung navigieren. In der letzten Version wurden Seitenvorlagen mit verankertem Bereich hinzugefügt. In dieser Version erhalten Sie eine weitere Vorlage. Passen Sie Ihre Lightning-Konsolenanwendung mit der Vorlage "Konsole: Linke und rechte Randleiste verankert" an, damit Ihre Benutzer die Datensatzinformationen auf beiden Randleisten anzeigen und verwenden können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Lightning-Konsolenanwendungen stehen Benutzern, die für bestimmte Produkte über Salesforce Platform-Benutzerlizenzen verfügen, gegen einen Aufpreis zur Verfügung. Es gelten einige Einschränkungen. Preisdetails erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

SIEHE AUCH:

Hinzufügen verankerter Regionen zu Ihren Konsolenrandleisten

Salesforce-Umfragen: Mehr Optionen zum Erfassen genauerer Daten

Salesforce-Umfragen bieten Ihnen mehr Kontrolle beim Erstellen ansprechender Umfragen, mit denen genau die von Ihnen benötigten Daten erfasst werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anpassen von Umfrage-Fragen anhand der Teilnehmerantworten

Sie müssen Teilnehmer nun nicht mehr durch jede Umfrage-Frage klicken lassen. Verwenden Sie stattdessen Logikregeln, um einem Teilnehmer anhand der Antwort auf eine vorherige Frage eine bestimmte Folgefrage zu präsentieren. Durch das Hinzufügen von Logikregeln müssen sich die Teilnehmer nicht mehr durch irrelevante Fragen kämpfen und Sie können genauere Daten erfassen.

Kopieren einer Umfrage

Warum von vorn beginnen, wenn Sie eine Umfrage kopieren können, um ihre Fragen und ihre Logik zu replizieren? Wenn Sie eine Umfrage kopieren, wird sie in der Datenbank nicht der ursprünglichen Umfrage zugeordnet. Die kopierte Umfrage erhält einen neuen Umfragedatensatz.

Anzeigen der Umfrageeinladungen eines Kontakts

Wenn Sie einen Kontaktdatensatz anzeigen, können Sie nun sehen, zu welchen Umfragen der Kontakt eingeladen wurde, um daran teilzunehmen. Bisher konnten Sie nicht feststellen, ob ein Kontakt zur Teilnahme an einer Umfrage eingeladen wurde. Folglich erhielten einige Kontakte mehrfach Umfrageeinladungen.

Erhalten weiterer Details mit der erweiterten Skala für Bewertungsfragen

Erhalten Sie mit einer größeren Bewertungsskala genauere Antworten. Sie können Fragen mit einer Skala von 1 bis 10 erstellen. Bisher ging die Skala bei Bewertungsfragen nur von 1 bis 5.

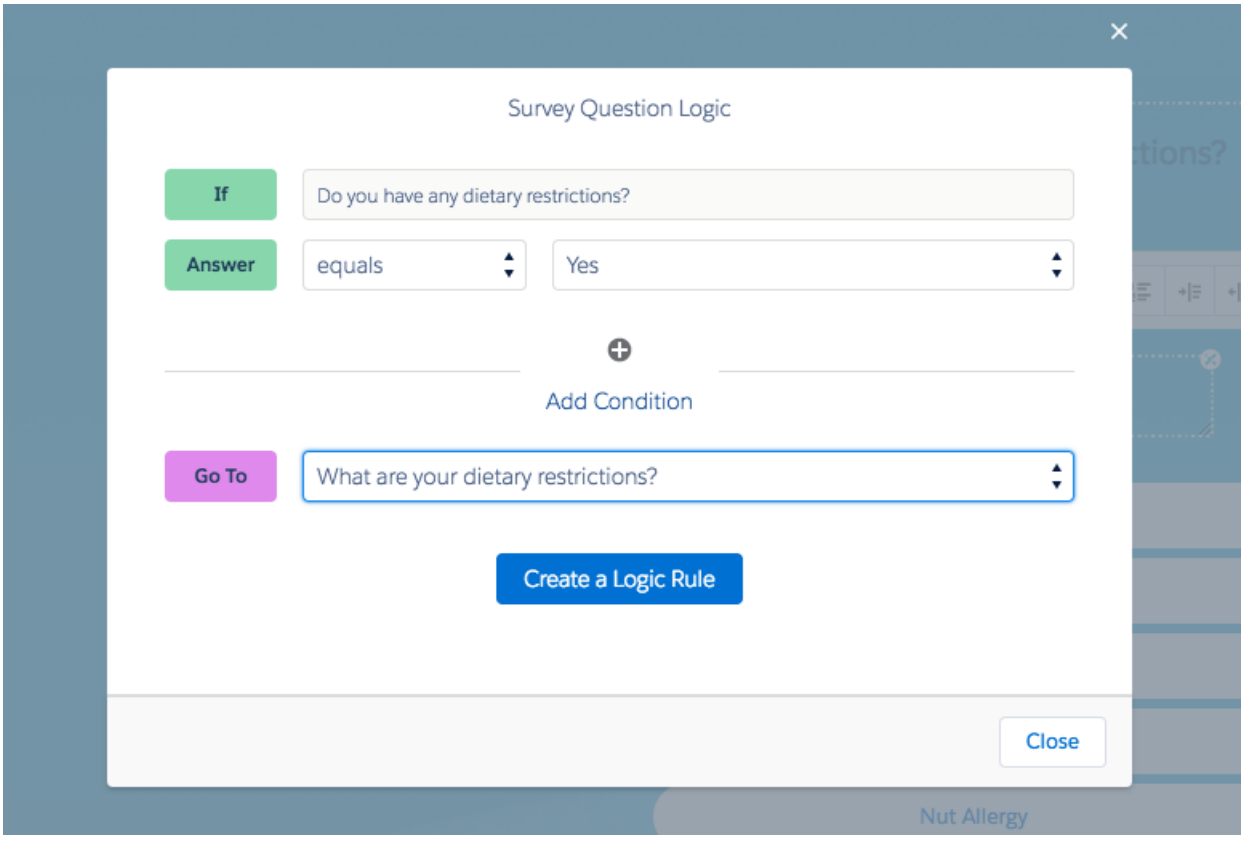
Anpassen von Umfrage-Fragen anhand der Teilnehmerantworten

Sie müssen Teilnehmer nun nicht mehr durch jede Umfrage-Frage klicken lassen. Verwenden Sie stattdessen Logikregeln, um einem Teilnehmer anhand der Antwort auf eine vorherige Frage eine bestimmte Folgefrage zu präsentieren. Durch das Hinzufügen von Logikregeln müssen sich die Teilnehmer nicht mehr durch irrelevante Fragen kämpfen und Sie können genauere Daten erfassen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in der Professional, Enterprise, Developer und Unlimited Edition, in der Salesforce-Umfragen aktiviert sind.

Wer: Benutzer müssen über Zugriff auf Health Cloud verfügen oder ihnen muss eine Umfragenersteller-Lizenz zum Erstellen von Umfragen zugewiesen sein.

Warum: Sie möchten beispielsweise eine Umfrage an die Teilnehmer einer wichtigen Besprechung senden. Sie müssen erfahren, ob die Teilnehmer Nahrungsmitteleinschränkungen haben. Wenn ein Teilnehmer mit "Ja" antwortet, können Sie Folgefragen zu Nahrungsmittelallergien stellen. Wenn ein Teilnehmer mit "Nein" antwortet, können Sie die Frage zu Nahrungsmittelallergien überspringen.



Kopieren einer Umfrage

Warum von vorn beginnen, wenn Sie eine Umfrage kopieren können, um ihre Fragen und ihre Logik zu replizieren? Wenn Sie eine Umfrage kopieren, wird sie in der Datenbank nicht der ursprünglichen Umfrage zugeordnet. Die kopierte Umfrage erhält einen neuen Umfragedatensatz.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in der Professional, Enterprise, Developer und Unlimited Edition, in der Salesforce-Umfragen aktiviert sind.

Wie: Klicken Sie im Umfragegenerator auf **...** und wählen Sie dann **Kopie erstellen** aus.

Anzeigen der Umfrageeinladungen eines Kontakts

Wenn Sie einen Kontaktdatensatz anzeigen, können Sie nun sehen, zu welchen Umfragen der Kontakt eingeladen wurde, um daran teilzunehmen. Bisher konnten Sie nicht feststellen, ob ein Kontakt zur Teilnahme an einer Umfrage eingeladen wurde. Folglich erhielten einige Kontakte mehrfach Umfrageeinladungen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in der Professional, Enterprise, Developer und Unlimited Edition, in der Salesforce-Umfragen aktiviert sind.

Wie: Fügen Sie zunächst dem Seitenlayout des Kontaktdatensatzes die Themenliste "Umfrageeinladungen" hinzu.

Wenn Sie anzeigen möchten, ob jemand zur Teilnahme an einer Umfrage eingeladen wurde, navigieren Sie zum Kontaktdatensatz. Die Themenliste "Umfrageeinladungen" wird unten im Kontaktdatensatz angezeigt, wenn der Kontakt zu mindestens einer Umfrage eingeladen wurde.

Erhalten weiterer Details mit der erweiterten Skala für Bewertungsfragen

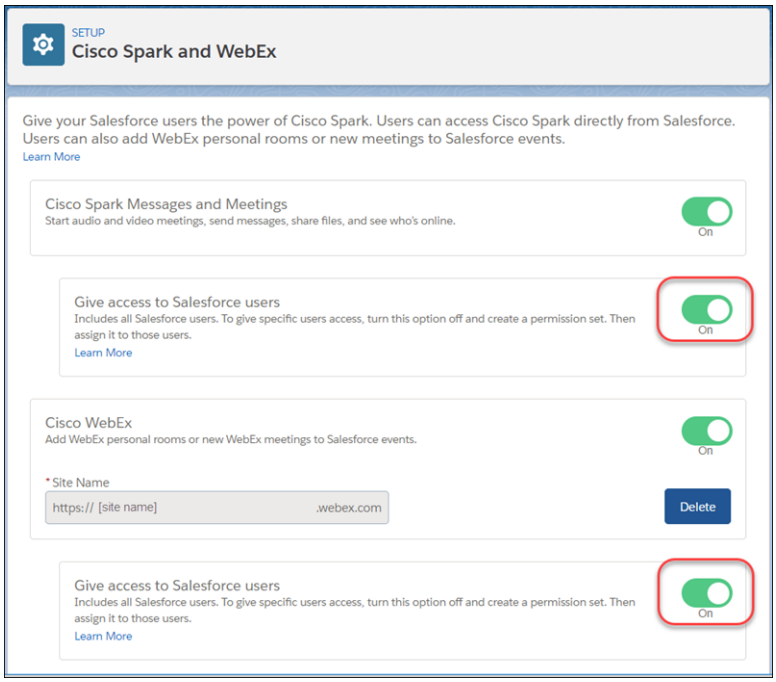
Erhalten Sie mit einer größeren Bewertungsskala genauere Antworten. Sie können Fragen mit einer Skala von 1 bis 10 erstellen. Bisher ging die Skala bei Bewertungsfragen nur von 1 bis 5.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Umfragen in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der mobilen Anwendung in der Professional, Enterprise, Developer und Unlimited Edition, in der Salesforce-Umfragen aktiviert sind.

Einfaches Zuweisen von Cisco Spark- und WebEx-Berechtigungen

Wenn Sie Cisco Spark oder WebEx für Salesforce aktivieren, haben alle Benutzer standardmäßig Zugriff darauf. Sie können diese Berechtigungen deaktivieren und nur einem Teil der Benutzer Zugriff gewähren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.



Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Cisco Spark und WebEx` ein und wählen Sie dann **Cisco Spark und WebEx** aus. Über den Umschalter auf der Setup-Seite von Cisco Spark und WebEx können Sie Ihren Benutzern Zugriff gewähren.

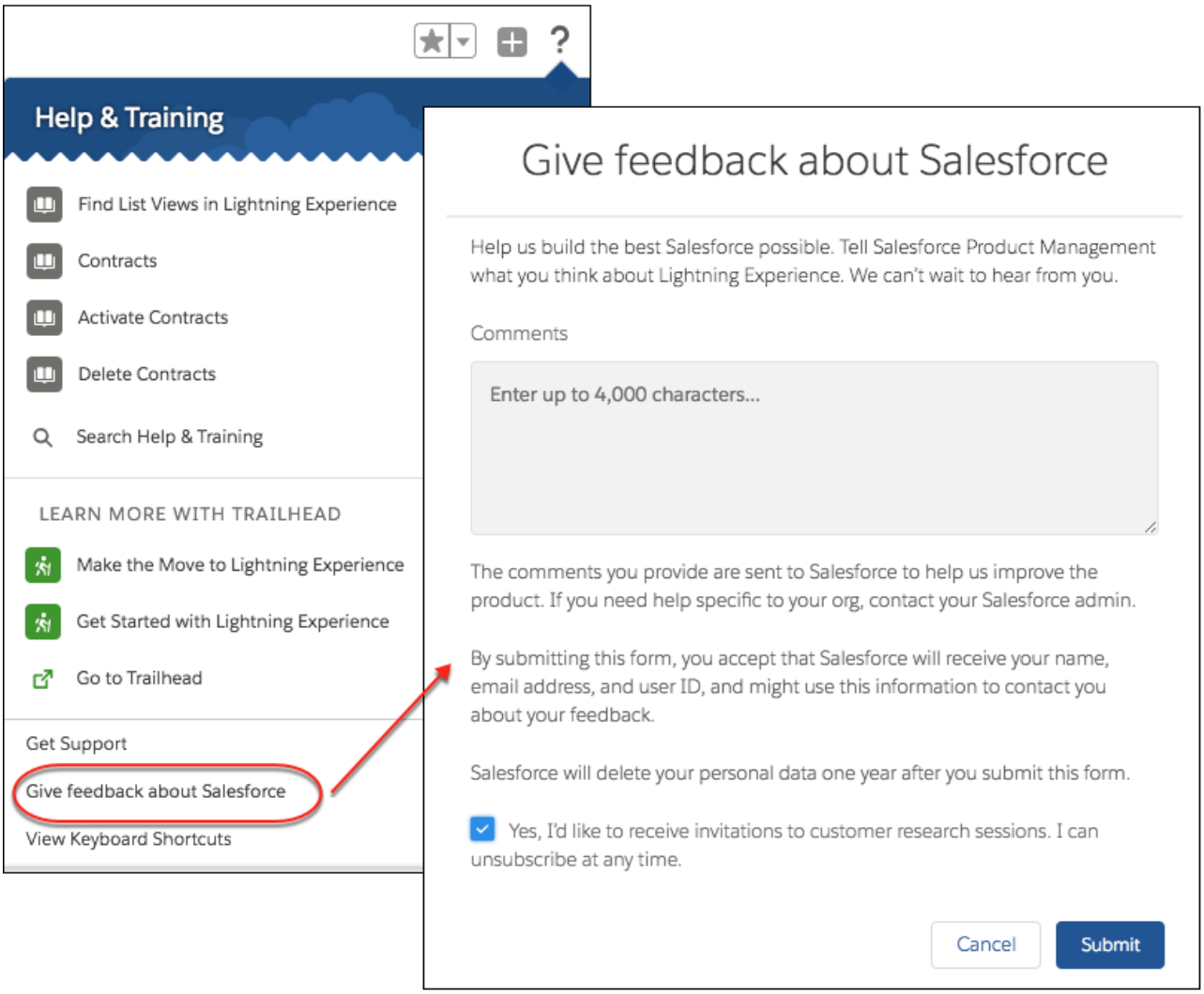
Senden von privatem Feedback ohne Anmeldung

Wenn Sie über den Link im Hilfemenü Feedback zu Lightning Experience senden, müssen Sie nicht explizit auswählen, dass Ihre Kontaktinformationen gesendet werden. Ihre Informationen werden immer privat gehalten und geschützt und ein Jahr nach dem Senden Ihres Feedbackformulars gelöscht.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in allen Editionen.

Warum: Beim Senden von Feedback konnten Sie bisher angeben, dass Salesforce auch Ihren Namen, Ihre E-Mail-Adresse und Ihre Benutzer-ID erhalten sollte. Nun werden Ihre grundlegenden Kontaktinformationen auf sichere Weise zusammen mit Ihrem Feedback gesendet und ein Jahr später gelöscht.

Ihre Kommentare und Vorschläge helfen Salesforce dabei, das Produkt zu verbessern. Wenn Sie auch zu Kundenforschungssitzungen eingeladen werden möchten, können Sie uns dies über das Formular mitteilen.



SIEHE AUCH:

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

Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche

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

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

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

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

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

Lightning Experience-Funktionen in dieser Version

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

Lightning Experience: Eine moderne und intelligente Benutzeroberfläche

Salesforce allgemein

Orientierungshilfe zu Datenschutz- und Privatsphärenvorschriften

Neues URL-Format für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Anwendung

Beurteilen der Implementierung mit Salesforce Optimizer

Konvertieren von JavaScript-Schaltflächen in Lightning-freundliche Lösungen mit dem Lightning Experience Configuration Converter (GA)

Schnelleres Personalisieren der Navigationsleiste

Anpassen Ihres Themas mit Bildzuschnitt und Farbüberschreibungen

Optimieren Ihrer Listenansichten mit detaillierten Filtern

Anwenden von Inline-Bearbeitungen bei der Verwendung der Filterlogik

Anzeigen von Feldabhängigkeiten beim Bearbeiten einer Datensatz-Detailseite

Organisieren von Datensätzen mit Themen

Lightning-Konsolenanwendungen: Geführte Flows, mehr APIs und Freigeben von Links zur Arbeitsumgebung

Einfaches Zuweisen von Cisco Spark- und WebEx-Berechtigungen

Senden von privatem Feedback ohne Anmeldung

Lightning Experience-Akzeptanz: Weitere Möglichkeiten zum Kennenlernen und zum Einstieg in das neue Salesforce

Ermutigen der Benutzer zur Akzeptanz von Lightning Experience

Erkunden, warum es in Lightning Experience besser ist

Der Bereitschaftsbericht führt Sie zu Lightning Experience

Erhalten von Einblicken in Benutzeraktivitäten mit der Lightning-Nutzungsanwendung

Adoption Manager-E-Mails deaktiviert

In einigen neuen Organisationen ist für Benutzer nur Lightning Experience verfügbar

Suche

Bedarfsgerechtes Suchen nach dem Objekt von überall aus

Zeitersparnis dank Standardsynonymgruppen

Filtern von Suchergebnissen für mehr Objekte

Erweiterte Unterstützung für die Suche

Salesforce-Umfragen: Mehr Optionen zum Erfassen genauerer Daten

Anpassen von Umfrage-Fragen anhand der Teilnehmerantworten

Kopieren einer Umfrage

Anzeigen der Umfrageeinladungen eines Kontakts

Erhalten weiterer Details mit der erweiterten Skala für Bewertungsfragen

Lightning Essentials

Sales Essentials

Anpassen von Salesforce mit einer neuen Setup-Anwendung

Hinzufügen von Kollegen zu Salesforce mit "Teamkollegen einladen"

Verwenden von benutzerdefinierten Vertriebsphasen für eine mehr Produktivität

Beseitigen doppelter Datensätze

Service Essentials

Erstellen von Flows und Prozessen mit Service Essentials

Kennenlernen von Service Cloud Mobile mit einer neuen schrittweisen Anleitung

Vertrieb

Sales Cloud Einstein: Allgemeine Verfügbarkeit von Prognosen, mehr Berichte und Verbesserungen an Statistiken

Kernfunktionen für den Vertrieb

Kampagnen: Kampagnenmitgliedsfreigabe, Account-basiertes Marketing und andere Erweiterungen

Gemeinschaftliche Prognosen: Ausführlichere Prognosen und Prognoseoptionen

Leads: Konvertieren mit "Kontakte zu mehreren Accounts" und sichere Steuerung der Leadzusammenführung

Produkte: Verwenden von Plänen in Lightning Experience

Accounts: Personenaccount-Setup, benutzerdefinierte Schnellaktionen und neue Paketüberprüfung sind in Lightning Experience verfügbar

Pfad: Pfad für Kontakte, Unterstützung für abhängige Auswahllisten

Produktivitätsfunktionen

Lightning Dialer: Anrufüberwachung, mehrere Sprachnachrichten und lokale Präsenz

Einstein-Aktivitätserfassung: Höhere Verfügbarkeit, E-Mail-Statistiken und verbesserte Aktivitätszeitachse

Aktivitäten: Aufgabenlistenansicht, Erstellen von Aufgaben per Massenvorgang, vordefinierte Betreffe und mehr

E-Mail-Erfahrung: Listen-E-Mails für Kampagnen, Kampagnenfilter für Kontakte und Leads und E-Mail-Anhangsverwaltung

E-Mail-Vorlagen: Vereinfachte E-Mail-Vorlagenverwaltung, neue Briefvorlagenfeldsprache und benutzerdefinierte HTML-E-Mail-Vorlagen

Kanban: Aktualisieren abhängiger Auswahllisten

Kalender: Verbesserungen an der Benutzerfreundlichkeit in Lightning Experience

Vertriebskonsole: Verankerte Randleisten, Lightning-Konsolen-APIs und mehr

Inbox: E-Mail-Statistiken und erweiterter Zugriff auf das Aktivitäten-Dashboard

Datenqualität

Duplikatsverwaltung: Ausführen von Duplikatsaufträgen für benutzerdefinierte Objekte

Lightning Data: Eindeutigere Bezeichnungen, Feldzuordnungssteuerung, Status "Überprüft", Währungsumrechnung

Lightning für Gmail

Konzentrieren auf die von Ihnen benötigten Funktionen mithilfe des neuen Designs

Protokollieren von E-Mails zu den von Ihnen ausgewählten Datensätzen

Microsoft®-Integration

Lightning für Outlook: Konzentrierte Verbesserungen am Design und an der E-Mail-Protokollierung

Salesforce for Outlook: Upgrade auf das Neueste und Beste

Salesforce CPQ und Billing

Salesforce CPQ: Buchungsberichte, schnellere Auftragserstellung und erweiterte Angebotsbelegposten-Editor-Navigation

Salesforce Billing: Neue Umsatzvereinbarungen

Pardot

Ausrichten von Sales und Marketing auf einer einzigen Plattform mit Pardot für Lightning (Beta)

Personalisieren von Engage-E-Mails mit Salesforce Files

Abgleichen von Leads mit Accounts ohne den Wert "Website"

Weniger falsch positive Ergebnisse für mit Accounts abgeglichene Leads

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud

Filtern von Account-Listenansichten nach Region in Lightning Experience

Service

Einstein Bots kommen zu Hilfe: Steigern der Produktivität von Serviceteams mit Bots (allgemein verfügbar)

Kundenvorgangsverwaltung

Service-Konsole: Lightning-geführtes Engagement, Kundenvorgangsteams und E-Mail-Erweiterungen

Kundenvorgänge: Kundenvorgangsteams, E-Mail-Entwürfe, Apex-E-Mail-Felder und mehr

Omnikanal: Mehr Optionen für das Weiterleiten von Arbeitselementen in Lightning Experience

Produktivitätstools: Kleinere Verbesserungen an Makros und am Schnelltext

Anspruchsverwaltung: Versehentliches Markieren von Meilenstein als abgeschlossen verhindern

Außendienst

Hinzufügen von Knowledge-Artikeln zu Arbeitstypen

Leiten Sie Ihr Team mit dem Pfad für den Außendienst

Automatisieren der Generierung von Arbeitsaufträgen für Wartungspläne

Anzeigen zugehöriger Wartungspläne für Accounts, Kontakte und Standorte

Verschlüsseln von Daten im Leerlauf mit Shield für Arbeitsaufträge und Servicetermine

Erstellen von kriterienbasierten Freigaberegeln für den Außendienst

Filtern von Themenlisten für Serviceberichte (allgemein verfügbar)

Verwalten des Außendiensts in Lightning-Communities

Erstellen größerer Serviceregionshierarchien

Bearbeiten des Währungscodes in Arbeitszeitblättern

Snap-ins-Terminverwaltung: Erlauben der Buchung, Änderung und Stornierung von Terminen durch Kunden (Beta)

Verwaltetes Field Service-Paket: Optimierte Planung von Ressourcen, Gantt-Liveaktualisierungen und benutzerdefinierte Listenfilter

Field Service für Mobilgeräte: Android 4.0

Kanäle

Live Agent: Verbesserungen an Chats in Lightning Experience:

Snap-ins-Chat: Chat-Verbesserungen und Codeauszug der Version 5.0

Snap-ins für mobile Anwendungen: Erstellen von besseren, schnelleren und schlankeren Anwendungen

CTI: Anleiten Ihrer Callcenter-Agenten mithilfe von Flows

Knowledge

"Zur Übersetzung senden" in Lightning Experience

Paralleles Vergleichen von Übersetzungen und Master-Artikeln

Verwenden von Erstellungsaktionen mit Übersetzungen

Einfügen von intelligenten Links in Rich-Text-Felder

Spontanes Wechseln von Sprachen mit der Komponente "Übersetzungs-Umschalter"

Bewegen des Mauszeigers auf Artikel in den Lightning Knowledge-Suchergebnissen

Hinzufügen von Lightning Knowledge zu Service Essentials

Wechseln zu Lightning Knowledge mit dem Migrationstool für Lightning Knowledge (Beta)

Weitere Änderungen

Neues Erscheinungsbild für "Service-Setup"

Analysen

Berichte und Dashboards

Berichte: Lightning-Berichtsgenerator (allgemein verfügbar), erweiterte Ausführungsseite (Beta), verbundene Berichte in Lightning (Beta)

Dashboards: Bessere Lightning-Tabellen, Verwenden von Diagrammeinstellungen aus Berichten, Hinzufügen von Berichten zu Dashboards

Ordner: Organisation mit Unterordnern, Anpassen der Berichts- und Dashboard-Listen

Abonnements: Erweitern von Dashboard-Abonnements

Einstein Analytics

Einarbeitung, Setup, Personalisierung und Zusammenarbeit in Analytics: Mehr Lernressourcen, verbesserte Benachrichtigungen und Anmerkungen

Analytics-Anwendungserstellung: Bedingte Formatierung, Kartenanpassung, Dashboard-Seiten

Analytics-Datenintegration: Neue Konnektoren, Planen des Abgleichs nach Name, Anhängen von Zeilen in Rezepten

Vorgefertigte Analytics-Anwendungen Brandneue Analytics-Vorlagen, Account-basiertes Marketing für B2B Marketing Analytics

Anzeigen von Empfehlungen von Einstein Discovery für ein Salesforce-Objekt (allgemein verfügbar)

Communities

Community-Generator

Aktualisieren Ihrer Lightning-Community auf die neueste Vorlage

"Kundendienst (Napili)" hat einen neuen Namen

Schnelles Aktualisieren des Erscheinungsbilds Ihrer Community durch das Ändern von Themen

Verbessern der Community-Erfahrung Ihrer Kunden mit "Progressives Rendering"

Erstellen und Bereitstellen von Unternehmenslösungen mit Lightning Bolt-Lösungen

Löschen von Zielgruppen

Speichern von Änderungen am Navigations- und Kachelmenü als Entwurf

Anzeigen von CMS-Inhalt in Ihrer Community mit der Komponente "CMS Connect (JSON)" (allgemein verfügbar)

Konfigurieren von Anmeldeinformationen mit Namen für die Komponente "CMS Connect (JSON)" (allgemein verfügbar)

Bessere Suchmaschinenoptimierung für eine bessere Inhaltserkennung

Aktualisieren Ihrer Überschreibungen des <h1>-Tags auf <h3> für die Artikeltitel "Themendetails" und "Suchergebnisse"

Aktualisieren Ihrer <ui:button>-Überschreibungen für einige Lightning-Community-Komponenten

Komponenten des Community-Generators

Zugreifen auf Außendienstdaten in Lightning-Communities

Empfohlene Aktionen und Angebote für Community-Mitglieder (Pilot)

Es Benutzern erlauben, angehaltene Flows anzuzeigen und fortzusetzen

Verwenden der Aktivitätszeitachse in Communities

Mehr Flexibilität mit Kalendern in Communities

Umbenennung der Sprachauswahl und andere Verbesserungen

Es Community-Benutzern erlauben, mit der Schaltfläche zum Kontaktieren des Supports Kundenvorgänge zu erstellen

Einfaches Auswählen von Themen, Anpassen der Bezeichnung der Schaltfläche "Dateien hochladen" und mehr in den Komponenten "Kundenvorgangsableitung" und "Formular zum Kontaktieren des Supports"

Verfolgen der Kundenanliegen durch Überwachen der Betreffzeile zum Kontaktieren des Supports

Erlauben von Terminbuchungen durch Kunden (Beta)

Mehr Möglichkeiten mit der Komponente "Snap-ins-Chat"

Registerkarte "Verbundene Quellen ausblenden" in den Benutzereinstellungen

Aktualisierung abhängiger Auswahllisten in Winter '19

Sicherheit

Optimieren von Account-Rollen zur Steigerung der Leistung und zur Skalierung Ihrer Organisation (allgemein verfügbar)

Erleichtern der Anmeldung Ihrer Community-Benutzer durch die Verwendung von Identitätsüberprüfungsmethoden anstelle von Kennwörtern

Festlegen des Ablauftermins von Community-Links in Willkommens-E-Mails

Vom Administrator initiierte Links zum Zurücksetzen des Kennworts laufen nach 24 Stunden ab

Verhindern des vorzeitigen Ablaufs von Links in E-Mails bei vergessenem Kennwort

Ermöglichen, dass Benutzer ihre Überprüfungsmethoden überprüfen und verwalten

Abschließender Schrägstrich aus Aussteller-URL von ID-Token entfernt

HTTP- oder HTTPS-Anforderung für Authentifizierungsanbieterendpunkte

Konfigurieren von Gültigkeitszeiträumen und Zielgruppen für ID-Token

Festlegen unterschiedlicher Anmelderichtlinien für Salesforce- und Community-Benutzer (Beta)
Option zum Überprüfen der Identität externer Community-Benutzer wurde umbenannt
Sicherstellen der Gültigkeit Ihres Head-Markups
Community-Engagement
Würdigen von Community-Mitgliedern mit Anerkennungs-Badges (Beta)
Verwenden von Marketing-Journeys zum Belohnen der Frage-und-Antwort-Aktivität von Mitgliedern
Verwenden von "Skalierbare Posts" zum gleichzeitigen Erreichen mehrerer Mitglieder
Aktualisiertes Erscheinungsbild der Seiten vom Typ "Warteschlange für Engagement"
Chatter in Lightning-Communities
Schließen einer Unterhaltung in Communities
Posts in Feeds verankern (allgemein verfügbar)
Überprüfen der Community-Streams, ohne Salesforce zu verlassen (allgemein verfügbar)
Ausblenden der Themen eines Artikels
Nachrichtenschaltfläche wird für Mobilprofile nicht angezeigt
Anzeigen von Informationen aus Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen in E-Mails
Erhalten von E-Mail-Benachrichtigungen für Upvotes
Partner-Communities
Es externen delegierten Administratoren erlauben, ihre Teams zu verwalten (Beta)
Festlegen, dass delegierte Administratoren Branding-Objekte verwalten und freigeben können (Beta)
Mehr Details im Marktplatz für Kampagnen (allgemein verfügbar)
Mehr Möglichkeiten mit Werbekostenzuschüssen
Zielgruppenausrichtung anhand der Kanalprogramme oder der Kanalebene
Sichereres Freigeben von Daten für Kanalmanager und Partnerbenutzer
Dateien in Communities
Verwalten von Bibliotheken
Verwalten der Bibliotheksmitgliedschaft (allgemein verfügbar)
Anpassen des Erscheinungsbilds von Bibliotheken in Communities
Dateidetailseiten erweitern Community-Dateien
Vorschau für Quip-Dokumente und -Tabellenblätter in Communities
Zusätzliche Änderungen in Communities
Es Community-Mitgliedern erlauben, Knowledge-Artikel zu verfassen
Anpassen von E-Mail-Vorlagen zur Sperre
Bewerten der Kundenstimmung in Supportanrufen mit Community 360 (Pilot)
Anzeigen von Aktivitäten für mehr Objekte und Hinzufügen von Datensatzfiltern in Community 360
Dashboard zur Community-Kundenvorgangsableitung aus dem Community-Verwaltungspaket entfernt
Umbenennung der Berechtigung "Self-Service-Benutzer bearbeiten" in "Kundenbenutzer verwalten"
Sichere Themen für Salesforce-Sites und -Portale (wichtige Aktualisierung)

Chatter

Benutzerprofile und -Feeds

Anzeigen Ihrer Trailhead-Badges in Ihrem Profil

Verweisen auf die relevantesten Datensätze über einen Post oder Kommentar

Posts in Feeds verankern (allgemein verfügbar)

Zugriff auf Community-Streams ohne Kontextwechsel (allgemein verfügbar)

Sonstige Änderungen in Chatter

Neues Design für Meldungen auf Seiten ohne Inhalt

Dateien

Neue Möglichkeiten bei der Verwaltung von Bibliotheken

Verwalten der Bibliotheksmitgliedschaft über die Startseite "Dateien" (allgemein verfügbar)

Schnelles Finden von Dateien mit der Dropdown-Liste "Aktuelle Dateien"

Verwalten von Dateithemen über die Dateidetailseite

Lösen von Problemen mit gescannten PDF-Vorschauen

Zugreifen auf Quip-Dateien

Vorschau für Quip-Dokumente und -Tabellenblätter

Sonstige Änderungen in Files

Einfügen von Dateilinks in einen wöchentlichen Datenexport

Files Connect für SharePoint On-Premises wird eingestellt

Financial Services Cloud

Optimieren der Benutzererfahrung mit Personenaccounts

Anpassen von Gruppenbeziehungsansichten

Zuordnen von Opportunities zu "Primäre Gruppe"

Bedarfsgesteuertes schnelleres Laden von Daten

Automatisieren der Neuberechnungen für Regeln des Typs "Rollup nach Suche" mit Apex

Steigern der Produktivität mit Salesforce Inbox

Intelligentere Marketingautomatisierung mit Salesforce Pardot

Einsatzbereitmachen von Kassierern mit der Berechtigungssatz-Lizenz "Kassiererzugriff"

Zuordnen einer Aktivität zu mehreren Kontakten

Verbesserter barrierefreier Zugriff

Berechtigungssatz-Lizenz für alle Financial Services Cloud-Benutzer erforderlich

Anpassung

Einstein-Prognosegenerator: Benutzerdefinierte künstliche Intelligenz ohne Code (Beta)

Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion: Verwenden von Strategien zum Empfehlen von Aktionen und Angeboten (Pilot)

Externe Services

Erstellen eines externen Service (allgemein verfügbar)

Optimierte Benutzeroberfläche für "Externe Services"

Bearbeiten eines externen Service

Mehr Zeichen beim Schema "Externe Services"

Verarbeiten zusätzlicher Antwortcodes in Flows von externen Services

Datenschutz und Datenschutzdetails

Festlegen, welcher Datenschutzdatensatz beim Zusammenführen von Datensätzen beibehalten wird

Das Objekt "Einzelperson" unterstützt Standardobjektfunktionen

Unbrauchbarmachen personenbezogener Daten durch Salesforce auf Benutzeranforderung

Lightning-Flow

Prozess- und Flow-Design: Mehr Nutzungsmöglichkeiten für Lightning-Komponenten, Phasen allgemein verfügbar, weitere Zuweisungsoperatoren für Sammlungen

Flow-Verteilung: Starten von Flows als Unterregisterkarten, Anzeigen von empfohlenen Flows

Prozess- und Flow-Debugging: Debug-Details zur Laufzeit, verbesserte Fehler-E-Mails und zusätzliche Protokollzeilen

Prozess- und Flow-Laufzeit: Verbesserungen bei Fehlern für Benutzer, weitere Möglichkeiten zum Vermeiden von Fehlern und Wiederherstellungen

Lightning-Anwendungsgenerator

Beschädigte Komponenten beschädigen Lightning-Seiten nicht mehr

Hinzufügen verankerter Regionen zu Ihren Konsolenrandleisten

Anzeigen verdienter Trailhead-Badges mit der Lightning-Komponente "Badges"

Neue Komponenten für E-Mail-Anwendungsfenster

Empfohlene Aktionen und Angebote für Lightning-Benutzer (Pilot)

Bereitstellen einer CSRF-geschützten Visualforce-Seite mit einer Lightning-Komponente

Felder

Feldtyp "Uhrzeit" zur Zeitverfolgung (allgemein verfügbar)

Anzeigen von Einstein-Prognosen am gewünschten Ort (Beta)

Salesforce Connect

Weitergabe zusätzlicher Kontextinformationen an externe Systeme mit benutzerdefinierten HTTP-Kopfzeilen

Verwenden von Auslösern zur Nachverfolgung von Datenänderungen bei externen Objekten mit dem OData 4.0-Adapter (Beta)

Zugehörige Aktualisierungen für Entwickler

Allgemeines Setup

Erstellen von Unternehmenslösungen mit Lightning Bolt-Lösungen

Überschreiben des Absenders für E-Mail-Benachrichtigungen zu Genehmigungsanfragen

Verwenden einer Formel zum Festlegen eines vordefinierten Werts für ein Auswahllistenfeld in einer Aktion

Anzeigen mithilfe der Übersetzungsworkbench übersetzter benutzerdefinierter Erfolgsmeldungen für Schnellaktionen

Anzeigen von Objektdetails für Standard-Berechtigungssätze

Aktualisierte Währungscodes

Peruanisches Währungsformat aktualisiert

Abrufen von Listenansichten mit benutzerdefinierten Einstellungen mithilfe der Metadaten-API

Als Aktionen auf Seitenlayouts verwendete benutzerdefinierte Schaltflächen können nicht mehr gelöscht werden

AppExchange

Schnelleres Auffinden von AppExchange-Lösungen mit neuen Filtern

Verwalten von AppExchange-Profilen und -Voreinstellungen

Sicherheit und Identität

Authentifizierung und Identität

Erleichtertes Anmelden Ihrer externen Benutzer bei Ihrer Community dank der Anmeldung ohne Kennwort

Implementieren der Anmeldung ohne Kennwort und Überprüfungsmethoden mit Apex

Flexibilität für Benutzer beim Eingeben von Telefonnummern

Ermöglichen, dass Benutzer ihre Überprüfungsmethoden überprüfen und verwalten

Festlegen unterschiedlicher Anmelderichtlinien für Salesforce- und Community-Benutzer (Beta)

Verfolgen von Anmeldungen für interne Community-Benutzer

Festlegen von Gültigkeitszeiträumen und Zielgruppen für ID-Token

Antragstelleranspruch zu Datenbestands-Token für OAuth 2.0-Datenbestands-Token-Flow hinzugefügt

Festlegen des Ablaufs von Links in Willkommens-E-Mails

Verhindern des vorzeitigen Ablaufs von Links in E-Mails bei vergessenem Kennwort

Vom Administrator initiierte Links zum Zurücksetzen des Kennworts laufen nach 24 Stunden ab

Abschließender Schrägstrich aus Aussteller-URL von ID-Token entfernt

HTTP- oder HTTPS-Anforderung für Authentifizierungsanbieterendpunkte

Registrieren von Rückmeldungs-URLs für OAuth 1.x

Auslösen einer benutzerdefinierten Anwendungslogik bei der Benutzerabmeldung (Beta)

Erstellen von kompakten External Identity-Benutzern ohne Kontakt (Beta)

Steigern des Kundenengagements durch das Erweitern von Community-Sitzungen für External Identity-Benutzer (Beta)

Option zum Überprüfen der Identität externer Community-Benutzer wurde umbenannt

Salesforce Shield

Shield-Plattformverschlüsselung: Aktivitätsdaten, benutzerdefinierter Objektname, filtererhaltende Verschlüsselung und weitere Schlüsselverwaltungsoptionen

Ereignisüberwachung: Ereignisprotokolle auf Stundenbasis, Ereignistyp für Übersicht zum Fortsetzungs-Callout und mehr Daten in Lightning-Ereignistypen

Integritätsprüfung

Bewerten Ihrer Sicherheit anhand von Integritätsprüfungseinstufungen

Die Integritätsprüfung weist neue und geänderte Sicherheitseinstellungen auf

Weitere Änderungen

Umbenennen von "Meine Domäne" zu jedem beliebigen Zeitpunkt

Stabilisieren des Hostnamens der URLs für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen (wichtige Aktualisierung)

Angeben externer Hostnamenswerte in Salesforce

Salesforce IoT

Fehlerbehebung bei Orchestrierungen mit Verfolgungen vor dem Aktivieren in der Produktion

Überwachen von Orchestrierungen auf kontinuierliche Leistung mit dem Aktivitätsprotokoll

Entwicklung

Lightning-Komponenten: Debug-Modus auf Benutzerebene, neue Navigations-APIs und Komponentenbibliothek allgemein verfügbar

Visualforce: Lightning Experience-Formatierung und erhöhte Sicherheit

Apex

API

Salesforce-Erweiterungen für VS-Code: Neuer Debugger

Salesforce CLI: Unterstützung für die Plugin-Entwicklung, optimierte Paketerstellungsbefehle und verbesserte Debug-Protokollierung

Testorganisationen: Neue Funktionen verfügbar

Einstein-Plattformservices

Doppelt so viele kostenlose Prognosen

Zurücksetzen Ihres privaten Schlüssels für die Einstein-Plattformservices

Generieren eines Zugriffstokens anhand eines Aktualisierungstokens

Einstein Vision: Löschen von Bilddatensets und Bildmodellen

Einstein Language: Löschen von Textdatensets und Textmodellen

Metadaten

Metadatenabdeckung auf einem Blick

Benutzerdefinierte Metadatentypen: Aktualisieren mehrerer Validierungsregeln gleichzeitig, Abrufen von Listenansichten mit benutzerdefinierten Metadatentypen über die Metadaten-API

Neue Änderungssetkomponenten

Zeitpunkt der Nichtverfügbarkeit von Änderungssets

Metadaten-API

Debuggen

Beseitigen von Fehlern im Visual Studio-Code mit einem neuen Debugger

Effektivere Analyse von Debug-Protokollen dank aktualisierter Protokollzeilen

Speichern größerer Debug-Protokolle dank geänderter Obergrenzen für Protokolle

Fehlerbehebung von Flows und Prozessen anhand neuer Protokollzeilen

Benachrichtigungen im Unternehmen

Testen von Prozess- und Flow-Ereignisabonnenten in Apex

On-Demand-Zustellung von Testereignissen

Zugreifen auf Abonnenteninformationen in einem Apex-Test

Empfangen von Benachrichtigungen, wenn ein Apex-Auslöser bei zu vielen Wiederholungen ausgesetzt wird

Abrufen der Dauer in Millisekunden in DateTime-Feldern im Plattformereignis

Paketerstellung

Einfacheres Erstellen und Verwalten von Paketen (Beta)

Verbesserte Validierung verhindert das Entfernen aktiver Datensätze beim Deinstallieren von Paketen

Pilotfunktion für gesperrte Pakete eingestellt

ISVforce

Schnelles Einführen von Unternehmenslösungen mithilfe von Lightning Bolt-Lösungen

Senden von Marketing-Ressourcen in der Veröffentlichungskonsole

Inhalt der Dokumentation

Anzeigen von Videos (nur Englisch)

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

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

Anmerkung: Eine vollständige Liste der Funktionslücken und -einschränkungen in Lightning Experience für die vorherige Version finden Sie in der Salesforce-Hilfe im Thema über die "Lücken zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic". Die vollständige Liste der Funktionslücken und -einschränkungen in der Salesforce-Hilfe wird in Kürze aktualisiert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vertriebsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

Produktivitätsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

Chatter-Funktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

Vertriebsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

Erfahren Sie mehr über das Problem, das in Lightning Experience auf Ihr Vertriebsteam zukommen kann.

Lesezugriff für bestimmte Accountteammitglieder

Benutzer, die in der Rollenhierarchie über dem Accountinhaber stehen, können dem Account Teammitglieder hinzufügen, jedoch nur mit Lesezugriff. Diese Einschränkung gilt, wenn diese Benutzer zudem Inhaber von untergeordneten Kontakten für denselben Account sind.

Produktivitätsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

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

Aktivitäten: Nur Ereignisse und Kalender

Ziehen zum Bearbeiten von Ereignissen

Benutzer können Ereignisse und andere Datensätze ziehen, die sie Kalendern hinzugefügt haben, um sie im Lightning Experience-Kalender zu bearbeiten. Benutzer können jedoch keinen Kontakt oder Lead in den Kalender ziehen, um eine Besprechung mit dieser Person zu erstellen. Benutzer können auch kein ganztägiges Ereignis in ein Zeitfenster ziehen, um Start- und Endzeiten festzulegen, oder umgekehrt. Auch wenn Benutzern im Lightning Experience-Kalender wiederkehrende Ereignisse angezeigt werden, die in Salesforce Classic erstellt wurden, können sie diese Ereignisse nicht ziehen, um sie zu bearbeiten. Es ist kein Setup durch den Administrator erforderlich, um das Ziehen in den Kalender in Lightning Experience zu aktivieren.

Überschreibung für die Schaltfläche "Neues Ereignis"

Sie können die Schaltfläche "Neues Ereignis" im Kalender mit einer benutzerdefinierten Aktion überschreiben, indem Sie eine benutzerdefinierte Lightning-Komponente erstellen. Die Lightning-Komponente kann nur standardmäßige Ereignisfelder enthalten und ist nicht zur Überschreibung der Schaltfläche "Neues Ereignis" in der Salesforce-Anwendung verfügbar. Wenn Benutzer auf ein Zeitfenster im Kalender klicken, sehen sie weiterhin die standardmäßige Ereignisaktion.

Chatter-Funktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

Erfahren Sie mehr über die zu erwartenden Probleme, wenn Ihre Benutzer in Lightning Experience mit Chatter oder Salesforce Communities zusammenarbeiten. Einige Zusammenarbeitsfunktionen werden nicht unterstützt. Und einige Funktionen weisen keine vollständige Parität mit dem auf, was in Salesforce Classic verfügbar ist.

Themen

- Sie können Datensätzen Themen zuweisen, aber auf der Themen-Detailseite ist keine Registerkarte "Datensätze" vorhanden. Sie können Themen nicht zum Filtern Ihrer Listenansichten verwenden.
- Lightning Experience weist keine Setup-Seite für Themen von Objekten auf.

Essentials: Sales und Service für kleine Unternehmen

Sind Sie bereit für neue Geschäftserfolge? Mit Salesforce Lightning Essentials können Sie die Vertriebs- und Serviceanforderungen Ihres Unternehmens ganz einfach an einem Ort verwalten. Wachsen Sie blitzschnell und verhelfen Sie Ihren Kunden zum Erfolg: mit Sales und Service Lightning Essentials.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Sales Cloud Essentials: Verbessertes Setup, mehr Benutzer und benutzerdefinierte Phasen

Mit den Anwendungen "Teamkollegen einladen" und "Setup für grundlegende Vertriebsfunktionen" ist es noch einfacher, Sales Cloud Lightning Essentials zu verwenden. Sobald Ihre Vertriebsmitarbeiter zum Verkauf bereit sind, können Sie ihnen durch die Möglichkeit, aus einer Palette von branchenspezifischen, für Ihr Unternehmen geeigneten Vertriebsphasen auszuwählen, zu einem schnelleren Verkaufserfolg verhelfen.

Service Essentials: Unterstützung für Prozesse und Flows sowie eine neue schrittweise Anleitung

Verwenden Sie Flows und Prozesse mit Service Essentials. Außerdem können Sie einen Blick auf die neue Service Cloud Mobile-Anwendung werfen und erfahren, wie Ihr Supportteam Kundenvorgänge überallhin mitnehmen kann.

Sales Cloud Essentials: Verbessertes Setup, mehr Benutzer und benutzerdefinierte Phasen

Mit den Anwendungen "Teamkollegen einladen" und "Setup für grundlegende Vertriebsfunktionen" ist es noch einfacher, Sales Cloud Lightning Essentials zu verwenden. Sobald Ihre Vertriebsmitarbeiter zum Verkauf bereit sind, können Sie ihnen durch die Möglichkeit, aus einer Palette von branchenspezifischen, für Ihr Unternehmen geeigneten Vertriebsphasen auszuwählen, zu einem schnelleren Verkaufserfolg verhelfen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anpassen von Salesforce mit einer neuen Setup-Anwendung
Dank eines einfach zu verfolgenden Fortschrittsbalkens ist das Anpassen und Einrichten von Salesforce einfacher und schneller als je zuvor.

Hinzufügen von Kollegen zu Salesforce mit "Teamkollegen einladen"
Mit "Teamkollegen einladen" können Sie Kollegen in Sales Cloud Lightning Essentials einfach hinzufügen. Anschließend ist Ihr gesamtes Unternehmen nahezu sofort startklar.

Verwenden von benutzerdefinierten Vertriebsphasen für eine mehr Produktivität
Mit benutzerdefinierten Phasen erhalten Ihre Vertriebsmitarbeiter die Informationen, die sie benötigen, um Geschäfte abzuschließen, Investitionen zu sichern und Projekte schneller abzuschließen.

Beseitigen doppelter Datensätze
Helfen Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern beim Verkauf und überlassen Sie Salesforce die Verwaltung von Datensätzen. Da die Duplikatsverwaltung jetzt in Sales Cloud Lightning Essentials verfügbar ist, können Sie Ihre Daten automatisch bereinigen. Durch Löschen doppelter Datensätze erhalten Ihre Teams die Gewissheit, dass die Vertriebsdaten aktuell sind, und Ihr Unternehmen kann sich darauf verlassen, dass alle Daten in der Kundendatenbank richtig sind.

Anpassen von Salesforce mit einer neuen Setup-Anwendung

Dank eines einfach zu verfolgenden Fortschrittsbalkens ist das Anpassen und Einrichten von Salesforce einfacher und schneller als je zuvor.

Wo: Diese Änderung gilt für Sales Cloud Lightning Essentials.

Wie: Greifen Sie auf der Lightning Essentials-Startseite auf die Setup-Anwendung zu. Klicken Sie auf  und wählen Sie **Setup für grundlegende Vertriebsfunktionen** aus.

Hinzufügen von Kollegen zu Salesforce mit "Teamkollegen einladen"

Mit "Teamkollegen einladen" können Sie Kollegen in Sales Cloud Lightning Essentials einfach hinzufügen. Anschließend ist Ihr gesamtes Unternehmen nahezu sofort startklar.

Wo: Diese Änderung gilt für Sales Cloud Lightning Essentials.

Wie: Klicken Sie auf der Lightning Essentials-Startseite auf  und wählen Sie **Setup für grundlegende Vertriebsfunktionen** aus. Klicken Sie dann unter "Empfohlenes Setup" auf **Arbeiten Sie mit anderen Teammitgliedern zusammen**. Fügen Sie die Informationen Ihrer Mitarbeiter hinzu und Sie sind fertig!

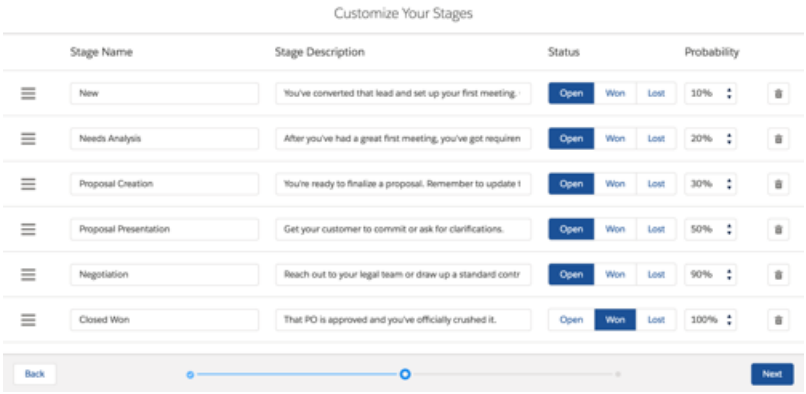
Verwenden von benutzerdefinierten Vertriebsphasen für eine mehr Produktivität

Mit benutzerdefinierten Phasen erhalten Ihre Vertriebsmitarbeiter die Informationen, die sie benötigen, um Geschäfte abzuschließen, Investitionen zu sichern und Projekte schneller abzuschließen.

Wo: Diese Änderung gilt für Sales Cloud Lightning Essentials.

Wie: Klicken Sie auf  und wählen Sie **Setup für grundlegende Vertriebsfunktionen** aus. Klicken Sie unter "Empfohlenes Setup" auf **Planen Sie Ihren Vertriebspfad**.

Warum: Mit benutzerdefinierten Phasen erhalten Ihre Mitarbeiter bedarfsgerechte Anleitungen, um Geschäfte schnell abzuschließen oder das nächste Projekt erfolgreich durchzuführen. Wählen Sie eine Vorlage aus oder erstellen Sie eine eigene, um Ihren Kunden eine konsistente Verkaufserfahrung zu bieten und sicherzustellen, dass Ihre Mitarbeiter alles haben, was sie für einen erfolgreichen Verkauf benötigen.



Beseitigen doppelter Datensätze

Helfen Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern beim Verkauf und überlassen Sie Salesforce die Verwaltung von Datensätzen. Da die Duplikatsverwaltung jetzt in Sales Cloud Lightning Essentials verfügbar ist, können Sie Ihre Daten automatisch bereinigen. Durch Löschen doppelter Datensätze erhalten Ihre Teams die Gewissheit, dass die Vertriebsdaten aktuell sind, und Ihr Unternehmen kann sich darauf verlassen, dass alle Daten in der Kundendatenbank richtig sind.

Wo: Diese Änderung gilt für Sales Cloud Lightning Essentials.

Warum: Die Duplikatsverwaltung führt doppelte Kontakte, Accounts und Leads zu einem einzigen Datensatz zusammen.

Wie: Die Duplikatsverwaltung ist für alle Vertriebsmitarbeiter verfügbar, die über Sales Cloud Lightning Essentials und die standardmäßigen Abgleichsregeln verfügen. Mitarbeiter erhalten eine Warnung, wenn sie einen doppelten Datensatz erstellen oder bearbeiten. Bei Bedarf können Sie Ihre Regeln auch an die Anforderungen Ihres Unternehmens anpassen.

SIEHE AUCH:

https://help.salesforce.com/articleView?id=managing_duplicates_overview.htm&type=5

Service Essentials: Unterstützung für Prozesse und Flows sowie eine neue schrittweise Anleitung

Verwenden Sie Flows und Prozesse mit Service Essentials. Außerdem können Sie einen Blick auf die neue Service Cloud Mobile-Anwendung werfen und erfahren, wie Ihr Supportteam Kundenvorgänge überallhin mitnehmen kann.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Flows und Prozessen mit Service Essentials

Automatisieren Sie Ihre Serviceprozesse mit bis zu fünf aktiven Flows und fünf aktiven Prozessen. Beachten Sie, dass Flows in andere Funktionen wie Apex und Communities integriert werden können, die in Essentials nicht unterstützt werden.

Kennenlernen von Service Cloud Mobile mit einer neuen schrittweisen Anleitung

Eine schrittweise Anleitung zeigt Ihnen, was Service Cloud Mobile zu bieten hat. Ihre Teammitglieder können Kundenvorgänge auf Android- und iOS-Mobilgeräten mitnehmen, wenn sie unterwegs sind.

Erstellen von Flows und Prozessen mit Service Essentials

Automatisieren Sie Ihre Serviceprozesse mit bis zu fünf aktiven Flows und fünf aktiven Prozessen. Beachten Sie, dass Flows in andere Funktionen wie Apex und Communities integriert werden können, die in Essentials nicht unterstützt werden.

Kennenlernen von Service Cloud Mobile mit einer neuen schrittweisen Anleitung

Eine schrittweise Anleitung zeigt Ihnen, was Service Cloud Mobile zu bieten hat. Ihre Teammitglieder können Kundenvorgänge auf Android- und iOS-Mobilgeräten mitnehmen, wenn sie unterwegs sind.

SIEHE AUCH:

Service Cloud Mobile: Kundenvorgangsverwaltung für unterwegs (Beta)

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Wir geben Ihnen mehr vorkonfigurierte und benutzerdefinierte KI-Funktionen an die Hand, damit Sie das Potenzial der intelligentesten CRM-Lösung der Welt voll ausschöpfen können. Nachfolgend finden Sie die neuesten Möglichkeiten von Einstein, um vorauszusagen, was bei Ihnen als Nächstes passiert, und zu entscheiden, welche Schritte Sie ergreifen.

Vertrieb

Einstein-Prognosen: Verbessern der Umsatzprognosen (allgemein verfügbar)

Die Zeit der Einstein-Prognosen ist gekommen! Verbessern Sie die Prognosegenauigkeit mit Prognosen über die Opportunities Ihres Vertriebsteams anhand früherer Daten. Zeigen Sie in Lightning Experience wichtige Leistungsindikatoren (Key Performance Indicators, KPIs), hilfreiche Prognosediagramme und aktuelle Kennzahlen an, die mehrfach täglich aktualisiert werden. Bleiben Sie in Salesforce Classic mit den Prognosen Ihres Teams mit Berichten auf dem Laufenden.

Einstein-Opportunity-Bewertungen: Erstellen von Berichten auf Basis von Opportunity-Bewertungen

Beim Erstellen von benutzerdefinierten Berichtstypen für Opportunities steht nun das Feld "Ergebnis" zur Verfügung. Erstellen Sie beispielsweise Berichtstypen, die ein Bucketing der Opportunities nach Bewertung vornehmen, Opportunity-Beträge gewichten und zeigen, wie sich Aufträge auf die Wahrscheinlichkeit auswirken, dass eine Opportunity abgeschlossen wird.

Automatische Einstein-Kontakte: Zentrale Anzeige sämtlicher Vorschläge

Vertriebsmitarbeiter können sich alle von Einstein vorgeschlagenen Kontakte und Opportunity-Kontaktrollen ansehen, die sie Salesforce hinzufügen. Die neuen Listenansichten zeigen, was Einstein gefunden hat und ob die Vorschläge akzeptiert, abgelehnt oder ignoriert wurden. Mitarbeiter können über die Listenansichten direkt tätig werden.

Einstein-Aktivitätserfassung: Abrufen von Statistiken über E-Mails

Durch die Einstein-Aktivitätserfassung mit Salesforce-Datensätzen verknüpfte E-Mails enthalten nun Statistiken, sofern sie verfügbar sind. E-Mail-Statistiken, die auf der Aktivitätszeitachse und in den E-Mail-Details angezeigt werden, verleihen Vertriebsmitarbeitern einen Vorteil, wenn sie mit Kunden per E-Mail kommunizieren. Es wurde auch die Aktivitätszeitachse für Benutzer der Einstein-Aktivitätserfassung verbessert und Sie erhalten mehr Kontrolle darüber, wie Daten gesammelt und verarbeitet werden.

Einstein-Statistiken: Statistiken ohne verbundene E-Mail

Mit der Einstein-Aktivitätserfassung können Vertriebsmitarbeiter nun mehr Account- und Opportunity-Statistiken anzeigen, ohne einen E-Mail-Account mit Salesforce verbinden zu müssen. Es war noch nie so einfach für Mitarbeiter, hinsichtlich ihrer Geschäfte mit wichtigen Statistiken auf dem Laufenden zu bleiben, beispielsweise dahingehend, ob ein Mitbewerber erwähnt wurde oder ein wichtiger Kontakt das Unternehmen verlassen hat.

Optimieren Ihres Leadbewertungsmodells durch Ignorieren irrelevanter Felder

Wenn in Ihrem Unternehmen Leadfelder verwendet werden, die sich nicht auf die Lead-Qualität auswirken, sollten Sie Ihr Bewertungsmodell einfacher, schneller und intelligenter gestalten, indem Sie in Einstein festlegen, dass diese Felder ignoriert werden sollen. Unternehmen verwenden manchmal Felder, die sich nicht auf die Konvertierungschance eines Leads auswirken. Angenommen, Sie verfügen über ein Feld, das die Ursache angibt, wenn ein Lead nicht konvertiert wurde. Wenn Sie festlegen, dass Einstein diese Felder ignorieren soll, erhalten Sie genauere Leadbewertungen.

Mehr Unterstützung beim Einrichten der Einstein-Leadbewertung

Es ist nun einfacher nachzuvollziehen, welche Einstellungen für Ihr Unternehmen richtig sind. In jeder Setup-Auswahl sind ausführliche Informationen über die Entscheidungen enthalten, die Sie treffen sollen.

Anzeigen und Bearbeiten der Analytics-Anwendung mit Sales Cloud Einstein

Die Berechtigungssatz-Lizenz "Sales Cloud Einstein" enthält nun die Berechtigung "Analytics-Datenflüsse bearbeiten". Mit dieser Berechtigung können Benutzer den Datenfluss in Einstein Analytics-Anwendungen sehen, Anwendungen erstellen und bearbeiten oder Fehlerbehebungen in vorhandenen vornehmen.

Anzeigen von Statistiken in der Sandbox

Account- und Opportunity-Statistiken sind in Sandbox-Umgebungen verfügbar. Daher können Sie nachvollziehen, wie einfach es ist, Statistiken einzurichten, und wie die Statistiken Ihren Vertriebsteams angezeigt werden.

Service

Einstein Bots kommen zu Hilfe: Steigern der Produktivität von Serviceteams mit Bots (allgemein verfügbar)

Erleichtern Sie Ihren Serviceagenten mit Einstein Bots die Arbeit. Bots können sich um Routineaufgaben und wiederholte Kundenanforderungen kümmern, sodass Ihre Agenten mehr Zeit für schwierigere Probleme haben, bei denen menschliche Fähigkeiten gefragt sind. Möchte Ihr Kunde nur den Auftragsstatus wissen? Ein Kennwort zurücksetzen? Informationen zu Ladenöffnungszeiten und Adresse erhalten? Kein Problem – Einstein Bots bewältigen solche Aufgaben im Schlaf!

Analysen

Anzeigen von Empfehlungen von Einstein Discovery für ein Salesforce-Objekt (allgemein verfügbar)

Nutzen Sie die leistungsstarken Prognosen von Einstein Discovery, um täglich fundiertere Geschäftsentscheidungen treffen zu können. Einstein Discovery kann mit wenig Aufwand für Prognosen in Bezug auf Ergebnisse oder für Empfehlungen zu Vorgehensweisen für ein Salesforce-Objekt Ihrer Wahl konfiguriert werden.

Erweitern des Erkundungsvokabulars durch Verbesserungen an Unterhaltungsabfragen (Beta)

Mit nur ein oder zwei allgemeinen Wörtern können Sie eine Datenabfrage starten und die Antworten dann in automatisch konfigurierten Diagrammen anzeigen. Die Unterhaltungserkundung ist zwar noch als Betaversion verfügbar, aber Sie werden eine deutliche Steigerung der Benutzerfreundlichkeit bemerken, unter anderem durch die Analyse komplexer Sätze sowie eine unbegrenzte Anzahl an Maßeinheiten und Gruppen.

Anpassung

Einstein-Prognosegenerator: Benutzerdefinierte künstliche Intelligenz ohne Code (Beta)

Gestallten Sie Ihre Geschäftsprozesse intelligenter und vorhersagbarer mithilfe von benutzerdefinierten Vorhersagen für fast alle standardmäßigen oder benutzerdefinierten Objekte in Salesforce. Wenn die Einstein-Standardlösungen nicht für die Werte geeignet sind, für die Sie eine Prognose erstellen möchten, können Sie mit dem Einstein-Prognosegenerator ein eigenes Prognosemodell erstellen. Das Beste daran ist, dass Sie dazu nur wenige Klicks und keinen Code benötigen.

Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion: Verwenden von Strategien zum Empfehlen von Aktionen und Angeboten (Pilot)

Integrieren Sie Geschäftsregeln, Prognosemodelle und Daten sowohl innerhalb als auch außerhalb von Salesforce, um der richtigen Person das richtige Angebot zur richtigen Zeit zu machen. Vielleicht sind einige Ihrer Aktionen und Angebote nur unter bestimmten Bedingungen relevant, z. B. bei Upgrades, die nur bestimmten Kunden angeboten werden sollten. Oder vielleicht haben Sie mehrere Aktionen für Serviceagenten, um Ihre Kunden zu unterstützen, und möchten den Agenten die geeignetste Aktion aufzeigen. Dann ist die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion genau das Richtige für Sie.

Sicherheit und Identität

Neuer Name unter "Setup" für die Event Monitoring Analytics-Anwendung

Die Ereignisüberwachung soll künftig in andere Einstein Analytics-Anwendungen integriert werden. Daher wurde der Optionstext unter "Setup" dahingehend geändert, dass dies berücksichtigt wird.

Entwicklung

Doppelt so viele kostenlose Prognosen

Ab sofort dürfen Sie sich über 2.000 kostenlose Prognosen je Kalendermonat freuen, das sind 1.000 mehr als bisher. Sie können die Prognosen flexibel über Einstein Vision und Einstein Language hinweg nutzen.

Zurücksetzen Ihres privaten Schlüssels für die Einstein-Plattformservices

Wenn Sie sich für einen Einstein-Account registrieren, erhalten Sie einen privaten Schlüssel in Form einer PEM-Datei. Mit diesem Schlüssel generieren Sie ein Zugriffstoken, das Sie für API-Aufrufe benötigen. Aber manchmal passiert etwas Unvorhergesehenes. Wenn Sie Ihren privaten Schlüssel verlieren, können Sie einen neuen anfordern.

Generieren eines Zugriffstokens anhand eines Aktualisierungstokens

Sie können anstelle Ihres privaten Schlüssels auch ein Aktualisierungstoken zum Generieren eines Zugriffstokens verwenden. Ein Aktualisierungstoken ist ein JWT-Token ohne Ablaufdatum. Aktualisierungstoken können nicht für einen authentifizierten API-Aufruf verwendet werden.

Einstein Vision: Löschen von Bilddatensets und Bildmodellen

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

Einstein Language: Löschen von Textdatensets und Textmodellen

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

SIEHE AUCH:

Einstein für Marketing Cloud – Versionshinweise April 2018: In Einstein Engagement Scoring wird "Einstein Splits" (Einstein-Aufteilungen) eingeführt

Vertrieb: Intelligente Prognose, verbesserte Kampagnenverwaltung und Lightning Dialer-Erweiterungen

Arbeiten Sie intelligenter mit den nun allgemein verfügbaren Einstein-Prognosen. Steuern Sie den Zugriff auf Kampagnenmitglieder und fügen Sie sie nach Account hinzu. Mithilfe der Lightning Dialer-Funktionen und anderer Tools können Sie die Leistung Ihrer Mitarbeiter steigern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Sales Cloud Einstein: Allgemeine Verfügbarkeit von Prognosen, mehr Berichte und Verbesserungen an Statistiken

Verbessern Sie Ihre Prognosegenauigkeit mit Einstein-Prognosen. Erstellen Sie Berichte anhand von Opportunity-Bewertungen und erhalten Sie mehr Kontrolle darüber, wie Leads bewertet werden. Außerdem ist es nun für Vertriebsmitarbeiter nicht mehr erforderlich, ihren E-Mail-Account über die Einstein-Aktivitätserfassung zu verbinden, um Opportunity-Statistiken abzurufen. Da "E-Mail-Statistiken" hinzugefügt wurde, gibt es nun weitere Gründe, die Einstein-Aktivitätserfassung zu verwenden.

Kernfunktionen für den Vertrieb: Verbesserte Kampagnenverwaltung, mehr Prognosetypen und Erweiterungen für Leadkonvertierung und Produktpläne

Steuern Sie den Zugriff auf Kampagnenmitglieder und fügen Sie sie nach Account hinzu. Prognostizieren Sie den Umsatz nach Produkt und Plandatumswerten. Erhalten Sie verbesserte Unterstützung für "Kontakte zu mehreren Accounts" und ermöglichen Sie, dass Vertriebsmitarbeiter während der Leadkonvertierung schneller Opportunities hinzufügen können. Heißen Sie außerdem Produktpläne in Lightning Experience willkommen.

Produktivitätsfunktionen: Lightning Dialer-Verbesserungen, E-Mail-Statistiken und mehr Listen-E-Mail-Funktionen

Es gibt nun jede Menge neuer Funktionen für Lightning Dialer, einschließlich der Anrufüberwachung und mehrerer Sprachnachrichten. Ihre Mitarbeiter können zudem wichtigen Vertriebskontext zusammen mit relevanten E-Mails anzeigen und Listen-E-Mails an Kampagnen senden.

Datenqualität: Duplikatsverwaltung, Lightning Data

Ermitteln Sie doppelte Datensätze, indem Sie Duplikatsaufträge für benutzerdefinierte Objekte ausführen. Mit Lightning Data können Sie zudem von verbesserter Benutzerfreundlichkeit, höheren Übereinstimmungsquoten, genaueren Status und der Währungsumrechnung profitieren.

Lightning für Gmail: Konzentrierte Verbesserungen am Design und an der E-Mail-Protokollierung

Lassen Sie Ihre Mitarbeiter mit Salesforce-Datensätzen in Gmail™ und Google Kalender schneller arbeiten. Die Anwendungsfunktionen und Salesforce-Daten sind so organisiert, dass der Platz maximiert und der Zugriff vereinfacht wird. Mit der Oberfläche zum Protokollieren von E-Mails wird es leichter, E-Mails für Salesforce-Datensätze zu protokollieren.

Microsoft®-Integration: Angepasstes Design, Verbesserungen an der E-Mail-Protokollierung und Aktualisierungen in Salesforce for Outlook

Ermöglichen Sie es Ihren Mitarbeitern, direkt in Microsoft® Outlook® an ihren Salesforce-Geschäften zu arbeiten. Lightning für Outlook bietet Mitarbeitern ein aktualisiertes Produktdesign und Verbesserungen bei der E-Mail-Protokollierung. Wenn Sie weiterhin Salesforce for Outlook verwenden, sollten Sie sich über die neuesten Fehlerbehebungen informieren.

Salesforce CPQ und Billing

Stellen Sie Angebote, Vorschläge und Verträge schnell und exakt bereit. Mithilfe von flexiblen Tools und Bedingungen können Sie Abrechnungs- und Zahlungsprozesse automatisieren. Salesforce CPQ und Billing bieten eine durchgängige Lösung für das Erstellen von Angeboten, das Abschließen von Geschäften, das Abwickeln von Rechnungen und das Verzeichnen von Umsätzen.

Pardot: Permanente Löschung potenzieller Kunden, anpassungsfähige Layouts, Vorschau als eine bestimmte Person, Wiederholen von Engagement-Programmen und weitere nützliche Funktionen

Löschen Sie die Daten potenzieller Kunden dauerhaft aus dem Papierkorb, fügen Sie Salesforce-Dateien in Engage-E-Mails ein, verwenden Sie vorgefertigte Layouts zum Erstellen anpassungsfähiger Zielseiten und erhalten Sie bessere Übereinstimmungsquoten bei Verwendung der Komponente "Leads mit Übereinstimmungen". Zusätzlich können Sie eine Vorschau der E-Mail aus der Perspektive eines potenziellen Kunden ansehen und potenziellen Kunden erlauben, Engagement-Programme mehrmals zu durchlaufen.

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud

Filtern Sie Account-Listenansichten nach Region in Lightning Experience. Die Felder für Organisatoren, Teilnehmer und Teilnehmerstatus werden außerdem nicht mehr zusammen mit den Ereignissen exportiert.

Sales Cloud Einstein: Allgemeine Verfügbarkeit von Prognosen, mehr Berichte und Verbesserungen an Statistiken

Verbessern Sie Ihre Prognosegenauigkeit mit Einstein-Prognosen. Erstellen Sie Berichte anhand von Opportunity-Bewertungen und erhalten Sie mehr Kontrolle darüber, wie Leads bewertet werden. Außerdem ist es nun für Vertriebsmitarbeiter nicht mehr erforderlich, ihren E-Mail-Account über die Einstein-Aktivitätserfassung zu verbinden, um Opportunity-Statistiken abzurufen. Da "E-Mail-Statistiken" hinzugefügt wurde, gibt es nun weitere Gründe, die Einstein-Aktivitätserfassung zu verwenden.

Anmerkung: Einige Services und Abonnements enthalten Sales Cloud Einstein gegen Aufpreis. Preisdetails erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein-Prognosen: Verbessern der Umsatzprognosen (allgemein verfügbar)

Die Zeit der Einstein-Prognosen ist gekommen! Verbessern Sie die Prognosegenauigkeit mit Prognosen über die Opportunities Ihres Vertriebsteams anhand früherer Daten. Zeigen Sie in Lightning Experience wichtige Leistungsindikatoren (Key Performance Indicators, KPIs), hilfreiche Prognosediagramme und aktuelle Kennzahlen an, die mehrfach täglich aktualisiert werden. Bleiben Sie in Salesforce Classic mit den Prognosen Ihres Teams mit Berichten auf dem Laufenden.

Einstein-Opportunity-Bewertungen: Erstellen von Berichten auf Basis von Opportunity-Bewertungen

Beim Erstellen von benutzerdefinierten Berichtstypen für Opportunities steht nun das Feld "Ergebnis" zur Verfügung. Erstellen Sie beispielsweise Berichtstypen, die ein Bucketing der Opportunities nach Bewertung vornehmen, Opportunity-Beträge gewichten und zeigen, wie sich Aufträge auf die Wahrscheinlichkeit auswirken, dass eine Opportunity abgeschlossen wird.

Einstein-Leadbewertung: Ignorieren irrelevanter Felder während der Analyse und ein klareres Setup

Legen Sie fest, dass Einstein während der Leadbewertungsanalyse nicht hilfreiche Felder ignoriert, und erhalten Sie eine klarere Anleitung unter "Setup".

Automatische Einstein-Kontakte: Zentrale Anzeige sämtlicher Vorschläge

Vertriebsmitarbeiter können sich alle von Einstein vorgeschlagenen Kontakte und Opportunity-Kontaktrollen ansehen, die sie Salesforce hinzufügen. Die neuen Listenansichten zeigen, was Einstein gefunden hat und ob die Vorschläge akzeptiert, abgelehnt oder ignoriert wurden. Mitarbeiter können über die Listenansichten direkt tätig werden.

Einstein-Aktivitätserfassung: Abrufen von Statistiken über E-Mails

Durch die Einstein-Aktivitätserfassung mit Salesforce-Datensätzen verknüpfte E-Mails enthalten nun Statistiken, sofern sie verfügbar sind. E-Mail-Statistiken, die auf der Aktivitätszeitachse und in den E-Mail-Details angezeigt werden, verleihen Vertriebsmitarbeitern einen Vorteil, wenn sie mit Kunden per E-Mail kommunizieren. Es wurde auch die Aktivitätszeitachse für Benutzer der Einstein-Aktivitätserfassung verbessert und Sie erhalten mehr Kontrolle darüber, wie Daten gesammelt und verarbeitet werden.

Einstein-Statistiken: Statistiken ohne verbundene E-Mail

Mit der Einstein-Aktivitätserfassung können Vertriebsmitarbeiter nun mehr Account- und Opportunity-Statistiken anzeigen, ohne einen E-Mail-Account mit Salesforce verbinden zu müssen. Es war noch nie so einfach für Mitarbeiter, hinsichtlich ihrer Geschäfte mit wichtigen Statistiken auf dem Laufenden zu bleiben, beispielsweise dahingehend, ob ein Mitbewerber erwähnt wurde oder ein wichtiger Kontakt das Unternehmen verlassen hat.

Sonstige Änderungen in Sales Cloud Einstein

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

Einstein-Prognosen: Verbessern der Umsatzprognosen (allgemein verfügbar)

Die Zeit der Einstein-Prognosen ist gekommen! Verbessern Sie die Prognosegenauigkeit mit Prognosen über die Opportunities Ihres Vertriebsteams anhand früherer Daten. Zeigen Sie in Lightning Experience wichtige Leistungsindikatoren (Key Performance Indicators, KPIs), hilfreiche Prognosediagramme und aktuelle Kennzahlen an, die mehrfach täglich aktualisiert werden. Bleiben Sie in Salesforce Classic mit den Prognosen Ihres Teams mit Berichten auf dem Laufenden.

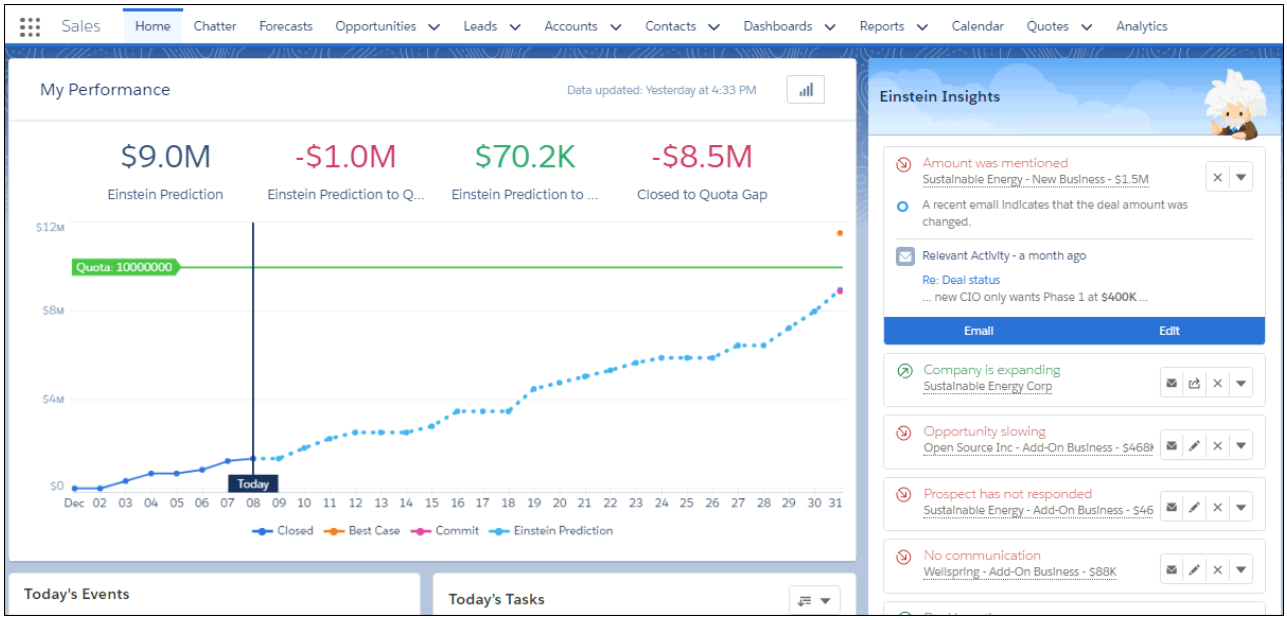
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wer: Einstein-Prognosen steht nur für Manager zur Verfügung und ist derzeit auf Organisationen beschränkt, deren Prognose monatlich erfolgt. Opportunity-Teilungen werden nicht unterstützt.

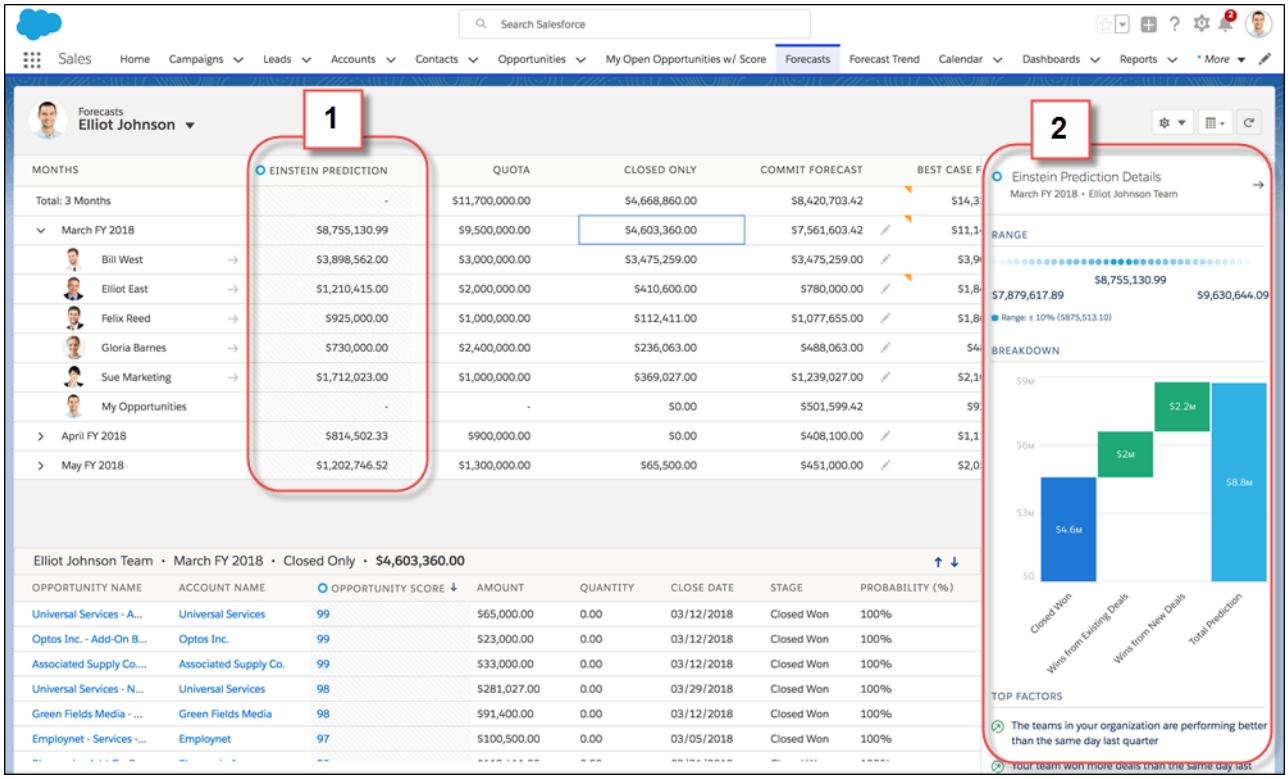
Zum Verwenden von Einstein-Prognosen muss in Ihrer Organisation:

- "Gemeinschaftliche Prognosen" aktiviert und die Prognosehierarchie eingerichtet sein
- ein zweijähriger Opportunity-Verlauf mit dem Opportunity-Standardobjekt und den Feldern "Betrag" und "Schlusstermin" vorhanden sein
- "Prognosen" nach Monat festgelegt sein und nicht nach Quartal, und zwar unter Verwendung des Prognosetyps "Opportunities (Umsatz)"
- "Standardgeschäftsjahr" aktiviert sein und nicht "Benutzerdefiniertes Geschäftsjahr"

Warum: Einstein-Prognosen verwendet Data Science und maschinelles Lernen hinsichtlich der Opportunities Ihres Vertriebsteams zum Erhöhen der Prognosegenauigkeit.



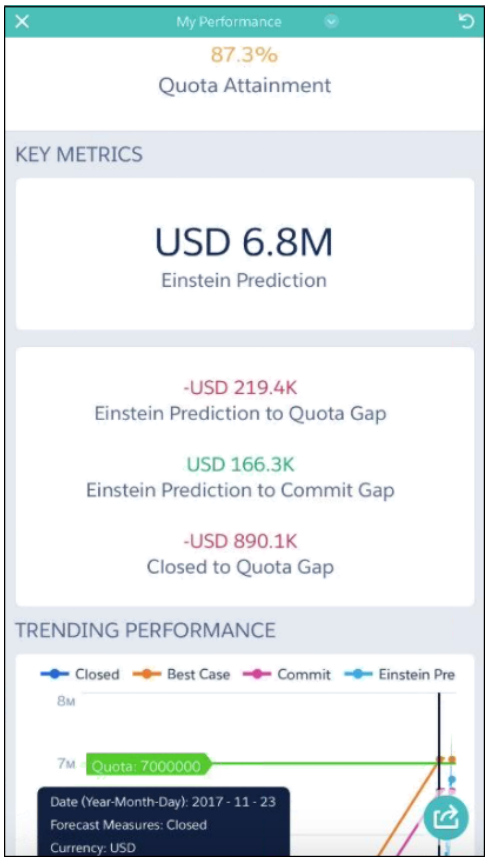
Zeigen Sie ein Prognosediagramm an, das die vergangenen Opportunities Ihres Teams sowie Prognosen über die künftige Leistung anzeigt. Das Diagramm enthält die Prognose von Einstein im Vergleich mit Ihrem Umsatzziel sowie Vergleiche, die auf Ihren übernommenen Opportunities und der Maximalwert-Prognose basieren. Sie können zudem die KPIs oberhalb des Diagramms anzeigen.



Auf der Prognoseseite zeigt das Feld "Einstein-Prognose" (1) den prognostizierten Median für jedes Team und Teammitglied an. Die Prognosen basieren auf allen offenen Opportunities, deren Schlusstermine am Monatsende liegen. Manchmal wird eine Prognose nicht

angezeigt, beispielsweise wenn nicht genügend Verlaufsdaten verfügbar sind oder der Prognosebereich zu groß ist, um nützlich zu sein. Sie können zudem weitere Details über jede einzelne Prognose anzeigen (2), beispielsweise den Prognosewert und die beitragenden Faktoren.

Prognosen werden immer in US-Dollar angezeigt, sofern Sie nicht mehrere Währungen verwenden. In diesem Fall werden die Beträge in die vom Benutzer ausgewählte Währung umgerechnet, wobei der von Ihnen festgelegte statische Wechselkurs verwendet wird.



Sie können auch mit der Analytics-Anwendung auf Ihrem Mobilgerät auf Einstein-Prognosen zugreifen. Sie können auch unterwegs wichtige Leistungsindikatoren und ein Prognosediagramm anzeigen.

Wie: Aktivieren Sie zunächst die Funktion auf der Seite "Einstein-Prognosen" unter "Setup". Wenn Sie die Startseite Ihrer Organisation angepasst haben, müssen Sie der Startseite das Leistungsdiagramm manuell hinzufügen.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Einstein-Opportunity-Bewertungen: Erstellen von Berichten auf Basis von Opportunity-Bewertungen

Beim Erstellen von benutzerdefinierten Berichtstypen für Opportunities steht nun das Feld "Ergebnis" zur Verfügung. Erstellen Sie beispielsweise Berichtstypen, die ein Bucketing der Opportunities nach Bewertung vornehmen, Opportunity-Beträge gewichten und zeigen, wie sich Aufträge auf die Wahrscheinlichkeit auswirken, dass eine Opportunity abgeschlossen wird.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wie: Erstellen Sie zunächst einen benutzerdefinierten Berichtstyp mit Opportunities als primärem Objekt und der Opportunity-Bewertung als sekundärem Objekt. Fügen Sie anschließend zusätzliche Kriterien hinzu, um sich auf die benötigten Daten zu konzentrieren.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen von benutzerdefinierten Berichtstypen für Einstein-Opportunity-Bewertungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Einstein-Leadbewertung: Ignorieren irrelevanter Felder während der Analyse und ein klareres Setup

Legen Sie fest, dass Einstein während der Leadbewertungsanalyse nicht hilfreiche Felder ignoriert, und erhalten Sie eine klarere Anleitung unter "Setup".

IN DIESEM ABSCHNITT:

Optimieren Ihres Leadbewertungsmodells durch Ignorieren irrelevanter Felder

Wenn in Ihrem Unternehmen Leadfelder verwendet werden, die sich nicht auf die Lead-Qualität auswirken, sollten Sie Ihr Bewertungsmodell einfacher, schneller und intelligenter gestalten, indem Sie in Einstein festlegen, dass diese Felder ignoriert werden sollen. Unternehmen verwenden manchmal Felder, die sich nicht auf die Konvertierungschance eines Leads auswirken. Angenommen, Sie verfügen über ein Feld, das die Ursache angibt, wenn ein Lead nicht konvertiert wurde. Wenn Sie festlegen, dass Einstein diese Felder ignorieren soll, erhalten Sie genauere Leadbewertungen.

Mehr Unterstützung beim Einrichten der Einstein-Leadbewertung

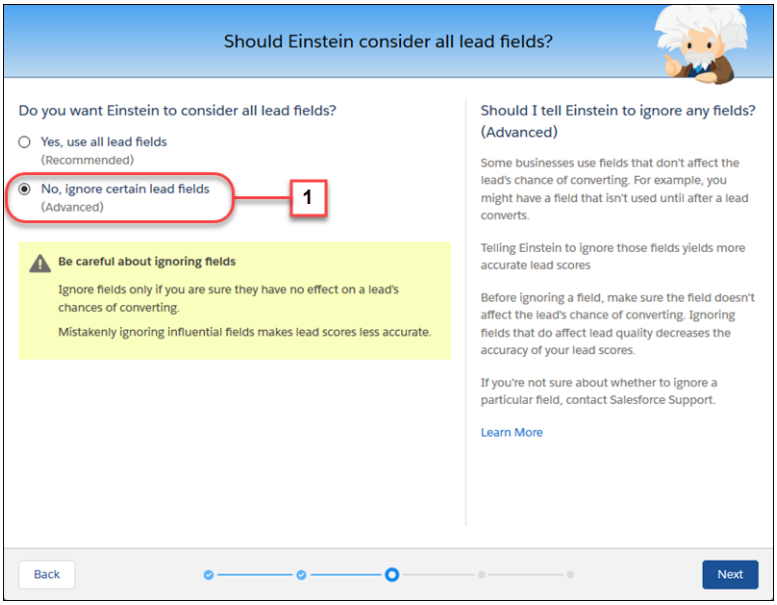
Es ist nun einfacher nachzuvollziehen, welche Einstellungen für Ihr Unternehmen richtig sind. In jeder Setup-Auswahl sind ausführliche Informationen über die Entscheidungen enthalten, die Sie treffen sollen.

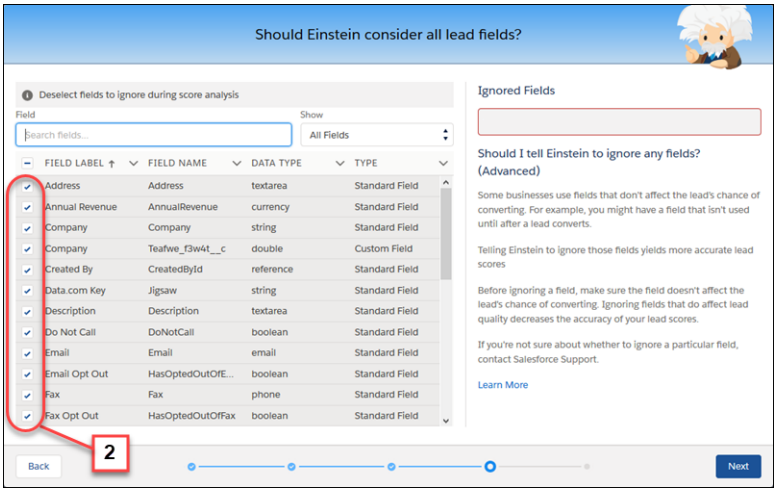
Optimieren Ihres Leadbewertungsmodells durch Ignorieren irrelevanter Felder

Wenn in Ihrem Unternehmen Leadfelder verwendet werden, die sich nicht auf die Lead-Qualität auswirken, sollten Sie Ihr Bewertungsmodell einfacher, schneller und intelligenter gestalten, indem Sie in Einstein festlegen, dass diese Felder ignoriert werden sollen. Unternehmen verwenden manchmal Felder, die sich nicht auf die Konvertierungschance eines Leads auswirken. Angenommen, Sie verfügen über ein Feld, das die Ursache angibt, wenn ein Lead nicht konvertiert wurde. Wenn Sie festlegen, dass Einstein diese Felder ignorieren soll, erhalten Sie genauere Leadbewertungen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wie: Legen Sie beim Setup in Einstein fest, dass nicht alle Felder in die Analyse einbezogen werden sollen (1), und deaktivieren Sie anschließend die zu ignorierenden Felder (2).





ACHTUNG: Stellen Sie vor dem Ignorieren eines Felds sicher, dass sich das Feld nicht auf die Konvertierungschance eines Leads auswirkt. Das Ignorieren von die Lead-Qualität beeinträchtigenden Feldern verringert die Genauigkeit Ihrer Leadbewertungen. Wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport, wenn Sie sich nicht sicher sind, ob ein bestimmtes Feld ignoriert werden soll. Sie sollten alle Standardfelder in der Analyse in Einstein einbeziehen.

SIEHE AUCH:

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

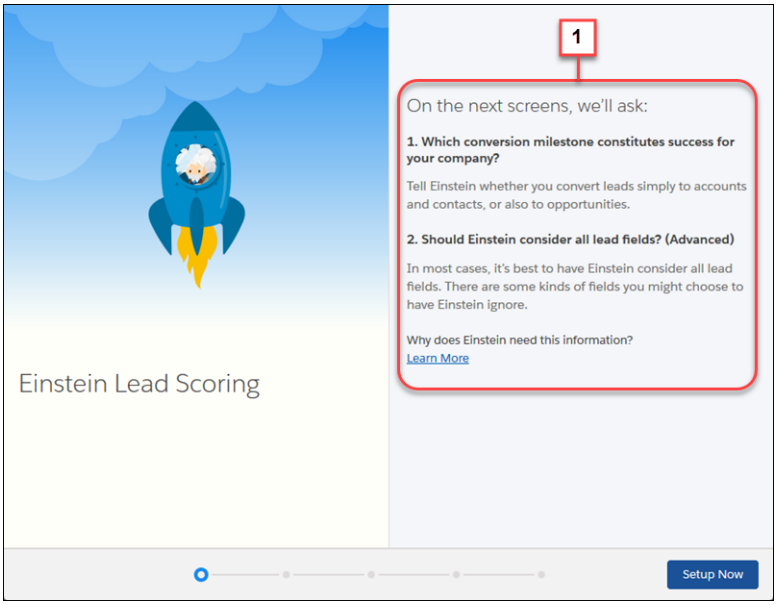
Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

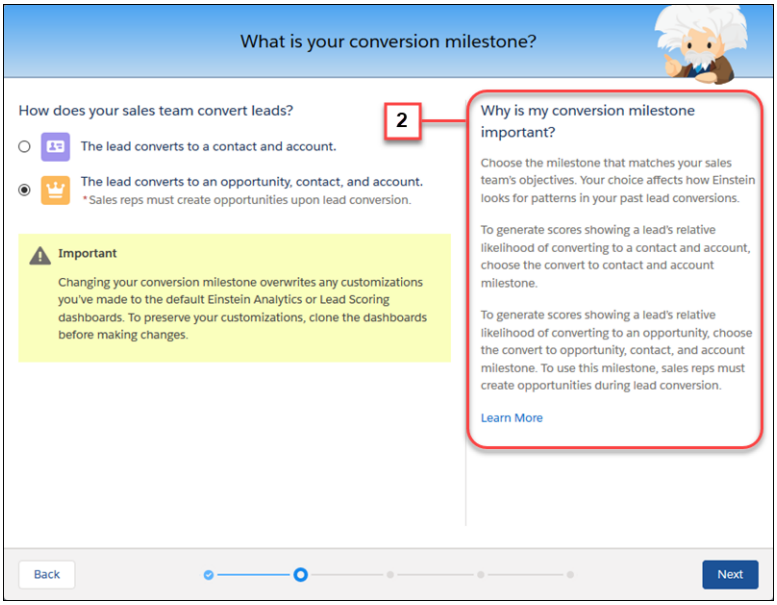
Mehr Unterstützung beim Einrichten der Einstein-Leadbewertung

Es ist nun einfacher nachzuvollziehen, welche Einstellungen für Ihr Unternehmen richtig sind. In jeder Setup-Auswahl sind ausführliche Informationen über die Entscheidungen enthalten, die Sie treffen sollen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Warum: Klar definierte bevorstehende Schritte (1) gehen nun einher mit den entsprechenden Informationen zum Abschließen des jeweiligen Schritts (2). Sie können auf dem jeweiligen Bildschirm auf den Link "Weitere Informationen" klicken, um noch mehr Details zu erhalten.





SIEHE AUCH:

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

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

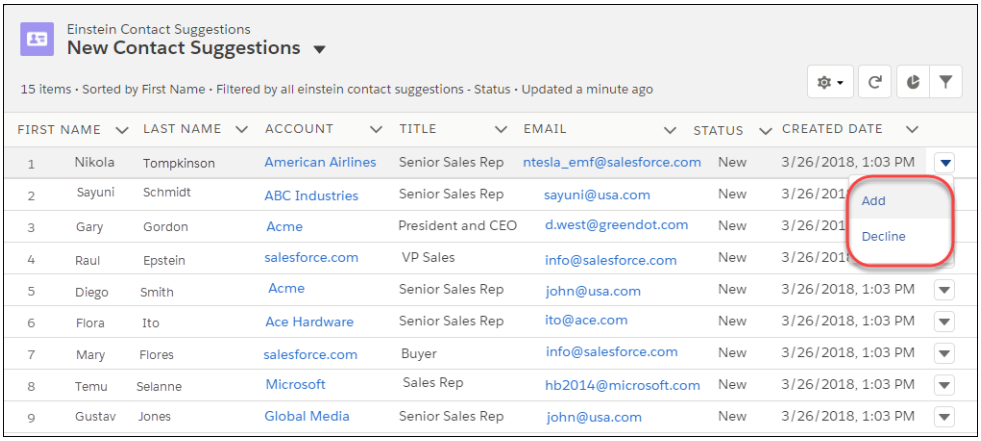
Automatische Einstein-Kontakte: Zentrale Anzeige sämtlicher Vorschläge

Vertriebsmitarbeiter können sich alle von Einstein vorgeschlagenen Kontakte und Opportunity-Kontaktrollen ansehen, die sie Salesforce hinzufügen. Die neuen Listenansichten zeigen, was Einstein gefunden hat und ob die Vorschläge akzeptiert, abgelehnt oder ignoriert wurden. Mitarbeiter können über die Listenansichten direkt tätig werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Warum: Durch das Anzeigen einer vollständigen Liste mit den Einstein-Vorschlägen und den ggf. vorgenommenen Aktionen erhalten Sie und Ihre Vertriebsmitarbeiter mehr Transparenz in Bezug darauf, wie sich "Automatische Einstein-Kontakte" auf Ihre Daten auswirkt. Darüber hinaus können Sie nachvollziehen, welche Vertriebsmitarbeiter diese zeitsparende Funktion am häufigsten verwenden. Da Mitarbeiter Vorschläge aus den Listenansichten hinzufügen und ablehnen können, ist das Abrufen der neuesten Daten so einfach wie nie zuvor.

Wie: Wählen Sie in App Launcher das Element **Einstein-Kontaktvorschläge** oder **Einstein-Opportunity-Kontaktrollenvorschläge** aus. Überprüfen Sie die Vorschläge, um zu erfahren, was zu Salesforce hinzugefügt und was abgelehnt wurde. Verwenden Sie Aktionen auf Zeilenebene, um Vorschläge mit dem Status "Neu" hinzuzufügen oder abzulehnen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Automatische Einstein-Kontakte (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Einstein-Aktivitätserfassung: Abrufen von Statistiken über E-Mails

Durch die Einstein-Aktivitätserfassung mit Salesforce-Datensätzen verknüpfte E-Mails enthalten nun Statistiken, sofern sie verfügbar sind. E-Mail-Statistiken, die auf der Aktivitätszeitachse und in den E-Mail-Details angezeigt werden, verleihen Vertriebsmitarbeitern einen Vorteil, wenn sie mit Kunden per E-Mail kommunizieren. Es wurde auch die Aktivitätszeitachse für Benutzer der Einstein-Aktivitätserfassung verbessert und Sie erhalten mehr Kontrolle darüber, wie Daten gesammelt und verarbeitet werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Performance und Unlimited Edition.

Wie: Wenn Sie die Einstein-Aktivitätserfassung über eine Sales Cloud Einstein- oder Posteingangslizenz verwenden, ist "E-Mail-Statistiken" standardmäßig aktiviert.

SIEHE AUCH:

Intelligenteres Lesen von E-Mails mit E-Mail-Statistiken auf der Aktivitätszeitachse

Zugreifen auf "Gesamter Aktivitätsverlauf" in der Einstein-Aktivitätserfassung

Verwalten von Datenrichtlinien

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Einstein-Statistiken: Statistiken ohne verbundene E-Mail

Mit der Einstein-Aktivitätserfassung können Vertriebsmitarbeiter nun mehr Account- und Opportunity-Statistiken anzeigen, ohne einen E-Mail-Account mit Salesforce verbinden zu müssen. Es war noch nie so einfach für Mitarbeiter, hinsichtlich ihrer Geschäfte mit wichtigen Statistiken auf dem Laufenden zu bleiben, beispielsweise dahingehend, ob ein Mitbewerber erwähnt wurde oder ein wichtiger Kontakt das Unternehmen verlassen hat.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Warum: Für die meisten Statistiken war zuvor ein verbundener E-Mail-Account erforderlich, damit sie für Vertriebsmitarbeiter angezeigt wurden. Mitarbeiter können nun alle Account-Statistiken und verschiedene Opportunity-Statistiken anzeigen, ohne die Einstein-Aktivitätserfassung zu verwenden.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Sonstige Änderungen in Sales Cloud Einstein

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen und Bearbeiten der Analytics-Anwendung mit Sales Cloud Einstein

Die Berechtigungssatz-Lizenz "Sales Cloud Einstein" enthält nun die Berechtigung "Analytics-Datenflüsse bearbeiten". Mit dieser Berechtigung können Benutzer den Datenfluss in Einstein Analytics-Anwendungen sehen, Anwendungen erstellen und bearbeiten oder Fehlerbehebungen in vorhandenen vornehmen.

Anzeigen von Statistiken in der Sandbox

Account- und Opportunity-Statistiken sind in Sandbox-Umgebungen verfügbar. Daher können Sie nachvollziehen, wie einfach es ist, Statistiken einzurichten, und wie die Statistiken Ihren Vertriebsteams angezeigt werden.

Anzeigen und Bearbeiten der Analytics-Anwendung mit Sales Cloud Einstein

Die Berechtigungssatz-Lizenz "Sales Cloud Einstein" enthält nun die Berechtigung "Analytics-Datenflüsse bearbeiten". Mit dieser Berechtigung können Benutzer den Datenfluss in Einstein Analytics-Anwendungen sehen, Anwendungen erstellen und bearbeiten oder Fehlerbehebungen in vorhandenen vornehmen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wie: Klicken Sie zum Anzeigen oder Bearbeiten von Datenflüssen in Analytics auf das Zahnradsymbol (), klicken Sie auf **Datenmanager** und klicken Sie dann auf die Registerkarte **Datenflüsse und Rezepte**.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Konfigurieren des Datenflusses mit dem Datenfluss-Editor(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Anzeigen von Statistiken in der Sandbox

Account- und Opportunity-Statistiken sind in Sandbox-Umgebungen verfügbar. Daher können Sie nachvollziehen, wie einfach es ist, Statistiken einzurichten, und wie die Statistiken Ihren Vertriebsteams angezeigt werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wie: Mit der Einstein-Bereitschaftsbewertung können Sie überprüfen, ob Ihre Organisation die Datenanforderungen zum Generieren von Statistiken erfüllt. Die Statistiken in Sandbox-Umgebungen werden nur aktualisiert, wenn die Sandbox-Daten aktualisiert werden. Da die Daten in Sandbox-Umgebungen unvollständig sein können, sollten Sie die Genauigkeit der Statistiken nicht anhand dessen bewerten, was Sie in der Sandbox sehen.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Kernfunktionen für den Vertrieb: Verbesserte Kampagnenverwaltung, mehr Prognosetypen und Erweiterungen für Leadkonvertierung und Produktpläne

Steuern Sie den Zugriff auf Kampagnenmitglieder und fügen Sie sie nach Account hinzu. Prognostizieren Sie den Umsatz nach Produkt und Plandatumswerten. Erhalten Sie verbesserte Unterstützung für "Kontakte zu mehreren Accounts" und ermöglichen Sie, dass Vertriebsmitarbeiter während der Leadkonvertierung schneller Opportunities hinzufügen können. Heißen Sie außerdem Produktpläne in Lightning Experience willkommen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Kampagnen: Kampagnenmitgliedsfreigabe, Account-basiertes Marketing und andere Erweiterungen

Steuern Sie den Zugriff auf Kampagnenmitglieder, fügen Sie Kampagnenmitglieder nach Account hinzu, senden Sie Listen-E-Mails an Kampagnenmitglieder, erhalten Sie schneller Zugriff auf Kampagnenhierarchien und mehr.

Gemeinschaftliche Prognosen: Ausführlichere Prognosen und Prognoseoptionen

Prognosen von Opportunity-Umsätzen und -Mengen können nun auf Plan- und Produktdatumswerten basieren. Zudem können Sie Summen der Produktfamilie in der Opportunity-Liste auf der Prognoseseite anzeigen.

Leads: Konvertieren mit "Kontakte zu mehreren Accounts" und sichere Steuerung der Leadzusammenführung

Die Funktion "Kontakte zu mehreren Accounts" bietet eine schnellere Leadkonvertierung mit verbesserter Unterstützung. Ermöglichen Sie es Vertriebsmitarbeitern, Opportunities während der Leadkonvertierung schneller hinzuzufügen. Zudem können Sie besser steuern, wer Leads zusammenführen und löschen kann.

Produkte: Verwenden von Plänen in Lightning Experience

Da die Produktpläne vollständig in Lightning Experience verfügbar sind, können Mitarbeiter nun alles zentral erledigen. Erstellen, aktualisieren und löschen Sie Umsatz- und Mengenpläne für Opportunities, ohne Lightning Experience zu verlassen. Wenn Sie auf Produktpläne gewartet haben, um Benutzer zum Wechseln zu Lightning Experience zu bewegen, ist es jetzt so weit.

Accounts: Personenaccount-Setup, benutzerdefinierte Schnellaktionen und neue Paketüberprüfung sind in Lightning Experience verfügbar

Personenaccounts können in Lightning Experience nun einfacher verwendet werden. Sie können Seitenlayouts und benutzerdefinierte Schnellaktionen für Personenaccounts zentral konfigurieren. Zudem gewährleistet die neue Paketüberprüfung, dass Datensätze aktiver Personen- und Geschäftsaccounts nicht versehentlich entfernt werden können.

Pfad: Pfad für Kontakte, Unterstützung für abhängige Auswahllisten

Ein Pfad ist dafür da, dass die Prozesse Ihres Teams glattlaufen. Durch das Einrichten eines Pfads können Sie Ihre Mitarbeiter dabei unterstützen, engere Beziehungen mit ihren Kontakten aufzubauen. Darüber hinaus können Ihre Mitarbeiter einen Pfad einfacher beschreiten, weil sie abhängige Auswahllisten aktualisieren können, ohne dafür den Pfad verlassen zu müssen.

Kampagnen: Kampagnenmitgliedsfreigabe, Account-basiertes Marketing und andere Erweiterungen

Steuern Sie den Zugriff auf Kampagnenmitglieder, fügen Sie Kampagnenmitglieder nach Account hinzu, senden Sie Listen-E-Mails an Kampagnenmitglieder, erhalten Sie schneller Zugriff auf Kampagnenhierarchien und mehr.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Steuern des Zugriffs auf Kampagnenmitglieder

Halten Sie Lead- und Kontaktdetails privat, selbst wenn sie Kampagnen hinzugefügt wurden. Legen Sie fest, dass Ihre Marketing-Abteilung nur die Kampagnenmitgliedsdetails anzeigen kann, die Sie zulassen. Freigaberegeln für Kampagnenmitglieder können aus Lead- und Kontaktregeln oder aus der Kampagne übernehmen.

Hinzufügen sämtlicher Kontakte aus einem Account zu Kampagnen

Marketing-Benutzer können sich auf Accounts konzentrieren, wenn sie Kampagnen Mitglieder hinzufügen. Benutzer können nach Kontakten suchen, indem sie einer Kampagne einige oder alle Kontakte hinzufügen.

Senden von Listen-E-Mails an Kampagnenmitglieder

Marketing-Benutzer können Zeit und Aufwand sparen, indem sie Listen-E-Mails direkt an die Mitglieder einer Kampagne senden. Die E-Mails werden auf der Aktivitätszeitachse der Kampagne angezeigt und sind dem Kampagnendatensatz zugeordnet.

Filtern von Lead- und Kontaktlistenansichten nach Kampagne

Marketing-Benutzer können nach allen einer Kampagne zugeordneten Leads oder Kontakten suchen, ohne die Registerkarte "Leads" oder "Kontakte" verlassen zu müssen.

Schnelleres Anzeigen von Kampagnenhierarchien

Sie können im Handumdrehen anzeigen, wie sich eine Kampagne in Ihre Marketing-Strategie und -Ergebnisse einpasst. Ihre Marketing-Benutzer können nun in den Kampagnendetailseiten mit einem Klick zur Hierarchieansicht der Kampagne wechseln. Verwenden Sie eine Kampagnenhierarchie, um Kampagnen in einem spezifischen Marketing-Programm oder in einer spezifischen Marketing-Initiative zusammen zu gruppieren, wodurch Sie die zugehörigen Marketing-Bemühungen und deren Ergebnisse effizienter analysieren können.

Steuern des Zugriffs auf Kampagnenmitglieder

Halten Sie Lead- und Kontaktdetails privat, selbst wenn sie Kampagnen hinzugefügt wurden. Legen Sie fest, dass Ihre Marketing-Abteilung nur die Kampagnenmitgliedsdetails anzeigen kann, die Sie zulassen. Freigaberegeln für Kampagnenmitglieder können aus Lead- und Kontaktregeln oder aus der Kampagne übernehmen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wählen Sie unter "Freigabeeinstellungen" die Option **Gesteuert durch Lead oder Kontakt** aus, damit Benutzer nur die Kampagnenmitglieder anzeigen können, auf deren Lead- oder Kontaktdatensätze sie zugreifen können. Wählen Sie **Gesteuert durch Kampagne** aus, damit Benutzer Kampagnenmitgliedsdetails anzeigen können, die über Zugriff auf die zugehörige Kampagne verfügen.

Der durch die Rolle oder das Profil eines Benutzers bereitgestellte Zugriff ersetzt die organisationsweite Standardeinstellung.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Festlegen der organisationsweiten Freigabestandardeinstellungen

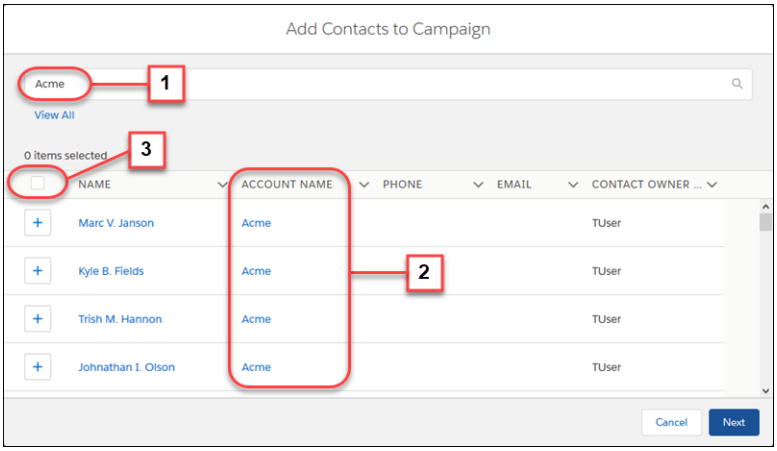
Hinzufügen sämtlicher Kontakte aus einem Account zu Kampagnen

Marketing-Benutzer können sich auf Accounts konzentrieren, wenn sie Kampagnen Mitglieder hinzufügen. Benutzer können nach Kontakten suchen, indem sie einer Kampagne einige oder alle Kontakte hinzufügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Angenommen, Ihr Unternehmen verkauft Artikel an Restaurants. Wenn Ihre Marketing-Benutzer an einer Kampagne zum Verkauf von mehr Brot arbeiten, möchten sie möglicherweise nur die Accounts ansprechen, die noch kein Brot kaufen. Nun können sie schnell nach Accounts suchen und der Kampagne ihre Kontakte hinzufügen.

Wie: Klicken Sie in der Themenliste "Kampagnenmitglieder" in einer Kampagne auf **Kontakte hinzufügen**. Suchen Sie nach einem Accountnamen (1). Die Liste der Kontakte für diesen Account wird angezeigt (2). Wählen Sie anschließend einige oder alle (3) Kontakte aus, um sie der Kampagne hinzuzufügen.



Senden von Listen-E-Mails an Kampagnenmitglieder

Marketing-Benutzer können Zeit und Aufwand sparen, indem sie Listen-E-Mails direkt an die Mitglieder einer Kampagne senden. Die E-Mails werden auf der Aktivitätszeitachse der Kampagne angezeigt und sind dem Kampagnendatensatz zugeordnet.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Klicken Sie in der Themenliste "Kampagnenmitglieder" in einer Kampagne oder in einer Kontakt- oder Lead-Listenansicht, die nach Kampagne gefiltert ist, auf **Listen-E-Mail senden**.

SIEHE AUCH:

Senden von Listen-E-Mails an Kampagnen und Kampagnenmitglieder

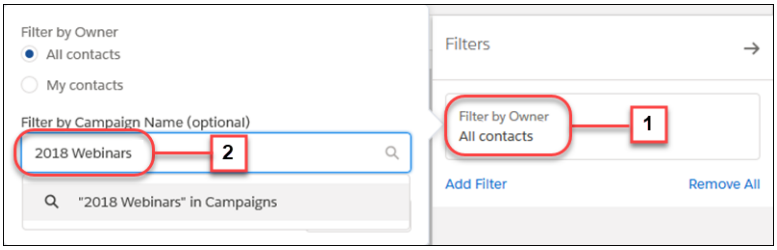
Idea Exchange: Mass Email All Campaign Members from the Campaign view (Massen-E-Mail an alle Kampagnenmitglieder aus der Kampagnenansicht)

Filtern von Lead- und Kontaktlistenansichten nach Kampagne

Marketing-Benutzer können nach allen einer Kampagne zugeordneten Leads oder Kontakten suchen, ohne die Registerkarte "Leads" oder "Kontakte" verlassen zu müssen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Klicken Sie beim Erstellen einer Lead- oder Kontaktlistenansicht auf **Nach Inhaber filtern** (1) und fügen Sie dann den Kampagnennamen hinzu (2).



SIEHE AUCH:

Filtern nach Kampagne zum Senden von genauen Listen-E-Mails

Idea Exchange: Lightning Experience - Lead and Contact List View - Campaign filter (Lightning Experience – Lead- und Kontaktlistenansicht – Kampagnenfilter)

Schnelleres Anzeigen von Kampagnenhierarchien

Sie können im Handumdrehen anzeigen, wie sich eine Kampagne in Ihre Marketing-Strategie und -Ergebnisse einpasst. Ihre Marketing-Benutzer können nun in den Kampagnendetailseiten mit einem Klick zur Hierarchieansicht der Kampagne wechseln. Verwenden Sie eine Kampagnenhierarchie, um Kampagnen in einem spezifischen Marketing-Programm oder in einer spezifischen Marketing-Initiative zusammen zu gruppieren, wodurch Sie die zugehörigen Marketing-Bemühungen und deren Ergebnisse effizienter analysieren können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Klicken Sie auf Kampagnendetailseiten auf **Kampagnenhierarchie anzeigen** ( ).

Anmerkung: Die Schaltfläche **Kampagnenhierarchie anzeigen** funktioniert nicht in Communities.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anzeigen von Kampagnenhierarchien

Salesforce-Hilfe: Anzeigen der Kampagnenhierarchiestatistik

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Kampagnenhierarchien

Gemeinschaftliche Prognosen: Ausführlichere Prognosen und Prognoseoptionen

Prognosen von Opportunity-Umsätzen und -Mengen können nun auf Plan- und Produktdatumswerten basieren. Zudem können Sie Summen der Produktfamilie in der Opportunity-Liste auf der Prognoseseite anzeigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Genauere Umsatzprognose mithilfe der Prognosetypen "geplantes Datum" oder "Produktdatum" in Lightning Experience

Ermöglichen Sie es Ihrem Vertriebsteam, Opportunity-Umsätze und -Mengen basierend auf Plan- und Produktdatumsangaben zu prognostizieren. Die Prognose nach Plan- oder Produktdatum kann eine genauere Ansicht der erwarteten Umsätze liefern als die Prognose nach Opportunity-Schlusstermin.

Anzeigen der Summen der Produktfamilie in der Opportunity-Liste

Wenn Ihr Vertriebsteam Prognosen anhand von Produktfamilien erstellt, sollten Sie Ihren Mitarbeitern einen besseren Überblick dahingehend verschaffen, woher ihre Produktfamilien-Prognosebeträge stammen. Zeigen Sie in der Opportunity-Liste auf der Prognoseseite die Summen der Produktfamilie an und nicht nur die Opportunity-Gesamtwerte, die den Produktfamilien-Prognosebeträgen zugeordnet werden.

Genauere Umsatzprognose mithilfe der Prognosetypen "geplantes Datum" oder "Produktdatum" in Lightning Experience

Ermöglichen Sie es Ihrem Vertriebsteam, Opportunity-Umsätze und -Mengen basierend auf Plan- und Produktdatumsangaben zu prognostizieren. Die Prognose nach Plan- oder Produktdatum kann eine genauere Ansicht der erwarteten Umsätze liefern als die Prognose nach Opportunity-Schlusstermin.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Performance und Developer Edition und in der Enterprise und Unlimited Edition mit Sales Cloud.

Warum: Wenn Sie anhand des Plandatums Prognosen erstellen, verwendet Salesforce die Werte aus den Feldern "Datum" und "Umsatz" oder "Betrag" oder eines Produktplans, um die Prognosebeträge zu berechnen. Wenn ein Plan für ein Opportunity-Produkt nicht verfügbar ist, verwendet Salesforce die Felder "Datum" und "Gesamtpreis" oder "Betrag" des Produkts.

Hier ist ein Beispiel:

Eine Opportunity mit 12.000 US-Dollar weist den 30. Juni 2018 als Schlusstermin auf, wobei monatlich 1.000 US-Dollar Umsatz geplant sind.

- Wenn Sie anhand des Schlusstermins Prognosen erstellen, enthalten Prognosen nach dem Monat Juni 12.000 US-Dollar für die Opportunity.
- Wenn Sie anhand des Plandatums Prognosen erstellen, enthalten Prognosen nach dem Monat Juni 1.000 US-Dollar für die Opportunity.

Wenn Sie anhand des Plandatums Prognosen erstellen, verwendet Salesforce die Werte aus den Feldern "Datum" und "Gesamtpreis" oder "Betrag" der jeweiligen Opportunity-Produkte, um die Prognosebeträge zu berechnen. Wenn ein Datum für ein Produkt nicht verfügbar ist, verwendet Salesforce die Felder "Schlusstermin" und "Betrag" oder "Anzahl" der Opportunity.

Hier ist ein Beispiel:

Eine Opportunity mit 10.000 US-Dollar weist den 30. Juni 2018 als Schlusstermin sowie zwei Produkte auf: Laptops für 4.000 US-Dollar und Desktopcomputer für 6.000 US-Dollar. Das Produktdatum für 4.000 US-Dollar ist der 30. Juni 2018. Das Produktdatum für 6.000 US-Dollar ist der 31. Mai 2018.

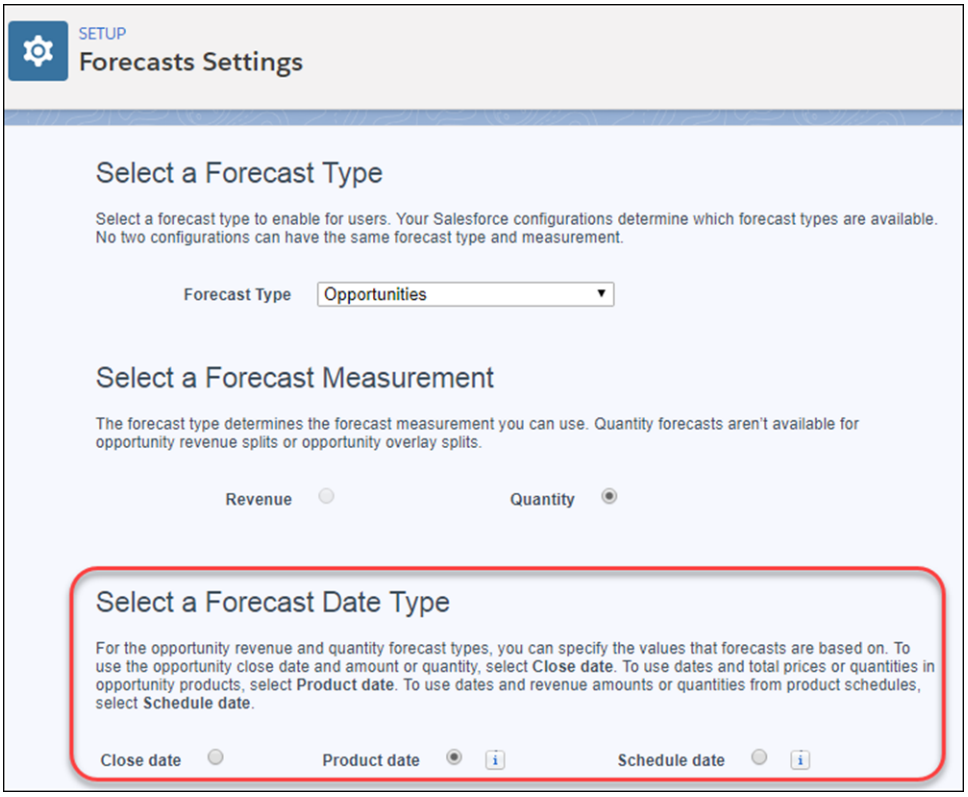
- Wenn Sie anhand des Schlusstermins Prognosen erstellen, ist in den Prognosen für den Monat Mai für diese Opportunity kein Betrag enthalten. In Prognosen für den Monat Juni sind 10.000 US-Dollar für diese Opportunity enthalten.
- Wenn Sie anhand des Produktdatums Prognosen erstellen, enthalten Prognosen für den Monat Mai 6.000 US-Dollar für diese Opportunity. In Prognosen für den Monat Juni sind 4.000 US-Dollar für diese Opportunity enthalten.

Wenn Sie anhand des Plan- oder Produktdatums Prognosen erstellen, zeigt die Spalte "Prognosebetrag" in der Opportunity-Liste die Beträge an, die zu den Prognosen beitragen, jedoch nicht die Opportunity-Gesamtbeträge.

OPPORTUNITY NAME	ACCOUNT NAME	FORECASTED AMOUNT
Amptech Corporation...	Amptech Corporation	3,000.00
General Utilities - Ne...	General Utilities	6,000.00
Plasmosis, Inc. - New ...	Plasmosis, Inc.	15,000.00
Missoula & Sons Inc. -...	Missoula & Sons Inc.	25,000.00
Datanet, Inc. - New B...	Datanet, Inc.	13,000.00
Datanet, Inc. - Add-O...	Datanet, Inc.	12,000.00

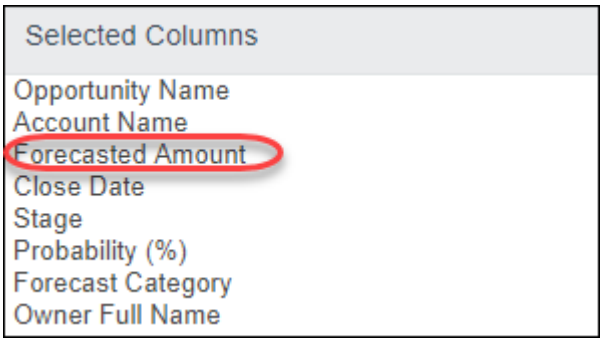
Noch ein Bonus: Wenn Sie anhand des Plan- oder Produktdatums eine Prognose erstellen, zeigen benutzerdefinierte Berichtstypen mit "Prognoseelemente" als primäres Objekt die Prognosewerte für Plan- und Produktdatum an.

Wie: Stellen Sie zum Erstellen von Prognosen anhand des Plandatums sicher, dass Sie die Produktpläne aktiviert haben, und richten Sie sie dafür ein, die erwarteten Umsätze zu berücksichtigen. Stellen Sie zum Erstellen von Prognosen anhand des Produktdatums sicher, dass Sie Produktdatumswerte definiert haben, um die erwarteten Umsätze zu berücksichtigen.



Fügen Sie auf der Seite "Einstellungen der Prognosefunktion" unter "Setup" den Opportunity-Umsatz- oder Mengenprognosetyp hinzu und wählen Sie dann **Geplantes Datum** oder **Produktdatum** als Prognosedatumstyp aus.

Wenn Sie einen Plan- oder Produktdatumsprognose-Typ hinzufügen, ist die Spalte "Prognosebetrag" in der Opportunity-Liste für den entsprechenden Typ enthalten.



SIEHE AUCH:

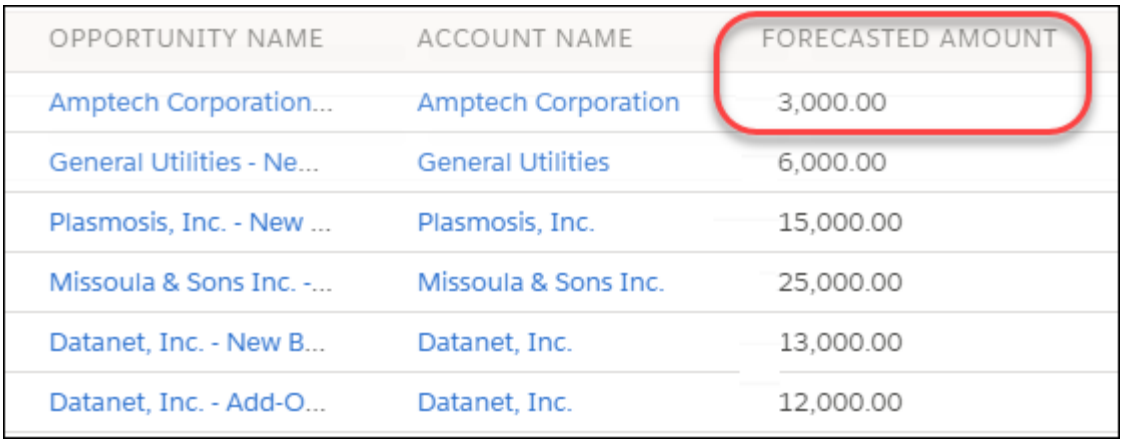
Salesforce-Hilfe: Auswählen des Datumstyps für Opportunity-Umsatz und Mengenprognosen(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen der Summen der Produktfamilie in der Opportunity-Liste

Wenn Ihr Vertriebsteam Prognosen anhand von Produktfamilien erstellt, sollten Sie Ihren Mitarbeitern einen besseren Überblick dahingehend verschaffen, woher ihre Produktfamilien-Prognosebeträge stammen. Zeigen Sie in der Opportunity-Liste auf der Prognoseseite die Summen der Produktfamilie an und nicht nur die Opportunity-Gesamtwerte, die den Produktfamilien-Prognosebeträgen zugeordnet werden.

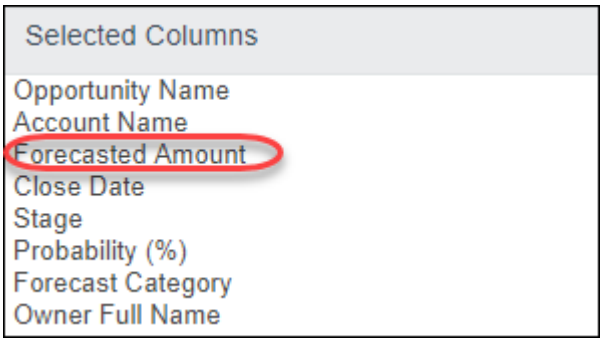
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Performance und Developer Edition und in der Enterprise und Unlimited Edition mit Sales Cloud.

Warum: Angenommen, der Gesamtbetrag einer Opportunity liegt bei 10.000 US-Dollar. Die Summe der Produkte der Opportunity in der Hardwarefamilie liegt jedoch nur bei 3.000 US-Dollar. Die Spalte "Prognosebetrag" in der Opportunity-Liste zeigt 3.000 US-Dollar an. Dadurch erhalten Ihre Vertriebsteams eine genauere Prognose des Umsatzes aus der Hardware-Produktfamilie.



OPPORTUNITY NAME	ACCOUNT NAME	FORECASTED AMOUNT
Amptech Corporation...	Amptech Corporation	3,000.00
General Utilities - Ne...	General Utilities	6,000.00
Plasmosis, Inc. - New ...	Plasmosis, Inc.	15,000.00
Missoula & Sons Inc. -...	Missoula & Sons Inc.	25,000.00
Datanet, Inc. - New B...	Datanet, Inc.	13,000.00
Datanet, Inc. - Add-O...	Datanet, Inc.	12,000.00

Wie: Wenn Ihre Salesforce-Organisation in Version Summer '18 oder höher erstellt wird, ist "Prognosebetrag" in der Opportunity-Liste enthalten. Wenn Ihre Organisation vor der Version Summer '18 erstellt wurde, sollten Sie der Opportunity-Liste die Spalte "Prognosebetrag" hinzufügen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anzeigen von Feldern in der Opportunity-Liste in "Gemeinschaftliche Prognosen"

Leads: Konvertieren mit "Kontakte zu mehreren Accounts" und sichere Steuerung der Leadzusammenführung

Die Funktion "Kontakte zu mehreren Accounts" bietet eine schnellere Leadkonvertierung mit verbesserter Unterstützung. Ermöglichen Sie es Vertriebsmitarbeitern, Opportunities während der Leadkonvertierung schneller hinzuzufügen. Zudem können Sie besser steuern, wer Leads zusammenführen und löschen kann.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Konvertieren von Leads mit "Kontakte zu mehreren Accounts" und andere Konvertierungserweiterungen

Wenn Ihr Unternehmen "Kontakte zu mehreren Accounts" verwendet, können Ihre Vertriebsmitarbeiter beim Konvertieren eines Leads zu einem vorhandenen Kontakt nun den Kontakt einem neuen oder vorhandenen Account zuordnen. Vertriebsmitarbeiter können nun den Opportunity-Abschnitt des Fensters "Lead konvertieren" erweitern, indem sie auf den Namen der Opportunity klicken. Unter "Setup" funktioniert die Option "'Keine Opportunity erstellen' im Fenster 'Lead konvertieren' standardmäßig aktivieren" nun in Salesforce Classic.

Sicherere Kontrolle dahingehend, wer Leads zusammenführen kann

Eine neue Leadeinstellung und Änderungen an den organisationsweiten Standardeinstellungen erhöhen Ihre Kontrolle darüber, wer Leads zusammenführen und löschen kann. Mit der organisationsweiten Standardeinstellung "Öffentlicher Lese-/Schreib-/Übertragungszugriff" können Benutzer nur dann Leads zusammenführen und löschen, wenn Ihre Organisation zudem über die Einstellung "Organisationsweites Zusammenführen und Löschen" verfügt.

Konvertieren von Leads mit "Kontakte zu mehreren Accounts" und andere Konvertierungserweiterungen

Wenn Ihr Unternehmen "Kontakte zu mehreren Accounts" verwendet, können Ihre Vertriebsmitarbeiter beim Konvertieren eines Leads zu einem vorhandenen Kontakt nun den Kontakt einem neuen oder vorhandenen Account zuordnen. Vertriebsmitarbeiter können nun den Opportunity-Abschnitt des Fensters "Lead konvertieren" erweitern, indem sie auf den Namen der Opportunity klicken. Unter "Setup" funktioniert die Option "'Keine Opportunity erstellen' im Fenster 'Lead konvertieren' standardmäßig aktivieren" nun in Salesforce Classic.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Einige Änderungen werden automatisch angezeigt und einige erfordern eine Benutzeraktion.

- Die Unterstützung für "Kontakte zu mehreren Accounts" während der Leadkonvertierung wird automatisch angezeigt.
- Zum Erweitern des Opportunity-Abschnitts des Fensters "Lead konvertieren" können Vertriebsmitarbeiter auf den Namen der Opportunity klicken.
- Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Leadeinstellungen` ein und klicken Sie dann auf **Leadeinstellungen**. Wählen Sie die Option **"Keine Opportunity erstellen" im Fenster "Lead konvertieren" standardmäßig aktivieren** aus.

Sicherere Kontrolle dahingehend, wer Leads zusammenführen kann

Eine neue Leadeinstellung und Änderungen an den organisationsweiten Standardeinstellungen erhöhen Ihre Kontrolle darüber, wer Leads zusammenführen und löschen kann. Mit der organisationsweiten Standardeinstellung "Öffentlicher Lese-/Schreib-/Übertragungszugriff" können Benutzer nur dann Leads zusammenführen und löschen, wenn Ihre Organisation zudem über die Einstellung "Organisationsweites Zusammenführen und Löschen" verfügt.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

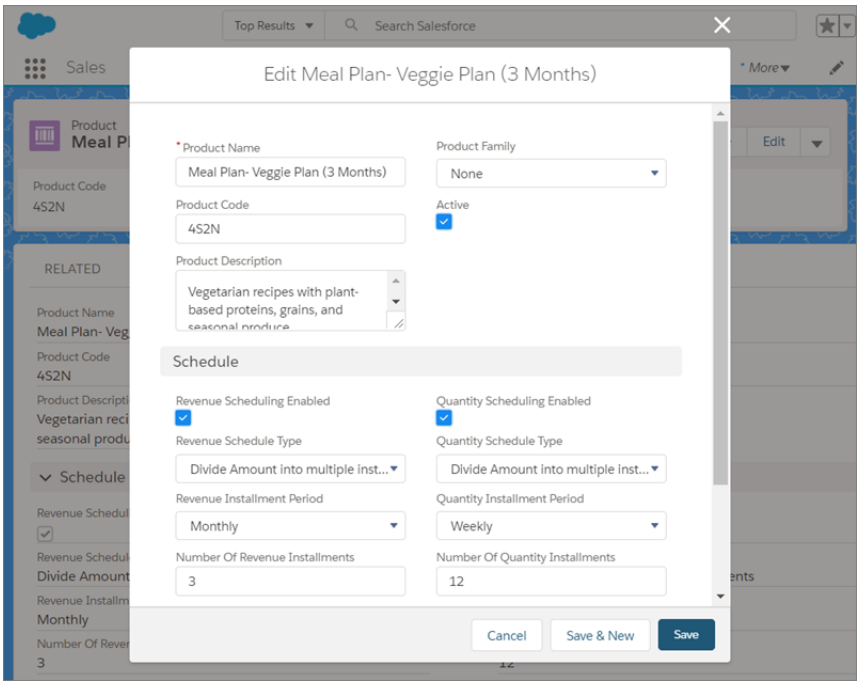
Wie: Diese neue Einstellung ist für vorhandene Organisationen standardmäßig aktiviert, da sie auf dem vorherigen Verhalten basieren. Die neue Einstellung ist für neue Organisationen deaktiviert, die in der Version Summer '18 und höher erstellt wurden.

Produkte: Verwenden von Plänen in Lightning Experience

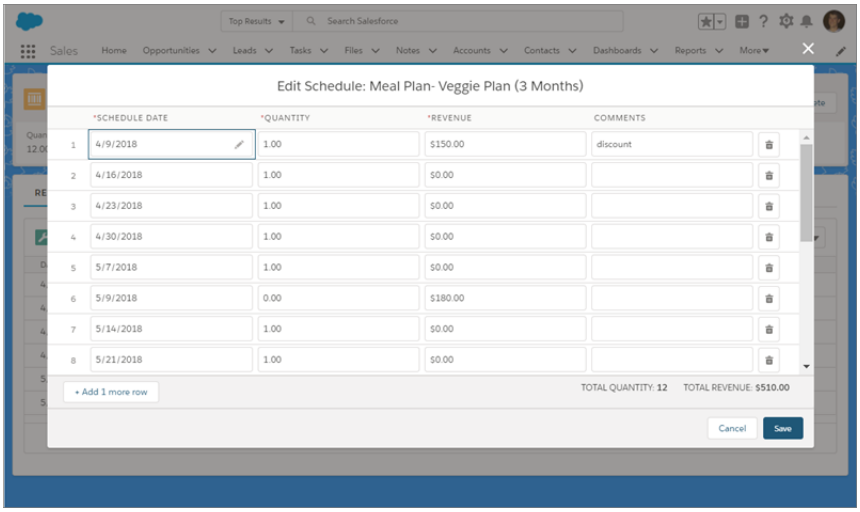
Da die Produktpläne vollständig in Lightning Experience verfügbar sind, können Mitarbeiter nun alles zentral erledigen. Erstellen, aktualisieren und löschen Sie Umsatz- und Mengenpläne für Opportunities, ohne Lightning Experience zu verlassen. Wenn Sie auf Produktpläne gewartet haben, um Benutzer zum Wechseln zu Lightning Experience zu bewegen, ist es jetzt so weit.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Unlimited, Performance und Developer Edition.

Wie: Diese Änderung ist für alle Benutzer in Organisationen verfügbar, in denen "Produktpläne" aktiviert ist. Suchen Sie zum Aktivieren oder Konfigurieren von Produktplänen unter "Setup" nach **Produktpläne**.



Mitarbeiter können Standardpläne auf der Produktdetailseite erstellen, aktualisieren und löschen.



Alternativ können Sie Pläne für Opportunity-Produkte auf der Opportunity-Detailseite erstellen, neu erstellen, aktualisieren und löschen.

Accounts: Personenaccount-Setup, benutzerdefinierte Schnellaktionen und neue Paketüberprüfung sind in Lightning Experience verfügbar

Personenaccounts können in Lightning Experience nun einfacher verwendet werden. Sie können Seitenlayouts und benutzerdefinierte Schnellaktionen für Personenaccounts zentral konfigurieren. Zudem gewährleistet die neue Paketüberprüfung, dass Datensätze aktiver Personen- und Geschäftsaccounts nicht versehentlich entfernt werden können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einrichten von Personenaccounts in Lightning Experience

Richten Sie Personenaccount-Seitenlayouts, Datensatztypen und kompakte Layouts ein, ohne zu Salesforce Classic zu wechseln und dadurch Zeit zu verschwenden.

Nutzen der Schnellaktionsverbesserungen für Personenaccounts

Wenn Vertriebsmitarbeiter jetzt Personenaccounts mit Schnellaktionen erstellen oder aktualisieren, werden die richtigen Namensfelder – "Anrede", "Vorname", "Weitere Vornamen" und "Nachname" – angezeigt. Dadurch können sie Informationen schnell und genau hinzufügen oder aktualisieren, sobald sie Schnellaktionen verwenden, einschließlich verbundener Datensatzkomponenten.

Neuer Validierungsprozess verhindert Probleme nach dem Deinstallieren von Paketen

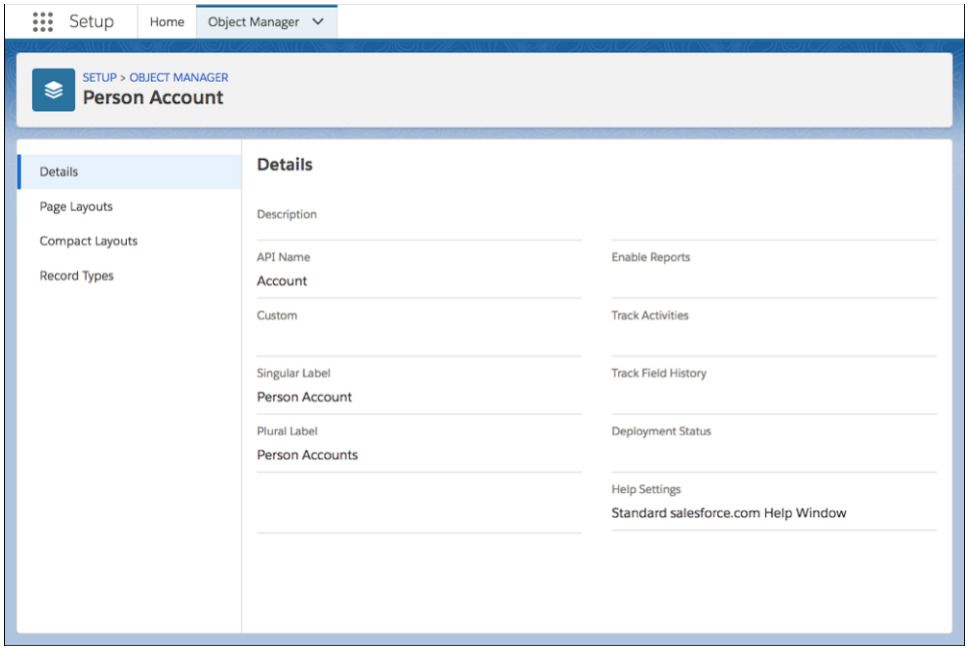
Es wurde ein neuer Validierungsprozess hinzugefügt, um Sie vor potenziellen Problemen zu schützen, die sich aus dem Entfernen sämtlicher aktiver Accountdatensätze ergeben. Wenn Sie nun ein Paket deinstallieren, in dem Accountdatensätze enthalten sind, stellt der Validierungsprozess sicher, dass mindestens ein Datensatz für einen aktiven Geschäfts- oder Personenaccount verbleibt.

Einrichten von Personenaccounts in Lightning Experience

Richten Sie Personenaccount-Seitenlayouts, Datensatztypen und kompakte Layouts ein, ohne zu Salesforce Classic zu wechseln und dadurch Zeit zu verschwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wechseln Sie zum Einrichten von Personenaccounts in Lightning Experience in den Objektverwaltungseinstellungen zu "Seitenlayouts", "Kompakte Layouts" und "Datensatztypen".



SIEHE AUCH:

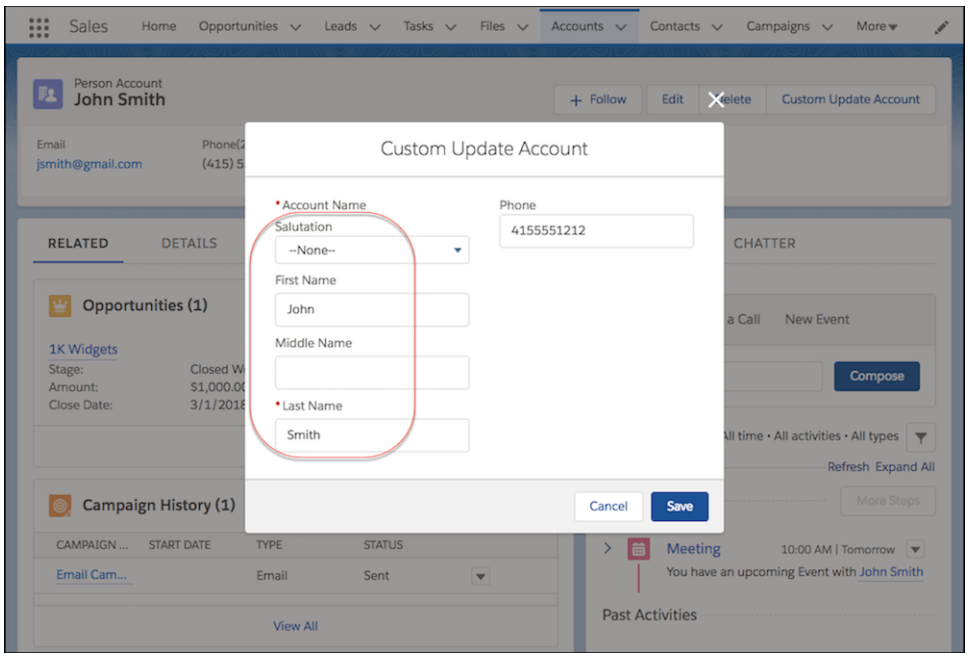
IdeaExchange: Access Person Account Setup in Lightning (Zugreifen auf Setup für Personenaccouts in Lightning)

Nutzen der Schnellaktionsverbesserungen für Personenaccounts

Wenn Vertriebsmitarbeiter jetzt Personenaccounts mit Schnellaktionen erstellen oder aktualisieren, werden die richtigen Namensfelder – "Anrede", "Vorname", "Weitere Vornamen" und "Nachname" – angezeigt. Dadurch können sie Informationen schnell und genau hinzufügen oder aktualisieren, sobald sie Schnellaktionen verwenden, einschließlich verbundener Datensatzkomponenten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Zuvor wurden den Mitarbeitern die Felder für Geschäftsaccounts statt der Felder für Personenaccounts angezeigt, was beim Speichern ihrer Arbeit zu Problemen führen konnte. Jetzt stehen ihnen die Namensfelder für Personenaccounts zur Verfügung und sie können wertvolle Zeit mit Schnellaktionen sparen.



Wie: Wenn Sie bereits benutzerdefinierte Aktionen für Personenaccounts eingerichtet haben, sind Sie fertig! Wechseln Sie zum Einrichten von benutzerdefinierten Aktionen für Personenaccounts in den Objektverwaltungseinstellungen für Accounts zu **Schaltflächen, Links und Aktionen**.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen objektspezifischer Schnellaktionen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Neuer Validierungsprozess verhindert Probleme nach dem Deinstallieren von Paketen

Es wurde ein neuer Validierungsprozess hinzugefügt, um Sie vor potenziellen Problemen zu schützen, die sich aus dem Entfernen sämtlicher aktiver Accountdatensätze ergeben. Wenn Sie nun ein Paket deinstallieren, in dem Accountdatensätze enthalten sind, stellt der Validierungsprozess sicher, dass mindestens ein Datensatz für einen aktiven Geschäfts- oder Personenaccount verbleibt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Pfad: Pfad für Kontakte, Unterstützung für abhängige Auswahllisten

Ein Pfad ist dafür da, dass die Prozesse Ihres Teams glattlaufen. Durch das Einrichten eines Pfads können Sie Ihre Mitarbeiter dabei unterstützen, engere Beziehungen mit ihren Kontakten aufzubauen. Darüber hinaus können Ihre Mitarbeiter einen Pfad einfacher beschreiten, weil sie abhängige Auswahllisten aktualisieren können, ohne dafür den Pfad verlassen zu müssen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erfolgreiche Mitarbeiter dank des Pfads für Kontakte

Da Pfad nun für Kontakte verfügbar ist, können Sie die Phasen definieren, die wichtig sind für das Aufbauen enger Beziehungen zu den Kontakten Ihres Unternehmens. Mithilfe von Tipps und Anleitungen, die in jeder Prozessphase hilfreich sind, können Ihre Mitarbeiter erfolgreicher agieren.

Aktualisieren von abhängigen Auswahllisten auf dem Pfad

Abhängige Auswahlliste hindern Mitarbeiter nicht mehr daran, dem Pfad ruhig weiter zu folgen. Wenn im nächsten Schritt abhängige Felder vorhanden sind, können Mitarbeiter beim Aktualisieren eines Datensatzes auf einem Pfad auf alle abhängigen Felder zugreifen und sie aktualisieren.

Erfolgreiche Mitarbeiter dank des Pfads für Kontakte

Da Pfad nun für Kontakte verfügbar ist, können Sie die Phasen definieren, die wichtig sind für das Aufbauen enger Beziehungen zu den Kontakten Ihres Unternehmens. Mithilfe von Tipps und Anleitungen, die in jeder Prozessphase hilfreich sind, können Ihre Mitarbeiter erfolgreicher agieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Unlimited, Performance und Developer Edition.

Wie: Erstellen Sie zum Einrichten eines Pfads für Kontakte eine benutzerdefinierte Auswahlliste, auf der der Pfad basieren soll.

SIEHE AUCH:

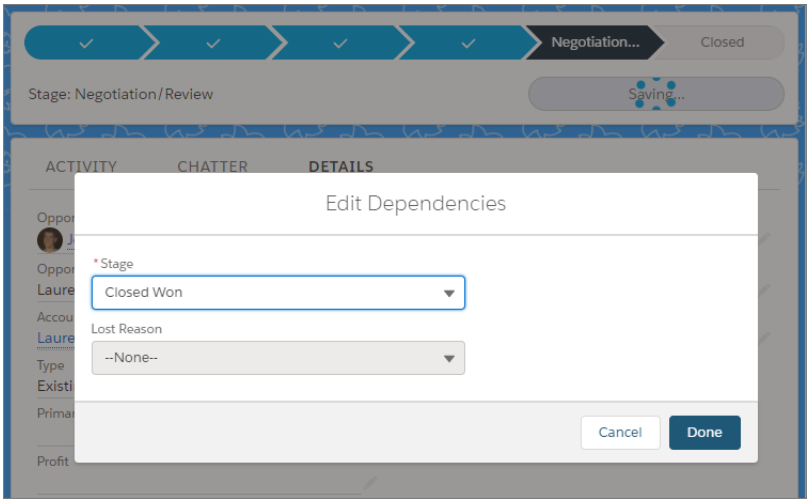
Salesforce-Hilfe: Einrichten eines Pfads(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktualisieren von abhängigen Auswahllisten auf dem Pfad

Abhängige Auswahlliste hindern Mitarbeiter nicht mehr daran, dem Pfad ruhig weiter zu folgen. Wenn im nächsten Schritt abhängige Felder vorhanden sind, können Mitarbeiter beim Aktualisieren eines Datensatzes auf einem Pfad auf alle abhängigen Felder zugreifen und sie aktualisieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Unlimited, Performance und Developer Edition.

Wie: Mitarbeiter werden aufgefordert, Abhängigkeiten zu aktualisieren, wenn sie einen Datensatz zu einem Schritt verschieben, der über ihn verfügt.



Produktivitätsfunktionen: Lightning Dialer-Verbesserungen, E-Mail-Statistiken und mehr Listen-E-Mail-Funktionen

Es gibt nun jede Menge neuer Funktionen für Lightning Dialer, einschließlich der Anrufüberwachung und mehrerer Sprachnachrichten. Ihre Mitarbeiter können zudem wichtigen Vertriebskontext zusammen mit relevanten E-Mails anzeigen und Listen-E-Mails an Kampagnen senden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning Dialer: Anrufüberwachung, mehrere Sprachnachrichten und lokale Präsenz

Mit der "Anrufüberwachung" können Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter besser coachen. Dialer unterstützt nun auch mehrere vorab aufgezeichnete Sprachnachrichten und protokolliert nicht verbundene Anrufe.

Einstein-Aktivitätserfassung: Höhere Verfügbarkeit, E-Mail-Statistiken und verbesserte Aktivitätszeitachse

Sie benötigen weder eine Sales Cloud Einstein- noch eine Inbox-Lizenz, um die Einstein-Aktivitätserfassung zu verwenden. Darüber hinaus wurden E-Mail-Statistiken hinzugefügt und die Aktivitätszeitachse verbessert, damit sich Vertriebsmitarbeiter auf die Aktivitäten mit Statistiken konzentrieren können. Zudem können Sie nun steuern, wie Daten gesammelt und verarbeitet werden.

Aktivitäten: Aufgabenlistenansicht, Erstellen von Aufgaben per Massenvorgang, vordefinierte Betreffe und mehr

Mit der Aufgabenlistenansicht, die eine Tabellenansicht, eine geteilte Ansicht und eine Kanban-Ansicht umfasst, können Sie die Produktivität Ihrer Mitarbeiter steigern. Erstellen Sie vordefinierte Betreffe, die Mitarbeiter für Aufgaben und Ereignisse verwenden können, und erstellen Sie Kopien einer Aufgabe für Kollegen. Darüber hinaus verfügt die Aktivitätszeitachse über eine neue Filteroption. Mit ihr können sich die Mitarbeiter nur auf die Aufgaben konzentrieren, an denen sie beteiligt sind.

E-Mail-Erfahrung: Listen-E-Mails für Kampagnen, Kampagnenfilter für Kontakte und Leads und E-Mail-Anhangsverwaltung

Ihre Benutzer können Listen-E-Mails an Kampagnen und Kampagnenmitglieder senden, Kontakte- und Lead-Listenansichten nach Kampagne filtern und E-Mail-Anhänge einfach durch Ziehen hinzufügen. Sie können E-Mail-Adressen für eine Listen-E-Mail verschlüsseln.

E-Mail-Vorlagen: Vereinfachte E-Mail-Vorlagenverwaltung, neue Briefvorlagenfeldsprache und benutzerdefinierte HTML-E-Mail-Vorlagen

Mitarbeiter haben beim Verwenden von Lightning-E-Mail-Vorlagen mehr Flexibilität. Sie können sie zentral verwalten, sie um eine neue Briefvorlagenfeldsprache erweitern, benutzerdefinierte HTML-E-Mail-Vorlagen erstellen und in Salesforce Classic erstellte Visualforce-E-Mail-Vorlagen wiederverwenden. Wenn Mitarbeiter E-Mail-Vorlagen in Salesforce Classic verwenden müssen, wird das Menüelement umbenannt.

Kanban: Aktualisieren abhängiger Auswahllisten

Abhängige Auswahllisten hindern Mitarbeiter nicht mehr daran, einen Datensatz in eine andere Spalte zu verschieben. Wenn eine Auswahlliste abhängige Felder besitzt, können Mitarbeiter beim Aktualisieren eines Datensatzes in der Kanban-Ansicht auf alle abhängigen Felder zugreifen und sie aktualisieren.

Kalender: Verbesserungen an der Benutzerfreundlichkeit in Lightning Experience

Profitieren Sie bestmöglich vom Kalender, wenn Sie zu Lightning Experience wechseln. Es ist nicht nötig, Datensätze zu öffnen, um mit Kalendereinträgen zu arbeiten, und somit Zeit zu verschwenden. Mitarbeiter können nun Ereignisse oder andere Datensätze auf ihre Kalender ziehen, um das Startdatum oder die Startuhrzeit zu aktualisieren. Darüber hinaus haben Mitarbeiter mehr Kontrolle über ihren Bildschirm und mehr Platz, um die Details direkt im Kalender anzuzeigen. Sie können jetzt das Erscheinungsbild der Aktion "Neues Ereignis" anpassen, indem Sie die Schaltfläche im Kalender mit einer benutzerdefinierten Lightning-Komponente überschreiben.

Vertriebskonsole: Verankerte Randleisten, Lightning-Konsolen-APIs und mehr

Es werden weiterhin Verbesserungen für Lightning-Konsolenanwendungen bereitgestellt, die von Sales Console verwendet werden können. Datensatzinformationen können nun auf den linken und rechten Randleisten verankert werden. Der Lightning-Konsolen-JavaScript-API wurden weitere Methoden hinzugefügt, die zuvor nur in Salesforce Classic verfügbar waren.

Inbox: E-Mail-Statistiken und erweiterter Zugriff auf das Aktivitäten-Dashboard

Mit den E-Mail-Statistiken in Einstein ist Ihr Posteingang noch intelligenter. Zudem können alle Inbox-Benutzer das Aktivitäten-Dashboard anzeigen.

Lightning Dialer: Anrufüberwachung, mehrere Sprachnachrichten und lokale Präsenz

Mit der "Anrufüberwachung" können Sie Ihre Vertriebsmitarbeiter besser coachen. Dialer unterstützt nun auch mehrere vorab aufgezeichnete Sprachnachrichten und protokolliert nicht verbundene Anrufe.

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Coachen Ihrer Vertriebsmitarbeiter mit "Anrufüberwachung" (allgemein verfügbar)

Verbessern Sie die Vertriebstechniken Ihrer Vertriebsmitarbeiter mit individuellem Coaching. Verwenden Sie "Anrufüberwachung", um Stärken und Schwächen in den Interaktionen Ihrer Mitarbeiter zu ermitteln und um anschließend die Vertriebsgesamtleistung durch Coaching zu verbessern.

Anpassen vorab aufgezeichneter Sprachnachrichten für unterschiedliche Typen potenzieller Kunden

Vertriebsmitarbeiter können mehrere Sprachnachrichten für unterschiedliche Typen potenzieller Kunden aufzeichnen und dann die vorab aufgezeichneten Nachrichten auf den Anrufbeantwortern der Empfänger "hinterlassen" (oder an sie senden). Mitarbeiter sind nicht mehr auf eine einzelne Voicemail Drop-Aufzeichnung beschränkt. Weniger Zeit für das Hinterlassen von Nachrichten bedeutet mehr Zeit zum Verkaufen.

Anzeigen örtlicher Nummern beim Anrufen potenzieller Kunden

Erhöhen Sie die Anzahl der Kunden, die mit den Anrufen Ihres Teams interagieren. "Lokale Präsenz" zeigt dynamisch eine Telefonnummer mit derselben Vorwahl an, wie die des potenziellen Kunden, den Ihr Mitarbeiter gerade anruft. Auf diese Weise werden mehr Anrufe beantwortet. Die Telefonnummern beziehen sich auf Ihre Organisation. Wenn ein potenzieller Kunde zurückruft, wird er über "Lokale Präsenz" zu dem Mitarbeiter weitergeleitet, der den initialen Anruf getätigt hat.

Andere Änderungen in Lightning Dialer

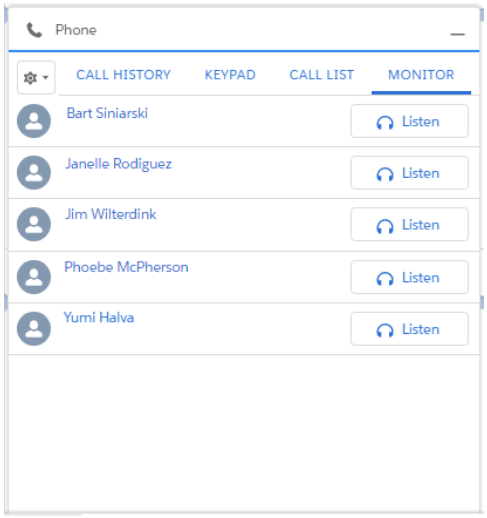
Beim Wählen wurde den Vertriebsmitarbeitern zuvor ein Wählzustand angezeigt, der es Mitarbeitern nicht erlaubte, Notizen zu erstellen oder nicht verbundene Anrufe zu protokollieren. Lightning Dialer geht nun beim Wählen automatisch in einen aktiven Bildschirm über. Mitarbeiter können Anrufdetails protokollieren, auch wenn der potenzielle Kunde nicht antwortet.

Coachen Ihrer Vertriebsmitarbeiter mit "Anrufüberwachung" (allgemein verfügbar)

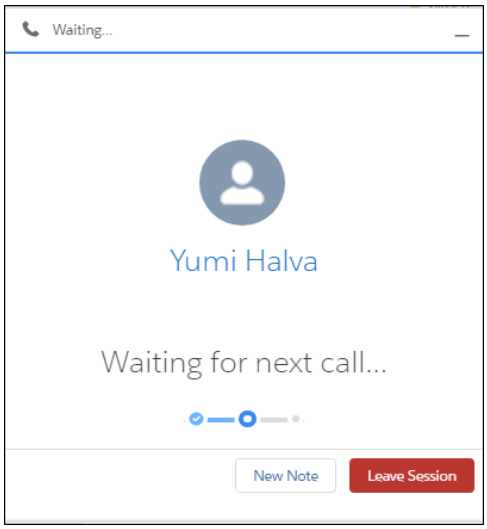
Verbessern Sie die Vertriebstechniken Ihrer Vertriebsmitarbeiter mit individuellem Coaching. Verwenden Sie "Anrufüberwachung", um Stärken und Schwächen in den Interaktionen Ihrer Mitarbeiter zu ermitteln und um anschließend die Vertriebsgesamtleistung durch Coaching zu verbessern.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Warum: Vertriebsleiter können ihre Mitarbeiter über die Registerkarte **Überwachen** im Anrufbereich coachen. Der Bereich zeigt die Benutzer an, die sich eine Ebene unter dem Manager in der Rollenhierarchie befinden. Ein Manager kann die Anrufe eines einzelnen Mitarbeiters stillschweigend überwachen, indem er auf **Zuhören** klickt.

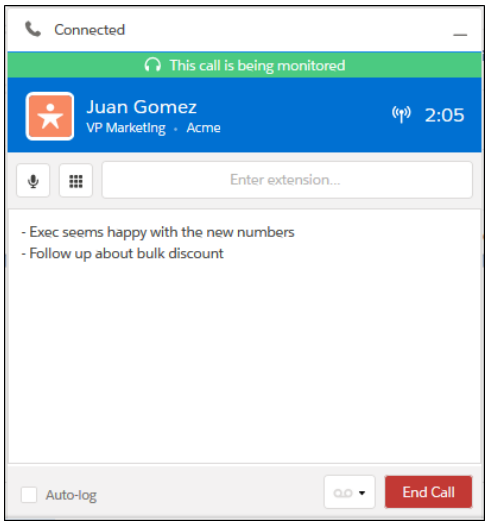


Dialer wartet auf den nächsten Anruf des Vertriebsmitarbeiters und verbindet den Manager automatisch, wenn ein Anruf getätigt wird.



Wenn die Manager verbunden sind, sehen sie den Datensatz, der mit der Person verknüpft ist, mit der der Mitarbeiter spricht. Manager können zudem eine Notiz in Bezug auf die Überwachungssitzung erstellen. Anrufe werden stillschweigend überwacht, d. h. der Manager

ist stummgeschaltet und es wird kein Ton an den Anruf übertragen. Den Mitarbeitern wird ein Banner angezeigt, wenn ihr Anruf überwacht wird.



Sofern gesetzlich vorgeschrieben, müssen die Benutzer den Anrufempfänger über die Anrufüberwachung benachrichtigen und die Überwachung beenden, wenn der Anrufempfänger dies fordert.

Wie: Zum Verwenden von "Anrufüberwachung" muss in Ihrer Organisation eine Rollenhierarchie eingerichtet sein.

Damit Benutzer "Anrufüberwachung" verwenden können, müssen Sie einen Berechtigungssatz mit der Berechtigung "Auf Dialer-Überwachung zugreifen" erstellen und sie den entsprechenden Managern zuweisen.

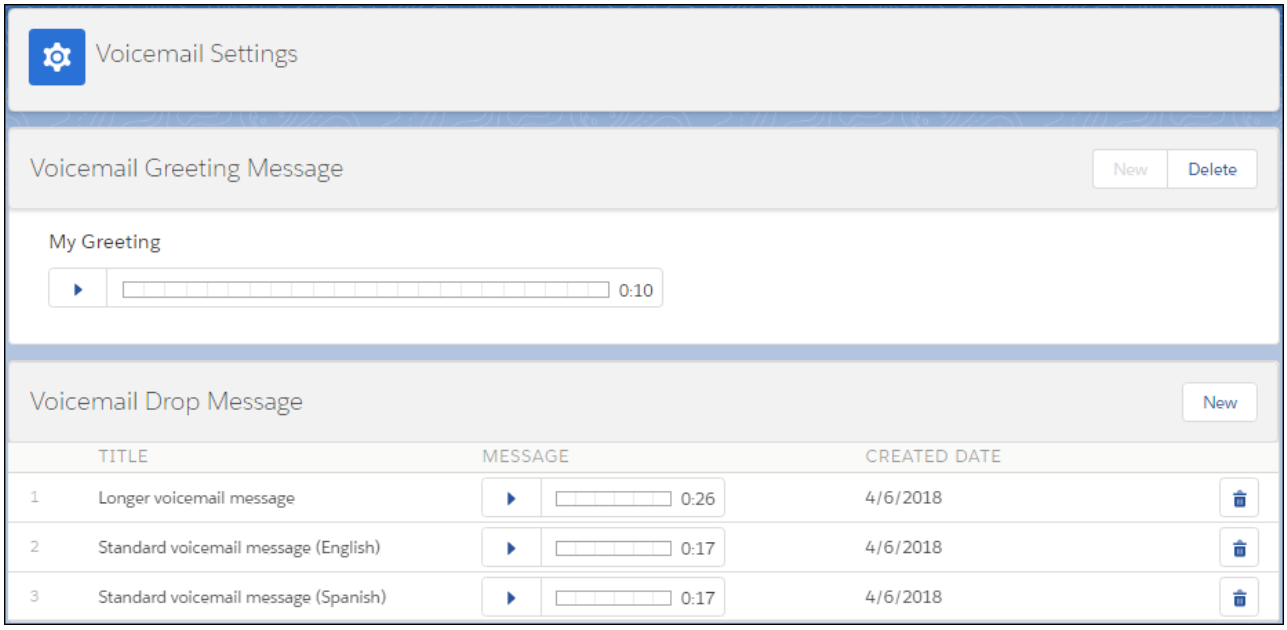
Manager können nur jeweils einen Vertriebsmitarbeiter coachen. Es werden nur ausgehende Anrufe überwacht. "Anrufüberwachung" wird für eingehende Anrufe nicht unterstützt. Bei überwachten Anrufen wird die Anzahl der Minuten eines normalen Anrufs verdoppelt, da die Anrufzeit für Mitarbeiter und Manager gezählt wird.

Anpassen vorab aufgezeichneter Sprachnachrichten für unterschiedliche Typen potenzieller Kunden

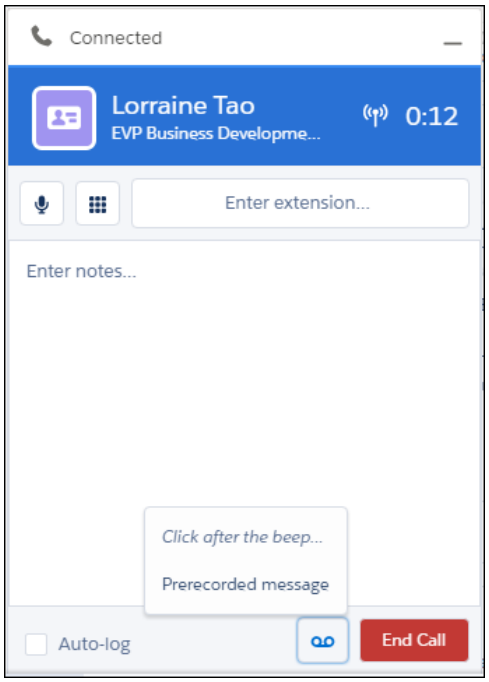
Vertriebsmitarbeiter können mehrere Sprachnachrichten für unterschiedliche Typen potenzieller Kunden aufzeichnen und dann die vorab aufgezeichneten Nachrichten auf den Anrufbeantwortern der Empfänger "hinterlassen" (oder an sie senden). Mitarbeiter sind nicht mehr auf eine einzelne Voicemail Drop-Aufzeichnung beschränkt. Weniger Zeit für das Hinterlassen von Nachrichten bedeutet mehr Zeit zum Verkaufen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Warum: Mitarbeiter können über den Anrufbereich oder ihre persönlichen Einstellungen die Option "Einstellungen für Voicemail Drop auswählen" auswählen. Zum Erzielen der besten Ergebnisse sollten Sie mit Ihrer Nachricht beginnen, sobald die Aufzeichnung beginnt. Eine Nachricht kann maximal 1 Minute lang sein.



Klicken Sie zum Hinterlassen einer Sprachnachricht auf  und wählen Sie dann die Nachricht direkt nach dem Piepton aus. Sie können bis zu 10 Nachrichten erstellen.



Anzeigen örtlicher Nummern beim Anrufen potenzieller Kunden

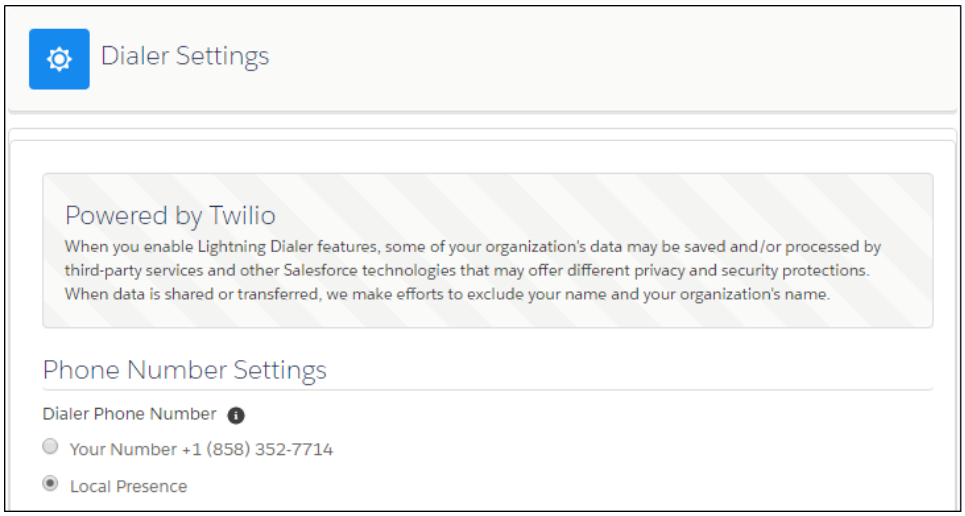
Erhöhen Sie die Anzahl der Kunden, die mit den Anrufen Ihres Teams interagieren. "Lokale Präsenz" zeigt dynamisch eine Telefonnummer mit derselben Vorwahl an, wie die des potenziellen Kunden, den Ihr Mitarbeiter gerade anruft. Auf diese Weise werden mehr Anrufe beantwortet. Die Telefonnummern beziehen sich auf Ihre Organisation. Wenn ein potenzieller Kunde zurückruft, wird er über "Lokale Präsenz" zu dem Mitarbeiter weitergeleitet, der den initialen Anruf getätigt hat.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wer: Zum Verwenden von "Lokale Präsenz" benötigen Benutzer die Lizenzen "Dialer (eingehend)" und "Dialer (ausgehend)". Die Funktion "Lokale Präsenz" ist nur zur Verwendung durch Kunden in den Vereinigten Staaten und nur zum Wählen US-amerikanischer Nummern vorgesehen.

Warum: Die Anzeige einer lokalen Vorwahl erhöht das Engagement und lässt den Anruf relevanter erscheinen. Lokale Präsenznummern sind für Ihre Organisation bestimmt.

Die Vertriebsmitarbeiter wählen die Nummer in ihren persönlichen Einstellungen aus, die für ausgehende Anrufe angezeigt wird.



Wie: Geben Sie zum Aktivieren von "Lokale Präsenz" unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Lokale Präsenz` ein und wählen Sie dann **Lokale Präsenz** aus. Geben Sie eine standardmäßige Rückrufnummer an, damit die Rückrufe Ihre Organisation jederzeit erreichen, selbst wenn sich der ursprüngliche Anrufer nicht mehr in Ihrer Organisation befindet.

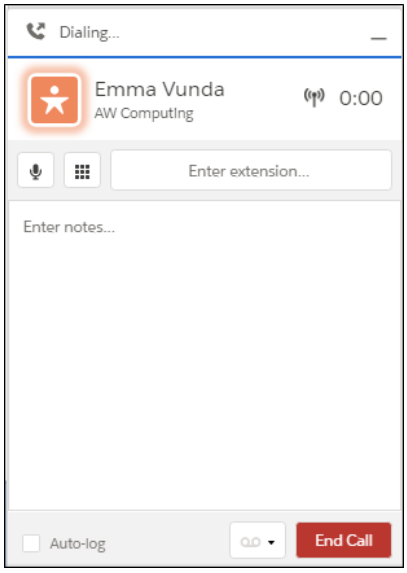
Andere Änderungen in Lightning Dialer

Beim Wählen wurde den Vertriebsmitarbeitern zuvor ein Wählzustand angezeigt, der es Mitarbeitern nicht erlaubte, Notizen zu erstellen oder nicht verbundene Anrufe zu protokollieren. Lightning Dialer geht nun beim Wählen automatisch in einen aktiven Bildschirm über. Mitarbeiter können Anrufdetails protokollieren, auch wenn der potenzielle Kunde nicht antwortet.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

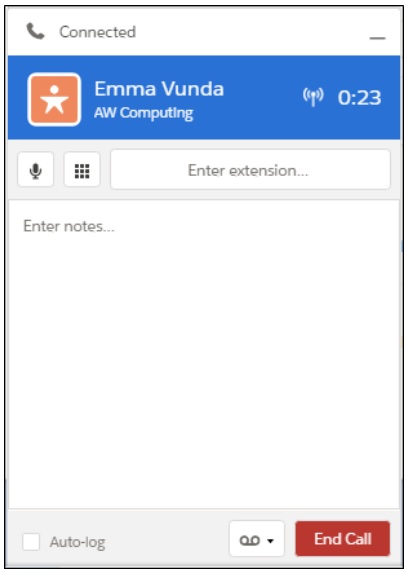
Erstellen von Notizen beim Anrufen potenzieller Kunden

Mitarbeiter können Notizen erstellen, bevor ein Anruf verbunden wird.



Anzeigen, wann ein Anruf verbunden ist

Ein Farbübergang zeigt es an, wenn ein Anruf über den Klingelzeichenzustand verbunden wird.



Protokollieren von Anrufversuchen

Zuvor wurden nur verbundene Anrufe protokolliert. Mitarbeiter können nun alle Anrufversuche problemlos verfolgen



Einstein-Aktivitätserfassung: Höhere Verfügbarkeit, E-Mail-Statistiken und verbesserte Aktivitätszeitachse

Sie benötigen weder eine Sales Cloud Einstein- noch eine Inbox-Lizenz, um die Einstein-Aktivitätserfassung zu verwenden. Darüber hinaus wurden E-Mail-Statistiken hinzugefügt und die Aktivitätszeitachse verbessert, damit sich Vertriebsmitarbeiter auf die Aktivitäten mit Statistiken konzentrieren können. Zudem können Sie nun steuern, wie Daten gesammelt und verarbeitet werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Gewähren der automatischen Protokollierung für andere Personen

Mehr Vertriebsmitarbeiter können der Protokollierung ade sagen und den intelligenteren Vertrieb willkommen heißen. Benutzer mit einer Sales Cloud-Lizenz können die Einstein-Aktivitätserfassung verwenden, wodurch E-Mails und Ereignisse automatisch zugehörigen Salesforce-Datensätzen zugeordnet werden. Eine Sales Cloud Einstein- oder Inbox-Lizenz ist nicht mehr erforderlich.

Intelligenteres Lesen von E-Mails mit E-Mail-Statistiken auf der Aktivitätszeitachse

Senden Sie die richtige Antwort zur richtigen Zeit. Mit der Einstein-Aktivitätserfassung erhalten Benutzer Einstein-E-Mail-Statistiken, die den wichtigen Vertriebskontext zusammen mit relevanten E-Mails anzeigen, wodurch es einfacher wird, die richtige Antwort zur richtigen Zeit zu senden. Vertriebsmitarbeiter können auswählen, dass nur E-Mails mit E-Mail-Statistiken oder alle Aktivitäten angezeigt werden. Dabei können sie je nach Bedarf hin- und herwechseln. E-Mail-Statistiken werden auf der Aktivitätszeitachse und in Inbox angezeigt.

Zugreifen auf "Gesamter Aktivitätsverlauf" in der Einstein-Aktivitätserfassung

Benutzer der Einstein-Aktivitätserfassung können nun auf der Seite "Gesamter Aktivitätsverlauf" auf vergangene und archivierte Aktivitäten zugreifen. Das Anzeigen des Aktivitätsverlaufs hilft beim Verständnis der Kundenbeteiligung und bei der Suche nach spezifischen Aktivitäten.

Verwalten von Datenrichtlinien

Sie können besser steuern, wie die Einstein-Aktivitätserfassung und Inbox Kundendaten sammeln und verarbeiten. Verwenden Sie die Einstellung "E-Mails und Ereignisse löschen", um zu verhindern, dass Salesforce die Aktivitäten einer Person speichert und sie auf der Aktivitätszeitachse anzeigt. Durch die Einstellung zum Ausschließen aus dem maschinellen Lernen werden einer bestimmten Person zugeordnete künftige E-Mails und Ereignisse weder in Modellen für maschinelles Lernen noch in der Drittanbieter-Datenanreicherung berücksichtigt.

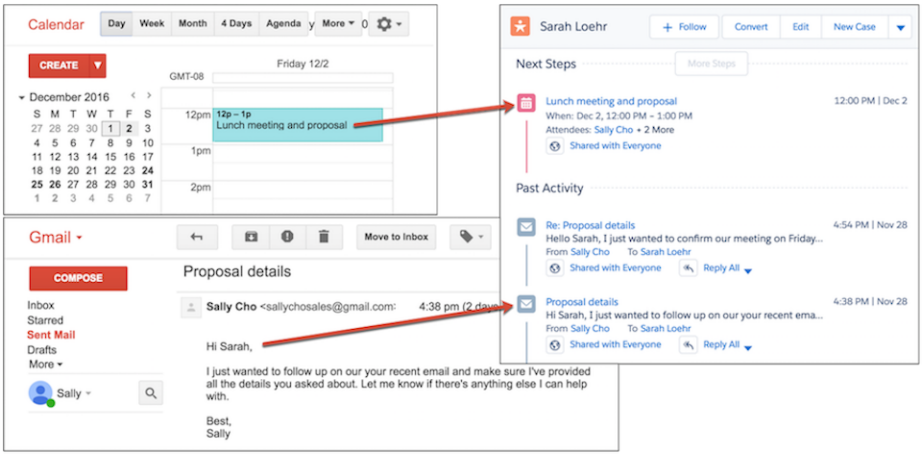
Gewähren der automatischen Protokollierung für andere Personen

Mehr Vertriebsmitarbeiter können der Protokollierung ade sagen und den intelligenteren Vertrieb willkommen heißen. Benutzer mit einer Sales Cloud-Lizenz können die Einstein-Aktivitätserfassung verwenden, wodurch E-Mails und Ereignisse automatisch zugehörigen Salesforce-Datensätzen zugeordnet werden. Eine Sales Cloud Einstein- oder Inbox-Lizenz ist nicht mehr erforderlich.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wer: Zum Verwenden der Einstein-Aktivitätserfassung müssen Sales Cloud-Benutzer über den Berechtigungssatz "Standardmäßige Einstein-Aktivitätserfassung" verfügen.

Warum: Wenn Vertriebsteams ihre Google™- oder Microsoft®-Accounts mit Salesforce verbinden, werden die Aktivitäten aus diesen Accounts für Geschäfts- und Personenaccounts, Kontakte, Leads, Opportunities, Angebote und Verträge in Salesforce angezeigt. Zusätzlich erhalten Mitarbeiter schreibgeschützten Zugriff auf das Aktivitäten-Dashboard, mit dem sie eine Zusammenfassung der Vertriebsaktivitäten anzeigen können.



Wie: Wechseln Sie unter "Setup" zum Setup-Assistenten unter "Einstein-Aktivitätserfassung". Der Setup-Assistent führt Sie durch alle Schritte zum Konfigurieren und Aktivieren der Einstein-Aktivitätserfassung. Weisen Sie anschließend bis zu 100 Sales Cloud-Benutzern den Berechtigungssatz "Standardmäßige Einstein-Aktivitätserfassung" zu.

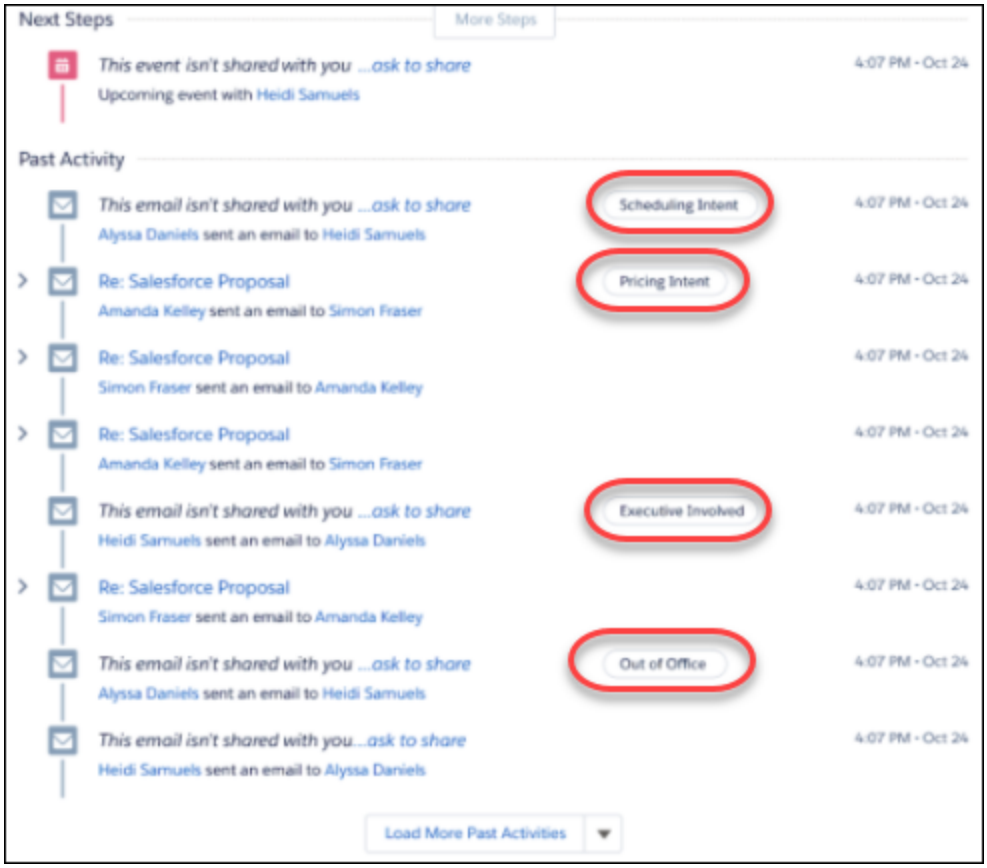
Intelligenteres Lesen von E-Mails mit E-Mail-Statistiken auf der Aktivitätszeitachse

Senden Sie die richtige Antwort zur richtigen Zeit. Mit der Einstein-Aktivitätserfassung erhalten Benutzer Einstein-E-Mail-Statistiken, die den wichtigen Vertriebskontext zusammen mit relevanten E-Mails anzeigen, wodurch es einfacher wird, die richtige Antwort zur richtigen Zeit zu senden. Vertriebsmitarbeiter können auswählen, dass nur E-Mails mit E-Mail-Statistiken oder alle Aktivitäten angezeigt werden. Dabei können sie je nach Bedarf hin- und herwechseln. E-Mail-Statistiken werden auf der Aktivitätszeitachse und in Inbox angezeigt.

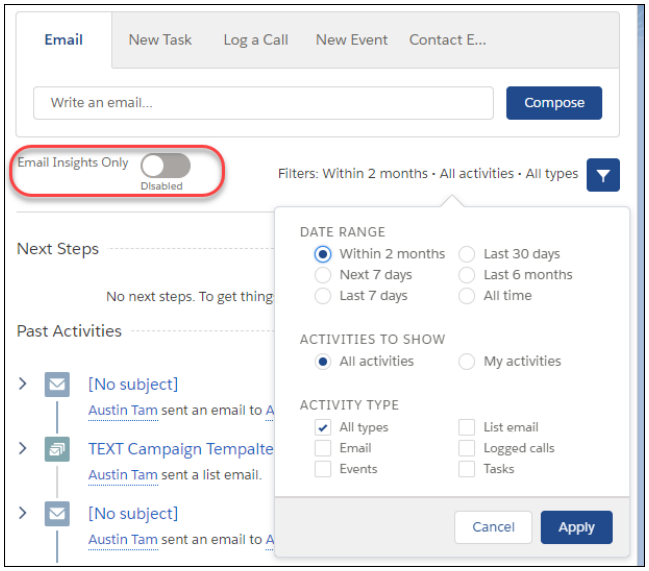
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wer: Diese Funktion ist für alle Benutzer der Einstein-Aktivitätserfassung verfügbar.

Warum: E-Mail-Statistiken geben Vertriebsmitarbeitern Informationen an die Hand, die sie zum Planen ihrer nächsten Schritte verwenden können. Wenn ein Mitarbeiter beispielsweise den Einblick "Intent wird geplant" sieht, weiß er, dass sich der Lead für das Vereinbaren oder das Umplanen einer Besprechung interessiert. Der Mitarbeiter kann schnell mit einer neuen oder aktualisierten Besprechungseinladung reagieren.



Mitarbeiter können ihre Aktivitätszeitachse übersichtlich halten, indem sie die Zeitachse so filtern, dass nur E-Mails mit E-Mail-Statistiken angezeigt werden.



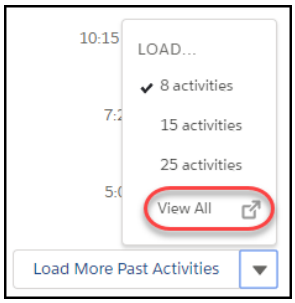
Wie: "E-Mail-Statistiken" ist verfügbar, wenn Sie die Einstein-Aktivitätserfassung aktivieren. Wenn Sie die Einstein-Aktivitätserfassung über eine Sales Cloud Einstein- oder Posteingangslizenz verwenden, ist "E-Mail-Statistiken" standardmäßig aktiviert. Wenn Sie die Einstein-Aktivitätserfassung nur über eine Sales Cloud-Lizenz verwenden, müssen Sie die Nutzungsbedingungen für "E-Mail-Statistiken" lesen und akzeptieren, bevor Sie die Funktion aktivieren können.

Zugreifen auf "Gesamter Aktivitätsverlauf" in der Einstein-Aktivitätserfassung

Benutzer der Einstein-Aktivitätserfassung können nun auf der Seite "Gesamter Aktivitätsverlauf" auf vergangene und archivierte Aktivitäten zugreifen. Das Anzeigen des Aktivitätsverlaufs hilft beim Verständnis der Kundenbeteiligung und bei der Suche nach spezifischen Aktivitäten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wie: Wählen Sie auf der Aktivitätszeitachse im Dropdown-Menü "Aktivität in der Vergangenheit" die Option **Alle anzeigen** aus.



Anmerkung: Die Seite "Gesamter Aktivitätsverlauf" zeigt nur Salesforce-generierte Aktivitäten an. Von der Einstein-Aktivitätserfassung hinzugefügte Aktivitäten sind nicht enthalten.

Verwalten von Datenrichtlinien

Sie können besser steuern, wie die Einstein-Aktivitätserfassung und Inbox Kundendaten sammeln und verarbeiten. Verwenden Sie die Einstellung "E-Mails und Ereignisse löschen", um zu verhindern, dass Salesforce die Aktivitäten einer Person speichert und sie auf der Aktivitätszeitachse anzeigt. Durch die Einstellung zum Ausschließen aus dem maschinellen Lernen werden einer bestimmten Person zugeordnete künftige E-Mails und Ereignisse weder in Modellen für maschinelles Lernen noch in der Drittanbieter-Datenanreicherung berücksichtigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wie: Geben Sie, um diese Einstellungen zu verwenden, unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Datenrichtlinien` ein. Klicken Sie unter der Einstein-Aktivitätserfassung auf **Datenrichtlinien**.

Aktivitäten: Aufgabenlistenansicht, Erstellen von Aufgaben per Massenvorgang, vordefinierte Betreffe und mehr

Mit der Aufgabenlistenansicht, die eine Tabellenansicht, eine geteilte Ansicht und eine Kanban-Ansicht umfasst, können Sie die Produktivität Ihrer Mitarbeiter steigern. Erstellen Sie vordefinierte Betreffe, die Mitarbeiter für Aufgaben und Ereignisse verwenden können, und erstellen Sie Kopien einer Aufgabe für Kollegen. Darüber hinaus verfügt die Aktivitätszeitachse über eine neue Filteroption. Mit ihr können sich die Mitarbeiter nur auf die Aufgaben konzentrieren, an denen sie beteiligt sind.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Mehr Möglichkeiten mit Aufgaben aus der Listenansicht
Mitarbeiter haben nun mehr Möglichkeiten mit Aufgaben, die sie in einer Listenansicht sehen. Mit den integrierten Listenansichtsfiltern können Mitarbeiter Aufgaben schnell finden, Spalten sortieren und Filter anwenden, um das Angezeigte einzugrenzen.

Erstellen von Kopien einer Aufgabe für Kollegen
Wenn Vertriebsmitarbeiter eine Aufgabe erstellen, können sie sie anderen Benutzern und Gruppen zuweisen. Jeder Benutzer erhält seine eigene Kopie der Aufgabe. Dies ist eine schnelle Möglichkeit für Mitarbeiter, Aufgaben per Massenvorgang zu erstellen.

Erstellen vordefinierter Themen für Aufgaben und Ereignisse
Mit vordefinierten Betreffwerten können Mitarbeiter Aufgaben und Ereignisse schneller erstellen. Sie definieren Betreffwerte anhand dessen, was für Mitarbeiter am nützlichsten ist.

Mehr Filteroptionen auf der Aktivitätszeitachse
Vertriebsmitarbeiter können ihre Aktivitätszeitachsen filtern, um sich auf ihre eigenen Aktivitäten zu konzentrieren. Zusätzlich können Mitarbeiter eine Filterzusammenfassung auf der Zeitachse anzeigen. Daher müssen Sie den Filter nicht erst öffnen, um zu sehen, was aktiv ist. Der Filter "Standard (immer)" wurde zudem in "Gesamte Zeit" umbenannt.

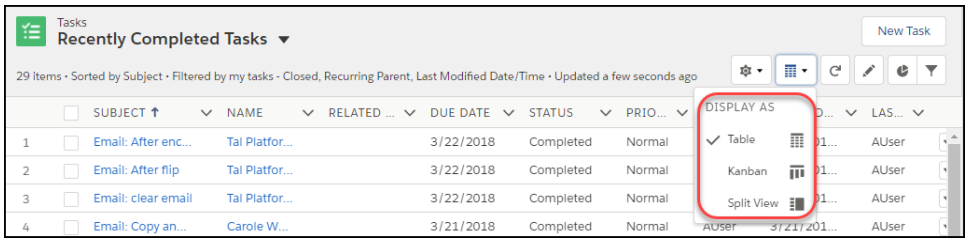
Höchste Sicherheitsstufe für Aktivitäten
Sorgen Sie dafür, dass Ihr Unternehmen die Verordnungen und Verpflichtungen für persönlich identifizierbare Informationen einhält. Schützen Sie Aufgabenkommentare und Ereignisbeschreibungen in Aktivitäten mithilfe der Shield-Plattformverschlüsselung.

Mehr Möglichkeiten mit Aufgaben aus der Listenansicht

Mitarbeiter haben nun mehr Möglichkeiten mit Aufgaben, die sie in einer Listenansicht sehen. Mit den integrierten Listenansichtsfiltern können Mitarbeiter Aufgaben schnell finden, Spalten sortieren und Filter anwenden, um das Angezeigte einzugrenzen.

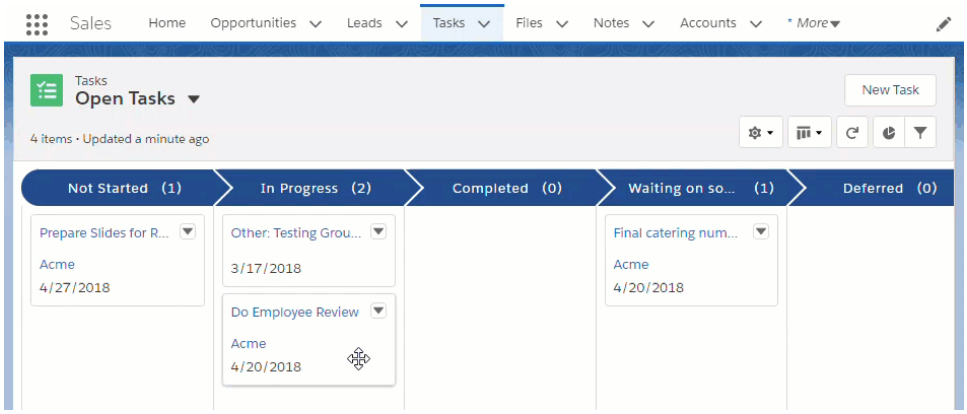
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Personal, Contact Manager, Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Database.com Edition.

Wie: Mitarbeitern stehen drei Ansichten zur Verfügung, die sie beim Anzeigen und Verwalten von Aufgaben verwenden können.

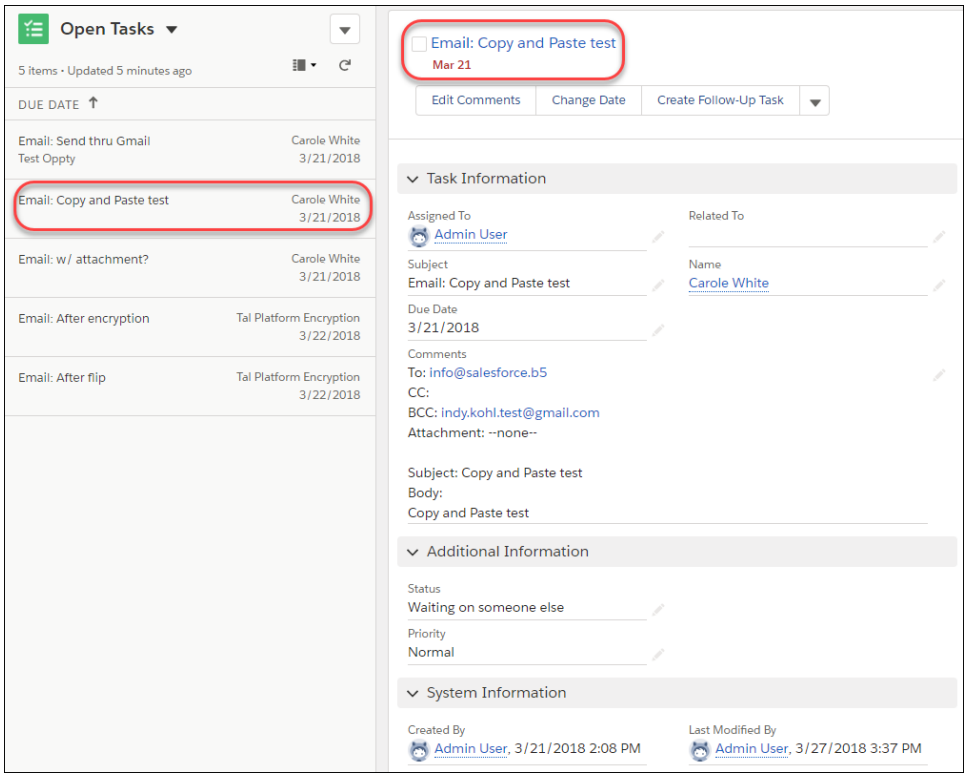


Die meisten Benutzer sind mit der Tabellenansicht vertraut, da sie für andere Objekte wie Kontakte und Accounts verfügbar ist.

Benutzer können die Ansicht über die Dropdown-Liste **Anzeigen als** ändern.



Mit der Kanban-Ansicht können Benutzer Aufgaben nach Status anzeigen. Mitarbeiter ziehen eine Aufgabe, um den Status zu ändern.



Mit der geteilten Ansicht wird Benutzern eine vollständige Liste der verfügbaren Aufgaben angezeigt, wenn sie Details zu einer Aufgabe anzeigen.

SIEHE AUCH:

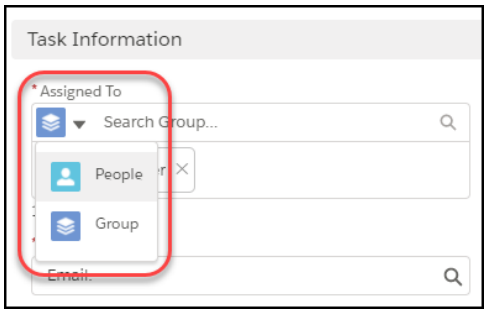
- *Idea Exchange*: Ability to Sort List Task List Views in Lightning (Möglichkeit zur Sortierung von Aufgabenlistenansichten in Lightning)
- *Idea Exchange*: Make Task List Configurable in Tasks Page of Lightning Experience (Konfigurierbare Aufgabenlisten auf der Aufgabenseite in Lightning Experience)
- *Idea Exchange*: Support Custom List Views for Tasks Tab in Lightning Experience (Unterstützen von benutzerdefinierten Listenansichten für die Registerkarte "Aufgaben" in Lightning Experience)

Erstellen von Kopien einer Aufgabe für Kollegen

Wenn Vertriebsmitarbeiter eine Aufgabe erstellen, können sie sie anderen Benutzern und Gruppen zuweisen. Jeder Benutzer erhält seine eigene Kopie der Aufgabe. Dies ist eine schnelle Möglichkeit für Mitarbeiter, Aufgaben per Massenvorgang zu erstellen.

Wo: Diese Funktion ist neu in Lightning Experience in Personal, Contact Manager, Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Database.com Edition.

Wie: Beim Erstellen einer Aufgabe über eine Aufgabenlistenansicht können Mitarbeiter einzelne Kopien einer Aufgabe für andere Personen und Gruppen erstellen.



Wenn die Aufgabe gespeichert ist, besitzt jede Person eine Kopie der Aufgabe, wobei der Name der jeweiligen Person im Feld "Zugewiesen zu" zu finden ist.

SIEHE AUCH:

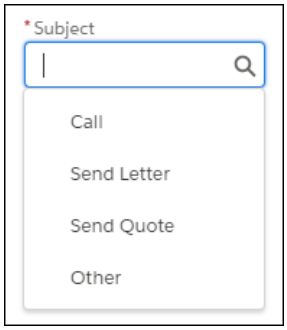
Idea Exchange: Ability to Assign Tasks in Lightning to Multiple Users (Möglichkeit der Zuweisung von Aufgaben in Lightning zu mehreren Benutzern)

Erstellen vordefinierter Themen für Aufgaben und Ereignisse

Mit vordefinierten Betreffwerten können Mitarbeiter Aufgaben und Ereignisse schneller erstellen. Sie definieren Betreffwerte anhand dessen, was für Mitarbeiter am nützlichsten ist.

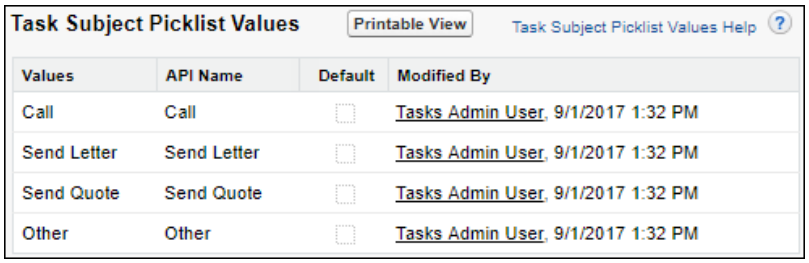
Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience und allen Versionen der mobilen Anwendung in der Personal, Contact Manager, Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Database.com Edition verfügbar.

Warum: Wenn Mitarbeiter Aufgaben und Ereignisse erstellen, können sie einen vordefinierten Betreff auswählen. Dazu zählen beispielsweise "Anruf", "Brief senden" und "Angebot senden". Mit diesen Betreffen können Mitarbeiter ihre Aufgaben nach Art oder Inhalt der Aufgabe organisieren und sortieren. Da die Mitarbeiter den Aufgabentyp nicht eingeben müssen, können sie sich auf das Hinzufügen von Details zum Beschreiben der Aufgabe konzentrieren. So kann ein Mitarbeiter beispielsweise "Anruf" auswählen und dann "bestätigte Präsentation an diesem Freitag" ergänzen.



Wenn der Vertriebsleiter später nach einer Aufgabe sucht, muss er sich nicht fragen, wie der Mitarbeiter die Aufgabe benannt hat, also beispielsweise "Telefon", "Geschäftlicher Anruf" oder "Folgeanruf". Der allgemeine Eintrag "Anruf" macht es viel einfacher.

Wie: Sie können vordefinierte Betreffe unter "Setup" erstellen. Wechseln Sie zum **Objekt-Manager** und wählen Sie **Ereignis** oder **Aufgabe** aus. Wählen Sie **Felder und Beziehungen** und dann **Betreff** aus. Der Salesforce-Administrator definiert in diesem Beispiel Werte für das Aufgabenthemafeld im Voraus.



SIEHE AUCH:

Idea Exchange: Task Subject Field as Picklist in Lightning (Aufgabenthemafeld als Auswahlliste in Lightning)

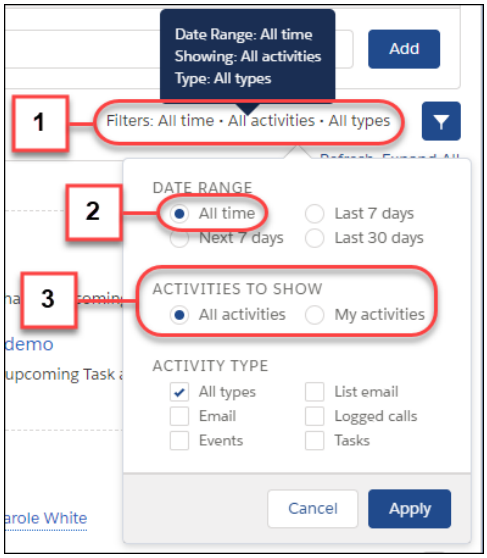
Idea Exchange: Auto-Populate a Task Subject with a Template (Automatisches Vervollständigen eines Aufgabenthemas mit einer Vorlage)

Mehr Filteroptionen auf der Aktivitätszeitachse

Vertriebsmitarbeiter können ihre Aktivitätszeitachsen filtern, um sich auf ihre eigenen Aktivitäten zu konzentrieren. Zusätzlich können Mitarbeiter eine Filterzusammenfassung auf der Zeitachse anzeigen. Daher müssen Sie den Filter nicht erst öffnen, um zu sehen, was aktiv ist. Der Filter "Standard (immer)" wurde zudem in "Gesamte Zeit" umbenannt.

Wo: Diese Funktion ist neu in Lightning Experience in Personal, Contact Manager, Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Database.com Edition.

Warum: Durch diese Änderungen wird die Aktivitätszeitachse für Mitarbeiter sogar noch hilfreicher.



Benutzer können ihre Filtereinstellungen in der Filterzusammenfassung (1) sehen.

"Standard (immer)" heißt nun "Gesamte Zeit". Es sind dieselben Datumsbereiche und Aktivitätstypen wie in vorherigen Versionen verfügbar. Benutzer mit der Einstein-Aktivitätserfassung sehen jedoch einen anderen Satz an Datenbereichen.

Mit der Option "Anzuzeigende Aktivitäten" (3) können Mitarbeiter auswählen, ob nur ihre Aktivitäten angezeigt werden sollen. Wenn beispielsweise ein Mitarbeiter eine E-Mail an einen im Besitz befindlichen Kontakt sendet, wird sie angezeigt, wenn der Mitarbeiter die Option für die eigenen Aktivitäten auswählt. Die Option "Alle Aktivitäten" zeigt E-Mails an Kontakte von allen Mitarbeitern im Vertriebsteam.

Für die Aktivitätszeitachse wird nicht mehr die Bezeichnung "Aktivitätszeitachse" angezeigt.

Höchste Sicherheitsstufe für Aktivitäten

Sorgen Sie dafür, dass Ihr Unternehmen die Verordnungen und Verpflichtungen für persönlich identifizierbare Informationen einhält. Schützen Sie Aufgabenkommentare und Ereignisbeschreibungen in Aktivitäten mithilfe der Shield-Plattformverschlüsselung.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Contact Manager, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Für die Shield-Plattformverschlüsselung muss Salesforce Shield erworben werden.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Plattformverschlüsselung` ein und wählen Sie dann **Plattformverschlüsselung** aus. Wählen Sie **Felder verschlüsseln** aus und klicken Sie auf **Bearbeiten**. Wählen Sie die Felder aus, die Sie verschlüsseln möchten.

SIEHE AUCH:

Verschlüsseln von Feldern für Aktivitäten (allgemein verfügbar)

E-Mail-Erfahrung: Listen-E-Mails für Kampagnen, Kampagnenfilter für Kontakte und Leads und E-Mail-Anhangsverwaltung

Ihre Benutzer können Listen-E-Mails an Kampagnen und Kampagnenmitglieder senden, Kontakte- und Lead-Listenansichten nach Kampagne filtern und E-Mail-Anhänge einfach durch Ziehen hinzufügen. Sie können E-Mail-Adressen für eine Listen-E-Mail verschlüsseln.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Senden von Listen-E-Mails an Kampagnen und Kampagnenmitglieder

Vertriebsmitarbeiter können Kampagnen und einzelne Kampagnenmitglieder als ihre Listen-E-Mail-Empfänger hinzufügen und so ihre Kundenreichweite erhöhen. Die Listen-E-Mail wird auf der Aktivitätszeitachse für den Empfänger und im Account des Empfängers und optional in der Kampagne angezeigt. Durch das Protokollieren von Listen-E-Mails erhält Ihr Unternehmen eine komplette Übersicht über die E-Mail-Aktivität.

Filtern nach Kampagne zum Senden von genauen Listen-E-Mails

Vertriebsmitarbeiter können Listen-E-Mails senden, die auf eine genauer definierte Empfängergruppe abzielen, indem die Listenansichten für Leads und Kontakte nach Kampagnenmitgliedschaft gefiltert werden. Beispielsweise hat ein Mitarbeiter eine Listenansicht mit zu einer Messe eingeladenen Kunden. Einige Kunden sind Teil einer Kampagne zur Beteiligung von Führungskräften. Nun kann der Mitarbeiter einfach Kunden weiterverfolgen, die über leitende Sponsoren verfügen.

Listen-E-Mails unter Verschluss halten

Sorgen Sie dafür, dass Ihr Unternehmen die Verordnungen und Verpflichtungen für persönlich identifizierbare Informationen einhält. Verwenden Sie die Shield-Plattformverschlüsselung, um die in Listen-E-Mails verwendeten Namen und E-Mail-Adressen zu schützen.

Nix mit Klicks – Ziehen Ihrer E-Mail-Anhänge

Nun können Sie ohne lästige wiederholte Klicks Dateien an E-Mails anhängen. Ziehen Sie einfach die Datei in den E-Mail-Textkörper.

Neuer Ort für E-Mail-Composer-Schaltflächen

Die Schaltflächen zum Anhängen von Dateien, Einfügen von Briefvorlagenfeldern, Verwenden von Vorlagen und zur Vorschau von E-Mails befinden sich jetzt im E-Mail-Composer über dem Feld "Bezug zu".

Konfigurieren von E-Mail-Weiterleitungen für jede Domäne

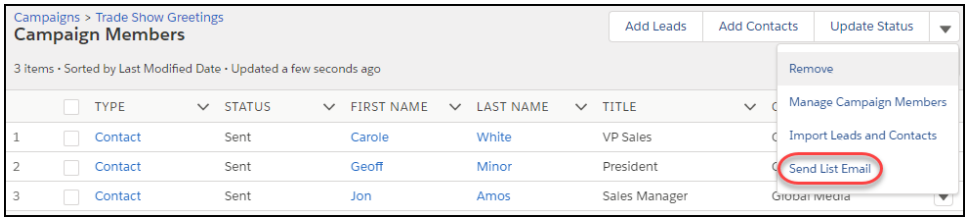
Wenn Ihr Unternehmen E-Mails über mehr als eine E-Mail-Domäne sendet, können Sie getrennte E-Mail-Weiterleitungen für jede Domäne konfigurieren. Eine E-Mail-Weiterleitung leitet von Salesforce gesendete E-Mails durch die E-Mail-Server Ihres Unternehmens weiter.

Senden von Listen-E-Mails an Kampagnen und Kampagnenmitglieder

Vertriebsmitarbeiter können Kampagnen und einzelne Kampagnenmitglieder als ihre Listen-E-Mail-Empfänger hinzufügen und so ihre Kundenreichweite erhöhen. Die Listen-E-Mail wird auf der Aktivitätszeitachse für den Empfänger und im Account des Empfängers und optional in der Kampagne angezeigt. Durch das Protokollieren von Listen-E-Mails erhält Ihr Unternehmen eine komplette Übersicht über die E-Mail-Aktivität.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Contact Manager, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wenn Mitarbeiter eine Kampagne anzeigen, können sie einzelne oder alle Kampagnenmitglieder und dann **Listen-E-Mail senden** aus der Dropdown-Liste für Aktionen auswählen.



SIEHE AUCH:

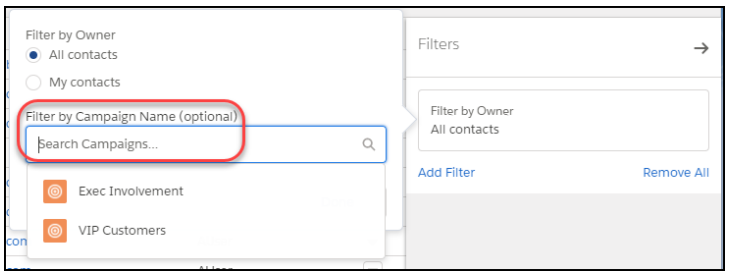
- Senden von Listen-E-Mails an Kampagnenmitglieder
- *Idea Exchange*: Mass Email All Campaign Members From the Campaign View (Massen-E-Mail an alle Kampagnenmitglieder aus der Kampagnenansicht)
- *Idea Exchange*: Relate Mass Emails to Other Records, Such as Account, Opportunity, and Campaign (Verbinden von Massen-E-Mails mit anderen Datensätzen wie Account, Opportunity und Kampagne)

Filtern nach Kampagne zum Senden von genauen Listen-E-Mails

Vertriebsmitarbeiter können Listen-E-Mails senden, die auf eine genauer definierte Empfängergruppe abzielen, indem die Listenansichten für Leads und Kontakte nach Kampagnenmitgliedschaft gefiltert werden. Beispielsweise hat ein Mitarbeiter eine Listenansicht mit zu einer Messe eingeladenen Kunden. Einige Kunden sind Teil einer Kampagne zur Beteiligung von Führungskräften. Nun kann der Mitarbeiter einfach Kunden weiterverfolgen, die über leitende Sponsoren verfügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Klicken Sie zum Filtern nach Kampagne in der Listenansicht für Kontakte oder Leads auf **Nach Inhaber filtern** und wählen Sie eine Kampagne aus. Speichern Sie anschließend die Änderungen.



SIEHE AUCH:

- Filtern von Lead- und Kontaktlistenansichten nach Kampagne

Listen-E-Mails unter Verschluss halten

Sorgen Sie dafür, dass Ihr Unternehmen die Verordnungen und Verpflichtungen für persönlich identifizierbare Informationen einhält. Verwenden Sie die Shield-Plattformverschlüsselung, um die in Listen-E-Mails verwendeten Namen und E-Mail-Adressen zu schützen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Contact Manager, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Für die Shield-Plattformverschlüsselung muss Salesforce Shield erworben werden.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Plattformverschlüsselung` ein und wählen Sie dann **Plattformverschlüsselung** aus. Wählen Sie **Felder verschlüsseln** aus und klicken Sie auf **Bearbeiten**. Suchen Sie Listen-E-Mails sowie das Ergebnis für gesendete Listen-E-Mails heraus und wählen Sie die Felder aus, die Sie verschlüsseln möchten.

Nix mit Klicks – Ziehen Ihrer E-Mail-Anhänge

Nun können Sie ohne lästige wiederholte Klicks Dateien an E-Mails anhängen. Ziehen Sie einfach die Datei in den E-Mail-Textkörper.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

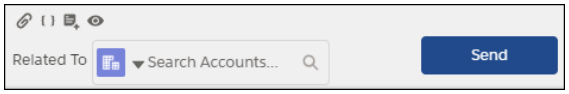
Anfügen Ihrer Dateien an E-Mails mit Ziehen und Ablegen

Neuer Ort für E-Mail-Composer-Schaltflächen

Die Schaltflächen zum Anhängen von Dateien, Einfügen von Briefvorlagenfeldern, Verwenden von Vorlagen und zur Vorschau von E-Mails befinden sich jetzt im E-Mail-Composer über dem Feld "Bezug zu".

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wenn Benutzer eine E-Mail erstellen, befinden sich die Schaltflächen in der linken Ecke des Composers.



Konfigurieren von E-Mail-Weiterleitungen für jede Domäne

Wenn Ihr Unternehmen E-Mails über mehr als eine E-Mail-Domäne sendet, können Sie getrennte E-Mail-Weiterleitungen für jede Domäne konfigurieren. Eine E-Mail-Weiterleitung leitet von Salesforce gesendete E-Mails durch die E-Mail-Server Ihres Unternehmens weiter.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Zum Konfigurieren von E-Mail-Weiterleitungen sind die Benutzerberechtigungen "E-Mail-Administration", "Anwendung anpassen" und "Setup anzeigen" erforderlich.

Wie:

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Aktivierung der E-Mail-Weiterleitung`* ein und wählen Sie dann **Aktivierung der E-Mail-Weiterleitung** aus.
2. Wählen Sie **Testen Sie dies jetzt!** aus, um die Funktion für mehrere E-Mail-Weiterleitungen zu verwenden. Wenn Sie über eine vorhandene E-Mail-Weiterleitung verfügen, werden Ihre Hostinformationen beibehalten, wenn Sie die Funktion für mehrere E-Mail-Weiterleitungen aktivieren.
3. Geben Sie nach dem Konfigurieren Ihrer E-Mail-Weiterleitungen im Feld "Schnellsuche" den Text *`E-Mail-Domänenfilter`* ein und wählen Sie dann **E-Mail-Domänenfilter** aus.
4. Wählen Sie **E-Mail-Domänenfilter erstellen** aus.

E-Mail-Vorlagen: Vereinfachte E-Mail-Vorlagenverwaltung, neue Briefvorlagenfeldsprache und benutzerdefinierte HTML-E-Mail-Vorlagen

Mitarbeiter haben beim Verwenden von Lightning-E-Mail-Vorlagen mehr Flexibilität. Sie können sie zentral verwalten, sie um eine neue Briefvorlagenfeldsprache erweitern, benutzerdefinierte HTML-E-Mail-Vorlagen erstellen und in Salesforce Classic erstellte Visualforce-E-Mail-Vorlagen wiederverwenden. Wenn Mitarbeiter E-Mail-Vorlagen in Salesforce Classic verwenden müssen, wird das Menüelement umbenannt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einschränken der Verwendung HTML-basierter E-Mail-Vorlagen aus Salesforce Classic auf sichere Browser (wichtige Aktualisierung)
Diese wichtige Aktualisierung verhindert die Verwendung von HTML-basierten E-Mail-Vorlagen, beispielsweise von benutzerdefinierten, Visualforce- oder HTML-Standardvorlagen, aus Microsoft Internet Explorer. Die Salesforce-Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP) wird von Internet Explorer nicht unterstützt. Daher wird der erforderliche Browserschutz nicht bereitgestellt. Sie sollten einen Browser mit CSP-Unterstützung verwenden. Dazu zählen beispielsweise Microsoft Edge, Google Chrome oder Mozilla Firefox.

Zentrales Verwenden von Lightning-E-Mail-Vorlagen
Sie können Ihre Lightning-E-Mail-Vorlagen über die Seite "E-Mail-Vorlagen" erstellen, bearbeiten, duplizieren und löschen.

Salesforce Classic-E-Mail-Vorlagen-Setup wurde umbenannt
Um zwischen Salesforce Classic- und Lightning Experience-E-Mail-Vorlagen zu unterscheiden, wurde "E-Mail-Vorlagen" in "Classic-E-Mail-Vorlagen" umbenannt.

Steigern der Effektivität der E-Mail-Vorlagen mit HTML
Mit Stilen, Tags und Attributen können Sie Ihre E-Mails für Leser ansprechender gestalten. Sie können Lightning-E-Mail-Vorlagen nun HTML hinzufügen.

Vereinheitlichen der Briefvorlagenfelder für Kontakte, Leads und Benutzer in E-Mail-Vorlagen mit einer neuen Briefvorlagensprache
Die Handlebars-Briefvorlagensprache (HML) ersetzt die Salesforce-Briefvorlagensprache (SML) in Lightning-E-Mail-Vorlagen. Wenn Sie ein Briefvorlagenfeld für einen Empfänger angeben, zeigt das Briefvorlagenfeld das entsprechende Feld für einen Kontakt, Lead oder Benutzer an. Es ist nicht nötig, getrennte Vorlagen für Kontakte, Leads und Benutzer zu erstellen, da sie sich alle in einer Vorlage befinden können. Sie können auch weiterhin Ihre SML-Vorlagen verwenden.

Verwenden Ihrer Visualforce-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience:
Lassen Sie all die schönen Visualforce-E-Mail-Vorlagen, die Sie in Salesforce Classic erstellt haben, nicht verkommen. Vertriebsmitarbeiter können die E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience verwenden. Da Lightning-E-Mail-Vorlagen nicht alle mit Visualforce verfügbaren Funktionen abgleichen kann, können Mitarbeiter diese E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience verwenden und auf die Visualforce-Funktionen zugreifen.

Einschränken der Verwendung HTML-basierter E-Mail-Vorlagen aus Salesforce Classic auf sichere Browser (wichtige Aktualisierung)

Diese wichtige Aktualisierung verhindert die Verwendung von HTML-basierten E-Mail-Vorlagen, beispielsweise von benutzerdefinierten, Visualforce- oder HTML-Standardvorlagen, aus Microsoft Internet Explorer. Die Salesforce-Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP) wird von Internet Explorer nicht unterstützt. Daher wird der erforderliche Browserschutz nicht bereitgestellt. Sie sollten einen Browser mit CSP-Unterstützung verwenden. Dazu zählen beispielsweise Microsoft Edge, Google Chrome oder Mozilla Firefox.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic in allen Editionen, mit Ausnahme von Personal Edition.

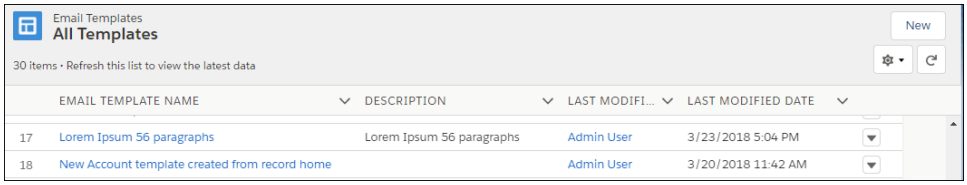
Wie: Auch wenn es sich nicht empfiehlt, Internet Explorer für HTML-basierte Vorlagen zu verwenden, können Sie diese Einschränkung überschreiben. Wählen Sie unter "Setup" unter "Sitzungseinstellungen" die Option **Einschränkung für den Zugriff auf HTML-basierte E-Mail-Vorlagen in Salesforce Classic mit Internet Explorer überschreiben** aus.

Zentrales Verwenden von Lightning-E-Mail-Vorlagen

Sie können Ihre Lightning-E-Mail-Vorlagen über die Seite "E-Mail-Vorlagen" erstellen, bearbeiten, duplizieren und löschen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Mitarbeiter können auf der Seite "E-Mail-Vorlagen" alle ihre Lightning-E-Mail-Vorlagen zentral verwalten.



Mitarbeiter können keine Ansichten erstellen. Die Listenansicht ist schreibgeschützt. Sie können weiterhin Classic-E-Mail-Vorlagen unter "Setup" verwalten.

SIEHE AUCH:

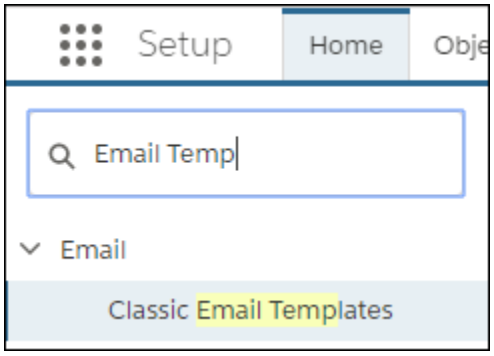
- Salesforce Classic-E-Mail-Vorlagen-Setup wurde umbenannt
- *Idea Exchange*: Lightning Email Template Management (Verwalten von Lightning-E-Mail-Vorlagen)
- *Idea Exchange*: Manage Public Templates Without View and Setup Configuration (Verwalten von öffentlichen Vorlagen ohne Ansichts- und Setup-Konfiguration)

Salesforce Classic-E-Mail-Vorlagen-Setup wurde umbenannt

Um zwischen Salesforce Classic- und Lightning Experience-E-Mail-Vorlagen zu unterscheiden, wurde "E-Mail-Vorlagen" in "Classic-E-Mail-Vorlagen" umbenannt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Unter "Setup" verdeutlicht die Bezeichnung "Classic-E-Mail-Vorlagen", dass diese Option nur für Classic-E-Mail-Vorlagen vorgesehen ist.



Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `E-Mail-Vorlage` ein und wählen Sie dann **Classic-E-Mail-Vorlagen** aus.

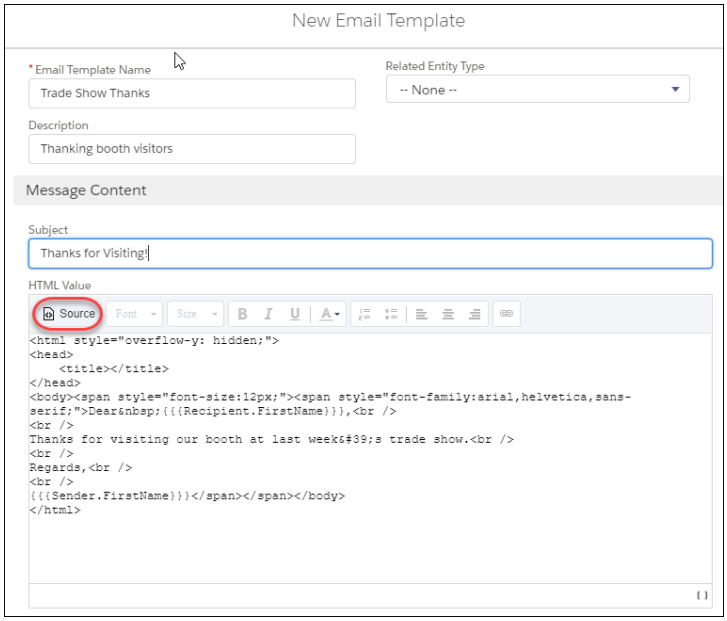
Anmerkung: In Lightning Experience kann nur über "Setup" auf Classic-E-Mail-Vorlagen zugegriffen werden.

Steigern der Effektivität der E-Mail-Vorlagen mit HTML

Mit Stilen, Tags und Attributen können Sie Ihre E-Mails für Leser ansprechender gestalten. Sie können Lightning-E-Mail-Vorlagen nun HTML hinzufügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Klicken Sie beim Erstellen oder Bearbeiten einer Lightning-E-Mail-Vorlage auf **Quelle**. Bearbeiten Sie die HTML-Tags und den Inhalt. Klicken Sie erneut auf **Quelle**, um eine Vorschau anzuzeigen.



SIEHE AUCH:

Idea Exchange: Create HTML Lightning Email Templates (Erstellen von Lightning-E-Mail-Vorlagen im HTML-Format)

Idea Exchange: Create Quality HTML Email Templates with Editable Regions (Erstellen von hochwertigen E-Mail-Vorlagen im HTML-Format mit bearbeitbaren Bereichen)

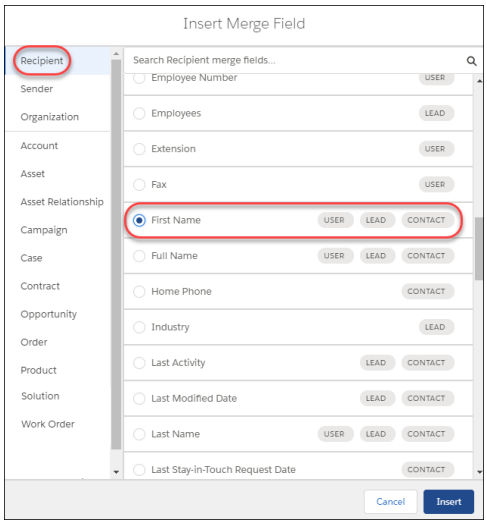
Vereinheitlichen der Briefvorlagenfelder für Kontakte, Leads und Benutzer in E-Mail-Vorlagen mit einer neuen Briefvorlagensprache

Die Handlebars-Briefvorlagensprache (HML) ersetzt die Salesforce-Briefvorlagensprache (SML) in Lightning-E-Mail-Vorlagen. Wenn Sie ein Briefvorlagenfeld für einen Empfänger angeben, zeigt das Briefvorlagenfeld das entsprechende Feld für einen Kontakt, Lead oder Benutzer an. Es ist nicht nötig, getrennte Vorlagen für Kontakte, Leads und Benutzer zu erstellen, da sie sich alle in einer Vorlage befinden können. Sie können auch weiterhin Ihre SML-Vorlagen verwenden.

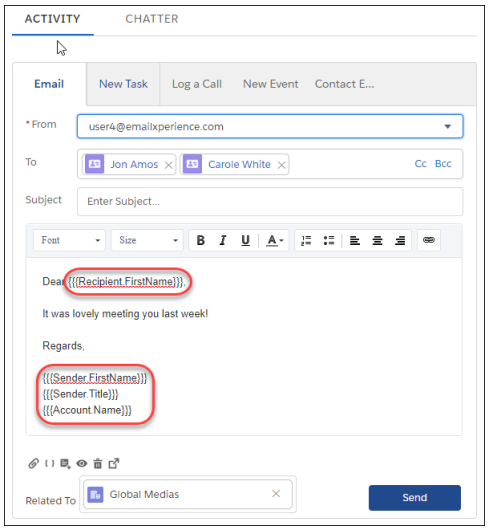
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Erstellen Sie eine Vorlage oder öffnen Sie eine vorhandene in Lightning Experience.

Klicken Sie auf { } in der E-Mail-Vorlage, um die Briefvorlagenfeldauswahl zu öffnen und Briefvorlagenfelder einzufügen.



Briefvorlagenfelder haben ein neues Format: {{{Object.Field}}}.



Anmerkung: Auch wenn unsere HML-Implementierung auf der Handlebars-Vorlagensprache basiert, so enthält sie doch nicht jede Handlebars-Funktion.

Verwenden Ihrer Visualforce-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience:

Lassen Sie all die schönen Visualforce-E-Mail-Vorlagen, die Sie in Salesforce Classic erstellt haben, nicht verkommen. Vertriebsmitarbeiter können die E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience verwenden. Da Lightning-E-Mail-Vorlagen nicht alle mit Visualforce verfügbaren Funktionen abgleichen kann, können Mitarbeiter diese E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience verwenden und auf die Visualforce-Funktionen zugreifen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Sie können Visualforce-E-Mail-Vorlagen nur in herkömmlichen E-Mails verwenden, nicht aber in Listen-E-Mails.

Der Betreff und der Textkörper sind schreibgeschützt, nachdem die Vorlage eingefügt wurde. Dynamische Anhänge werden angezeigt, sind jedoch inaktiv. Zudem können Sie sie nicht entfernen.

Anmerkung: Sie können Visualforce-E-Mail-Vorlagen nicht für Kundenvorgänge verwenden.

SIEHE AUCH:

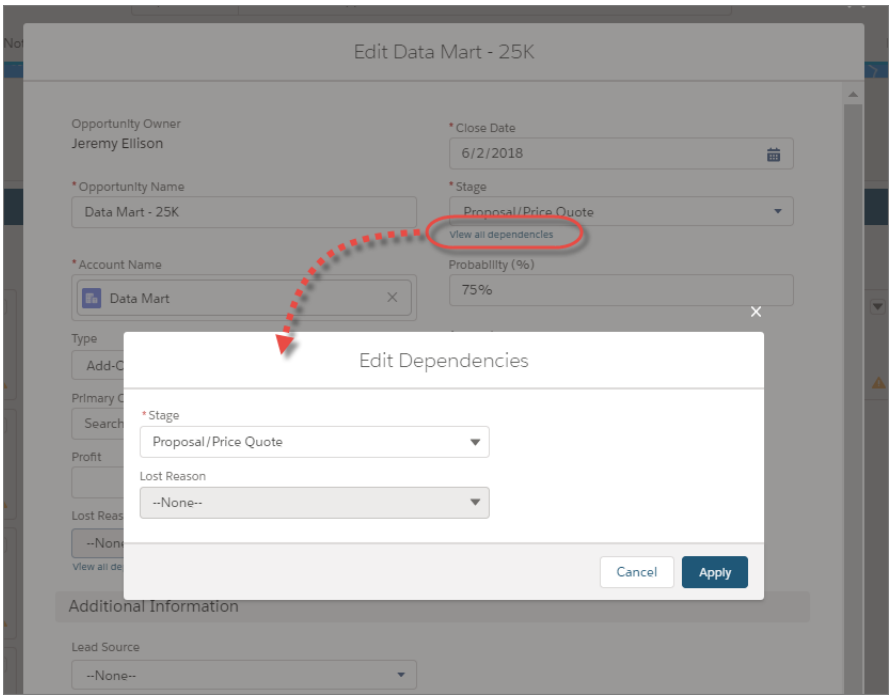
Idea Exchange: Visualforce Email Templates in Lightning Experience (Visualforce-E-Mail-Vorlagen in Lightning Experience)

Kanban: Aktualisieren abhängiger Auswahllisten

Abhängige Auswahllisten hindern Mitarbeiter nicht mehr daran, einen Datensatz in eine andere Spalte zu verschieben. Wenn eine Auswahlliste abhängige Felder besitzt, können Mitarbeiter beim Aktualisieren eines Datensatzes in der Kanban-Ansicht auf alle abhängigen Felder zugreifen und sie aktualisieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Group, Professional, Enterprise, Unlimited, Performance und Developer Edition.

Wie: Bearbeiten Sie einen Datensatz in der Kanban-Ansicht und klicken Sie dann unter einem abhängigen Auswahllistenfeld auf **Alle Abhängigkeiten anzeigen**, um die abhängigen Felder anzuzeigen und zu aktualisieren.



Kalender: Verbesserungen an der Benutzerfreundlichkeit in Lightning Experience

Profitieren Sie bestmöglich vom Kalender, wenn Sie zu Lightning Experience wechseln. Es ist nicht nötig, Datensätze zu öffnen, um mit Kalendereinträgen zu arbeiten, und somit Zeit zu verschwenden. Mitarbeiter können nun Ereignisse oder andere Datensätze auf ihre Kalender ziehen, um das Startdatum oder die Startuhrzeit zu aktualisieren. Darüber hinaus haben Mitarbeiter mehr Kontrolle über ihren Bildschirm und mehr Platz, um die Details direkt im Kalender anzuzeigen. Sie können jetzt das Erscheinungsbild der Aktion "Neues Ereignis" anpassen, indem Sie die Schaltfläche im Kalender mit einer benutzerdefinierten Lightning-Komponente überschreiben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktualisieren von Kalendereinträgen durch Ziehen in Lightning Experience
Vertriebsmitarbeiter können Besprechungen schnell und einfach neu planen und Fälligkeitsdaten aktualisieren, indem sie Besprechungen, Aufgaben und andere zeitkritische Datensätze in neue Zeitfenster ziehen. Es ist nicht mehr nötig, sich durch Datensatz-Detailseiten zu klicken, um Datensätze in Kalendern zu aktualisieren. Diese Funktion unterstützt außergewöhnliche Optionen für den barrierefreien Zugriff. So können Mitarbeiter Elemente mit der Maus, der Leertaste oder den Pfeiltasten ziehen.

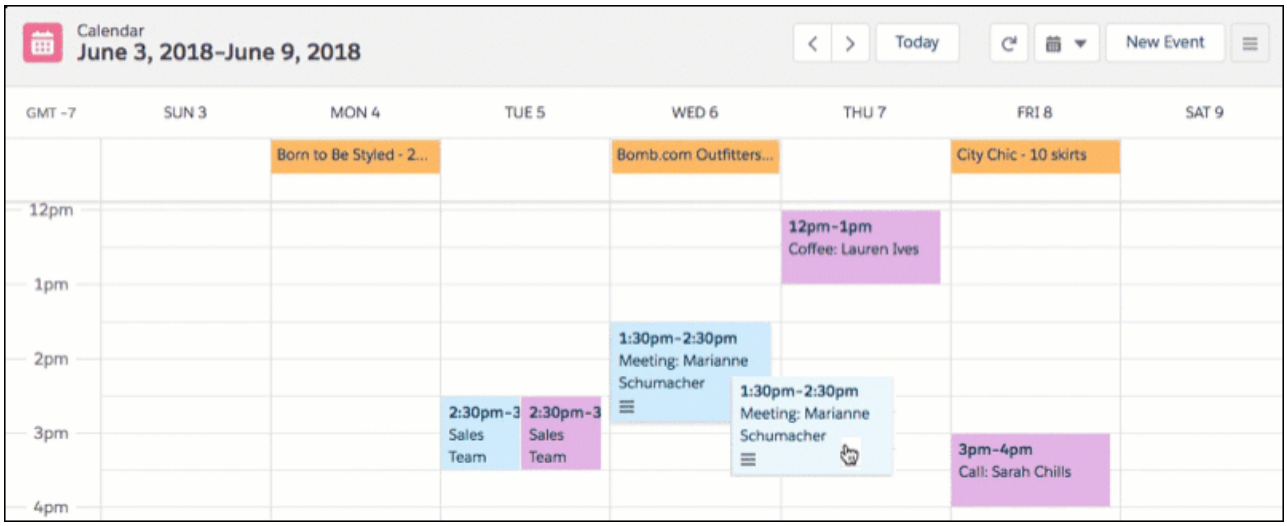
Erweitern Ihrer Kalenderansichten in Lightning Experience
Blenden Sie die Details des seitlichen Bereichs in Ihrem Kalender aus, um Ereignisdetails, insbesondere auf Geräten mit kleineren Bildschirmen, einfacher bearbeiten und anzeigen zu können.

Überschreiben der Schaltfläche "Neues Ereignis" im Lightning Experience-Kalender
Passen Sie die Aktion "Neues Ereignis" an, sodass sie für Ihren Geschäftsprozess relevanter ist, und ermöglichen Sie Ihren Teams, die Aktion direkt über den Kalender zu verwenden. Dazu verwenden Sie eine benutzerdefinierte Lightning-Komponente.

Aktualisieren von Kalendereinträgen durch Ziehen in Lightning Experience

Vertriebsmitarbeiter können Besprechungen schnell und einfach neu planen und Fälligkeitsdaten aktualisieren, indem sie Besprechungen, Aufgaben und andere zeitkritische Datensätze in neue Zeitfenster ziehen. Es ist nicht mehr nötig, sich durch Datensatz-Detailseiten zu klicken, um Datensätze in Kalendern zu aktualisieren. Diese Funktion unterstützt außergewöhnliche Optionen für den barrierefreien Zugriff. So können Mitarbeiter Elemente mit der Maus, der Leertaste oder den Pfeiltasten ziehen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.



SIEHE AUCH:

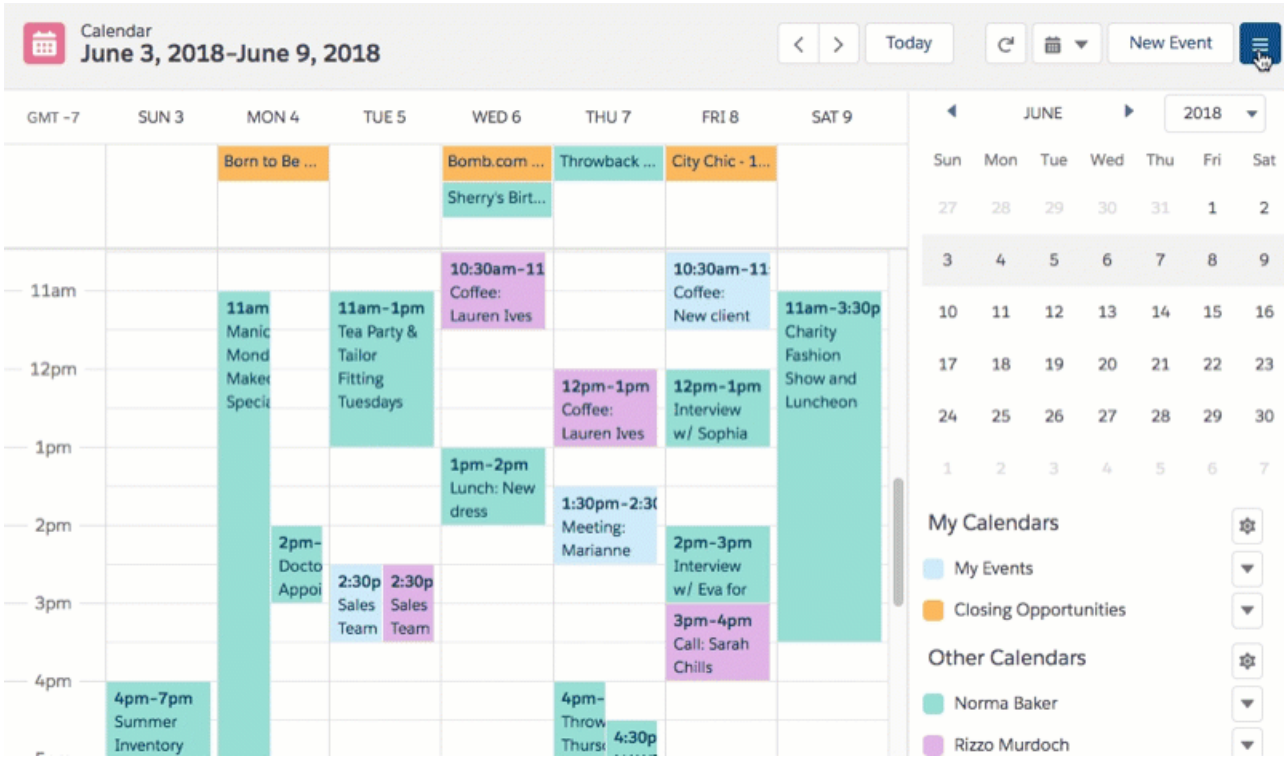
Produktivitätsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience
IdeaExchange: Enable Drag and Drop Functionality for Lightning Calendar (Ermöglichen von Ziehen und Ablegen in Lightning-Kalendern)

Erweitern Ihrer Kalenderansichten in Lightning Experience

Blenden Sie die Details des seitlichen Bereichs in Ihrem Kalender aus, um Ereignisdetails, insbesondere auf Geräten mit kleineren Bildschirmen, einfacher bearbeiten und anzeigen zu können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Obwohl im seitlichen Bereich des Kalenders hilfreiche Details und Optionen enthalten sind, nehmen diese Details bei einem begrenzten Bildschirmbereich wertvollen Platz in Anspruch. Nun können Sie einfacher Kalenderänderungen auf kleineren Geräten vornehmen oder eine konzentriertere Ansicht Ihrer bevorstehenden Ereignisse erhalten.



Überschreiben der Schaltfläche "Neues Ereignis" im Lightning Experience-Kalender

Passen Sie die Aktion "Neues Ereignis" an, sodass sie für Ihren Geschäftsprozess relevanter ist, und ermöglichen Sie Ihren Teams, die Aktion direkt über den Kalender zu verwenden. Dazu verwenden Sie eine benutzerdefinierte Lightning-Komponente.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Überschreiben Sie die Schaltfläche "Neues Ereignis" mit einer Lightning-Komponente, um das Erscheinungsbild der Aktion anzupassen. Beispielsweise können Sie Elemente der Benutzeroberfläche ändern, mit denen Ihre Teams auf der Seite interagieren. Benutzer können Veranstaltungsorte für Ereignisse auf einer Karte oder in einem Dropdown-Menü auswählen, statt sie in ein Textfeld einzugeben. Ihre Teams können dann diese Anpassungen sehen, wenn sie Ereignisse im Lightning Experience-Kalender erstellen.

Für die Anpassung von "Neues Ereignis" gibt es jedoch einige Einschränkungen. Beispielsweise darf die zum Überschreiben verwendete Lightning-Komponente nur die standardmäßigen Ereignisfelder enthalten. Teammitglieder, die auf ein Zeitfenster im Kalender klicken, sehen weiterhin die standardmäßige Ereignisaktion statt der benutzerdefinierten Aktion.

Wie: Zunächst erstellen Sie zusammen mit einem Entwickler eine benutzerdefinierte Lightning-Komponente, die die richtigen Schnittstellen implementiert. Wechseln Sie unter "Setup" in den Objektverwaltungseinstellungen für ein Ereignis zu "Schaltflächen, Links und Aktionen". Überschreiben Sie die Standardschaltfläche "Neues Ereignis" mit Ihrer benutzerdefinierten Lightning-Komponente.

Wenn Sie zuvor bereits versucht haben, die Schaltfläche "Neues Ereignis" zu überschreiben, überprüfen Sie, wohin sie führt. Bislang wurden Überschreibungen zwar nicht unterstützt, die Schaltflächeneigenschaften konnten jedoch überschrieben und die Änderungen gespeichert werden. Ab Summer '18 werden die bestehenden Überschreibungen der Schaltfläche "Neues Ereignis" für Teams in Lightning Experience sichtbar.

SIEHE AUCH:

Produktivitätsfunktionen: Überlegungen zu Lightning Experience

Funktionen der Version Summer '18, die in der Salesforce-Anwendung anders oder nicht verfügbar sind

Vertriebskonsole: Verankerte Randleisten, Lightning-Konsolen-APIs und mehr

Es werden weiterhin Verbesserungen für Lightning-Konsolenanwendungen bereitgestellt, die von Sales Console verwendet werden können. Datensatzinformationen können nun auf den linken und rechten Randleisten verankert werden. Der Lightning-Konsolen-JavaScript-API wurden weitere Methoden hinzugefügt, die zuvor nur in Salesforce Classic verfügbar waren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit Service Cloud.

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

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

Wie: Sehen Sie sich die folgenden neuen Funktionen an, die in Sales Console verfügbar sind.

Automatisieren der Registerkartenaktualisierung, Ändern von Navigationselementen und Überwachen von Dienstprogrammelement-Klicks mit den neuen Lightning-Konsolen-JavaScript-APIs

Die Lightning-Konsolen-JavaScript-API enthält dank harter Arbeit nun weitere Methoden. Einiges, was Sie mit den JavaScript-APIs für das Integrations-Toolkit in Salesforce Console erledigen konnten, ist nun auch in Lightning Experience verfügbar. Diese Methoden sind neu in der Lightning-Konsolen-JavaScript-API: `focusNavigationItem()`, `getNavigtationItems()`, `getSelectedNavigationItem()`, `refreshNavigationItem()`, `refreshTab()` und `onUtilityClick()`.

Kopieren und Freigeben Ihrer Arbeitsumgebung und der aktiven Unterregisterkarte über die Adressleiste

Agenten, Vertriebsmitarbeiter und andere Konsolenbenutzer können ihre Arbeitsumgebung und ihre aktive Unterregisterkarte im Handumdrehen freigeben, indem sie den URL direkt aus ihrer Adressleiste kopieren.

Öffnen von benutzerdefinierten Lightning-Komponenten in Registerkarten und Unterregisterkarten der Arbeitsumgebung

Sie müssen sich keine Gedanken mehr darüber machen, ob URLs veralten können. Verwenden Sie `openTab()` und `openSubtab()` mit der neuen Komponente `lightning:isUrlAddressible`, um Ihre benutzerdefinierten Lightning-Komponenten direkt in Ihrer Arbeitsumgebung zu öffnen.

Verankern von rechten und linken Randleisten in Ihrer Konsolenanwendung

Ein verankerter Bereich wird weiterhin angezeigt, während Sie zwischen Unterregisterkarten in einer Lightning-Konsolenanwendung navigieren. In der letzten Version wurden Seitenvorlagen mit verankertem Bereich hinzugefügt. In dieser Version erhalten Sie eine weitere Vorlage. Passen Sie Ihre Lightning-Konsolenanwendung mit der Vorlage "Konsole: Linke und rechte Randleiste verankert" an, damit Ihre Benutzer die Datensatzinformationen auf beiden Randleisten anzeigen und verwenden können.

Neues URL-Format für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Anwendung

Es ist offiziell! Es gibt ein neues URL-Format. Wenn Sie Hinweisadressen zu Bereichen in Ihrer Organisation einrichten, können Sie von unseren kürzeren, leichter zu verstehenden URLs profitieren.

Inbox: E-Mail-Statistiken und erweiterter Zugriff auf das Aktivitäten-Dashboard

Mit den E-Mail-Statistiken in Einstein ist Ihr Posteingang noch intelligenter. Zudem können alle Inbox-Benutzer das Aktivitäten-Dashboard anzeigen.

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Prognostizieren von Prioritäten mit E-Mail-Statistiken in Einstein

Mit den E-Mail-Statistiken in Einstein verbringen Sie weniger Zeit in Ihrem Posteingang und mehr damit, Ihr nächstes Geschäft abzuschließen. Einstein kennzeichnet wichtige E-Mails in Ihrem Posteingang und unterbreitet Antwortempfehlungen. Diese Änderung gilt für Salesforce Inbox für iOS und Android.

Erteilen von Zugriff für alle Inbox-Benutzer auf das Aktivitäten-Dashboard

Wenn Sie die Einstein-Aktivitätserfassung über die Inbox-Lizenz verwenden, erhalten alle Inbox-Benutzer schreibgeschützten Zugriff auf das Aktivitäten-Dashboard. Das Aktivitäten-Dashboard stellt eine Übersicht der Vertriebsaktivitäten bereit. Dazu zählen auch die mit der Einstein-Aktivitätserfassung hinzugefügten Aktivitäten.

Erweitern des Netzwerks mit empfohlenen Verbindungen

Mithilfe von Einstein können Vertriebsmitarbeiter wichtige Verbindungen innerhalb ihres Netzwerks anzeigen, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu entdecken. Dann können sie das Profil der Kollegen, die den potenziellen Kunden bereits kontaktiert haben, ansehen und dem Kollegen eine E-Mail senden, nach Informationen fragen oder um eine Vorstellung bitten.

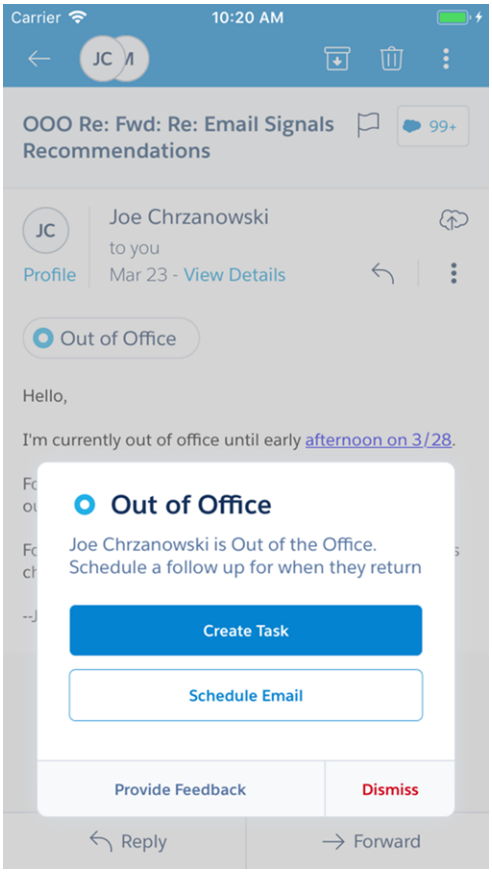
Prognostizieren von Prioritäten mit E-Mail-Statistiken in Einstein

Mit den E-Mail-Statistiken in Einstein verbringen Sie weniger Zeit in Ihrem Posteingang und mehr damit, Ihr nächstes Geschäft abzuschließen. Einstein kennzeichnet wichtige E-Mails in Ihrem Posteingang und unterbreitet Antwortempfehlungen. Diese Änderung gilt für Salesforce Inbox für iOS und Android.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Salesforce Inbox-Anwendung.

Warum: Es gibt vier Statistiken, anhand deren Mitarbeiter ihre E-Mails besser als je zuvor verwalten können.

- **Führungskraft beteiligt.** Ein Kunde hat Ihnen eine E-Mail gesendet und einen neuen Entscheidungsträger auf Führungsebene auf CC gesetzt.
- **Intent wird geplant.** Sie haben eine E-Mail mit einer Handlungsaufforderung zum Planen einer Besprechung empfangen.
- **Preise wurden erwähnt.** Im Betreff oder Text einer von Ihnen empfangenen E-Mail werden Preise diskutiert.
- **Nicht im Büro** Ihre Anlaufstelle ist derzeit abwesend und Sie müssen eine andere Person kontaktieren.



Wie: Wenn Einstein feststellt, dass eine E-Mail-Statistik vorhanden ist, wird oben in der E-Mail eine Benachrichtigung angezeigt. Der Vertriebsmitarbeiter tippt auf die Statistik, um eine Liste der Folgeaktionen anzuzeigen. Der Mitarbeiter kann beispielsweise eine Aufgabe erstellen oder eine E-Mail für den Fall planen, dass Einstein eine abwesende Person ermittelt.

Erteilen von Zugriff für alle Inbox-Benutzer auf das Aktivitäten-Dashboard

Wenn Sie die Einstein-Aktivitätserfassung über die Inbox-Lizenz verwenden, erhalten alle Inbox-Benutzer schreibgeschützten Zugriff auf das Aktivitäten-Dashboard. Das Aktivitäten-Dashboard stellt eine Übersicht der Vertriebsaktivitäten bereit. Dazu zählen auch die mit der Einstein-Aktivitätserfassung hinzugefügten Aktivitäten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wer: Inbox-Benutzer benötigen nur die Berechtigung "Zugriff auf schreibgeschützte Vorlagen und Anwendungen" zum Anzeigen des Aktivitäten-Dashboards.

Warum: Wenn Sie zuvor die Einstein-Aktivitätserfassung über eine Inbox-Lizenz verwendet haben, konnten Sie nur fünf Benutzern Zugriff auf das Aktivitäten-Dashboard gewähren. Wenn Sie anderen Inbox-Benutzern schreibgeschützten Zugriff auf das Dashboard gewähren, können die jeweiligen Benutzer ihre Daten besser nachvollziehen.

Wie: Wenn Sie Inbox in der Version Summer '18 erstmals verwenden, ist die Berechtigung "Zugriff auf schreibgeschützte Vorlagen und Anwendungen" in Inbox mit dem Berechtigungssatz "Einstein-Aktivitätserfassung" bereits aktiviert. Wenn Sie Inbox vor der Version Summer '18 verwendet haben, ist die Berechtigung "Zugriff auf schreibgeschützte Vorlagen und Anwendungen" nun in Inbox im Berechtigungssatz "Einstein-Aktivitätserfassung" oder in Ihrem benutzerdefinierten Berechtigungssatz enthalten. Aktivieren Sie einfach die Berechtigung. Anschließend klicken die Vertriebsmitarbeiter auf die Registerkarte **Aktivitäten-Dashboard**, um das Aktivitäten-Dashboard anzuzeigen.

Erweitern des Netzwerks mit empfohlenen Verbindungen

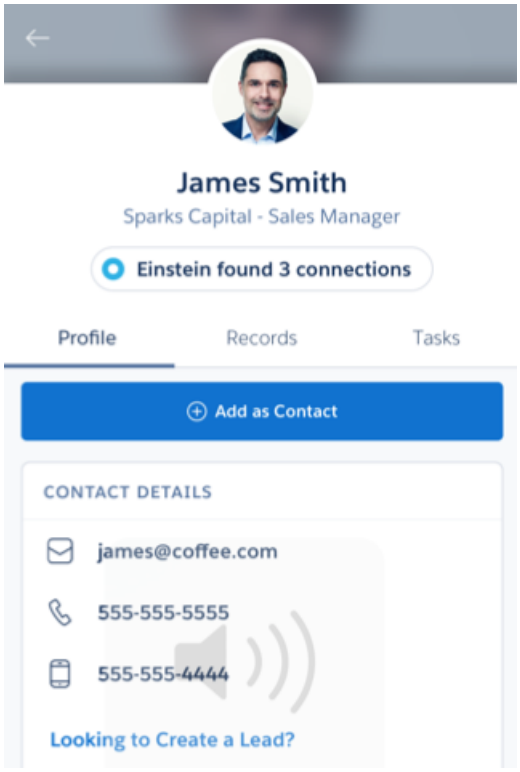
Mithilfe von Einstein können Vertriebsmitarbeiter wichtige Verbindungen innerhalb ihres Netzwerks anzeigen, um neue Geschäftsmöglichkeiten zu entdecken. Dann können sie das Profil der Kollegen, die den potenziellen Kunden bereits kontaktiert haben, ansehen und dem Kollegen eine E-Mail senden, nach Informationen fragen oder um eine Vorstellung bitten.

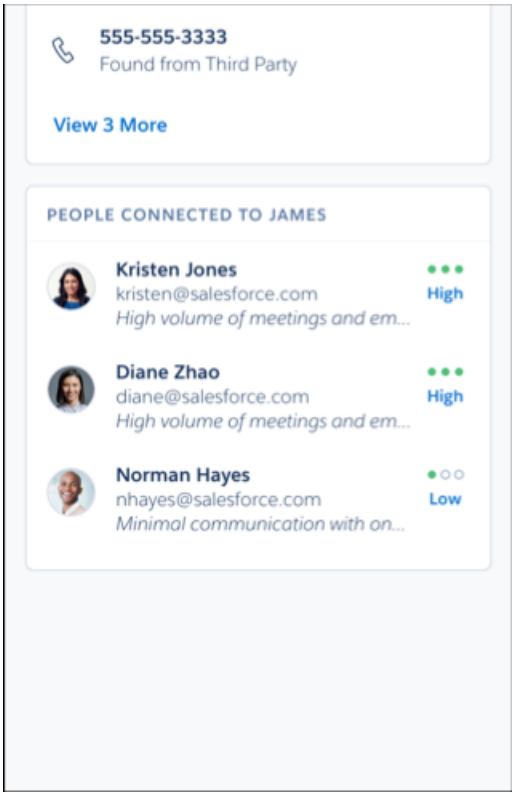
Was Einstein zeigt die Stärke der Verbindung an und welche Elemente dazu beigetragen haben. Beispielsweise kann eine starke Verbindung auf einen regen E-Mail-Austausch oder häufige Besprechungen zwischen Ihrem Kollegen und dem potenziellen Kunden hinweisen.

Wo: Diese Änderung gilt für Inbox für iOS und Android.

Warum: Potenzielle Kunden öffnen Ihre E-Mail mit höherer Wahrscheinlichkeit, wenn Sie vorher von einem gemeinsamen Bekannten vorgestellt wurden.

Wie: Vertriebsmitarbeiter klicken oben auf der Kontaktkarte auf "Einstein found new connections" (Einstein hat neue Verbindungen gefunden), um zu sehen, welcher Kollege über die stärkste Verbindung zum potenziellen Kunden verfügt. Wählen Sie dann einen Kollegen aus, um sein Profil anzuzeigen, oder senden Sie ihm eine E-Mail.





Datenqualität: Duplikatsverwaltung, Lightning Data

Ermitteln Sie doppelte Datensätze, indem Sie Duplikatsaufträge für benutzerdefinierte Objekte ausführen. Mit Lightning Data können Sie zudem von verbesserter Benutzerfreundlichkeit, höheren Übereinstimmungsquoten, genaueren Status und der Währungsumrechnung profitieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Duplikatsverwaltung: Ausführen von Duplikatsaufträgen für benutzerdefinierte Objekte

Duplikatsaufträge sind nun nicht mehr nur für Accounts, Kontakte und Leads vorgesehen. Nun können Sie Aufträge auch für die benutzerdefinierten Objekte ausführen, die Sie erstellt haben, um Ihre Geschäftsprozesse zu unterstützen. Der Vergleich auf Feldbasis und das Zusammenführen von Datensätzen wird nicht unterstützt.

Lightning Data: Eindeutigere Bezeichnungen, Feldzuordnungssteuerung, Status "Überprüft", Währungsumrechnung

Ihre Account-Manager werden eine übersichtlichere Oberfläche zu schätzen wissen, wenn sie nach Datensätzen für Datenaktualisierungen suchen. Sie werden die vollständige Kontrolle über die Feldzuordnung für das Aktualisieren von Datensätzen zu schätzen wissen. Zudem wird jeder froh sein, sich auf den genauen Datenstatus für Datensätze verlassen zu können. Rufen Sie umgerechnete Währungswerte in Lightning Data-Paketen ab und geben Sie Übereinstimmungen nach Anbieter-ID an. Verwenden Sie eine neue Einstellung für Übereinstimmungswerte zum Unterstützen wichtiger Geschäftsentscheidungen. Darüber hinaus können Ihre Vertriebsmitarbeiter nun die Anzahl der verbleibenden Lightning Data-Gutschriften anzeigen, während sie Unternehmen zum Importieren auswählen.

Duplikatsverwaltung: Ausführen von Duplikatsaufträgen für benutzerdefinierte Objekte

Duplikatsaufträge sind nun nicht mehr nur für Accounts, Kontakte und Leads vorgesehen. Nun können Sie Aufträge auch für die benutzerdefinierten Objekte ausführen, die Sie erstellt haben, um Ihre Geschäftsprozesse zu unterstützen. Der Vergleich auf Feldbasis und das Zusammenführen von Datensätzen wird nicht unterstützt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Performance und Unlimited Edition.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Globales Verwalten von Duplikaten(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Lightning Data: Eindeutigere Bezeichnungen, Feldzuordnungssteuerung, Status "Überprüft", Währungsumrechnung

Ihre Account-Manager werden eine übersichtlichere Oberfläche zu schätzen wissen, wenn sie nach Datensätzen für Datenaktualisierungen suchen. Sie werden die vollständige Kontrolle über die Feldzuordnung für das Aktualisieren von Datensätzen zu schätzen wissen. Zudem wird jeder froh sein, sich auf den genauen Datenstatus für Datensätze verlassen zu können. Rufen Sie umgerechnete Währungswerte in Lightning Data-Paketen ab und geben Sie Übereinstimmungen nach Anbieter-ID an. Verwenden Sie eine neue Einstellung für Übereinstimmungswerte zum Unterstützen wichtiger Geschäftsentscheidungen. Darüber hinaus können Ihre Vertriebsmitarbeiter nun die Anzahl der verbleibenden Lightning Data-Gutschriften anzeigen, während sie Unternehmen zum Importieren auswählen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Geänderte Datenintegrationsbezeichnungen

Der Eindeutigkeit halber wurden die Bezeichnungen im Flow für die Datenintegrationsregeln geändert.

Mehr Kontrolle über die Feldzuordnung für Lightning Data-Aktualisierungen

Fehlt in der Datenintegrationsregel-Zuordnung für das Aktualisieren von Datensätzen ein Feld, das Sie aktualisieren möchten? Ist in der Zuordnung ein Feld enthalten, dass aus der Zuordnung entfernt werden soll? In bestimmten Lightning Data-Paketen können Sie nun zugeordnete Felder hinzufügen oder entfernen.

Vertrauen auf den Status der von Ihnen überprüften Datensätze

Wenn ein Mitglied Ihres Vertriebsteams neue Daten aus einem Drittanbieter-Daten-Service ablehnt, wird der Status dieser Datensätze zu "Überprüft" geändert. Diese Datensätze behalten diesen Status nun so lange bei, bis sie manuell aktualisiert werden oder der Datensatz des Daten-Service nicht mehr verfügbar ist. Zuvor wurde der Status "Überprüft" zurück zu "Unterschiedlich" geändert, sobald die Datenintegrationsregel ausgeführt wurde.

Abrufen von umgerechneten Währungswerten in Lightning Data-Datensätzen

Die Wirtschaft ist global. Wie sieht es mit Ihren Daten aus? Die Lightning Data-Pakete rechnen Währungswerte nun von US-Dollar in die Datensatzwährung um. Währungstypfeldern zugeordnete numerische Felder werden mithilfe des von Ihnen festgelegten Wechselkurses umgerechnet, sofern mehrere Währungen aktiviert sind.

Bestimmen von Datenintegrationsregel-Übereinstimmungen mit der eindeutigen ID eines Anbieters

Hier eine weitere Möglichkeit, Übereinstimmungen zwischen Salesforce- und Daten-Service-Daten zu kontrollieren, diesmal anhand der eindeutigen ID des Anbieters, beispielsweise der DUNS-Nummer für ein Dun & Bradstreet-Paket. Wenn das ID-Feld mit der ID aufgefüllt wird, werden vorhandene Übereinstimmungen überschrieben.

Unterstützen von wichtigen Entscheidungen durch das Testen des Mindestwerts für die Übereinstimmungswahrscheinlichkeit in Lightning Data

Indem Sie die Daten ermitteln, die wichtige Entscheidungen wie die Vertriebssegmentierung am besten unterstützen, können Sie Ihre Kunden besser verstehen. Eine neue Einstellung für die Übereinstimmungswahrscheinlichkeit in den Regeleinstellungen für einige Lightning Data-Pakete kann angepasst werden, um die Genauigkeit der Übereinstimmungen mit Ihren Datensätzen zu steuern. Der Daten-Serviceanbieter legt einen Standardwert für jedes einzelne Paket fest. Sie sollten den Standardwert testen, bevor Sie eine Paketregel aktivieren.

Anzeigen von verbleibenden Lightning Data-Gutschriften vor dem Importieren von Accounts

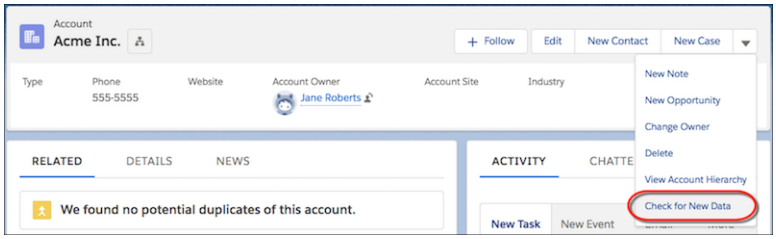
Nun können Vertriebsmitarbeiter, die "Unternehmen erkunden" verwenden, effizienter Strategien entwerfen, während sie Unternehmen zum Importieren als Accounts auswählen. Während die Mitarbeiter die zu importierenden Unternehmen auswählen, wird ihnen die Anzahl der verbleibenden Lightning Data-Gutschriften angezeigt.

Geänderte Datenintegrationsbezeichnungen

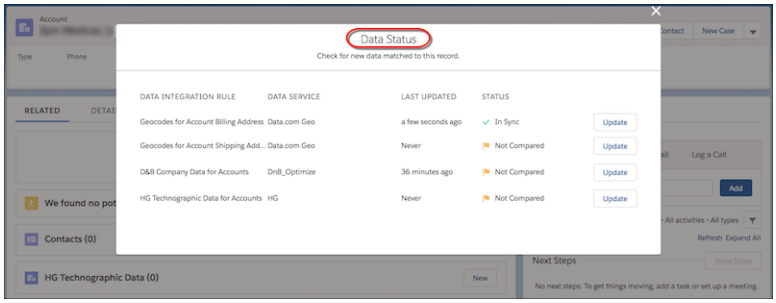
Der Eindeutigkeit halber wurden die Bezeichnungen im Flow für die Datenintegrationsregeln geändert.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie:



Die in einem Datensatz befindliche Aktion "Integrationsstatus überprüfen" heißt nun "Auf neue Daten überprüfen".



Wenn ein Benutzer auf die Aktion klickt, heißt der Titel des geöffneten Dialogfelds nun "Integrationsstatus überprüfen" anstelle von "Datenstatus".

SIEHE AUCH:

Datenqualität: Duplikatsverwaltung, Lightning Data

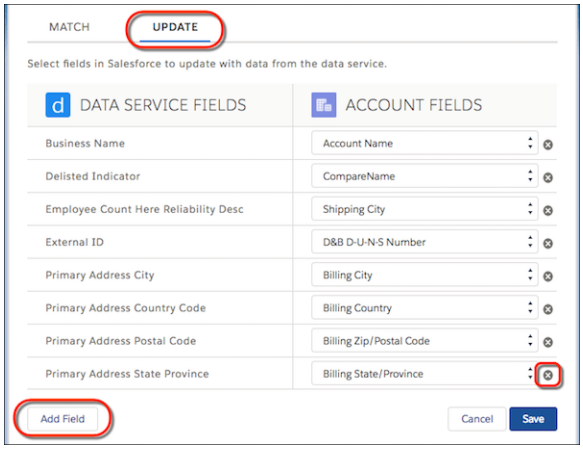
Mehr Kontrolle über die Feldzuordnung für Lightning Data-Aktualisierungen

Fehlt in der Datenintegrationsregel-Zuordnung für das Aktualisieren von Datensätzen ein Feld, das Sie aktualisieren möchten? Ist in der Zuordnung ein Feld enthalten, dass aus der Zuordnung entfernt werden soll? In bestimmten Lightning Data-Paketen können Sie nun zugeordnete Felder hinzufügen oder entfernen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition. Diese Funktion ist in Lightning Data-Paketen verfügbar, die dem Standardobjekt (das Feld fungiert als Nachschlagefeld für das benutzerdefinierte Objekt) ein Feld hinzufügen.

Wie: Verwenden Sie unter "Setup" das Feld "Schnellsuche", um nach "Data Integration Rules" zu suchen, und öffnen Sie eine Regel.

Klicken Sie auf **Feldzuordnung bearbeiten** und dann auf die Registerkarte **Aktualisieren**. Ergänzen oder entfernen Sie Felder.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Bearbeiten der Feldzuordnung für eine Datenintegrationsregel(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Vertrauen auf den Status der von Ihnen überprüften Datensätze

Wenn ein Mitglied Ihres Vertriebsteams neue Daten aus einem Drittanbieter-Daten-Service ablehnt, wird der Status dieser Datensätze zu "Überprüft" geändert. Diese Datensätze behalten diesen Status nun so lange bei, bis sie manuell aktualisiert werden oder der Datensatz des Daten-Service nicht mehr verfügbar ist. Zuvor wurde der Status "Überprüft" zurück zu "Unterschiedlich" geändert, sobald die Datenintegrationsregel ausgeführt wurde.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Abrufen von umgerechneten Währungswerten in Lightning Data-Datensätzen

Die Wirtschaft ist global. Wie sieht es mit Ihren Daten aus? Die Lightning Data-Pakete rechnen Währungswerte nun von US-Dollar in die Datensatzwährung um. Währungstypfeldern zugeordnete numerische Felder werden mithilfe des von Ihnen festgelegten Wechselkurses umgerechnet, sofern mehrere Währungen aktiviert sind.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Wissenswertes zu Datenintegrationsregeln(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Bestimmen von Datenintegrationsregel-Übereinstimmungen mit der eindeutigen ID eines Anbieters

Hier eine weitere Möglichkeit, Übereinstimmungen zwischen Salesforce- und Daten-Service-Daten zu kontrollieren, diesmal anhand der eindeutigen ID des Anbieters, beispielsweise der DUNS-Nummer für ein Dun & Bradstreet-Paket. Wenn das ID-Feld mit der ID aufgefüllt wird, werden vorhandene Übereinstimmungen überschrieben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

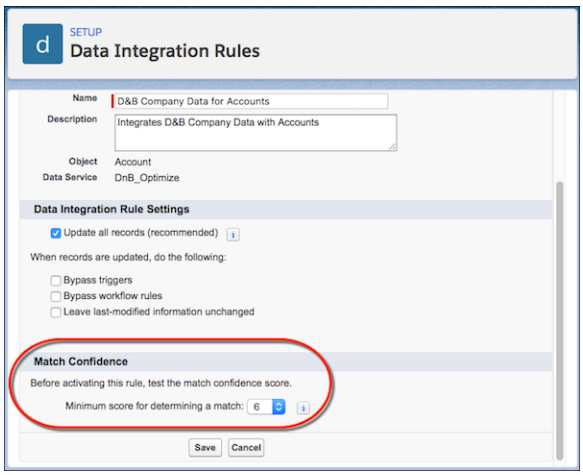
Wie: Fügen Sie dem Account-, Kontakt- oder Lead-Layout das ID-Feld des Anbieters hinzu.

Unterstützen von wichtigen Entscheidungen durch das Testen des Mindestwerts für die Übereinstimmungswahrscheinlichkeit in Lightning Data

Indem Sie die Daten ermitteln, die wichtige Entscheidungen wie die Vertriebssegmentierung am besten unterstützen, können Sie Ihre Kunden besser verstehen. Eine neue Einstellung für die Übereinstimmungswahrscheinlichkeit in den Regeleinstellungen für einige Lightning Data-Pakete kann angepasst werden, um die Genauigkeit der Übereinstimmungen mit Ihren Datensätzen zu steuern. Der Daten-Serviceanbieter legt einen Standardwert für jedes einzelne Paket fest. Sie sollten den Standardwert testen, bevor Sie eine Paketregel aktivieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wie: Öffnen Sie eine Regel, klicken Sie auf **Regeleinstellungen bearbeiten** und suchen Sie nach der Einstellung "Übereinstimmungswahrscheinlichkeit".



Sie können die Einstellung auf zwei Arten testen.

- Führen Sie eine Datenbewertung für die Regel aus. Passen Sie die Einstellung an, führen Sie eine andere Bewertung aus und vergleichen Sie anschließend die Übereinstimmungsquoten.
- Führen Sie die Regel in Ihrer Sandbox aus. Untersuchen Sie die Ergebnisse, um zu sehen, ob die erwarteten Übereinstimmungen vorliegen. Entfernen Sie Übereinstimmungen, indem Sie die Sandbox jedes Mal aktualisieren, sobald Sie die Regel ausführen, insbesondere wenn Sie den Mindestwert auslösen.

Versuchen Sie, mit einem hohen Mindestwert zu beginnen, um die präzisesten Übereinstimmungen zu erhalten. Verringern Sie von da an den Wert, damit mehr mögliche Übereinstimmungen angezeigt werden.

Eine aktive Regel wendet die Einstellung nur an, wenn Datensätze erstellt werden und wenn sie Übereinstimmungen für Datensätze findet, die nicht vor der Version Summer '18 abgeglichen wurden. Vorhandene Übereinstimmungen werden beibehalten und nicht überschrieben.

SIEHE AUCH:

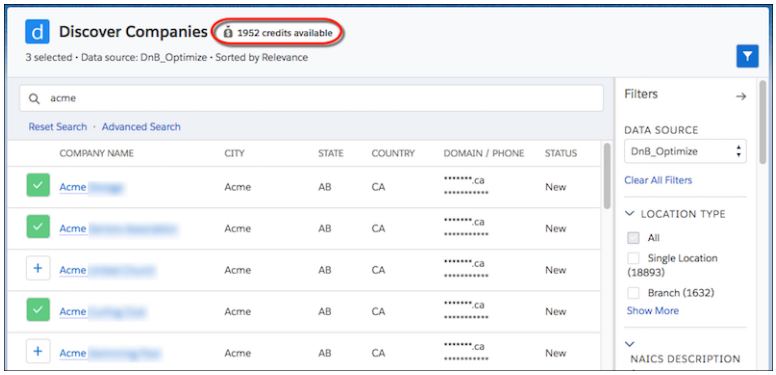
Salesforce-Hilfe: Testen der Übereinstimmungswahrscheinlichkeit(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen von verbleibenden Lightning Data-Gutschriften vor dem Importieren von Accounts

Nun können Vertriebsmitarbeiter, die "Unternehmen erkunden" verwenden, effizienter Strategien entwerfen, während sie Unternehmen zum Importieren als Accounts auswählen. Während die Mitarbeiter die zu importierenden Unternehmen auswählen, wird ihnen die Anzahl der verbleibenden Lightning Data-Gutschriften angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wie: Der Zähler zeigt die dem Vertriebsmitarbeiter zugewiesenen Gutschriften oder die insgesamt noch verbleibenden Gutschriften für Ihre Organisation an, je nachdem, welcher Wert niedriger ist.



Lightning für Gmail: Konzentrierte Verbesserungen am Design und an der E-Mail-Protokollierung

Lassen Sie Ihre Mitarbeiter mit Salesforce-Datensätzen in Gmail™ und Google Kalender schneller arbeiten. Die Anwendungsfunktionen und Salesforce-Daten sind so organisiert, dass der Platz maximiert und der Zugriff vereinfacht wird. Mit der Oberfläche zum Protokollieren von E-Mails wird es leichter, E-Mails für Salesforce-Datensätze zu protokollieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Konzentrieren auf die von Ihnen benötigten Funktionen mithilfe des neuen Designs

Das aktualisierte Design von Lightning für Gmail organisiert Funktionen und Salesforce-Daten, um den Platz zu maximieren, Funktionen an den gewünschten Stellen zu platzieren und die Zeit zu reduzieren, die zum Blättern nötig ist, damit Sie das Gesuchte finden. Die Informationen sind mithilfe von Registerkarten organisiert, die zugehörige Salesforce-Datensätze, -Vorlagen und -Aufgaben anzeigen.

Protokollieren von E-Mails zu den von Ihnen ausgewählten Datensätzen

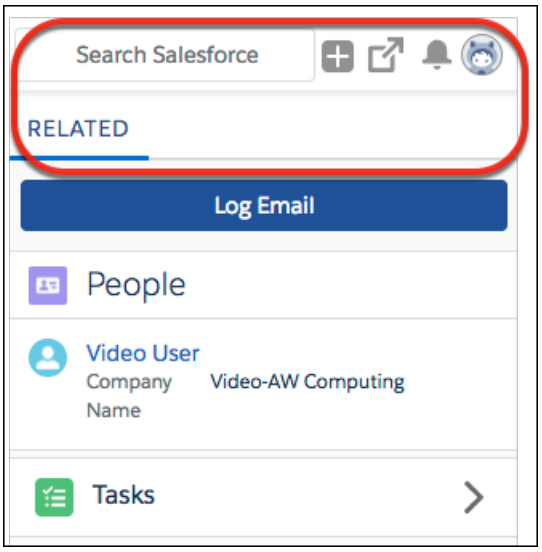
Sie konnten auch vorher schon E-Mails aus Gmail in Salesforce protokollieren. Der Zugriff auf den neuen Flow zum Protokollieren von E-Mails ist einfacher und ermöglicht es Vertriebsmitarbeitern, Personendatensätze auszuwählen, um sie mit einer E-Mail zu verknüpfen. Darüber hinaus können Vertriebsmitarbeiter einen weiteren Salesforce-Datensatz, beispielsweise eine Opportunity oder einen Lead, auswählen, mit dem sie die E-Mail verknüpfen.

Konzentrieren auf die von Ihnen benötigten Funktionen mithilfe des neuen Designs

Das aktualisierte Design von Lightning für Gmail organisiert Funktionen und Salesforce-Daten, um den Platz zu maximieren, Funktionen an den gewünschten Stellen zu platzieren und die Zeit zu reduzieren, die zum Blättern nötig ist, damit Sie das Gesuchte finden. Die Informationen sind mithilfe von Registerkarten organisiert, die zugehörige Salesforce-Datensätze, -Vorlagen und -Aufgaben anzeigen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Die Navigationskopfzeile wird automatisch hinzugefügt. Wenn Sie das standardmäßige E-Mail-Anwendungsfenster verwenden, wird das Registerkartenlayout automatisch angewendet. Das standardmäßige Anwendungsfenster enthält nur eine Registerkarte. Wenn Sie einen benutzerdefinierten E-Mail-Anwendungsbereich verwenden, sollten Sie Ihrem benutzerdefinierten Bereich Registerkarten hinzufügen, um von der Funktion profitieren zu können.



SIEHE AUCH:

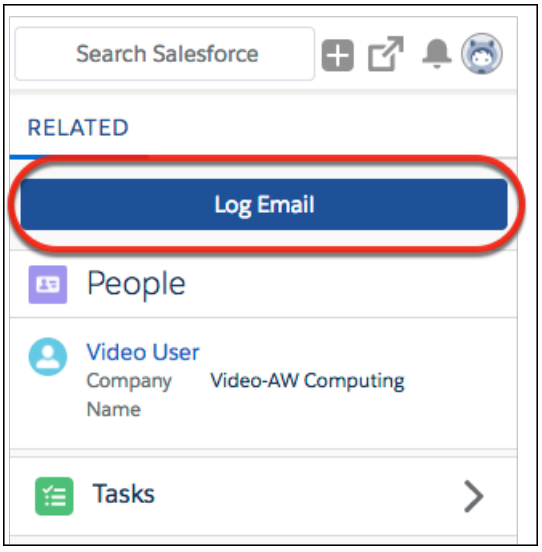
Salesforce-Hilfe: Anpassen von Lightning für Gmail für Ihre Vertriebsmitarbeiter (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Protokollieren von E-Mails zu den von Ihnen ausgewählten Datensätzen

Sie konnten auch vorher schon E-Mails aus Gmail in Salesforce protokollieren. Der Zugriff auf den neuen Flow zum Protokollieren von E-Mails ist einfacher und ermöglicht es Vertriebsmitarbeitern, Personendatensätze auszuwählen, um sie mit einer E-Mail zu verknüpfen. Darüber hinaus können Vertriebsmitarbeiter einen weiteren Salesforce-Datensatz, beispielsweise eine Opportunity oder einen Lead, auswählen, mit dem sie die E-Mail verknüpfen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Das Auswählen der exakten Personen und Datensätze, für die eine E-Mail protokolliert werden soll, bietet beim Protokollieren von Nachrichten für Salesforce mehr Flexibilität.



Microsoft®-Integration: Angepasstes Design, Verbesserungen an der E-Mail-Protokollierung und Aktualisierungen in Salesforce for Outlook

Ermöglichen Sie es Ihren Mitarbeitern, direkt in Microsoft® Outlook® an ihren Salesforce-Geschäften zu arbeiten. Lightning für Outlook bietet Mitarbeitern ein aktualisiertes Produktdesign und Verbesserungen bei der E-Mail-Protokollierung. Wenn Sie weiterhin Salesforce for Outlook verwenden, sollten Sie sich über die neuesten Fehlerbehebungen informieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning für Outlook: Konzentrierte Verbesserungen am Design und an der E-Mail-Protokollierung

Lassen Sie Ihre Mitarbeiter in Microsoft® Outlook® schneller arbeiten. Die Anwendungsfunktionen und Salesforce-Daten sind so organisiert, dass der Platz maximiert und der Zugriff vereinfacht wird. Mit der Oberfläche zum Protokollieren von E-Mails wird es leichter, E-Mails für Salesforce-Datensätze zu protokollieren.

Salesforce for Outlook: Upgrade auf das Neueste und Beste

Führen Sie zum Abrufen der neuesten Fehlerbehebungen ein Upgrade auf Salesforce for Outlook v3.4.3 aus. Oder noch besser, wechseln Sie, sofern Sie die Systemanforderungen erfüllen, zu Lightning for Outlook und Lightning Sync, um von erweiterten Funktionen und mühelosen Upgrades zu profitieren.

Lightning für Outlook: Konzentrierte Verbesserungen am Design und an der E-Mail-Protokollierung

Lassen Sie Ihre Mitarbeiter in Microsoft® Outlook® schneller arbeiten. Die Anwendungsfunktionen und Salesforce-Daten sind so organisiert, dass der Platz maximiert und der Zugriff vereinfacht wird. Mit der Oberfläche zum Protokollieren von E-Mails wird es leichter, E-Mails für Salesforce-Datensätze zu protokollieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Konzentrieren auf die von Ihnen benötigten Funktionen mithilfe des neuen Designs

Das aktualisierte Design von Lightning for Outlook organisiert Funktionen und Daten, um den Platz zu maximieren und Funktionen an den gewünschten Stellen zu platzieren. Die Informationen werden mithilfe von Registerkarten organisiert, die zugehörige Salesforce-Datensätze anzeigen, Aufgaben verwalten und Vorlagen verwenden. Globale Tools, beispielsweise das Hinzufügen eines Datensatzes, sind auf der neuen Navigationssymbolleiste jederzeit verfügbar.

Protokollieren von E-Mails zu den von Ihnen ausgewählten Datensätzen

Sie konnten auch vorher schon E-Mails aus Microsoft® Outlook® in Salesforce protokollieren. Der Zugriff auf den neuen Flow zum Protokollieren von E-Mails ist einfacher und ermöglicht es Vertriebsmitarbeitern, Personendatensätze auszuwählen, um sie mit einer E-Mail zu verknüpfen. Darüber hinaus können Vertriebsmitarbeiter einen weiteren Salesforce-Datensatz, beispielsweise eine Opportunity oder einen Lead, auswählen, mit dem sie die E-Mail verknüpfen.

Verwenden neuer Komponenten zum Erstellen benutzerdefinierter E-Mail-Anwendungsfenster

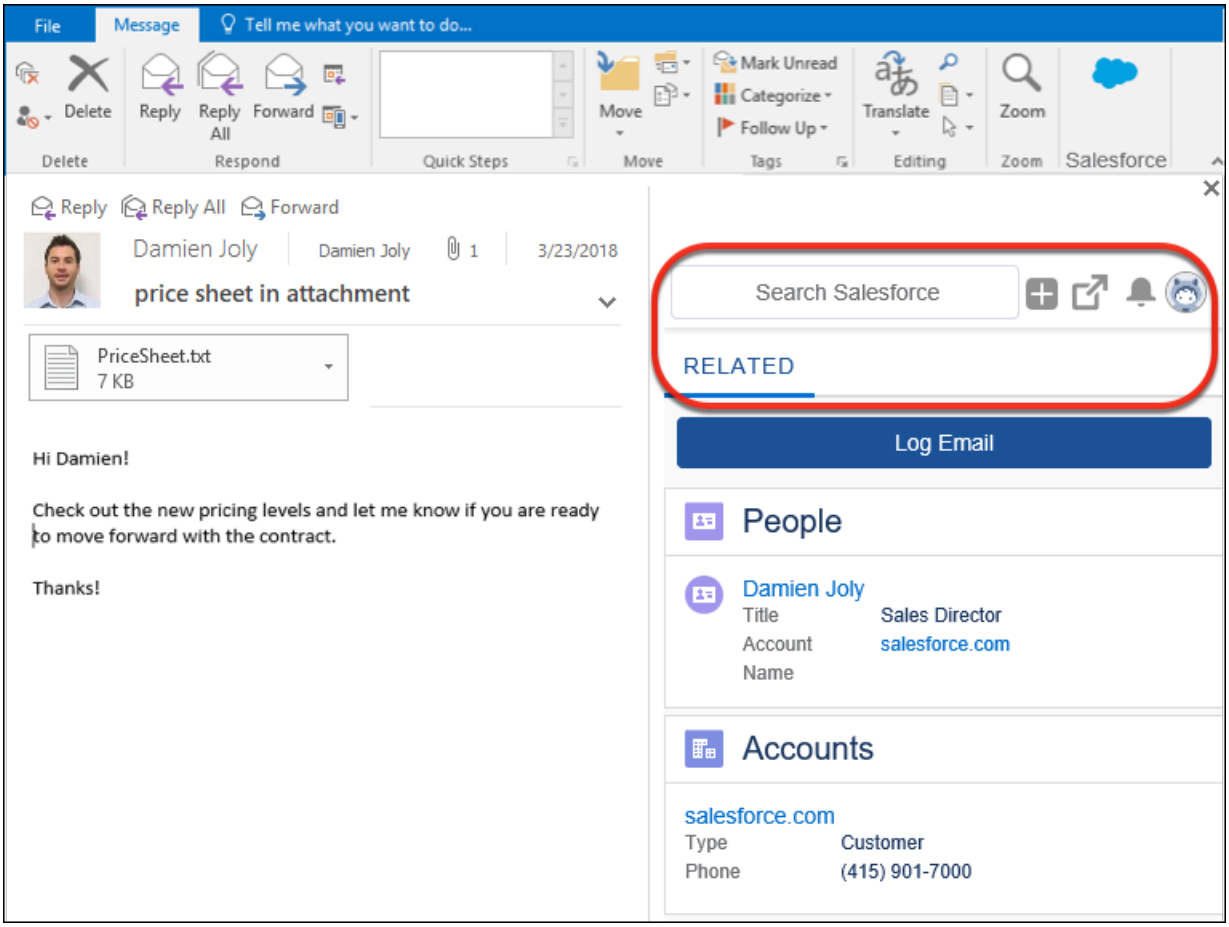
Erstellen Sie benutzerdefinierte E-Mail-Anwendungsfenster, damit sich Lightning for Outlook und Inbox Beta für Outlook an die Arbeitsweise Ihrer Mitarbeiter anpassen. Durch eine Reihe neuer Lightning-Anwendungsgeneratorkomponenten erhalten Ihre Mitarbeiter die Flexibilität, die sie brauchen, wenn sie mit Salesforce-Daten in Microsoft® Outlook® arbeiten.

Konzentrieren auf die von Ihnen benötigten Funktionen mithilfe des neuen Designs

Das aktualisierte Design von Lightning for Outlook organisiert Funktionen und Daten, um den Platz zu maximieren und Funktionen an den gewünschten Stellen zu platzieren. Die Informationen werden mithilfe von Registerkarten organisiert, die zugehörige Salesforce-Datensätze anzeigen, Aufgaben verwalten und Vorlagen verwenden. Globale Tools, beispielsweise das Hinzufügen eines Datensatzes, sind auf der neuen Navigationssymbolleiste jederzeit verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Das aktualisierte Anwendungsdesign bietet die benötigten Informationen und Funktionen zur richtigen Zeit. Es ist nicht mehr nötig, lange Listen zu durchsuchen, nur um die gewünschten Informationen zu finden.



Wie: Lightning für Outlook wendet die Navigationskopfzeile automatisch an. Wenn Sie das standardmäßige E-Mail-Anwendungsfenster verwenden, wird das standardmäßige Registerkartenlayout angezeigt. Wenn Sie einen benutzerdefinierten E-Mail-Anwendungsbereich verwenden, sollten Sie Ihrem benutzerdefinierten Bereich Registerkarten hinzufügen, um von der Funktion profitieren zu können.

SIEHE AUCH:

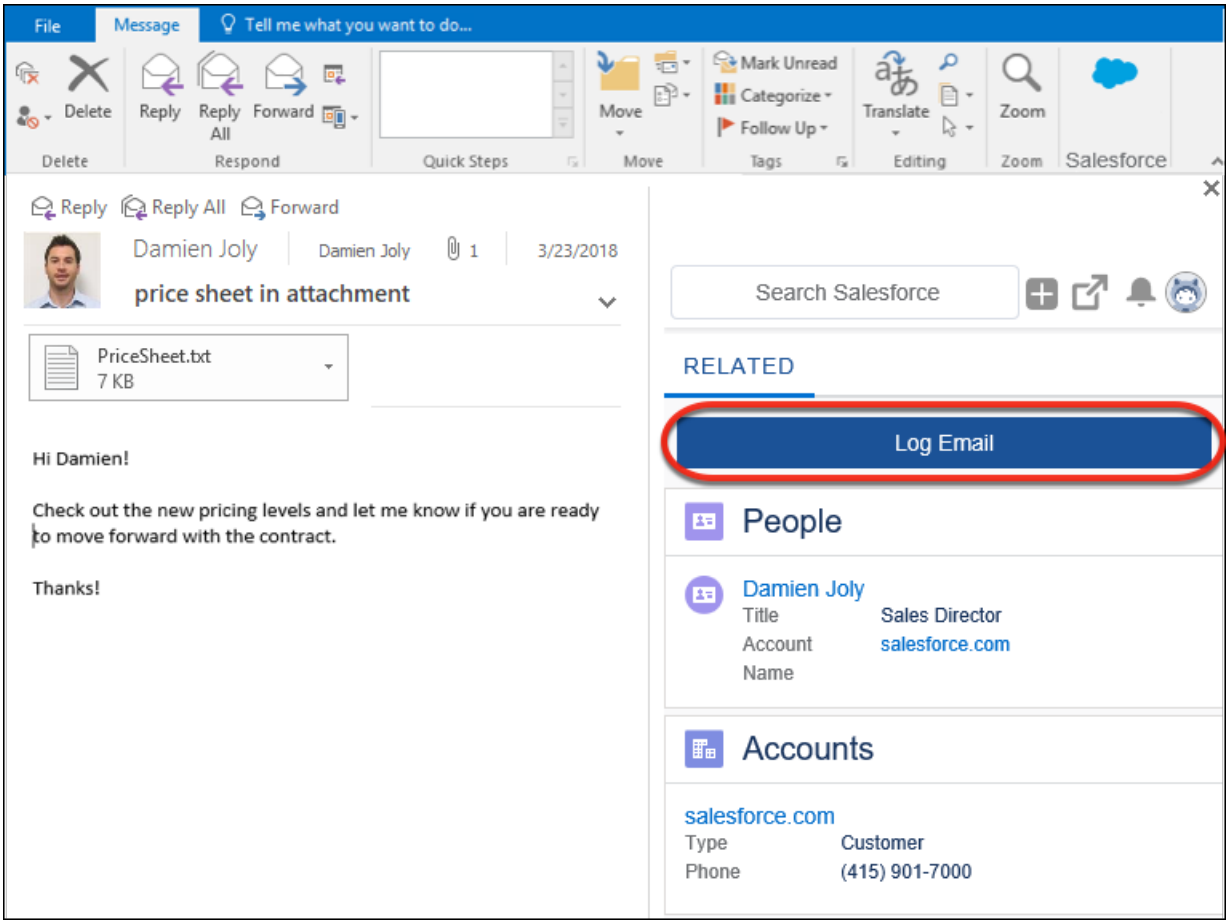
Salesforce-Hilfe: Anpassen von Lightning für Outlook für Ihre Vertriebsmitarbeiter (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Protokollieren von E-Mails zu den von Ihnen ausgewählten Datensätzen

Sie konnten auch vorher schon E-Mails aus Microsoft® Outlook® in Salesforce protokollieren. Der Zugriff auf den neuen Flow zum Protokollieren von E-Mails ist einfacher und ermöglicht es Vertriebsmitarbeitern, Personendatensätze auszuwählen, um sie mit einer E-Mail zu verknüpfen. Darüber hinaus können Vertriebsmitarbeiter einen weiteren Salesforce-Datensatz, beispielsweise eine Opportunity oder einen Lead, auswählen, mit dem sie die E-Mail verknüpfen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Die Option "E-Mail protokollieren" ist beim Lesen und Erstellen von E-Mails stets verfügbar und vereinfacht den Zugriff. Das Auswählen der exakten Personen und Datensätze, für die eine E-Mail protokolliert werden soll, bietet beim Protokollieren von Nachrichten für Salesforce mehr Flexibilität.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anpassen von Lightning für Outlook für Ihre Vertriebsmitarbeiter (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwenden neuer Komponenten zum Erstellen benutzerdefinierter E-Mail-Anwendungsfenster

Erstellen Sie benutzerdefinierte E-Mail-Anwendungsfenster, damit sich Lightning for Outlook und Inbox Beta für Outlook an die Arbeitsweise Ihrer Mitarbeiter anpassen. Durch eine Reihe neuer Lightning-Anwendungsgeneratorkomponenten erhalten Ihre Mitarbeiter die Flexibilität, die sie brauchen, wenn sie mit Salesforce-Daten in Microsoft® Outlook® arbeiten.

Wo: Verfügbar in Lightning Experience in der Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Erstellen Sie im Lightning-Anwendungsgenerator ein E-Mail-Anwendungsfenster und fügen Sie die entsprechenden Komponenten hinzu. Organisieren Sie die Komponenten im Fenster so, dass sie am ehesten der Arbeitsweise Ihrer Mitarbeiter entsprechen.

- **E-Mail protokollieren**. Fügt die Schaltfläche "E-Mail protokollieren" ein, wodurch der E-Mail-Protokollierungs-Flow gestartet wird. Wenn Sie die Einstein-Aktivitätserfassung verwenden, bietet diese Komponente E-Mail-Freigabeoptionen.
- **Registerkarten**. Organisiert Komponenten und lässt Sie auswählen, welche standardmäßig angezeigt wird, wenn Sie E-Mails lesen oder verfassen.

- **Accounts, Opportunities und mehr**. Zeigt Accounts, Opportunities und Kundenvorgänge, die mit einem E-Mail-Empfänger oder Ereignisteilnehmer zusammenhängen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anpassen von Lightning für Outlook für Ihre Vertriebsmitarbeiter (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce for Outlook: Upgrade auf das Neueste und Beste

Führen Sie zum Abrufen der neuesten Fehlerbehebungen ein Upgrade auf Salesforce for Outlook v3.4.3 aus. Oder noch besser, wechseln Sie, sofern Sie die Systemanforderungen erfüllen, zu Lightning for Outlook und Lightning Sync, um von erweiterten Funktionen und mühelosen Upgrades zu profitieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in der Group, Contact Manager, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wann: Überprüfen Sie Anfang Juni 2018 die produktspezifischen Versionshinweise zu Salesforce for Outlook auf Details hinsichtlich verfügbarer Fehlerbehebungen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce for Outlook in Winter '19 nicht verkäuflich

Wenn Sie Salesforce for Outlook nie eingerichtet haben oder Ihre Mitarbeiter nicht regelmäßig damit arbeiten, ist dieser Service ab Version Winter '19 nicht mehr verfügbar. Doch keine Sorge: Die Produkte der nächsten Generation – Lightning für Outlook und Lightning Sync – sind besser und stehen für Sie bereit. Und da dies nicht das erste Rodeo ist, wurden bedeutende Verbesserungen zum Integrieren von Microsoft eingeführt.

SIEHE AUCH:

Salesforce Trailblazer Community: Salesforce for Outlook Release Notes v3.4.3 (Salesforce for Outlook – Versionshinweise zu v3.4.3) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Trailhead: Informationen zur Abkehr von Salesforce for Outlook (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce for Outlook in Winter '19 nicht verkäuflich

Wenn Sie Salesforce for Outlook nie eingerichtet haben oder Ihre Mitarbeiter nicht regelmäßig damit arbeiten, ist dieser Service ab Version Winter '19 nicht mehr verfügbar. Doch keine Sorge: Die Produkte der nächsten Generation – Lightning für Outlook und Lightning Sync – sind besser und stehen für Sie bereit. Und da dies nicht das erste Rodeo ist, wurden bedeutende Verbesserungen zum Integrieren von Microsoft eingeführt.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in der Group, Contact Manager, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Wenn Sie Salesforce for Outlook nie eingerichtet haben, können neue Benutzer den installierbaren Client nicht mehr bei Salesforce herunterladen. Benutzer, die das Produkt in der Vergangenheit heruntergeladen haben, sich aber nicht regelmäßig anmelden, können keine Verbindung mehr herstellen. Außerdem können Sie als Salesforce-Administrator nicht auf zuvor erstellte Outlook-Konfigurationen zugreifen und keine neuen erstellen.

Wenn Sie über Salesforce for Outlook-Benutzer verfügen, die sich regelmäßig anmelden, wird der Service wie gewohnt fortgesetzt: Diese Benutzer können den aktuellen Client herunterladen und Administratoren können Outlook-Konfigurationen erstellen und bearbeiten.

Warum: Mit Lightning für Outlook und Lightning Sync wird Ihnen Ihre Arbeit erleichtert und Ihre Mitarbeiter sind produktiver. Mitarbeiter können dieselben großartigen Aktionen ausführen wie mit Salesforce for Outlook, aber die aktuellen Produkte sind aus folgenden Gründen besser:

- Sie vereinfachen den administrativen Prozess. Es sind keine manuellen Upgrades wie bei Salesforce for Outlook erforderlich. Sobald Produktaktualisierungen veröffentlicht werden, erhalten Sie sie automatisch, genau wie die Salesforce-Versionen, die Sie dreimal pro Jahr erhalten.
- Sie sind unabhängig davon verfügbar, ob Ihre Benutzer Salesforce Classic oder Lightning Experience verwenden.
- Sie sind mit den aktuellen von Microsoft angebotenen Anwendungen kompatibel, daher müssen Sie sich keine Sorgen über die künftige Kompatibilität machen.
- Sie enthalten bereits die innovativen Funktionen: benutzerdefinierte Layouts für unterschiedliche Benutzer, verbesserte E-Mail-Erfahrung und durchgängige Steuerung der Synchronisierungserfahrung von Benutzern, damit sie sich nicht mit Einstellungen herumschlagen müssen.

Wie: Anweisungen zum Einrichten finden Sie bei Trailhead und in der Salesforce-Hilfe.

Salesforce CPQ und Billing

Stellen Sie Angebote, Vorschläge und Verträge schnell und exakt bereit. Mithilfe von flexiblen Tools und Bedingungen können Sie Abrechnungs- und Zahlungsprozesse automatisieren. Salesforce CPQ und Billing bieten eine durchgängige Lösung für das Erstellen von Angeboten, das Abschließen von Geschäften, das Abwickeln von Rechnungen und das Verzeichnen von Umsätzen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce CPQ: Buchungsberichte, schnellere Auftragserstellung und erweiterte Angebotsbelegposten-Editor-Navigation

Mit den verbesserten Tools und Funktionen können Sie noch einfacher Berichte zu Buchungen erstellen, schnellere Aufträge mit weniger Preisregelungen generieren und in den Feldern des Angebotsbelegposten-Editors navigieren.

Salesforce Billing: Neue Umsatzvereinbarungen

Mit Umsatzvereinbarungen erhalten Sie einen besseren Einblick in Ihre Umsatzverpflichtungen gemäß Buchungen und Abrechnungen. Erstellen Sie flexible Finanzperioden mit mehreren Währungen.

Salesforce CPQ: Buchungsberichte, schnellere Auftragserstellung und erweiterte Angebotsbelegposten-Editor-Navigation

Mit den verbesserten Tools und Funktionen können Sie noch einfacher Berichte zu Buchungen erstellen, schnellere Aufträge mit weniger Preisregelungen generieren und in den Feldern des Angebotsbelegposten-Editors navigieren.

Anmerkung: Salesforce CPQ wird gegen Aufpreis angeboten. Informationen zu Preisen erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

Wichtig: Ab Salesforce CPQ 214 (Summer '18) erhalten Benutzer automatisch ein Upgrade auf wichtige CPQ-Patches und -Versionen. Diese Änderung gilt für neue und bestehende Kunden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Generieren genauer Umsatzberichte mit Buchungen

Aufträgen und Auftragsprodukten wurden Felder hinzugefügt, damit Ihr Unternehmen Berichte zu Buchungen erstellen kann, in denen erfolgreiche Abonnements für Auftragsprodukte ausgeschlossen werden. Geben Sie an, welche Auftragsprodukte in den Buchungen enthalten sein oder aus ihnen ausgeschlossen werden sollen, und zeigen Sie den berechneten Buchungsbetrag und den Gesamtpreis des Auftragsprodukts an.

Optimieren von Workflows für Rechnungen und Umsätze mit weniger Schritten

Die Felder "Überarbeitetes Auftragsprodukt" und "Vertragsaktion" werden nun für das Auftragsprodukt abgeschlossen, wenn das Auftragsprodukt aktiviert wird. Nun können Sie Rechnungspositionen kombinieren und Umsatzpläne für Änderungen generieren, ohne den Vertragserstellungsprozess auszuführen.

Schnelleres Erstellen von Aufträgen mit weniger Preisregelungen

Der Auftragserstellungsprozess wurde optimiert, indem die nicht erforderliche Preisregelungserstellung reduziert wurde. Nun werden die Preisregelungen nur für nutzungsbasierte Auftragsprodukte erstellt.

Das Feld "Abonnementkonvertierung" ist Schnee von gestern

Das Feld "Abonnementkonvertierung" wurde entfernt. Es werden einige neue Optionen zum Unterstützen einer breiteren Palette an Geschäftsanforderungen überprüft.

Schnelle Navigation im Angebotsbelegposten-Editor

Die Navigation im Angebotsbelegposten-Editor wurde vereinfacht. Klicken Sie auf eine Feldzelle, um sich darauf zu konzentrieren, und verwenden Sie anschließend die Pfeiltasten oder die Tabulatortaste, um zu anderen Zellen zu wechseln. Sie können auch auf das Stiftsymbol klicken, das sich neben einer Feldzelle befindet, wenn Sie bereit sind, sie zu bearbeiten. Zudem werden Sie eine Leistungssteigerung mit niedrigeren Auslastungs- und Berechnungszeiten feststellen.

Andere Änderungen in Salesforce CPQ

Erfahren Sie mehr über andere Änderungen, die an Briefvorlagenfeldern und Auftragsprodukten des Typs "Prozent des Gesamtwerts" vorgenommen wurden.

Generieren genauer Umsatzberichte mit Buchungen

Aufträgen und Auftragsprodukten wurden Felder hinzugefügt, damit Ihr Unternehmen Berichte zu Buchungen erstellen kann, in denen erfolgreiche Abonnements für Auftragsprodukte ausgeschlossen werden. Geben Sie an, welche Auftragsprodukte in den Buchungen enthalten sein oder aus ihnen ausgeschlossen werden sollen, und zeigen Sie den berechneten Buchungsbetrag und den Gesamtpreis des Auftragsprodukts an.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in allen Salesforce CPQ-Editionen.

Wer: Salesforce CPQ wird gegen Aufpreis angeboten. Informationen zu Preisen erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

Wie: Das Hinzufügen von Feldern zu Ihrem Seitenlayout ist für Aufträge und Auftragsprodukte identisch. Wenn Sie beispielsweise das Feld "Auftragsbuchungen" hinzufügen möchten, müssen Sie nach dem Seitenlayout für "Aufträge" suchen.

- Geben Sie bei Verwendung von Lightning Experience unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Objekt-Manager` ein und wählen Sie dann **Objekt-Manager** aus. Klicken Sie anschließend auf **Auftrag** und blättern Sie dann zum Abschnitt **Seitenlayouts**.
- Geben Sie bei Verwendung von Salesforce Classic unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Aufträge` ein und wählen Sie dann **Seitenlayouts** aus.

Klicken Sie neben "CPQ Order Layout" auf **Bearbeiten**. Geben Sie im oberen Bereich in das Feld "Schnellsuche" den Text `Buchungen` ein. Ziehen Sie das Feld in einen leeren Abschnitt und speichern Sie dann Ihre Änderungen.

Nach der Aktivierung müssen Ihre Umsatzexperten nur das Feld "Buchungsindikator" entsprechend Ihren Berichterstellungsanforderungen festlegen.

Optimieren von Workflows für Rechnungen und Umsätze mit weniger Schritten

Die Felder "Überarbeitetes Auftragsprodukt" und "Vertragsaktion" werden nun für das Auftragsprodukt abgeschlossen, wenn das Auftragsprodukt aktiviert wird. Nun können Sie Rechnungspositionen kombinieren und Umsatzpläne für Änderungen generieren, ohne den Vertragserstellungsprozess auszuführen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in allen Salesforce CPQ-Editionen.

Wer: Salesforce CPQ wird gegen Aufpreis angeboten. Informationen zu Preisen erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

Schnelleres Erstellen von Aufträgen mit weniger Preisregelungen

Der Auftragserstellungsprozess wurde optimiert, indem die nicht erforderliche Preisregelungserstellung reduziert wurde. Nun werden die Preisregelungen nur für nutzungsbasierte Auftragsprodukte erstellt.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in allen Salesforce CPQ-Editionen.

Wer: Salesforce CPQ wird gegen Aufpreis angeboten. Informationen zu Preisen erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

Das Feld "Abonnementkonvertierung" ist Schnee von gestern

Das Feld "Abonnementkonvertierung" wurde entfernt. Es werden einige neue Optionen zum Unterstützen einer breiteren Palette an Geschäftsanforderungen überprüft.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in allen Salesforce CPQ-Editionen.

Schnelle Navigation im Angebotsbelegposten-Editor

Die Navigation im Angebotsbelegposten-Editor wurde vereinfacht. Klicken Sie auf eine Feldzelle, um sich darauf zu konzentrieren, und verwenden Sie anschließend die Pfeiltasten oder die Tabulatortaste, um zu anderen Zellen zu wechseln. Sie können auch auf das Stiftsymbol klicken, das sich neben einer Feldzelle befindet, wenn Sie bereit sind, sie zu bearbeiten. Zudem werden Sie eine Leistungssteigerung mit niedrigeren Auslastungs- und Berechnungszeiten feststellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in allen Salesforce CPQ-Editionen.

Wer: Salesforce CPQ wird gegen Aufpreis angeboten. Informationen zu Preisen erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

Anmerkung: In der Angebotsbelegposten-Editor-Leistungsverbesserung werden Tabellenzeilenthemen nicht unterstützt. Sollte dies ein Problem für Ihre Organisation darstellen, wenden Sie sich an den CPQ-Support, um die Verbesserung zu deaktivieren. Sie werden informiert, sobald Tabellenzeilenthemen wieder verfügbar sind. Salesforce kann nicht garantieren, dass Tabellenzeilenthemen in der Funktion zur Leistungsverbesserung in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Andere Änderungen in Salesforce CPQ

Erfahren Sie mehr über andere Änderungen, die an Briefvorlagenfeldern und Auftragsprodukten des Typs "Prozent des Gesamtwerts" vorgenommen wurden.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in allen Salesforce CPQ-Editionen.

Wer: Salesforce CPQ wird gegen Aufpreis angeboten. Informationen zu Preisen erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen der Bezeichnung von Auswahllistenwerten in Briefvorlagenfeldern
Wenn Sie einem Auswahllistenwert ein Briefvorlagenfeld zuordnen, wird im Briefvorlagenfeld nun die Bezeichnung des Werts statt des API-Namens in generierten Dokumenten angezeigt.

Verbesserter Workflow für Auftragsprodukte des Typs "Prozent des Gesamtwerts"
Es wurden Änderungen an der Berechnung abgedeckter Produkte vorgenommen. Benutzer fügen den Prozentsatz des Gesamtwerts der Auftragsprodukte in ihren Aufträgen nicht mehr manuell hinzu, sondern dies wird automatisch für die ausgewählten Produkte berechnet. Wenn die Angebotszeilen für den Prozentsatz des Gesamtwerts mehrere Mengen enthalten, werden sie in ein Auftragsprodukt mit einer Menge umgewandelt. Die Menge für den Prozentsatz des Gesamtwerts wird als Multiplikator für die Stückpreisberechnung verwendet. Der Angebotsmengenwert ist in einem separaten Feld verfügbar. Beachten Sie, dass die Angebotsmenge für Teilmengen auf Teilaufträgen nicht angepasst werden kann.

Anzeigen der Bezeichnung von Auswahllistenwerten in Briefvorlagenfeldern

Wenn Sie einem Auswahllistenwert ein Briefvorlagenfeld zuordnen, wird im Briefvorlagenfeld nun die Bezeichnung des Werts statt des API-Namens in generierten Dokumenten angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in allen Salesforce CPQ-Editionen.

Wer: Salesforce CPQ wird gegen Aufpreis angeboten. Informationen zu Preisen erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

Verbesserter Workflow für Auftragsprodukte des Typs "Prozent des Gesamtwerts"

Es wurden Änderungen an der Berechnung abgedeckter Produkte vorgenommen. Benutzer fügen den Prozentsatz des Gesamtwerts der Auftragsprodukte in ihren Aufträgen nicht mehr manuell hinzu, sondern dies wird automatisch für die ausgewählten Produkte berechnet. Wenn die Angebotszeilen für den Prozentsatz des Gesamtwerts mehrere Mengen enthalten, werden sie in ein Auftragsprodukt mit einer Menge umgewandelt. Die Menge für den Prozentsatz des Gesamtwerts wird als Multiplikator für die Stückpreisberechnung verwendet. Der Angebotsmengenwert ist in einem separaten Feld verfügbar. Beachten Sie, dass die Angebotsmenge für Teilmengen auf Teilaufträgen nicht angepasst werden kann.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in allen Salesforce CPQ-Editionen.

Wer: Salesforce CPQ wird gegen Aufpreis angeboten. Informationen zu Preisen erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

Salesforce Billing: Neue Umsatzvereinbarungen

Mit Umsatzvereinbarungen erhalten Sie einen besseren Einblick in Ihre Umsatzverpflichtungen gemäß Buchungen und Abrechnungen. Erstellen Sie flexible Finanzperioden mit mehreren Währungen.

Anmerkung: Sie müssen über Salesforce CPQ verfügen, um Salesforce Billing installieren zu können. In einigen Abonnements wird dieses Paket gegen Aufpreis angeboten. Informationen zu Preisen erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

Wichtig: Wenn Sie die neueste Aktualisierung für Salesforce Billing installieren, wird dringend empfohlen, alle Entwurfsrechnungen zu buchen oder zu stornieren, bevor Sie mit dem Prozess beginnen. Wenn Sie Salesforce Billing installieren und dann eine Rechnung buchen, die vor der Installation entworfen wurde, werden in zugehörigen Aufträgen in künftigen Rechnungen Fehler angezeigt. Diese Fehler treten auf, weil Salesforce Billing der Version Winter '18 (und höher) die Auftragsprodukt-Datumswerte in Bezug auf das nächste Abrechnungsdatum aktualisiert, wenn eine Rechnung gebucht wird.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden von Umsatzvereinbarungen zum Gruppieren von Umsatzplänen
In Umsatzvereinbarungen werden zugehörige Umsatzpläne eingereiht. Dadurch erhalten Sie einen besseren Überblick über Ihre Gesamtumsatzverpflichtungen für einen Vertrag oder einen Auftrag. Durch das Gruppieren von Umsatzplänen können Sie eine Verpflichtung buchungsübergreifend (Auftragsprodukte) sowie Rechnungsstellungen (Rechnungs-, Gutschriften- und Lastschriftenpositionen) verfolgen.

Verwenden von Umsatzvereinbarungen zum Gruppieren von Umsatzplänen

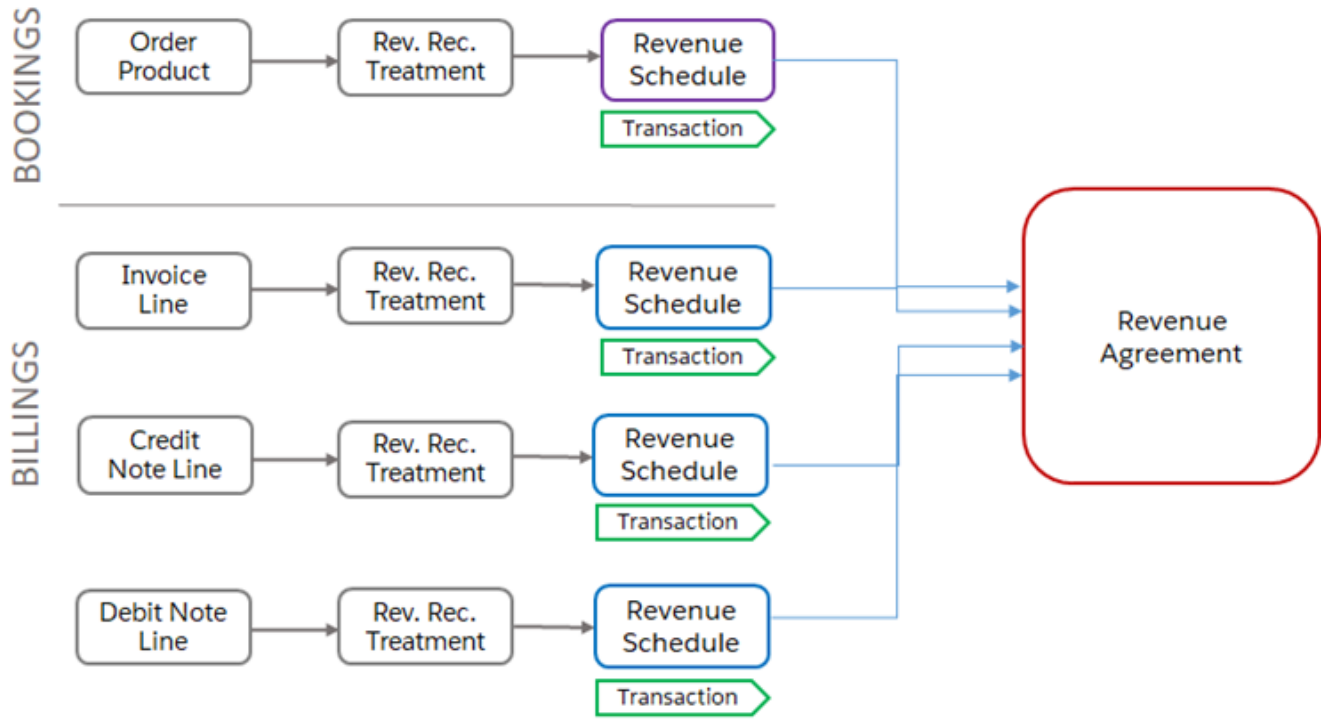
In Umsatzvereinbarungen werden zugehörige Umsatzpläne eingereiht. Dadurch erhalten Sie einen besseren Überblick über Ihre Gesamtumsatzverpflichtungen für einen Vertrag oder einen Auftrag. Durch das Gruppieren von Umsatzplänen können Sie eine Verpflichtung buchungsübergreifend (Auftragsprodukte) sowie Rechnungsstellungen (Rechnungs-, Gutschriften- und Lastschriftenpositionen) verfolgen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in allen Salesforce Billing-Editionen.

Wer: Sie müssen über Salesforce CPQ verfügen, um Salesforce Billing installieren zu können. In einigen Abonnements wird dieses Paket gegen Aufpreis angeboten. Informationen zu Preisen erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

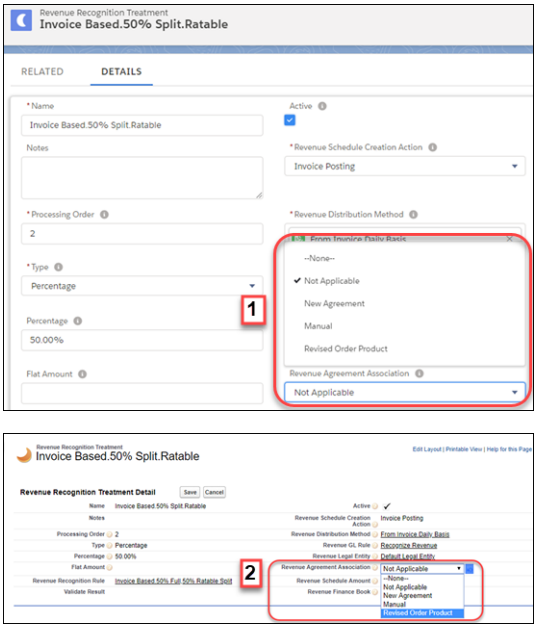
Warum: Abonnements und servicebasierte Auftragsprodukte können sich mit der Zeit ändern. Gutschriften, Lastschriften und Stornierungen wirken sich allesamt auf den ursprünglichen Vertrag oder Service aus. Wenn Sie einen Auftrag oder Vertrag ändern, ändern sich Ihre Nettobuchungen und Rechnungsstellungen, was zu mehreren Umsatzplänen führt. Je mehr Änderungen Sie vornehmen, desto mehr Umsatzpläne haben Sie, wodurch es schwierig werden kann, Ihre Gesamtbuchungen und -rechnungserstellungen zu bewerten.

Mit dem ursprünglichen Auftrag verknüpfte Umsatzpläne werden durch Umsatzvereinbarungen gruppiert. Dadurch wird eine aggregierte Ansicht bereitgestellt, der zu entnehmen ist, wie hoch Ihr Umsatz ist und was anerkannt wird.



Wie: Erstellen Sie eine Umsatzvereinbarung zum Einrichten Ihrer eigenen Gruppierung. Sie sollten die Gruppierung nach Umsatzverpflichtung vornehmen. Sie können Umsatzpläne jedoch auch nach Bedarf gruppieren.

Wählen Sie zunächst eine Option im Dropdown-Menü für die Umsatzvereinbarungszuordnung auf der Detailseite zur Umsatzvereinbarungsbehandlung in Lightning Experience (1) oder Salesforce Classic (2).



Pardot: Permanente Löschung potenzieller Kunden, anpassungsfähige Layouts, Vorschau als eine bestimmte Person, Wiederholen von Engagement-Programmen und weitere nützliche Funktionen

Löschen Sie die Daten potenzieller Kunden dauerhaft aus dem Papierkorb, fügen Sie Salesforce-Dateien in Engage-E-Mails ein, verwenden Sie vorgefertigte Layouts zum Erstellen anpassungsfähiger Zielseiten und erhalten Sie bessere Übereinstimmungsquoten bei Verwendung der Komponente "Leads mit Übereinstimmungen". Zusätzlich können Sie eine Vorschau der E-Mail aus der Perspektive eines potenziellen Kunden ansehen und potenziellen Kunden erlauben, Engagement-Programme mehrmals zu durchlaufen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Dauerhaftes Löschen von potenziellen Kunden

Wenn Kunden Sie bitten, ihre personenbezogenen Daten in Pardot dauerhaft zu löschen, erfüllen Sie ihnen diesen Wunsch. Bislang wurden die Daten potenzieller Kunden von Pardot in den Papierkorb verschoben, ohne die Möglichkeit, sie dauerhaft zu löschen.

Änderungen an der Verarbeitung von Daten potenzieller Kunden in Pardot

Die Funktionsweise des Papierkorbs wurde geändert, um Sie bei Ihren Bemühungen zur Einhaltung von Verordnungen hinsichtlich Datenschutz und Privatsphäre, wie beispielsweise der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), zu unterstützen. Pardot verfolgt die Daten potenzieller Kunden, die im Papierkorb archiviert wurden, nicht mehr. Außerdem werden die Daten potenzieller Kunden nur dann automatisch wiederhergestellt, wenn die Kunden ein Formular einsenden. Falls ein archivierter potenzieller Kunde mit einem Salesforce-Datensatz verbunden ist, wird dieser Datensatz ebenfalls wiederhergestellt, wenn ein Salesforce-Benutzer auf **Send to Pardot** (An Pardot senden), **Pardot-E-Mail senden** oder **Zu Pardot-Liste hinzufügen** klickt.

Ausrichten von Sales und Marketing auf einer einzigen Plattform mit Pardot für Lightning (Beta)

Mit der Anwendung Pardot für Lightning müssen Ihre Pardot-Benutzer Salesforce nicht mehr verlassen und können ihre Produktivität steigern. Die Anwendung besteht nicht mehr aus einer einzigen Registerkarte, sodass Pardot nicht mehr in einem eigenen Fenster verwendet werden muss und die Navigation in doppelten Menüs für Verwirrung sorgen kann. Die Anwendung verfügt über eine brandneue Navigation und ein für Lightning Experience maßgeschneidertes Layout.

Verwenden von anpassungsfähigen Layouts für Zielseiten

Vorbei sind die Tage, da anpassungsfähige Layoutvorlagen in Pardot manuell codiert werden mussten. Nun stehen vorgefertigte anpassungsfähige Layouts zur Verfügung, die Sie an das Erscheinungsbild Ihrer Marke anpassen können. Importieren Sie eines der fünf vorgefertigten Layouts, passen Sie es an und verwenden Sie es dann wieder, um Ihre Zielseiten zu gestalten. Sie können auch Vorlagen in der Vorschau anzeigen, um Ihren Entwurf zu überprüfen, bevor Sie Ihre Vorlage veröffentlichen.

Personalisieren von Engage-E-Mails mit Salesforce Files

Erhöhen Sie das Engagement potenzieller Kunden durch das Anpassen von Engage-E-Mails mit Salesforce Files. Nun können Sie Salesforce Files aus dem Editor "Engage-Kampagnen" hochladen und auswählen.

Konfigurieren neuer Optionen für Salesforce Engage

Pardot-Administratoren können jetzt steuern, ob Benutzer verfolgte E-Mails in Engage für Gmail oder 1:1 Engage-Kampagnen an potenzielle Kunden senden können, die angegeben haben, dass sie nicht teilnehmen möchten.

Abgleichen von Leads mit Accounts ohne den Wert "Website"

Wenn Sie die Komponente "Leads mit Übereinstimmungen" verwenden und Ihre Accounts eine geringe Abdeckung im Feld "Website" aufweisen, erhalten Sie nun bessere Übereinstimmungsquoten. Wenn ein Account keinen Wert für "Website" aufweist, überprüft die Standardabgleichsregel für Accounts die Top-Kontakte des Accounts. Die Regel aggregiert die E-Mail-Suffixe für diese Kontakte, um das E-Mail-Suffix für den Lead abzugleichen.

Weniger falsch positive Ergebnisse für mit Accounts abgeglichene Leads

Wenn Sie die Komponente "Leads mit Übereinstimmungen" verwenden, werden keine Übereinstimmungen mehr angezeigt, die auf den persönlichen E-Mail-Adressen basieren. Die Standardabgleichsregel für Leads für Accounts ignoriert nun die E-Mail-Adressen, die auf Domänen wie "gmail.com" und "yahoo.com" enden, die häufig verwendet werden.

Ermöglichen, dass potenzielle Kunden Engagement-Programme wiederholen (Beta)

In einigen Fällen beißt ein potenzieller Kunde vielleicht nicht sofort an oder Sie müssen wiederkehrende Marketinginhalte, wie Verlängerungen oder Saisonangebote, erneut senden. Jetzt können Sie Engagement-Programme einrichten, die es potenziellen Kunden ermöglichen, das Programm so oft zu wiederholen, wie Sie es möchten.

E-Mail-Vorschau aus der Perspektive eines potenziellen Kunden

Die Versendung stark personalisierter E-Mails kann nervenaufreibend sein, da sie dynamische Zusammenführungs-Tags statt Klartext enthalten. Personalisierung kann schnell zu einer komplexen Aufgabe werden. Wenn Sie sich schon gefragt haben, wie eine E-Mail aussieht, nachdem die dynamischen Informationen gerendert wurden, können Sie jetzt das Tool "Vorschau als" ausprobieren. Wenn Sie eine E-Mail erstellen, können Sie zur Registerkarte "Vorschau" wechseln, auf **Vorschau als** klicken und sehen, wie der Inhalt für bestimmte Personen in Ihrer Liste aussieht.

Viel Spaß mit Emojis in E-Mails

Ihr Unternehmen verkauft ganz coole Dinge, stimmt's? Deshalb möchten Sie auch Ihre Marketing-E-Mails besonders nett gestalten. Peppen Sie Ihre Inhalte mit freundlichen Smileys oder glitzernden Sternchen auf. Probieren Sie unsere Emoji-Auswahl für E-Mail-Betreffzeilen und -Texte aus, um Ihren Inhalten ein schickes Aussehen zu verleihen.

Neue Hinweise in Engagement Studio

Müssen Sie ein Engagement-Programm bearbeiten und ganz schnell fertig werden? Wenn mögliche Probleme erkannt werden, wird ein kurzer Hinweis angezeigt, dass eine bestimmte Änderung nochmals überprüft werden sollte. Dies geschieht beispielsweise bei der Planung von Terminen in der Vergangenheit oder außerhalb der Geschäftszeiten. Wenn Sie eine mit Ihren Accounteinstellungen unzulässige E-Mail-Vorlage verwenden, werden Sie ebenfalls darauf hingewiesen. Wenn alles in Ordnung ist, dann ignorieren Sie die Meldung einfach. Alternativ können Sie den Schritt nochmals überprüfen, damit der potenzielle Kunde die benötigten Informationen erhält.

Änderung der Twitter-Richtlinien für Posts

Selbstverständlich können Sie immer noch Marketinginhalte von Pardot an Ihre sozialen Netzwerke senden. Aufgrund einiger Änderungen in den Richtlinien von Twitter können ähnliche Inhalte nicht an mehrere Accounts gleichzeitig gepostet werden. Bei einem Social Post dürfen Sie also nur jeweils einen Twitter-Account verwenden.

Verwenden von Pardot in Französisch, Deutsch und Spanisch (EU) (Beta)

Die Pardot-Benutzeroberfläche wurde für Frankreich, Deutschland und Spanien lokalisiert. Die Lokalisierung befindet sich in der Beta-Phase und ist für alle Kunden verfügbar.

Dauerhaftes Löschen von potenziellen Kunden

Wenn Kunden Sie bitten, ihre personenbezogenen Daten in Pardot dauerhaft zu löschen, erfüllen Sie ihnen diesen Wunsch. Bislang wurden die Daten potenzieller Kunden von Pardot in den Papierkorb verschoben, ohne die Möglichkeit, sie dauerhaft zu löschen.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Wer: Pardot-Administratorbenutzer können die Daten potenzieller Kunden jetzt dauerhaft löschen.

Warum: Ob Sie nun zur Löschung von Daten aufgefordert werden oder Ihren Account aufräumen möchten, jetzt können Sie alle Spuren eines potenziellen Kunden dauerhaft aus Pardot löschen. Die dauerhafte Löschung der Daten von potenziellen Kunden ist wichtig, insbesondere zur Einhaltung von Verordnungen hinsichtlich Datenschutz und Privatsphäre, wie der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO).

Wie: Diese Funktion ist automatisch in allen Pardot-Accounts aktiviert. Jetzt können Sie die Daten potenzieller Kunden einzeln oder als Massenvorgang mithilfe einer Tabellenaktion im Papierkorb löschen.

Änderungen an der Verarbeitung von Daten potenzieller Kunden in Pardot

Die Funktionsweise des Papierkorbs wurde geändert, um Sie bei Ihren Bemühungen zur Einhaltung von Verordnungen hinsichtlich Datenschutz und Privatsphäre, wie beispielsweise der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO), zu unterstützen. Pardot verfolgt die Daten potenzieller Kunden, die im Papierkorb archiviert wurden, nicht mehr. Außerdem werden die Daten potenzieller Kunden nur dann automatisch wiederhergestellt, wenn die Kunden ein Formular einsenden. Falls ein archivierter potenzieller Kunde mit einem Salesforce-Datensatz verbunden ist, wird dieser Datensatz ebenfalls wiederhergestellt, wenn ein Salesforce-Benutzer auf **Send to Pardot** (An Pardot senden), **Pardot-E-Mail senden** oder **Zu Pardot-Liste hinzufügen** klickt.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Ausrichten von Sales und Marketing auf einer einzigen Plattform mit Pardot für Lightning (Beta)

Mit der Anwendung Pardot für Lightning müssen Ihre Pardot-Benutzer Salesforce nicht mehr verlassen und können ihre Produktivität steigern. Die Anwendung besteht nicht mehr aus einer einzigen Registerkarte, sodass Pardot nicht mehr in einem eigenen Fenster verwendet werden muss und die Navigation in doppelten Menüs für Verwirrung sorgen kann. Die Anwendung verfügt über eine brandneue Navigation und ein für Lightning Experience maßgeschneidertes Layout.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit Pardot.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt Pardot für Lightning eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

Wer: Diese Funktion ist für Salesforce-Benutzer mit der Berechtigung "Zugriff auf Pardot-Funktionen zulassen" verfügbar, die Pardot-Benutzer zugewiesen sind.

Wie: Salesforce-Administratoren müssen diese Funktion aktivieren. Geben Sie unter "Setup" den Text `Pardot` im Suchfeld ein und klicken Sie auf **Erste Schritte**. Aktivieren Sie die Anwendung. Fügen Sie anschließend die Anwendungsberechtigung **Zugriff auf Pardot-Funktionen zulassen** einem Berechtigungssatz hinzu, der allen Benutzern zugewiesen ist, die Zugriff auf die Anwendung benötigen. Nachdem die Anwendung aktiviert wurde, wird sie im App Launcher für alle Benutzer angezeigt, denen die Anwendungsberechtigung zugewiesen wurde.

Verwenden von anpassungsfähigen Layouts für Zielseiten

Vorbei sind die Tage, da anpassungsfähige Layoutvorlagen in Pardot manuell codiert werden mussten. Nun stehen vorgefertigte anpassungsfähige Layouts zur Verfügung, die Sie an das Erscheinungsbild Ihrer Marke anpassen können. Importieren Sie eines der fünf vorgefertigten Layouts, passen Sie es an und verwenden Sie es dann wieder, um Ihre Zielseiten zu gestalten. Sie können auch Vorlagen in der Vorschau anzeigen, um Ihren Entwurf zu überprüfen, bevor Sie Ihre Vorlage veröffentlichen.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Wie: Keine Sorge: Sie müssen nichts unternehmen! Diese Funktion ist in allen Pardot-Accounts aktiviert. Wählen Sie beim Bearbeiten einer Layoutvorlage ein Layout aus dem Dropdown-Menü zum Importieren des Layouts aus und klicken Sie dann auf **Jetzt importieren**. Verwenden Sie anschließend den HTML-Editor zum Anpassen des Layouts.

Personalisieren von Engage-E-Mails mit Salesforce Files

Erhöhen Sie das Engagement potenzieller Kunden durch das Anpassen von Engage-E-Mails mit Salesforce Files. Nun können Sie Salesforce Files aus dem Editor "Engage-Kampagnen" hochladen und auswählen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit einer Salesforce Engage-Lizenz verfügbar.

Wie: Aktivieren Sie Inhaltszustellungen und öffentliche Links für Benutzer. Anschließend laden die Vertriebsmitarbeiter eine Datei hoch oder wählen eine Salesforce-Datei aus. Der Nachricht wird ein öffentlicher Link zur Datei hinzugefügt, der wie ein Anhang gestaltet ist. Mitarbeiter können auch ein Inline-Bild in die E-Mail einfügen. Die von den Mitarbeitern in den Editor "Engage-Kampagnen" hochgeladenen Dateien werden in der Salesforce-Bibliothek gespeichert.

Konfigurieren neuer Optionen für Salesforce Engage

Pardot-Administratoren können jetzt steuern, ob Benutzer verfolgte E-Mails in Engage für Gmail oder 1:1 Engage-Kampagnen an potenzielle Kunden senden können, die angegeben haben, dass sie nicht teilnehmen möchten.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Wie: Erweitern Sie auf der Einstellungsseite für Ihren Pardot-Account den Abschnitt "Salesforce Engage" und konfigurieren Sie die Einstellungen.

Abgleichen von Leads mit Accounts ohne den Wert "Website"

Wenn Sie die Komponente "Leads mit Übereinstimmungen" verwenden und Ihre Accounts eine geringe Abdeckung im Feld "Website" aufweisen, erhalten Sie nun bessere Übereinstimmungsquoten. Wenn ein Account keinen Wert für "Website" aufweist, überprüft die Standardabgleichsregel für Accounts die Top-Kontakte des Accounts. Die Regel aggregiert die E-Mail-Suffixe für diese Kontakte, um das E-Mail-Suffix für den Lead abzugleichen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Editions mit Pardot Pro oder Pardot Ultimate Edition.

SIEHE AUCH:

Pardot-Preise

Weniger falsch positive Ergebnisse für mit Accounts abgeglichene Leads

Wenn Sie die Komponente "Leads mit Übereinstimmungen" verwenden, werden keine Übereinstimmungen mehr angezeigt, die auf den persönlichen E-Mail-Adressen basieren. Die Standardabgleichsregel für Leads für Accounts ignoriert nun die E-Mail-Adressen, die auf Domänen wie "gmail.com" und "yahoo.com" enden, die häufig verwendet werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit Pardot Pro oder Pardot Ultimate Edition.

SIEHE AUCH:

Pardot-Preise

Ermöglichen, dass potenzielle Kunden Engagement-Programme wiederholen (Beta)

In einigen Fällen beißt ein potenzieller Kunde vielleicht nicht sofort an oder Sie müssen wiederkehrende Marketinginhalte, wie Verlängerungen oder Saisonangebote, erneut senden. Jetzt können Sie Engagement-Programme einrichten, die es potenziellen Kunden ermöglichen, das Programm so oft zu wiederholen, wie Sie es möchten.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellen wiederholbare Programme eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Über IdeaExchange können Sie Feedback und Vorschläge für wiederholbare Programme einbringen. Um diese Funktion für Ihren Account nutzen zu können, aktivieren Sie sie über Engagement Studio oder wenden Sie sich an das Support-Team.

Wer: Benutzer mit Pardot-Administrator und Marketing-Rollen sowie Benutzer mit der Berechtigung "Erstellen" in Engagement Studio können diese Einstellung aktivieren.

Wie: Erstellen Sie ein Programm in Engagement Studio oder wählen Sie ein Programm, das noch nicht gesendet wurde. Wählen Sie auf der Startkarte die Option **Allow prospects to reenter a program** (Potenziellen Kunden erlauben, ein Programm erneut auszuführen) aus. Während ein Engagement-Programm ausgeführt wird, können Sie diese Funktion nicht aktivieren.

E-Mail-Vorschau aus der Perspektive eines potenziellen Kunden

Die Versendung stark personalisierter E-Mails kann nervenaufreibend sein, da sie dynamische Zusammenführungs-Tags statt Klartext enthalten. Personalisierung kann schnell zu einer komplexen Aufgabe werden. Wenn Sie sich schon gefragt haben, wie eine E-Mail aussieht, nachdem die dynamischen Informationen gerendert wurden, können Sie jetzt das Tool "Vorschau als" ausprobieren. Wenn Sie eine E-Mail erstellen, können Sie zur Registerkarte "Vorschau" wechseln, auf **Vorschau als** klicken und sehen, wie der Inhalt für bestimmte Personen in Ihrer Liste aussieht.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Viel Spaß mit Emojis in E-Mails

Ihr Unternehmen verkauft ganz coole Dinge, stimmt's? Deshalb möchten Sie auch Ihre Marketing-E-Mails besonders nett gestalten. Peppen Sie Ihre Inhalte mit freundlichen Smileys oder glitzernden Sternchen auf. Probieren Sie unsere Emoji-Auswahl für E-Mail-Betreffzeilen und -Texte aus, um Ihren Inhalten ein schickes Aussehen zu verleihen.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Wie: Klicken Sie im erweiterten Betreff-Composer oder der Symbolleiste des E-Mail-Editors auf  und wählen Sie das gewünschte Emoji aus. Zeigen Sie eine Vorschau Ihrer E-Mails an und testen Sie sie, um sicherzustellen, dass sie auf verschiedenen E-Mail-Clients wie erwartet aussehen.

Neue Hinweise in Engagement Studio

Müssen Sie ein Engagement-Programm bearbeiten und ganz schnell fertig werden? Wenn mögliche Probleme erkannt werden, wird ein kurzer Hinweis angezeigt, dass eine bestimmte Änderung nochmals überprüft werden sollte. Dies geschieht beispielsweise bei der Planung von Terminen in der Vergangenheit oder außerhalb der Geschäftszeiten. Wenn Sie eine mit Ihren Accounteinstellungen unzulässige E-Mail-Vorlage verwenden, werden Sie ebenfalls darauf hingewiesen. Wenn alles in Ordnung ist, dann ignorieren Sie die Meldung einfach. Alternativ können Sie den Schritt nochmals überprüfen, damit der potenzielle Kunde die benötigten Informationen erhält.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Änderung der Twitter-Richtlinien für Posts

Selbstverständlich können Sie immer noch Marketinginhalte von Pardot an Ihre sozialen Netzwerke senden. Aufgrund einiger Änderungen in den Richtlinien von Twitter können ähnliche Inhalte nicht an mehrere Accounts gleichzeitig gepostet werden. Bei einem Social Post dürfen Sie also nur jeweils einen Twitter-Account verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Verwenden von Pardot in Französisch, Deutsch und Spanisch (EU) (Beta)

Die Pardot-Benutzeroberfläche wurde für Frankreich, Deutschland und Spanien lokalisiert. Die Lokalisierung befindet sich in der Beta-Phase und ist für alle Kunden verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die lokalisierte Pardot-Benutzeroberfläche eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit

wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

Wie: Benutzer ändern die Einstellungen für ihr Gebietsschema und ihre Sprache, indem sie ihr Profil bearbeiten. Pardot-Administratoren ändern die Standardsprache und das Gebietsschema über die Seite "Account-Einstellungen". In Accounts mit Salesforce-Benutzersynchronisierung werden übereinstimmende Spracheinstellungen für Benutzer aus Salesforce übernommen.

SIEHE AUCH:

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

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud

Filtern Sie Account-Listenansichten nach Region in Lightning Experience. Die Felder für Organisatoren, Teilnehmer und Teilnehmerstatus werden außerdem nicht mehr zusammen mit den Ereignissen exportiert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Filtern von Account-Listenansichten nach Region in Lightning Experience

Benutzer der Enterprise-Regionsverwaltung können mithilfe der Filter "Eigene Regionen" und "Accounts eigener Regionsteams" ihren Regionen zugeordnete Accounts problemlos finden.

Organisator- und Teilnehmerdetails werden nicht mehr mit Ereignissen exportiert

Wenn Mitarbeiter Ereignisse auf Ereignisdetailseiten exportieren, werden Organisator, Teilnehmer und Teilnehmerstatus nicht mehr in die ICS-Datei exportiert. Und das ist auch besser so. Jetzt erleben Kontakte und Leads, die zu exportierten Besprechungen eingeladen wurden, weniger Überraschungen mit der Funktion ihrer Kalenderanwendungen.

Filtern von Account-Listenansichten nach Region in Lightning Experience

Benutzer der Enterprise-Regionsverwaltung können mithilfe der Filter "Eigene Regionen" und "Accounts eigener Regionsteams" ihren Regionen zugeordnete Accounts problemlos finden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Developer und Performance Edition und in der Enterprise und Unlimited Edition mit Sales Cloud.

SIEHE AUCH:

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

Optimieren Ihrer Listenansichten mit detaillierten Filtern

Organisator- und Teilnehmerdetails werden nicht mehr mit Ereignissen exportiert

Wenn Mitarbeiter Ereignisse auf Ereignisdetailseiten exportieren, werden Organisator, Teilnehmer und Teilnehmerstatus nicht mehr in die ICS-Datei exportiert. Und das ist auch besser so. Jetzt erleben Kontakte und Leads, die zu exportierten Besprechungen eingeladen wurden, weniger Überraschungen mit der Funktion ihrer Kalenderanwendungen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic in der Group, Contact Manager, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Nach dem Exportieren aus Salesforce und dem Importieren in eine andere Kalenderanwendung funktionieren die Daten aus diesen Feldern nicht erwartungsgemäß – insbesondere nicht für die eingeladenen Kontakte und Leads.

Wie: Zum Einrichten einer komplexen Ereignis- und Einladungsverwaltung können Benutzer mit Microsoft® Exchange, Office 365® oder Google G Suite ihre Anwendung mit Lightning Sync in Salesforce integrieren.

Service: Einstein Bots, Lightning-geführtes Engagement und Field Service in Lightning-Communities

Erleichtern Sie Ihrem Team die Arbeit mit Einstein Bots, um Routine-Kundenvorgänge wie Kennwortanforderungen abzufertigen. Führen Sie Ihre Agenten mit dem Lightning-geführten Engagement durch Prozesse, die aus mehreren Schritten bestehen, beispielsweise Anrufskripte, mit einer geordneten Liste von Flows direkt in der Konsole. Sie können Lightning-geführtes Engagement sogar zusammen mit Live Agent-Chats verwenden. Nutzen Sie zuverlässige Außendienstfunktionen, wie die Snap-in-Terminverwaltung (Beta), vollständigen Lightning-Community-Support und ein Optimierungstool zur Verarbeitung von Unterbrechungen. Freuen Sie sich über eine größere Auswahl zur Weiterleitung von Arbeitselementen an Agenten mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung für Omnikanal und der externen Weiterleitung für Omnikanal. Verwenden Sie Funktionen zur Verwaltung von Übersetzungen in Lightning Knowledge, wie beispielsweise parallele Vergleiche, intelligente Links für übersetzte Artikel und das Lightning Knowledge-Migrationstool. Verwalten Sie außerdem Kundenvorgänge mit Kundenvorgangsteams und E-Mail-Entwürfen effizienter.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein Bots kommen zu Hilfe: Steigern der Produktivität von Serviceteams mit Bots (allgemein verfügbar)

Erleichtern Sie Ihren Serviceagenten mit Einstein Bots die Arbeit. Bots können sich um Routineaufgaben und wiederholte Kundenanforderungen kümmern, sodass Ihre Agenten mehr Zeit für schwierigere Probleme haben, bei denen menschliche Fähigkeiten gefragt sind. Möchte Ihr Kunde nur den Auftragsstatus wissen? Ein Kennwort zurücksetzen? Informationen zu Ladenöffnungszeiten und Adresse erhalten? Kein Problem – Einstein Bots bewältigen solche Aufgaben im Schlaf!

Kundenvorgangsverwaltung: Lightning-geführtes Engagement, Kundenvorgangsteams und fertigkeitsbasierte Omnikanal-Weiterleitung

Die neuen zuverlässigen Funktionen helfen Ihnen und Ihren Agenten, Kundenvorgänge besser zu verwalten. Mit dem Lightning-geführten Engagement können Sie Ihre Agenten durch Geschäftsprozesse führen. Die Kundenvorgangsteams in Lightning Experience erleichtern Gruppen von Agenten die Zusammenarbeit. Mithilfe der fertigkeitsbasierten Omnikanal-Weiterleitung kann Ihr Kontaktzentrum die Arbeit an den am besten geeigneten Agenten weiterleiten.

Field Service: Unterstützung für Lightning-Community, Artikel für Arbeitstypen und Pfad

Fügen Sie Lightning-Communities beliebige Field Service-Objekte hinzu, um Ihren Partnern und Kunden Einblick in die Außendienstprozesse zu gewähren. Verbesserungen an Arbeitstypen und Wartungsplänen steigern die Effizienz Ihres Teams, während optimierte Filteroptionen für Servicebericht-Vorlagen Ihnen bei der Erstellung sauberer Serviceberichte helfen. Einige Field Service-Objekte verfügen nun über Shield-Plattformverschlüsselung, kriterienbasierte Freigabe und "Pfad", eine auffällige Fortschrittsleiste mit Angaben zum Datensatzstatus.

Kanäle: Live Agent-Setup-Flow, APIs für Lightning Experience und Offline-Unterstützung für Snap-ins für Chat

Mit dem neuen Setup-Flow für Live Agent und Snap-ins für Chat sind Sie im Handumdrehen startbereit. Und in der Lightning-Konsolen-JavaScript-API sind noch mehr Live Agent-Methoden verfügbar. Sie können Ihren Kunden auch die Möglichkeit geben, einen Kundenvorgang zu protokollieren, wenn Ihre Chat-Agenten offline sind.

Knowledge: Übersetzungsverwaltung, intelligente Links und das Migrationstool für Lightning Knowledge (Beta)

Sie verstehen nur Bahnhof? Lightning Knowledge spricht Ihre Sprache. Die in Salesforce Classic enthaltenen Übersetzungsverwaltungsfunktionen wie "Zur Übersetzung senden" und "Aktionen veröffentlichen" sind in Lightning Knowledge verfügbar. Zu den weiteren Neuerungen zählen die parallele Anzeige von Übersetzungen und Master-Artikelversionen in einer Lightning-Komponente und Aktualisierungen an der Sprachumschaltungskomponente. Es stehen nun intelligente Links zur Verfügung, um andere Artikel in Rich-Text-Feldern zu verknüpfen. Das mit Spannung erwartete Migrationstool für Lightning Knowledge bietet eine einfache Lösung für das Verschieben Ihrer Knowledge Base aus Salesforce Classic in die erweiterte Funktion von Lightning Knowledge.

Service Cloud Mobile: Kundenvorgangsverwaltung für unterwegs (Beta)

Die beliebten Funktionen zur Kundenvorgangsverwaltung aus der Service Cloud können Sie jetzt auch auf Ihrem Mobilgerät nutzen. Service Cloud Mobile ist eine schlanke Alternative zur Salesforce-Anwendung, mit der Supportagenten Kundenvorgänge lösen können, während sie unterwegs sind. Die Anwendung ist für Android- und iOS-Mobilgeräte verfügbar.

Sonstige Änderungen in der Service Cloud

Informieren Sie sich über weitere Änderungen, die an der Service Cloud vorgenommen wurden.

Einstein Bots kommen zu Hilfe: Steigern der Produktivität von Serviceteams mit Bots (allgemein verfügbar)

Erleichtern Sie Ihren Serviceagenten mit Einstein Bots die Arbeit. Bots können sich um Routineaufgaben und wiederholte Kundenanforderungen kümmern, sodass Ihre Agenten mehr Zeit für schwierigere Probleme haben, bei denen menschliche Fähigkeiten gefragt sind. Möchte Ihr Kunde nur den Auftragsstatus wissen? Ein Kennwort zurücksetzen? Informationen zu Ladenöffnungszeiten und Adresse erhalten? Kein Problem – Einstein Bots bewältigen solche Aufgaben im Schlaf!

Wo: Einstein Bots sind in Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Organisationen mit Service Cloud- und Live Agent-Benutzerlizenzen verfügbar. Um die Seite für die Leistung von Einstein Bots optimal nutzen zu können, benötigen Sie außerdem Service Cloud Analytics.

Warum: Verwenden Sie Bots, um Kundeninformationen zu erfassen und zu untersuchen und um Routineprobleme zu lösen oder zur schnellen Lösung nahtlos an einen Agenten weiterzuleiten. Benutzer von Live Agent können Bots einrichten, um Informationen vor dem Chat zu erfassen, beispielsweise Kontaktdetails und eine Kundenvorgangsnummer. Bots können Ihren Agenten helfen, viel Zeit zu sparen.

Für Einstein Bots gilt Folgendes:

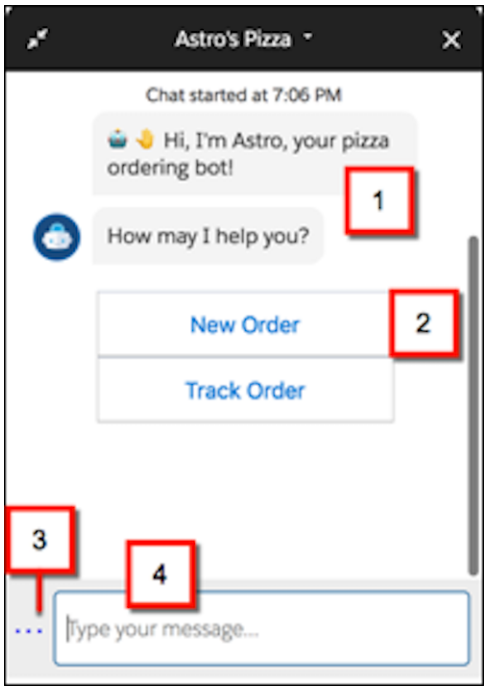
- Sie sind mit Ihren CRM-Daten, den historischen Kundenservicedaten und den vorhandenen Geschäftsprozessen Ihres Unternehmens verbunden.
- Sie sind für Ihre Abläufe vor dem Chat ausgelegt und können Informationen erfassen, sodass Ihre Agenten Zeit sparen.
- Mit dem Einstein Bot Builder können sie einfach eingerichtet und bereitgestellt werden. Sie können Bots einrichten, die nur durch Menüs oder Schaltflächen gesteuert werden. Sie können außerdem den Bot anlernen, damit er die Eingaben Ihrer Kunden im Chat-Fenster versteht.

  Anmerkung: Intents unterstützen nur Kundeneingaben auf Englisch.

Wie: Auf der Chat-Oberfläche sehen Ihre Kunden Folgendes:

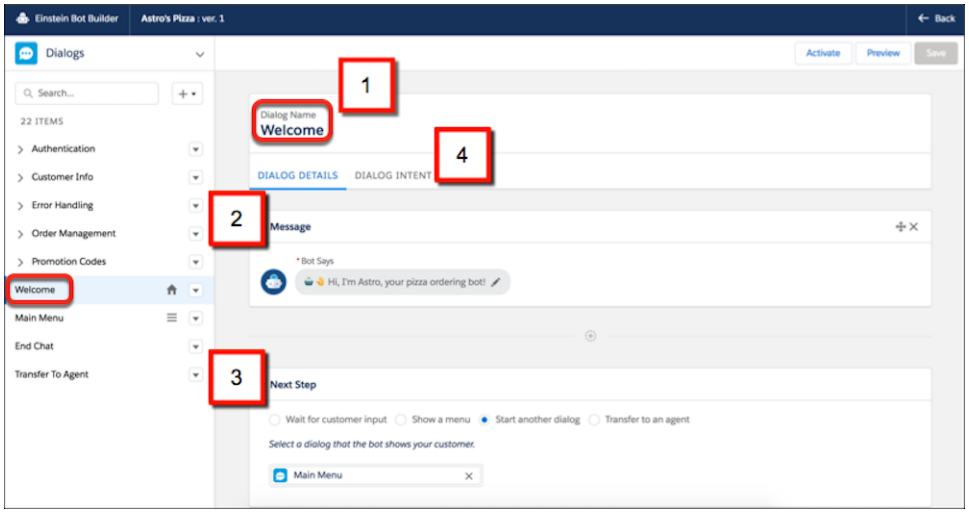
- Zunächst stellt sich der Bot vor (1).
- Dann werden die Erwartungen festgelegt und es wird ein schneller Service über Menüschaltflächen angeboten (2).
- Ein Menü mit Bot-Optionen enthält standardmäßig im Chat-Fenster verfügbare Optionen, beispielsweise zur Übertragung an einen Agenten (3).

- Mit optionalen Dialog-Intents können Sie außerdem den Bot anlernen, damit er die Eingaben Ihrer Kunden im Chat-Fenster versteht (4).



Mit dem Einstein Bot Builder können Sie die Dialoge zusammenstellen, die Ihren Bot definieren. In diesem Beispiel sind dies:

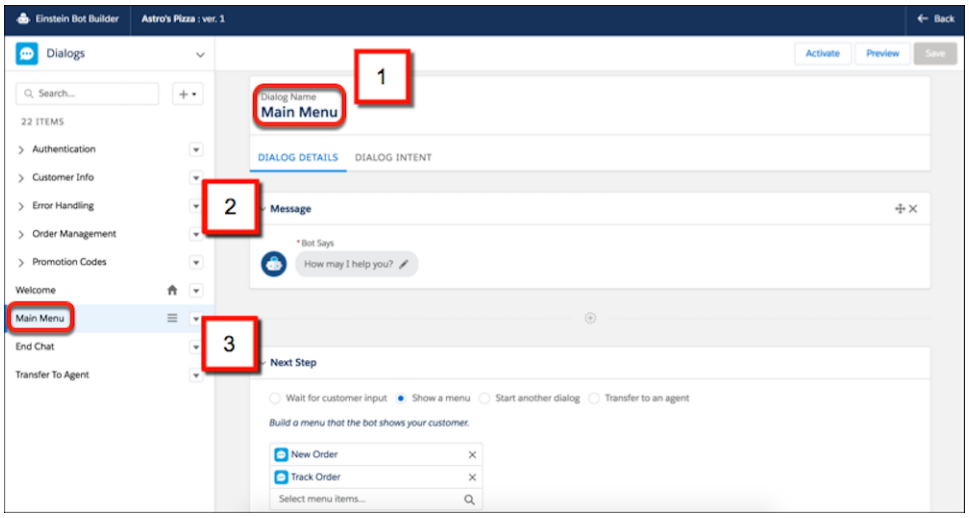
- Der Willkommensdialog (1), in dem der Bot eingeführt und vorgestellt wird (2).
- Die Option "Nächster Schritt" weist den Bot an, den Dialog "Main Menu" (Hauptmenü) anzuzeigen (3).
- Durch die mit jedem Dialog verknüpften optionalen Intents können Sie außerdem den Bot anlernen, sodass er die Eingaben Ihrer Kunden im Chat-Fenster versteht (4).



In diesem Beispiel:

- Der Dialog "Main Menu" (1) weist den Bot an, eine Nachricht an den Kunden zu senden (2).

- Die Option "Nächster Schritt" zeigt ein Menü an, mit dem die Erwartungen festgelegt werden und das Ihren Kunden einen schnellen Service anbietet (3).



Bevor Sie Bots verwenden können, müssen einige wichtige Voraussetzungen erfüllt sein.

1. Führen Sie den Live Agent-Setup-Flow aus.
2. Stellen Sie eine Snap-ins-Chat-Schaltfläche für Ihre Kunden in Ihrer Community oder auf Ihrer Website bereit.
3. Um eine Vorschau für Ihren Einstein Bot zu erhalten und ihn zu testen, aktivieren Sie den Snap-ins-Chat.
4. Aktivieren Sie Salesforce Knowledge, wenn Ihr Einstein Bot Knowledge-Artikel für Kunden bereitstellt.

Sobald diese wichtigen Voraussetzungen erfüllt sind, sind Sie bereit, einen Bot zu erstellen.

Zugehörige Aktualisierungen für Entwickler

Entwickler können Einstein Bots mithilfe der Metadaten-API einrichten und konfigurieren. Verwenden Sie die folgenden Typen:

- `Bot`
- `BotVersion`
- `MIDomain`

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Salesforce-Hilfe: Einstein Bots for Service Cloud (Einstein-Bots für Service Cloud) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Metadata API Developer Guide (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Kundenvorgangsverwaltung: Lightning-geführtes Engagement, Kundenvorgangsteams und fertigkeitsbasierte Omnikanal-Weiterleitung

Die neuen zuverlässigen Funktionen helfen Ihnen und Ihren Agenten, Kundenvorgänge besser zu verwalten. Mit dem Lightning-geführten Engagement können Sie Ihre Agenten durch Geschäftsprozesse führen. Die Kundenvorgangsteams in Lightning Experience erleichtern Gruppen von Agenten die Zusammenarbeit. Mithilfe der fertigkeitsbasierten Omnikanal-Weiterleitung kann Ihr Kontaktzentrum die Arbeit an den am besten geeigneten Agenten weiterleiten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Service-Konsole: Lightning-geführtes Engagement, Kundenvorgangsteams und E-Mail-Erweiterungen

Die Arbeit in der Servicekonsole wurde für Ihre Agenten erleichtert. Mit dem Lightning-geführten Engagement werden Ihre Serviceagenten durch Ihre Geschäftsprozesse geführt. Es stehen nun Kundenvorgangsteams in Lightning Experience zur Verfügung, um Agentengruppen die Zusammenarbeit zu erleichtern. Die E-Mail-Erweiterungen machen es zudem einfacher, die richtigen Personen zu kopieren und Anhänge hinzuzufügen.

Kundenvorgänge: Kundenvorgangsteams, E-Mail-Entwürfe, Apex-E-Mail-Felder und mehr

Wir möchten, dass Sie und Ihre Agenten glücklich sind. Aus diesem Grund stehen in Lightning Experience ab sofort Kundenvorgangsteams und E-Mail-Entwürfe zur Verfügung. Außerdem können Agenten Massenschnellaktionen für noch mehr Objekte durchführen. Und dank Funktionen wie Ziehen und Ablegen für Anhänge und Schnellzugriff auf Antwortaktionen wird das Beantworten von Kunden-E-Mails zum Kinderspiel. Wenn Sie standardmäßige E-Mail-Felder mit Apex eingerichtet haben, haben wir gute Nachrichten für Sie: Ihr Apex-Code funktioniert in Lightning Experience.

Omnikanal: Mehr Optionen für das Weiterleiten von Arbeitselementen in Lightning Experience

Mit der fertigkeitsbasierten Omnikanal-Weiterleitung und der externen Weiterleitung für Omnikanal, die nun beide allgemein verfügbar sind, können Sie Arbeitselemente auf Ihre Weise weiterleiten. Mit dem nun für die fertigkeitsbasierte und die externe Weiterleitung unterstützten Omni-Supervisor können Sie die Arbeitslasten von Agenten sowie nicht zugewiesene Arbeitselemente im Blick behalten. Sie sehen neue und angenommene Arbeitselemente im Omnikanal-Dienstprogramm auf einen Blick. Greifen Sie auf die Omnikanal-Einstellungen in Lightning Experience zu.

Produktivitätstools: Kleinere Verbesserungen an Makros und am Schnelltext

Es ist großartig, die Funktionen zu optimieren, die von Ihren Benutzern geschätzt werden. Beim Erstellen von Makros können Sie nun festlegen, dass Ihre Benutzer Text an ihrer Cursorposition einfügen. Beim Verwenden von Schnelltext können Sie einer Warteschlange nun den Inhaber zuweisen.

Anspruchsverwaltung: Versehentliches Markieren von Meilenstein als abgeschlossen verhindern

Mit Meilensteinen können Agenten Ihren Kunden zeitnah antworten. Damit Agenten Meilensteine nicht versehentlich als abgeschlossen markieren, können Sie den Link "Als abgeschlossen markieren" in der Komponente "Meilensteine" ausblenden. Durch Entfernen des Links werden Meilensteine nur dann automatisch als abgeschlossen markiert, wenn die Bedingungen erfüllt sind. Agenten können einen Meilenstein jedoch weiterhin auf der Datensatzseite des Meilensteins als abgeschlossen markieren.

Service-Konsole: Lightning-geführtes Engagement, Kundenvorgangsteams und E-Mail-Erweiterungen

Die Arbeit in der Servicekonsole wurde für Ihre Agenten erleichtert. Mit dem Lightning-geführten Engagement werden Ihre Serviceagenten durch Ihre Geschäftsprozesse geführt. Es stehen nun Kundenvorgangsteams in Lightning Experience zur Verfügung, um Agentengruppen die Zusammenarbeit zu erleichtern. Die E-Mail-Erweiterungen machen es zudem einfacher, die richtigen Personen zu kopieren und Anhänge hinzuzufügen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Flows und Kundenvorgangsteams in der Servicekonsole
Fügen Sie Datensatzseiten die Komponente "Geführte Aktionsliste" hinzu, um eine Liste der Flows anzuzeigen, der Ihre Agenten folgen können, um Kundenvorgänge zu lösen. Fügen Sie Kundenvorgangsteams Agenten für die Zusammenarbeit an Kundenvorgangslösungen hinzu. Sie können auch die neuen Lightning-Konsolen-JavaScript-APIs verwenden, um Ihre Konsole anzupassen.

Bereitstellen Ihrer Serviceprozesse auf der Konsole mit Lightning-geführtem Engagement (allgemein verfügbar)
Führen Sie Agenten durch Aktionen, die mehrere Schritte umfassen, beispielsweise Anrufskripte, direkt in der Konsole. Eine Liste der sortierten Flows hält den Prozess während der Agentenübergabe am Laufen. Kunden müssen sich demnach nicht wiederholen, da Agenten genau wissen, wo sie einsetzen müssen. Für Personen, die den Live Agent-Chat verwenden, steht eine neue verankerte Bereichsvorlage zur Verfügung, mit der Ihre Agenten den Chat und die Liste der Flows gleichzeitig anzeigen können. Die beste Neuigkeit ist, dass diese Großartigkeit mit Klicks und nicht mit Code konfiguriert wird.

SIEHE AUCH:

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

Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Flows und Kundenvorgangsteams in der Servicekonsole

Fügen Sie Datensatzseiten die Komponente "Geführte Aktionsliste" hinzu, um eine Liste der Flows anzuzeigen, der Ihre Agenten folgen können, um Kundenvorgänge zu lösen. Fügen Sie Kundenvorgangsteams Agenten für die Zusammenarbeit an Kundenvorgangslösungen hinzu. Sie können auch die neuen Lightning-Konsolen-JavaScript-APIs verwenden, um Ihre Konsole anzupassen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Knowledge in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit Service Cloud.

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

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

Wie: Sehen Sie sich die neuen Funktionen an, die in der Servicekonsole verfügbar sind.

Bereitstellen Ihrer Serviceprozesse auf der Konsole mit Lightning-geführtem Engagement (allgemein verfügbar)

Mit der Komponente "Geführte Aktionsliste" können Sie Agenten durch Ihre Geschäftsprozesse führen.

Anzeigen von Aktivitäten für mehr Objekte und Hinzufügen von Datensatzfiltern in Community 360

Zusätzlich zur Artikel- und Diskussionsaktivität können Supportagenten nun die Community-Aktivität für die folgenden Objekte anzeigen: Datenbestände, Verträge, benutzerdefinierte Objekte, Aufträge, Produkte und Aufgaben. Agenten können sehen, ob ein Kunde ein beliebiges dieser Elemente angezeigt hat, bevor er den Support angerufen hat. Dadurch können Agenten relevantere Informationen bereitstellen, den Zeitaufwand für den Kunden und das Unternehmen reduzieren und Kundenvorgänge schneller abschließen.

Bewerten der Kundenstimmung in Supportanrufen mit Community 360 (Pilot)

Mit der Stimmungsanalyse (Pilot) in der Komponente "Community 360" wird Serviceagenten oben in der Konsole ein Positiv- oder Negativsymbol angezeigt, anhand dessen sie die Stimmung des Kunden auf einen Blick erfassen können. Die Stimmung wird anhand der neuesten Posts des Kunden in der Community berechnet. Anhand der Stimmungsinformationen können Agenten den Grad des Interesses an anderen Produkten oder die Notwendigkeit eines vorsichtigen Vorgehens messen.

Automatisieren der Registerkartenaktualisierung, Ändern von Navigationselementen und Überwachen von Dienstprogrammelement-Klicks mit den neuen Lightning-Konsolen-JavaScript-APIs

In der JavaScript-API der Lightning-Konsole stehen weitere JavaScript-APIs für das Integrations-Toolkit in Salesforce Console zur Verfügung. Verwenden Sie das Navigationselement in einer Konsolenanwendung, aktualisieren Sie die Konsolenregisterkarte und registrieren Sie einen Ereignishandler für ein Dienstprogramm. Live Agent und Omnikanal umfassen zudem neue Methoden und Ereignisse.

Kopieren und Freigeben Ihrer Arbeitsumgebung und der aktiven Unterregisterkarte über die Adressleiste

Serviceagenten können ihre primären und aktiven Unterregisterkarten im Handumdrehen freigeben, indem sie den URL direkt aus ihrer Adressleiste kopieren.

Öffnen von benutzerdefinierten Lightning-Komponenten in Registerkarten und Unterregisterkarten der Arbeitsumgebung

Sie müssen sich keine Gedanken mehr darüber machen, ob URLs veralten können. Verwenden Sie `openTab()` und `openSubtab()` mit der neuen Komponente `lightning:isUrlAddressible`, um Ihre benutzerdefinierten Lightning-Komponenten direkt in Ihrer Arbeitsumgebung zu öffnen.

Festlegen von standardmäßigen E-Mail-Feldwerten mit Apex in Lightning Experience

Mit den Standardwerten für Kundenvorgangs-E-Mails können Sie die Qualität Ihres Kundendiensts verbessern und Ihren Agenten helfen, Zeit zu sparen. Sie können sogar festlegen, dass diesen Standardwerten eine Logik zugrunde liegt. Dazu zählt beispielsweise das Kopieren eines Managers, wenn ein Kundenvorgang eskaliert wird, oder das Anwenden einer spezifischen E-Mail-Vorlage. Wenn Sie bereits die Apex-Schnellaktion `QuickAction.QuickActionDefaultsHandler` in Salesforce Classic verwenden, funktioniert Ihr Code wie besehen. Daher müssen Sie ihn in Lightning Experience nicht neu schreiben.

Anfügen Ihrer Dateien an E-Mails mit Ziehen und Ablegen

Sparen Sie sich einige Klicks. Wenn Sie einer E-Mail einen Anhang hinzufügen möchten, ziehen Sie die Datei in den Textkörper der E-Mail. Sie können Anhänge in jede beliebige E-Mail-Aktion ziehen, die einen Publisher für E-Mails im HTML-Format verwendet. Dies steht jedoch für Publisher für E-Mails im Nur-Text-Format nicht zur Verfügung.

Schnelleres Antworten auf E-Mails im Kundenvorgangsfeed

Agenten wenden jede Menge Zeit für das Verarbeiten von Kunden-E-Mails auf. Daher wurde eine Möglichkeit hinzugefügt, ihnen ein paar Klicks zu ersparen. Im E-Mail-Dropdown-Menü im Kundenvorgangsfeed sind nun die Aktionen "Antworten", "Allen antworten" und "Weiterleiten" enthalten. Agenten können nun die Aktionen anzeigen, ohne die E-Mail zu erweitern. Zuvor mussten die Agenten zunächst die E-Mail im Kundenvorgangsfeed erweitern.

Freigeben von Links zu einzelnen Posts im Kundenvorgangsfeed

Teilen Sie Ihren Agenten mit, dass sie Links zu einzelnen Posts im Kundenvorgangsfeed in Lightning Experience freigeben können. Zum Freigeben eines Links zu einem Post klicken Agenten auf den Zeitstempel des Posts. Der Post wird auf einer neuen Registerkarte geöffnet. Auf dieser kann der Agent den URL kopieren und einfügen.

SIEHE AUCH:

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

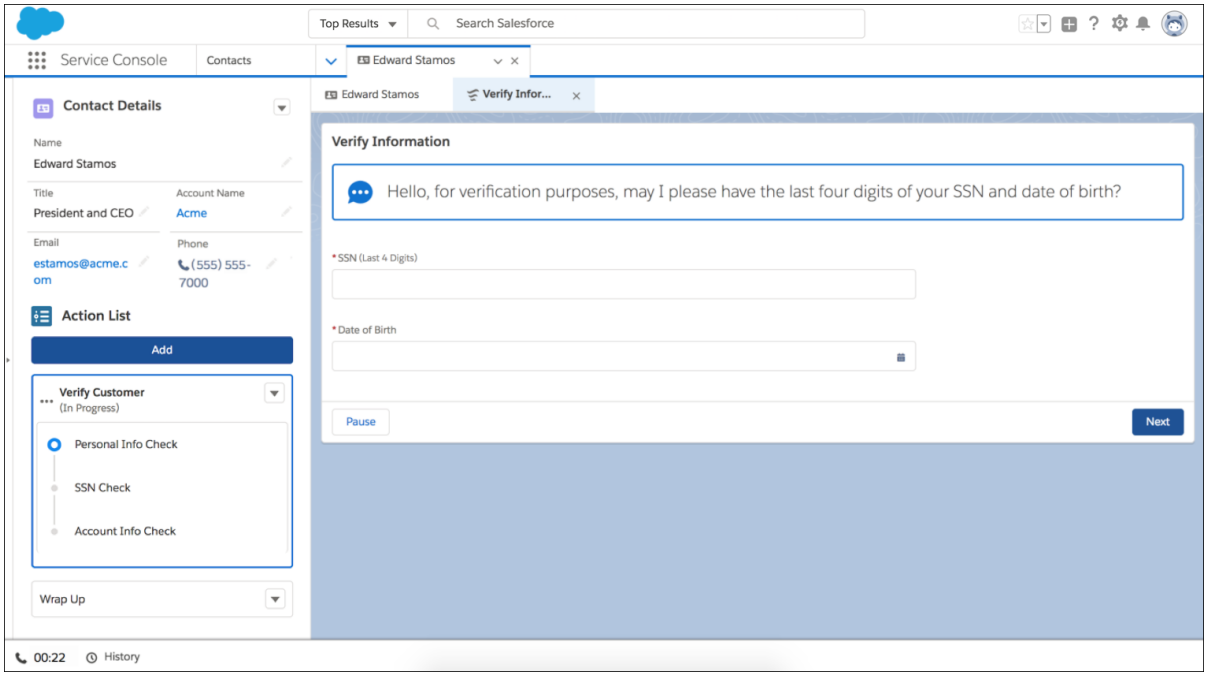
Bereitstellen Ihrer Serviceprozesse auf der Konsole mit Lightning-geführtem Engagement (allgemein verfügbar)

Führen Sie Agenten durch Aktionen, die mehrere Schritte umfassen, beispielsweise Anrufskripte, direkt in der Konsole. Eine Liste der sortierten Flows hält den Prozess während der Agentenübergabe am Laufen. Kunden müssen sich demnach nicht wiederholen, da Agenten genau wissen, wo sie einsetzen müssen. Für Personen, die den Live Agent-Chat verwenden, steht eine neue verankerte Bereichsvorlage zur Verfügung, mit der Ihre Agenten den Chat und die Liste der Flows gleichzeitig anzeigen können. Die beste Neuigkeit ist, dass diese Großartigkeit mit Klicks und nicht mit Code konfiguriert wird.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

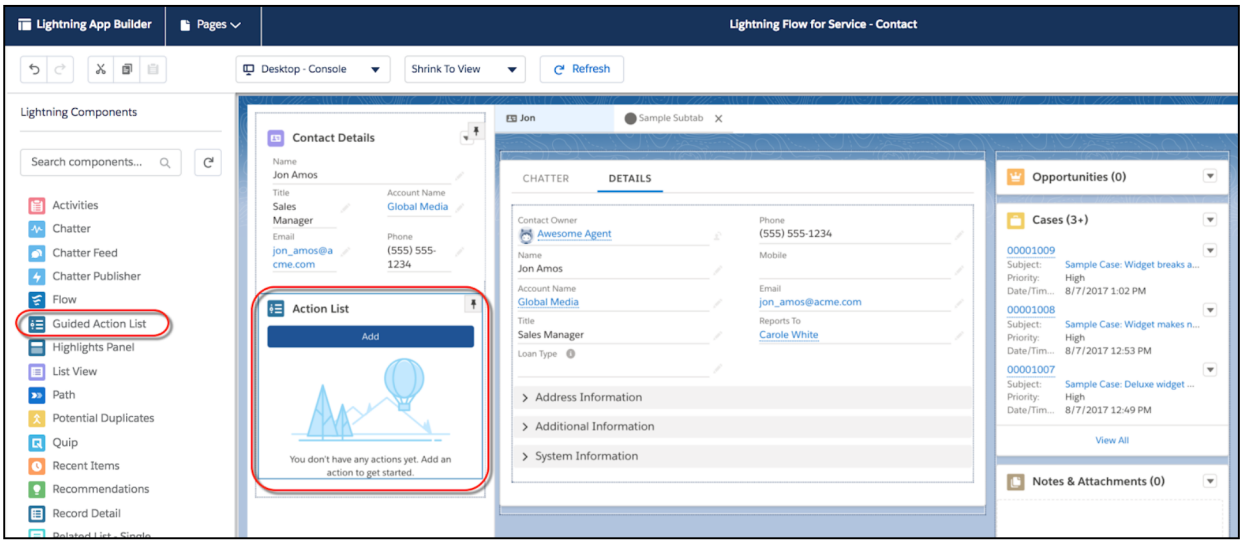
Warum: Mit "Geführte Aktionsliste" können Ihre Agenten einen konsistent hochwertigen Kundenservice über alle Ihre Kanäle hinweg bereitstellen. Geschäftsprozesse, einschließlich der Phasen für Ihre Flows, werden Ihren Agenten in einer übersichtlichen Aktionsliste angezeigt. Sie können standardmäßige Flows für jeden einzelnen Kanal konfigurieren, beispielsweise Telefon und Chat. Auf diese Weise wissen Agenten, wie sie Kundenvorgänge auf einem Kundenkontaktpunkt verarbeiten. Mit verankerten Flows können Sie auch festlegen, welche Flows Agenten zuerst und zuletzt abschließen sollten. Ihre Agenten haben zudem die Flexibilität, Flows anhand der Kundenanforderungen hinzuzufügen.

Dieser Flow in der Servicekonsolenanwendung hilft Agenten, die Kontaktinformationen für einen eingehenden Anrufer zu überprüfen.

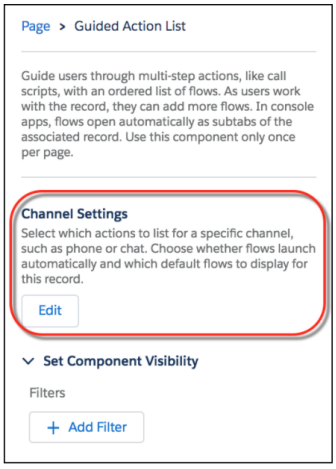


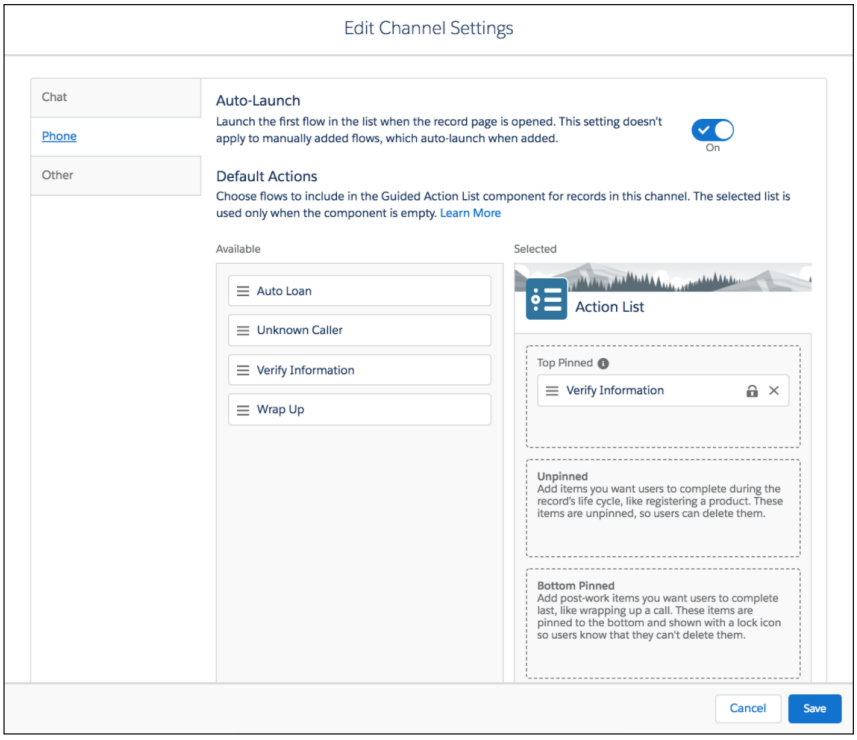
Wie: Mit dem Lightning-geführten Engagement lassen sich Flows als primäre Registerkarten oder Unterregisterkarten in einer Konsolenanwendung darstellen. Obwohl das neue Verknüpfungsobjekt "RecordAction" mithilfe von Salesforce-Automatisierungstools Flows Datensätze zuweist, wird der Flow als eine Unterregisterkarte gestartet, wenn ein Datensatz mit einem zugeordneten Flow geöffnet ist.

Verwenden Sie den Cloud-Flow-Designer zum Erstellen des Flows. Verwenden Sie anschließend den Prozessgenerator, um Prozesse, die Datensätze dem Flow zuordnen, mit dem Verknüpfungsobjekt "RecordAction" hinzuzufügen. Fügen Sie mit dem Lightning-Anwendungsgenerator Seiten die Komponente "Geführte Aktionsliste" hinzu, um Agenten Flows anzuzeigen.



Bearbeiten Sie zum Konfigurieren der standardmäßigen Flows für Kanäle die Kanaleinstellungen im Bereich "Eigenschaften" im Lightning-Anwendungsgenerator.





Wenn Sie über Live Agent-Chat verfügen, können Sie die Komponente "Geführte Aktionsliste" und eine neue Vorlage für Konsolendatensatzseiten verwenden, um eine Konsolenoberfläche einzurichten, wodurch Ihre Agenten sicher erfolgreich werden. Informationen finden Sie unter Lösen von Kundenvorgängen mit Chat und Lightning-geführtem Engagement.

Sie können Agenten auch eine Liste der empfohlenen Flows anzeigen, wenn bestimmte Bedingungen erfüllt sind. Fügen Sie dazu Ihren Lightning-Seiten die Komponente "Einstein-Empfehlungen" hinzu. Informationen finden Sie unter Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion: Verwenden von Strategien zum Empfehlen von Aktionen und Angeboten (Pilot).

Das Lightning-geführte Engagement basiert auf der Lightning-Plattform. Demzufolge können Partner AppExchange-Pakete mit angepassten Lösungen für Ihre Geschäftsanforderungen erstellen.

SIEHE AUCH:

Lightning Guided Engagement Developer Guide (nur Englisch)

Kundenvorgänge: Kundenvorgangsteams, E-Mail-Entwürfe, Apex-E-Mail-Felder und mehr

Wir möchten, dass Sie und Ihre Agenten glücklich sind. Aus diesem Grund stehen in Lightning Experience ab sofort Kundenvorgangsteams und E-Mail-Entwürfe zur Verfügung. Außerdem können Agenten Massenschnellaktionen für noch mehr Objekte durchführen. Und dank Funktionen wie Ziehen und Ablegen für Anhänge und Schnellzugriff auf Antwortaktionen wird das Beantworten von Kunden-E-Mails zum Kinderspiel. Wenn Sie standardmäßige E-Mail-Felder mit Apex eingerichtet haben, haben wir gute Nachrichten für Sie: Ihr Apex-Code funktioniert in Lightning Experience.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Kundenvorgangsteams in Lightning Experience

Ihr Wunsch ist uns Befehl! Ab sofort können alle Mitglieder Ihres Kundenvorgangsteams in Lightning Experience und Salesforce Classic zusammenarbeiten. Bei einem Kundenvorgangsteam handelt es sich um eine Gruppe von Personen, die zusammenarbeiten, um Kundenvorgänge zu lösen. Beispielsweise können Supportagenten, Supportleiter und Produktmanager zu einem Kundenvorgangsteam gehören. Auf der Grundlage zugewiesener Rollen können sich alle Teammitglieder bei der Bearbeitung eines Kundenvorgangs abstimmen.

Hilfe für Benutzer durch private E-Mail-Entwürfe für Kundenvorgänge

Ab sofort müssen sich Agenten nicht mehr um ihre E-Mails sorgen, wenn sie ihren Arbeitsplatz verlassen. Die E-Mail-Entwürfe werden alle paar Sekunden gespeichert, sodass keine wichtigen Informationen verloren gehen. Bislang konnten Entwürfe nur in Salesforce Classic verwendet werden. Diese waren dann für jeden sichtbar, der Zugriff auf den Kundenvorgang hatte. In Lightning Experience sind die Entwürfe standardmäßig nur für den Agenten einsehbar, der dem Kundenvorgang zugeordnet ist.

Festlegen von standardmäßigen E-Mail-Feldwerten mit Apex in Lightning Experience

Mit den Standardwerten für Kundenvorgangs-E-Mails können Sie die Qualität Ihres Kundendiensts verbessern und Ihren Agenten helfen, Zeit zu sparen. Sie können sogar festlegen, dass diesen Standardwerten eine Logik zugrunde liegt. Dazu zählt beispielsweise das Kopieren eines Managers, wenn ein Kundenvorgang eskaliert wird, oder das Anwenden einer spezifischen E-Mail-Vorlage. Wenn Sie bereits die Apex-Schnellaktion `QuickAction.QuickActionDefaultsHandler` in Salesforce Classic verwenden, funktioniert Ihr Code wie besehen. Daher müssen Sie ihn in Lightning Experience nicht neu schreiben.

Verwenden Ihrer Publisher-APIs für Kundenvorgangsfeeds in Lightning Experience

Wenn Sie die Salesforce Classic-Publisher-JavaScript-APIs, auch bekannt als Publisher-APIs für Kundenvorgangsfeeds, verwenden, funktionieren Ihre Visualforce-Komponenten und -Seiten jetzt auch in Lightning Experience. Ein Umschreiben des Codes ist nicht erforderlich! Sie können auch benutzerdefinierte Komponenten in Lightning Experience erstellen, um mit Schnellaktionen auf einer Datensatzseite zu interagieren.

Ausführen von Massenschnellaktionen für noch mehr Objekte

Mit einer Massenschnellaktion können Sie bis zu 100 Datensätze in einer Listenansicht bearbeiten oder erstellen, mit Ausnahme von Listen vom Typ "Zuletzt angezeigt". Sie können eine Massenschnellaktion in Verbindung mit Kundenvorgängen, Accounts, Kampagnen, Kontakten, Opportunities, Arbeitsaufträgen und benutzerdefinierten Objekten in Lightning Experience verwenden. Bislang funktionierte das Erstellen und Aktualisieren von Massenschnellaktionen nur für Kundenvorgänge, Leads und benutzerdefinierte Objekte in Lightning Experience.

Eingeben von internen Kommentaren beim Schließen eines Kundenvorgangs

Fügen Sie interne Kommentare dort ein, wo sie benötigt werden. Agenten können einen Kundenvorgangskommentar beim Schließen eines Kundenvorgangs eingeben. Ein Wechsel zur Themenliste "Kundenvorgangskommentare" ist somit nicht mehr nötig! Bislang mussten Sie dorthin wechseln, einen Kommentare hinzufügen oder aktualisieren und den Fall schließen.

Senden von E-Mail-Benachrichtigungen für Kundenvorgangsänderungen

Ein Kundenvorgang kann im Laufe seines Lebens unzählige Male geändert werden. Damit Agenten immer auf dem Laufenden bleiben, unterstützt Lightning Experience nun E-Mail-Benachrichtigungen. So erhalten Agenten eine E-Mail, wenn sich der Kundenvorgangsinhaber ändert oder Kundenvorgangskommentare hinzugefügt werden. Sogar Kontakte können E-Mail-Benachrichtigungen erhalten, wenn der Kundenvorgang erstellt oder aktualisiert wird oder Kommentare hinzugefügt werden. Bislang funktionierten E-Mail-Benachrichtigungen nur in Salesforce Classic.

Schnelleres Antworten auf E-Mails im Kundenvorgangsfeed

Agenten wenden jede Menge Zeit für das Verarbeiten von Kunden-E-Mails auf. Daher wurde eine Möglichkeit hinzugefügt, ihnen ein paar Klicks zu ersparen. Im E-Mail-Dropdown-Menü im Kundenvorgangsfeed sind nun die Aktionen "Antworten", "Allen antworten" und "Weiterleiten" enthalten. Agenten können nun die Aktionen anzeigen, ohne die E-Mail zu erweitern. Zuvor mussten die Agenten zunächst die E-Mail im Kundenvorgangsfeed erweitern.

Anfügen Ihrer Dateien an E-Mails mit Ziehen und Ablegen

Sparen Sie sich einige Klicks. Wenn Sie einer E-Mail einen Anhang hinzufügen möchten, ziehen Sie die Datei in den Textkörper der E-Mail. Sie können Anhänge in jede beliebige E-Mail-Aktion ziehen, die einen Publisher für E-Mails im HTML-Format verwendet. Dies steht jedoch für Publisher für E-Mails im Nur-Text-Format nicht zur Verfügung.

Freigeben von Links zu einzelnen Posts im Kundenvorgangsfeed

Teilen Sie Ihren Agenten mit, dass sie Links zu einzelnen Posts im Kundenvorgangsfeed in Lightning Experience freigeben können. Zum Freigeben eines Links zu einem Post klicken Agenten auf den Zeitstempel des Posts. Der Post wird auf einer neuen Registerkarte geöffnet. Auf dieser kann der Agent den URL kopieren und einfügen.

Finden von Kundenvorgangskommentaren mit der globalen Suche

Suchen Sie über die Servicekonsole in Lightning Experience nach Kommentaren, die mit Ihrem Kundenvorgang in Verbindung stehen. Bisher war eine Suche nach Kundenvorgangskommentaren nicht möglich.

Erstellen von Kundenvorgangsteams in Lightning Experience

Ihr Wunsch ist uns Befehl! Ab sofort können alle Mitglieder Ihres Kundenvorgangsteams in Lightning Experience und Salesforce Classic zusammenarbeiten. Bei einem Kundenvorgangsteam handelt es sich um eine Gruppe von Personen, die zusammenarbeiten, um Kundenvorgänge zu lösen. Beispielsweise können Supportagenten, Supportleiter und Produktmanager zu einem Kundenvorgangsteam gehören. Auf der Grundlage zugewiesener Rollen können sich alle Teammitglieder bei der Bearbeitung eines Kundenvorgangs abstimmen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

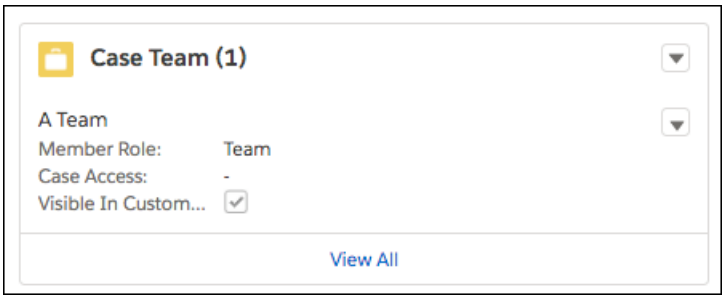
Warum: Damit können Benutzer Kundenvorgangsteams erstellen und in einem solchen Team arbeiten.

Wie: Fügen Sie die Themenliste "Kundenvorgangsteam" den Seitenlayouts für Kundenvorgänge hinzu.

Nachfolgend ist erläutert, welche Möglichkeiten Ihnen Kundenvorgangsteams bieten.

- Durch Vordefinieren von Kundenvorgangsteams können Benutzer schnell Personen hinzufügen, mit denen sie arbeiten.

- Erstellen Sie Zuordnungsregeln, über die Kundenvorgängen, die bestimmte Kriterien erfüllen (z. B. Kundenvorgänge, die aus E-Mails stammen), vordefinierte Teams hinzugefügt werden.
- Erstellen Sie E-Mail-Benachrichtigungen, mit denen Teammitglieder informiert werden, wenn sich bei einem Kundenvorgang etwas tut, z. B. wenn ein Kommentar hinzugefügt wird.



Nach der Einrichtung von Kundenvorgangsteams können Benutzer

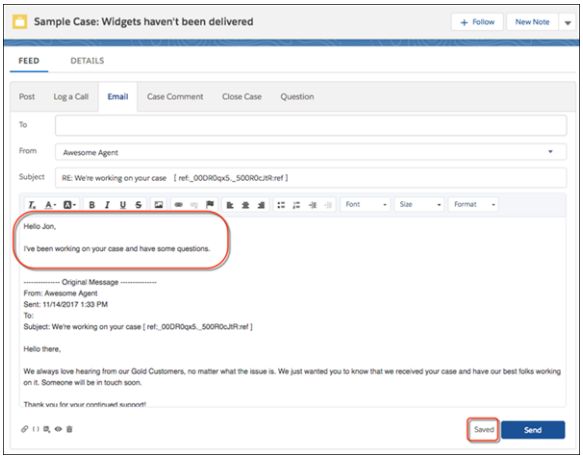
- der Themenliste "Kundenvorgangsteam" in Kundenvorgängen Personen hinzufügen.
- eine vordefinierte Rolle auswählen, die die Person in dem Kundenvorgang innehat. Rollen bestimmen die Zugriffsebene für einen Kundenvorgang, z. B. nur Lesezugriff oder Lese- und Schreibzugriff.
- Kundenvorgangsteams Kontakte hinzufügen, diese können jedoch nur dann auf Kundenvorgänge zugreifen, wenn sie als Kundenportal-Benutzer aktiviert und Seitenlayouts für Kundenvorgänge zugeordnet sind. Kundenportal-Benutzer können jedoch weder Kundenvorgangsteams aktualisieren noch die Rolle von Kundenvorgangsteams anzeigen.
- als Teammitglied Kundenvorgangslisten filtern, indem sie "Meine Kundenvorgangsteams" auswählen.
- einen Kundenvorgangsbericht durch Auswahl von "Kundenvorgänge meines Teams" im Filter "Ansicht" ausführen.

Hilfe für Benutzer durch private E-Mail-Entwürfe für Kundenvorgänge

Ab sofort müssen sich Agenten nicht mehr um ihre E-Mails sorgen, wenn sie ihren Arbeitsplatz verlassen. Die E-Mail-Entwürfe werden alle paar Sekunden gespeichert, sodass keine wichtigen Informationen verloren gehen. Bislang konnten Entwürfe nur in Salesforce Classic verwendet werden. Diese waren dann für jeden sichtbar, der Zugriff auf den Kundenvorgang hatte. In Lightning Experience sind die Entwürfe standardmäßig nur für den Agenten einsehbar, der dem Kundenvorgang zugeordnet ist.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Zum Verwenden von E-Mail-Entwürfen muss die Erfassung von Kundenvorgängen über E-Mail in Ihrer Organisation aktiviert sein. Anschließend können Sie E-Mail-Entwürfe über die Seite "Supporteinstellungen" in "Setup" aktivieren. Beim Löschen eines Entwurfs werden die E-Mail-Felder (z. B. "An:", "Von:" und "Betreff") in ihren ursprünglichen Zustand zurückversetzt.



Beachten Sie bei der Arbeit mit E-Mail-Entwürfen die nachfolgenden Punkte.

- Es werden sowohl standardmäßige als auch benutzerdefinierte E-Mail-Nachrichten gespeichert, Änderungen an Standardfeldern lösen jedoch eine automatische Speicherung aus. Bei Änderungen an benutzerdefinierten Feldern ist dies nicht der Fall.
- Entwürfe funktionieren nur im Kundenvorgangsfeed. Im verankerten E-Mail-Composer werden sie derzeit nicht unterstützt.
- Wenn durch ein Makro E-Mail-Felder aktualisiert werden, die E-Mail jedoch nicht gesendet wird, wird der E-Mail-Entwurf nicht gespeichert. Er wird erst gespeichert, wenn ein Agent weitere Änderungen an den E-Mail-Feldern vornimmt.

SIEHE AUCH:

Summer '18 – Versionshinweise: Ihr Wunsch ist uns Befehl!

Festlegen von standardmäßigen E-Mail-Feldwerten mit Apex in Lightning Experience

Mit den Standardwerten für Kundenvorgangs-E-Mails können Sie die Qualität Ihres Kundendiensts verbessern und Ihren Agenten helfen, Zeit zu sparen. Sie können sogar festlegen, dass diesen Standardwerten eine Logik zugrunde liegt. Dazu zählt beispielsweise das Kopieren eines Managers, wenn ein Kundenvorgang eskaliert wird, oder das Anwenden einer spezifischen E-Mail-Vorlage. Wenn Sie bereits die Apex-Schnellaktion `QuickAction.QuickActionDefaultsHandler` in Salesforce Classic verwenden, funktioniert Ihr Code wie besehen. Daher müssen Sie ihn in Lightning Experience nicht neu schreiben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Bislang konnten Sie lediglich die Apex-Schnittstelle `QuickAction.QuickActionDefaultsHandler` in Salesforce Classic verwenden.

Wie: Erstellen Sie eine Apex-Klasse, die die Schnittstelle `QuickAction.QuickActionDefaultsHandler` verwendet. Geben Sie die standardmäßigen Werte für Ihre E-Mail-Felder sowie die Logik in der Klasse an. Gehen Sie dann in "Setup" zur Seite "Supporteinstellungen". Wählen Sie **Standard-E-Mail-Vorlagen oder Standard-Handler für E-Mail-Aktion aktivieren** aus und verweisen Sie auf Ihre neue Klasse.

Diese Apex-Klasse hängt bei Kundenvorgängen mit hohem Schweregrad "managers@acme.com" an das Feld "Bcc" an.

```
global class EmailPublisherForHighPriorityCases implements
QuickAction.QuickActionDefaultsHandler {
    // Empty constructor
    global EmailPublisherForHighPriorityCases() {
    }

    // The main interface method
    global void onInitDefaults(QuickAction.QuickActionDefaults[] defaults) {
```

```
        QuickAction.SendEmailQuickActionDefaults sendEmailDefaults =
(QuickAction.SendEmailQuickActionDefaults)defaults.get(0);
        EmailMessage emailMessage = (EmailMessage)sendEmailDefaults.getTargetSObject();

        Case c = [SELECT CaseNumber, Priority FROM Case WHERE
Id=:sendEmailDefaults.getContextId()];

        // If case severity is “High,” append “managers@acme.com” to the existing (and
possibly blank) BCC field
        if (c.Priority != null && c.Priority.equals('High')) { // Priority is 'High'
            emailMessage.BccAddress = 'managers@acme.com';
        }
    }
}
```

Nachfolgend sind einige Aspekte zur Funktionsweise der Schnittstelle `QuickAction.QuickActionDefaultsHandler` in Lightning Experience aufgeführt, die es zu berücksichtigen gilt.

- Die Apex-Schnittstelle überschreibt vordefinierte Feldwerte für die E-Mail-Schnellaktion.
- Die Apex-Schnittstelle funktioniert mit der vorkonfigurierten E-Mail-Aktion, die für Kundenvorgänge zur Verfügung steht. Sie können die Apex-Schnittstelle auch mit benutzerdefinierten E-Mail-Aktionen für das Kundenvorgangsobjekt verwenden.
- Folgendes wird von der Apex-Schnittstelle in Lightning Experience nicht unterstützt:
  - E-Mail-Anhänge
  - Benutzerdefinierte E-Mail-Felder
  - Visualforce-E-Mail-Vorlagen, eine Art von E-Mail-Vorlagen, die in Salesforce Classic verfügbar sind
- Wenn Ihre Apex-Schnittstelle Inhalte aus einer Lightning-E-Mail-Vorlage mit Briefvorlagenfeldern in den Nachrichtentext der E-Mail einfügt, werden diese Briefvorlagenfelder beim Anzeigen nicht aufgelöst. In der Vorschau und beim Senden werden die Briefvorlagenfelder aufgelöst.
- Sie können die Apex-Schnittstelle nicht verwenden, um Inhalte in den Nachrichtentext einer E-Mail mit vorhandenem Inhalt einzufügen. Sie können die Schnittstelle jedoch verwenden, um den vorhandenen Inhalt zu überschreiben.

Verwenden Ihrer Publisher-APIs für Kundenvorgangsfeeds in Lightning Experience

Wenn Sie die Salesforce Classic-Publisher-JavaScript-APIs, auch bekannt als Publisher-APIs für Kundenvorgangsfeeds, verwenden, funktionieren Ihre Visualforce-Komponenten und -Seiten jetzt auch in Lightning Experience. Ein Umschreiben des Codes ist nicht erforderlich! Sie können auch benutzerdefinierte Komponenten in Lightning Experience erstellen, um mit Schnellaktionen auf einer Datensatzseite zu interagieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

JavaScript-APIs für Lightning-Schnellaktionen und den Salesforce Classic-Publisher

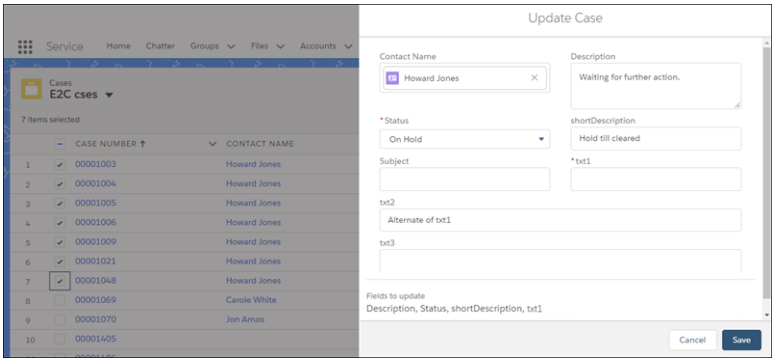
Ausführen von Massenschnellaktionen für noch mehr Objekte

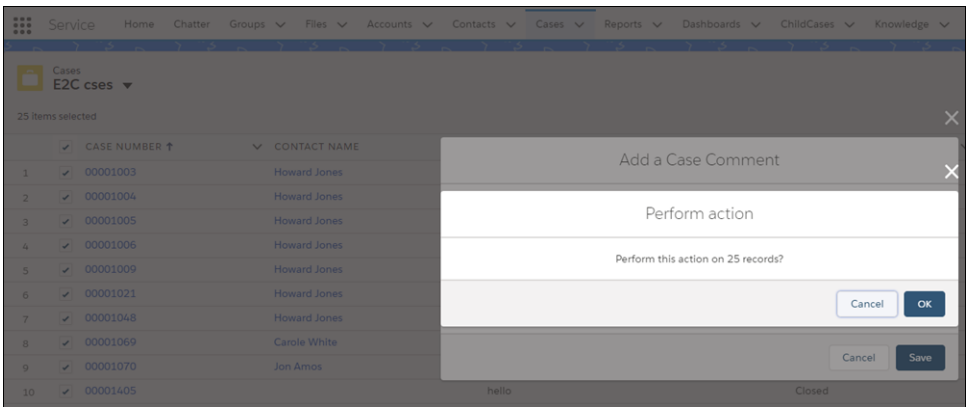
Mit einer Massenschnellaktion können Sie bis zu 100 Datensätze in einer Listenansicht bearbeiten oder erstellen, mit Ausnahme von Listen vom Typ "Zuletzt angezeigt". Sie können eine Massenschnellaktion in Verbindung mit Kundenvorgängen, Accounts, Kampagnen, Kontakten, Opportunities, Arbeitsaufträgen und benutzerdefinierten Objekten in Lightning Experience verwenden. Bislang funktionierte das Erstellen und Aktualisieren von Massenschnellaktionen nur für Kundenvorgänge, Leads und benutzerdefinierte Objekte in Lightning Experience.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Zum Einrichten von Massenschnellaktionen passen Sie das Suchlayout eines Objekts an. Wir empfehlen Ihnen, vordefinierte Werte zu verwenden, um die Eingabe des Benutzers zu leiten. Vordefinierte Werte können dazu beitragen, die Konsistenz zu erhöhen und Benutzern die Anwendung von Massenschnellaktionen auf Datensätze schneller und einfacher zu ermöglichen. Außerdem helfen sie bei der Vorbeugung von Fehlern, da es, ähnlich wie beim Ausführen einer Einzelaktion, keine Möglichkeit gibt, die Massenschnellaktion rückgängig zu machen.

Anmerkung: Massenaktionen können nicht auf Notizen angewendet werden.



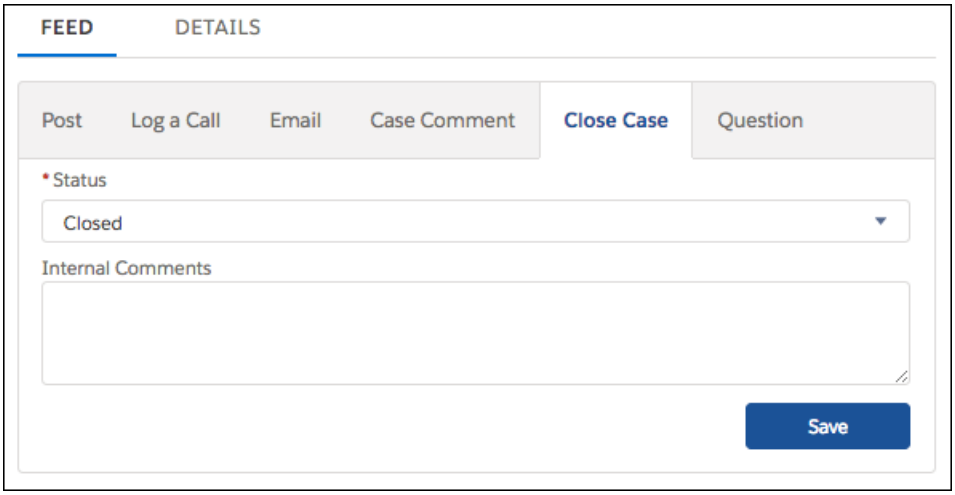


Eingeben von internen Kommentaren beim Schließen eines Kundenvorgangs

Fügen Sie interne Kommentare dort ein, wo sie benötigt werden. Agenten können einen Kundenvorgangskommentar beim Schließen eines Kundenvorgangs eingeben. Ein Wechsel zur Themenliste "Kundenvorgangskommentare" ist somit nicht mehr nötig! Bislang mussten Sie dorthin wechseln, einen Kommentare hinzufügen oder aktualisieren und den Fall schließen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Bearbeiten Sie Ihre Aktion "Kundenvorgang schließen" oder erstellen Sie eine. Fügen Sie dem Layout der Aktion das Feld "Interne Kommentare" hinzu. Falls Sie eine Aktion erstellt haben, vergessen Sie nicht, diese dem Seitenlayout für Kundenvorgänge in Ihrer Konsolenanwendung hinzuzufügen.



Senden von E-Mail-Benachrichtigungen für Kundenvorgangsänderungen

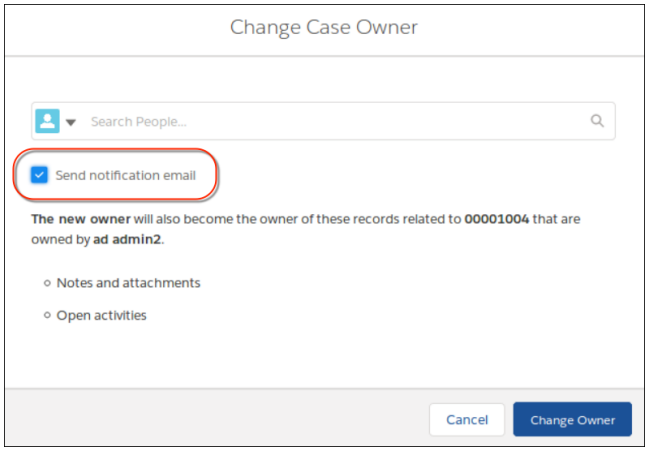
Ein Kundenvorgang kann im Laufe seines Lebens unzählige Male geändert werden. Damit Agenten immer auf dem Laufenden bleiben, unterstützt Lightning Experience nun E-Mail-Benachrichtigungen. So erhalten Agenten eine E-Mail, wenn sich der Kundenvorgangsinhaber ändert oder Kundenvorgangskommentare hinzugefügt werden. Sogar Kontakte können E-Mail-Benachrichtigungen erhalten, wenn der Kundenvorgang erstellt oder aktualisiert wird oder Kommentare hinzugefügt werden. Bislang funktionierten E-Mail-Benachrichtigungen nur in Salesforce Classic.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Um E-Mail-Benachrichtigungen für Kundenvorgänge einzurichten, rufen Sie in "Setup" die Seite "Supporteinstellungen" auf. Suchen Sie nach den folgenden Einstellungen.

Kundenvorgangsinhaber benachrichtigen, wenn sich Kundenvorgangsinhaberschaft ändert

Der neue Kundenvorgangsinhaber erhält eine E-Mail, wenn er unter Verwendung der Aktion "Inhaber ändern" zugewiesen wurde. Wenn ein Agent den Kundenvorgangsinhaber ändert, ist **Benachrichtigungs-E-Mail senden** automatisch ausgewählt. Ein Agent kann diese Einstellung durch Deaktivieren des Kontrollkästchens überschreiben.

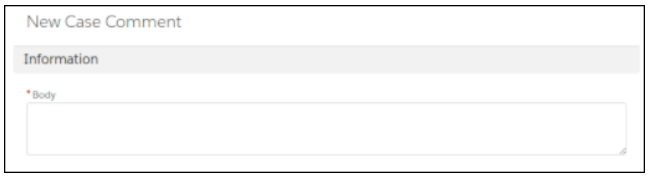


Tipp: Agenten können die Einstellung "Benachrichtigungs-E-Mail senden" auch dann verwenden, wenn Sie die Option "Kundenvorgangsinhaber benachrichtigen, wenn sich Kundenvorgangsinhaberschaft ändert" nicht aktivieren. Bei Aktivieren dieser Einstellung ist das Kontrollkästchen jedoch immer für Benutzer- und Warteschlangenänderungen ausgewählt.

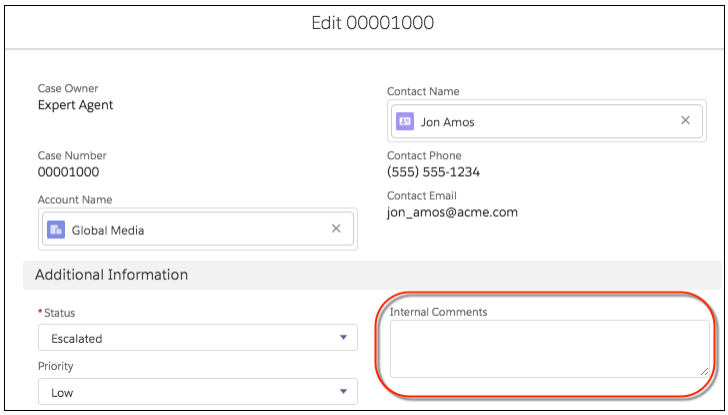
Kundenvorgangs-Inhaber über neue Kommentare zu Kundenvorgängen informieren

Kundenvorgangsinhaber erhalten eine E-Mail, sobald ein Kundenvorgangskommentar von einem anderen Benutzer hinzugefügt wurde. Dies gilt für interne und externe Kommentare.

Externe Kommentare



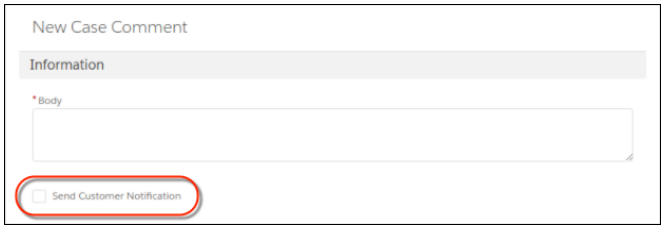
Interne Kommentare



Anmerkung: Wenn das Feld "Interne Kommentare" per Inline-Bearbeitung aktualisiert wird, erhält der Kundenvorgangsinhaber keine E-Mail-Benachrichtigung.

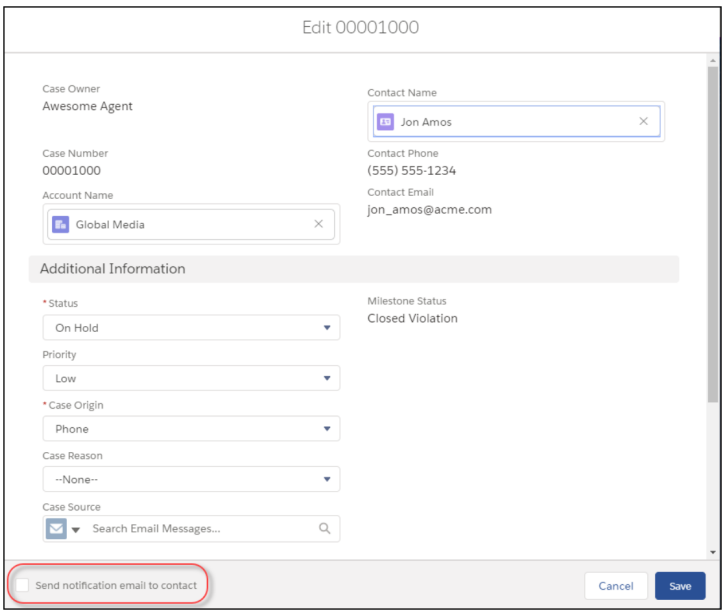
Benachrichtigung über Kundenvorgangskommentare für Kontakte aktivieren

Kundenvorgangskontakte erhalten eine E-Mail, wenn ein Kundenvorgangskommentar geändert oder einem Kundenvorgang hinzugefügt wird. Wählen Sie zum Senden dieser Benachrichtigungen eine Vorlage für Kommentare zu Kundenvorgängen aus.



Vorlage für Vorgangserstellung

Kundenvorgangskontakte erhalten eine E-Mail, wenn ein Kundenvorgang erstellt oder aktualisiert wird. In Lightning Experience müssen Sie eine Vorlage für die Kundenvorgangserstellung angeben, damit das Kontrollkästchen "Benachrichtigungs-E-Mail an Kontakt senden" angezeigt wird.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anpassen von Supporteinstellungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

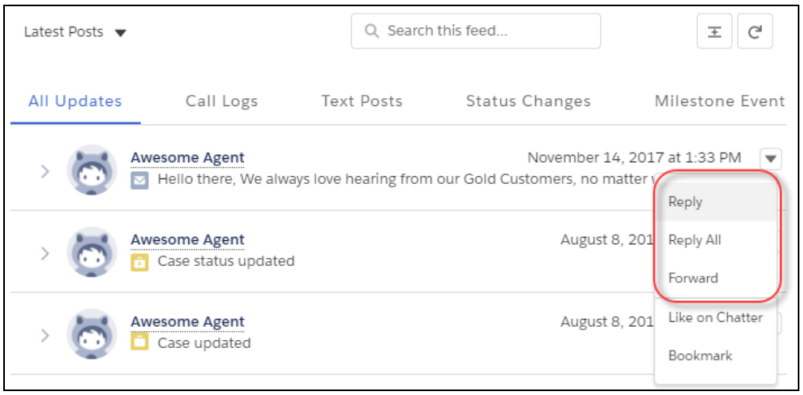
Schnelleres Antworten auf E-Mails im Kundenvorgangsfeed

Agenten wenden jede Menge Zeit für das Verarbeiten von Kunden-E-Mails auf. Daher wurde eine Möglichkeit hinzugefügt, ihnen ein paar Klicks zu ersparen. Im E-Mail-Dropdown-Menü im Kundenvorgangsfeed sind nun die Aktionen "Antworten", "Allen antworten" und "Weiterleiten" enthalten. Agenten können nun die Aktionen anzeigen, ohne die E-Mail zu erweitern. Zuvor mussten die Agenten zunächst die E-Mail im Kundenvorgangsfeed erweitern.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Agenten müssen über die Berechtigung "E-Mail senden" verfügen, um die neuen Dropdown-Aktionen anzeigen zu können. Falls Ihre Agenten bereits auf E-Mails antworten, haben sie diese Berechtigung wahrscheinlich schon.

Wie: Die Aktionen werden nur in der Dropdown-Liste im Kundenvorgangsfeed angezeigt. Auf einer Kontakt-Datensatzseite sehen Sie diese E-Mail-Aktionen nicht. In der Dropdown-Liste sind die Optionen "Antworten", "Allen antworten" und "Weiterleiten" für Nur-Text- und HTML-E-Mail-Aktionen enthalten. Falls Ihre Datensatzseite für Kundenvorgänge bereits eine E-Mail-Aktion enthält, müssen Sie nichts weiter tun.

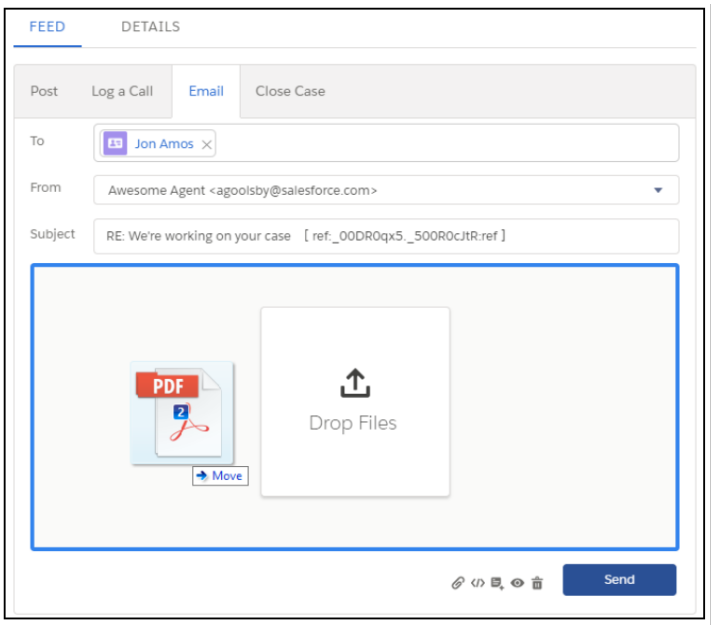


Anfügen Ihrer Dateien an E-Mails mit Ziehen und Ablegen

Sparen Sie sich einige Klicks. Wenn Sie einer E-Mail einen Anhang hinzufügen möchten, ziehen Sie die Datei in den Textkörper der E-Mail. Sie können Anhänge in jede beliebige E-Mail-Aktion ziehen, die einen Publisher für E-Mails im HTML-Format verwendet. Dies steht jedoch für Publisher für E-Mails im Nur-Text-Format nicht zur Verfügung.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Für neue Organisationen ist diese E-Mail-Aktion bereits standardmäßig auf der Datensatzseite für Kundenvorgänge enthalten. Vergewissern Sie sich, dass in Ihrem Layout die HTML-Aktion und nicht die Nur-Text-Aktion enthalten ist. Dateien mit mehr als 2 GB können nicht per Ziehen und Ablegen angehängt werden.



SIEHE AUCH:

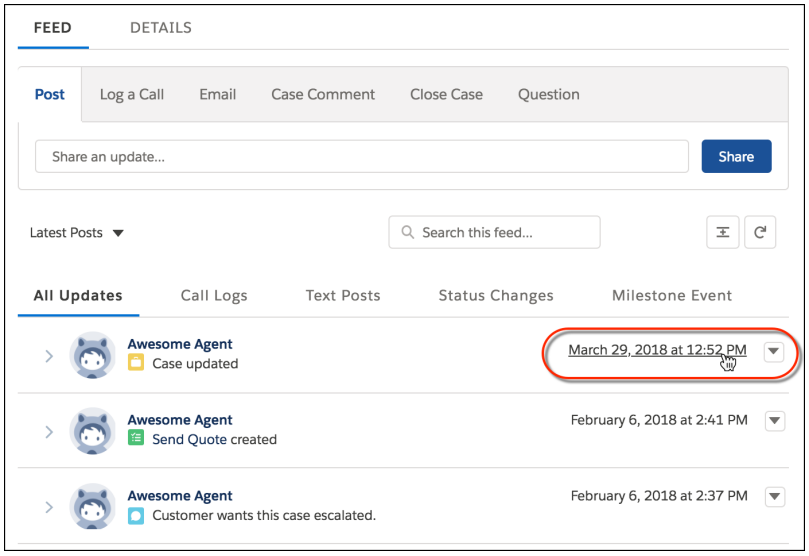
Salesforce-Hilfe: Erstellen der Schnellaktion "E-Mail senden" für Kundenvorgänge (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Freigeben von Links zu einzelnen Posts im Kundenvorgangsfeed

Teilen Sie Ihren Agenten mit, dass sie Links zu einzelnen Posts im Kundenvorgangsfeed in Lightning Experience freigeben können. Zum Freigeben eines Links zu einem Post klicken Agenten auf den Zeitstempel des Posts. Der Post wird auf einer neuen Registerkarte geöffnet. Auf dieser kann der Agent den URL kopieren und einfügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Ab sofort können Ihre Agenten in Lightning Experience so zusammenarbeiten, wie sie es aus Salesforce Classic gewohnt sind.

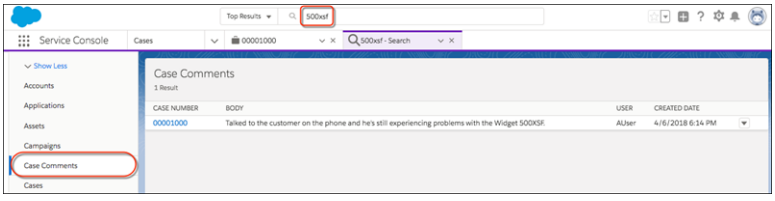


Finden von Kundenvorgangskommentaren mit der globalen Suche

Suchen Sie über die Servicekonsole in Lightning Experience nach Kommentaren, die mit Ihrem Kundenvorgang in Verbindung stehen. Bisher war eine Suche nach Kundenvorgangskommentaren nicht möglich.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Geben Sie in Ihrer Servicekonsolenanwendung oder einer anderen Lightning-Anwendung Details zu Ihrem Kommentar in die globale Suchleiste ein. Halten Sie auf der Suchergebnisseite im linken Navigationsbereich nach der Überschrift "Kundenvorgangskommentare" Ausschau. Wenn Sie sie nicht gleich finden, klicken Sie auf **Mehr anzeigen**.



Omnikanal: Mehr Optionen für das Weiterleiten von Arbeitselementen in Lightning Experience

Mit der fertigkeitsbasierten Omnikanal-Weiterleitung und der externen Weiterleitung für Omnikanal, die nun beide allgemein verfügbar sind, können Sie Arbeitselemente auf Ihre Weise weiterleiten. Mit dem nun für die fertigkeitsbasierte und die externe Weiterleitung unterstützten Omni-Supervisor können Sie die Arbeitslasten von Agenten sowie nicht zugewiesene Arbeitselemente im Blick behalten. Sie sehen neue und angenommene Arbeitselemente im Omnikanal-Dienstprogramm auf einen Blick. Greifen Sie auf die Omnikanal-Einstellungen in Lightning Experience zu.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verteilen der richtigen Arbeit an den richtigen Agenten mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung (allgemein verfügbar)

Ihre Agenten haben unterschiedliche Fertigkeiten und Fähigkeiten. Ihre Kunden haben unterschiedliche Ansprüche. Mit der fertigkeitsbasierten Omnikanal-Weiterleitung kann Ihr Kontaktcenter die Arbeit an den Agenten weiterleiten, der für den Auftrag am besten geeignet ist. Verbessern Sie die Kundendienstqualität, indem Sie Arbeitselemente automatisch an den Agenten weiterleiten, der über die erforderlichen Fertigkeiten zum Erledigen der Arbeit verfügt.

Übertragen von Arbeitselementen auf eine andere Fertigkeit

Es ist frustrierend für Agenten, wenn nicht die richtige Fertigkeit zum Lösen eines Kundenvorgangs festgelegt ist. Gleichermaßen ist es für Kunden frustrierend, wenn sie länger auf die Lösung ihres Problems warten müssen. Mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung können Agenten das Arbeitselement im Handumdrehen an einen Agenten übertragen, der über die entsprechenden Fertigkeiten verfügt. Wenn ein Agent mit der richtigen Kombination an Fertigkeiten nicht verfügbar ist, wird das Arbeitselement so lange als ausstehend aufgeführt, bis ein Agent mit passenden Fertigkeiten verfügbar ist.

Anzeigen der nach Fertigkeiten weitergeleiteten Arbeit im Omnikanal-Supervisor

Kontaktcenter-Supervisoren können die Arbeitslasten und Rückstände der Agenten für die fertigkeitsbasierte Weiterleitung im Omnikanal-Supervisor im Blick behalten. Die Supervisoren können den Namen, den Status, die Fertigkeiten, die Arbeitselemente, die Arbeitslast und die Kapazität des Agenten auf einen Blick sehen.

Weiterleiten von Drittanbieter-Arbeitselementen mit der externen Weiterleitung (allgemein verfügbar)

Integrieren Sie die Drittanbieterweiterleitung und eine Partneranwendung mit Omnikanal unter Verwendung der Standard- und Streaming-APIs von Salesforce, sodass Ihre Agenten Arbeitselemente beliebiger Quellen empfangen können, und zwar alle in einer Konsole. Ihre Agenten können extern weitergeleitete Arbeit in Salesforce Classic und Lightning Experience erledigen. Kontaktcenter-Supervisoren können extern weitergeleitete Arbeit im Omni-Supervisor anzeigen.

Anzeigen von neuer und eigener Arbeit im Omnikanal-Dienstprogramm

Das Omnikanal-Dienstprogramm enthält jetzt Registerkarten, um Ihre Supportagenten bei der Verwaltung ihrer Arbeit zu unterstützen. Sie können eingehende Arbeitselemente auf der Registerkarte "Neu" anzeigen und sehen Arbeitselemente, die sie bereits akzeptiert haben, auf der Registerkarte "My Work" (Meine Arbeit).

Einrichten von Omnikanal in Lightning Experience

Es ist nicht mehr nötig, zu Salesforce Classic zurückzuwechseln, nur um Omnikanal einzurichten und anzupassen! Sie können die moderne Lightning Experience-Oberfläche verwenden, die Sie verwenden und schätzen. Alle Omnikanal-Setup-Seiten, beispielsweise "Omnikanal-Einstellungen", sind nun in Lightning Experience verfügbar.

Verteilen der richtigen Arbeit an den richtigen Agenten mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung (allgemein verfügbar)

Ihre Agenten haben unterschiedliche Fertigkeiten und Fähigkeiten. Ihre Kunden haben unterschiedliche Ansprüche. Mit der fertigkeitsbasierten Omnikanal-Weiterleitung kann Ihr Kontaktcenter die Arbeit an den Agenten weiterleiten, der für den Auftrag am besten geeignet ist. Verbessern Sie die Kundendienstqualität, indem Sie Arbeitselemente automatisch an den Agenten weiterleiten, der über die erforderlichen Fertigkeiten zum Erledigen der Arbeit verfügt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Die fertigkeitsbasierte Weiterleitung nimmt eine Überprüfung hinsichtlich der Fähigkeiten vor, die erforderlich sind, um ein Arbeitselement zu verarbeiten, und gleicht sie mit den Fertigkeiten ab, die dem Agenten zugewiesen sind. Sie können festlegen, welche Fertigkeiten Sie für Ihr Unternehmen benötigen. Bei Fertigkeiten handelt es sich in der Regel um Attribute, beispielsweise Sprachfähigkeit, Produktwissen, Zertifizierungen, Kundenvorgangsursprung und Accountverlauf.

Die fertigkeitsbasierte Weiterleitung wird für die folgenden Objekte unterstützt: "Kundenvorgänge", "Leads", "Aufträge" und "Benutzerdefinierte Objekte". Es ist nicht möglich, Chats oder SOS mit fertigkeitsbasierter Weiterleitung weiterzuleiten.

Manager können den Omni-Supervisor mit fertigkeitsbasierter Weiterleitung verwenden, um zu überprüfen, welche Agenten arbeiten, welche Arbeitselemente nicht zugewiesen sind und wie lange Arbeitselemente gewartet haben.

Wichtig: Sie können die warteschlangenbasierte oder die fertigkeitsbasierte Weiterleitung verwenden, um Arbeitselemente an Agenten weiterzuleiten. Wenn Sie die fertigkeitsbasierte Weiterleitung aktivieren, können Sie die warteschlangenbasierte Weiterleitung nicht verwenden und umgekehrt.

Wie: Aktivieren Sie zur Verwendung der fertigkeitsbasierten Weiterleitung die fertigkeitsbasierte Weiterleitung in Ihrer Organisation und folgen Sie den Setup-Anweisungen, um Fertigkeiten zu definieren, um Agenten Fertigkeiten zuzuweisen, um eine benutzerdefinierte Apex-Klasse zu schreiben und um einen Workflow zum Auslösen der fertigkeitsbasierten Weiterleitung zu definieren. Keine Sorge, es liegen schrittweise Anweisungen vor.

Übertragen von Arbeitselementen auf eine andere Fertigkeit

Es ist frustrierend für Agenten, wenn nicht die richtige Fertigkeit zum Lösen eines Kundenvorgangs festgelegt ist. Gleichermaßen ist es für Kunden frustrierend, wenn sie länger auf die Lösung ihres Problems warten müssen. Mit der fertigkeitsbasierten Weiterleitung können Agenten das Arbeitselement im Handumdrehen an einen Agenten übertragen, der über die entsprechenden Fertigkeiten verfügt. Wenn ein Agent mit der richtigen Kombination an Fertigkeiten nicht verfügbar ist, wird das Arbeitselement so lange als ausstehend aufgeführt, bis ein Agent mit passenden Fertigkeiten verfügbar ist.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Diese Funktion ist für Agenten automatisch aktiviert, die die fertigkeitsbasierte Omnikanal-Weiterleitung in Ihren Organisationen eingerichtet haben und Lightning Experience verwenden.

Anzeigen der nach Fertigkeiten weitergeleiteten Arbeit im Omnikanal-Supervisor

Kontaktcenter-Supervisoren können die Arbeitslasten und Rückstände der Agenten für die fertigkeitsbasierte Weiterleitung im Omnikanal-Supervisor im Blick behalten. Die Supervisoren können den Namen, den Status, die Fertigkeiten, die Arbeitselemente, die Arbeitslast und die Kapazität des Agenten auf einen Blick sehen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wenn die fertigkeitsbasierte Omnikanal-Weiterleitung in Ihrer Organisation aktiviert ist, zeigt der Omni-Supervisor automatisch die Registerkarten zum Überwachen der Arbeitslasten von Agenten sowie den Arbeitselementrückstand für Fertigkeiten an.

Weiterleiten von Drittanbieter-Arbeitselementen mit der externen Weiterleitung (allgemein verfügbar)

Integrieren Sie die Drittanbieterweiterleitung und eine Partneranwendung mit Omnikanal unter Verwendung der Standard- und Streaming-APIs von Salesforce, sodass Ihre Agenten Arbeitselemente beliebiger Quellen empfangen können, und zwar alle in einer Konsole. Ihre Agenten können extern weitergeleitete Arbeit in Salesforce Classic und Lightning Experience erledigen. Kontaktcenter-Supervisoren können extern weitergeleitete Arbeit im Omni-Supervisor anzeigen.

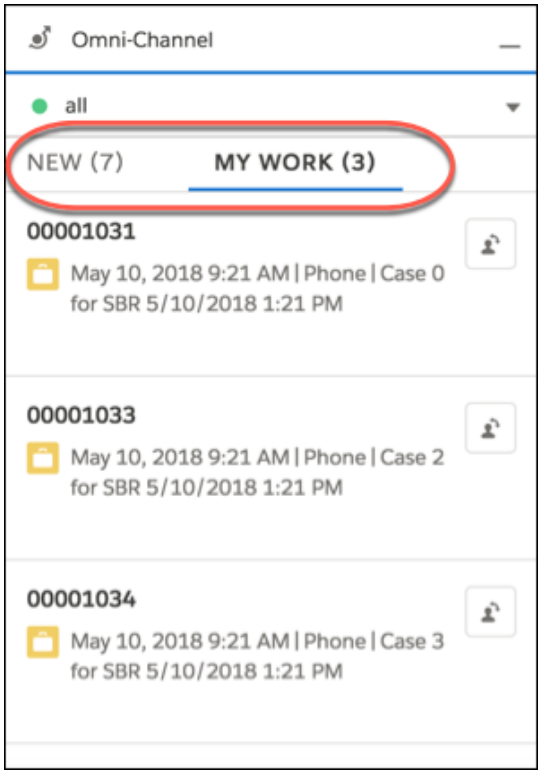
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Anzeigen von neuer und eigener Arbeit im Omnikanal-Dienstprogramm

Das Omnikanal-Dienstprogramm enthält jetzt Registerkarten, um Ihre Supportagenten bei der Verwaltung ihrer Arbeit zu unterstützen. Sie können eingehende Arbeitselemente auf der Registerkarte "Neu" anzeigen und sehen Arbeitselemente, die sie bereits akzeptiert haben, auf der Registerkarte "My Work" (Meine Arbeit).

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum:



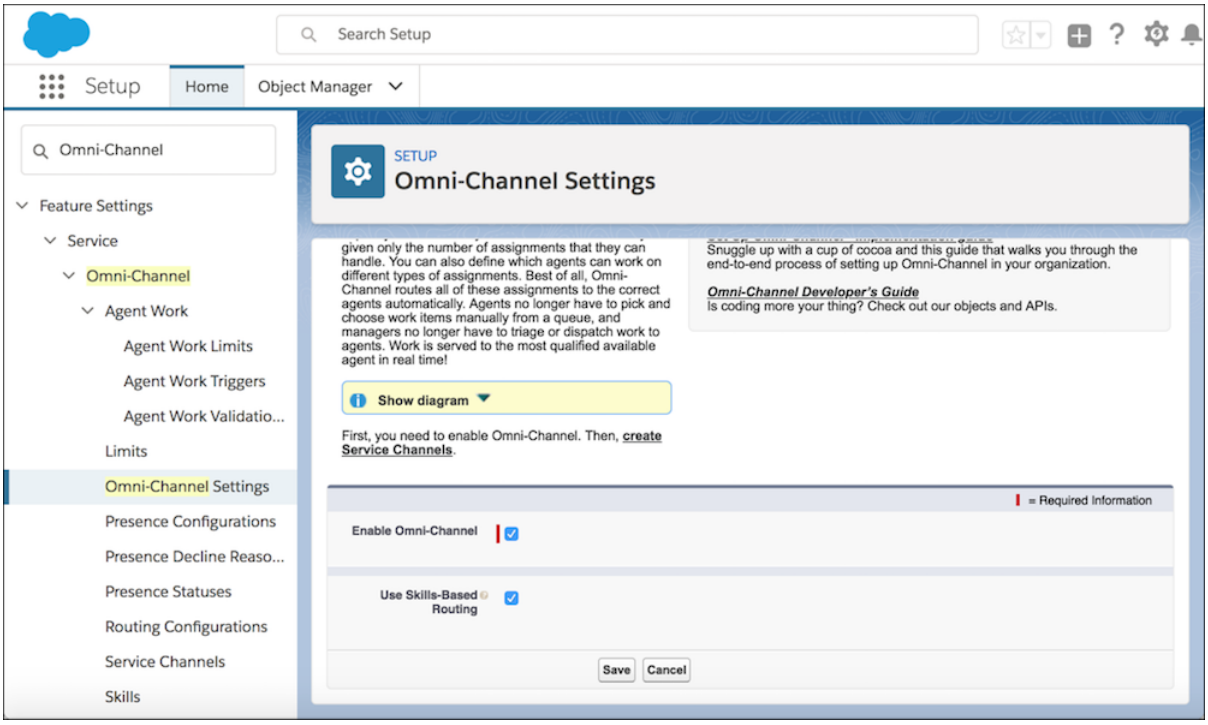
Wie: Diese Funktion ist für Lightning Experience verwendende Agenten automatisch aktiviert.

Einrichten von Omnikanal in Lightning Experience

Es ist nicht mehr nötig, zu Salesforce Classic zurückzuwechseln, nur um Omnikanal einzurichten und anzupassen! Sie können die moderne Lightning Experience-Oberfläche verwenden, die Sie verwenden und schätzen. Alle Omnikanal-Setup-Seiten, beispielsweise "Omnikanal-Einstellungen", sind nun in Lightning Experience verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Diese Änderung ist in allen Organisationen verfügbar. Wechseln Sie in Lightning Experience zu "Setup" und geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text `Omnikanal` ein. Daraufhin werden alle Omnikanal-Setup-Seiten angezeigt.



Produktivitätstools: Kleinere Verbesserungen an Makros und am Schnelltext

Es ist großartig, die Funktionen zu optimieren, die von Ihren Benutzern geschätzt werden. Beim Erstellen von Makros können Sie nun festlegen, dass Ihre Benutzer Text an ihrer Cursorposition einfügen. Beim Verwenden von Schnelltext können Sie einer Warteschlange nun den Inhaber zuweisen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Text an Ihrer Cursorposition einfügenden Makros

Wenn Sie bisher ein Makro erstellt haben, konnten Sie nur vor oder nach dem Text den vorhandenen Text ersetzen oder Informationen hinzufügen. Nun können Sie Text an Ihrer Cursorposition einfügen.

Ändern des Schnelltextinhabers für eine Warteschlange

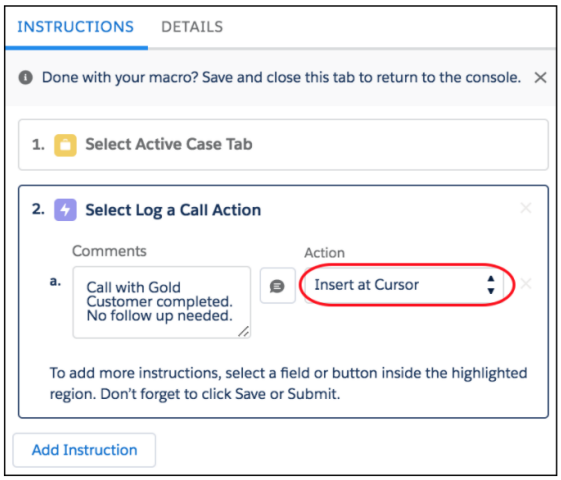
Weisen Sie eine Warteschlange als den Inhaber zu, um die Zusammenarbeit zu fördern und um die Wartung von Schnelltext freizugeben. Mithilfe von Schnelltext können Benutzer in Warteschlangen vordefinierte Nachrichten wie Begrüßungen, Antworten auf allgemeine Fragen und kurze Notizen einfügen. Zuvor konnten Sie nur Einzelpersonen als Inhaber zuweisen.

Erstellen von Text an Ihrer Cursorposition einfügenden Makros

Wenn Sie bisher ein Makro erstellt haben, konnten Sie nur vor oder nach dem Text den vorhandenen Text ersetzen oder Informationen hinzufügen. Nun können Sie Text an Ihrer Cursorposition einfügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wählen Sie beim Erstellen eines Makros **Beim Cursor einfügen** aus dem Dropdown-Menü "Aktion" aus.



Bevor Sie mit den Aktionen vom Typ "Beim Cursor einfügen" erstellte Makros verwenden, sollten Sie den Cursor an die Position setzen, an der Sie den Text hinzufügen möchten. Andernfalls fügt das Makro den Text am Anfang des Felds ein.

Anmerkung: Wenn Sie in Lightning Experience oder in oder vor der Version Spring '18 Makros erstellt haben, in denen Anweisungen vom Typ "Nach Text einfügen" verwendet wurden, müssen Sie möglicherweise Ihre Makros aktualisieren. Einige mithilfe von "Nach Text einfügen" erstellte Makros funktionierten möglicherweise nicht erwartungsgemäß. Überprüfen und aktualisieren Sie Ihre Makroanweisungen mit Bedacht.

SIEHE AUCH:

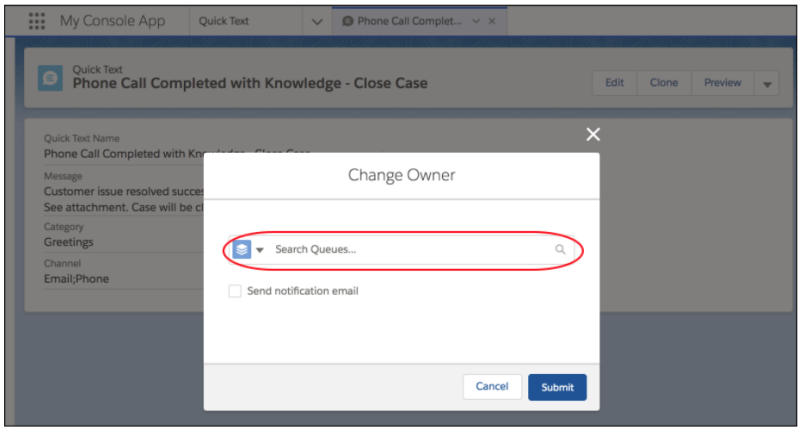
Salesforce-Hilfe: Makros in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Ändern des Schnelltextinhabers für eine Warteschlange

Weisen Sie eine Warteschlange als den Inhaber zu, um die Zusammenarbeit zu fördern und um die Wartung von Schnelltext freizugeben. Mithilfe von Schnelltext können Benutzer in Warteschlangen vordefinierte Nachrichten wie Begrüßungen, Antworten auf allgemeine Fragen und kurze Notizen einfügen. Zuvor konnten Sie nur Einzelpersonen als Inhaber zuweisen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wählen Sie zum Ändern des Schnelltextinhabers **Warteschlangen** aus dem Dropdown-Menü aus.



SIEHE AUCH:

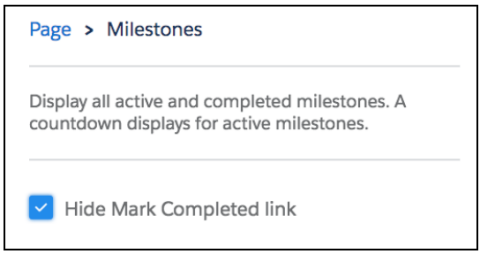
Salesforce-Hilfe: Einrichten und Verwenden von Schnelltext (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anspruchsverwaltung: Versehentliches Markieren von Meilenstein als abgeschlossen verhindern

Mit Meilensteinen können Agenten Ihren Kunden zeitnah antworten. Damit Agenten Meilensteine nicht versehentlich als abgeschlossen markieren, können Sie den Link "Als abgeschlossen markieren" in der Komponente "Meilensteine" ausblenden. Durch Entfernen des Links werden Meilensteine nur dann automatisch als abgeschlossen markiert, wenn die Bedingungen erfüllt sind. Agenten können einen Meilenstein jedoch weiterhin auf der Datensatzseite des Meilensteins als abgeschlossen markieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit Service Cloud.

Wie: Bearbeiten Sie zum Ausblenden des Links die Eigenschaften der Komponente "Meilensteine" im Lightning-Anwendungsgenerator. Wählen Sie **Link "Als abgeschlossen markieren" ausblenden** aus. Diese Option ist standardmäßig deaktiviert.



SIEHE AUCH:

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

Field Service: Unterstützung für Lightning-Community, Artikel für Arbeitstypen und Pfad

Fügen Sie Lightning-Communities beliebige Field Service-Objekte hinzu, um Ihren Partnern und Kunden Einblick in die Außendienstprozesse zu gewähren. Verbesserungen an Arbeitstypen und Wartungsplänen steigern die Effizienz Ihres Teams, während optimierte Filteroptionen für Servicebericht-Vorlagen Ihnen bei der Erstellung sauberer Serviceberichte helfen. Einige Field Service-Objekte verfügen nun über Shield-Plattformverschlüsselung, kriterienbasierte Freigabe und "Pfad", eine auffällige Fortschrittsleiste mit Angaben zum Datensatzstatus.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hinzufügen von Knowledge-Artikeln zu Arbeitstypen

Schicken Sie Techniker mit den Informationen los, die sie benötigen, um erfolgreich zu sein. Wenn Sie einen Knowledge-Artikel an einen Arbeitstyp anhängen, wird der Artikel in Arbeitsaufträgen und Arbeitsauftragsbelegposten angezeigt, die den Arbeitstyp enthalten. Sie können Artikel nun auch in der Komponente "Knowledge" in Lightning Experience an Arbeitsaufträge und Arbeitsauftragsbelegposten anhängen und angehängte Artikel von ihnen entfernen. Bisher konnten Artikel zu diesen Datensätzen in Lightning Experience nur angezeigt werden.

Leiten Sie Ihr Team mit dem Pfad für den Außendienst

Verfolgen Sie die Phase eines Datensatzes in dessen Lebenszyklus auf schnelle Weise mithilfe des Pfads, einem auffälligen Fortschrittsbalken auf Datensatz-Detailseiten. Der Pfad ist nun für die Verfolgung des Status von Arbeitsaufträgen, Arbeitsauftragsbelegposten und Serviceterminen verfügbar.

Automatisieren der Generierung von Arbeitsaufträgen für Wartungspläne

Lehnen Sie sich zurück, legen Sie die Füße hoch und sehen Sie zu, wie die Arbeitsaufträge eingehen! Eine neue Funktion für Wartungspläne startet die Generierung eines neuen Batches mit Arbeitsaufträgen, sobald der aktuelle Batch kurz vor dem Abschluss steht. Sie können auswählen, wie lange im Voraus ein neuer Batch generiert wird, und festlegen, dass die Generierung angehalten wird, wenn der letzte Arbeitsauftrag des aktuellen Batches noch offen ist.

Anzeigen zugehöriger Wartungspläne für Accounts, Kontakte und Standorte

Erleichtern Sie Ihrem Supportteam die Arbeit, indem Sie die Themenliste "Wartungspläne" den Seitenlayouts für Accounts, Kontakte und Standorte hinzufügen. Mit dieser Liste können Agenten die aktiven Wartungspläne eines Accounts oder Kontakts schnell anzeigen und bestimmen, ob ein Standort (wie ein Kundenstandort) einem Wartungsplan zugeordnet ist.

Verschlüsseln von Daten im Leerlauf mit Shield für Arbeitsaufträge und Servicetermine

Die Shield-Plattformverschlüsselung und das Feld-Aktivierungsprotokoll sind nun für bestimmte Felder in Arbeitsaufträgen, Arbeitsauftragsbelegposten und Serviceterminen verfügbar. Sie können Feldwerte bis zu 10 Jahre speichern und unterstützte Felder verschlüsseln, um eine zusätzliche Schutzebene für die Daten Ihrer Kunden zu bieten.

Erstellen von kriterienbasierten Freigaberegeln für den Außendienst

Steuern Sie, wer Datensätze anzeigen und aktualisieren kann. Die kriterienbasierte Freigabe ist für sieben Außendienstobjekte neu verfügbar. Pro Objekt können Sie bis zu 50 kriterienbasierte Freigaberegeln definieren.

Filtern von Themenlisten für Serviceberichte (allgemein verfügbar)

Haben Sie sich von aufgeblähten Serviceberichten herunterziehen lassen? Reduzieren Sie die Anzahl der Datensätze, die in Themenlisten für Serviceberichte angezeigt werden, indem Sie Servicebericht-Vorlagen Filter hinzufügen. Auf diese Weise werden Kunden nur die von ihnen benötigten Datensätze angezeigt.

Verwalten des Außendiensts in Lightning-Communities

Das Freigeben von Außendienstdaten für Partner, Vertragsnehmer und Kunden geht jetzt einfacher. Alle Field Service Lightning-Standardobjekte sind nun in Lightning-Communities verfügbar. Außendienstobjekte waren bereits in mithilfe von Salesforce-Registerkarten und Visualforce erstellten Communities verfügbar, aber bisher waren nur Arbeitsaufträge, Arbeitsauftragsbelegposten und Servicetermine in Lightning-Communities verfügbar.

Erstellen größerer Serviceregionshierarchien

Eine Hierarchie mit Serviceregionen kann nun bis zu 10.000 Serviceregionen enthalten. Bisher lag die Obergrenze bei 500. Je nachdem, wie Sie Regionen verwenden, kann die Anzahl der Hierarchien unter Umständen groß werden, daher wurde die Obergrenze gelockert, um Ihnen Kopfschmerzen zu ersparen.

Bearbeiten des Währungscodes in Arbeitszeitblättern

Das Leben macht sich manchmal auf unerwartete Weise bezahlt. Lassen Sie Ihre mobile Belegschaft die in ihren Arbeitszeitblättern angegebene Währung ändern, damit die in ihren Serviceterminen verwendete Währung angezeigt wird. Der ISO-Währungscode in Arbeitszeitblättern und Arbeitszeitblatt-Einträgen kann nun auf der Benutzeroberfläche bearbeitet werden.

Snap-ins-Terminverwaltung: Erlauben der Buchung, Änderung und Stornierung von Terminen durch Kunden (Beta)

Die Snap-ins-Terminverwaltung (Beta) bietet Ihren Kunden eine einfache Möglichkeit zum Planen, Ändern und Stornieren von Terminen mit Ihrer mobilen Belegschaft. Die Erfahrung wird durch Visual Workflow unterstützt, d. h. Sie können die perfekte Interaktion entwerfen und dann entscheiden, wann und wie die damit verbundenen Datensätze (beispielsweise Arbeitsaufträge) erstellt werden.

Verwaltetes Field Service-Paket: Optimierte Planung von Ressourcen, Gantt-Liveaktualisierungen und benutzerdefinierte Listenfilter

Optimieren Sie den Arbeitstag einer Ressource, um kurzfristige Änderungen besser bewältigen zu können. Die Änderungen werden direkt in das Gantt-Diagramm übertragen. Außerdem können Disponenten dank benutzerdefinierter Filter ihre eigenen Listenansichten erstellen.

Field Service für Mobilgeräte: Android 4.0

Mit Version 4.0 sind nun einige Ihrer Lieblingsfunktionen, die zuvor nur in der iOS-Version enthalten waren, auch in der Android-Version von Field Service Lightning verfügbar. Anhand von Layouts können Sie festlegen, wie die Abwesenheit von Ressourcen auf der Registerkarte "Profil" angezeigt werden soll. Verwenden Sie abhängige Auswahllisten, um Ihren Benutzern zum Erfolg zu verhelfen. Beziehen Sie Produkte von mehreren Inventarstandorten. Verwenden Sie Schnellaktionen, um Ihren Benutzern Flows bereitzustellen. Reihen Sie Posts in die Warteschlange von Chatter ein, auch wenn Sie offline sind. Fügen Sie Knowledge-Artikeln nützliche Bilder hinzu. Stellen Sie Benutzern mehrere benutzerdefinierte Listenansichten zur Verfügung, um den Bildschirm "Zeitplan" anzupassen. Und verweisen Sie beim Anzeigen bestimmter Themenlisten auf die Salesforce-Anwendung.

Hinzufügen von Knowledge-Artikeln zu Arbeitstypen

Schicken Sie Techniker mit den Informationen los, die sie benötigen, um erfolgreich zu sein. Wenn Sie einen Knowledge-Artikel an einen Arbeitstyp anhängen, wird der Artikel in Arbeitsaufträgen und Arbeitsauftragsbelegposten angezeigt, die den Arbeitstyp enthalten. Sie können Artikel nun auch in der Komponente "Knowledge" in Lightning Experience an Arbeitsaufträge und Arbeitsauftragsbelegposten anhängen und angehängte Artikel von ihnen entfernen. Bisher konnten Artikel zu diesen Datensätzen in Lightning Experience nur angezeigt werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Knowledge muss in Ihrer Organisation eingerichtet sein.

Wer: Agenten mit Lesezugriff auf Arbeitstypen können Artikel anhängen und angehängte Artikel entfernen. Wenn Sie einen Artikel für einen Arbeitstyp anzeigen möchten, benötigen Sie Lesezugriff auf Arbeitstypen und den Artikeltyp.

Warum: Da Arbeitstypen Ihrem Team dabei helfen, spezielle Außendienstaufgaben immer auf dieselbe Weise abzuschließen, lassen sich Ihre Prozesse durch das Hinzufügen von Knowledge-Artikeln noch einfacher standardisieren. Wenn Sie beispielsweise über einen Arbeitstyp mit dem Namen "Sonnenkollektoraustausch" verfügen, können Sie einen Artikel anhängen, der erläutert, wie ein Sonnenkollektor ausgetauscht wird. Arbeitsaufträge, die diesen Arbeitstyp verwenden, enthalten den Artikel automatisch und die Person, die dem Arbeitsauftrag zugewiesen ist, hat die Anweisungen parat. Dies erleichtert es erfahrenen Technikern, ihr Wissen weiterzugeben, indem sie Aktualisierungen an Artikeln vorschlagen.

Wie: So können Sie die neuen Funktionen verwenden:

- Fügen Sie die Themenliste "Artikel" Ihren Seitenlayouts für Arbeitstypen hinzu.
- Fügen Sie in Lightning Experience die Komponente "Knowledge" Ihren Seitenlayouts für Arbeitstypen, Arbeitsaufträge und Arbeitsauftragsbelegposten hinzu.

Hängen Sie Artikel an Arbeitstypen an, indem Sie die Komponente "Knowledge" in Lightning Experience und in der Lightning Experience-Konsole sowie die Themenliste "Artikel" in Salesforce Classic und in der Salesforce Classic-Konsole verwenden. Hängen Sie Artikel an Arbeitsaufträge und Arbeitsauftragsbelegposten an, indem Sie die Komponente "Knowledge" in Arbeitsaufträgen und Arbeitsauftragsbelegposten in Lightning Experience und in der Lightning Experience-Konsole, die Themenliste "Artikel" in Salesforce Classic und das Knowledge One-Widget in der Salesforce Classic-Konsole verwenden.

Artikel für Arbeitstypen verhalten sich etwas anders als Artikel für Arbeitsaufträge und Arbeitsauftragsbelegposten.

- In Artikelseitenlayouts ist keine Themenliste "Verknüpfte Arbeitstypen" verfügbar. Daher können Sie nicht anzeigen, an welche Arbeitstypen ein Artikel angehängt ist.
- Das Knowledge One-Widget ist in der Konsole nicht für Arbeitstypen verfügbar, aber die Themenliste "Artikel" ist verfügbar.
- Wenn Arbeitsaufträge und Arbeitsauftragsbelegposten einen Artikel aus ihrem Arbeitstyp übernehmen, dann handelt es sich dabei um die aktuelle Version des Artikels, die in der Standardsprache der Knowledge-Einstellungen ihrer Organisation veröffentlicht wurde.

Anmerkung:

- Im Gegensatz zum Knowledge One-Konsolen-Widget enthält die Lightning-Komponente "Knowledge" keine Artikelvorschläge für Arbeitsaufträge, Arbeitsauftragsbelegposten und Arbeitstypen.
- Damit diese Änderungen unterstützt werden, sind die Felder "Artikelversion", "Knowledge-Artikel-ID" und "ID des verknüpften Datensatzes" für verknüpfte Artikel nun Pflichtfelder. "Artikelversion" ist in verknüpften Artikeln für Arbeitstypen noch optional.

SIEHE AUCH:

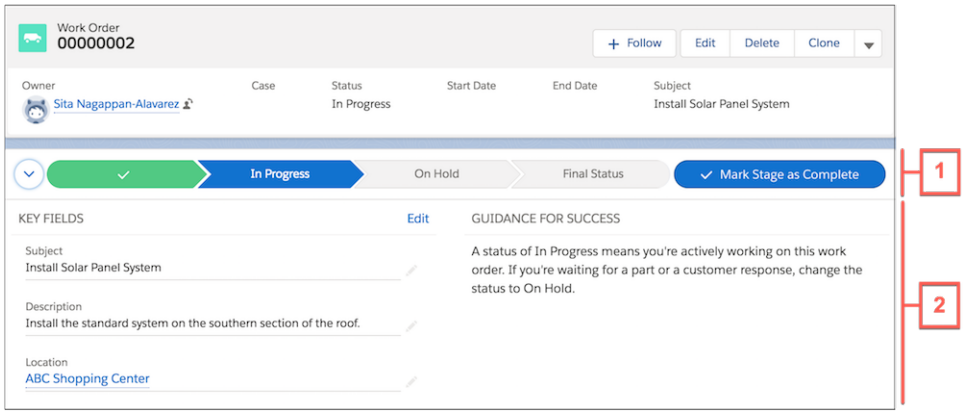
Salesforce-Hilfe: Richtlinien für das Verwenden von Knowledge mit Arbeitsaufträgen(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Leiten Sie Ihr Team mit dem Pfad für den Außendienst

Verfolgen Sie die Phase eines Datensatzes in dessen Lebenszyklus auf schnelle Weise mithilfe des Pfads, einem auffälligen Fortschrittsbalken auf Datensatz-Detailseiten. Der Pfad ist nun für die Verfolgung des Status von Arbeitsaufträgen, Arbeitsauftragsbelegposten und Serviceterminen verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Lightning-Communities in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Für Außendienstobjekte ist der Pfad in Salesforce Classic, der mobilen Salesforce-Anwendung und der mobilen Field Service Lightning-Anwendung nicht verfügbar.

Warum: Möglicherweise haben Sie den Pfad bereits in Vertriebsdatensätzen wie Opportunities und Leads gesehen. Mit dem Pfad kann Ihr Team schnell den Status eines Datensatzes und die Dauer bis zum Abschluss anzeigen. Zudem kann es den Status durch Klicken auf den gewünschten Wert im Pfad aktualisieren.



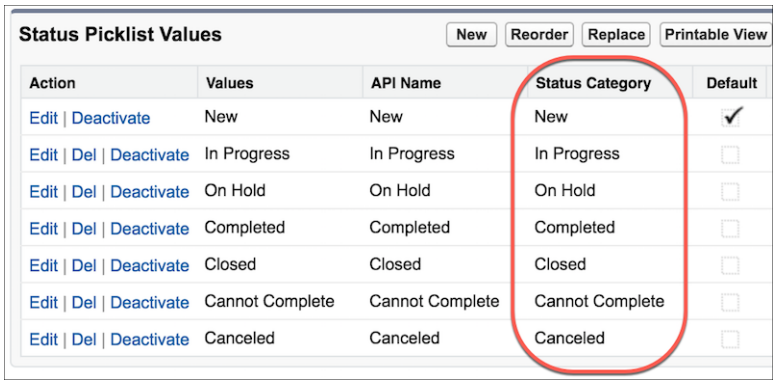
Sie können einen Pfad pro Datensatztyp einrichten. Die Schritte in einem Pfad (1) entsprechen den Auswahllistenwerten für "Status". Verhelfen Sie Agenten zum Erfolg, indem Sie bis zu fünf wichtige Felder und praktische, für den Schritt spezifische Anleitungen neben jedem Pfadschritt anzeigen (2). Wichtige Felder und Anleitungen sind standardmäßig ausgeblendet. Klicken Sie zum Einblenden auf das Caretzeichen links neben dem Pfad.

Da verschiedene Status für Arbeitsaufträge, Arbeitsauftragsbelegposten und Servicetermine das Fazit ("Abgebrochen" "Abschließen nicht möglich", "Abgeschlossen" und "Geschlossen") eines Datensatzes darstellen können, werden Benutzer aufgefordert, beim Schließen

des Datensatzes einen endgültigen Status aus diesen Werten auszuwählen. Ein negativer endgültiger Status ("Abgebrochen" oder "Abschließen nicht möglich") wird in Rot angezeigt, während positive Status grün sind. Die Reihenfolge der Pfadschritte basiert auf der Reihenfolge der Werte in der Auswahlliste "Status". Daher sind Status, die das Fazit darstellen, im endgültigen Schritt gruppiert.

Wie: Aktivieren Sie in Setup auf der Seite "Einstellungen für Pfad" die Funktion "Pfad" und erstellen Sie einen Pfad für das Objekt "Arbeitsauftrag", "Arbeitsauftragsbelegposten" oder "Servicetermin". Ein Pfad kann auf dem Feld "Status" oder einer benutzerdefinierten Auswahlliste basieren.

Weisen Sie in Setup jedem Wert für "Status" in den Feldeinstellungen der einzelnen Objekte eine Statuskategorie zu. Statuskategorien bestimmen, welche Status in der Phase "Endgültiger Status" für den Pfad gruppiert werden.



Nachdem Sie Ihren Pfad erstellt haben, ziehen Sie die Komponente "Pfad" mithilfe des Lightning-Anwendungsgenerators in das entsprechende Lightning-Datensatz-Seitenlayout in Ihrer Organisation oder mithilfe des Community-Generators auf eine Lightning-Community-Seite.

SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zur Funktion "Pfad"(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Automatisieren der Generierung von Arbeitsaufträgen für Wartungspläne

Lehnen Sie sich zurück, legen Sie die Füße hoch und sehen Sie zu, wie die Arbeitsaufträge eingehen! Eine neue Funktion für Wartungspläne startet die Generierung eines neuen Batches mit Arbeitsaufträgen, sobald der aktuelle Batch kurz vor dem Abschluss steht. Sie können auswählen, wie lange im Voraus ein neuer Batch generiert wird, und festlegen, dass die Generierung angehalten wird, wenn der letzte Arbeitsauftrag des aktuellen Batches noch offen ist.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Mit Wartungsplänen können Sie Arbeitsaufträge für periodische Besuche hinsichtlich des Vermögenswerts eines Kunden in Massenvorgängen erstellen. Wenn beispielsweise ein Servicevertrag für einen Aufzug monatliche vorbeugende Wartungsbesuche erfordert, können Sie einen Batch mit bis zu 2.500 Arbeitsaufträgen für künftige Besuche erstellen.

Bisher mussten Sie auf eine Schaltfläche in Ihrem Wartungsplan klicken, um einen neuen Batch mit Arbeitsaufträgen zu generieren. Nun können Sie festlegen, dass ein neuer Batch mit Arbeitsaufträgen erstellt werden soll, sobald der aktuelle Batch kurz vor dem Abschluss steht. Mit dieser Option können Sie bei Ihrem Wartungszeitplan für Vermögenswerte, die sich für eine fortlaufende Wartung qualifizieren, auf dem aktuellen Stand bleiben.

Hier finden Sie eine Übersicht über die neuen Einstellungen:

- Mit dem Kontrollkästchen **Arbeitsaufträge automatisch generieren** wird die automatische Generierung von Arbeitsauftrags-Batches für einen Wartungsplan aktiviert und die manuelle Generierung von Arbeitsaufträgen mit der Aktion "Arbeitsaufträge generieren" verhindert.
- Mit dem numerischen Feld **Generierungshorizont (Tage)** in Wartungsplänen wird die Zeit für die Batch-Generierung erhöht.
- Wenn das Kontrollkästchen **Nach Abschluss neuen Batch erstellen** in Wartungsplänen aktiviert ist, wird kein neuer Batch mit Arbeitsaufträgen generiert, bis der letzte aus diesem Wartungsplan generierte Arbeitsauftrag abgeschlossen ist.
- Das schreibgeschützte Kontrollkästchen **Aus Wartungsplan generiert** in Arbeitsaufträgen gibt an, dass der Arbeitsauftrag aus einem Wartungsplan generiert und nicht manuell erstellt wurde.
- Das Datumsfeld **Datum des ersten Arbeitsauftrags im nächsten Batch** in Wartungsvermögenswerten listet den vorgeschlagenen Servicetermin für den ersten Arbeitsauftrag des Wartungsvermögenswerts auf (nicht das Datum, an dem der Arbeitsauftrag erstellt wird). Dies entspricht dem vorgeschlagenen Wartungsdatum des Arbeitsauftrags und wird nach dem Generieren der einzelnen Batches automatisch aktualisiert.

Wie: Die neuen Felder sind in Standardseitenlayouts in mit Version Summer '18 oder höher erstellten Organisationen automatisch sichtbar. Wenn Ihre Organisation vor Version Summer '18 erstellt wurde, fügen Sie die Felder Ihren Seitenlayouts hinzu und konfigurieren Sie ihre Feldebenensicherheit.

SIEHE AUCH:

Geänderte Objekte

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

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

Salesforce-Hilfe: Richtlinien zum Generieren von Arbeitsaufträgen über einen Wartungsplan (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen zugehöriger Wartungspläne für Accounts, Kontakte und Standorte

Erleichtern Sie Ihrem Supportteam die Arbeit, indem Sie die Themenliste "Wartungspläne" den Seitenlayouts für Accounts, Kontakte und Standorte hinzufügen. Mit dieser Liste können Agenten die aktiven Wartungspläne eines Accounts oder Kontakts schnell anzeigen und bestimmen, ob ein Standort (wie ein Kundenstandort) einem Wartungsplan zugeordnet ist.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Ziehen Sie in Setup im Seitenlayout-Editor die Themenliste "Wartungspläne" auf die Detailseiten für Accounts, Kontakte und Standorte.

Verschlüsseln von Daten im Leerlauf mit Shield für Arbeitsaufträge und Servicetermine

Die Shield-Plattformverschlüsselung und das Feld-Aktivierungsprotokoll sind nun für bestimmte Felder in Arbeitsaufträgen, Arbeitsauftragsbelegposten und Serviceterminen verfügbar. Sie können Feldwerte bis zu 10 Jahre speichern und unterstützte Felder verschlüsseln, um eine zusätzliche Schutzebene für die Daten Ihrer Kunden zu bieten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Für die Shield-Plattformverschlüsselung muss Salesforce Shield erworben werden. Zum Verschlüsseln von Feldern benötigen Sie die Berechtigungen "Setup und Konfiguration anzeigen" und "Anwendung anpassen".

Warum: Die Verschlüsselung erhöht die Sicherheit der Daten Ihrer Kunden und hilft Ihnen beim Einhalten von Datenschutzrichtlinien, gesetzlichen Anforderungen und vertraglichen Verpflichtungen. Die folgenden Felder sind nun für die Shield-Plattformverschlüsselung für Arbeitsaufträge, Arbeitsauftragsbelegposten und Servicetermine verfügbar.

- `Beschreibung`

- `Betreff`
- `Anschrift` (nur `Straße` und `Stadt`)

Anmerkung: Die Verschlüsselung wird für die Felder "Breitengrad" und "Längengrad" nicht unterstützt.

Das Feld-Aktivierungsprotokoll, eine Komponente des Shield-Servicepakets, ist nun auch für alle Felder der unterstützten Typen für Arbeitsaufträge, Arbeitsauftragsbelegposten und Servicetermine verfügbar. Sie können eine Richtlinie definieren, um archivierte Feldverlaufsdaten unabhängig von der Feldverlaufsverfolgung aufzubewahren. Die Daten werden standardmäßig nach 18 Monaten in Produktionsorganisationen und nach einem Monat in Sandbox-Organisationen archiviert. Alle archivierten Daten werden 10 Jahre lang gespeichert.

Wie: Wenn Sie diese Felder verschlüsseln möchten, fügen Sie sie in Setup Ihrer Verschlüsselungsrichtlinie hinzu. Die Felder "Betreff" und "Anschrift" unterstützen beide die probabilistische und die deterministische Verschlüsselung, während das Feld "Beschreibung" nur die probabilistische Verschlüsselung unterstützt.

Wenn das Feld-Aktivierungsprotokoll aktiviert ist, können Sie mit dem Festlegen von Datenaufbewahrungsrichtlinien für den Feldverlauf für die Felder beginnen, deren Daten Sie aufbewahren möchten.

Anmerkung: Wenn Sie ein Feld verschlüsseln, werden vorhandene Werte nicht verschlüsselt. Wenden Sie sich an Salesforce, um Hilfe hinsichtlich der Verschlüsselung von vorhandenen Daten zu erhalten.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verschlüsseln von neuen Daten in Feldern (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Allgemeine Überlegungen zur Shield-Plattformverschlüsselung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Field Audit Trail Implementation Guide (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erstellen von kriterienbasierten Freigaberegeln für den Außendienst

Steuern Sie, wer Datensätze anzeigen und aktualisieren kann. Die kriterienbasierte Freigabe ist für sieben Außendienstobjekte neu verfügbar. Pro Objekt können Sie bis zu 50 kriterienbasierte Freigaberegeln definieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Administratoren benötigen die Benutzerberechtigung "Freigaben verwalten", um Freigaberegeln zu erstellen.

Warum: Die kriterienbasierte Freigabe bietet Ihnen genauere Kontrolle über Ihre Freigabeeinstellungen. Sie ist nun für die folgenden Außendienstobjekte verfügbar:

- Standort
- Produktelement
- Rückgabeauftrag
- Servicetermin
- Serviceressource
- Serviceregion
- Arbeitstyp

Richten Sie beispielsweise mithilfe des Felds "Standort" eine Freigaberegel für Produktelemente ein, um alle Produktelement-Datensätze in Ihrem Lager in San Francisco für den Lagerleiter freizugeben.

Wie: Erstellen Sie Freigaberegeln in Setup auf der Seite "Freigabeeinstellungen".

SIEHE AUCH:

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

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

Filtern von Themenlisten für Serviceberichte (allgemein verfügbar)

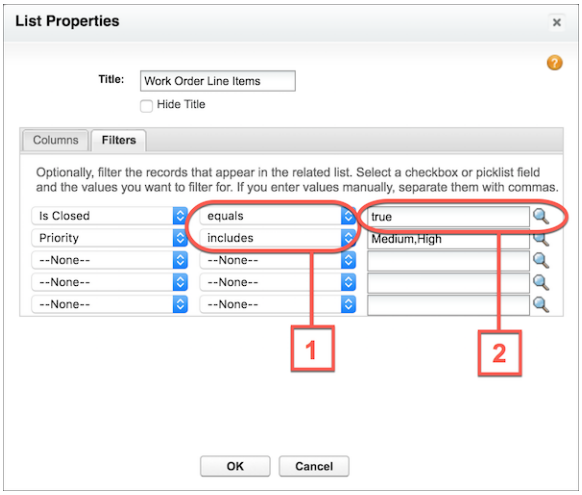
Haben Sie sich von aufgeblähten Serviceberichten herunterziehen lassen? Reduzieren Sie die Anzahl der Datensätze, die in Themenlisten für Serviceberichte angezeigt werden, indem Sie Servicebericht-Vorlagen Filter hinzufügen. Auf diese Weise werden Kunden nur die von ihnen benötigten Datensätze angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Mit Themenlistenfiltern für Servicebericht-Vorlagen können Sie nicht benötigte Datensätze aus Serviceberichten entfernen. Hier einige Möglichkeiten für die Verwendung von Filtern zur Optimierung Ihrer Serviceberichte.

- Erstellen Sie in einer Servicebericht-Vorlage für Arbeitsaufträge einen Filter in der Themenliste "Arbeitsauftragsbelegposten", mit dem nur geschlossene Belegposten angezeigt werden.
- Erstellen Sie in einer Servicebericht-Vorlage für Arbeitsaufträge zwei Themenlisten, in denen Arbeitsauftragsbelegposten nach Status getrennt werden: eine mit dem Namen "Belegposten im Wartezustand" und eine mit dem Namen "Abgeschlossene Belegposten".

Bei der Beta-Version der Themenlistenfilterung für Serviceberichte konnte nur ein Filter pro Themenliste erstellt werden und es konnten nur Auswahllistenfelder gefiltert werden. Nun können Sie bis zu fünf Filter pro Themenliste erstellen und Filter können auf Auswahllisten- oder Kontrollkästchenfelder (boolesch) angewendet werden.



Die folgenden Filteroperatoren (1) sind verfügbar.

- Für Auswahllistenfelder: `Includes` oder `Excludes`
- Für Kontrollkästchenfelder: `Equals` oder `Not equals`

Gültige Kontrollkästchenwerte (2) sind `True` und `False`.

Wie: Wenn Sie einen Filter einrichten möchten, öffnen Sie eine Servicebericht-Vorlage und klicken Sie in der Themenliste, die Sie filtern möchten, auf das Schraubenschlüsselsymbol. Definieren Sie auf der Registerkarte "Filter" bis zu fünf Filter. Es werden nur Datensätze in den Serviceberichten mit Vorlage angezeigt, die einen ausgewählten Wert im Filterfeld auflisten.

Anmerkung:

- Deaktivierte Auswahllistenwerte werden beim Nachschlagevorgang nicht angezeigt, aber Sie können sie manuell eingeben.
- Die Filtereinstellungen sind nur auf der Registerkarte "Filter" sichtbar.
- Das Feld "Status" in Vertragsbelegposten ist für die Filterung nicht verfügbar und die Registerkarte "Filter" ist in Internet Explorer 8 nicht verfügbar.

SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Richtlinien für das Anpassen von Servicebericht-Vorlagen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verschlüsseln von Feldern für Arbeitsaufträge und Servicetermine

Verwalten des Außendiensts in Lightning-Communities

Das Freigeben von Außendienstdaten für Partner, Vertragsnehmer und Kunden geht jetzt einfacher. Alle Field Service Lightning-Standardobjekte sind nun in Lightning-Communities verfügbar. Außendienstobjekte waren bereits in mithilfe von Salesforce-Registerkarten und Visualforce erstellten Communities verfügbar, aber bisher waren nur Arbeitsaufträge, Arbeitsauftragsbelegposten und Servicetermine in Lightning-Communities verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf Salesforce-Registerkarten und Visualforce basierende Communities und alle Versionen der Salesforce-Anwendung.

Warum: Wenn Sie eine Community verwenden, um mit Ihren Geschäftspartnern, Mitarbeitern oder Kunden Kontakt zu halten, liegt der Schlüssel für Ihren Erfolg beim Außendienst in einer offenen Kommunikation. Fügen Sie beispielsweise Rückgabeaufträge und Rückgabeauftrags-Belegposten hinzu, damit Kunden den Status ihrer Rückgaben anzeigen können. Oder fügen Sie Serviceressourcen hinzu, damit Partner die Fähigkeiten der Ressourcen und das Startdatum anzeigen können.

Sie können Lightning-Communities die folgenden Außendienstobjekte hinzufügen.

- Anschrift
- Vermögenswertbeziehung
- Zugewiesene Ressource
- Zugeordneter Standort
- Location
- Datenbestand für die Wartung
- Wartungsplan
- Betriebszeit
- Produktverbrauch
- Produktelement
- Produktelementtransaktion
- Produktanforderung
- Produktanforderungs-Belegposten
- Erforderliches Produkt
- Produktübertragung
- Ressourcenabwesenheit
- Ressourceneinstellung

- Rückgabeauftrag
- Rückgabeauftrags-Belegposten
- Servicetermin (zuvor verfügbar)
- Servicebelegschaft
- Servicebelegschaftsmitglied
- Servicebericht
- Serviceressource
- Serviceressourcenkapazität
- Serviceressourcenfertigkeit
- Serviceregion
- Serviceregions-Standort
- Serviceregionsmitglied
- Versand
- Fertigkeitsanforderung
- TimeSheet
- Arbeitszeitblatt-Eintrag
- Zeitfenster
- Arbeitsaufträge (zuvor verfügbar)
- Arbeitsauftragsbelegposten (zuvor verfügbar)
- Arbeitstyp

Anmerkung: Diese Liste enthält keine Objekte, die für den Außendienst nicht eindeutig sind (z. B. Vermögenswerte, Accounts und Kontakte). Zudem werden verknüpfte Artikel, bei denen es sich um an Außendienstobjekte angehängte Knowledge-Artikel handelt, in Lightning-Communities nicht unterstützt.

Wie: Wenn Sie Außendienstobjekte in einer Lightning-Community anzeigen möchten, erstellen Sie im Seiten-Manager des Community-Generators eine neue Objektseite. Wählen Sie ein Objekt aus, wenn Sie dazu aufgefordert werden. Der Seiten-Manager erstellt drei zugehörige Seiten für die neue Objektseite: eine Datensatz-Detailseite, eine Datensatz-Listenseite und eine Themenlistenseite. Fügen Sie das Objekt der Navigationsleiste Ihrer Community hinzu und schon sind Sie startklar.

Tipp: Überprüfen Sie die Feldebenensicherheit für die Objekte, die Sie Ihrer Community hinzufügen, um sicherzustellen, dass Kunden und Partnern nur die von ihnen benötigten Felder angezeigt werden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Von vorkonfigurierten Komponenten und Seiten in Community-Vorlagen unterstützte Objekte (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Field Service Lightning-Objekte (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Field Service in Communities (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erstellen größerer Serviceregionshierarchien

Eine Hierarchie mit Serviceregionen kann nun bis zu 10.000 Serviceregionen enthalten. Bisher lag die Obergrenze bei 500. Je nachdem, wie Sie Regionen verwenden, kann die Anzahl der Hierarchien unter Umständen groß werden, daher wurde die Obergrenze gelockert, um Ihnen Kopfschmerzen zu ersparen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Serviceregionen stehen in der Regel für geografische Regionen, in denen Ihr Außendienstteam arbeitet. Sie können jedoch auch funktionsbezogene Regionen erstellen, beispielsweise nach Außendienstvertrieb und Außendienst.

Wie: Organisieren Sie Serviceregionen mithilfe des Felds "Übergeordnete Serviceregion" und der Themenliste "Untergeordnete Serviceregionen" in einer Hierarchie. Es wird empfohlen, die Regionen auf der obersten Ebene zuerst zu erstellen. Die neue Obergrenze wird auf Außendienstkunden automatisch angewendet. Es ist kein Setup erforderlich.

Bearbeiten des Währungscodes in Arbeitszeitblättern

Das Leben macht sich manchmal auf unerwartete Weise bezahlt. Lassen Sie Ihre mobile Belegschaft die in ihren Arbeitszeitblättern angegebene Währung ändern, damit die in ihren Serviceterminen verwendete Währung angezeigt wird. Der ISO-Währungscode in Arbeitszeitblättern und Arbeitszeitblatt-Einträgen kann nun auf der Benutzeroberfläche bearbeitet werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Das Feld "ISO-Währungskürzel" ist nur verfügbar, wenn die Funktion für Mehrfachwährungen in Ihrer Organisation aktiviert ist. Alle Benutzer mit Bearbeitungsberechtigung für Arbeitszeitblätter können den Währungscode aktualisieren.

Warum: Bisher konnte das Feld "ISO-Währungskürzel" in Arbeitszeitblättern und Arbeitszeitblatt-Einträgen nur mithilfe der API aktualisiert werden. Techniker, die ihre Reise- und Arbeitszeiten protokollieren, können die Währung nun bei Bedarf aktualisieren. Wenn ein Disponent in Deutschland beispielsweise einen Servicetermin für ein Team in Dänemark erstellt, kann der Techniker die Währung von EUR (Euro) zu DKK (Dänische Krone) ändern, damit er in der lokalen Währung bezahlt wird.

Wie: Damit Ihr Team die Währung in Arbeitszeitblättern aktualisieren kann, müssen Sie sicherstellen, dass das Feld "ISO-Währungskürzel" (API-Name: `CurrencyIsoCode`) Ihren Seitenlayouts für Arbeitszeitblätter und Arbeitszeitblatt-Einträgen hinzugefügt wurde.

Snap-ins-Terminverwaltung: Erlauben der Buchung, Änderung und Stornierung von Terminen durch Kunden (Beta)

Die Snap-ins-Terminverwaltung (Beta) bietet Ihren Kunden eine einfache Möglichkeit zum Planen, Ändern und Stornieren von Terminen mit Ihrer mobilen Belegschaft. Die Erfahrung wird durch Visual Workflow unterstützt, d. h. Sie können die perfekte Interaktion entwerfen und dann entscheiden, wann und wie die damit verbundenen Datensätze (beispielsweise Arbeitsaufträge) erstellt werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Professional, Enterprise, Unlimited und Developer Edition, wobei das verwaltete Field Service Lightning-Paket installiert sein muss und die Version 5.0 oder höher des Snap-ins-Codeauszugs verwendet werden muss.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Snap-in-Terminverwaltung eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

Wer: Community-Benutzer mit dem Berechtigungssatz für den FSL Self Service Administratoren mit dem Berechtigungssatz für FSL-Administratoren

Wie: Für diese Beta-Funktion benötigen Sie ein eingerichtetes Außendienstsystem mit Field Service Lightning und dem verwalteten Field Service Lightning-Paket sowie eine aktive Salesforce-Community. Damit Kunden Termine in Ihrer Community verwalten können, müssen Sie Snap-ins zur Terminbuchung aktivieren sowie FSL-Planungs-Flows installieren und konfigurieren.

SIEHE AUCH:

Unterstützung für Community-Terminverwaltung (Beta)

Verwaltetes Field Service-Paket: Optimierte Planung von Ressourcen, Gantt-Liveaktualisierungen und benutzerdefinierte Listenfilter

Optimieren Sie den Arbeitstag einer Ressource, um kurzfristige Änderungen besser bewältigen zu können. Die Änderungen werden direkt in das Gantt-Diagramm übertragen. Außerdem können Disponenten dank benutzerdefinierter Filter ihre eigenen Listenansichten erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Optimieren des Tages für jeweils eine Ressource

Die Dynamik des Servicetages kann Ihren perfekten Zeitplan ganz schön durcheinanderbringen. Kurzfristige Zeitplanänderungen bekommen Sie mit der Ressourcenplanoptimierung in den Griff. Mit der Ressourcenplanoptimierung wird der Zeitplan eines einzelnen Technikers schnell ohne Auswirkungen auf andere Zeitpläne optimiert.

Verbessern der Disponentenerfahrung durch Live-Gantt-Aktualisierungen (Beta)

Erhalten Sie Live-Aktualisierungen für Gantt-Objekte. Änderungen bei der Ressourcenabwesenheit, beim Servicetermin, bei der zugewiesenen Ressource, bei der Serviceressourcenkapazität, bei der Serviceressource (Live-Positionen) und Optimierungsanforderungen werden im Gantt-Diagramm in Echtzeit angezeigt. Bisher mussten Disponenten zwischen 1 und 10 Sekunden auf eine Aktualisierung warten.

Anpassen der Disponentenkonsolen-Listenansichten mit benutzerdefinierten Filtern

Listenansichten im verwalteten Field Service-Paket ähneln nun den Listenansichten, mit denen Sie in Salesforce vertraut sind. Bieten Sie Disponenten die Möglichkeit, mit auf booleschen Ausdrücken basierenden benutzerdefinierten Listenfiltern die Listenansichten zu erstellen, die sie benötigen. Sie können den Zeitraum mit einem im Planungsbereich befindlichen Datum oder Gantt-Datumswerten bestimmen und eine komplexe Filterlogik anwenden. Filter können privat sein oder für andere freigegeben werden.

Berücksichtigen der Arbeitszeiten von Mitgliedern sekundärer Regionen

Das Planungsmodul berücksichtigt nun die Verfügbarkeit Ihrer Ressourcen in ihren sekundären Regionen. Beim Anzeigen verfügbarer Techniker in einer Region können Sie nun zudem für Mitglieder sekundärer Regionen deren verfügbare Stunden in der Region anzeigen.

Verbesserte Disponentenkonsolenerfahrung

In Version Summer '18 wurden viele Verbesserungen an der Disponentenkonsolenerfahrung für den Disponenten vorgenommen. Ein Administrator kann die Einstellungen der Disponentenkonsole ändern, damit das Gantt-Diagramm schneller geladen wird. Die Änderungen, die Disponenten an der Konsole vornehmen, werden nun gespeichert.

Optimieren von Disponentenkonsolenaufgaben

In Version Summer '18 und höher sind Ihre Disponenten dank Routenüberprüfungen, genauerer Fahrtschätzungen für Techniker, klarerer Optimierungsfehlermeldungen und Weiterem erfolgreicher.

Unterstützung für Community-Terminverwaltung (Beta)

Das verwaltete Field Service Lightning-Paket verfügt über einen neuen Berechtigungssatz zur Unterstützung des neuen Snap-ins zur Community-Terminverwaltung.

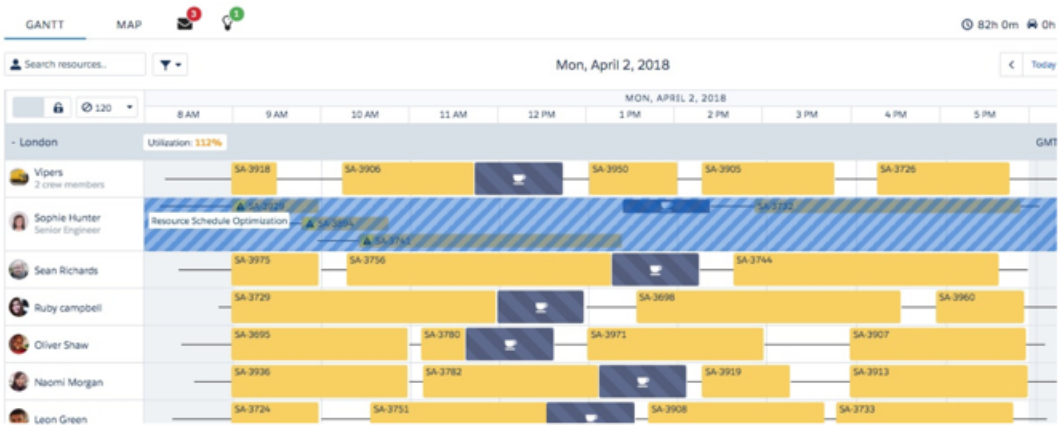
Optimieren des Tages für jeweils eine Ressource

Die Dynamik des Servicetages kann Ihren perfekten Zeitplan ganz schön durcheinanderbringen. Kurzfristige Zeitplanänderungen bekommen Sie mit der Ressourcenplanoptimierung in den Griff. Mit der Ressourcenplanoptimierung wird der Zeitplan eines einzelnen Technikers schnell ohne Auswirkungen auf andere Zeitpläne optimiert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwaltetem Field Service Lightning-Paket.

Wer: Disponenten mit dem Satz für FSL-Disponentenberechtigungen und der benutzerdefinierten Berechtigung "Ressourcenplanoptimierung".

Wie: Administratoren müssen Disponenten, die die Optimierung für einzelne Ressourcen ausführen, die benutzerdefinierte Berechtigung "Ressourcenplanoptimierung" zuweisen. Disponenten sehen und verwenden die Ressourcenplanoptimierung im Gantt-Diagramm.



Verbessern der Disponentenerfahrung durch Live-Gantt-Aktualisierungen (Beta)

Erhalten Sie Live-Aktualisierungen für Gantt-Objekte. Änderungen bei der Ressourcenabwesenheit, beim Servicetermin, bei der zugewiesenen Ressource, bei der Serviceressourcenkapazität, bei der Serviceressource (Live-Positionen) und Optimierungsanforderungen werden im Gantt-Diagramm in Echtzeit angezeigt. Bisher mussten Disponenten zwischen 1 und 10 Sekunden auf eine Aktualisierung warten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwaltetem Field Service Lightning-Paket.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellen die Live-Gantt-Aktualisierungen eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

Wer: Disponenten mit dem Satz für FSL-Disponentenberechtigungen und dem benutzerdefinierten Berechtigungssatz für die FSL-Streaming-API. Administratoren mit dem Satz für FSL-Administratorberechtigungen und dem benutzerdefinierten Berechtigungssatz für die FSL-Streaming-API.

Wie: Wechseln Sie zum Aktivieren zur Field Service Admin-Anwendung. Wechseln Sie in den Field Service-Einstellungen zu **Benutzeroberfläche der Disponenten-Konsole** > **Aktualisierung der Gantt-Ansicht** und klicken Sie auf **Gantt-Aktualisierungen sind organisationsweit aktiviert**. Administratoren müssen Disponenten den benutzerdefinierten Berechtigungssatz für die FSL-Streaming-API zuweisen.

Anmerkung: Live-Gantt-Aktualisierungen werden nur unterstützt, wenn Ihr Freigabemodell für die Objekte "Servicetermin", "Serviceressource" und "Optimierungsanforderung" auf "Privat" festgelegt ist.

Anpassen der Disponentenkonsolen-Listenansichten mit benutzerdefinierten Filtern

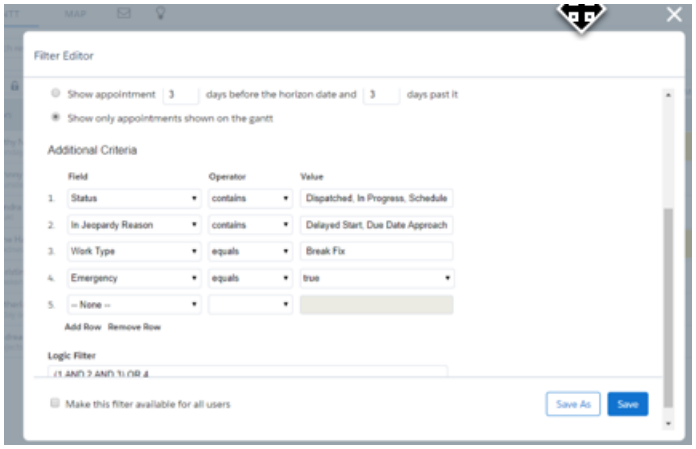
Listenansichten im verwalteten Field Service-Paket ähneln nun den Listenansichten, mit denen Sie in Salesforce vertraut sind. Bieten Sie Disponenten die Möglichkeit, mit auf booleschen Ausdrücken basierenden benutzerdefinierten Listenfiltern die Listenansichten zu erstellen, die sie benötigen. Sie können den Zeitraum mit einem im Planungsbereich befindlichen Datum oder Gantt-Datumswerten bestimmen und eine komplexe Filterlogik anwenden. Filter können privat sein oder für andere freigegeben werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwaltetem Field Service Lightning-Paket.

Wer: Disponenten benötigen den Berechtigungssatz für Field Service Lightning-Disponenten und den benutzerdefinierten Berechtigungssatz zur Filtererstellung zum Erstellen, Bearbeiten und Löschen persönlicher benutzerdefinierter Filter in der Disponentenkonsole. Um benutzerdefinierte Filter über die Einstellung **Diesen Filter für alle Benutzer verfügbar machen** freizugeben oder auszublenden, benötigen sie außerdem die benutzerdefinierte Berechtigung zum Veröffentlichen von Filtern.

Wie: Wechseln Sie zum Aktivieren von benutzerdefinierten Filtern zur Field Service Admin-Anwendung. Wechseln Sie in den Field Service-Einstellungen zu **Benutzeroberfläche der Disponenten-Konsole** und wählen Sie **Benutzerdefinierte Filter aktivieren** aus. Wenn Sie einen benutzerdefinierten Filter erstellen oder bearbeiten, wählen Sie **Diesen Filter für alle Benutzer verfügbar machen** aus. Andernfalls ist der Filter nur für Sie sichtbar.

Anmerkung: Benutzerdefinierte Field Service-Filter ersetzen die vorhandene Funktion der benutzerdefinierten Listenansicht. Daher können alle vorhandenen benutzerdefinierten Listenansichten nach dem Aktivieren benutzerdefinierter Filter nicht mehr aufgerufen werden.



Berücksichtigen der Arbeitszeiten von Mitgliedern sekundärer Regionen

Das Planungsmodul berücksichtigt nun die Verfügbarkeit Ihrer Ressourcen in ihren sekundären Regionen. Beim Anzeigen verfügbarer Techniker in einer Region können Sie nun zudem für Mitglieder sekundärer Regionen deren verfügbare Stunden in der Region anzeigen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwaltetem Field Service Lightning-Paket.

Wer: Disponenten mit dem Satz "Berechtigungen für Field Service Lightning-Disponent".

Anmerkung: Sekundäre Stunden müssen innerhalb der Stunden für die primäre Region liegen. Wenn ein Techniker beispielsweise in seiner primären Region von 8:00 bis 20:00 Uhr verfügbar ist, kann der Techniker nicht vor 8:00 Uhr und nach 20:00 Uhr in einer sekundären Region verfügbar sein.

Verbesserte Disponentenkonsolenerfahrung

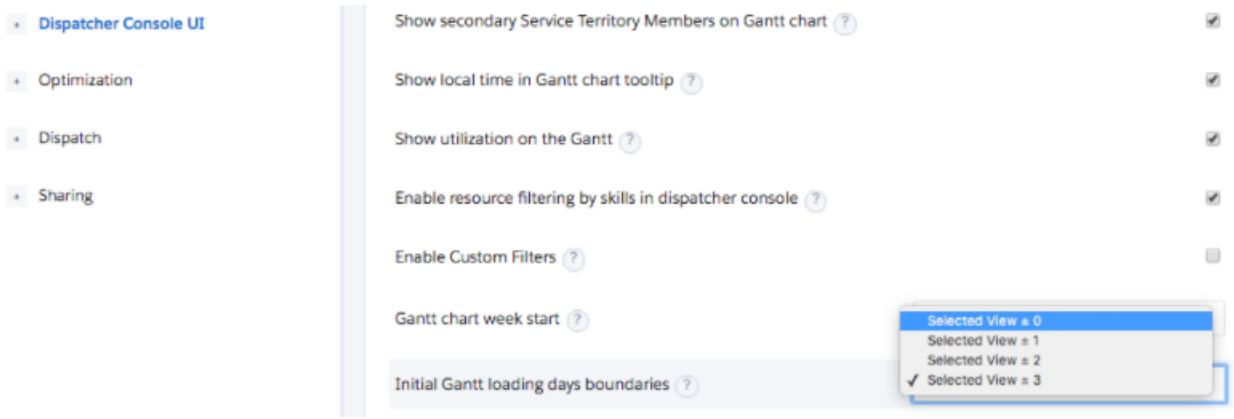
In Version Summer '18 wurden viele Verbesserungen an der Disponentenkonsolenerfahrung für den Disponenten vorgenommen. Ein Administrator kann die Einstellungen der Disponentenkonsole ändern, damit das Gantt-Diagramm schneller geladen wird. Die Änderungen, die Disponenten an der Konsole vornehmen, werden nun gespeichert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwaltetem Field Service Lightning-Paket.

Wer: Disponenten mit dem Satz "Berechtigungen für Field Service Lightning-Disponent".

Wie:

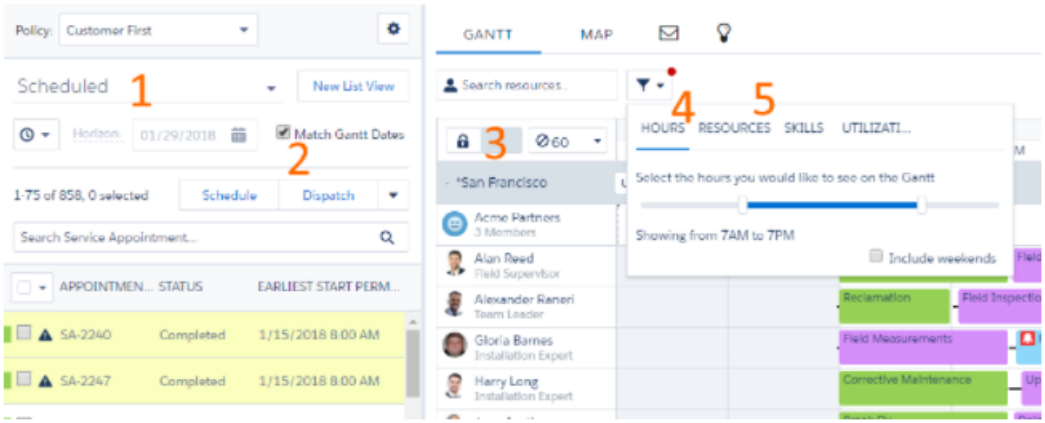
- **Anzahl der in das Gantt-Diagramm geladenen Tage steuern**: Standardmäßig wird das Gantt-Diagramm mit 2 zusätzlichen Tagen im Voraus und im Nachhinein hinsichtlich der ausgewählten Anzeigeauflösung angezeigt. Wenn es sich bei der ausgewählten Ansicht beispielsweise um eine tägliche Ansicht handelt und als Horizontdatum der 3. Mai festgelegt wurde, lädt das Gantt-Diagramm den 1., 2., 3., 4. und 5. Mai. Der Disponent kann zwischen diesen Datumswerten navigieren, ohne warten zu müssen, dass diese Tage geladen werden. Nun können Sie steuern, wie viele zusätzliche Tage geladen werden – 3, 2 ,1 oder 0 Tage ausgehend vom Horizontdatum. Organisationen mit einer großen Anzahl an täglichen Serviceterminen können weniger Tage laden, um sicherzustellen, dass mehr Termine im Gantt-Diagramm geladen werden könnten. Wechseln Sie zum Festlegen dieser Voreinstellung zur Field Service Admin-Anwendung. Wechseln Sie in den Field Service-Einstellungen zu **Benutzeroberfläche der Disponenten-Konsole** und legen Sie die Auswahl **Anfangsgrenzen für die in das Gantt-Diagramm geladenen Tage** fest.

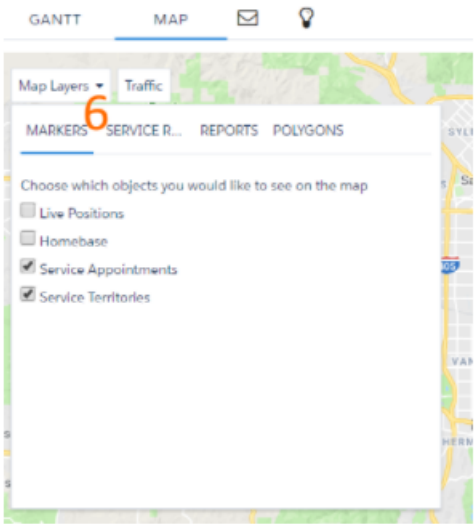


- **Gantt-Diagramm für heutiges Datum laden**: Benutzer der Disponentenkonsole können das Gantt-Diagramm nun so festlegen, dass es für das heutige Datum geladen wird. Benutzer, die das Gantt-Diagramm in der Regel zum Planen künftiger Tage verwenden, möchten möglicherweise das aktuelle Verhalten beibehalten, bei dem das zuletzt vom Benutzer ausgewählte Datum geladen wird. Andere Benutzer, die das Gantt-Diagramm in der Regel verwenden, um einen Überblick über die am jeweiligen Tag zu erledigende Arbeit zu erhalten, möchten möglicherweise die neue Einstellung zum Laden für das heutige Datum festlegen. Um diese Voreinstellung festzulegen, klicken Sie in der Disponentenkonsole auf das Einstellungssymbol und anschließend auf **Einstellungen der Disponentenkonsole**. Wählen Sie **Gantt-Diagramm für heutiges Datum laden** aus.
- **Konsistenz bei den Voreinstellungen**: Disponenten können die Oberflächensteuerelemente anpassen, um die für sie am besten geeignete Ansicht zu erhalten. Nun werden die Voreinstellungen des Benutzers in der Disponentenkonsole gespeichert, damit die

Ansicht nicht nach jedem Ladevorgang erneut konfiguriert werden muss. Die folgenden Voreinstellungen werden von der Disponentenkonsole gespeichert.

1. Der ausgewählte Filter für die Serviceterminliste
2. Das Kontrollkästchen "Übereinstimmende Gantt-Datumswerte"
3. Gantt-Sperre
4. Stundenfilter
5. Ressourcenfilter
6. Kartenmarkierungen





- **Fertigkeitenfilter im Gantt-Diagramm deaktivieren**: Mit dem Fertigkeitenfilter kann das Gantt-Diagramm so gefiltert werden, dass nur Serviceressourcen mit bestimmten Fertigkeiten angezeigt werden. Daher werden von der Disponentenkonsole alle Daten in Bezug auf Fertigkeiten geladen. Bei Organisationen, die mehrere Fertigkeiten pro Ressource verwenden, kann der Ladevorgang viel Zeit in Anspruch nehmen oder die Obergrenzen für die Apex-CPU-Zeit erreichen. Nun können Sie steuern, ob der Fertigkeitenfilter aktiviert werden soll oder nicht. Wenn Ihre Disponenten den Fertigkeitenfilter nicht verwenden oder es zu viele Serviceressourcen mit vielen im Gantt-Diagramm anzuzeigenden Fertigkeiten gibt, wäre es eine gute Idee, den Fertigkeitenfilter zu deaktivieren. Wechseln Sie zum Festlegen dieser Voreinstellung zur Field Service Admin-Anwendung. Wechseln Sie in den Field Service-Einstellungen

zu **Benutzeroberfläche der Disponenten-Konsole** und wählen Sie **Ressourcenfilterung nach Fertigkeiten in der Disponentenkonsole zulassen** aus.

Optimieren von Disponentenkonsolenaufgaben

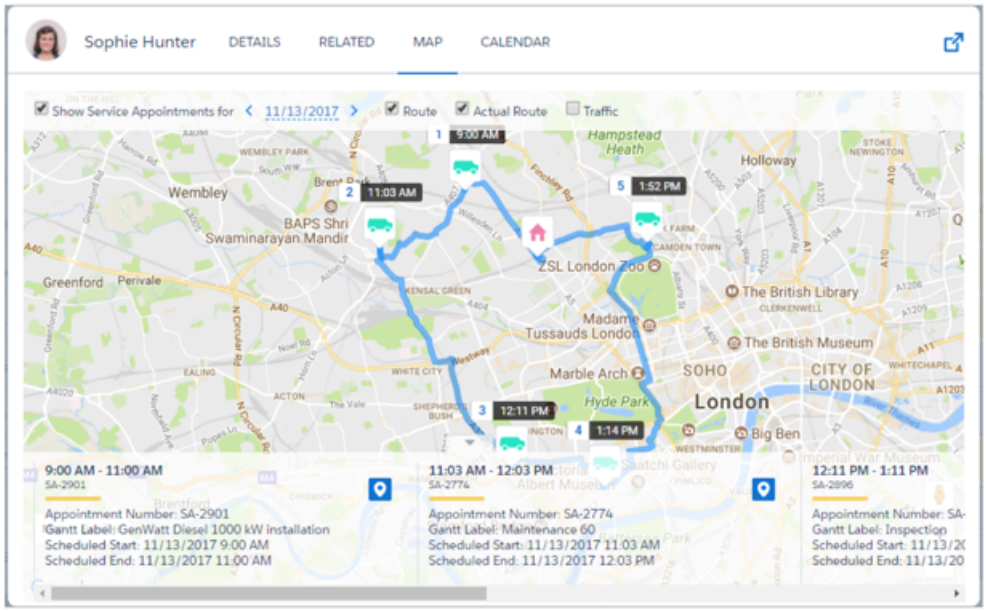
In Version Summer '18 und höher sind Ihre Disponenten dank Routenüberprüfungen, genauerer Fahrtschätzungen für Techniker, klarerer Optimierungsfehlermeldungen und Weiterem erfolgreicher.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwaltetem Field Service Lightning-Paket.

Wer: Disponenten mit dem Satz "Berechtigungen für Field Service Lightning-Disponent".

Warum:

- **Bei der täglichen Route einer Ressource zwischen den Tagen wechseln**: Wenn Sie effizientere Pfade vorschlagen möchten, überprüfen Sie schnell die Pfade, die ein Techniker Tag für Tag nutzt. Eine häufig verwendete Funktion in der Disponentenkonsole ist die tägliche Routenkarte, die über die Serviceressourcen-Lightbox aufgerufen werden kann. Sie ist nun durch die Navigation zwischen den Tagen oben auf der Karte in Blau und den Serviceterminen mit Detailkästchen unten noch hilfreicher. Beim Auswerten der Route einer Serviceressource über mehrere Tage hinweg mussten Sie bisher die Datumsauswahl erneut öffnen und auf das anzuzeigende Datum klicken. Nun können Sie die Steuerelemente "weiter" und "zurück" verwenden, um schnell und einfach dasselbe Ziel zu erreichen.

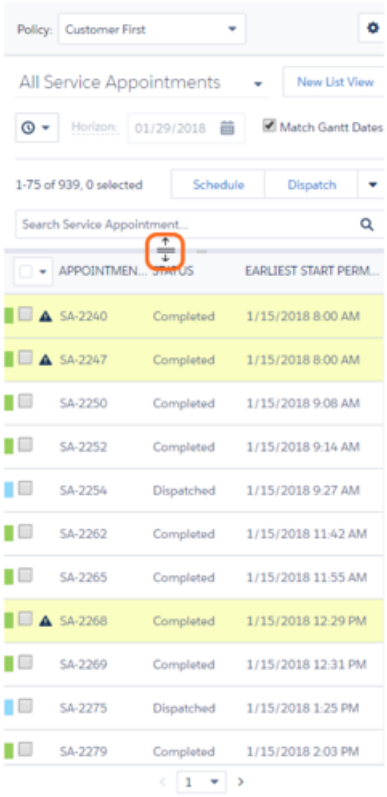


- **Erste und letzte Strecke des Tages eines Technikers ignorieren**: Minimieren Sie die Wegzeiten in Ihren Außendienstzeitplänen. Wenn sich Ihre mobilen Mitarbeiter nicht zu einem Dispositionscenter begeben, müssen Sie ihre persönliche Wegzeit in ihrem täglichen Arbeitszeitplan nicht berücksichtigen. Durch das Ignorieren der ersten und letzten Strecken ihres Tages wird die tägliche Wegzeit genauer.
- **Auf weitere Informationen zu Optimierungsfehlern zugreifen**: In Version Summer '18 wurden die Fehlermeldungen in Verbindung mit der Zeitplanoptimierung aktualisiert. Ihre Disponenten haben nun eine klarere Vorstellung hinsichtlich der möglichen Probleme.
- **Einfachere manuelle Planung mit Snap-to**: Manchmal möchten Sie beim manuellen Planen, dass ein Servicetermin direkt nach dem Ende des vorherigen Termins beginnt und ein entsprechendes Zeitfenster für die Fahrzeit berücksichtigt wird. Bisher mussten

Sie herumprobieren, um die richtige Zeit zu finden. Nun können Sie die neue Snap-in-Funktion verwenden, um schnell dasselbe Ergebnis zu erzielen.

Sobald Sie den Servicetermin ziehen, um ihn zu verschieben, halten Sie einfach die Strg-Taste gedrückt. Oben im Gantt wird neben den zugehörigen Start- und Endzeiten angezeigt, dass der Snap-Modus aktiv ist. Legen Sie den Servicetermin so ab, dass er sich mit dem Start oder dem Ende eines angrenzenden Servicetermins überlappt. Die Servicetermine werden automatisch in der richtigen Reihenfolge mit dem entsprechenden Zeitfenster für die Fahrzeit angeordnet.

- **Größe des Filterbereichs anpassen**: Die linke Seite der Disponentenkonsole enthält den Filterbereich und die Serviceterminliste. Nachdem Sie Ihren Filter festgelegt haben, möchten Sie möglicherweise Platz freigeben, um mehr Servicetermine anzuzeigen. Jetzt ist dies möglich. Ziehen Sie einfach den Bereichsrahmen, um die ihm zugeteilte Größe anzupassen.



Unterstützung für Community-Terminverwaltung (Beta)

Das verwaltete Field Service Lightning-Paket verfügt über einen neuen Berechtigungssatz zur Unterstützung des neuen Snap-ins zur Community-Terminverwaltung.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwaltetem Field Service Lightning-Paket.

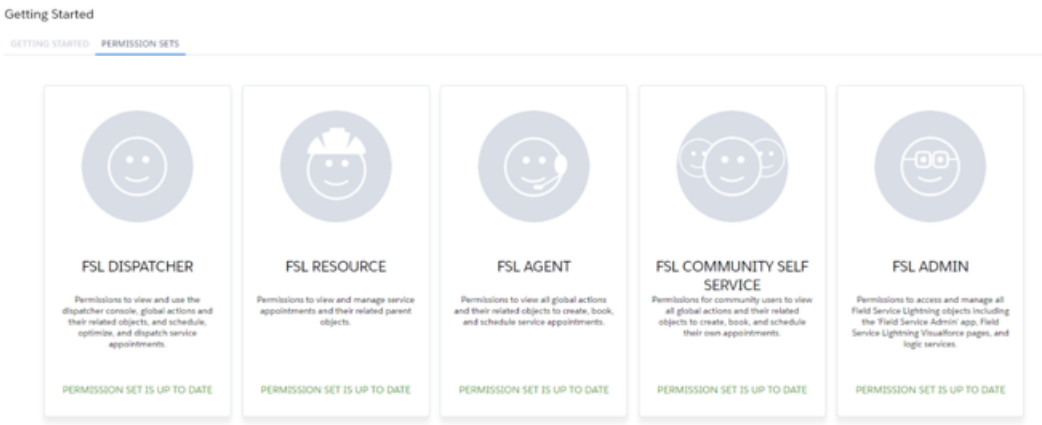
Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Snap-in-Terminverwaltung eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce,

Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

Wer: Administratoren mit dem Berechtigungssatz für FSL-Administratoren Community-Benutzer mit dem Berechtigungssatz für den FSL Self Service

Warum: Ermöglichen Sie Ihren Kunden eine erstklassige Terminverwaltungserfahrung mit der Snap-ins-Terminverwaltung (Beta).

Wie: Wechseln Sie zur Field Service Admin-Anwendung. Wählen Sie unter "Field Service-Einstellungen" die Optionen **Erste Schritte** > **Berechtigungssätze** und klicken Sie auf **FSL Self Service**.



SIEHE AUCH:

Snap-ins-Terminverwaltung: Erlauben der Buchung, Änderung und Stornierung von Terminen durch Kunden (Beta)

Field Service für Mobilgeräte: Android 4.0

Mit Version 4.0 sind nun einige Ihrer Lieblingsfunktionen, die zuvor nur in der iOS-Version enthalten waren, auch in der Android-Version von Field Service Lightning verfügbar. Anhand von Layouts können Sie festlegen, wie die Abwesenheit von Ressourcen auf der Registerkarte "Profil" angezeigt werden soll. Verwenden Sie abhängige Auswahllisten, um Ihren Benutzern zum Erfolg zu verhelfen. Beziehen Sie Produkte von mehreren Inventarstandorten. Verwenden Sie Schnellaktionen, um Ihren Benutzern Flows bereitzustellen. Reihen Sie Posts in die Warteschlange von Chatter ein, auch wenn Sie offline sind. Fügen Sie Knowledge-Artikeln nützliche Bilder hinzu. Stellen Sie Benutzern mehrere benutzerdefinierte Listenansichten zur Verfügung, um den Bildschirm "Zeitplan" anzupassen. Und verweisen Sie beim Anzeigen bestimmter Themenlisten auf die Salesforce-Anwendung.

Tipp: Die aktualisierte Version 4.0 von Field Service Lightning für Android ist ab Mitte Juli 2018 bei Google Play verfügbar. Benutzer können die in diesem Abschnitt genannten Funktionen nach der Installation von oder dem Upgrade auf Version 4.0 verwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden von Lightning-Aktionen in der Field Service-Anwendung (Android und iOS)

Mit einer neuen profilbasierten Einstellung können Sie mobile Aktionen und Lightning Experience-Aktionen für Datensätze in der mobilen Field Service Lightning-Anwendung anzeigen. Diese Aktionen werden anstelle von Anwendungserweiterungen und Aktionen im Salesforce Classic-Publisher angezeigt.

Verbesserte Kommunikation dank der Chatter-Erweiterungen für die Offline-Verwendung

Erhalten Sie Zugriff auf mehr Ihrer bevorzugten Chatter-Funktion in Field Service Lightning für Android, selbst wenn Sie offline arbeiten. Offline arbeitende Benutzer können den Chatter-Feed anzeigen, Posts erstellen und kommentieren und Bilder für den Chatter-Feed für vorbereitete Datensätze hochladen.

Erstellen von benutzerdefinierten Listenansichten für den Zeitplanbildschirm

Geben Sie Ihrer mobilen Belegschaft mehr Möglichkeiten an die Hand, den Zeitplanbildschirm zu steuern. In Listenansichten lässt sich der Zeitplanbildschirm basierend auf unterschiedlich konfigurierbaren Filterkriterien mit Serviceterminen auffüllen.

Treffen der richtigen Auswahl mit abhängigen Auswahllisten

Die Bildschirme Ihrer Benutzer sollten übersichtlich sein. Mit abhängigen Auswahllisten können Sie einschränken, was auf der Benutzeroberfläche angezeigt wird. Eine abhängige Auswahlliste bietet eine Teilmenge der Optionen, aus denen ausgewählt werden kann. Den Benutzern werden nur die Optionen angezeigt, die für ihre Situation relevant sind.

Veranschaulichen Ihres Arguments mithilfe von Bildern in Knowledge-Artikeln

Benutzer können nun Bilder in Knowledge-Artikeln anzeigen, die sie in Field Service Lightning für Android öffnen. Da Bilder in Knowledge-Artikeln unterstützt werden, können Ihre Knowledge-Autoren Anweisungen erstellen, die ihr Argument visuell veranschaulichen, damit die Benutzer den Inhalt schnell und eindeutig nachvollziehen können.

Produktverbrauch mehrerer Standorte (Beta)

Ihre mobilen Mitarbeiter können jetzt den Produktverbrauch mehrerer Standorte der Themenliste "Produktverbrauch" hinzufügen, wenn sie eine Arbeit abschließen. Zuvor konnten die verbrauchten Produkte eines Arbeitsauftrags oder eines Belegpostens nur einem einzelnen Standort zugeordnet werden. Darüber hinaus ermöglicht ein neuer Standortfilter für verbrauchte Produkte es mobilen Benutzern, die Suche nach Produktelementen auf bestimmte Standorte einzugrenzen.

Verbinden von Flows als Schnellaktionen

Stellen Sie Ihren Android-Benutzern über Schnellaktionen im Cloud-Flow-Designer erstellte benutzerdefinierte Flows bereit. Da Schnellaktionen nach Seitenlayout konfiguriert werden, können Sie unterschiedliche Flows unterschiedlichen Seitenlayouts hinzufügen, um sie Benutzern zuzuweisen. Für mehrsprachige Organisationen können Sie zudem die Bezeichnungen der Schnellaktion lokalisieren. Zuvor mussten Sie Flows mit Field Service Lightning als Anwendungserweiterungen verbinden.

Verbinden mit der Salesforce-Anwendung mit Themenlisten

Um die Leistung zu erhöhen, werden durch die Regeln für die Offline-Vorbereitung nun weniger Themenlistendatensätze heruntergeladen. Anstatt alle Datensätze in einer Themenliste herunterzuladen, wird eine Verbindung zwischen Benutzern und der Salesforce-Anwendung hergestellt, wenn sie eine bestimmte Themenliste anzeigen. Die Themenlisten für Servicetermine, Arbeitsaufträge, Arbeitsauftragsbelegposten und Vermögenswerte werden weiterhin durch Field Service Lightning für Android vorbereitet.

Maximieren des Platzes auf dem Bildschirm durch Anpassen der Ressourcenabwesenheiten

Steuern Sie, welche Felder Ihrer mobilen Belegschaft angezeigt werden, wenn sie Ressourcenabwesenheiten auf der Registerkarte "Profil" in Field Service Lightning anzeigen. Entfernen Sie Felder, für die sich Ihre Benutzer nicht interessieren, und heben Sie die relevanten hervor.

Zeitersparnis mit dem Barcode-Scanner

Arbeiten Sie intelligenter, nicht härter. Der Barcode-Scanner ermöglicht es Ihrer mobilen Belegschaft, die Kamera ihrer Mobilgeräte zu verwenden, um serielle 1D-Barcodes und 2D-QR-Codes in eine Zeichenfolge, einen Textbereich, eine Zahl oder ein Verweisfeld im Bearbeitungsmodus zu kopieren.

Erfassen mehrerer Signaturen in Serviceberichten

Mit den über mehrere Signaturblöcke verfügenden Vorlagen können Sie die Signaturen in Serviceberichten effizient erfassen und verfolgen.

Verwenden von Lightning-Aktionen in der Field Service-Anwendung (Android und iOS)

Mit einer neuen profilbasierten Einstellung können Sie mobile Aktionen und Lightning Experience-Aktionen für Datensätze in der mobilen Field Service Lightning-Anwendung anzeigen. Diese Aktionen werden anstelle von Anwendungserweiterungen und Aktionen im Salesforce Classic-Publisher angezeigt.

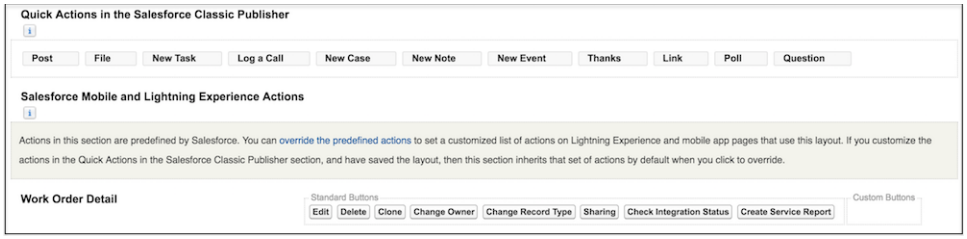
Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic, Lightning Experience und die mobile Field Service Lightning-Anwendung für Android und iOS.

Wann:

Wichtig: Diese Einstellung ist so lange schreibgeschützt, bis die Field Service Lightning-Anwendung für iOS und Android auf Version 5.0 aktualisiert wird.

Warum: Bisher wurden in der mobilen Field Service Lightning-Anwendung nur Aktionen von Anwendungserweiterungen und dem Salesforce Classic-Publisher angezeigt. Nun können Sie die Anwendung so konfigurieren, dass stattdessen Lightning Experience-Aktionen und mobile Aktionen angezeigt werden.

Datensatz-Detailseitenlayouts weisen zwei Abschnitte auf: "Schnellaktionen im Salesforce Classic-Publisher" und "Aktionen in Salesforce Mobile und Lightning Experience". Sie können nun alle Konfigurationen mobiler Field Service Lightning-Einstellungen aktualisieren, damit Anwendungsbenutzern nur die Aktionen im zweiten Abschnitt angezeigt werden.



Wie: Diese Einstellung ist standardmäßig deaktiviert. Benutzern werden also nur Änderungen angezeigt, wenn Sie die Einstellung für sie aktivieren. Hier erfahren Sie, wie Sie die neue Einstellung für ein oder mehrere Benutzerprofile aktivieren.

Klicken Sie in Setup auf der Seite "Field Service Mobile-Einstellungen" neben der Konfiguration der mobilen Einstellungen, die Sie aktualisieren möchten, auf **Bearbeiten**. Wählen Sie **Salesforce Mobile-Aktionen verwenden** aus und speichern Sie Ihre Änderungen. Es wird empfohlen, dass Sie die Zuweisungen Ihrer mobilen Einstellungen überprüfen, um sicherzustellen, dass die richtigen Benutzerprofile die Konfiguration der mobilen Einstellungen verwenden.

Anmerkung: Diese Einstellung wirkt sich nur auf die Oberfläche der mobilen Anwendung aus. Benutzern der vollständigen Salesforce-Site werden die Änderungen nicht angezeigt.

Verbesserte Kommunikation dank der Chatter-Erweiterungen für die Offline-Verwendung

Erhalten Sie Zugriff auf mehr Ihrer bevorzugten Chatter-Funktion in Field Service Lightning für Android, selbst wenn Sie offline arbeiten. Offline arbeitende Benutzer können den Chatter-Feed anzeigen, Posts erstellen und kommentieren und Bilder für den Chatter-Feed für vorbereitete Datensätze hochladen.

Wo: Diese Änderung gilt für Field Service Lightning für Android in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wann: Version 4.0 kann ab Mitte Juli 2018 auf Google Play heruntergeladen werden.

Wie: Benutzer von Field Service Lightning für Android können den Chatter-Feed für vorbereitete (d. h. auf ihr Mobilgerät heruntergeladene) Datensätze offline anzeigen. Die Datensätze werden entsprechend der Standardlistenansicht in "Field Service Mobile-Einstellungen" und des Kalenders der zugewiesenen Servicetermine des Benutzers automatisch heruntergeladen. Datensätze, die kein Bestandteil der Standardlistenansicht sind, werden heruntergeladen, wenn sie vom Benutzer manuell in der Anwendung geöffnet werden, während eine Verbindung zum Internet besteht.

Offline arbeitende Benutzer können zudem Posts erstellen, Posts kommentieren und Bilder für den Chatter-Feed für vorbereitete Datensätze hochladen. Im Chatter-Feed gepostete Posts, Kommentare oder Dateien werden der Warteschlange für ausstehende Uploads hinzugefügt, bis die Internetverbindung wiederhergestellt ist.

Erstellen von benutzerdefinierten Listenansichten für den Zeitplanbildschirm

Geben Sie Ihrer mobilen Belegschaft mehr Möglichkeiten an die Hand, den Zeitplanbildschirm zu steuern. In Listenansichten lässt sich der Zeitplanbildschirm basierend auf unterschiedlich konfigurierbaren Filterkriterien mit Serviceterminen auffüllen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und Field Service Lightning für Android in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wann: Version 4.0 kann ab Mitte Juli 2018 auf Google Play heruntergeladen werden.

Wer: Zum Erstellen von benutzerdefinierten Listenansichten benötigen Sie Lesezugriff für Servicetermine sowie die Benutzerberechtigung "Listenansichten anpassen". Zum Erstellen, Bearbeiten oder Löschen von öffentlichen Listenansichten benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Öffentliche Listenansichten verwalten".

Wie: Verwenden Sie App Launcher, um zu den Serviceterminen zu navigieren. Verwenden Sie anschließend das Listenansichtssteuerfeld zum Erstellen von Servicetermin-Listenansichten. Klicken Sie zum Konfigurieren des Anwendungsfalls für Ihre Listenansicht auf **Listenfilter bearbeiten**. Wählen Sie "Anzuzeigende Felder auswählen" aus, um zu steuern, welche Felder in der Anwendung auf dem Zeitplanbildschirm angezeigt werden.

Tipp: In den benutzerdefinierten Listenansichten enthaltene Datensätze werden nicht automatisch vorbereitet. Nur die Standardlistenansicht, die Sie in "Setup" unter "Field Service Mobile-Einstellungen" festlegen können, ist offline verfügbar.

Treffen der richtigen Auswahl mit abhängigen Auswahllisten

Die Bildschirme Ihrer Benutzer sollten übersichtlich sein. Mit abhängigen Auswahllisten können Sie einschränken, was auf der Benutzeroberfläche angezeigt wird. Eine abhängige Auswahlliste bietet eine Teilmenge der Optionen, aus denen ausgewählt werden kann. Den Benutzern werden nur die Optionen angezeigt, die für ihre Situation relevant sind.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und Field Service Lightning für Android in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wann: Version 4.0 kann ab Mitte Juli 2018 auf Google Play heruntergeladen werden.

Veranschaulichen Ihres Arguments mithilfe von Bildern in Knowledge-Artikeln

Benutzer können nun Bilder in Knowledge-Artikeln anzeigen, die sie in Field Service Lightning für Android öffnen. Da Bilder in Knowledge-Artikeln unterstützt werden, können Ihre Knowledge-Autoren Anweisungen erstellen, die ihr Argument visuell veranschaulichen, damit die Benutzer den Inhalt schnell und eindeutig nachvollziehen können.

Wo: Diese Änderung gilt für Field Service Lightning für Android in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Knowledge muss in Ihrer Organisation eingerichtet sein.

Wann: Version 4.0 kann ab Mitte Juli 2018 auf Google Play heruntergeladen werden.

Produktverbrauch mehrerer Standorte (Beta)

Ihre mobilen Mitarbeiter können jetzt den Produktverbrauch mehrerer Standorte der Themenliste "Produktverbrauch" hinzufügen, wenn sie eine Arbeit abschließen. Zuvor konnten die verbrauchten Produkte eines Arbeitsauftrags oder eines Belegpostens nur einem einzelnen Standort zugeordnet werden. Darüber hinaus ermöglicht ein neuer Standortfilter für verbrauchte Produkte es mobilen Benutzern, die Suche nach Produktelementen auf bestimmte Standorte einzugrenzen.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt der Produktverbrauch mehrerer Standorte eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion.

Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Über IdeaExchange können Sie Feedback und Vorschläge für diese Funktion einbringen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und Field Service Lightning für Android in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wann: Version 4.0 kann ab Mitte Juli 2018 auf Google Play heruntergeladen werden.

Wie: Erstellen Sie zum Aktivieren der Funktion für mehrere Standorte eine Einstellung für verbundene Anwendungen für die verbundene Anwendung **Salesforce Field Service für Android**. Unter den folgenden Links erhalten Sie Unterstützung beim Einrichten der Einstellungen für verbundene Anwendungen.

Anmerkung: Die Nutzung von Produkten an mehreren Standorten wird unterstützt für:

- bis zu 10 Standorte mit Hierarchien oder bis zu 10 grenzübergreifende Standorte, die nach dem letzten Änderungsdatum sortiert sind, und
- bis zu 1.000 Produktelemente, die pro Standort zurückgegeben werden.

Verbinden von Flows als Schnellaktionen

Stellen Sie Ihren Android-Benutzern über Schnellaktionen im Cloud-Flow-Designer erstellte benutzerdefinierte Flows bereit. Da Schnellaktionen nach Seitenlayout konfiguriert werden, können Sie unterschiedliche Flows unterschiedlichen Seitenlayouts hinzufügen, um sie Benutzern zuzuweisen. Für mehrsprachige Organisationen können Sie zudem die Bezeichnungen der Schnellaktion lokalisieren. Zuvor mussten Sie Flows mit Field Service Lightning als Anwendungserweiterungen verbinden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und Field Service Lightning für Android in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wann: Version 4.0 kann ab Mitte Juli 2018 auf Google Play heruntergeladen werden.

Verbinden mit der Salesforce-Anwendung mit Themenlisten

Um die Leistung zu erhöhen, werden durch die Regeln für die Offline-Vorbereitung nun weniger Themenlistendatensätze heruntergeladen. Anstatt alle Datensätze in einer Themenliste herunterzuladen, wird eine Verbindung zwischen Benutzern und der Salesforce-Anwendung hergestellt, wenn sie eine bestimmte Themenliste anzeigen. Die Themenlisten für Servicetermine, Arbeitsaufträge, Arbeitsauftragsbelegposten und Vermögenswerte werden weiterhin durch Field Service Lightning für Android vorbereitet.

Wo: Diese Änderung gilt für Field Service Lightning für Android in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wann: Version 4.0 kann ab Mitte Juli 2018 auf Google Play heruntergeladen werden.

Wie: Sie müssen nichts unternehmen, um diese Funktion zu aktivieren. Benutzer ohne installierte Salesforce-Anwendung werden aufgefordert, sie herunterzuladen und zu installieren, wenn sie versuchen, auf einen verwandten Datensatz zuzugreifen, der noch nicht durch Field Service Lightning heruntergeladen wurde.

Maximieren des Platzes auf dem Bildschirm durch Anpassen der Ressourcenabwesenheiten

Steuern Sie, welche Felder Ihrer mobilen Belegschaft angezeigt werden, wenn sie Ressourcenabwesenheiten auf der Registerkarte "Profil" in Field Service Lightning anzeigen. Entfernen Sie Felder, für die sich Ihre Benutzer nicht interessieren, und heben Sie die relevanten hervor.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und Field Service Lightning für Android in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wann: Version 4.0 kann ab Mitte Juli 2018 auf Google Play heruntergeladen werden.

Wie: Ändern Sie in "Setup" das Seitenlayout für Serviceressourcen. Ändern Sie im Seitenlayout für Serviceressourcen das Themenlistenlayout für Ressourcenabwesenheiten. Die Felder "Startzeit" und "Endzeit" werden als Kopfzeilen hervorgehoben, wenn sie in den ausgewählten Feldern des Themenlistenlayouts enthalten sind. Unter der Überschrift werden bis zu drei zusätzliche Felder, die Sie angegeben haben, angezeigt.

Zeitersparnis mit dem Barcode-Scanner

Arbeiten Sie intelligenter, nicht härter. Der Barcode-Scanner ermöglicht es Ihrer mobilen Belegschaft, die Kamera ihrer Mobilgeräte zu verwenden, um serielle 1D-Barcodes und 2D-QR-Codes in eine Zeichenfolge, einen Textbereich, eine Zahl oder ein Verweisfeld im Bearbeitungsmodus zu kopieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Field Service Lightning für Android in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wann: Version 4.0 kann ab Mitte Juli 2018 auf Google Play heruntergeladen werden.

Wie: Sie können über jedes unterstützte Feld auf den Barcode-Scanner zugreifen, indem Sie im entsprechenden Feld auf das Barcode-Widget klicken.

Erfassen mehrerer Signaturen in Serviceberichten

Mit den über mehrere Signaturblöcke verfügenden Vorlagen können Sie die Signaturen in Serviceberichten effizient erfassen und verfolgen.

Wo: Diese Änderung gilt für Field Service Lightning für Android in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wann: Version 4.0 kann ab Mitte Juli 2018 auf Google Play heruntergeladen werden.

Wie: Ihre mobile Belegschaft kann nun mehrere Signaturen in Serviceberichten erfassen, die über mehrere Signaturblöcke verfügen, wodurch Serviceberichte auf die gleiche Weise durch Ihre Techniker, Kunden und Partner signiert werden können. Jeder Signaturblock besitzt einen individuellen Signaturtyp. Auf diese Weise weiß Ihre mobile Belegschaft stets, wer an welcher Stelle in einem Servicebericht signieren muss.

SIEHE AUCH:

Winter '18 – Versionshinweise: Mehr Möglichkeiten mit mehreren Signaturen in Serviceberichten

Kanäle: Live Agent-Setup-Flow, APIs für Lightning Experience und Offline-Unterstützung für Snap-ins für Chat

Mit dem neuen Setup-Flow für Live Agent und Snap-ins für Chat sind Sie im Handumdrehen startbereit. Und in der Lightning-Konsolen-JavaScript-API sind noch mehr Live Agent-Methoden verfügbar. Sie können Ihren Kunden auch die Möglichkeit geben, einen Kundenvorgang zu protokollieren, wenn Ihre Chat-Agenten offline sind.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Live Agent: Verbesserungen an Chats in Lightning Experience:
Mithilfe der nur für Lightning Experience vorgenommenen Produktivitätsverbesserungen können Sie die Effizienz Ihrer Agenten erhöhen. Zudem können Sie Ihre Agenten durch einen Chat mit Lightning-geführtem Engagement führen. Agenten können Benachrichtigungen bei neuen Nachrichten anhand der blinkenden Registerkarten leichter erkennen und im Salesforce-Dateibrowser Vorschauen der an Chats angefügten Dateien anzeigen.

Snap-ins-Chat: Chat-Verbesserungen und Codeauszug der Version 5.0

Verwenden Sie Lightning-Komponenten, um die Benutzerschnittstelle des minimierten Chat-Snap-ins anzupassen. Stellen Sie ein Kundenvorgangsformular für Chat-Kunden bereit, wenn die Agenten offline sind. Aktualisieren Sie Ihren Snap-ins-Codeauszug auf Version 5.0, um die Terminverwaltung und andere neue Funktionen zu verwenden.

Snap-ins für mobile Anwendungen: Erstellen von besseren, schnelleren und schlankeren Anwendungen

Der Umfang des Snap-ins-SDK wurde verringert, da es nicht mehr vom Salesforce Mobile SDK abhängig ist. Der Authentifizierungsvorgang für die Knowledge- und Kundenvorgangsverwaltung mit Authentifizierung wurde optimiert. Das Erscheinungsbild der Live Agent-Chat-Benutzeroberfläche wurde durch Chat-Sprechblasen und eine animierte Eingabeanzeige verbessert.

CTI: Anleiten Ihrer Callcenter-Agenten mithilfe von Flows

Führen Sie Ihre Callcenter-Agenten mit Lightning-geführtem Engagement durch aus mehreren Schritten bestehende Prozesse. Eingehende Anrufe können als Bildschirm-Popup auf einer Datensatzseite zusammen mit einer Liste von Flows angezeigt werden, die der Callcenter-Agent absolvieren soll. Der erste Flow lässt sich sogar automatisch starten, sodass Ihre Agenten genau wissen, wo sie anfangen sollen. Anrufdaten wie die Telefonnummer oder der Name des Kunden können direkt an den Flow übertragen werden, wenn sich der Bildschirm öffnet.

Live Agent: Verbesserungen an Chats in Lightning Experience:

Mithilfe der nur für Lightning Experience vorgenommenen Produktivitätsverbesserungen können Sie die Effizienz Ihrer Agenten erhöhen. Zudem können Sie Ihre Agenten durch einen Chat mit Lightning-geführtem Engagement führen. Agenten können Benachrichtigungen bei neuen Nachrichten anhand der blinkenden Registerkarten leichter erkennen und im Salesforce-Dateibrowser Vorschauen der an Chats angefügten Dateien anzeigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lösen von Kundenvorgängen mit Chat und Lightning-geführtem Engagement

Mit Lightning-geführtes Engagement können Sie Ihre Agenten durch Geschäftsprozesse führen. Wenn ein Chat akzeptiert wird, werden den Agenten der Chat, die Kontaktdetails und die abzuschließenden Flows, die Sie festgelegt haben, angezeigt. Den Agenten werden die entsprechenden Geschäftsprozesse direkt neben ihrem Chat angezeigt, da Flows als Unterregisterkarten der primären Chat-Registerkarte geöffnet werden. Das Lightning-geführte Engagement eignet sich großartig für Ihre Agenten und auch für Sie, da sich die gesamte Funktionalität anstelle von Code mit Klicks konfigurieren lässt.

Lenken der Aufmerksamkeit Ihrer Agenten auf Benachrichtigungen bei eingehenden Nachrichten in Live Agent

Wenn ein Kunde auf einen Chat antwortet, wird zusätzlich zu einem erscheinenden roten Punkt die Chat-Registerkarte dunkelblau und blinkt dreimal, um den Agenten über die neue Nachricht zu benachrichtigen. Diese Funktion ist für Lightning Experience verwendende Agenten automatisch aktiviert.

Vorschau von Dateianhängen in Live Agent in Lightning Experience

Supportagenten können in Live Agent-Chats gesendete oder empfangene Dateianhänge in Lightning Experience in einer Vorschau anzeigen. In Chat-Dateianhängen wird nun anstelle des Anhangsobjekts das Dateiobjekt verwendet, das in Lightning Experience vollständig unterstützt wird. Die Themenliste "Anhänge" zeigt ein Vorschaubild der Datei und die Dateigröße an. Agenten können auf die Datei klicken, um eine Vorschau im Dateibrowser anzuzeigen. Diese Funktion ist in Lightning Experience automatisch aktiviert.

Anpassen der Seite "Live-Chat-Besucher" in Lightning Experience

Der Seite "Live-Chat-Besucher" für Live Agent wurde eine vorkonfigurierte Lightning-Seite hinzugefügt, die Administratoren, die ihre eigenen Lightning-Konsolenanwendungen entwerfen, anpassen können. Zuvor stand die Seite "Live-Chat-Besucher" in Lightning Experience nicht zur Verfügung.

Einrichten von Live Agent in Lightning Experience mittels geführten Setup-Flows

Sie haben nicht die Zeit, erst umständlich Einstellungen in Setup vorzunehmen, um mit Live Agent in Lightning Experience zu beginnen – Ihre Kunden haben jetzt Fragen. Im geführten Setup-Flow für Live Agent wird die Omnikanal-Weiterleitung für Chats konfiguriert, eine grundlegende Live Agent-Konfiguration erstellt und eine vorkonfigurierte Snap-ins-Chat-Umgebung eingerichtet. Mit dem geführten Setup-Flow können Sie direkt loslegen, wenn Sie sich für Lightning Experience interessieren, unabhängig davon, ob Sie mit Live Agent vertraut sind oder nicht.

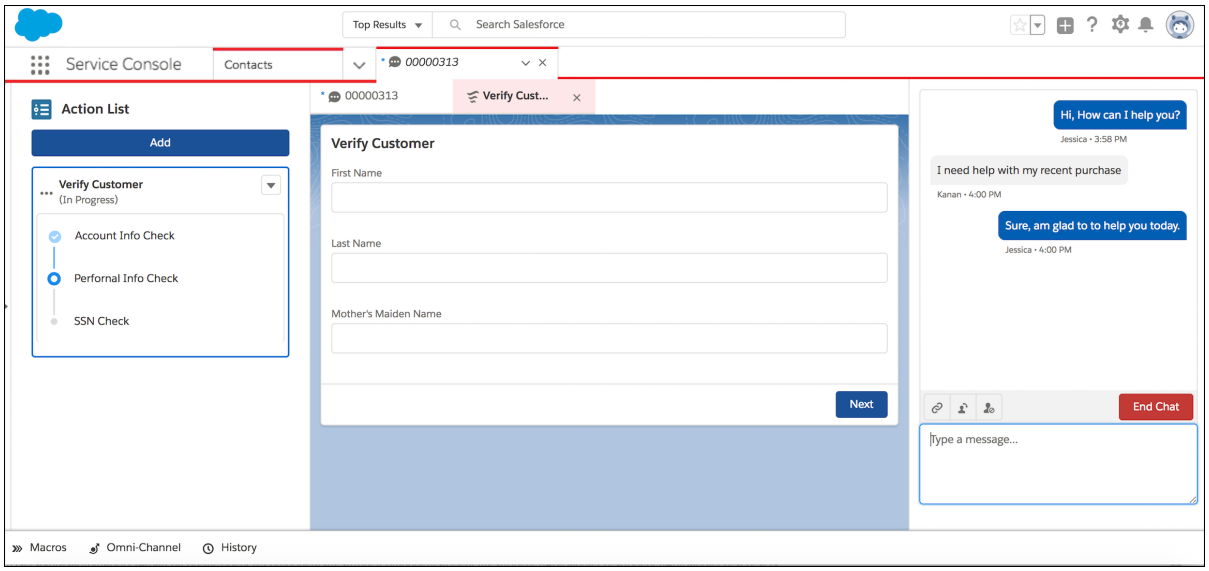
Lösen von Kundenvorgängen mit Chat und Lightning-geführtem Engagement

Mit Lightning-geführtes Engagement können Sie Ihre Agenten durch Geschäftsprozesse führen. Wenn ein Chat akzeptiert wird, werden den Agenten der Chat, die Kontaktdetails und die abzuschließenden Flows, die Sie festgelegt haben, angezeigt. Den Agenten werden die entsprechenden Geschäftsprozesse direkt neben ihrem Chat angezeigt, da Flows als Unterregisterkarten der primären Chat-Registerkarte geöffnet werden. Das Lightning-geführte Engagement eignet sich großartig für Ihre Agenten und auch für Sie, da sich die gesamte Funktionalität anstelle von Code mit Klicks konfigurieren lässt.

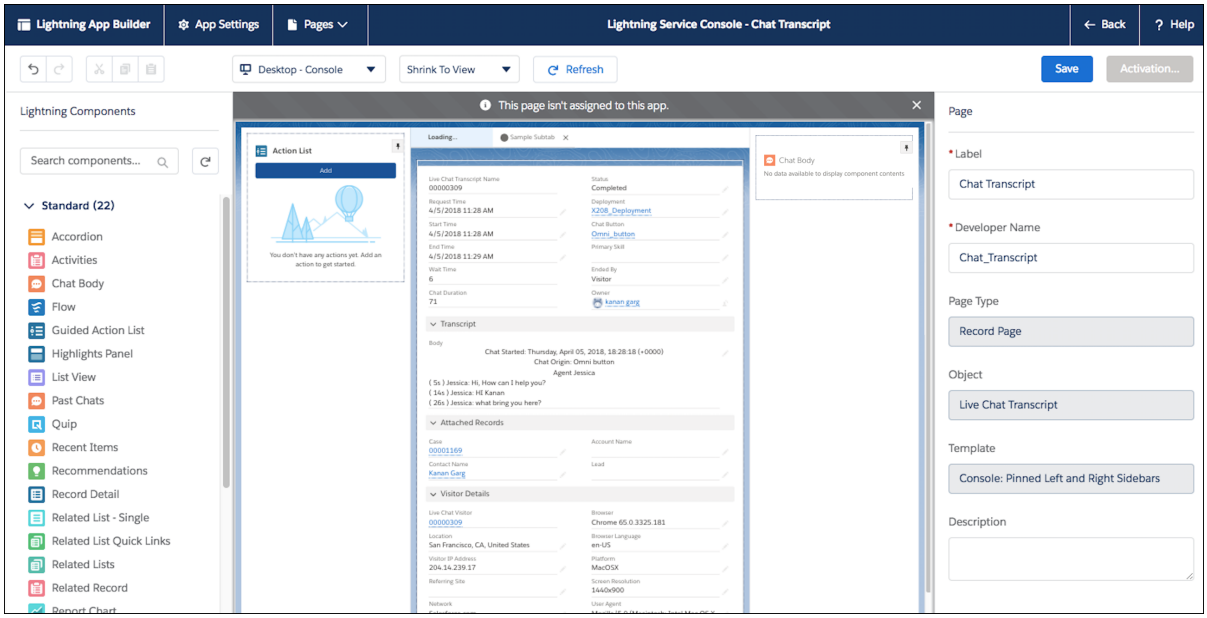
Wo: Diese Änderung gilt für Live Agent in Lightning Experience in:

- Performance und Developer Edition, die nach dem 14. Juni 2012 erstellt wurden
- Unlimited Edition mit Service Cloud
- Enterprise und Unlimited Edition gegen Aufpreis

Warum: Mit dem Lightning-geführten Engagement können Ihre Agenten Kunden einen konsistenten und effizienten Service bereitstellen, die verlangen, dass ihre Kundenvorgänge schnell gelöst werden. Agenten werden die zu ergreifenden Maßnahmen direkt angezeigt, ohne dass sie manuell danach suchen müssen.



Wie: Verwenden Sie den Cloud-Flow-Designer zum Erstellen einzelner Flows. Verwenden Sie anschließend den Prozessgenerator, um Prozesse, die Datensätze spezifischen Flows zuordnen, mit dem Verknüpfungsobjekt "RecordAction" hinzuzufügen. Wechseln Sie dann zum Lightning-Anwendungsgenerator und erstellen Sie eine Datensatzseite für das Live-Chat-Abschriftsobjekt mit der Seitenvorlage "Konsole: Linke und rechte Randleiste verankert". Fügen Sie der linken Spalte die Komponente "Geführte Aktionsliste" hinzu und platzieren Sie in der rechten Spalte die Komponente "Chat-Text". Verwenden Sie die Kanaleinstellungen der Komponente "Geführte Aktionsliste", um anzugeben, welche Flows die Agenten zuerst und zuletzt abschließen sollen und ob der erste Flow in der Liste automatisch gestartet werden soll.



SIEHE AUCH:

- Bereitstellen Ihrer Serviceprozesse auf der Konsole mit Lightning-geführtem Engagement (allgemein verfügbar)
- Hinzufügen verankerter Regionen zu Ihren Konsolenrandleisten
- *Lightning Guided Engagement Developer Guide* (nur Englisch)

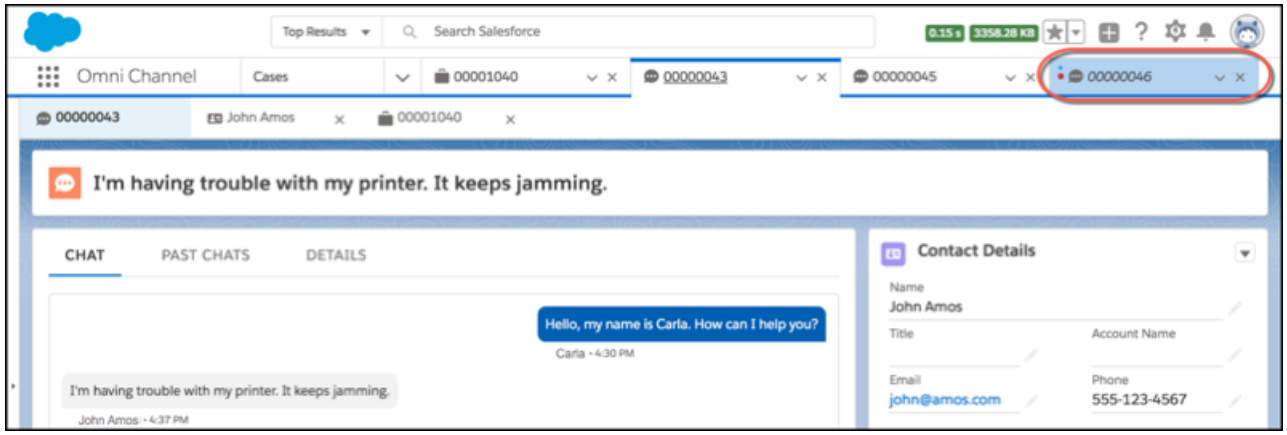
Lenken der Aufmerksamkeit Ihrer Agenten auf Benachrichtigungen bei eingehenden Nachrichten in Live Agent

Wenn ein Kunde auf einen Chat antwortet, wird zusätzlich zu einem erscheinenden roten Punkt die Chat-Registerkarte dunkelblau und blinkt dreimal, um den Agenten über die neue Nachricht zu benachrichtigen. Diese Funktion ist für Lightning Experience verwendende Agenten automatisch aktiviert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in:

- Performance und Developer Edition, die nach dem 14. Juni 2012 erstellt wurden
- Unlimited Edition mit Service Cloud
- Enterprise und Unlimited Edition gegen Aufpreis

Warum: Wenn der Agent eine Antwort in das Chat-Fenster eingibt, verschwindet der rote Punkt. Wenn die Chat-Registerkarte bereits ausgewählt ist, zeigt die Registerkarte keine Benachrichtigung an. Wenn auf der ausgewählten Chat-Registerkarte eine Unterregisterkarte geöffnet ist, blinkt die Chat-Unterregisterkarte. Zuvor wurde der Agent nur durch den roten Punkt auf der Chat-Registerkarte benachrichtigt.



Vorschau von Dateianhängen in Live Agent in Lightning Experience

Supportagenten können in Live Agent-Chats gesendete oder empfangene Dateianhänge in Lightning Experience in einer Vorschau anzeigen. In Chat-Dateianhängen wird nun anstelle des Anhangsobjekts das Dateiobjekt verwendet, das in Lightning Experience vollständig unterstützt wird. Die Themenliste "Anhänge" zeigt ein Vorschaubild der Datei und die Dateigröße an. Agenten können auf die Datei klicken, um eine Vorschau im Dateibrowser anzuzeigen. Diese Funktion ist in Lightning Experience automatisch aktiviert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in:

- Performance und Developer Edition, die nach dem 14. Juni 2012 erstellt wurden
- Unlimited Edition mit Service Cloud
- Enterprise und Unlimited Edition gegen Aufpreis

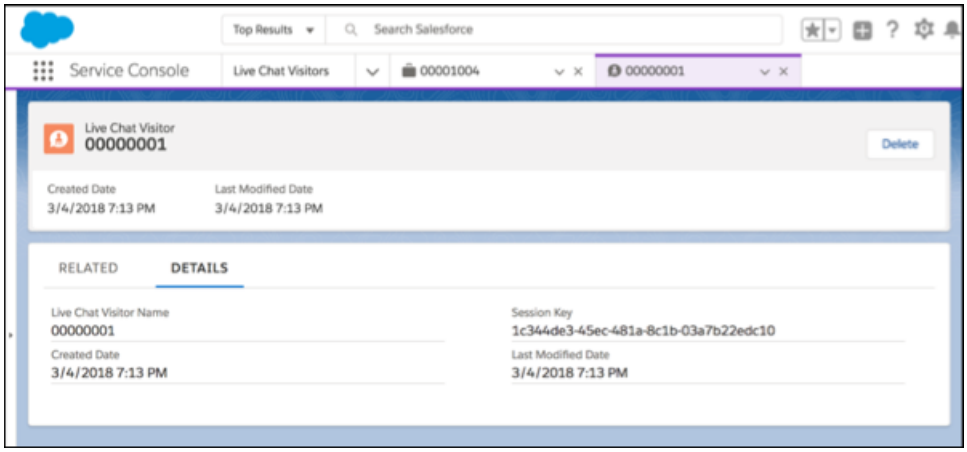
Anpassen der Seite "Live-Chat-Besucher" in Lightning Experience

Der Seite "Live-Chat-Besucher" für Live Agent wurde eine vorkonfigurierte Lightning-Seite hinzugefügt, die Administratoren, die ihre eigenen Lightning-Konsolenanwendungen entwerfen, anpassen können. Zuvor stand die Seite "Live-Chat-Besucher" in Lightning Experience nicht zur Verfügung.

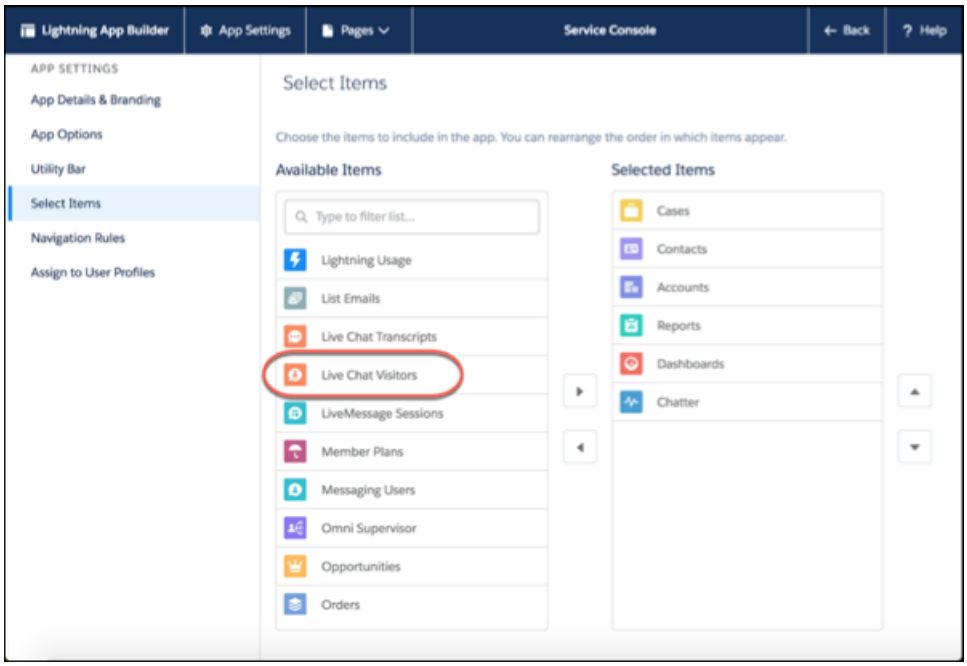
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in:

- Performance und Developer Edition, die nach dem 14. Juni 2012 erstellt wurden
- Unlimited Edition mit Service Cloud
- Enterprise und Unlimited Edition gegen Aufpreis

Warum: Die Seite "Live-Chat-Besucher" in Lightning Experience ist mit der in Salesforce Classic identisch. Sie zeigt den Besucherdatensatz und die zugehörigen Datensätze, beispielsweise Transkripte, die einem Chat zugeordnet sind.



Wie: Öffnen Sie den Lightning-Anwendungsgenerator und navigieren Sie zur Seite "Elemente auswählen", um Ihrer Lightning-Konsolenanwendung die Seite "Live-Chat-Besucher" hinzuzufügen. Fügen Sie der Liste "Ausgewählte Elemente" das Element "Live-Chat-Besucher" hinzu.



Einrichten von Live Agent in Lightning Experience mittels geführten Setup-Flows

Sie haben nicht die Zeit, erst umständlich Einstellungen in Setup vorzunehmen, um mit Live Agent in Lightning Experience zu beginnen – Ihre Kunden haben jetzt Fragen. Im geführten Setup-Flow für Live Agent wird die Omnikanal-Weiterleitung für Chats konfiguriert, eine grundlegende Live Agent-Konfiguration erstellt und eine vorkonfigurierte Snap-ins-Chat-Umgebung eingerichtet. Mit dem geführten Setup-Flow können Sie direkt loslegen, wenn Sie sich für Lightning Experience interessieren, unabhängig davon, ob Sie mit Live Agent vertraut sind oder nicht.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in allen Service Cloud-Editionen.

Wie: Klicken Sie in einer beliebigen Lightning Experience-Anwendung auf das Zahnradsymbol und wechseln Sie zu "Service-Setup". Wenn die Kachel für den Live Agent-Setup-Flow in "Empfohlenes Setup" nicht angezeigt wird, klicken Sie auf **Alle anzeigen**, um die vollständige Liste anzuzeigen. Wählen Sie dann **Live Agent-Setup** aus.

Snap-ins-Chat: Chat-Verbesserungen und Codeauszug der Version 5.0

Verwenden Sie Lightning-Komponenten, um die Benutzerschnittstelle des minimierten Chat-Snap-ins anzupassen. Stellen Sie ein Kundenvorgangsformular für Chat-Kunden bereit, wenn die Agenten offline sind. Aktualisieren Sie Ihren Snap-ins-Codeauszug auf Version 5.0, um die Terminverwaltung und andere neue Funktionen zu verwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Sammeln von Kundenvorgängen außerhalb der Arbeitszeit Ihrer Chat-Agenten

Kunden benötigen Ihre Hilfe Tag und Nacht. Das heißt jedoch nicht, dass Sie einen Chat-Support rund um die Uhr anbieten müssen. Statt Ihre Kunden außerhalb der Arbeitszeit Ihrer Agenten warten zu lassen, ermöglichen Sie es ihnen, einen Kundenvorgang zu erstellen, der an das gesamte Team gerichtet ist. Statt eine Offline-Schaltfläche anzuzeigen, wenn Ihre Agenten nicht für den Chat verfügbar sind, binden Sie eine Schaltfläche zum Öffnen eines Kundenvorgangsformulars ein. Nachdem Ihre Kunden das Formular gesendet haben, kann Ihr Team das Problem bearbeiten, sobald die Mitarbeiter wieder online sind.

Anpassen des minimierten Snap-ins mit Lightning-Komponenten

Übernehmen Sie die vollständige Kontrolle über die Benutzeroberfläche für das minimierte Snap-in. Standardmäßig werden für das Snap-in ein Logo und ein kurzer Text angezeigt. Bei einer neuen Nachricht ändert sich die Farbe. Jetzt können Sie das Erscheinungsbild und das Verhalten des Snap-ins für verschiedene Chat-Ereignisse mithilfe von Lightning-Komponenten ändern.

Einstellungen zum Abrufen von Snap-ins in Lightning-Komponenten

Passen Sie Ihre Lightning-Komponenten für "Vor Chat" und das minimierte Snap-in auf der Grundlage der Einstellungen in Ihrer Snap-ins-Bereitstellung an. Sie können die Live Agent-Schaltflächen-ID und die Live Agent-Bereitstellungs-ID, die der Bereitstellung zugewiesen ist, sowie die URLs für die Bilder von Agenten und Chatbots abrufen.

Einrichten einer Weiterleitungsreihenfolge zum Optimieren der Zuweisung von Chats zu Agenten

Erhöhen Sie die Chancen Ihrer Kunden, einen Agenten zu erreichen, indem Sie mehrere Agenten und Chat-Schaltflächenoptionen zur Weiterleitung von Chats bereitstellen. Ersetzen Sie die zugewiesene Chat-Schaltfläche durch eine Liste von Benutzer-IDs und Schaltflächen-IDs. Der Chat wird an den ersten verfügbaren Benutzer oder die erste verfügbare Schaltfläche in der Liste weitergeleitet.

Anzeigen der Position eines Kunden in der Warteschlange vor Beginn des Chats

Zeigen Sie Ihren Kunden, wie weit sie noch von dem magischen Satz "Der Nächste bitte!" entfernt sind. Anhand des Snap-ins können Kunden ihre Position in der Warteschlange des Agenten erkennen.

Erstellen von eigenen benutzerdefinierten Ereignissen für Chats

Laden Sie Ihre eigenen JavaScript- und CSS-Dateien in Snap-ins-Chat, um benutzerdefinierte Chat-Ereignisse zu verarbeiten und zu formatieren. Durch benutzerdefinierte Chat-Ereignisse erhalten Sie Ihren eigenen Kommunikationskanal mit Ihrer Live Agent-Erweiterung in der Konsole, um Chat-Ereignisse zu senden und zu empfangen.

Aktualisieren des Codeauszugs auf Version 5.0 zum Erhalten der neuesten Funktionen

Verpassen Sie keine der neuen Snap-in-Funktionen wie die benutzerdefinierten Chat-Ereignisse, die Einstellung einer Weiterleitungsreihenfolge und mehr. Fügen Sie den neuen Codeauszug hinzu, um die neuen Parameter zu erhalten, die Sie benötigen. Außerdem gehört die Snap-in-Terminverwaltung jetzt zu den Snap-ins-Setup-Optionen und die Branding-Optionen wurden aus dem Codeauszug in "Setup" verschoben.

Schnellstart in Snap-ins-Chat mit dem Setup-Flow für Live Agent

Sie haben keine Zeit, sich lange mit den Einstellungen in "Setup" zu befassen, und möchten sofort mit Live-Webchat durchstarten. Ihre Kunden haben Fragen – jetzt! Der neue geführte Setup-Flow für Live Agent richtet die Omnikanal-Weiterleitung für Chats ein und bietet Ihnen eine grundlegende Live Agent-Konfiguration für eine sofort einsatzfähige Snap-ins-Chat-Erfahrung.

Anzeigen von Dateien, die während eines Chats gesendet werden

Für Dateianhänge in Chats wird jetzt das Dateiobjekt verwendet, sodass keine unnötigen Dateien mehr heruntergeladen werden müssen. Zuvor wurde für Dateianhänge das Anhangsobjekt verwendet, das keine Dateivorschau unterstützt.

Sammeln von Kundenvorgängen außerhalb der Arbeitszeit Ihrer Chat-Agenten

Kunden benötigen Ihre Hilfe Tag und Nacht. Das heißt jedoch nicht, dass Sie einen Chat-Support rund um die Uhr anbieten müssen. Statt Ihre Kunden außerhalb der Arbeitszeit Ihrer Agenten warten zu lassen, ermöglichen Sie es ihnen, einen Kundenvorgang zu erstellen, der an das gesamte Team gerichtet ist. Statt eine Offline-Schaltfläche anzuzeigen, wenn Ihre Agenten nicht für den Chat verfügbar sind, binden Sie eine Schaltfläche zum Öffnen eines Kundenvorgangsformulars ein. Nachdem Ihre Kunden das Formular gesendet haben, kann Ihr Team das Problem bearbeiten, sobald die Mitarbeiter wieder online sind.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit dem Snap-ins-Codeauszug Version 5.0 und höher.

Wie: Aktivieren Sie die Online-Vorgangserfassung und die Offline-Unterstützung in Snap-ins-Setup und erstellen Sie Ihr Kundenvorgangsformular. Aktualisieren Sie Ihren Snap-ins-Codeauszug und fügen Sie ihn in Ihre Website ein. Die Offline-Unterstützung funktioniert nur, wenn Sie den Auszug aktualisieren und einfügen.

Anpassen des minimierten Snap-ins mit Lightning-Komponenten

Übernehmen Sie die vollständige Kontrolle über die Benutzeroberfläche für das minimierte Snap-in. Standardmäßig werden für das Snap-in ein Logo und ein kurzer Text angezeigt. Bei einer neuen Nachricht ändert sich die Farbe. Jetzt können Sie das Erscheinungsbild und das Verhalten des Snap-ins für verschiedene Chat-Ereignisse mithilfe von Lightning-Komponenten ändern.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Erstellen Sie in der Developer Console eine Lightning-Komponente, die die neue `lightningsnapin:minimizedUI`-Schnittstelle implementiert. Erstellen Sie dann mithilfe der Aura-Methoden in der neuen `lightningsnapin:minimizedAPI`-Komponente eine minimierte Komponente.

- `registerEventHandler()`: Übergibt Ihre eigene Handler-Funktion, die bei jedem Ereignis aufgerufen wird.
- `maximize()`: Wandelt die minimierte Benutzerschnittstellenkomponente in das maximierte Snap-ins-Chat-Fenster um.

Einstellungen zum Abrufen von Snap-ins in Lightning-Komponenten

Passen Sie Ihre Lightning-Komponenten für "Vor Chat" und das minimierte Snap-in auf der Grundlage der Einstellungen in Ihrer Snap-ins-Bereitstellung an. Sie können die Live Agent-Schaltflächen-ID und die Live Agent-Bereitstellungs-ID, die der Bereitstellung zugewiesen ist, sowie die URLs für die Bilder von Agenten und Chatbots abrufen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Erstellen oder bearbeiten Sie in der Developer Console eine Lightning-Komponente für einen Chat vor dem Snap-ins-Chat oder die neue Lightning-Komponente für das minimierte Snap-in. Erstellen Sie die Komponente `lightningsnapin:settingsAPI` und rufen Sie die Live Agent-IDs und Bild-URLs, die Sie verwenden möchten, mit der Methode `getLiveAgentSettings()` ab.

Einrichten einer Weiterleitungsreihenfolge zum Optimieren der Zuweisung von Chats zu Agenten

Erhöhen Sie die Chancen Ihrer Kunden, einen Agenten zu erreichen, indem Sie mehrere Agenten und Chat-Schaltflächenoptionen zur Weiterleitung von Chats bereitstellen. Ersetzen Sie die zugewiesene Chat-Schaltfläche durch eine Liste von Benutzer-IDs und Schaltflächen-IDs. Der Chat wird an den ersten verfügbaren Benutzer oder die erste verfügbare Schaltfläche in der Liste weitergeleitet.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit dem Snap-ins-Codeauszug Version 5.0 und höher.

Wie: Nehmen Sie für Ihren Codeauszug ein Upgrade auf die Version 5.0 vor. Verwenden Sie den Parameter `embedded_svc.settings.fallbackRouting`, um ein Array von `buttonId`, `userId` oder `userId_buttonId` festzulegen.

Anzeigen der Position eines Kunden in der Warteschlange vor Beginn des Chats

Zeigen Sie Ihren Kunden, wie weit sie noch von dem magischen Satz "Der Nächste bitte!" entfernt sind. Anhand des Snap-ins können Kunden ihre Position in der Warteschlange des Agenten erkennen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit dem Snap-ins-Codeauszug Version 5.0 und höher.

Wie: Stellen Sie sicher, dass für die Chat-Schaltfläche, die Ihrer Snap-ins-Bereitstellung zugewiesen ist, die Option **Warteschlange aktivieren** in den Live Agent-Einstellungen aktiviert ist. Wählen Sie in Snap-ins-Setup die Option **Warteschlangenposition anzeigen**.

Erstellen von eigenen benutzerdefinierten Ereignissen für Chats

Laden Sie Ihre eigenen JavaScript- und CSS-Dateien in Snap-ins-Chat, um benutzerdefinierte Chat-Ereignisse zu verarbeiten und zu formatieren. Durch benutzerdefinierte Chat-Ereignisse erhalten Sie Ihren eigenen Kommunikationskanal mit Ihrer Live Agent-Erweiterung in der Konsole, um Chat-Ereignisse zu senden und zu empfangen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Unlimited und Developer Edition mit dem Snap-ins-Codeauszug Version 5.0 und höher. Benutzerdefinierte Ereignisse werden nur in Konsolenanwendungen unterstützt, die in Salesforce Classic erstellt wurden.

Wie: Laden Sie Ihre Dateien als statische Ressourcen hoch, wobei die Cache-Steuerung auf "Öffentlich" festgelegt ist. Benennen Sie sie mit einem Namen ohne Leerzeichen, den Sie sich einfach merken können, da sie mithilfe des statischen Ressourcennamens in Snap-ins-Chat darauf verweisen.

Fügen Sie die Ressourcen Ihrem Snap-ins-Codeauszug als Array hinzu (oder über die Einstellungen der Komponente "Snap-ins-Chat", wenn Sie Communities verwenden). Wenn Sie die Ressourcen angeben, verwenden Sie den statischen Ressourcennamen, nicht den Dateinamen. Wenn Sie beispielsweise CustomEvent.js hochladen und CustomEvent nennen, geben Sie `CustomEvent` ein.

Die externen Skripte und Stilparameter sind nicht standardmäßig im Codeauszug der Version 5.0 enthalten, können jedoch manuell hinzugefügt werden.

- `embedded_svc.settings.externalScripts = ["...", "..."]`
- `embedded_svc.settings.externalStyles = ["...", "..."]`

Aktualisieren des Codeauszugs auf Version 5.0 zum Erhalten der neuesten Funktionen

Verpassen Sie keine der neuen Snap-in-Funktionen wie die benutzerdefinierten Chat-Ereignisse, die Einstellung einer Weiterleitungsreihenfolge und mehr. Fügen Sie den neuen Codeauszug hinzu, um die neuen Parameter zu erhalten, die Sie benötigen. Außerdem gehört die Snap-in-Terminverwaltung jetzt zu den Snap-ins-Setup-Optionen und die Branding-Optionen wurden aus dem Codeauszug in "Setup" verschoben.

Wo: Snap-ins-Setup ist in Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Warum: Die Chat-Bilder wurden aus dem Codeauszug in Setup verschoben, sodass Sie Ihre Bild-URLs nicht mehr in Ihrer Codebasis verwalten müssen. Wenn Sie jedoch Chat-Bilder im Codeauszug bevorzugen, können Sie weiterhin die gleichen Parameter wie zuvor verwenden.

Wie: Wenn Sie neue Snap-ins-Chat-Funktionen einrichten, aktualisieren Sie Ihren Codeauszug auf Version 5.0 und fügen Sie ihn dann erneut in Ihre Website ein.

Die folgenden Parameter sind neu oder können in Version 5.0 manuell hinzugefügt werden:

- `embedded_svc.settings.fallbackRouting = ["...", "..."]`
- `embedded_svc.settings.offlineSupportMinimizedText = "..."`
- `embedded_svc.settings.externalScripts = ["...", "..."]` (manuell hinzufügen)
- `embedded_svc.settings.externalStyles = ["...", "..."]` (manuell hinzufügen)

- `embedded_svc.settings.chatbotAvatarImgURL = "..."` (manuell hinzufügen)

Schnellstart in Snap-ins-Chat mit dem Setup-Flow für Live Agent

Sie haben keine Zeit, sich lange mit den Einstellungen in "Setup" zu befassen, und möchten sofort mit Live-Webchat durchstarten. Ihre Kunden haben Fragen – jetzt! Der neue geführte Setup-Flow für Live Agent richtet die Omnikanal-Weiterleitung für Chats ein und bietet Ihnen eine grundlegende Live Agent-Konfiguration für eine sofort einsatzfähige Snap-ins-Chat-Erfahrung.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in allen Service Cloud-Editionen.

Wie: Klicken Sie in einer beliebigen Lightning Experience-Anwendung auf das Zahnradsymbol und wechseln Sie zu "Service-Setup". Wenn der Setup-Flow für Live Agent nicht unter "Empfohlenes Setup" angezeigt wird, klicken Sie auf **Alle anzeigen**, um die vollständige Liste anzuzeigen, und wählen Sie **Live Agent-Setup** aus.

Anzeigen von Dateien, die während eines Chats gesendet werden

Für Dateianhänge in Chats wird jetzt das Dateiobjekt verwendet, sodass keine unnötigen Dateien mehr heruntergeladen werden müssen. Zuvor wurde für Dateianhänge das Anhangsobjekt verwendet, das keine Dateivorschau unterstützt.

Wo: Diese Änderung gilt für die Konsole in Salesforce Classic und Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

Vorschau von Dateianhängen in Live Agent in Lightning Experience

Snap-ins für mobile Anwendungen: Erstellen von besseren, schnelleren und schlankeren Anwendungen

Der Umfang des Snap-ins-SDK wurde verringert, da es nicht mehr vom Salesforce Mobile SDK abhängig ist. Der Authentifizierungsvorgang für die Knowledge- und Kundenvorgangsverwaltung mit Authentifizierung wurde optimiert. Das Erscheinungsbild der Live Agent-Chat-Benutzeroberfläche wurde durch Chat-Sprechblasen und eine animierte Eingabeanzeige verbessert.

Wo: Diese Aktualisierung gilt für das SDK für Snap-ins für mobile Anwendungen unter iOS (Version 212.0.1) und Android (Version 212.0.0).

Details zu den neuen Funktionen finden Sie in den Versionshinweisen für iOS und Android. Produktinformationen finden Sie außerdem auf der Website für Snap-ins für mobile Anwendungen.

CTI: Anleiten Ihrer Callcenter-Agenten mithilfe von Flows

Führen Sie Ihre Callcenter-Agenten mit Lightning-geführtem Engagement durch aus mehreren Schritten bestehende Prozesse. Eingehende Anrufe können als Bildschirm-Popup auf einer Datensatzseite zusammen mit einer Liste von Flows angezeigt werden, die der Callcenter-Agent absolvieren soll. Der erste Flow lässt sich sogar automatisch starten, sodass Ihre Agenten genau wissen, wo sie anfangen sollen. Anrufdaten wie die Telefonnummer oder der Name des Kunden können direkt an den Flow übertragen werden, wenn sich der Bildschirm öffnet.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

Bereitstellen Ihrer Serviceprozesse auf der Konsole mit Lightning-geführtem Engagement (allgemein verfügbar)

Knowledge: Übersetzungsverwaltung, intelligente Links und das Migrationstool für Lightning Knowledge (Beta)

Sie verstehen nur Bahnhof? Lightning Knowledge spricht Ihre Sprache. Die in Salesforce Classic enthaltenen Übersetzungsverwaltungsfunktionen wie "Zur Übersetzung senden" und "Aktionen veröffentlichen" sind in Lightning Knowledge verfügbar. Zu den weiteren Neuerungen zählen die parallele Anzeige von Übersetzungen und Master-Artikelversionen in einer Lightning-Komponente und Aktualisierungen an der Sprachumschaltungskomponente. Es stehen nun intelligente Links zur Verfügung, um andere Artikel in Rich-Text-Feldern zu verknüpfen. Das mit Spannung erwartete Migrationstool für Lightning Knowledge bietet eine einfache Lösung für das Verschieben Ihrer Knowledge Base aus Salesforce Classic in die erweiterte Funktion von Lightning Knowledge.

IN DIESEM ABSCHNITT:

"Zur Übersetzung senden" in Lightning Experience

Übersetzungsaktionen können nun in Salesforce Classic und Lightning Experience durchgeführt werden. Agenten können aus einer Liste der verfügbaren Sprachen auswählen, um Übersetzungsversionen der Mastersprache zu erstellen. Agenten können anderen Benutzern oder Warteschlangen Übersetzungsentwürfe zuweisen, Fälligkeitsdaten festlegen und dem zugewiesenen Benutzer eine E-Mail-Benachrichtigung senden.

Paralleles Vergleichen von Übersetzungen und Master-Artikeln

Sehen Sie sich die Master-Artikel an und nehmen Sie einen parallelen Vergleich mit den übersetzten Artikeln vor.

Verwenden von Erstellungsaktionen mit Übersetzungen

Einige Erstellungsaktionen sind nun für die Übersetzung in Lightning Knowledge verfügbar. Dazu zählen: Bearbeiten, Zuweisen, Veröffentlichen und Löschen. Übersetzungsmanager können den Workflow für die Übersetzungsverwaltung abschließen, ohne zum Erledigen der Aufgabe zurück zu Salesforce Classic wechseln zu müssen.

Einfügen von intelligenten Links in Rich-Text-Felder

Fügen Sie den Rich-Text-Feldern in Ihren Artikeln intelligente Links hinzu. Wenn Ihre Artikel überarbeitet werden (und sie werden immer überarbeitet!), geht die Funktionalität der Links nicht verloren. Es ist nicht erforderlich, bei jeder Version einen neuen Link zu erstellen. Intelligente Links in Lightning Knowledge enthalten erweiterte Suchfilter und Hover-Text. Auf diese Weise können Sie schnell das Gesuchte finden.

Spontanes Wechseln von Sprachen mit der Komponente "Übersetzungs-Umschalter"

Mit der Komponente "Übersetzungs-Umschalter" können Sie die verfügbaren Entwurfs- und veröffentlichten Sprachen im Handumdrehen anzeigen.

Bewegen des Mauszeigers auf Artikel in den Lightning Knowledge-Suchergebnissen

Bewegen Sie den Mauszeiger auf Suchergebnisse, um die Artikeldetails schnell auf die Informationen hin zu überprüfen, die Sie benötigen. Es ist nicht mehr nötig, jeden Artikel in Ihrer Suche zu öffnen und zu schließen.

Hinzufügen von Lightning Knowledge zu Service Essentials

Fügen Sie Ihrem Toolkit eine leistungsstarke und erschwingliche Knowledge-Lösung hinzu. Schreiben Sie Artikel und verwalten Sie Ihre Knowledge Base mit Lightning Knowledge in der Service Essentials Edition.

Wechseln zu Lightning Knowledge mit dem Migrationstool für Lightning Knowledge (Beta)

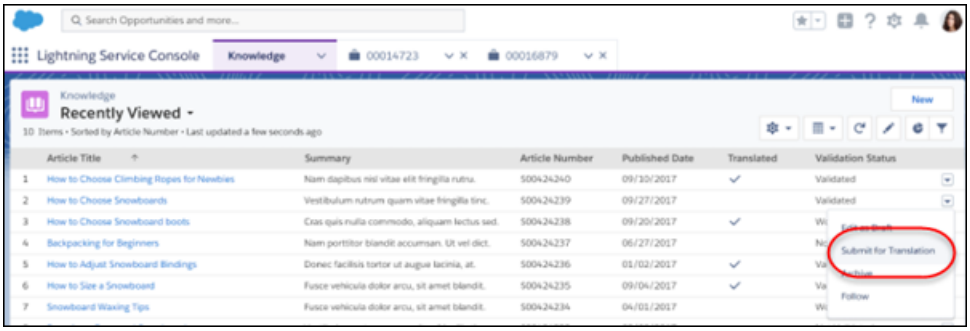
Das Migrationstool setzt dem Rätselraten bei der Knowledge Base-Datenmigration ein Ende. Folgen Sie den einfachen Anweisungen des Tools, um Ihre Daten unter einem leistungsstarken neuen Knowledge-Objekt zu vereinheitlichen.

"Zur Übersetzung senden" in Lightning Experience

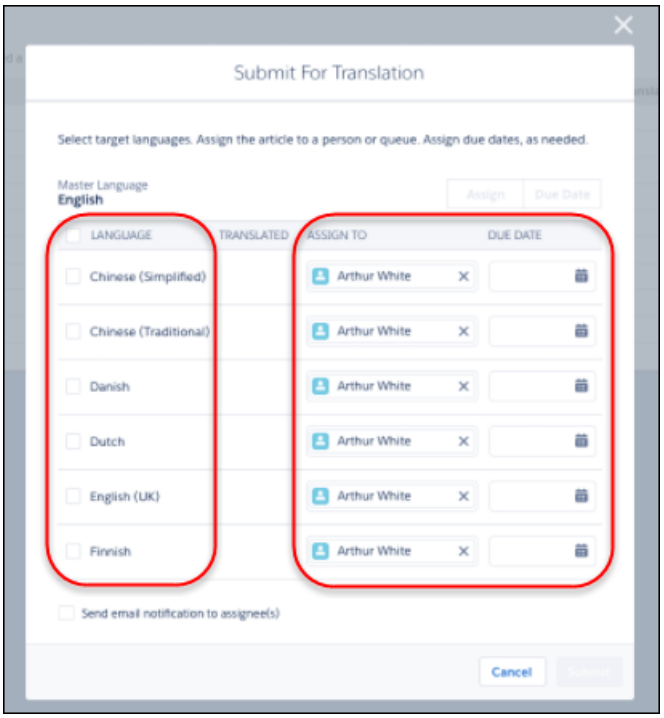
Übersetzungsaktionen können nun in Salesforce Classic und Lightning Experience durchgeführt werden. Agenten können aus einer Liste der verfügbaren Sprachen auswählen, um Übersetzungsversionen der Mastersprache zu erstellen. Agenten können anderen Benutzern oder Warteschlangen Übersetzungsentwürfe zuweisen, Fälligkeitsdaten festlegen und dem zugewiesenen Benutzer eine E-Mail-Benachrichtigung senden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Knowledge in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit Service Cloud. Salesforce Knowledge steht in Professional, Enterprise, Performance und Essentials Edition als ein Add-On zu Verfügung. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Ansprechpartner bei Salesforce.

Warum: Die Schaltfläche "Zur Übersetzung senden" ist in der Artikellistenansicht automatisch aktiviert und kann der Datensatzstartseite in Lightning Knowledge problemlos hinzugefügt werden. Sie können sie zu den Seitenlayouts für das Benutzerprofil und für den Datensatztyp hinzufügen, je nachdem, wo sie angezeigt werden soll.



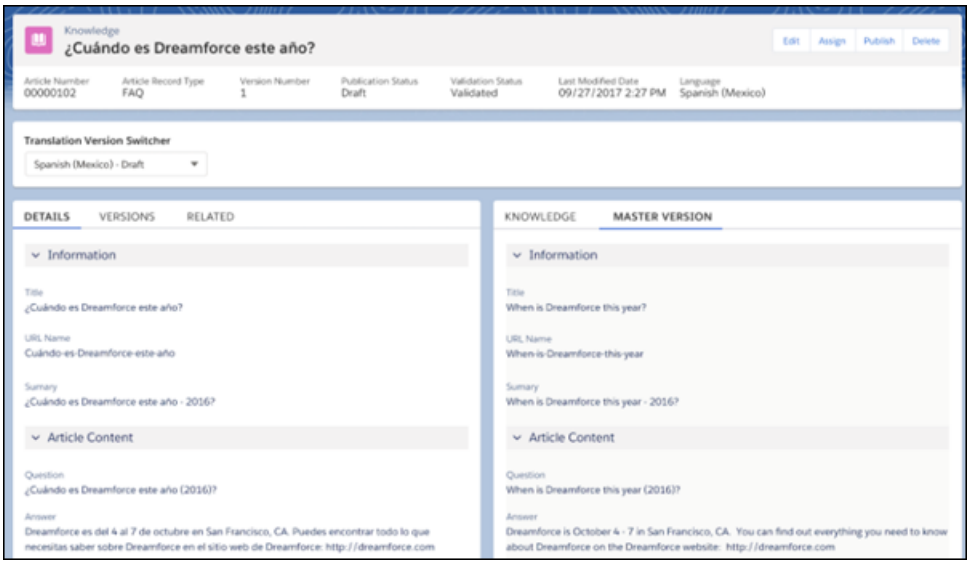
Wie: Klicken Sie nach dem Auswählen eines Artikels zur Übersetzung in der oberen rechten Ecke der Seite auf die Aktion "Zur Übersetzung senden". Es wird das Menü "Zur Übersetzung senden" angezeigt. Benutzer können problemlos aus einem Menü der aktiven Sprachen für die Übersetzung auswählen, Autoren Übersetzungen zuweisen, Fälligkeitsdaten festlegen und zugewiesene Benutzer benachrichtigen.



Paralleles Vergleichen von Übersetzungen und Master-Artikeln

Sehen Sie sich die Master-Artikel an und nehmen Sie einen parallelen Vergleich mit den übersetzten Artikeln vor.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Knowledge in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit Service Cloud. Salesforce Knowledge steht in Professional, Enterprise, Performance und Essentials Edition als ein Add-On zu Verfügung. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Ansprechpartner bei Salesforce.



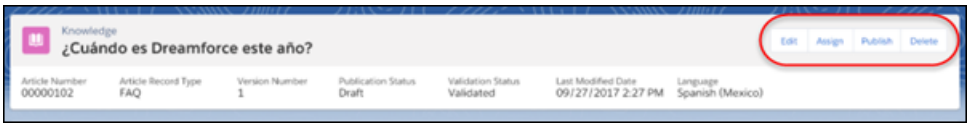
Wie: Administratoren können mit dem Lightning-Anwendungsgenerator der Lightning-Datensatzseite die Komponente "Master-Artikel" hinzufügen.

Verwenden von Erstellungsaktionen mit Übersetzungen

Einige Erstellungsaktionen sind nun für die Übersetzung in Lightning Knowledge verfügbar. Dazu zählen: Bearbeiten, Zuweisen, Veröffentlichen und Löschen. Übersetzungsmanager können den Workflow für die Übersetzungsverwaltung abschließen, ohne zum Erledigen der Aufgabe zurück zu Salesforce Classic wechseln zu müssen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Knowledge in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit Service Cloud. Salesforce Knowledge steht in Professional, Enterprise, Performance und Essentials Edition als ein Add-On zu Verfügung. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Ansprechpartner bei Salesforce.

Wie: Administratoren können über die Einstellungen dem übersetzten Artikel-Seitenlayout Aktionsschaltflächen für die Erstellung und Übersetzungsverwaltung hinzufügen. Die Aktionsschaltflächen für die Erstellung und Übersetzungsverwaltung umfassen: Bearbeiten, Zuweisen, Veröffentlichen und Löschen.



Einfügen von intelligenten Links in Rich-Text-Felder

Fügen Sie den Rich-Text-Feldern in Ihren Artikeln intelligente Links hinzu. Wenn Ihre Artikel überarbeitet werden (und sie werden immer überarbeitet!), geht die Funktionalität der Links nicht verloren. Es ist nicht erforderlich, bei jeder Version einen neuen Link zu erstellen. Intelligente Links in Lightning Knowledge enthalten erweiterte Suchfilter und Hover-Text. Auf diese Weise können Sie schnell das Gesuchte finden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Knowledge in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit Service Cloud. Salesforce Knowledge steht in Professional, Enterprise, Performance und Essentials Edition als ein Add-On zu Verfügung. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Ansprechpartner bei Salesforce.

Warum: Agenten können intelligent verknüpfte Artikel mit Rich-Text-Feldern verwenden in dem Wissen, dass die Funktionalität der Links nicht verloren geht.

Spontanes Wechseln von Sprachen mit der Komponente "Übersetzungs-Umschalter"

Mit der Komponente "Übersetzungs-Umschalter" können Sie die verfügbaren Entwurfs- und veröffentlichten Sprachen im Handumdrehen anzeigen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Knowledge in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit Service Cloud. Salesforce Knowledge steht in Professional, Enterprise, Performance und Essentials Edition als ein Add-On zu Verfügung. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Ansprechpartner bei Salesforce.

Warum: Der Übersetzungs-Umschalter öffnet ein bildlauffähiges Dropdown-Menü, in dem alle verfügbaren Entwurfs- und veröffentlichen Artikelversionen in allen verfügbaren Sprachen angezeigt werden.



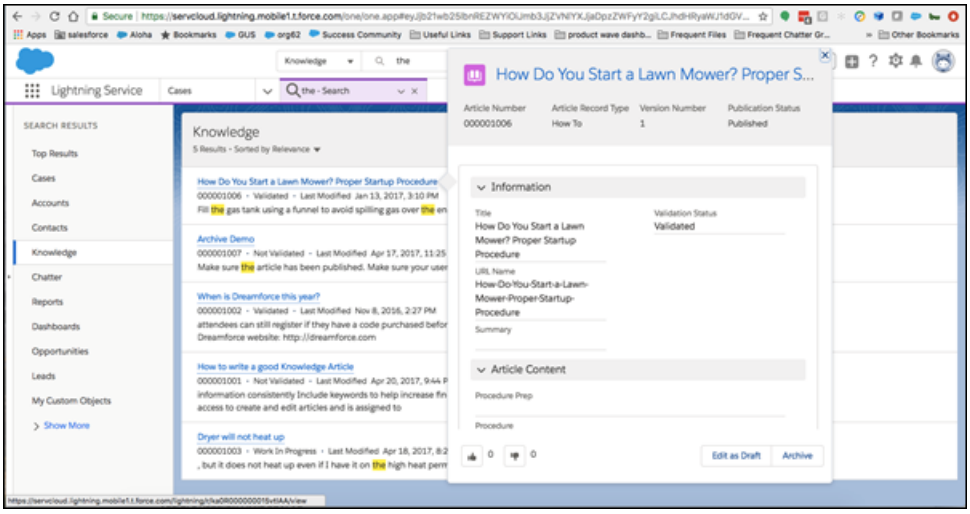
Wie: Wenn in Ihrer Organisation bereits mehrere Knowledge-Sprachen aktiviert sind, ist der Übersetzungs-Umschalter standardmäßig aktiviert.

Bewegen des Mauszeigers auf Artikel in den Lightning Knowledge-Suchergebnissen

Bewegen Sie den Mauszeiger auf Suchergebnisse, um die Artikeldetails schnell auf die Informationen hin zu überprüfen, die Sie benötigen. Es ist nicht mehr nötig, jeden Artikel in Ihrer Suche zu öffnen und zu schließen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Knowledge in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit Service Cloud. Salesforce Knowledge steht in Professional, Enterprise, Performance und Essentials Edition als ein Add-On zu Verfügung. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Ansprechpartner bei Salesforce.

Wie: Diese Funktion ist für Lightning Experience verwendende Agenten automatisch aktiviert.



Hinzufügen von Lightning Knowledge zu Service Essentials

Fügen Sie Ihrem Toolkit eine leistungsstarke und erschwingliche Knowledge-Lösung hinzu. Schreiben Sie Artikel und verwalten Sie Ihre Knowledge Base mit Lightning Knowledge in der Service Essentials Edition.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Knowledge in der Essentials Edition von Service Cloud.

Wer: Service Essentials-Lizenzinhaber können Lightning Knowledge als ein Add-On verwenden. Weitere Informationen erhalten Sie von Ihrem Ansprechpartner bei Salesforce. Classic Knowledge- und Lightning Knowledge-Zugriff steht nur für Administratoren zur Verfügung. Alle anderen Benutzer haben nur Zugriff auf Lightning Knowledge.

Wechseln zu Lightning Knowledge mit dem Migrationstool für Lightning Knowledge (Beta)

Das Migrationstool setzt dem Rätselraten bei der Knowledge Base-Datenmigration ein Ende. Folgen Sie den einfachen Anweisungen des Tools, um Ihre Daten unter einem leistungsstarken neuen Knowledge-Objekt zu vereinheitlichen.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt das Migrationstool für Lightning Knowledge eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Informationen zur Aktivierung dieser Funktion in Ihrer Organisation erhalten Sie bei Salesforce.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Knowledge in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit Service Cloud.

Wer: Benutzer mit Administratorberechtigungen können das Migrationstool ausführen. Das Migrationstool für Lightning Knowledge muss durch einen Salesforce-Produktmanager für Sie aktiviert werden. Wenden Sie sich für Details an Ihren Ansprechpartner bei Salesforce.

Wie: Folgen Sie nach anfänglicher Vorbereitung den Anweisungen und überlassen Sie dem Migrationstool das Eigentliche. Das Knowledge-Objekt ist für Lightning optimiert, indem anstelle von Artikeltypen Datensatztypen und anstelle von Dateifeldern Dateien verwendet werden. Nachdem Sie das Datenmodell geändert haben, können Sie Lightning Experience oder Salesforce Classic verwenden.

Nach der Migration muss ein Administrator die Anpassungen manuell überarbeiten, damit das neue Knowledge-Objekt verwendet werden kann.

Service Cloud Mobile: Kundenvorgangsverwaltung für unterwegs (Beta)

Die beliebten Funktionen zur Kundenvorgangsverwaltung aus der Service Cloud können Sie jetzt auch auf Ihrem Mobilgerät nutzen. Service Cloud Mobile ist eine schlanke Alternative zur Salesforce-Anwendung, mit der Supportagenten Kundenvorgänge lösen können, während sie unterwegs sind. Die Anwendung ist für Android- und iOS-Mobilgeräte verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für die neue Service Cloud Mobile-Anwendung und wirkt sich nicht auf Benutzer in Lightning Experience oder Salesforce Classic aus. Die Anwendung ist in der Essentials, Professional, Enterprise, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt Service Cloud Mobile eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Über die Feedback-Funktion innerhalb der Anwendung können Sie Feedback und Vorschläge für diese Funktion einbringen.

Wann: Service Cloud Mobile kann ab der Woche vom 9. Juni 2018 im App Store und in Google Play kostenlos heruntergeladen werden.

Tipp: Kunden mit einer Pilotversion von Service Cloud Mobile wird empfohlen, diese zu deinstallieren. Installieren Sie die aktuelle Version aus dem App Store oder von Google Play, statt zu versuchen, die vorherige Version zu aktualisieren.

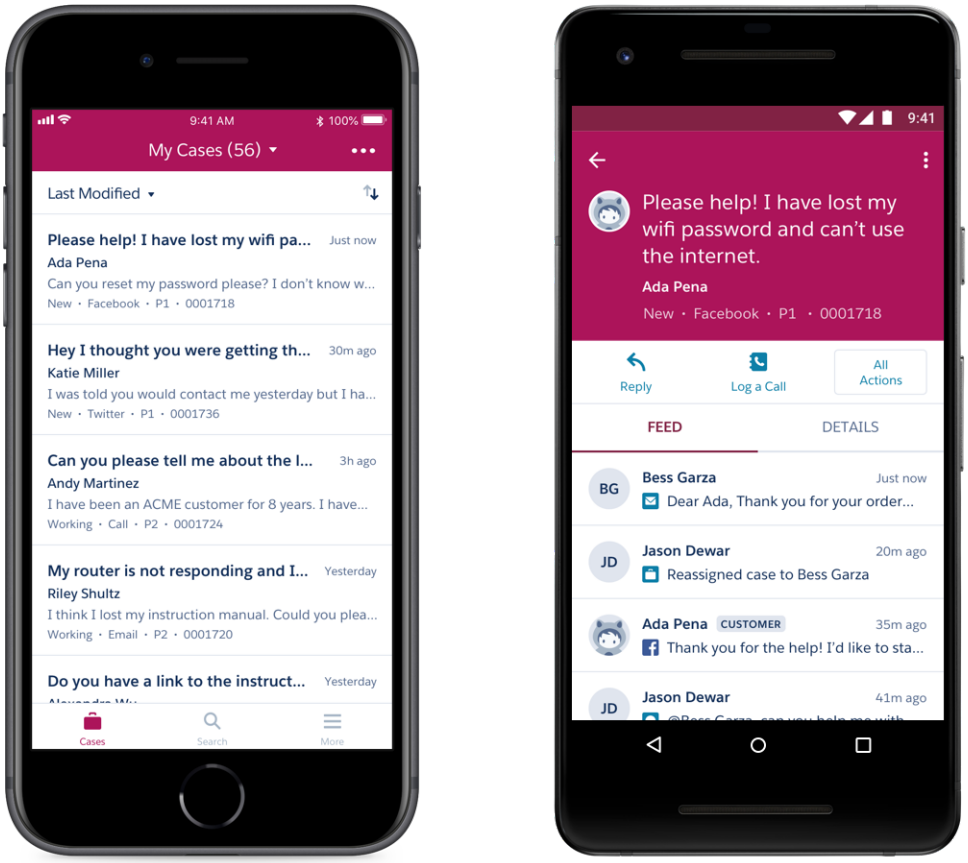
Wer: Benutzer mit Lesezugriff auf Kundenvorgänge können Kundenvorgänge in der Anwendung anzeigen. Um einen Kundenvorgang zu bearbeiten oder zu löschen, benötigen Benutzer eine Berechtigung zum Aktualisieren und Löschen von Kundenvorgängen.

Anforderungen für iOS-Geräte: iOS 11 und höher. Nicht für iPad optimiert.

Anforderungen für Android-Geräte: Android 5.0 oder höher und Google Play Services 11.8.0 oder höher.

Warum: Service Cloud Mobile ermöglicht Agenten Folgendes:

- Aktualisieren, Bearbeiten und Zusammenarbeiten für Kundenvorgänge
- Verwalten von Kundenvorgangslisten
- Anzeigen eines Kundenvorgangs in Ihren Warteschlangen
- Kommunizieren über E-Mail, Facebook, Twitter und Chatter
- Ausführen von Massenaktionen
- Suchen nach Kontakten und Accountdetails
- Verwalten von Benachrichtigungseinstellungen, um den Überblick über Kundenvorgänge und Warteschlangen zu behalten
- Senden von Feedback an Salesforce über ihre Erfahrungen bei der Verwendung der Anwendung



Wie: Installieren Sie das verwaltete Paket "Service Cloud Mobile" in Ihrer Organisation, damit Benutzer Benachrichtigungen von der Anwendung erhalten. Installieren Sie die Anwendung auf Ihrem Mobilgerät und melden Sie sich an.

Die Anwendung fordert Benutzer zur Eingabe des Salesforce-Benutzernamens und -Kennworts auf. Nach der Authentifizierung stehen den Supportagenten alle ihre Kundenvorgänge zur Verfügung. Alle benötigten Tools sind griffbereit, sodass sie Kundenvorgänge mit der Schnelligkeit und Effizienz lösen können, die Ihre Kunden erwarten.

Sonstige Änderungen in der Service Cloud

Informieren Sie sich über weitere Änderungen, die an der Service Cloud vorgenommen wurden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

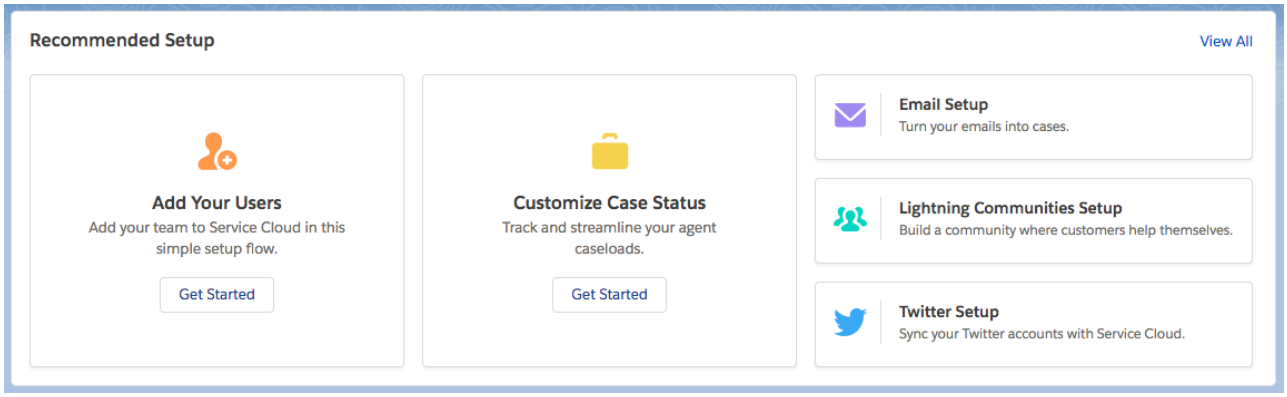
Neues Erscheinungsbild für "Service-Setup"

Die Seite "Service-Setup" in Lightning Experience wurde umgestaltet und zeigt jetzt dynamische Empfehlungen, eine Übersicht über die aktuelle Nutzung der Organisation und Dashboards an, sodass Sie immer über den neuesten Stand Ihres Supportcenters informiert sind. Die Funktion "Empfohlenes Setup" stellt Setup-Flows, auf einem Schritt basierende Erfahrungen und Ressourcen wie Videos und Trailhead-Module bereit.

Neues Erscheinungsbild für "Service-Setup"

Die Seite "Service-Setup" in Lightning Experience wurde umgestaltet und zeigt jetzt dynamische Empfehlungen, eine Übersicht über die aktuelle Nutzung der Organisation und Dashboards an, sodass Sie immer über den neuesten Stand Ihres Supportcenters informiert sind. Die Funktion "Empfohlenes Setup" stellt Setup-Flows, auf einem Schritt basierende Erfahrungen und Ressourcen wie Videos und Trailhead-Module bereit.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in allen Service Cloud-Editionen.



Analysen: Berichte und Dashboards und Einstein Analytics

Für Berichte und Dashboards ist der Lightning Experience-Berichtsgenerator mit dieser Version allgemein verfügbar. Das Gleiche gilt für verbundene Berichte in Lightning Experience (Beta), optimierte Abonnements und vieles mehr. In Einstein Analytics sind Einstein Discovery-Empfehlungen in Salesforce-Objekten jetzt allgemein verfügbar, genauso wie die bedingte Formatierung in Dashboards und viele weitere neue Funktionen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Berichte und Dashboards: Lightning Experience-Berichtsgenerator (allgemein verfügbar), verbundene Berichte in Lightning (Beta), Abonnementverbesserungen

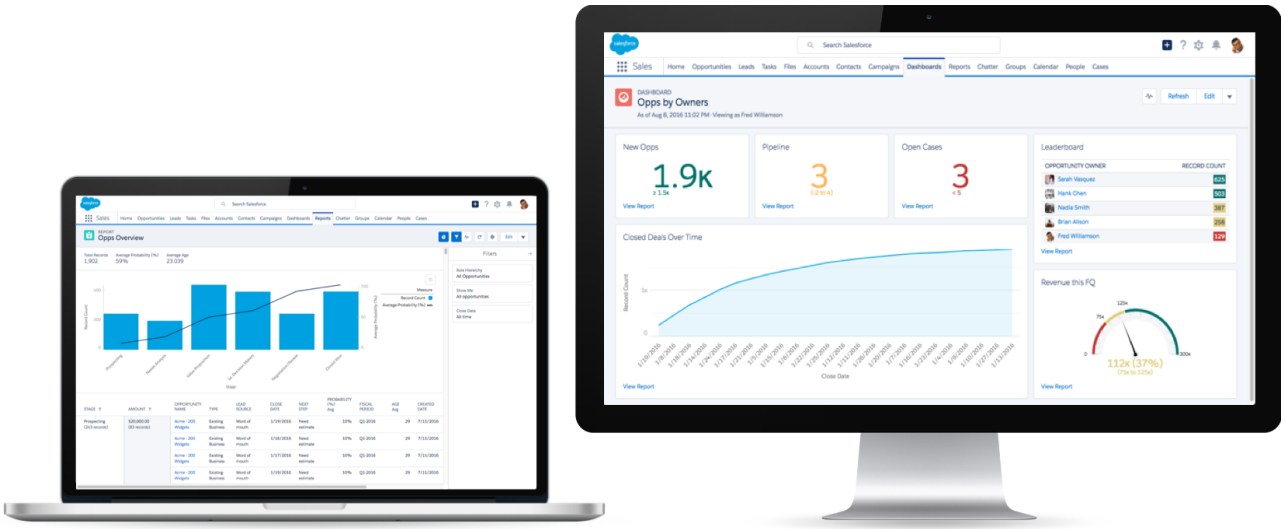
Endlich da! Der Lightning Experience-Berichtsgenerator ist nun allgemein verfügbar. Mit der Beta-Version des verbundenen Lightning Experience-Berichts können Sie Einblicke aus mehreren Objekten erhalten. Abonnieren Sie Dashboards für andere Personen. Und noch viel mehr!

Einstein Analytics: Einstein Discovery-Empfehlungen, bedingte Formatierung, Abgleichsplanung

Rufen Sie Einstein Discovery-Prognosen und empfohlene Aktionen in einem Salesforce-Objekt Ihrer Wahl ab. Aktualisieren Sie die Formatierung von Dashboard-Widgets automatisch mithilfe von leicht festzulegenden Schwellenwerten. Steuern Sie, wann unterschiedliche Daten aktualisiert werden, indem Sie den Abgleich nach Verbindungsnamen planen.

Berichte und Dashboards: Lightning Experience-Berichtsgenerator (allgemein verfügbar), verbundene Berichte in Lightning (Beta), Abonnementverbesserungen

Endlich da! Der Lightning Experience-Berichtsgenerator ist nun allgemein verfügbar. Mit der Beta-Version des verbundenen Lightning Experience-Berichts können Sie Einblicke aus mehreren Objekten erhalten. Abonnieren Sie Dashboards für andere Personen. Und noch viel mehr!



IN DIESEM ABSCHNITT:

Berichte: Lightning-Berichtsgenerator (allgemein verfügbar), erweiterte Ausführungsseite (Beta), verbundene Berichte in Lightning (Beta)

Der Lightning-Berichtsgenerator ist nun allgemein verfügbar. Durch die Verbesserungen an der Ausführungsseite wird die Arbeit mit Berichten sogar noch produktiver. Melden Sie sich für verbundene Berichte in Lightning (Beta) an, um verbundene Berichte in Lightning Experience anzuzeigen.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

Dashboards: Bessere Lightning-Tabellen, Verwenden von Diagrammeinstellungen aus Berichten, Hinzufügen von Berichten zu Dashboards

Gruppieren und messen Sie Datensätze in Lightning-Tabellen. Zeigen Sie ein Berichtsdiagramm in einer Dashboard-Komponente an. Fügen Sie mit nur einem Klick Dashboards Berichte hinzu.

Ordner: Organisation mit Unterordnern, Anpassen der Berichts- und Dashboard-Listen

Organisieren Sie Ihre Berichte und Dashboards in Ordnern und Unterordnern. Passen Sie die Spalten auf der Seite "Berichte" oder "Dashboards" an, um zu sehen, was am interessantesten ist.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Abonnements: Erweitern von Dashboard-Abonnements

Fügen Sie Ihren Berichten und Dashboards andere Personen als Abonnenten hinzu, damit Sie entsprechend einem festgelegten Zeitplan die neuesten Informationen automatisch freigeben können.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

Berichte: Lightning-Berichtsgenerator (allgemein verfügbar), erweiterte Ausführungsseite (Beta), verbundene Berichte in Lightning (Beta)

Der Lightning-Berichtsgenerator ist nun allgemein verfügbar. Durch die Verbesserungen an der Ausführungsseite wird die Arbeit mit Berichten sogar noch produktiver. Melden Sie sich für verbundene Berichte in Lightning (Beta) an, um verbundene Berichte in Lightning Experience anzuzeigen.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neu definieren der Berichterstellung mit dem Lightning-Berichtsgenerator (allgemein verfügbar)

Geben Sie Ihren Benutzern ein leistungsstarkes, intuitives Tool zum Analysieren von Salesforce-Daten an die Hand. Die Zukunft ist da dank der allgemeinen Verfügbarkeit des Lightning-Berichtsgenerators. Sie können Datensätze gruppieren, filtern und zusammenfassen, um beispielsweise die folgenden Fragen zu beantworten: "Wie viel Umsatz haben wir im letzten Quartal im Südosten generiert?", "Welche Lead-Quelle generiert die meisten abgeschlossenen Opportunities?", "Wie lautet das Durchschnittsalter sämtlicher offener Kundenvorgänge?" Seit der letzten Version wurden einige Änderungen am Lightning-Berichtsgenerator vorgenommen.

Verbundene Berichte in Lightning Experience (Beta)

Verbundene Berichte eignen sich perfekt zum Analysieren von Salesforce-Daten in mehreren Berichtstypen (beispielsweise Opportunities mit Produkten und Kundenvorgänge mit Vermögenswerten) oder zum Abrufen mehrerer gleichzeitiger Ansichten eines Objekts (beispielsweise geschlossene und gewonnene Opportunities neben geschlossenen und verlorenen Opportunities).

Exportieren von Berichten, Beibehalten der Formatierung

Manchmal müssen Sie beim Freigeben Ihrer Berichte für andere die Berichte nach Microsoft® Excel® exportieren. Wenn Sie Ihre Berichte exportieren, ist gewährleistet, dass Ihre Formatierung beibehalten wird. Der exportierte Bericht enthält zudem Spaltenzusammenfassungen und -gesamtwerte.

Gruppieren von Berichten nach benutzerdefinierter Datumsgranularität

Möchten Sie den Status Ihrer Kundenaccounts nach Geschäftsquartal anzeigen? Vielleicht möchten Sie sich auch die in diesem Monat generierten Opportunities genauer ansehen. Nun können Sie die Datumsgranularität anpassen und Datensätze nach Kalender- oder Geschäftszeiträumen gruppieren.

Filtern von Feldverlaufsberichten nach alten und neuen Werten

Zuvor konnten Sie mit einem Feldverlaufsbericht Änderungen auf Feldebene mit den Feldern "Alter Wert" und "Neuer Wert" verfolgen. Sie konnten jedoch nicht nach "Alter Wert" oder "Neuer Wert" filtern. Machen Sie sich bereit, Ihre Feldverlaufsberichte aufzugliedern, da Sie nun beide Felder filtern können.

Verbesserte Leistung mit erweiterter Ausführungsseite (Beta)

Die Berichterstellung in Lightning Experience wird noch besser. In dieser Version wird die erweiterte Ausführungsseite (Beta) eingeführt. Die erweiterte Ausführungsseite bietet Ihnen eine verbesserte Benutzeroberfläche. So ist beispielsweise das Anzeigen von Datensatzdetails nur einen Umschalter entfernt. Sie werden zudem eine Leistungssteigerung bemerken, wenn Sie Berichte ausführen.

Weitere Verbesserungen an Berichten in Lightning Experience

Zusätzlich zu den wichtigen Funktionen dieser Version wurden einige kleine, aber bemerkenswerte Verbesserungen an Berichten vorgenommen.

Neu definieren der Berichterstellung mit dem Lightning-Berichtsgenerator (allgemein verfügbar)

Geben Sie Ihren Benutzern ein leistungsstarkes, intuitives Tool zum Analysieren von Salesforce-Daten an die Hand. Die Zukunft ist da dank der allgemeinen Verfügbarkeit des Lightning-Berichtsgenerators. Sie können Datensätze gruppieren, filtern und zusammenfassen, um beispielsweise die folgenden Fragen zu beantworten: "Wie viel Umsatz haben wir im letzten Quartal im Südosten generiert?", "Welche Lead-Quelle generiert die meisten abgeschlossenen Opportunities?", "Wie lautet das Durchschnittsalter sämtlicher offener Kundenvorgänge?" Seit der letzten Version wurden einige Änderungen am Lightning-Berichtsgenerator vorgenommen.

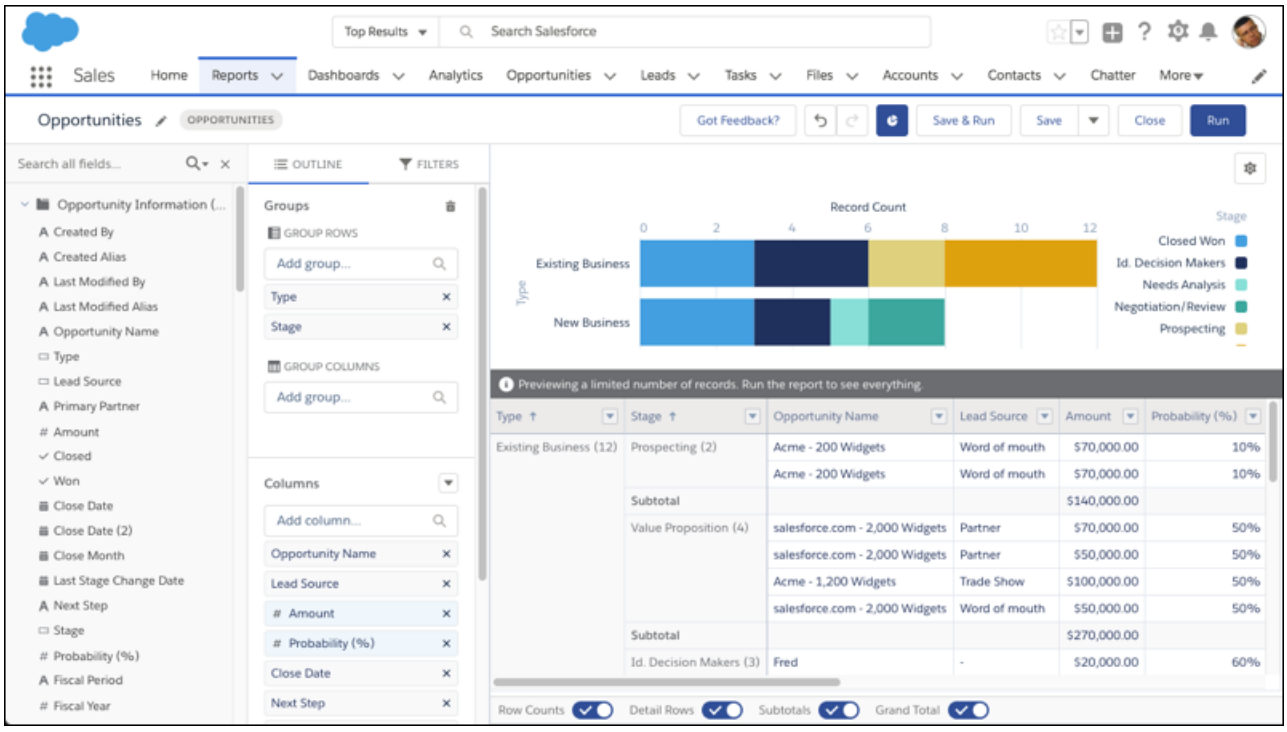
Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer verfügbar.

Wer:

- Zum Erstellen, Bearbeiten und Löschen von Berichten in Ihrem privaten Ordner benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Berichte erstellen und anpassen".
- Zum Erstellen, Bearbeiten und Löschen von Berichten in öffentlichen Ordnern benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Berichtsgenerator" oder "Berichtsgenerator (Lightning Experience)".

Wie: Klicken Sie zum Erstellen eines Berichts im Lightning-Berichtsgenerator auf der Registerkarte "Berichte" auf **Neuer Bericht**.

Anmerkung: Da der Lightning-Berichtsgenerator nun allgemein verfügbar ist, ersetzt die Option **Eingebetteten Salesforce Classic-Berichtsgenerator in Lightning Experience ausblenden** die Option **Lightning-Berichtsgenerator aktivieren (Beta)** auf der Seite "Einstellungen für Berichte und Dashboards". Wenn **Verbundene Lightning-Berichte aktivieren (Beta)** ausgewählt ist, können Sie weiterhin auf den in Lightning Experience eingebetteten Salesforce Classic-Berichtsgenerator zugreifen.



Änderungen seit der Version Spring '18

- Sie können Berichte nach der benutzerdefinierten Datumsgranularität gruppieren.
- Sie können Berichte umbenennen, indem Sie auf den Berichtsnamen oder auf das neben dem Berichtsnamen befindliche Stiftsymbol klicken.

- Sie können den Berichtstyp eines Berichts innerhalb einer grauen Blase anzeigen, die neben dem Berichtsnamen angezeigt wird.
- Wenn Sie den Berichtsgenerator verlassen, obwohl nicht gespeicherte Änderungen vorliegen, werden Sie aufgefordert, Ihre Änderungen zu speichern. So gehen keine Änderungen mehr verloren!

Verbundene Berichte in Lightning Experience (Beta)

Verbundene Berichte eignen sich perfekt zum Analysieren von Salesforce-Daten in mehreren Berichtstypen (beispielsweise Opportunities mit Produkten und Kundenvorgänge mit Vermögenswerten) oder zum Abrufen mehrerer gleichzeitiger Ansichten eines Objekts (beispielsweise geschlossene und gewonnene Opportunities neben geschlossenen und verlorenen Opportunities).

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition als Beta-Version verfügbar.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellen verbundene Berichte in Lightning Experience eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

Wer:

- Zum Anzeigen von verbundenen Berichten in Lightning Experience benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Berichte ausführen".
- Zum Erstellen oder Bearbeiten von verbundenen Berichten mit dem in Lightning Experience eingebetteten Salesforce Classic-Berichtsgenerator benötigen Sie eine der folgenden Berechtigungen: "Berichte erstellen und anpassen", "Berichtsgenerator" oder "Berichtsgenerator (Lightning Experience)".

Warum: Verbundene Berichte bestehen aus bis zu 5 *Blöcken*. In jedem Block werden Daten aus einem Standard- oder benutzerdefinierten Berichtstyp gezeigt. Daher enthält ein verbundener Bericht Daten aus bis zu 5 verschiedenen Berichtstypen. Berichtstypen können nur verbunden werden, wenn sie gemeinsame Felder enthalten. Opportunities und Accounts können beispielsweise verbunden werden, da sie gemeinsame Felder wie den Accountnamen und die Account-ID besitzen. Jeder Block gibt bis zu 2.000 Datensätze zurück. Demzufolge kann ein verbundener Bericht mit 5 Blöcken bis zu 10.000 Datensätze zurückgeben. Wenn Sie Daten gruppieren, gruppieren Sie sie blockübergreifend, d. h., Sie können die Daten nur nach *allgemeinen Feldern* gruppieren. Allgemeine Felder sind Felder, über die jedes Objekt verfügt. Wenn Sie verbundene Berichte filtern, wird jeder Filter unabhängig auf die einzelnen Blöcke angewendet. Wie Sie sich vorstellen können, machen diese Attribute verbundene Berichte ziemlich nützlich!

Beispielsweise können Sie den ultimativen Umsatzbericht erstellen, indem Sie einen verbundenen Bericht erstellen. Fügen Sie dem verbundenen Bericht drei Blöcke hinzu, die Ihnen einen umfassenden Überblick über Ihre Vorgänge vermitteln: Accounts, Opportunities und Kundenvorgänge.

Alternativ können Sie einen verbundenen Bericht erstellen, um Ihren Kundendienstvorgang von oben zu sehen. Fügen Sie drei Blöcke hinzu und weisen Sie jedem den Berichtstyp "Kundenvorgänge" zu. Filtern Sie Block 1 nach `Status gleich "Offen"`, Block 2 nach `Status gleich "Wird ausgeführt"` und Block 3 nach `Status gleich "Geschlossen"`.

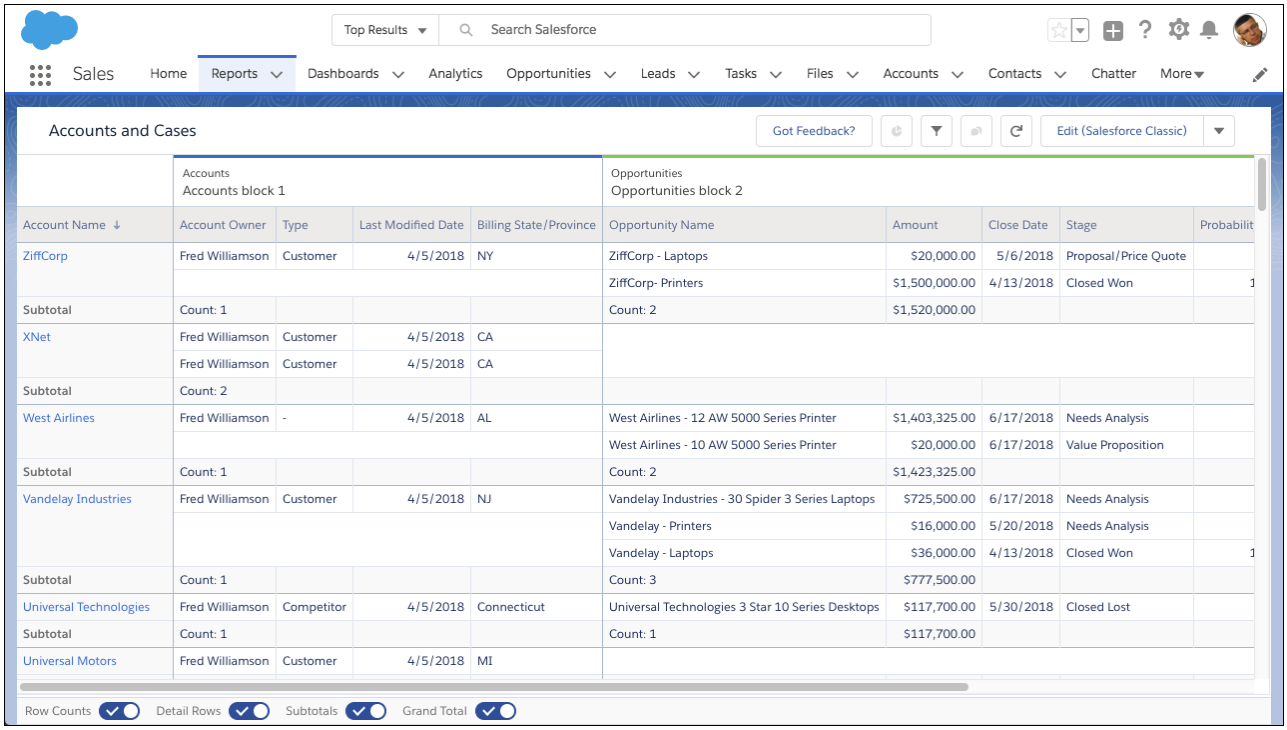
Wie: Melden Sie Ihre Salesforce-Organisation beim Beta-Programm an, um verbundene Berichte in Lightning Experience zu verwenden.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld `Schnellsuche` den Text `Berichte` ein und wählen Sie dann **Einstellungen für Berichte und Dashboards** aus.
2. Wählen Sie **Verbundene Lightning-Berichte aktivieren (Beta)** aus.
3. Klicken Sie auf **Speichern**.

Voilà! Verbundene Berichte und Lightning Experience sind endlich vereint.

Wenn Sie einen verbundenen Bericht in Lightning Experience anzeigen, werden die Filter im Filterbereich nach Block angezeigt.

Hier finden Sie einen einfachen verbundenen Bericht, in dem "Accounts" und "Opportunities" nach Accountname gruppiert angezeigt werden.



Anmerkung: Beachten Sie beim Verwenden von verbundenen Berichten in Lightning Experience die folgenden Einschränkungen der Beta-Version. Diese Funktionen sind in der Beta-Version der verbundenen Lightning-Berichte nicht verfügbar. Es wird jedoch hart daran gearbeitet, sie in zukünftigen Versionen zu implementieren.

- Erstellen und bearbeiten Sie verbundene Berichte im Lightning-Berichtsgenerator. Erstellen und bearbeiten Sie verbundene Berichte stattdessen im in Lightning Experience eingebetteten Salesforce Classic-Berichtsgenerator.
- Diagramme
- "Filter bearbeiten" beim Anzeigen (obwohl Sie sie im Bereich "Filter" sehen können)
- Abonnements
- Export
- In Quip öffnen
- Zum Dashboard hinzufügen
- Chatter-Feeds
- Speichern (obwohl "Speichern unter" verfügbar ist)
- Aufsteigend und absteigend nach Spalte sortieren beim Anzeigen (obwohl Sie sehen können, wie die Spalten sortiert sind)
- Trend
- Einstein-Datenstatistiken

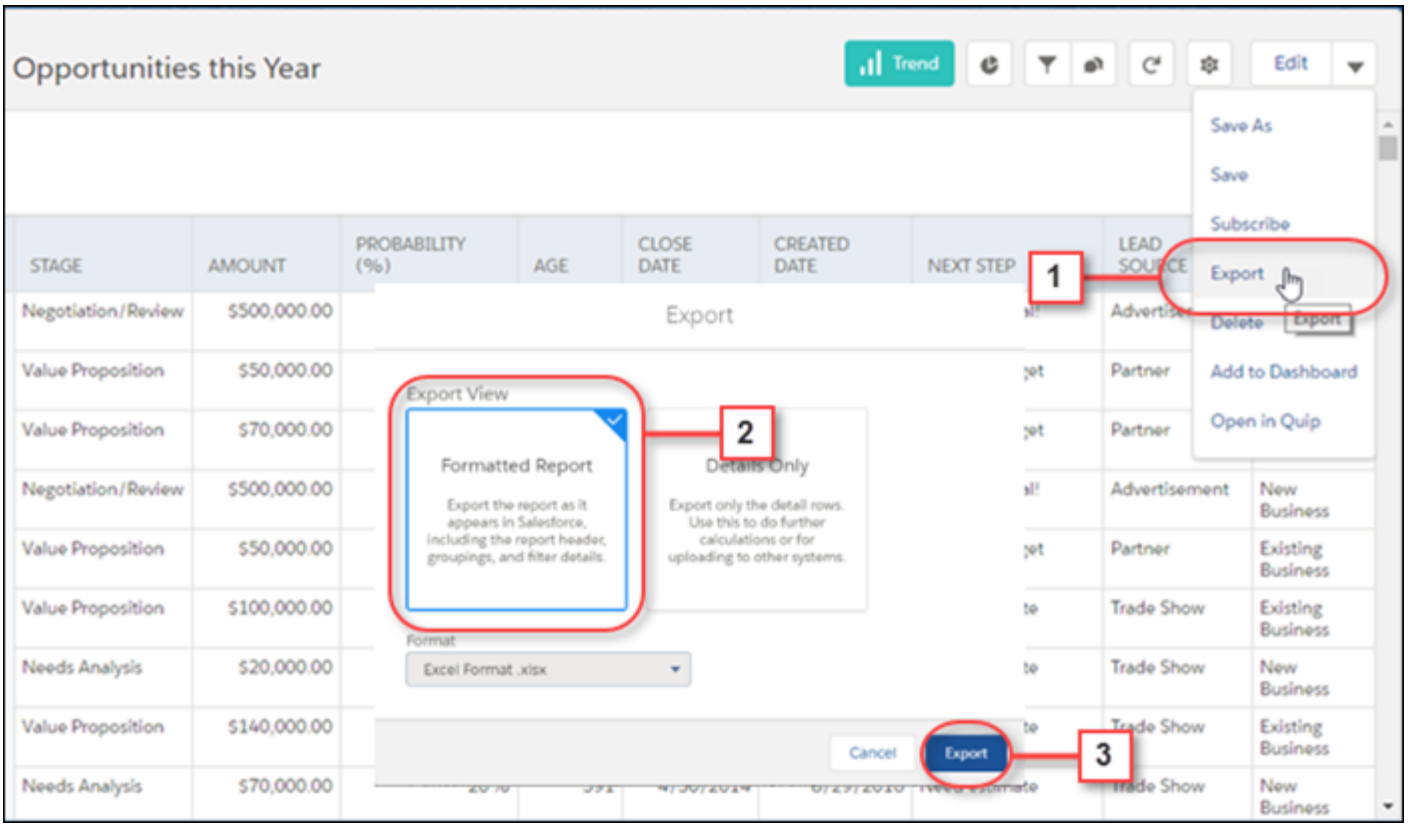
Exportieren von Berichten, Beibehalten der Formatierung

Manchmal müssen Sie beim Freigeben Ihrer Berichte für andere die Berichte nach Microsoft® Excel® exportieren. Wenn Sie Ihre Berichte exportieren, ist gewährleistet, dass Ihre Formatierung beibehalten wird. Der exportierte Bericht enthält zudem Spaltenzusammenfassungen und -gesamtwerte.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in der Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Wie: So exportieren Sie Ihren Bericht nach Excel:

1. Klicken Sie im Dropdown-Menü **Bearbeiten** auf **Export**.
2. Wählen Sie **Bericht mit Formatierung** im Dialogfeld "Export" aus.
3. Klicken Sie zum Speichern Ihres Berichts im XLSX-Format auf **Export**.



Anmerkung: Sie möchten nur die in Ihrem Bericht enthaltenen Datensätze exportieren? Wenn Sie eine Version Ihres Berichts ohne Formatierung exportieren möchten, wählen Sie **Nur Details** aus dem Dialogfeld "Export" aus.

SIEHE AUCH:

https://success.salesforce.com/ideaView?id=08730000000E0l0AAC

https://success.salesforce.com/ideaView?id=08730000000bjdsAAA

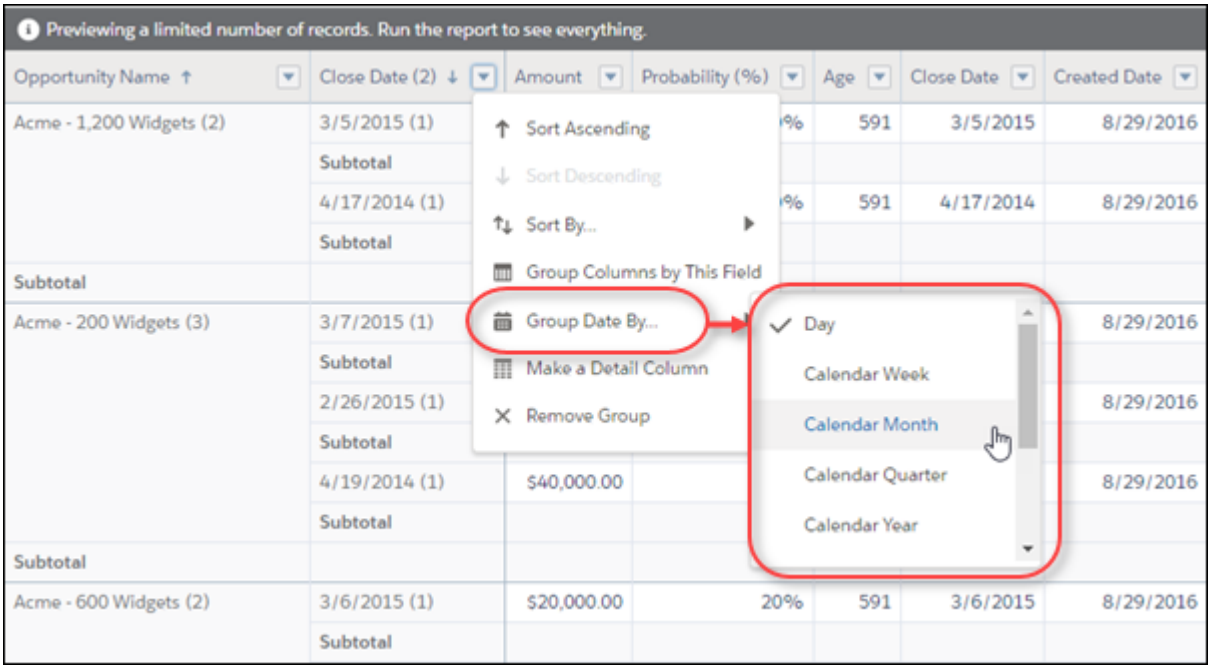
Gruppieren von Berichten nach benutzerdefinierter Datumsgranularität

Möchten Sie den Status Ihrer Kundenaccounts nach Geschäftsquartal anzeigen? Vielleicht möchten Sie sich auch die in diesem Monat generierten Opportunities genauer ansehen. Nun können Sie die Datumsgranularität anpassen und Datensätze nach Kalender- oder Geschäftszeiträumen gruppieren.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer verfügbar.

Wer: Zum Anpassen der Datumsgranularität in Lightning Experience benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Berichte erstellen und anpassen".

Wie: Wählen Sie zum Anpassen der Datumsgranularität, wenn Sie Datensätze nach einem Datumsfeld gruppieren, die Datenspalte aus, nach der Sie Ihren Bericht gruppieren möchten. Wenden Sie dann für **Datum gruppieren nach** einen Kalender- oder Geschäftszeitraum an.



SIEHE AUCH:

https://success.salesforce.com/ideaView?id=0873A0000003XAJQA2

Filtern von Feldverlaufsberichten nach alten und neuen Werten

Zuvor konnten Sie mit einem Feldverlaufsbericht Änderungen auf Feldebene mit den Feldern "Alter Wert" und "Neuer Wert" verfolgen. Sie konnten jedoch nicht nach "Alter Wert" oder "Neuer Wert" filtern. Machen Sie sich bereit, Ihre Feldverlaufsberichte aufzugliedern, da Sie nun beide Felder filtern können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Wenn Sie einen Feldverlaufsbericht hinzufügen oder bearbeiten möchten, benötigen Sie eine der folgenden Berechtigungen: "Berichte erstellen und anpassen", "Berichtsgenerator" oder "Berichtsgenerator (Lightning Experience)".

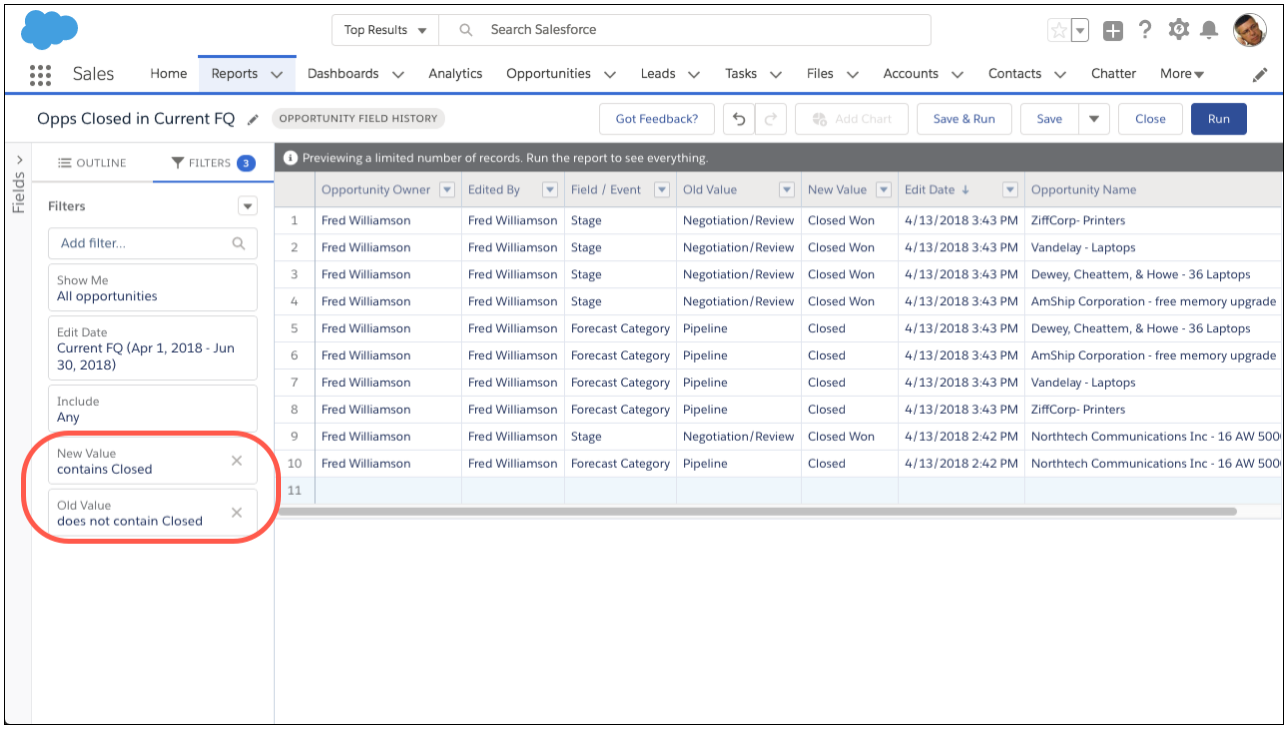
Warum: Der Feldverlaufsbericht ermöglicht es Ihnen, Änderungen an Feldern zu verfolgen, indem die Spalten "Alter Wert" und "Neuer Wert" hinzugefügt werden. In einem Feldverlaufsbericht stellt jede Berichtszeile eine Änderung an einem Datensatz dar. Durch Filtern

eines Feldverlaufsberichts können Sie Fragen wie "Welche Opportunities haben wir in diesem Geschäftsquartal [illegible]" beantworten.

Alle Filter für die Felder "Alter Wert" und "Neuer Wert" sind Textfilter, was manchmal bedeutet, dass eine spezielle Überlegung erforderlich ist. Sogar wenn "Neuer Wert" eine Änderung, beispielsweise an einem numerischen Feld wie "Betrag", erfasst, wird die Zahl als Text erfasst. Daher funktionieren Filteroperatoren wie "Größer als" und "Kleiner als" nicht erwartungsgemäß. Wenn in einem Feld eine Währung angezeigt wird, beispielsweise "USD 1,000.50", und Sie den Bericht so filtern, dass `New Value equals USD 1,000.50` (Neuer Wert gleich 1.000,50 US-Dollar) angezeigt wird, gibt der Filter einem Kollegen, der über ein anderes Gebietsschema verfügt, möglicherweise keine Datensätze zurück. Damit beispielsweise Ihrem Kollegen in Berlin dieselben Berichtsergebnisse angezeigt werden, müsste der Filter `New Value equals USD 1 000,50` (Neuer Wert gleich 1.000,50 US-Dollar) lauten, da sich die Zahlenformate je nach Gebietsschema stark unterscheiden können.

Wie: Um anzuzeigen, welche Opportunities in diesem Geschäftsquartal geschlossen wurden, erstellen Sie einen Bericht basierend auf dem Berichtstyp "Opportunity-Feldverlauf" und fügen dann die folgenden Filter hinzu:

- Stellen Sie sicher, dass der Standardfilter "Bearbeitungsdatum" auf `Current FQ` (Aktuelles Geschäftsquartal) festgelegt ist.
- `New Value contains Closed ("Neuer Wert" enthält "Geschlossen")`
- `Old Value does not contain Closed ("Alter Wert" enthält nicht "Geschlossen")`



Wenn der Berichtstyp für den Opportunity-Feldverlauf nicht angezeigt wird oder wenn Ihr Opportunity-Feldverlaufsbericht keine Datensätze anzeigt, obwohl Sie wissen, dass sich Opportunities geändert haben, sollten Sie die Feldverlaufsverfolgung aktivieren. Informationen über die Feldverfolgung und ihre Einrichtung finden Sie unter "Feldverlaufsverfolgung" in der Salesforce-Hilfe.

SIEHE AUCH:

https://help.salesforce.com/articleView?id=tracking_field_history.htm

https://success.salesforce.com/ideaView?id=087300000001l6PSAAY

Verbesserte Leistung mit erweiterter Ausführungsseite (Beta)

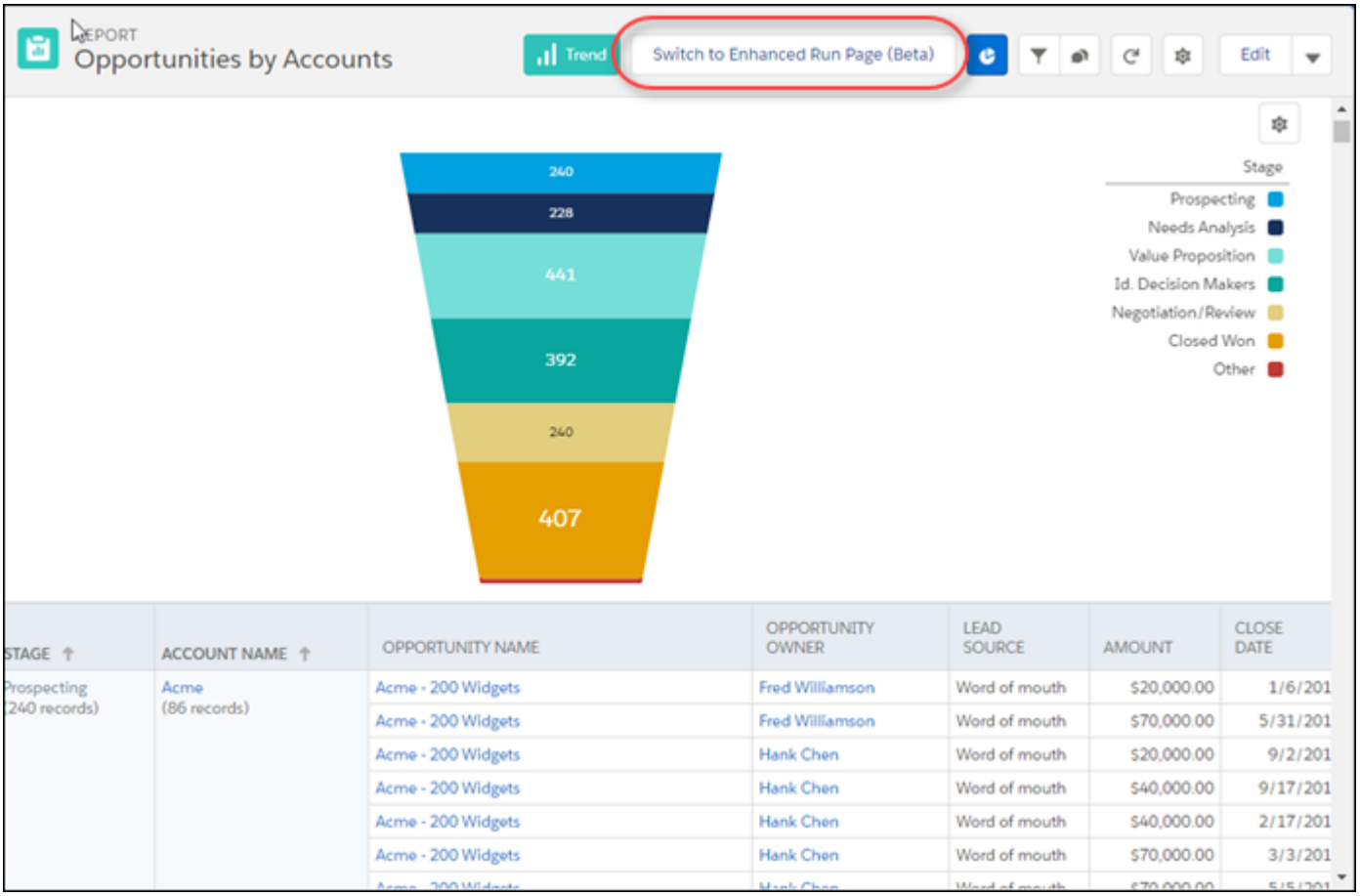
Die Berichterstellung in Lightning Experience wird noch besser. In dieser Version wird die erweiterte Ausführungsseite (Beta) eingeführt. Die erweiterte Ausführungsseite bietet Ihnen eine verbesserte Benutzeroberfläche. So ist beispielsweise das Anzeigen von Datensatzdetails nur einen Umschalter entfernt. Sie werden zudem eine Leistungssteigerung bemerken, wenn Sie Berichte ausführen.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in der Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition als Beta-Version verfügbar.

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

Wer: Zum Verwenden der erweiterten Ausführungsseite in Lightning Experience benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Berichte ausführen".

Wie: Klicken Sie zum Verwenden der erweiterten Ausführungsseite in Lightning Experience unter **Berichte** auf die Option für den Wechsel zur erweiterten Ausführungsseite (Beta). Bei Bedarf können Sie auch zurückwechseln. Klicken Sie dazu auf die Option für den Wechsel zur veralteten Ausführungsseite.



Weitere Verbesserungen an Berichten in Lightning Experience

Zusätzlich zu den wichtigen Funktionen dieser Version wurden einige kleine, aber bemerkenswerte Verbesserungen an Berichten vorgenommen.

Wo: Diese Änderungen sind in Lightning Experience in der Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Warum: Im Folgenden erfahren Sie, weshalb Sie die anderen Erweiterungen an Berichten lieben werden.

Auswahllistenfelder akzeptieren NULL-Werte

Wenn Sie beim Filtern eines Auswahllistenfelds die Ergebnisse auf die Datensätze einschränken möchten, die leer sind oder NULL-Werte enthalten, sollten Sie **Keine Auswahl** aus der Auswahlliste auswählen und auf **Anwenden** klicken.

Benutzerdefinierte Datumsbereiche können ein offenes Ende aufweisen

Wenn Sie einen Filter auf ein Datumsfeld anwenden, geben Sie im Feld "Filter bearbeiten" einer Datumsspalte nur das **Startdatum** an, um Berichte nach Ihrem angegebenen Datum hinzuzufügen. Auf ähnliche Weise können Sie auch nur das **Enddatum** angeben, damit nur Datensätze vor Ihrem angegebenen Datum hinzugefügt werden.

Datenbereiche akzeptieren manuell eingegebene Werte

Als Alternative zur Auswahl der Datumswerte in einem Datumsbereich können Sie die Werte **Startdatum** und **Enddatum** im Feld "Filter bearbeiten" einer Datenspalte eingeben.

Keine Sorge in Bezug auf das Verlieren nicht gespeicherter Änderungen in Ihrem Bericht

Wenn Sie einen Bericht verlassen, der über nicht gespeicherte Änderungen verfügt, werden Sie aufgefordert, Ihre Arbeit zu speichern.

Dashboards: Bessere Lightning-Tabellen, Verwenden von Diagrammeinstellungen aus Berichten, Hinzufügen von Berichten zu Dashboards

Gruppieren und messen Sie Datensätze in Lightning-Tabellen. Zeigen Sie ein Berichtsdiagramm in einer Dashboard-Komponente an. Fügen Sie mit nur einem Klick Dashboards Berichte hinzu.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verknüpfen von Dashboard-Komponenten mit Websites oder Salesforce-Datensätzen

Nachdem Dashboard-Betrachter Statistiken zu ihrem Unternehmen angezeigt haben, sollten Sie sie dazu bringen, den nächsten Schritt zu unternehmen, indem Sie den Zugriff mit einem Klick auf Salesforce-Datensätze oder -Websites bereitstellen.

Hinzufügen eines Berichts zu einem Dashboard aus dem Bericht

Sie lesen einen Bericht? Möchten Sie ihn einem Dashboard hinzufügen oder ein neues Dashboard erstellen? Dafür gibt es eine Schaltfläche!

Verwenden von Quellberichtsdiagrammen in Dashboard-Komponenten

Haben Sie das Diagramm im Bericht richtig verstanden? Verwenden Sie es in einer Dashboard-Komponente.

Gruppieren und Messen von Daten in Lightning-Tabellen

Lightning-Tabellen, die beste Möglichkeit, Details auf Datensatzebene in Dashboards anzuzeigen, unterstützen nun das Gruppieren und Messen von Spalten.

Diagrammerweiterungen für Dashboards in Lightning Experience

Das Visualisieren von Geschäftsdaten bedeutet, die Geschäftsdaten zu verstehen. Daher wurden die Dashboard-Diagramme besser sichtbar gemacht.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Weitere Verbesserungen an Dashboards in Lightning Experience

Neben den Hauptfunktionen dieser Version wurden einige kleine, aber feine Verbesserungen an Dashboards vorgenommen.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Verknüpfen von Dashboard-Komponenten mit Websites oder Salesforce-Datensätzen

Nachdem Dashboard-Betrachter Statistiken zu ihrem Unternehmen angezeigt haben, sollten Sie sie dazu bringen, den nächsten Schritt zu unternehmen, indem Sie den Zugriff mit einem Klick auf Salesforce-Datensätze oder -Websites bereitstellen.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition allgemein verfügbar.

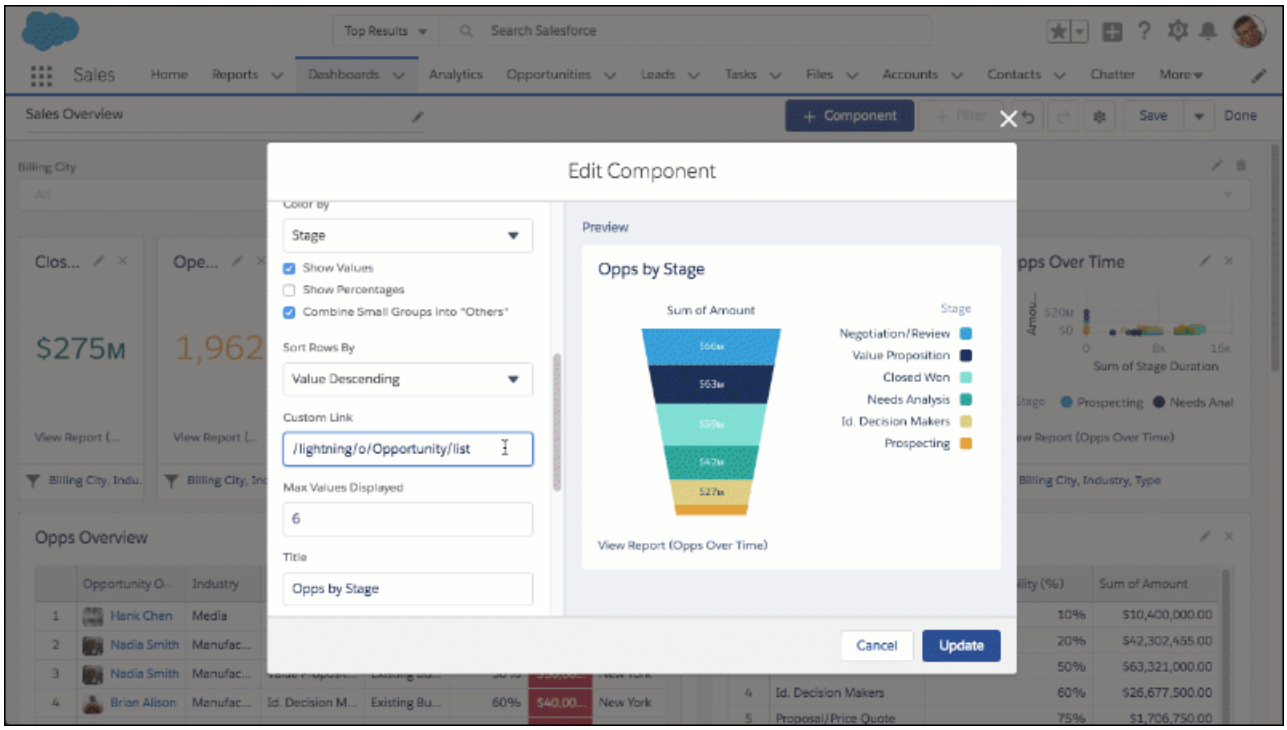
Wer:

- Wenn Sie Dashboard-Komponenten einen Link hinzufügen möchten, benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Dashboards erstellen und anpassen".
- Wenn Sie über Dashboard-Komponenten in dynamischen Dashboards einen Link erstellen möchten, benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Dynamische Dashboards verwalten".

Warum: Ein Dashboard für die Vertriebsübersicht ist eine tolle Möglichkeit für Teams, an Opportunities zusammenzuarbeiten, da es ein Gesamtbild Ihrer Pipeline bereitstellt. Dashboard-Komponenten sind bereits mit Quellberichten verknüpft, daher können Sie mehr Details erhalten. Aber wie verhält es sich, wenn Sie Maßnahmen ergreifen möchten? Nun können Sie eine direkte Verknüpfung zur Registerkarte "Opportunities" herstellen, damit Dashboard-Betrachter tätig werden können.

Wie: Fügen Sie eine Dashboard-Komponente hinzu oder bearbeiten Sie eine, wenn Sie eine Dashboard-Komponente mit der Registerkarte "Opportunities" verknüpfen möchten. Geben Sie anschließend in "Benutzerdefinierter Link" die Zeichenfolge `/lightning/o/Opportunity/list` ein.

Nachdem die Dashboard-Betrachter Ihre verknüpfte Komponente erweitert haben, können sie den Link besuchen, indem sie auf klicken.



Geben Sie zum Verknüpfen einer Website die Domäne der Site ein. Zum Beispiel `https://www.salesforce.com/`. Achten Sie darauf, auch `https://` oder `http://` oder `www.` einzugeben. Falls Sie dies versäumen, erkennt Salesforce das Ziel nicht als Website. Geben Sie `salesforce.com` (ohne `https://` oder `www.`) ein und Ihre Benutzer gelangen zu `https://www.salesforce.com/salesforce.com`.

Hinzufügen eines Berichts zu einem Dashboard aus dem Bericht

Sie lesen einen Bericht? Möchten Sie ihn einem Dashboard hinzufügen oder ein neues Dashboard erstellen? Dafür gibt es eine Schaltfläche!

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Wer:

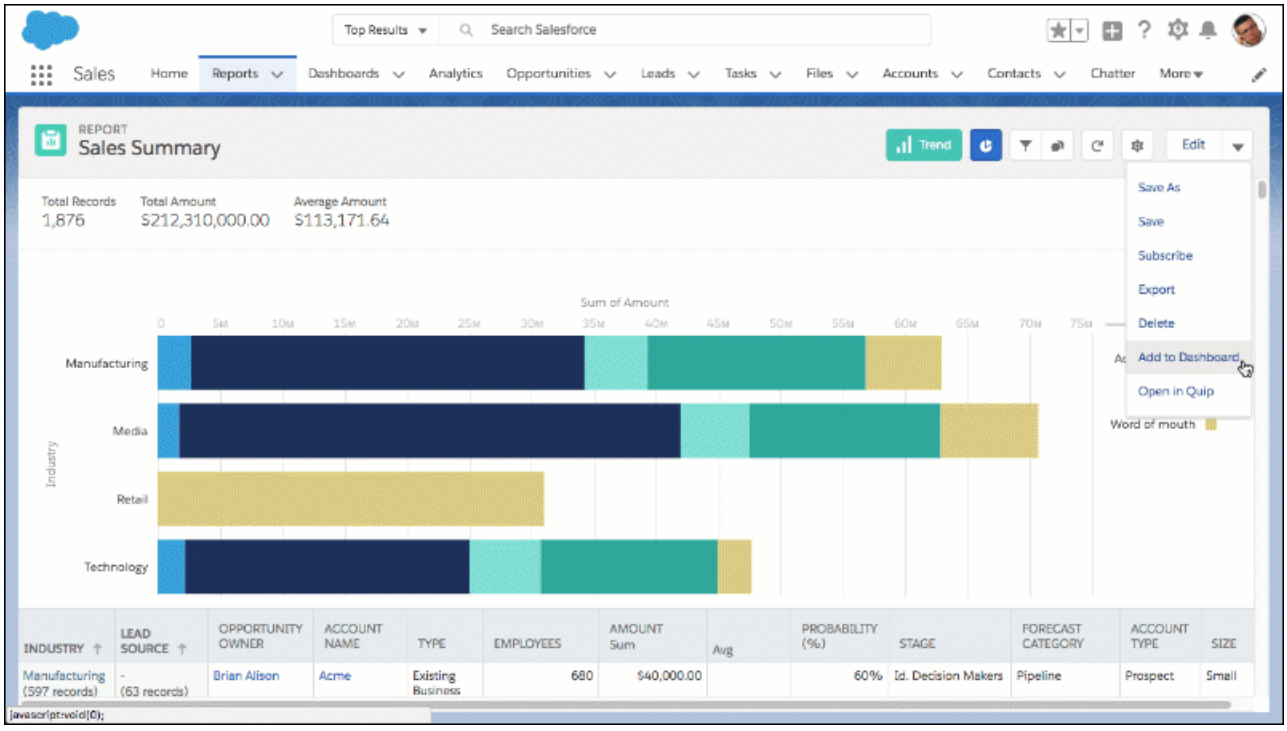
- Wenn Sie einem Dashboard einen Bericht hinzufügen möchten, benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Dashboards erstellen und anpassen".
- Wenn Sie einem dynamischen Dashboard einen Bericht hinzufügen möchten, benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Dynamische Dashboards verwalten".

Warum: Zuvor gab es nur eine Möglichkeit, Dashboards Berichte hinzuzufügen. Zuerst erstellten oder bearbeiteten Sie ein Dashboard. Anschließend fügten Sie eine Komponente hinzu. Abschließend suchten Sie nach Ihrem gewünschten Quellbericht und wählten ihn aus.

Das war und ist eine gute Möglichkeit, Dashboards Berichte hinzuzufügen. Sie ist jedoch einseitig. Sie können einem Dashboard **nur über das Dashboard** einen Bericht hinzufügen.

Nun gibt es eine weitere Möglichkeit. Sie können einem neuen oder bestehenden Dashboard **über den Bericht** einen Bericht hinzufügen.

Wie: Klicken Sie auf der Startseite für Berichte oder beim Lesen eines Berichts auf ▾ > **Zum Dashboard hinzufügen**. Wählen Sie das Dashboard aus, dem Sie den Bericht hinzufügen möchten, oder erstellen Sie ein neues und schließen Sie die Bearbeitung der Dashboard-Komponente ab.



Verwenden von Quellberichtsdiagrammen in Dashboard-Komponenten

Haben Sie das Diagramm im Bericht richtig verstanden? Verwenden Sie es in einer Dashboard-Komponente.

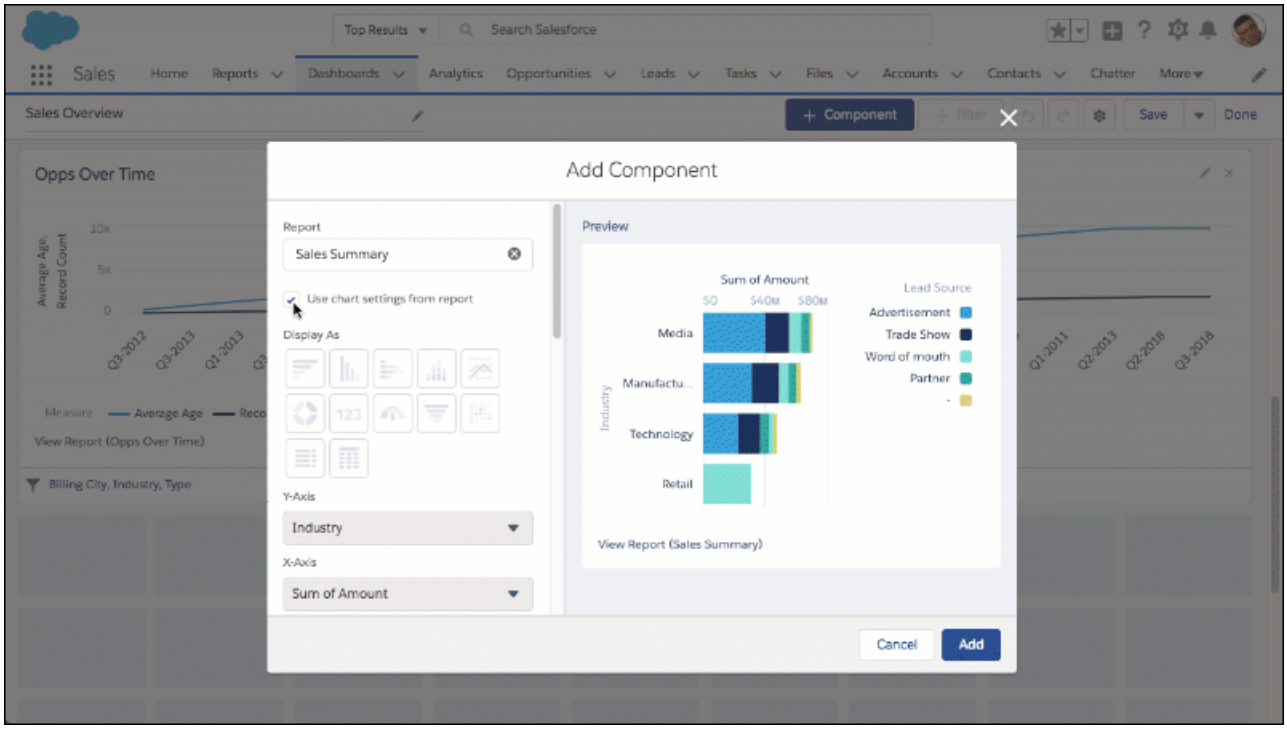
Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Wer:

- Wenn Sie ein Berichtsdiagramm in einer Dashboard-Komponente verwenden möchten, benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Dashboards erstellen und anpassen".
- Wenn Sie ein Berichtsdiagramm in einer dynamischen Dashboard-Komponente verwenden möchten, benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Dynamische Dashboards verwalten".

Warum: Sie haben die Daten bereits auf Ihre Weise in einem Bericht entworfen. Statt das Diagramm von Grund auf neu zu erstellen, können Sie es in einer Dashboard-Komponente anzeigen.

Wie: Fügen Sie eine Dashboard-Komponente hinzu oder bearbeiten Sie eine und wählen Sie dann **Diagrammeinstellungen aus Bericht verwenden** aus.



Gruppieren und Messen von Daten in Lightning-Tabellen

Lightning-Tabellen, die beste Möglichkeit, Details auf Datensatzebene in Dashboards anzuzeigen, unterstützen nun das Gruppieren und Messen von Spalten.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition allgemein verfügbar.

Wer:

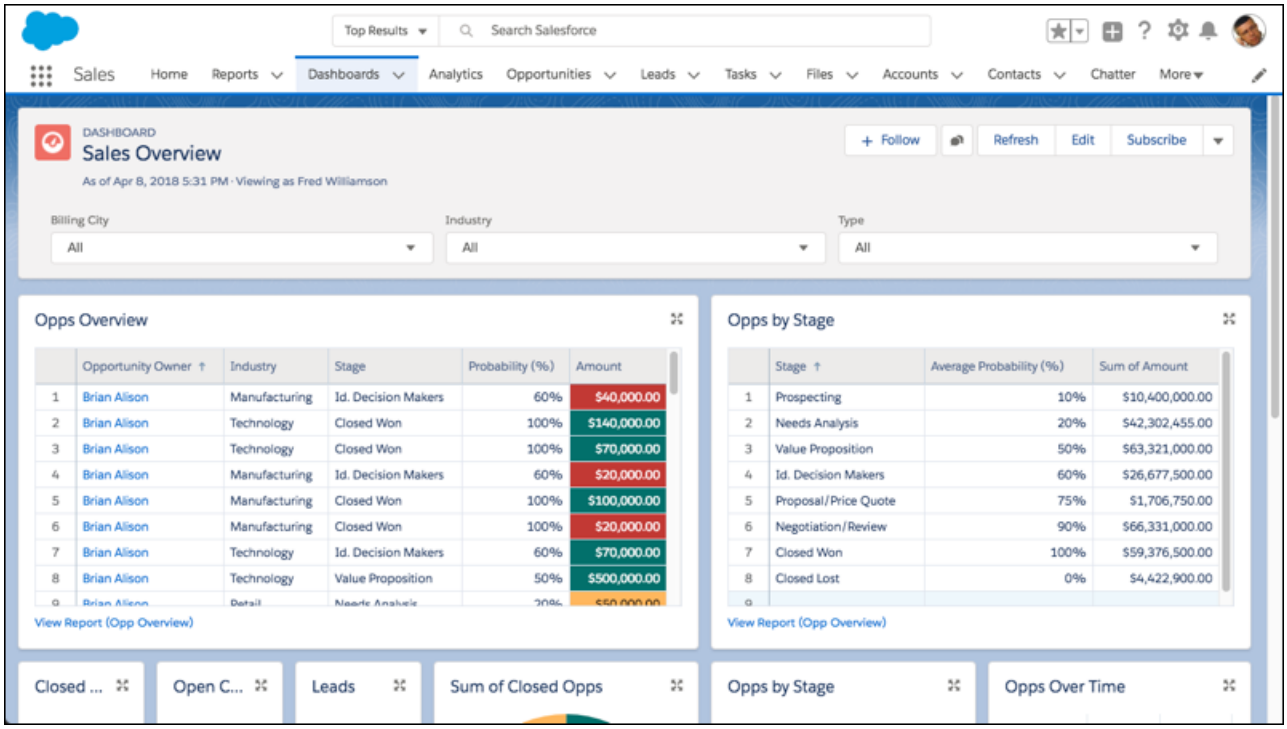
- Zum Gruppieren von Daten in einer Lightning-Tabellen-Dashboard-Komponente benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Dashboards erstellen und anpassen".
- Zum Gruppieren von Daten in Lightning-Tabellen-Dashboard-Komponenten in dynamischen Dashboards benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Dynamische Dashboards verwalten".

Warum: Da Sie Datensätze nun auch in Lightning-Tabellen gruppieren können, sind sie sogar noch nützlicher!

Von nicht gruppierten Lightning-Tabellen werden Detailspalten angezeigt. In Detailspalten werden datensatzbasierte Informationen zu jedem einzelnen Datensatz angezeigt.

In gruppierten Lightning-Tabellen werden Maßeinheitenspalten angezeigt. Nur Zahlen können gemessen werden, sodass die Spalten für Maßeinheiten numerisch sind.

Beispielsweise können Sie wie in diesem Dashboard für die Vertriebsübersicht eine Lightning-Tabelle verwenden, um Details zu einzelnen Opportunity-Datensätzen aufzuführen. Eine zweite Lightning-Tabelle wird anhand der Phase gruppiert und bietet einen praktischen Verweis auf die wichtigsten Kennzahlen, beispielsweise die Summe des Betrags und die durchschnittliche Wahrscheinlichkeit nach Phase.



Wie: Fügen Sie eine Lightning-Tabelle hinzu oder bearbeiten Sie eine. Wählen Sie unter **Gruppe hinzufügen** ein Feld aus, nach dem die Gruppierung erfolgen soll. Die standardmäßige Maßeinheitenspalte lautet "Datensatzzahl". Sie können "Datensatzzahl" nicht entfernen. Nach dem Hinzufügen einer weiteren Maßeinheitenspalte können Sie sie jedoch ausblenden, indem Sie auf das Augensymbol ( ) klicken. Wählen Sie zum Hinzufügen einer anderen Maßeinheitenspalte unter **Maßeinheitenspalte hinzufügen** ein Feld aus. Beachten Sie, dass Sie nur numerische Felder messen können. Daher stehen Datums-, Text-, Auswahllisten- und boolesche Felder nicht zur Verfügung. Klicken Sie nach dem Hinzufügen einer Maßeinheitenspalte darauf, um bis zu vier Maßeinheiten auszuwählen: **Summe**, **Durchschnitt**, **Maximum** oder **Minimum**.

Diagrammerweiterungen für Dashboards in Lightning Experience

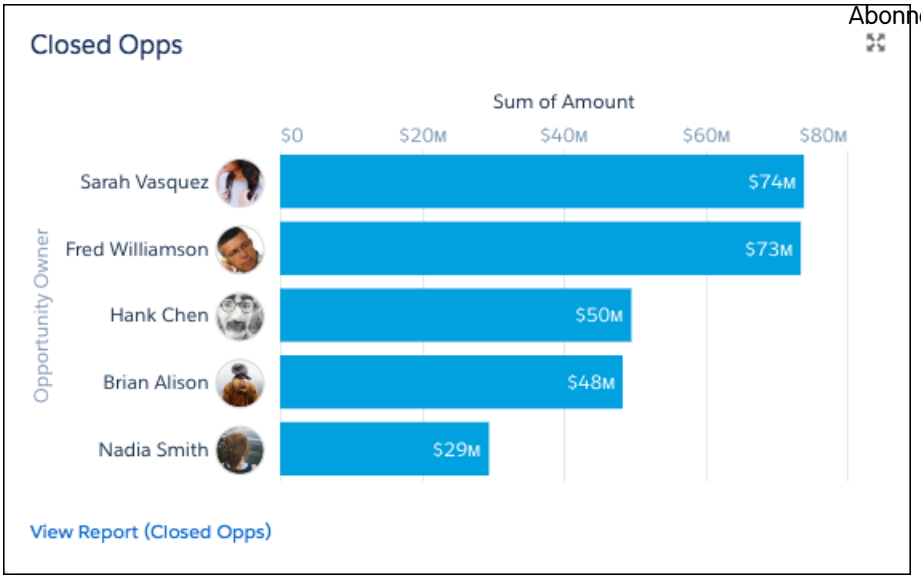
Das Visualisieren von Geschäftsdaten bedeutet, die Geschäftsdaten zu verstehen. Daher wurden die Dashboard-Diagramme besser sichtbar gemacht.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Wo: Diese Änderungen sind in Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Warum: Im Folgenden erfahren Sie, weshalb Sie die Diagrammerweiterungen an Dashboards lieben werden.

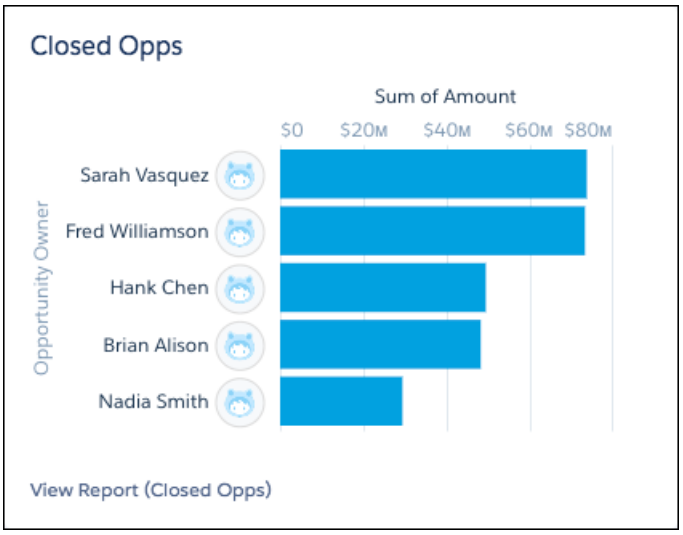
Anzeigen von Chatter-Fotos auf horizontalen Balkendiagrammen

Horizontale Balkendiagramme sind eine weitere tolle Möglichkeit zum Visualisieren von Bestenlisten. Nun können Sie ihnen etwas Persönliches verleihen, indem Sie Chatter-Fotos anzeigen.



Anzeigen von Astro in der Dashboard-Tabellenkomponente

Wenn Sie im Vorschaubereich "Komponente hinzufügen" eine Komponente so konfigurieren, dass Chatter-Fotos angezeigt werden, wird nun Astro als Platzhalter für die Chatter-Fotos der Personen angezeigt. Nachdem Sie das Dashboard gespeichert und aktualisiert haben, sehen Sie die Chatter-Fotos von jedermann.

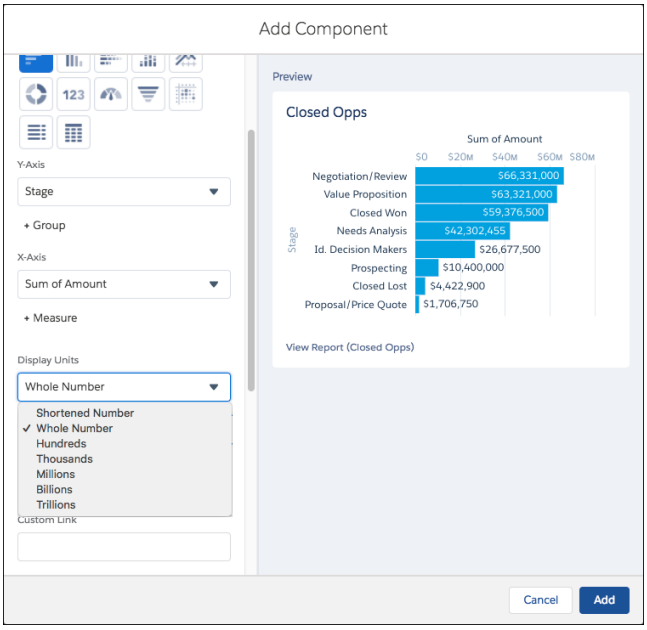


Festlegen von "Einheiten anzeigen" in Dashboard-Diagrammen

Durch Festlegen von **Einheiten anzeigen** können Sie auswählen, wie Werte in Dashboard-Diagrammen angezeigt werden. "Gekürzte Zahl" wählt automatisch eine für Ihre Daten angemessene Einheit aus und kürzt sie. "Ganze Zahl" zeigt die tatsächlichen Werte an. Weitere Optionen sind "Hundert", "Tausende", "Millionen", "Milliarden" und "Billionen". Wählen Sie aus, was für Ihre Daten am sinnvollsten ist.

Von der Dashboard-Komponente "Lightning-Tabelle" wird das Festlegen benutzerdefinierter Anzeigeeinheiten nicht unterstützt.

Von Berichtsdiagrammen wird das Festlegen von benutzerdefinierten Anzeigeeinheiten nicht unterstützt.



Anzeigen von Werten in Liniendiagrammen

Zeigen Sie die Spitzen- und Tiefstwerte in Liniendiagrammen an, ohne den Mauszeiger darauf zu bewegen. Wählen Sie einfach **Werte anzeigen** aus.

Das Anzeigen von Werten wird in Mehrliniendiagrammen nicht unterstützt.

Mehrliniendiagramme in Dashboards sind einfacher lesbar

In Dashboards in Liniendiagrammen mit mindestens zwei Linien wird der Bereich unter den Linien nicht mehr farbig ausgefüllt. Liniendiagramme mit nur einer Linie weisen weiterhin einen farbigen Bereich unterhalb der Linie auf.

In Berichten werden Mehrliniendiagramme unter den Linien immer eingefärbt.

Achsentitelumbruch

In Dashboard-Komponenten, jedoch nicht in Berichtsdiagrammen, werden Achsentitel in eine zweite Zeile umbrochen, bevor sie abgeschnitten werden.

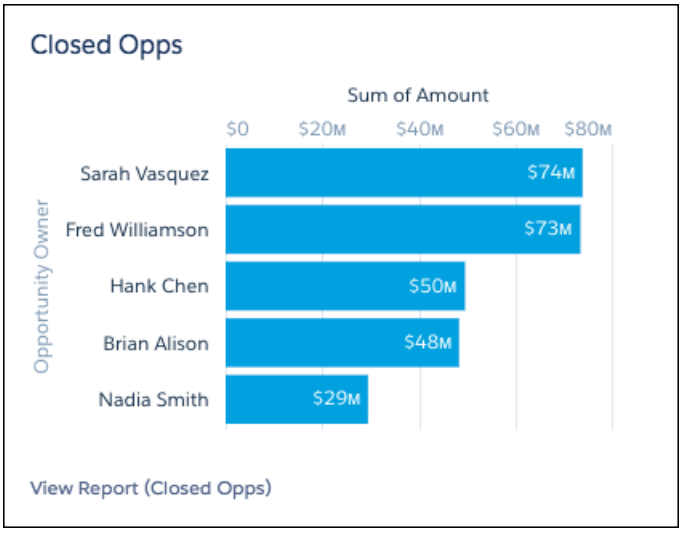
Dashboard-Tabellenkomponenten mit analogem Erscheinungsbild zur Seite "Berichtausführung"

Aus Konsistenzgründen beim Lesen von Daten in Berichten und Dashboard-Tabellen wurden Dashboard-Tabellen optisch an Berichte angepasst.

Sie können Währungssymbole wie $, ¥ und € in Diagrammen und Tabellen anzeigen.

Ist die Angabe in 100 $ oder 100 ¥? Wenn Werte in Währungen wie Dollar, Yen oder Euro gemessen werden, werden sie in Diagrammen jetzt mit einem Währungssymbol angezeigt.

In Berichtsdiagrammen werden keine Währungssymbole angezeigt.



Balkendiagramme respektieren nun die Sortierreihenfolge in Gruppen der zweiten Ebene

Zuvor haben Balkendiagramme die Sortierreihenfolge in Gruppen der ersten Ebene, nicht aber in Gruppen der zweiten Ebene berücksichtigt. Nun wird die Sortierreihenfolge in beiden Gruppen berücksichtigt.

SIEHE AUCH:

https://success.salesforce.com/ideaView?id=087300000007hhIAAA

https://success.salesforce.com/ideaView?id=0873A000000lDPaQAM

https://success.salesforce.com/ideaView?id=0873A000000TtubQAC

Weitere Verbesserungen an Dashboards in Lightning Experience

Neben den Hauptfunktionen dieser Version wurden einige kleine, aber feine Verbesserungen an Dashboards vorgenommen.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

Wo: Diese Änderungen sind in Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Warum: Im Folgenden erfahren Sie, weshalb Sie die anderen Erweiterungen an Dashboards lieben werden.

Bessere Fehlermeldungen für "Nicht unterstützter Berichtstyp"

Wenn Sie zuvor einen inkompatiblen Quellbericht für eine Dashboard-Komponente ausgewählt hatten, wurde bloß die Fehlermeldung "Nicht unterstützter Berichtstyp" angezeigt. Nun wird eine aussagekräftigere Fehlermeldung angezeigt, aus der hervorgeht, weshalb der ausgewählte Quellbericht inkompatibel ist. Wenn Sie beispielsweise einen verbundenen Bericht auswählen, wird nun ein Fehler angezeigt, der darauf hindeutet, dass verbundene Berichte nicht unterstützt werden. "Verbundene Berichte können nicht als Quellberichte verwendet werden."

Ordner: Organisation mit Unterordnern, Anpassen der Berichts- und Dashboard-Listen

Organisieren Sie Ihre Berichte und Dashboards in Ordnern und Unterordnern. Passen Sie die Spalten auf der Seite "Berichte" oder "Dashboards" an, um zu sehen, was am interessantesten ist.Diese Änderungen gelten nur für Lightning Experience.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erweitern Ihrer Berichts- und Dashboard-Ansicht in Lightning Experience

Mithilfe von "Erweiterte Listenansicht" für Berichte und Dashboards können Sie sich auf die für Sie relevantesten Informationen konzentrieren. Auf den Registerkarten "Berichte" und "Dashboards" können Sie nun die Auswahl der Spalten bestimmen, die Sortierung oder die Größe von Spalten anpassen und entscheiden, wie der Text in den Spalten angezeigt wird. Es wurden auch einige neue Standardspalten hinzugefügt, um die Sie uns gebeten hatten. Dazu zählt beispielsweise "Bericht zuletzt ausgeführt am".

Organisieren Ihrer Berichts- und Dashboard-Ordner in Lightning Experience

Das Leben kann kompliziert sein, aber das Organisieren Ihrer Inhalte wurde vereinfacht. Mithilfe von Unterordnern können Sie im Handumdrehen eine logische Struktur für Ihre Berichts- und Dashboard-Ordner erstellen. Die Organisation kann nach Bereich, Rolle, Funktion oder nach Bedarf erfolgen. Darüber hinaus wurde das Verschieben von Inhalt zwischen Ordnern vereinfacht.

Erweitern Ihrer Berichts- und Dashboard-Ansicht in Lightning Experience

Mithilfe von "Erweiterte Listenansicht" für Berichte und Dashboards können Sie sich auf die für Sie relevantesten Informationen konzentrieren. Auf den Registerkarten "Berichte" und "Dashboards" können Sie nun die Auswahl der Spalten bestimmen, die Sortierung oder die Größe von Spalten anpassen und entscheiden, wie der Text in den Spalten angezeigt wird. Es wurden auch einige neue Standardspalten hinzugefügt, um die Sie uns gebeten hatten. Dazu zählt beispielsweise "Bericht zuletzt ausgeführt am".

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience in Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Alle Benutzer können ihre Berichts- und Dashboard-Listen anpassen.

Warum: Es ist nützlich, die gewünschten Informationen auf einen Blick zu sehen. Beispielsweise haben Sie möglicherweise jede Menge Berichte, die sich mit den Jahren angesammelt haben, und wissen nicht, welche überhaupt noch nützlich sind. Nun ist nur ein einfacher Klick nötig, um nach "Bericht zuletzt ausgeführt am" zu sortieren. Sie finden sofort heraus, welche Berichte zuletzt ausgeführt wurden und welche schon Staub ansetzen. Mit anderen Spaltenvorgängen, beispielsweise der Größenanpassung und der Auswahl der anzuzeigenden Spalten, können Sie die erweiterte Listenansicht sogar noch weiter optimieren.

Wie: Versuchen Sie, eine dieser Aktionen auf der Registerkarte "Berichte" oder "Dashboards" auszuführen.

Nach ausgewählter Spalte sortieren. Bewegen Sie Ihren Cursor auf eine Spaltenüberschrift, um die aktuelle Sortierreihenfolge anzuzeigen. Ein Aufwärtspfeil gibt an, dass die Sortierung von A bis Z oder von klein nach groß erfolgt. Ein Abwärtspfeil gibt das Gegenteil an. Klicken Sie zum Ändern der Sortierreihenfolge für eine Spalte auf die Spaltenüberschrift.

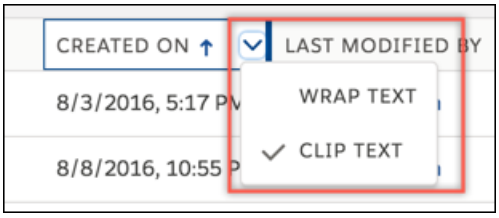


Größe der Spalten ändern. Bewegen Sie zum Ändern der Größe einer Spalte Ihren Cursor auf die Spaltentrennlinie und ziehen Sie die Trennlinie nach links oder rechts.

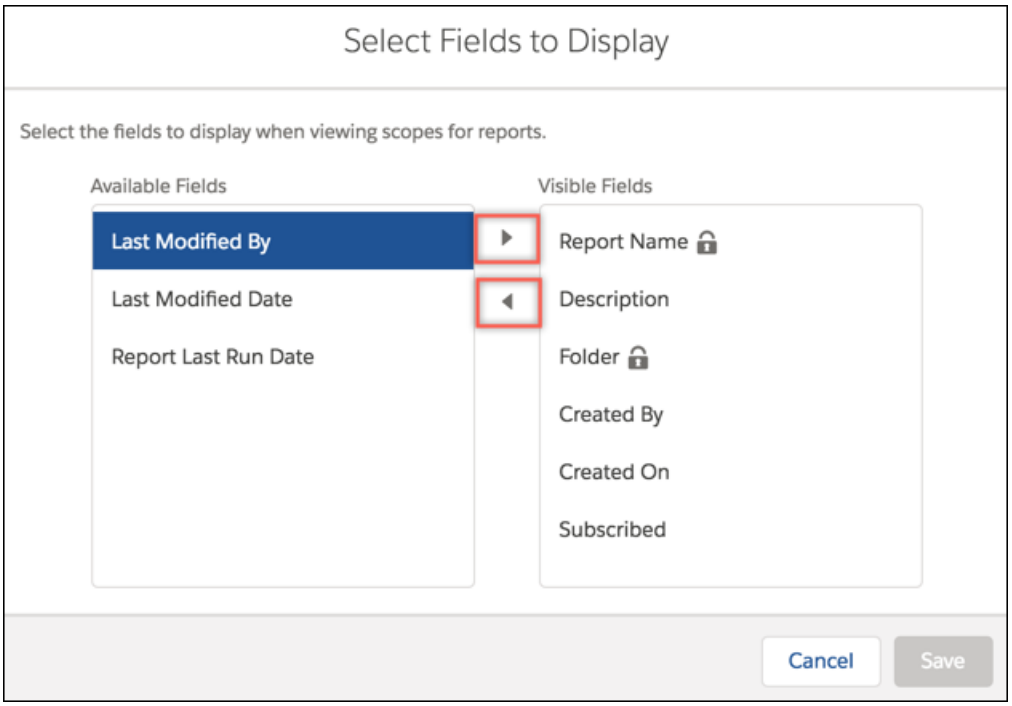


Spaltentext umbrechen oder abschneiden. Einige Optionen besitzen eine Option, mit der ausgewählt werden kann, wie der Inhalt angezeigt wird, wenn er die Spaltenbreite überschreitet. Klicken Sie auf den Abwärtspfeil in der Spaltenüberschrift und wählen Sie eine der folgenden Optionen aus:

- **Text umbrechen**. Setzen Sie den Text nach Bedarf auf zusätzliche Zeilen, damit der gesamte Inhalt angezeigt wird.
- **Text abschneiden**. Zeigen Sie nur den Inhalt an, der in die Spalte passt.



Anzuzeigende Spalten auswählen. Klicken Sie auf das Zahnradsymbol und wählen Sie **Spalten auswählen** aus. Verwenden Sie die Pfeile, um mindestens 3 anzuzeigende Spalten auszuwählen, klicken Sie dann auf **Speichern**, um die Änderungen zu speichern, und zeigen Sie die Liste "Berichte" oder "Dashboards" wieder an.



SIEHE AUCH:

https://success.salesforce.com/ideaView?id=08730000000BqWWAA0

Organisieren Ihrer Berichts- und Dashboard-Ordner in Lightning Experience

Das Leben kann kompliziert sein, aber das Organisieren Ihrer Inhalte wurde vereinfacht. Mithilfe von Unterordnern können Sie im Handumdrehen eine logische Struktur für Ihre Berichts- und Dashboard-Ordner erstellen. Die Organisation kann nach Bereich, Rolle, Funktion oder nach Bedarf erfolgen. Darüber hinaus wurde das Verschieben von Inhalt zwischen Ordnern vereinfacht.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience in Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer:

- Zum Erstellen von Berichtsordnern und -unterordnern benötigen Sie die Benutzerberechtigung **Berichtsordner erstellen**.
- Zum Erstellen von Dashboard-Ordnern und -unterordnern benötigen Sie die Benutzerberechtigung **Dashboard-Ordner erstellen**.
- Um Ordner oder Unterordner umzubenennen und zu löschen, benötigen Sie den Zugriff **Verwalten** für diese Ordner.
- Um Ordner für andere Benutzer freizugeben, benötigen Sie den Zugriff **Verwalten**. Sie geben nur den Stammordner frei. Unterordner übernehmen die Freigabeeigenschaften des Stammordners.

Jeder kann Berichte und Dashboards verschieben. Sie können sie jedoch nur in die Ordner und Unterordner verschieben, für die Sie über Schreib- oder Bearbeitungszugriff verfügen.

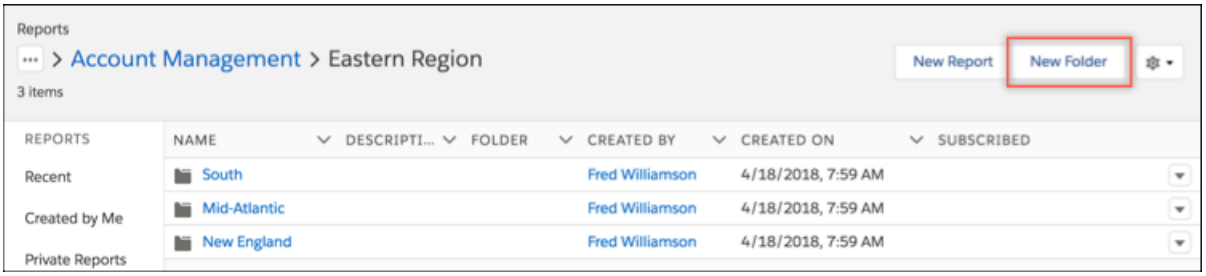
Warum: Wenn Sie Berichte und Dashboards in Ordnern organisieren, erleichtern Unterordner die Arbeit. Angenommen, Sie sind verantwortlich für das Erstellen von Berichten für Ihre Kundendienstorganisation. Sie besitzen bereits den Ordner "Umsatzberichte", den Sie für "Umsatz" freigeben. Daher können die Vertriebsmitarbeiter nachvollziehen, welche Probleme aufgetreten sind. Die Mitarbeiter im jeweiligen Bereich möchten jedoch nur die Berichte von Kunden in ihrem eigenen Bereich anzeigen. Dazu müssen Sie nur einen Unterordner für jeden Bereich im Ordner "Umsatz" erstellen. Daraufhin wird den Mitarbeitern in den jeweiligen Bereichen nur das angezeigt, was für sie relevant ist.

Aber das ist noch nicht alles. Es ist nun ein Kinderspiel, Berichte und Dashboards zwischen Ordnern zu verschieben. Sie müssen nun weder den Bericht noch das Dashboard öffnen, nur um zu ändern, welcher Ordner oder Unterordner sich darin befindet. Wählen Sie einfach die Aktion **Verschieben** auf Zeilenebene für den Bericht oder das Dashboard aus.

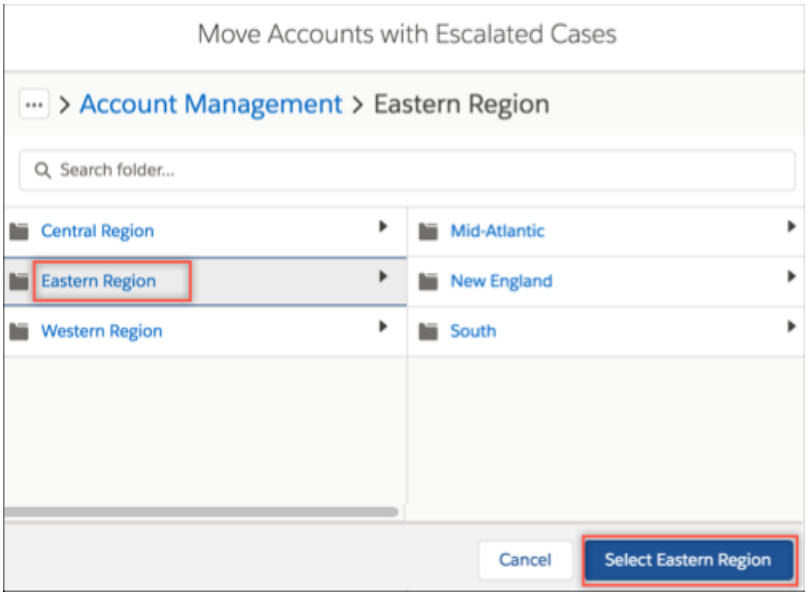
Wie: Beachten Sie diese Hinweise, wenn Sie Ordner und Unterordner verwenden:

- "Erweiterte Ordnerfreigabe" muss aktiviert sein, um Berichts- und Dashboard-Ordner und -Unterordner verwenden zu können.
- Unterordner können nur in von Benutzern erstellten Ordnern erstellt werden. Sie können keinen Unterordner in Ihrem privaten oder öffentlichen Ordner erstellen.
- Die Ordnerfreigabe erfolgt nur auf der Stammebene. Wenn Sie einen Unterordner freigeben möchten, müssen Sie den zugehörigen Stammordner freigeben.
- Es ist für alle sichtbar, wer Zugriff auf einen Unterordner hat. Wenn Sie die Freigabeeinstellungen ändern möchten, müssen Sie dies jedoch auf der Stammebene vornehmen.

Das Erstellen eines Unterordners entspricht dem Erstellen eines Ordners. Wechseln Sie in den Berichts- oder Dashboard-Ordner, in dem Sie den Unterordner erstellen, und klicken Sie auf **Neuer Ordner**. Benennen Sie den Ordner und klicken Sie auf **Speichern**.



Wie verhält es sich, wenn Sie möchten, dass ein Bericht oder ein Dashboard in einem Ordner in einem anderen vorhanden sein soll? Wählen Sie auf der Seite "Berichte" oder "Dashboards" im Aktionsmenü auf Zeilenebene die Option **Verschieben** aus. Es wird ein Dialogfeld zum Öffnen des Ordners geöffnet, in dem Sie zum Zielordner navigieren und speichern können.



Und schließlich können Sie Unterordner auch umbenennen oder löschen.

Beachten Sie diese Regeln, wenn Sie Berichts- und Dashboard-Ordner und -Unterordner löschen:

- Sie können einen leeren Blattordner oder einen leeren Ordnerbaum in Lightning Experience löschen. Ein leerer Blattordner ist ein Ordner, der weder Berichte noch Dashboards enthält und keine Unterordner aufweist. In einem leeren Ordnerbaum sind weder im Stammordner noch in den Unterordnern Berichte oder Dashboards enthalten.
- Wenn Sie einen nicht leeren Ordner löschen möchten, sollten Sie die im Ordner enthaltenen Berichte oder Dashboards in einen anderen Ordner verschieben oder die Berichte oder Dashboards löschen, zu Salesforce Classic wechseln und die gelöschten Berichte und Dashboards aus dem Papierkorb entfernen. (In Lightning Experience ist derzeit kein Papierkorb vorhanden.)

SIEHE AUCH:

https://success.salesforce.com/ideaView?id=08730000000BrqLAAS

Abonnements: Erweitern von Dashboard-Abonnements

Fügen Sie Ihren Berichten und Dashboards andere Personen als Abonnenten hinzu, damit Sie entsprechend einem festgelegten Zeitplan die neuesten Informationen automatisch freigeben können.Diese Änderungen gelten ausschließlich für Lightning Experience.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hinzufügen von Dashboard-Abonnements für andere in Lightning Experience

Zeit für Ihre auf 8:00 Uhr angesetzte Vertriebsbesprechung und Ihre Präsentation zur Vertriebs-Pipeline. Sie können die Präsentation in dieser Woche durchführen, da durch Ihr Abonnement des Dashboards "Vertriebs-Pipeline" gewährleistet wird, dass Ihr aktualisiertes Dashboard rechtzeitig im Voraus per E-Mail eingeht und Sie so Zeit für Überprüfungen haben. Sie sind jedoch in der nächsten Woche nicht da. Ihr Kollege im Büro übernimmt für Sie, aber was ist mit der Pipeline-Präsentation? Kein Problem. Sie können nun zusätzliche Personen als Dashboard-Abonnenten hinzufügen. Alle von Ihnen hinzugefügten empfangen entsprechend dem von Ihnen eingerichteten Zeitplan ein aktualisiertes Dashboard per E-Mail.

Hinzufügen von Dashboard-Abonnements für andere in Lightning Experience

Zeit für Ihre auf 8:00 Uhr angesetzte Vertriebsbesprechung und Ihre Präsentation zur Vertriebs-Pipeline. Sie können die Präsentation in dieser Woche durchführen, da durch Ihr Abonnement des Dashboards "Vertriebs-Pipeline" gewährleistet wird, dass Ihr aktualisiertes Dashboard rechtzeitig im Voraus per E-Mail eingeht und Sie so Zeit für Überprüfungen haben. Sie sind jedoch in der nächsten Woche nicht da. Ihr Kollege im Büro übernimmt für Sie, aber was ist mit der Pipeline-Präsentation? Kein Problem. Sie können nun zusätzliche Personen als Dashboard-Abonnenten hinzufügen. Alle von Ihnen hinzugefügten empfangen entsprechend dem von Ihnen eingerichteten Zeitplan ein aktualisiertes Dashboard per E-Mail.

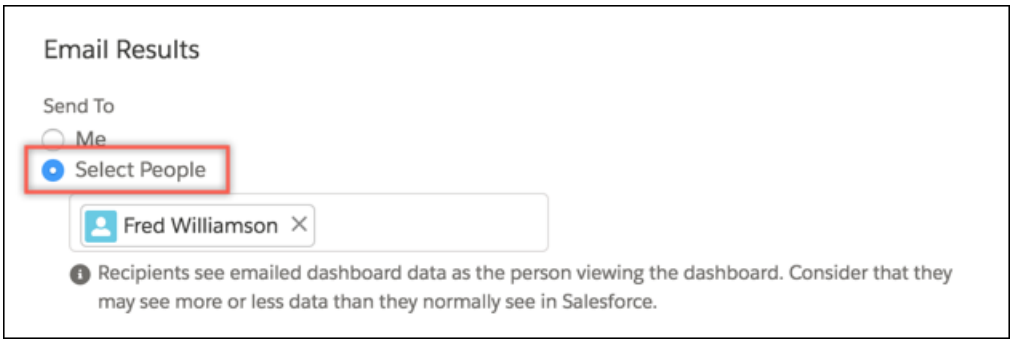
Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience in der Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Wenn Sie einem Dashboard Abonnenten hinzufügen möchten, benötigen Sie die Benutzerberechtigung **Abonnement für Dashboards: Empfänger hinzufügen**.

Warum: Personen als Abonnenten hinzuzufügen ist eine perfekte Möglichkeit, regelmäßig aktualisierte Dashboards freizugeben. Alle von Ihnen festgelegten Personen erhalten dieselben Informationen und Visualisierungen jeden Tag, jede Woche oder jeden Monat zur gleichen Zeit.

Wie: Klicken Sie auf der Seite "Dashboards" neben dem Namen des Dashboards auf und wählen Sie **Abonnieren** aus. (Sie müssen möglicherweise nach rechts scrollen, um den Aktionspfeil auf Zeilenebene anzuzeigen.) Alternativ können Sie das Dashboard öffnen und auf **Abonnieren** klicken.

Klicken Sie nach dem Festlegen des Abonnementplans auf **Personen auswählen**, um Abonnenten hinzuzufügen. Sie sind standardmäßig ausgewählt. Sie können jedoch andere hinzufügen und bei Bedarf sogar sich selbst entfernen. Andere von Ihnen Hinzugefügte müssen über Lesezugriff auf das Dashboard verfügen.



Berücksichtigen Sie beim Vorbereiten auf das Abonnieren von Dashboards die folgenden Überlegungen und Zuweisungen.

- Jede Person in Ihrer Organisation kann bis zu 5 Dashboards abonnieren.
- Sie können gefilterte Dashboards abonnieren, aber auf per E-Mail gesendete Dashboards werden nie Dashboard-Filter angewendet.
- Dashboards, die so konfiguriert sind, dass Daten als **Dashboard-Betrachter** angezeigt werden, was in den Einstellungen vom Typ **Dashboard anzeigen als** in **Dashboard-Eigenschaften** festgelegt wird, unterstützen keine Abonnements. Sie können sie nicht abonnieren.

Einstein Analytics: Einstein Discovery-Empfehlungen, bedingte Formatierung, Abgleichsplanung

Rufen Sie Einstein Discovery-Prognosen und empfohlene Aktionen in einem Salesforce-Objekt Ihrer Wahl ab. Aktualisieren Sie die Formatierung von Dashboard-Widgets automatisch mithilfe von leicht festzulegenden Schwellenwerten. Steuern Sie, wann unterschiedliche Daten aktualisiert werden, indem Sie den Abgleich nach Verbindungsnamen planen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einarbeitung, Setup, Personalisierung und Zusammenarbeit in Analytics: Mehr Lernressourcen, verbesserte Benachrichtigungen und Anmerkungen

Einsteigen und loslegen! Dank der neuen Ressourcen zur Einarbeitung wie Anleitungen und Videos erfahren Sie im Handumdrehen alles Wissenswerte zu Analytics. Personalisieren Sie Ihre Analytics-Nutzung durch kontextbezogene Benachrichtigungen. Arbeiten Sie mit anderen zusammen, indem Sie gefilterte Dashboard-Ansichten als Anmerkungen in Chatter-Posts freigeben. Richten Sie Analytics schneller mit vorgefertigten Berechtigungssätzen ein.

Analytics-Anwendungserstellung: Bedingte Formatierung, Kartenanpassung, Dashboard-Seiten

Dashboards bieten jetzt die Möglichkeit der bedingen Formatierung, sodass Sie Dashboard-Widgets auf der Basis von aktuellen Werten hervorheben können. Angepasste Karten lassen sich mit nur wenigen Klicks hinzufügen. Die nun allgemein verfügbare Funktion für Dashboard-Seiten sorgt für mehr Übersicht und Verständlichkeit bei größeren Dashboards und für eine Optimierung der Dashboard-Leistung.

Analytics-Datenintegration: Neue Konnektoren, Planen des Abgleichs nach Name, Anhängen von Zeilen in Rezepten

Stellen Sie Verbindungen zu noch mehr Datenquellen her und planen Sie den Abgleich nach Verbindung, um den Zeitpunkt der Datenaktualisierung noch genauer steuern zu können. Hängen Sie Datensets mit unterschiedlichen Schemata in Datenflüssen und Zeilen in Rezepten an.

Vorgefertigte Analytics-Anwendungen Brandneue Analytics-Vorlagen, Account-basiertes Marketing für B2B Marketing Analytics

Die vorgefertigten Analytics-Anwendungen umfassen jetzt eine Reihe von Analytics-Vorlagen, die Ihnen zu einem schnelleren Erfolg mit der Analytics-Plattform verhelfen. Außerdem ist eine neue Version der B2B Marketing-Anwendung verfügbar, mit der Sie Ihre Kampagnenleistung nach Account analysieren können.

Mobile Analytics-Anwendungen: Vielfältige Diagramme, schöne Tabellen

Jetzt können Sie Analytics einfacher auf iOS- und Android-Geräten mitnehmen, wenn Sie unterwegs sind. In den letzten Versionen wurden immer mehr Diagrammtypen und benutzerdefinierte Formatierungsmöglichkeiten für Tabellen unterstützt. Neben vielen anderen Verbesserungen wurden auch Erkundungsfunktionen für iOS und Android hinzugefügt.

Anzeigen von Empfehlungen von Einstein Discovery für ein Salesforce-Objekt (allgemein verfügbar)

Nutzen Sie die leistungsstarken Prognosen von Einstein Discovery, um täglich fundiertere Geschäftsentscheidungen treffen zu können. Einstein Discovery kann mit wenig Aufwand für Prognosen in Bezug auf Ergebnisse oder für Empfehlungen zu Vorgehensweisen für ein Salesforce-Objekt Ihrer Wahl konfiguriert werden.

Einarbeitung, Setup, Personalisierung und Zusammenarbeit in Analytics: Mehr Lernressourcen, verbesserte Benachrichtigungen und Anmerkungen

Einsteigen und loslegen! Dank der neuen Ressourcen zur Einarbeitung wie Anleitungen und Videos erfahren Sie im Handumdrehen alles Wissenswerte zu Analytics. Personalisieren Sie Ihre Analytics-Nutzung durch kontextbezogene Benachrichtigungen. Arbeiten Sie mit anderen zusammen, indem Sie gefilterte Dashboard-Ansichten als Anmerkungen in Chatter-Posts freigeben. Richten Sie Analytics schneller mit vorgefertigten Berechtigungssätzen ein.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vorgefertigte Berechtigungssätze erleichtern die Einrichtung der Analytics-Plattform

Die beiden mit jeder Analytics-Plattformlizenz mitgelieferten Berechtigungssätze sind für die meisten Analytics-Anwendungsfälle ausreichend. Weisen Sie diese Berechtigungssätze Benutzern zu und Salesforce erledigt den Rest – Sie müssen keine eigenen Berechtigungssätze mehr erstellen.

Umfassendere Informationen dank Hilfemenüs und Analytics-Lernabenteuer-Anwendung

Ziehen Sie das Hilfemenü zurate, um sich in einem neuen Bereich von Analytics zurechtzufinden. Dort finden Sie neue Lernressourcen wie Videos (die Sie sich ab sofort direkt über die Hilfemenüs ansehen können), Anleitungen und die Einstein Analytics-Lernkarte. Das Hilfemenü in den einzelnen Bereichen ist so konzipiert, dass die wesentlichen Informationen zur richtigen Zeit am richtigen Ort zur Verfügung stehen.

Direktes Aufrufen der Dashboard-Ansicht über die Benachrichtigung

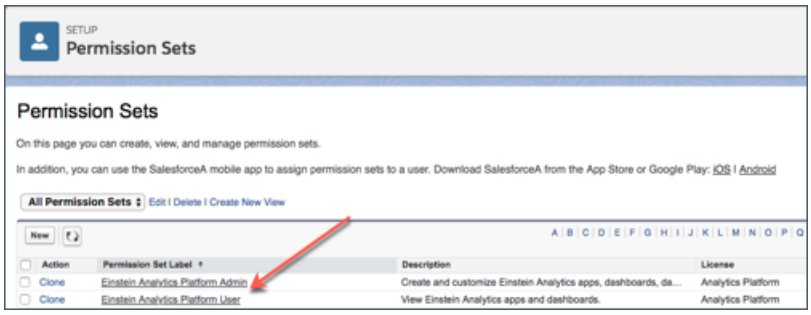
Über Benachrichtigungslinks gelangen Sie nun direkt zu der für die Benachrichtigung relevanten Dashboard-Ansicht. Es funktioniert für Links in Benachrichtigungs-E-Mails, im Benachrichtigungsmanager oder in einer Kachel im Abschnitt "Benachrichtigungen" auf Ihrer Analytics-Startseite. Ihnen wird sofort die Dashboard-Seite mit Ihren Filtern und Ihrer Auswahl angezeigt. Die Benachrichtigung finden Sie im seitlichen Bereich.

Freigeben von Dashboard-Ansichten mithilfe von Anmerkungen

Dank der optimierten Anmerkungen wird über den in Ihrem Chatter-Post enthaltenen Link die Dashboard-Ansicht so geöffnet, wie sie zu dem Zeitpunkt, an dem Sie gepostet haben, eingerichtet war. Darüber hinaus wird der Anmerkungsbereich im relevanten Chatter-Feed geöffnet. Wenn Kollegen auf den Link in Ihrer Anmerkung klicken, wird ihnen die Dashboard-Seite mit allen von Ihnen ausgewählten Filtern und Auswahlen angezeigt, und sie können ganz leicht im Anmerkungsbereich reagieren.

Vorgefertigte Berechtigungssätze erleichtern die Einrichtung der Analytics-Plattform

Die beiden mit jeder Analytics-Plattformlizenz mitgelieferten Berechtigungssätze sind für die meisten Analytics-Anwendungsfälle ausreichend. Weisen Sie diese Berechtigungssätze Benutzern zu und Salesforce erledigt den Rest – Sie müssen keine eigenen Berechtigungssätze mehr erstellen.



Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Sie müssen über eine Analytics-Plattformlizenz verfügen, um vorgefertigte Analytics-Berechtigungssätze verwenden zu können.

Warum: Zuvor mussten Sie Berechtigungssatz-Lizenzen auswählen, Berechtigungssätze erstellen und diese Benutzern zuweisen, um Analytics in Ihrer Organisation einzurichten. Damit ist jetzt Schluss! Jetzt können Sie einfach die vorgefertigten Berechtigungssätze verwenden.

Zuvor mussten Sie außerdem unterschiedliche Berechtigungssätze zum Verwalten und Verwenden von Analytics-Anwendungen erstellen, beispielsweise für Sales Analytics und Service Analytics. Mit den vorgefertigten Berechtigungssätzen können Sie die Berechtigungen für die Analytics-Plattform und Anwendungen im gleichen Vorgang bereitstellen. Dadurch ist Ihr Vorbereitungs- und Wartungsaufwand geringer.

Wie: Wechseln Sie zu Salesforce-Setup, wählen Sie "Benutzer" und dann "Berechtigungssätze" aus. Wählen Sie anschließend die Berechtigungssätze aus, die Ihre Benutzer benötigen, und weisen Sie sie zu.

- **Einstein Analytics-Plattform-Administrator** enthält alle Benutzerberechtigungen für die Verwaltung von Analytics, einschließlich der Berechtigungen zum Erstellen und Verwalten von Vorlagen und Anwendungen.

- **Einstein Analytics-Plattform-Benutzer** enthält die Berechtigungen zur Verwendung von Plattform und Anwendungsfunktionen.

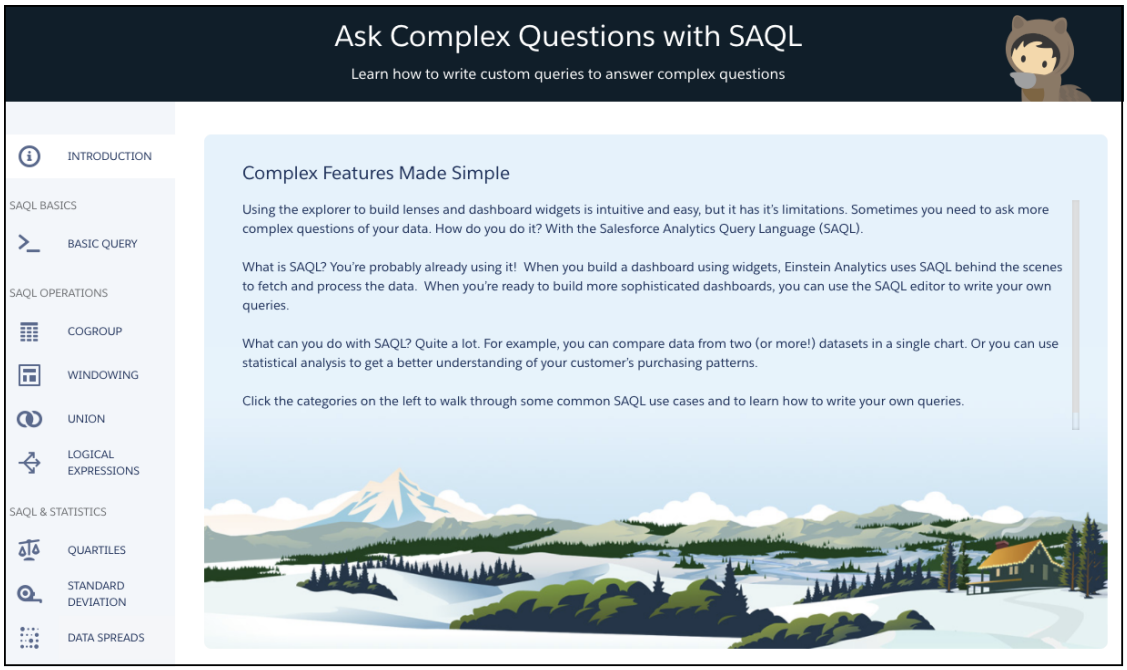
Sie können weiterhin mit den bestehenden Vorgehensweisen eigene Berechtigungssätze erstellen, um die einzigartigen Anforderungen Ihrer Benutzer zu erfüllen. Vollständige Anweisungen finden Sie in der Salesforce-Hilfe.

Umfassendere Informationen dank Hilfemenüs und Analytics-Lernabenteuer-Anwendung

Ziehen Sie das Hilfemenü zurate, um sich in einem neuen Bereich von Analytics zurechtzufinden. Dort finden Sie neue Lernressourcen wie Videos (die Sie sich ab sofort direkt über die Hilfemenüs ansehen können), Anleitungen und die Einstein Analytics-Lernkarte. Das Hilfemenü in den einzelnen Bereichen ist so konzipiert, dass die wesentlichen Informationen zur richtigen Zeit am richtigen Ort zur Verfügung stehen.

Wo: Diese Änderungen gelten für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

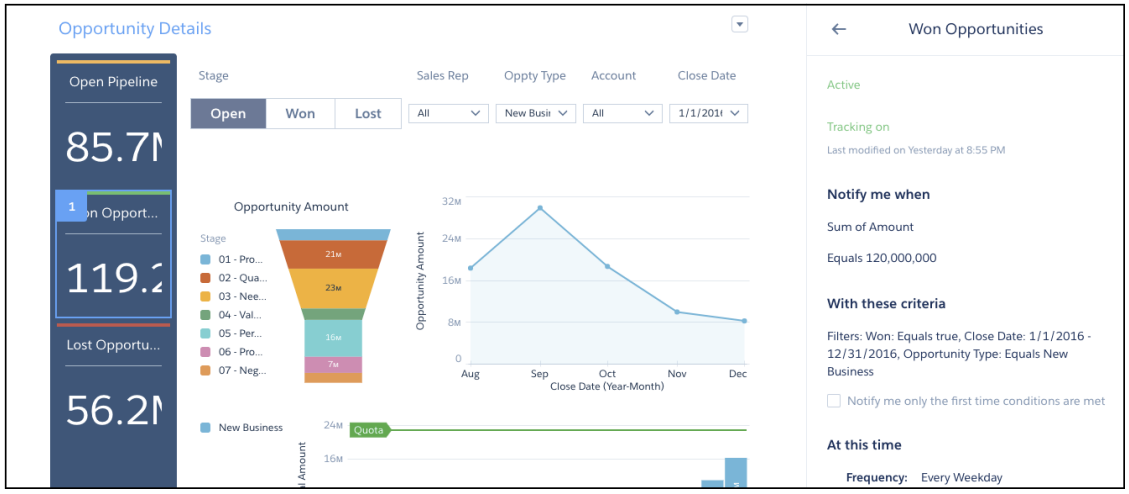
Warum: Zusätzlich zu den Hilfemenüs steht Ihnen auch die Einstein Analytics-Lernabenteuer-Anwendung zur Verfügung. Dank neuer Materialien zu SAQL (Salesforce Analytics Query Language) lassen sich Ihre Abfragen ganz einfach anpassen.



Wie: Die Hilfemenüs sind automatisch Teil Ihrer Analytics-Installation. Die Einstein Analytics-Lernabenteuer-Anwendung steht kostenlos in AppExchange zur Verfügung: https://sfdc.co/zOqdS.

Direktes Aufrufen der Dashboard-Ansicht über die Benachrichtigung

Über Benachrichtigungslinks gelangen Sie nun direkt zu der für die Benachrichtigung relevanten Dashboard-Ansicht. Es funktioniert für Links in Benachrichtigungs-E-Mails, im Benachrichtigungsmanager oder in einer Kachel im Abschnitt "Benachrichtigungen" auf Ihrer Analytics-Startseite. Ihnen wird sofort die Dashboard-Seite mit Ihren Filtern und Ihrer Auswahl angezeigt. Die Benachrichtigung finden Sie im seitlichen Bereich.



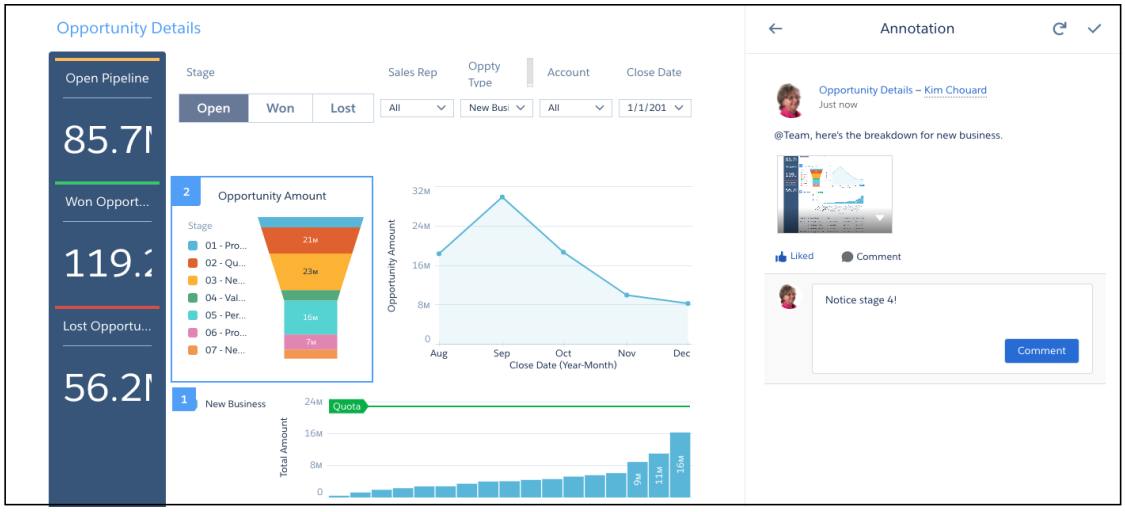
Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Benachrichtigungen und die optimierten Dashboard-Ansichten sind standardmäßig aktiviert. Wenn Sie gespeicherte Ansichten deaktivieren möchten, deaktivieren Sie unter "Setup" auf der Seite "Analytics-Einstellungen" die Option **Im Wave-Dashboard gespeicherte Ansichten aktivieren**.

Das Speichern von Benachrichtigungen mit Links zu gefilterten Dashboards ist in Analytics Studio und unter der Registerkarte "Analytics" verfügbar. Links, die gefilterte Dashboards öffnen, werden in der Analytics-Anwendung für iOS unterstützt.

Freigeben von Dashboard-Ansichten mithilfe von Anmerkungen

Dank der optimierten Anmerkungen wird über den in Ihrem Chatter-Post enthaltenen Link die Dashboard-Ansicht so geöffnet, wie sie zu dem Zeitpunkt, an dem Sie gepostet haben, eingerichtet war. Darüber hinaus wird der Anmerkungsbereich im relevanten Chatter-Feed geöffnet. Wenn Kollegen auf den Link in Ihrer Anmerkung klicken, wird ihnen die Dashboard-Seite mit allen von Ihnen ausgewählten Filtern und Auswahlen angezeigt, und sie können ganz leicht im Anmerkungsbereich reagieren.



Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Anmerkungen müssen von einem Administrator eingerichtet werden. Die optimierten Dashboard-Ansichten sind standardmäßig aktiviert. Wenn Sie sie deaktivieren möchten, deaktivieren Sie **Im Wave-Dashboard gespeicherte Ansichten aktivieren** auf der Seite "Analytics-Einstellungen" in "Setup".

Das Posten von Anmerkungen mit Links zu gefilterten Dashboards ist in Analytics Studio und unter der Registerkarte "Analytics" verfügbar. Links, über die gefilterte Dashboards geöffnet werden, werden in Analytics für Communities und in der mobilen Salesforce-Anwendung unterstützt.

Analytics-Anwendungserstellung: Bedingte Formatierung, Kartenanpassung, Dashboard-Seiten

Dashboards bieten jetzt die Möglichkeit der bedingen Formatierung, sodass Sie Dashboard-Widgets auf der Basis von aktuellen Werten hervorheben können. Angepasste Karten lassen sich mit nur wenigen Klicks hinzufügen. Die nun allgemein verfügbare Funktion für Dashboard-Seiten sorgt für mehr Übersicht und Verständlichkeit bei größeren Dashboards und für eine Optimierung der Dashboard-Leistung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erweitern des Erkundungsvokabulars durch Verbesserungen an Unterhaltungsabfragen (Beta)

Mit nur ein oder zwei allgemeinen Wörtern können Sie eine Datenabfrage starten und die Antworten dann in automatisch konfigurierten Diagrammen anzeigen. Die Unterhaltungserkundung ist zwar noch als Betaversion verfügbar, aber Sie werden eine deutliche Steigerung der Benutzerfreundlichkeit bemerken, unter anderem durch die Analyse komplexer Sätze sowie eine unbegrenzte Anzahl an Maßeinheiten und Gruppen.

Leichteres Auffinden von Diagrammen

Damit Sie Diagramme schneller finden können, wurde die Diagramm-Galerie in acht Kategorien nach Diagrammtypen unterteilt. Zudem wurde die Galerie verschoben und wird nur neben den vorgeschlagenen Diagrammen angezeigt, damit Sie schneller zwischen beiden wechseln können.

Anpasse von Aliasnamen für Vergleichstabellenspalten

Die Verwendung von Buchstabenverweisen für Vergleichstabellenspalten kann verwirrend sein, insbesondere wenn Sie berechnete Spalten erstellen oder in SAQL-Funktionen und -Formeln darauf verweisen. Benutzerdefinierte Aliasnamen für Spalten schaffen hier Abhilfe. Ersetzen Sie die Standardspaltennamen des Systems durch aussagekräftige Aliasnamen, und Sie werden feststellen, dass Ihre Formeln, Bindungen und SAQL-Abfragen viel besser lesbar sind.

Automatisches Hervorheben von Daten durch bedingte Formatierung

Vertagen Sie keine wichtigen Entscheidungen, weil Sie wichtige Änderungen an Ihren Daten verpasst haben. Fügen Sie mit Klicks und nicht durch Code Regeln für die automatische Formatierung von Ergebnissen hinzu, um schnell auf Veränderungen aufmerksam zu werden und umgehend handeln zu können. Heben Sie beispielsweise Accounts, deren CSAT-Ergebnis unter den Grenzwert von 80 % fällt, in einem Balkendiagramm rot hervor, damit Sie sich mit den betreffenden Kunden telefonisch in Verbindung setzen können.

Aufteilen von monolithischen Dashboards zur Verbesserung der Leistung (allgemein verfügbar)

Gestalten Sie die Informationen in einem Dashboard übersichtlicher, indem Sie die Inhalte auf mehrere Seiten verteilen. Mithilfe der Seiten können Sie eine ganze Geschichte erzählen, indem Sie die Benutzer dynamisch durch Ihr Dashboard führen. Je nach Layout Ihrer Seiten können Sie beim Übergang von einer Seite zur nächsten tolle Effekte einsetzen. Und da für eine Seite weniger Abfragen ausgeführt werden, wird die Dashboard-Leistung gesteigert.

Vergrößern von Karten zum Fokussieren auf Regionen

Möglicherweise sind Sie nicht in allen auf einer Karte angezeigten Regionen geschäftlich aktiv. Bearbeiten Sie die Karte bei Bedarf und ändern Sie die Grenzen, um den Fokus auf eine bestimmte Region zu richten.

Schnelleres Hinzufügen von Datumsfiltern

Wir haben die besten Datumsfilterfunktionen herausgesucht und sie einheitlich auf alle Widgets angewendet. Jetzt können Sie sowohl in Datums-Widgets als auch in globalen Filtern nach absoluten, relativen und vorab festgelegten Daten filtern. Mit Voreinstellungen müssen Sie keine statischen Schritte mehr erstellen, um Filter für das aktuelle Jahr und den letzten Monat festzulegen. Sie sind standardmäßig verfügbar. Für ein Datums-Widget können Sie zudem angeben, ob es Datensets mit absoluten, relativen oder vorab festgelegten Daten anzeigt.

Ändern der Bezeichnungen und Farben von Datenset-Dimensionswerten

Sie können die angezeigten Bezeichnungen und die Standardfarben der Dimensionswerte ändern, damit sie übersichtlicher und leichter auffindbar sind. Durch die Bezeichnung werden die im Datenset gespeicherten zugrunde liegenden Daten und die API-Namen der Felder nicht geändert. Die Änderung hat lediglich Auswirkungen auf das Erscheinungsbild der Benutzeroberfläche.

Auswählen der standardmäßigen Datenset-Felder, die in einer Tabelle angezeigt werden sollen

Passen Sie Tabellen für Ihre Zwecke an, indem Sie die Standardfelder auswählen. So können Sie beispielsweise die am häufigsten verwendeten Felder in einer bestimmten Reihenfolge anzeigen. Wenn Sie keine Standardwerte festlegen, werden die ersten fünf Maßeinheiten und die ersten fünf Dimensionen in alphabetischer Reihenfolge ausgewählt.

Aktuelle Datenbestände dank synchronisierter Anwendungsnavigation

Wenn Sie ein Dashboard oder eine Linse von einer App in eine andere verschieben, aktualisiert Analytics die Navigation in beiden Anwendungen automatisch. Wenn Sie einen Datenbestand aus einer Anwendung verschieben oder löschen, wird beim Öffnen des Navigationsbereichs eine aktualisierte Liste der Dashboards und Linsen angezeigt.

Aktualisierungen der REST-API

Hier werden die neuesten Aktualisierungen der REST-API und die zugehörigen Darstellungen aufgeführt.

Testen von Analytics-Vorlagenregeldateien

Setzen Sie dem Rätselraten bei Analytics-Vorlagendateien ein Ende, indem Sie sie vor der Vorlagenbereitstellung für den neuen API-Endpunkt `jsonxform/transformation` testen. Nun müssen Sie nicht mehr warten, bis Ihre Vorlage live geschaltet ist, um sicherzustellen, dass Sie alle Regeln richtig erstellt haben.

Weitere Erweiterungen an Analytics-Diagrammen und -Dashboards

Sehen Sie sich die Verbesserungen bei der Benutzerfreundlichkeit von Analytics-Diagrammen und die Konsistenz der Maßeinheiten für unterschiedliche Widget-Typen an.

Erweitern des Erkundungsvokabulars durch Verbesserungen an Unterhaltungsabfragen (Beta)

Mit nur ein oder zwei allgemeinen Wörtern können Sie eine Datenabfrage starten und die Antworten dann in automatisch konfigurierten Diagrammen anzeigen. Die Unterhaltungserkundung ist zwar noch als Betaversion verfügbar, aber Sie werden eine deutliche Steigerung der Benutzerfreundlichkeit bemerken, unter anderem durch die Analyse komplexer Sätze sowie eine unbegrenzte Anzahl an Maßeinheiten und Gruppen.

Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Die Benutzer benötigen die Berechtigung "Analytics verwenden", um Daten mit Unterhaltungsabfragen in laufenden Anwendungen und im Explorer zu erkunden. Zum Erkunden der Daten mit Unterhaltungsabfragen im Dashboard-Designer benötigen Benutzer die Berechtigung "Analytics-Dashboards erstellen und bearbeiten".

Warum: Durch geführte Unterhaltungen wird die Anzahl der Klicks beim Erkunden von Daten reduziert und Ihnen werden verbesserte automatische Vorschläge angezeigt. Bei Unterhaltungen stehen die folgenden neuen Möglichkeiten zur Verfügung.

- Ihre Abfrage muss nicht mehr mit einer Maßeinheit beginnen und keine Maßeinheit mehr enthalten. So können Sie beispielsweise "Branchen anzeigen" oder "Agenten- und Kundenvorgangsursprung" eingeben. Wenn keine Maßeinheit angegeben ist, wird die Antwort nach der Anzahl der Zeilen aggregiert.
- Jetzt können Sie neue Filter und Funktionswörter wie "ohne", "herausfiltern" und "prozentuale Änderung" verwenden.

- Sie haben die Möglichkeit, mehrere Maßeinheiten oder durch Komma getrennte Gruppen einzufügen, wie beispielsweise "Umsatz, Prozentsatz nach Agent, Status, Produkt".
- Sie können mithilfe von Klammern nach mehreren Maßeinheitswerten filtern. Beispiel: "Betrag für Branche ist gleich (Landwirtschaft, Banking, Kommunikation)".

Wie: Wechseln Sie zum Aktivieren dieser Funktion zur Seite "Analytics-Einstellungen" unter "Setup" und wählen Sie **Unterhaltungserkundung aktivieren (Beta)** aus. Anschließend stehen Unterhaltungen in laufenden Anwendungen, im Explorer und im Dashboard-Designer zur Verfügung.

Klicken Sie auf , um mit einer Unterhaltung zu beginnen. Klicken Sie auf das Textfeld, um Vorschläge anzuzeigen, oder beginnen Sie einfach mit der Eingabe Ihrer eigenen Abfrage.



SIEHE AUCH:

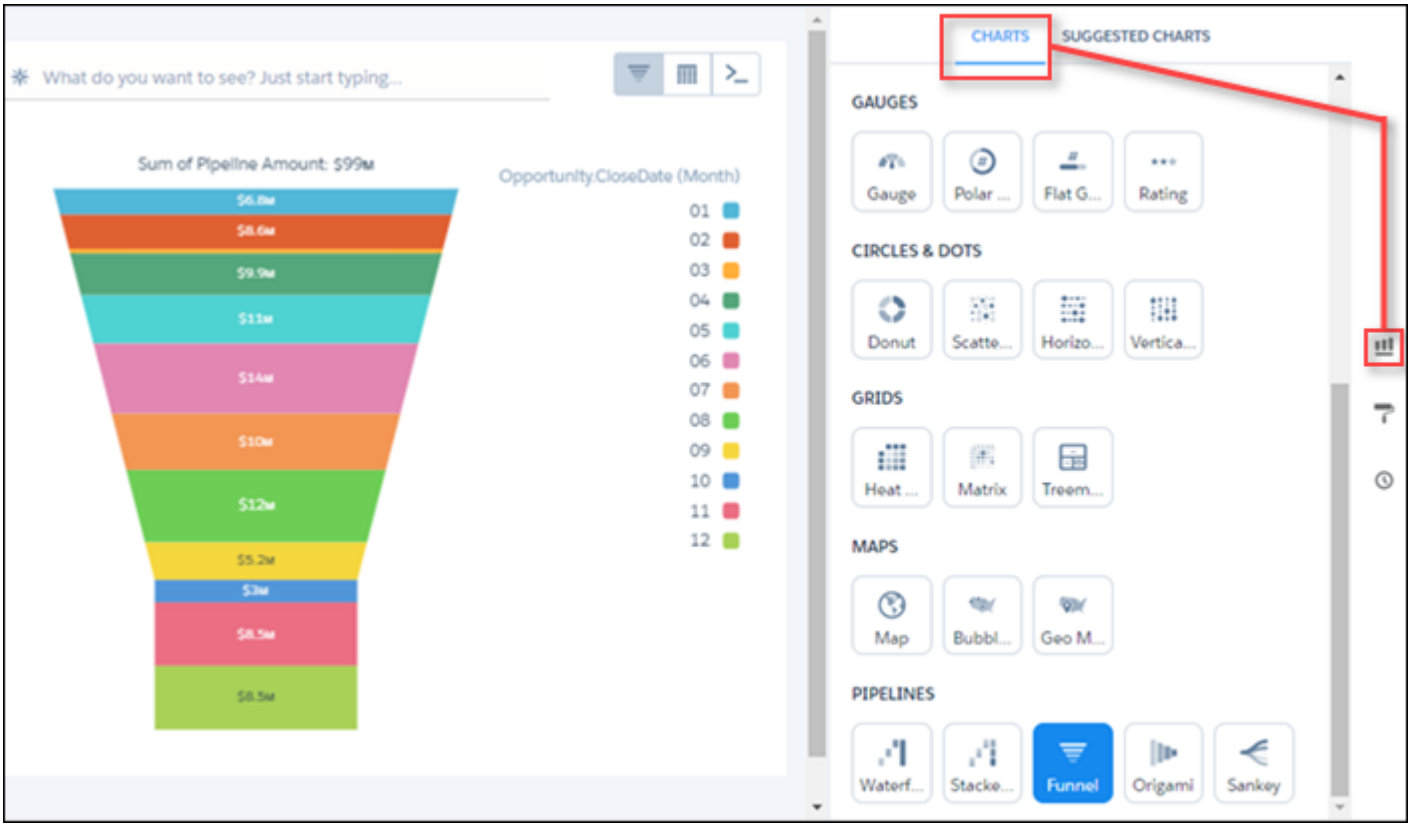
Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Leichteres Auffinden von Diagrammen

Damit Sie Diagramme schneller finden können, wurde die Diagramm-Galerie in acht Kategorien nach Diagrammtypen unterteilt. Zudem wurde die Galerie verschoben und wird nur neben den vorgeschlagenen Diagrammen angezeigt, damit Sie schneller zwischen beiden wechseln können.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in Developer Edition und gegen Aufpreis in Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Klicken Sie im Schnellzugriffsmenü auf das Symbol **Diagramme** ( ), um ein Diagramm aus der Galerie oder aus den vorgeschlagenen Diagrammen auszuwählen.



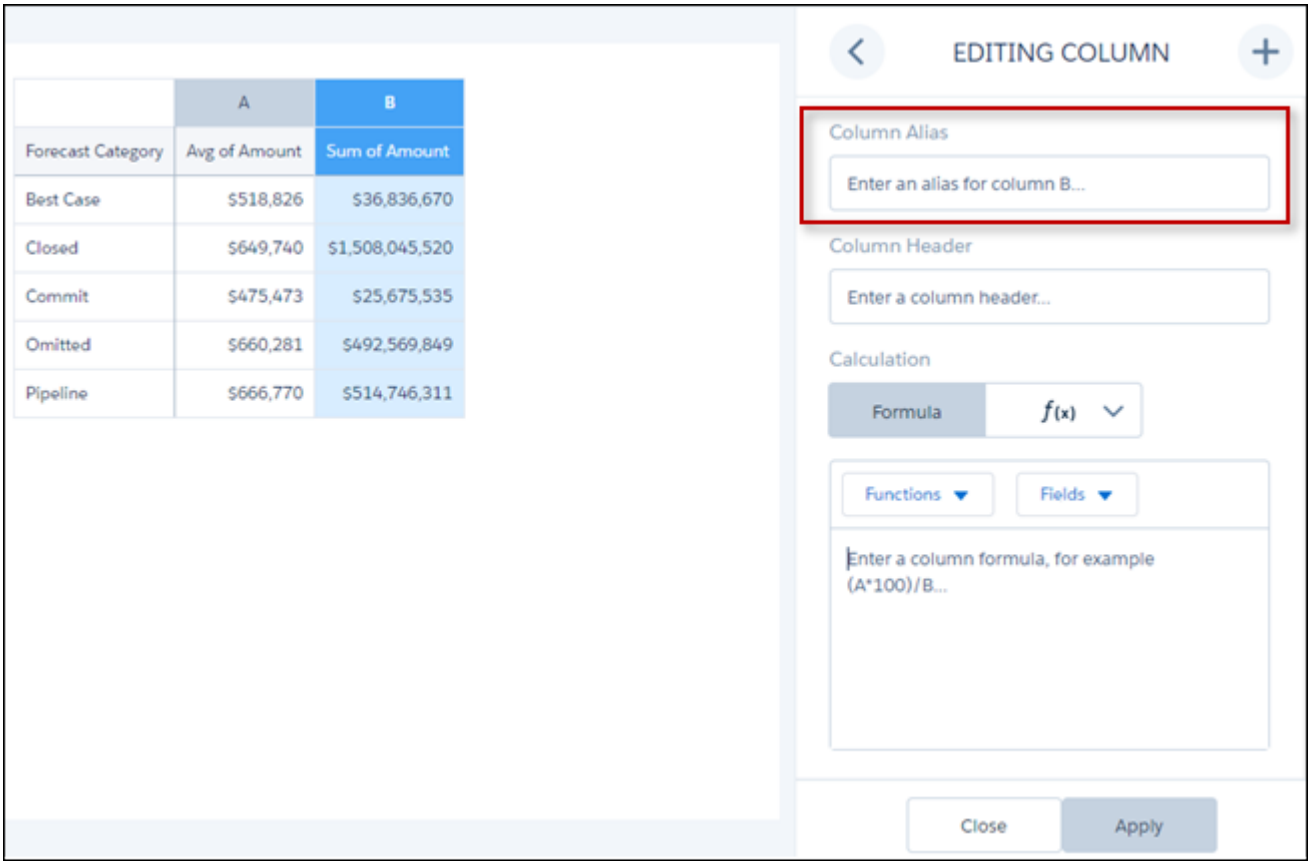
Mit dieser Änderung können die Benutzer nicht mehr über die Schaltfläche **Diagramm-Modus** im Explorer auf die Diagrammgalerie zugreifen.

Anpasse von Aliasnamen für Vergleichstabellenspalten

Die Verwendung von Buchstabenverweisen für Vergleichstabellenspalten kann verwirrend sein, insbesondere wenn Sie berechnete Spalten erstellen oder in SAQL-Funktionen und -Formeln darauf verweisen. Benutzerdefinierte Aliasnamen für Spalten schaffen hier Abhilfe. Ersetzen Sie die Standardspaltennamen des Systems durch aussagekräftige Aliasnamen, und Sie werden feststellen, dass Ihre Formeln, Bindungen und SAQL-Abfragen viel besser lesbar sind.

Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics, Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar. Einstein Analytics ist in Developer Edition und gegen Aufpreis in Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Klicken Sie im Aktionsmenü der Spalte auf **Diese Spalte bearbeiten**, um einen Aliasnamen für eine Spalte einzugeben. Ersetzen Sie im Bereich **Bearbeitungsspalte** den Aliasnamen der Standardspalte durch einen Namen Ihrer Wahl. Wenn Sie fertig sind, klicken Sie auf **Anwenden**.



Anmerkung: Wenn Sie in einer Vergleichstabellenformel anhand des standardmäßigen Spaltennamens oder anhand von benutzerdefinierten Spalten-Aliasnamen auf Spalten verweisen, können Sie in der betreffenden Formel keine Rohfeldnamen verwenden.

Automatisches Hervorheben von Daten durch bedingte Formatierung

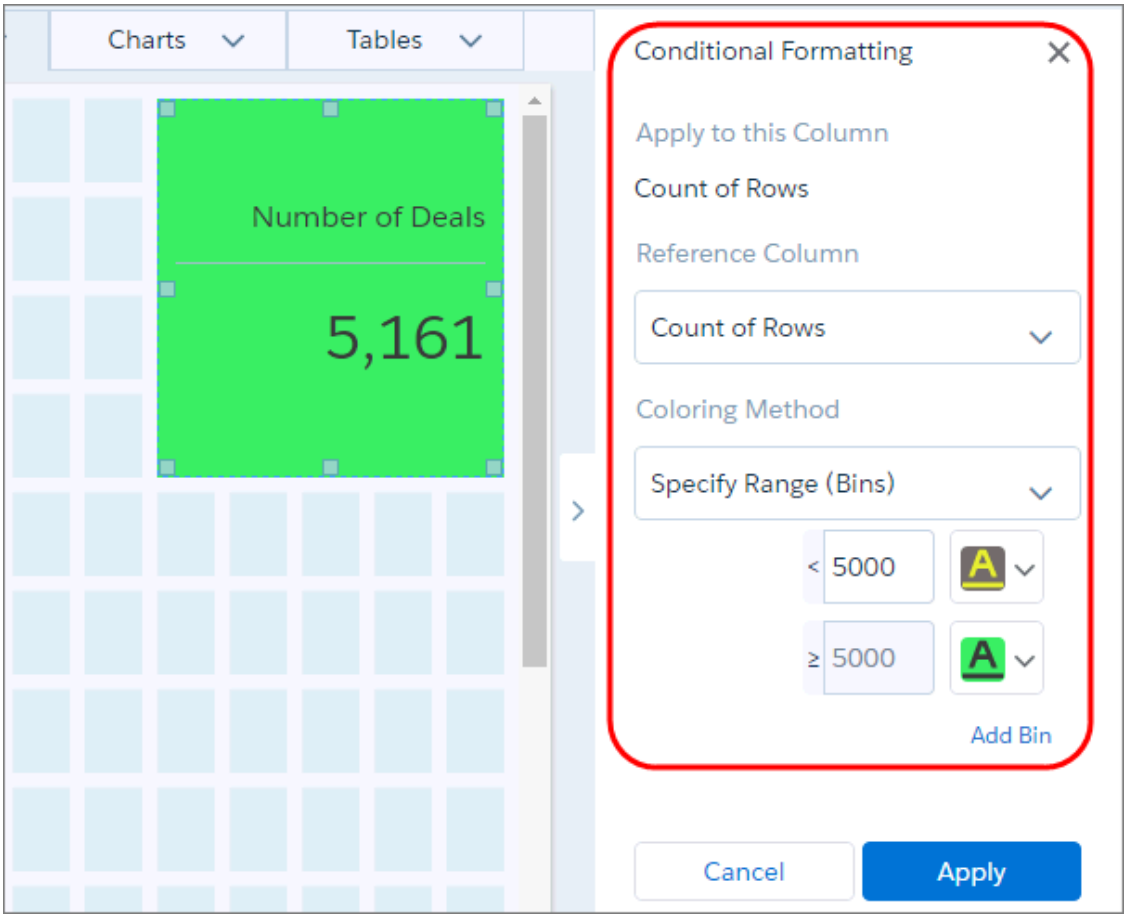
Vertagen Sie keine wichtigen Entscheidungen, weil Sie wichtige Änderungen an Ihren Daten verpasst haben. Fügen Sie mit Klicks und nicht durch Code Regeln für die automatische Formatierung von Ergebnissen hinzu, um schnell auf Veränderungen aufmerksam zu werden und umgehend handeln zu können. Heben Sie beispielsweise Accounts, deren CSAT-Ergebnis unter den Grenzwert von 80 % fällt, in einem Balkendiagramm rot hervor, damit Sie sich mit den betreffenden Kunden telefonisch in Verbindung setzen können.

Wo: Diese Funktion ist im Dashboard-Designer von Einstein Analytics – nicht im Classic Designer –, in Lightning Experience und in Salesforce Classic verfügbar. Einstein Analytics ist in Developer Edition und gegen Aufpreis in Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

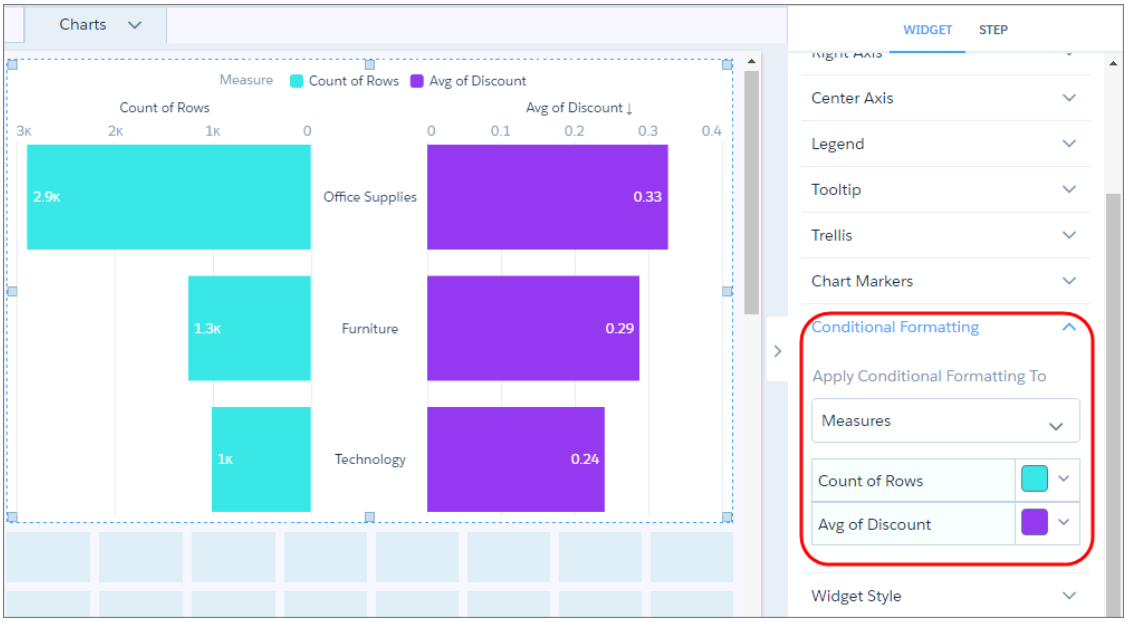
Warum: Verwenden Sie Regeln, um Diagramme, Tabellen und Zahlen-Widgets in Ihrem Dashboard automatisch hervorzuheben. Behalten Sie den Überblick über alle KPIs, indem Sie die Höhen und Tiefen anhand von Bereichen in den von Ihnen festgelegten Farben hervorheben. Oder machen Sie die Werte für die einzelnen Maßeinheiten oder Dimensionen (Gruppen) voneinander unterscheidbar, indem Sie sie farbcodieren.

So können Sie die bedingte Formatierung beispielsweise einsetzen, um folgende Ziele zu erreichen.

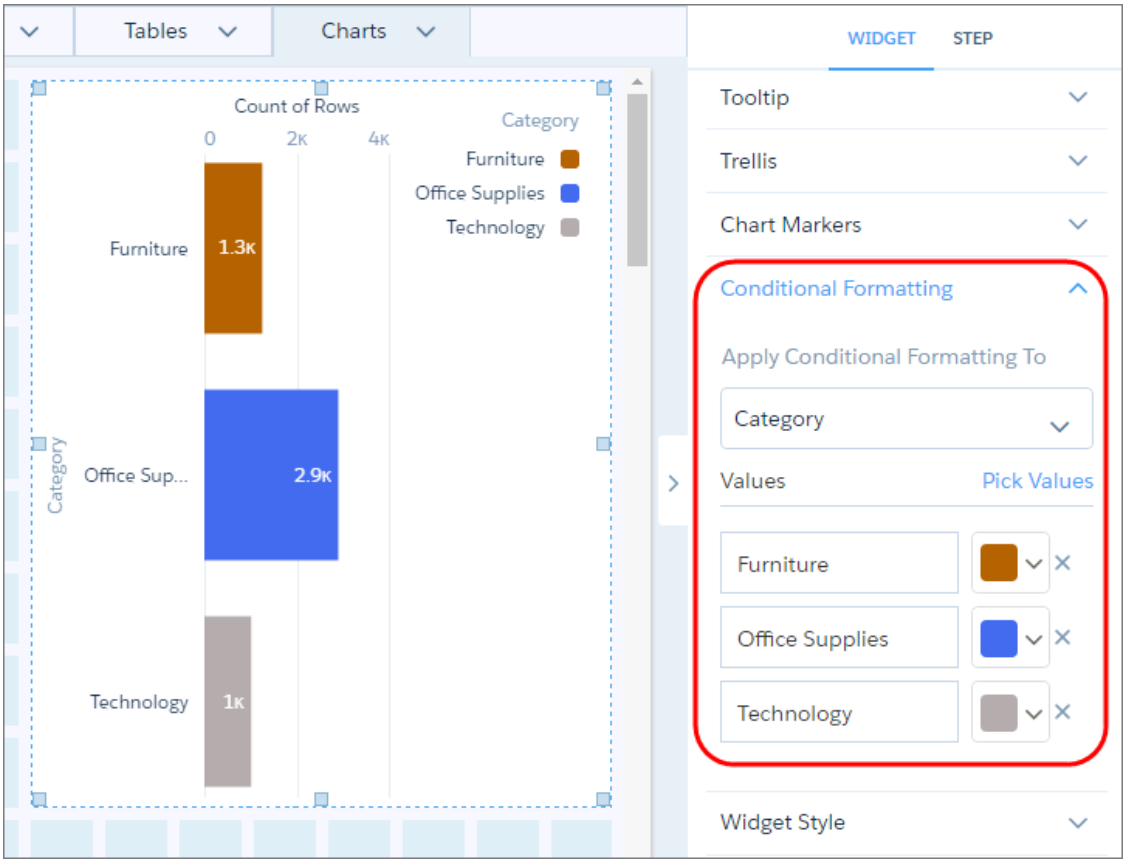
- Ermitteln, wie gut Sie in Bezug auf einen KPI gearbeitet haben, indem Sie das Zahlen-Widget aufgrund des zugehörigen Werts farbcodieren.



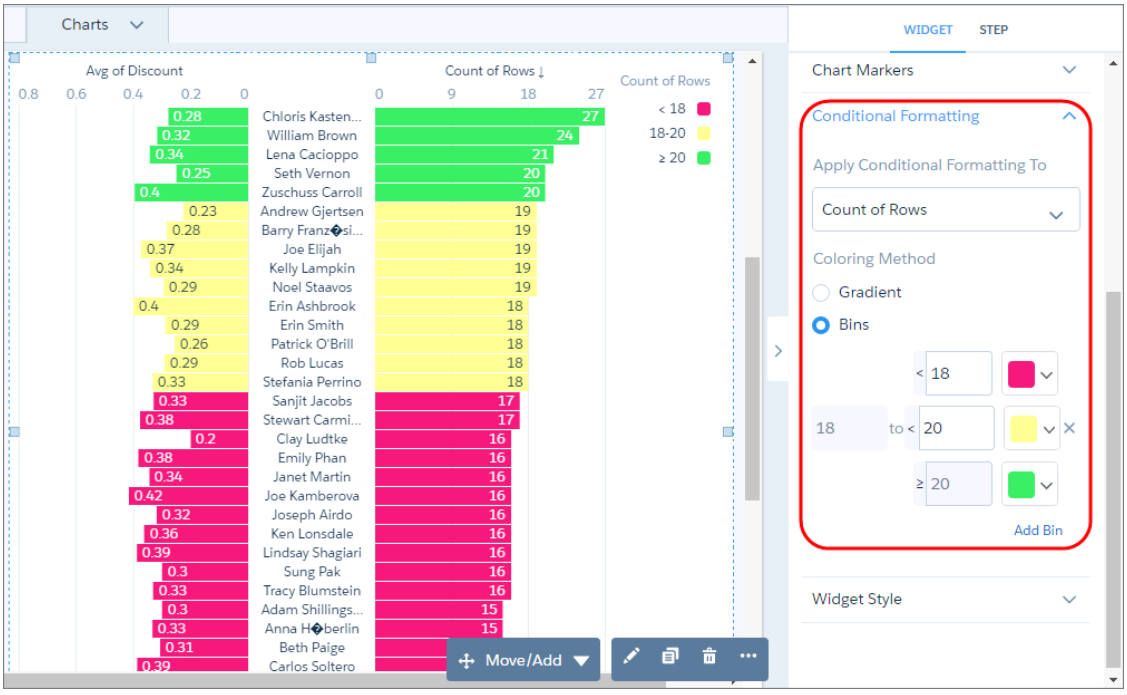
- Unterscheiden der einzelnen Maßeinheiten in einem Diagramm durch eine eindeutige Farbe.



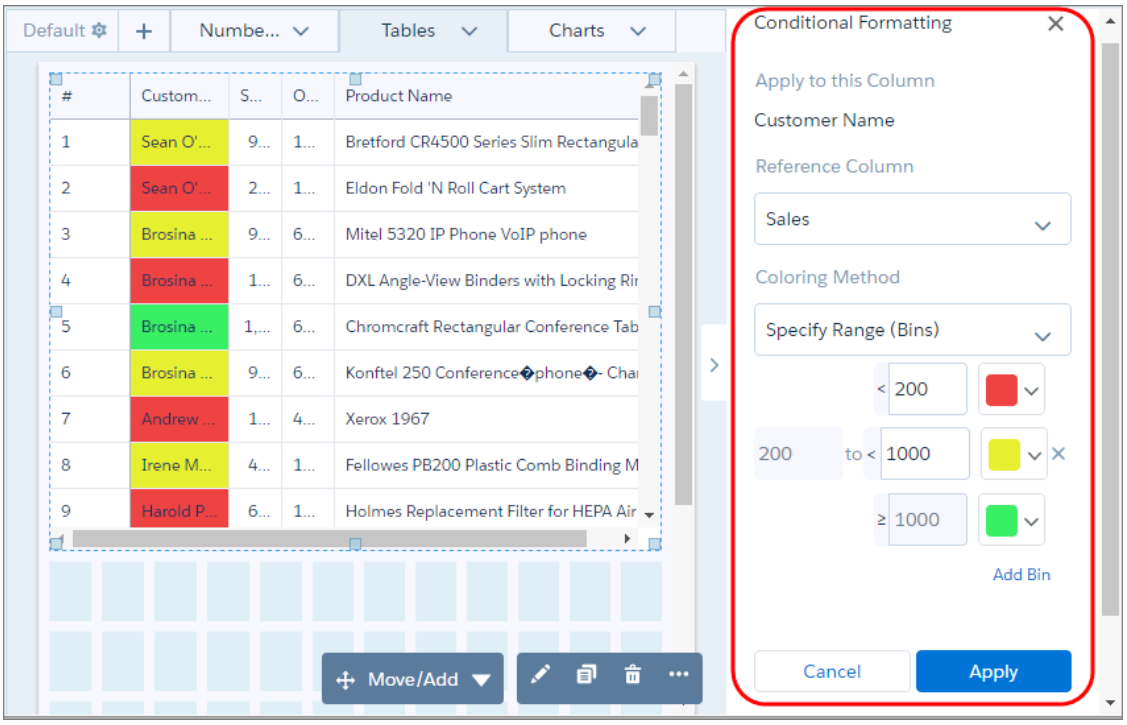
- Genauso können Sie auch die einzelnen Werte voneinander unterscheiden.



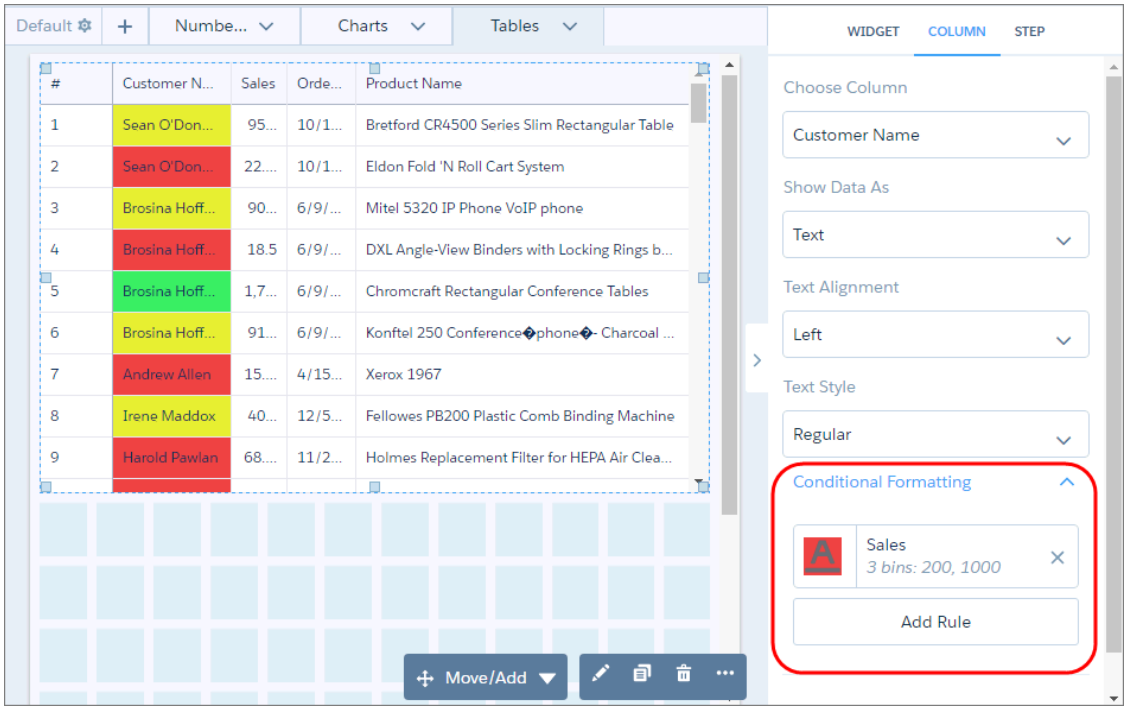
- Ermitteln der besten oder schlechtesten Performer durch die Einordnung numerischer Werte in farbige Behälter. Sie können bis zu 10 Behälter hinzufügen.



- Fokussieren wichtiger Tabellendatensätze durch Farbcodierung des Texts oder des Hintergrunds von Zellen in einer Spalte. Im folgenden Beispiel ist die Spalte "Kundenname" entsprechend dem Wert in der Spalte "Vertrieb" gefärbt.



Wie: Richten Sie die bedingte Formatierung im Bereich mit den Widget-Eigenschaften ein. Wählen Sie für Tabellen auf der Spaltenregisterkarte in den Widget-Eigenschaften die zu formatierende Spalte aus und legen Sie dann die Regel für ihre Formatierung fest.



Die bedingte Formatierung wendet den zugrunde liegenden Schritt an und wird beibehalten, wenn Sie den Widget- oder Diagrammtyp ändern. Die bedingte Formatierung überschreibt die Farben, die für Dimensionswerte in der XMD-Datei des Datensets festgelegt sind.

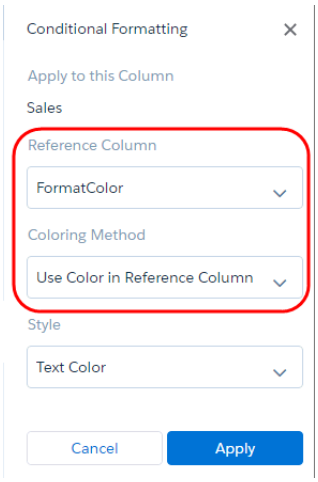
Verwenden Sie SAQL, um komplexe Regeln einzurichten, die auf mehreren Verweisspalten für Zahlen- und Tabellen-Widgets basieren. Definieren Sie die Regeln in der SAQL-Abfrage und geben Sie die Farben in einer neuen Spalte aus. Geben Sie die Farben in Hexadezimalcodes (wie #CCCC00) oder in RGB-Farbcodes (wie rgb(255,255,255) oder rgba(255,255,255,0)) an. Mit folgender Abfrage werden beispielsweise die Regel und die Ausgaben des Hexadezimal-Farbcodes für die einzelnen Bedingungen in der Spalte "FormatColor" angegeben.

```
"query": "q = load \"Sample_Superstore_with_Goals\";\n
    result = group q by 'Segment';\n
    result = foreach result generate
        q.'Segment' as 'Segment',
        sum(q.'Discount') as 'Discount',
        sum(q.'Profit') as 'Profit',
        sum(q.'Quantity') as 'Quantity',
        sum(q.'Sales') as 'Sales',
        (case
            when Segment == \"Consumer\" and sum(q.'Discount') >= 1000 then \"#008000\"
            when Segment == \"Consumer\" and sum(q.'Discount') < 1000 then \"#CCCC00\"
            when Segment == \"Corporate\" and sum(q.'Discount') >= 500 then \"#008000\"
            when Segment == \"Corporate\" and sum(q.'Discount') < 500 then \"#CCCC00\"
            when Segment == \"Home Office\" and sum(q.'Discount') >= 200 then \"#008000\"

            when Segment == \"Home Office\" and sum(q.'Discount') < 200 then \"#CCCC00\"

            else \"#000000\" end) as 'FormatColor';\n
    result = order result by ('Sales' desc);\n
    result = limit result 2000;",
```

Wenn Sie die Farben auf ein Widget anwenden möchten, wählen Sie in den Widget-Eigenschaften in der Eigenschaft für die Verweisspalte die neue Farbspalte ("FormatColor") und anschließend für die Farbmethoden-Option **Verweisspaltenwert verwenden** aus.



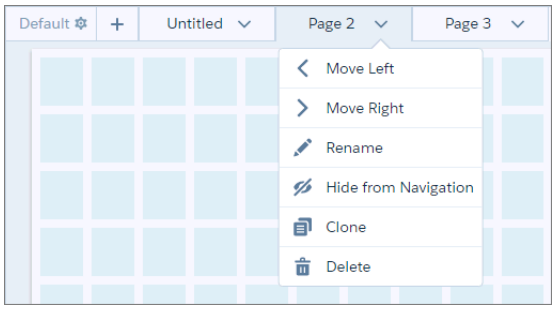
Anmerkung: In der Vorgängerversion wurden die Farboptionen in unterschiedlichen Abschnitten in den Widget-Eigenschaften festgelegt. So wurden die Farboptionen für Heatmaps beispielsweise im Abschnitt "Heatmap" festgelegt. Ab der Version Summer '18 werden sie im Abschnitt "Bedingte Formatierung" festgelegt.

Aufteilen von monolithischen Dashboards zur Verbesserung der Leistung (allgemein verfügbar)

Gestalten Sie die Informationen in einem Dashboard übersichtlicher, indem Sie die Inhalte auf mehrere Seiten verteilen. Mithilfe der Seiten können Sie eine ganze Geschichte erzählen, indem Sie die Benutzer dynamisch durch Ihr Dashboard führen. Je nach Layout Ihrer Seiten können Sie beim Übergang von einer Seite zur nächsten tolle Effekte einsetzen. Und da für eine Seite weniger Abfragen ausgeführt werden, wird die Dashboard-Leistung gesteigert.

Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

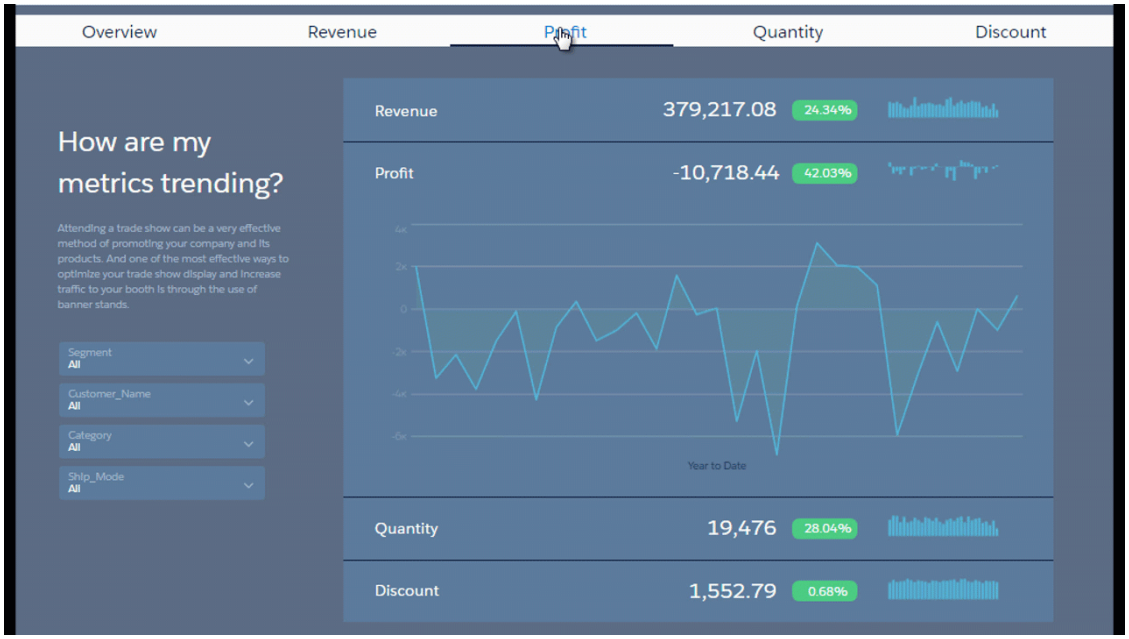
Wie: Jedes in der Version Summer '18 erstellte Dashboard verfügt über eine Seite ohne Titel. Klicken Sie auf +, um eine weitere Seite hinzuzufügen. Jede Seite wird als separate Registerkarte angezeigt. Sie können pro Dashboard bis zu 20 Seiten hinzufügen. Klicken Sie neben der Seite auf ⌄, um sie zu konfigurieren, beispielsweise sie umzubenennen oder aus dem Navigations-Widget auszublenden, wenn ein Benutzer das Dashboard anzeigt.



Sie können Widgets auf andere Seiten im Dashboard verschieben oder dort Widgets freigeben. Wenn Sie ein Widget auswählen und es einer anderen Seite hinzufügen, fügen Sie eine Instanz des gleichen Widgets zu der Seite hinzu, sodass das Widget im Grunde auf beiden Seiten freigegeben ist. Das erleichtert die Wartung.



Fügen Sie einer Seite ein Navigations-Widget hinzu, um den Dashboard-Betrachtern das Navigieren zu anderen Seiten zu ermöglichen.



Wenn Sie die Navigation für alle Seiten aktivieren möchten, wählen Sie das Navigations-Widget einer Seite aus und fügen Sie es anderen Seiten mit der Aktion **Hinzufügen zu Seite** hinzu. Mit "Hinzufügen zu Seite" wird sichergestellt, dass die für das Widget festgelegten Stileigenschaften auf allen Seiten widergespiegelt werden. Andernfalls verfügt jedes Widget über einen eigenen Stil.

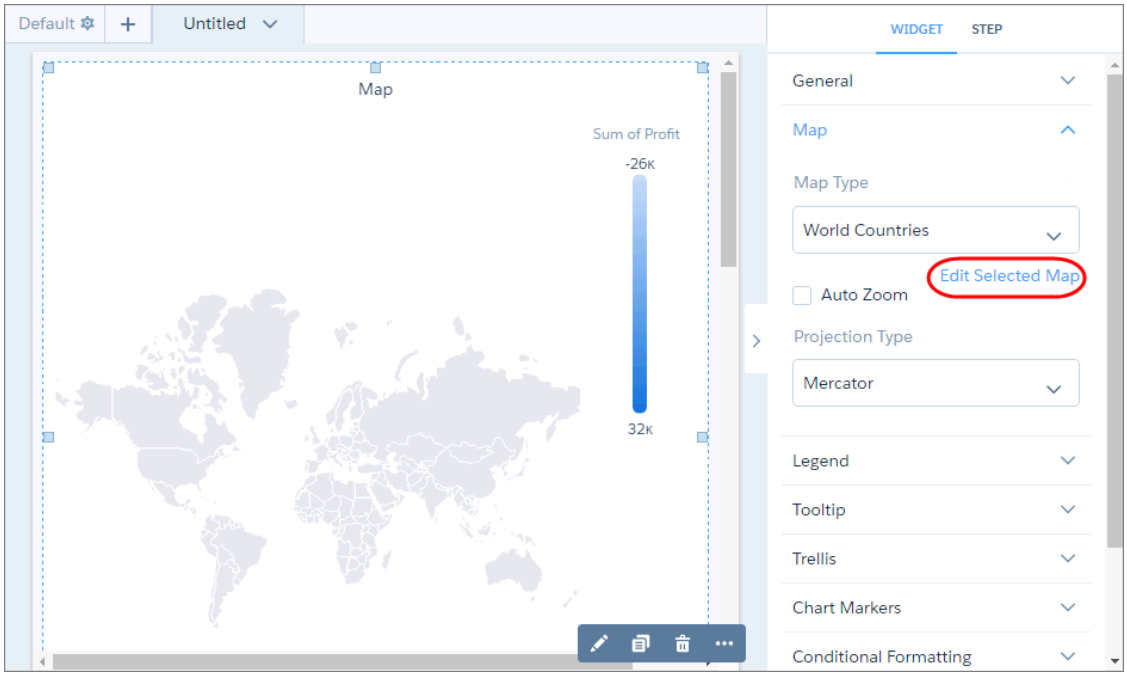
Seiten gelten für das Layout, in dem sie erstellt werden. Öffnen Sie ein weiteres Layout, um ihm Seiten hinzuzufügen. Wird dem mobilen Layout kein Navigations-Widget hinzugefügt, so können Benutzer der mobilen Einstein Analytics-Anwendung durch Streichen mit den Fingern zwischen den Seiten wechseln. Wenn ein Navigations-Widget vorhanden ist, ist die Streichfunktion deaktiviert.

Vergrößern von Karten zum Fokussieren auf Regionen

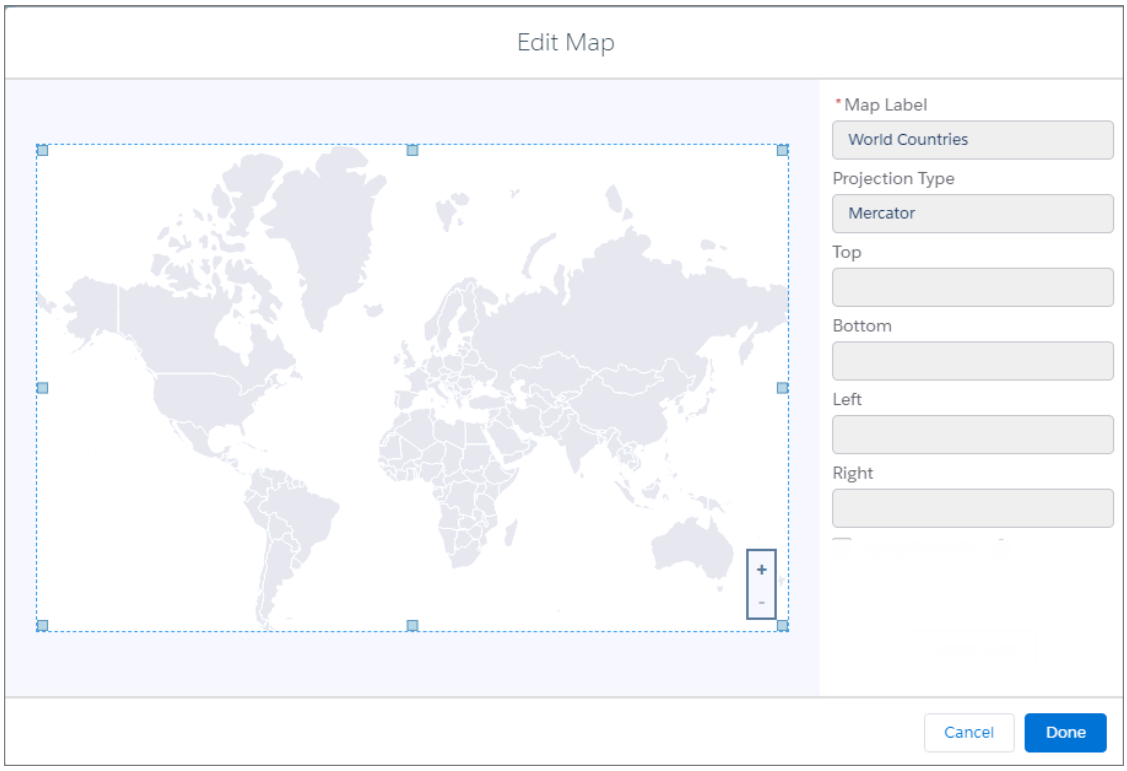
Möglicherweise sind Sie nicht in allen auf einer Karte angezeigten Regionen geschäftlich aktiv. Bearbeiten Sie die Karte bei Bedarf und ändern Sie die Grenzen, um den Fokus auf eine bestimmte Region zu richten.

Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Wählen Sie ein Karten-Widget, den Kartentyp und dann **Ausgewählte Karte bearbeiten** aus.



Verschieben Sie die Ziehpunkte der Karte, um die Grenzen zu ändern und eine bestimmte Region zu vergrößern.

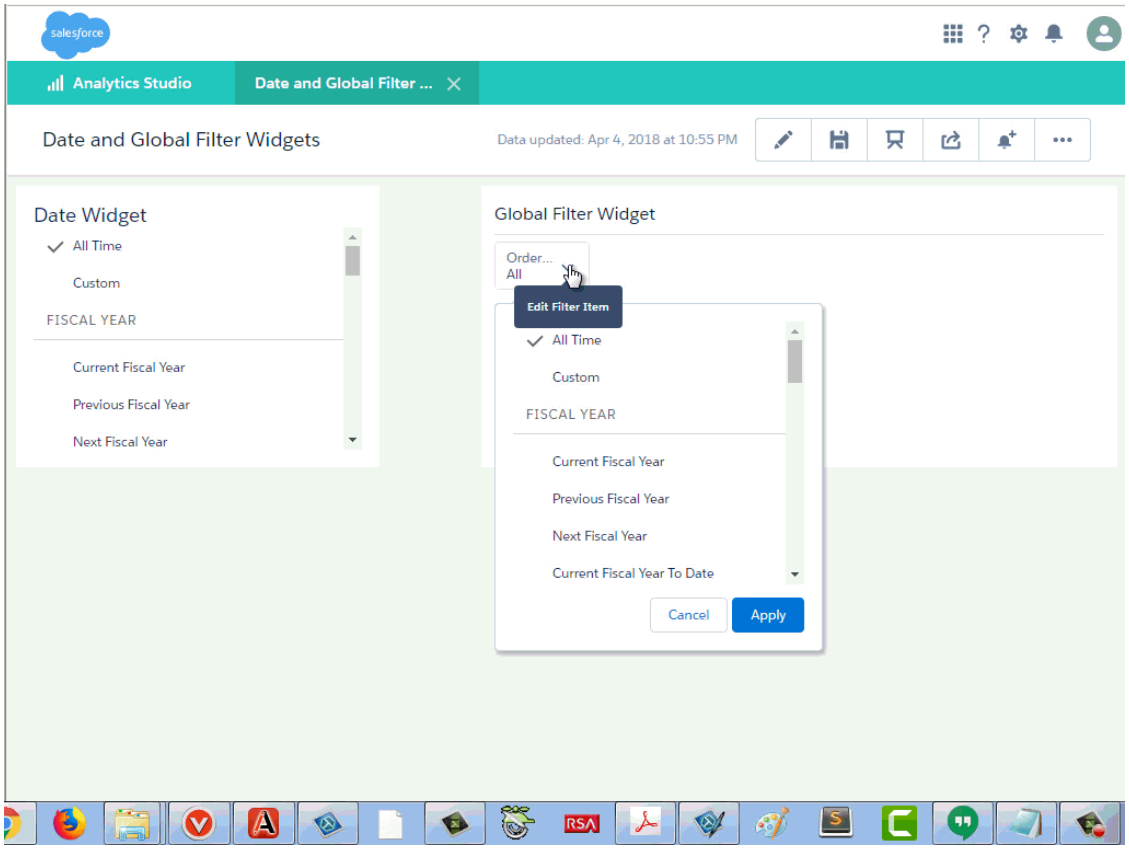


Schnelleres Hinzufügen von Datumsfiltern

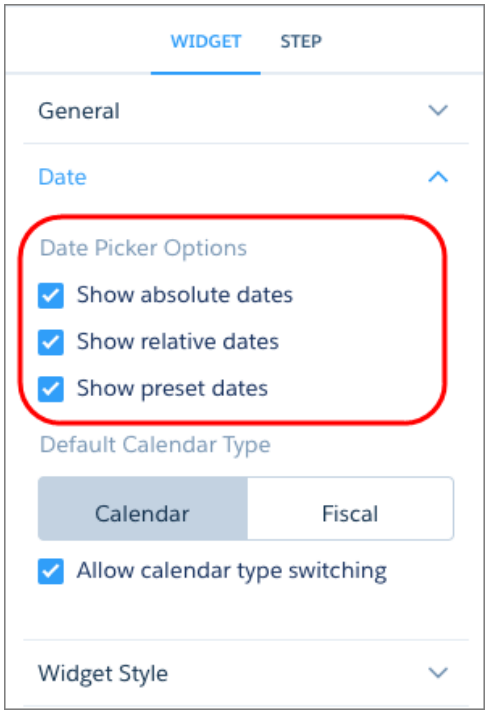
Wir haben die besten Datumsfilterfunktionen herausgesucht und sie einheitlich auf alle Widgets angewendet. Jetzt können Sie sowohl in Datums-Widgets als auch in globalen Filtern nach absoluten, relativen und vorab festgelegten Daten filtern. Mit Voreinstellungen müssen Sie keine statischen Schritte mehr erstellen, um Filter für das aktuelle Jahr und den letzten Monat festzulegen. Sie sind standardmäßig verfügbar. Für ein Datums-Widget können Sie zudem angeben, ob es Datensets mit absoluten, relativen oder vorab festgelegten Daten anzeigt.

Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Beachten Sie die Ähnlichkeiten zwischen Datums-Filter-Widgets und globalen Filter-Widgets und wie leicht sich Datumsfilter anwenden lassen.



Wie: Konfigurieren Sie die Widget-Eigenschaften für ein Datums-Widget so, dass absolute, relative und vorab festgelegte Daten angezeigt bzw. ausgeblendet werden, wenn Benutzer das Dashboard anzeigen.



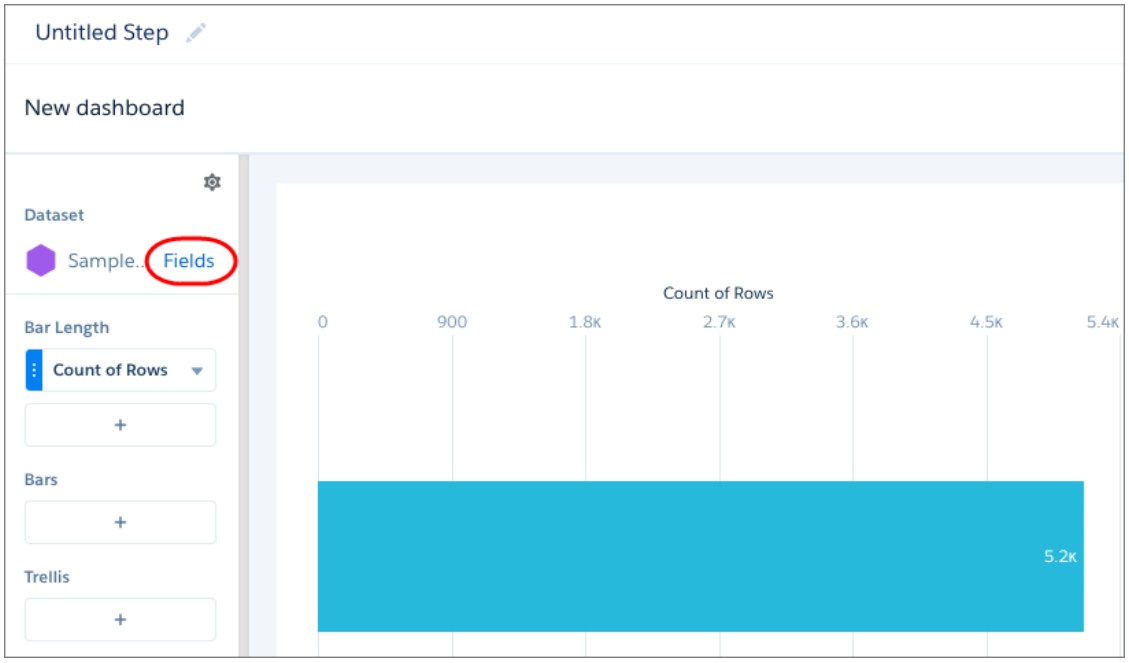
Anders als in der Vorgängerversion ist es jetzt nicht mehr möglich, den Standardmodus für ein Datums-Widget so einzustellen, dass absolute oder relative Daten angezeigt werden. Wenn Sie jetzt absolute und relative Daten aktivieren, werden standardmäßig die absoluten Daten angezeigt. Wenn Sie standardmäßig relative Daten anzeigen möchten, legen Sie eine Anfangsauswahl fest, die auf einem relativen Datum basiert.

Ändern der Bezeichnungen und Farben von Datenset-Dimensionswerten

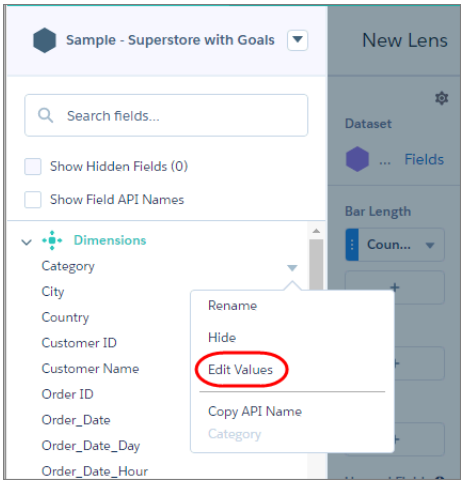
Sie können die angezeigten Bezeichnungen und die Standardfarben der Dimensionswerte ändern, damit sie übersichtlicher und leichter auffindbar sind. Durch die Bezeichnung werden die im Datenset gespeicherten zugrunde liegenden Daten und die API-Namen der Felder nicht geändert. Die Änderung hat lediglich Auswirkungen auf das Erscheinungsbild der Benutzeroberfläche.

Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

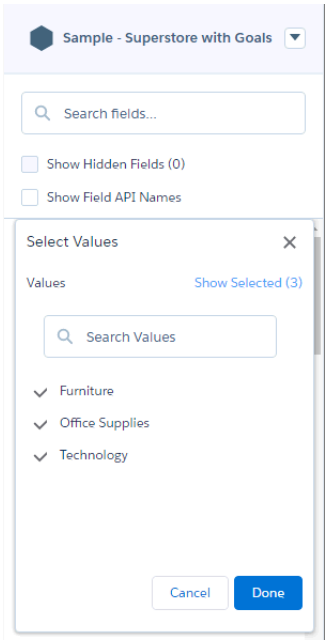
Wie: Klicken Sie auf **Felder**, während Sie ein Datenset als Linse erkunden oder einen Schritt im Dashboard-Designer erstellen.



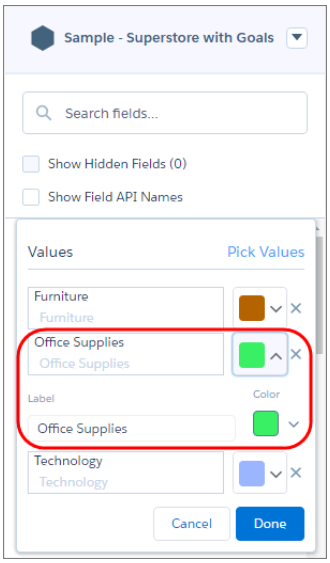
Klicken Sie auf den Dropdown-Pfeil neben dem der Dimension und wählen Sie **Werte bearbeiten** aus.



Wählen Sie die zu bearbeitenden Dimensionswerte aus und klicken Sie dann auf **Fertig**.



Sie können die Standardfarbe und die Bezeichnung für jeden einzelnen Dimensionswert ändern.



Klicken Sie auf **Speichern**, um die Änderungen zu speichern.

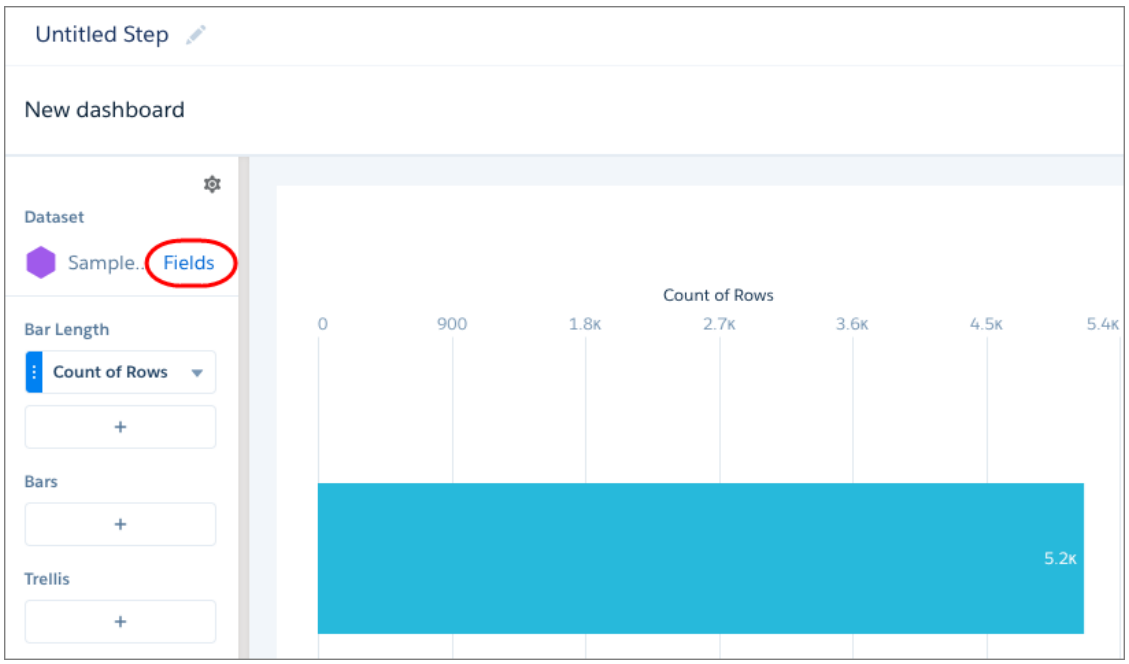
Anmerkung: Da diese Änderungen auf Datenset-Ebene erfolgen, betreffen sie alle Diagramme und Tabellen, die diese Dimension verwenden. Sie haben jedoch die Möglichkeit, die Standardfarben für ein bestimmtes Diagramm durch das Festlegen einer bedingten Formatierung in den Widget-Eigenschaften des Diagramms zu überschreiben.

Auswählen der standardmäßigen Datenset-Felder, die in einer Tabelle angezeigt werden sollen

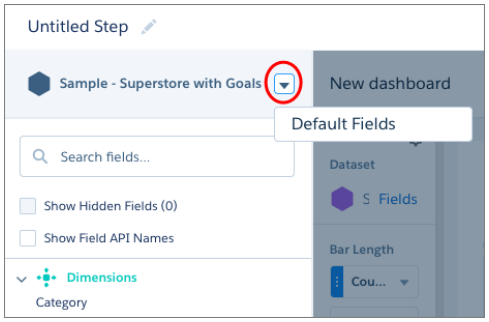
Passen Sie Tabellen für Ihre Zwecke an, indem Sie die Standardfelder auswählen. So können Sie beispielsweise die am häufigsten verwendeten Felder in einer bestimmten Reihenfolge anzeigen. Wenn Sie keine Standardwerte festlegen, werden die ersten fünf Maßeinheiten und die ersten fünf Dimensionen in alphabetischer Reihenfolge ausgewählt.

Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

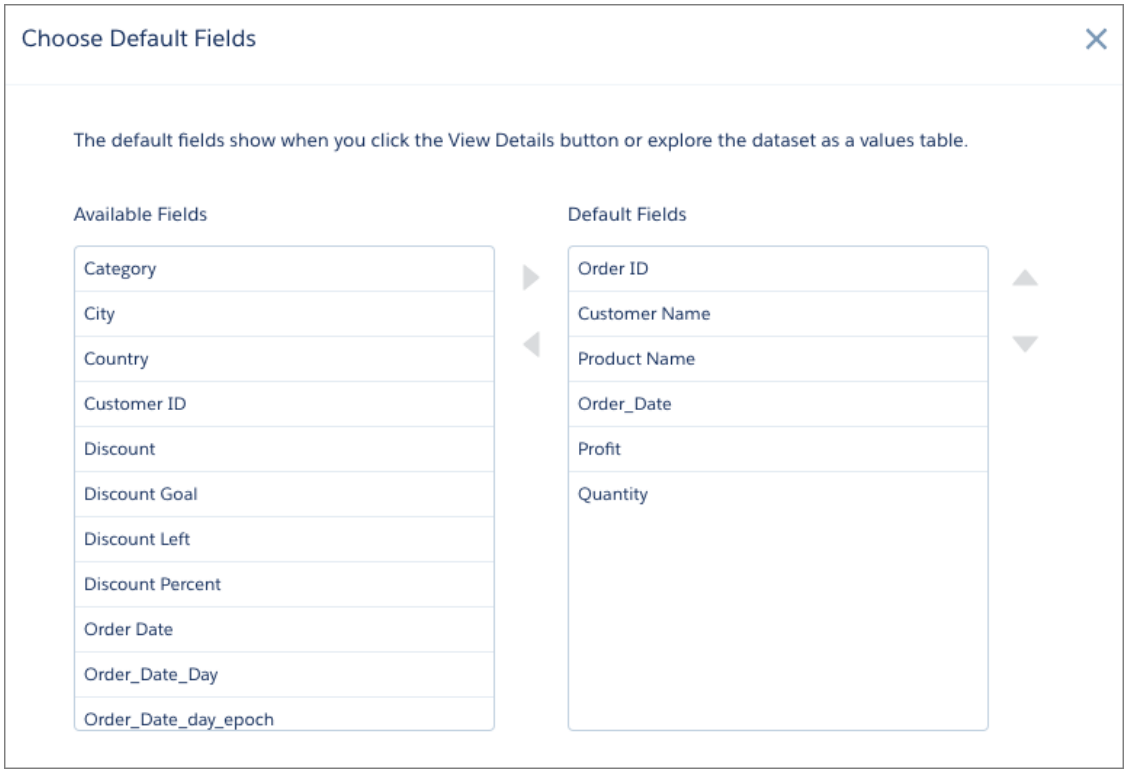
Wie: Klicken Sie beim Erkunden eines Datensets als Linse auf **Felder**.



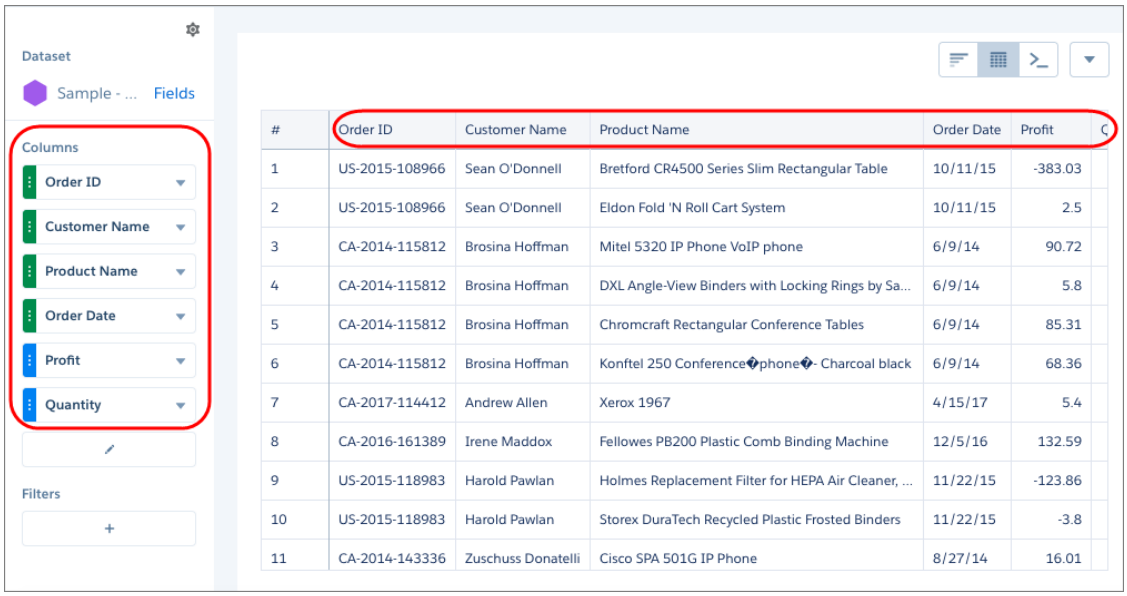
Klicken Sie auf den Dropdown-Pfeil neben dem Namen des Datensets und wählen Sie **Standardfelder** aus.



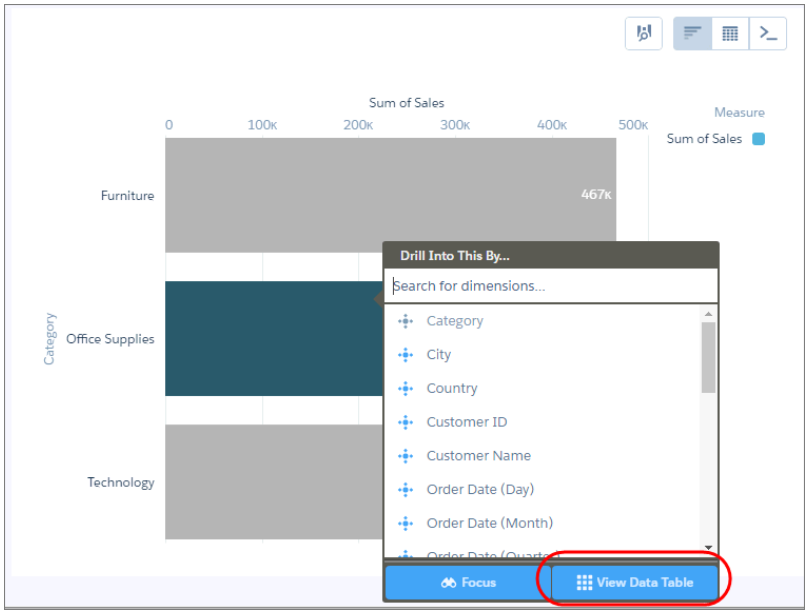
Wählen Sie die Felder, die standardmäßig angezeigt werden sollen, ordnen Sie sie mithilfe der Pfeilschaltflächen in der gewünschten Reihenfolge an und klicken Sie auf **Aktualisieren**.



Wenn Sie das Datenset als Wertetabelle öffnen, werden die ausgewählten Felder in der angegebenen Reihenfolge angezeigt.

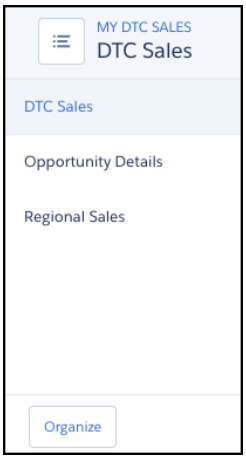


Wenn Sie zum Anzeigen der Daten im tabellarischen Format auf **Datentabelle anzeigen** klicken, werden Ihnen die gleichen Tabellenspalten und die gleiche Reihenfolge angezeigt.



Aktuelle Datenbestände dank synchronisierter Anwendungsnavigation

Wenn Sie ein Dashboard oder eine Linse von einer App in eine andere verschieben, aktualisiert Analytics die Navigation in beiden Anwendungen automatisch. Wenn Sie einen Datenbestand aus einer Anwendung verschieben oder löschen, wird beim Öffnen des Navigationsbereichs eine aktualisierte Liste der Dashboards und Linsen angezeigt.



Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Aktualisierungen der REST-API

Hier werden die neuesten Aktualisierungen der REST-API und die zugehörigen Darstellungen aufgeführt.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in Developer Edition und gegen Aufpreis in Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Dank neuer und aktualisierter Endpunkte können Sie mit Datenkonnektoren, Ordnern und Linsen arbeiten.

/wave/dataConnectors/<Konnektor-ID>/ingest
Gibt eine Liste mit Erfassungsobjekten zurück, die für die Verbindung konfiguriert sind.

/wave/assets/<Datenbestands-ID>/xmds/asset
Gibt die erweiterten Metadaten (XMD) zurück, die mit einem Datenbestand, beispielsweise einer Linse oder einem Dashboard, verknüpft sind.

/wave/folders and /wave/folders/<Ordner-ID>
Verfügt über einen neuen booleschen Parameter, `mobileOnlyFeaturedAssets`. Setzen Sie diesen Parameter auf `true`., um nur Dashboards anzuzeigen, die für die mobile Einstein Analytics-Anwendung aktiviert sind.

/wave/lenses/<Linsen-ID oder API-Name>
Damit mehrere Datensets unterstützt werden können, wird die Linsendarstellung so aktualisiert, dass sie eine `datasets`-Eigenschaft enthält. Dabei handelt es sich um eine Liste der Datensets, die die betreffende Linse verwendet. Die alte `dataset`-Eigenschaft wurde ersetzt.

/wave/query
Der Endpunkt für SAQL-Abfragen wurde geändert und enthält jetzt Metadaten zur Abstammung. Aktualisieren Sie Ihren Code so, dass die neueste Version der API verwendet wird, um das aktualisierte Metadatenformat verwenden zu können.

Mehrere Änderungen betreffen Dashboards und den Explorer.

- Bedingte Formatierung für Diagramme, Tabellen und Zahlen.
- Ein neues Seitennavigations-Widget und die Möglichkeit, Seiten auszublenden.
- Verbesserungen des Datums-Widgets.
- Vergleichstabellenschritte dürfen jetzt einen benutzerdefinierten Namen aufweisen. Sie können den Namen in Formeln, Bindungen und Nachschlagevorgängen verwenden.

Testen von Analytics-Vorlagenregeldateien

Setzen Sie dem Rätselraten bei Analytics-Vorlagendateien ein Ende, indem Sie sie vor der Vorlagenbereitstellung für den neuen API-Endpunkt `jsonxform/transformation` testen. Nun müssen Sie nicht mehr warten, bis Ihre Vorlage live geschaltet ist, um sicherzustellen, dass Sie alle Regeln richtig erstellt haben.

Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.Einstein Analytics ist in Developer Edition und gegen Aufpreis in Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Sie müssen über eine Analytics-Plattformlizenz verfügen, um Analytics-Vorlagen entwickeln zu können.

Warum: Setzen Sie dem Rätselraten bei `template-to-app-rules.json`-Dateien für Analytics-Vorlagen ein Ende, indem Sie sie vor der Vorlagenbereitstellung für `jsonxform/transformation` testen. Nun müssen Sie nicht mehr warten, bis Ihre Vorlage live geschaltet ist, um sicherzustellen, dass Sie alle Regeln richtig erstellt haben.

In einer Regeldatei werden die Regeln für die Vorlage definiert. Mit einer Regel kann beispielsweise angegeben werden, dass die Anwendung bestimmte Salesforce-Objekte nicht in den Datenfluss einfügt, wenn sie in einer Organisation nicht verwendet werden. Mit Regeln wird auch die Handhabung von Variablen festgelegt. Wenn in einem Vorlagenassistenten beispielsweise gefragt wird, welche Account-Werte in eine Anwendung eingefügt werden sollen, wird in der Datei `template-to-app-rules.json` festgelegt, wie diese Auswahl in den Dashboards wiedergegeben wird.

Wie: Melden Sie sich zum Verwenden von `jsonxform/transformation` bei der Workbench an und stellen Sie sicher, dass Sie Version 43.0 oder höher einsetzen. Führen Sie anschließend einen `post`-Aufruf aus. Wenn die Regel funktioniert, werden die Ergebnisse durch Jsonxform/transformation zurückgegeben. Andernfalls werden Ihnen Fehlermeldungen mit entsprechenden Hinweisen zur Korrektur der Regel angezeigt.

Informationen zu `post`-Aufrufen, in denen die bereitgestellten Token verwendet werden, finden Sie im *Anhang des Analytics Templates Developer Guide*.

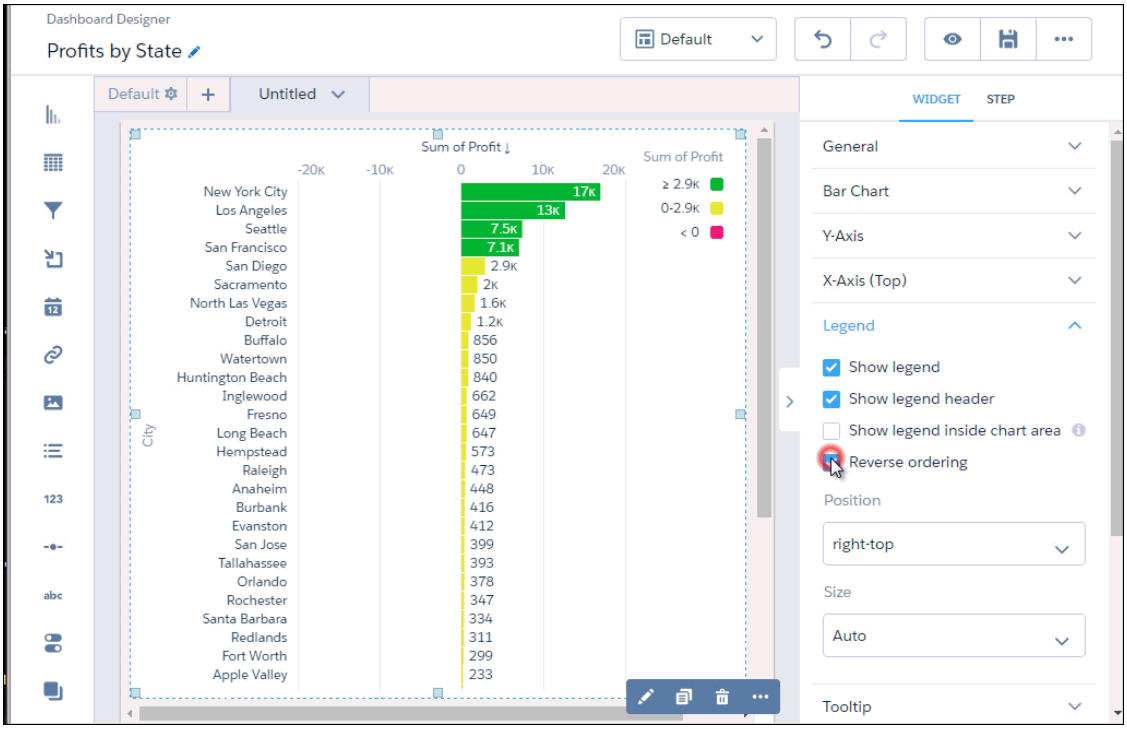
Weitere Erweiterungen an Analytics-Diagrammen und -Dashboards

Sehen Sie sich die Verbesserungen bei der Benutzerfreundlichkeit von Analytics-Diagrammen und die Konsistenz der Maßeinheiten für unterschiedliche Widget-Typen an.

Wo: Diese Änderungen gelten für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Die folgenden Verbesserungen wurden auf der Grundlage von Kundenanforderungen hinzugefügt, damit Sie Analytics optimal nutzen können.

- Kehren Sie die Reihenfolge der Legende um.



- Wenn keine benutzerdefinierte Formatierung angewendet wird, wird für alle Zahlen- und Tabellen-Widgets jetzt das Standardformat für Maßeinheiten #,###.## verwendet. Wenn Sie benutzerdefinierte Formate auf mehreren Ebenen anwenden, übernimmt Analytics die auf der höchsten Ebene festgelegte Formatierung. Sehen Sie sich die folgende Rangfolge an (am höchsten bis am geringsten).
  1. Das in den Zahlen-Widget-Eigenschaften festgelegte Format, wie beispielsweise "Zahl kürzen".
  2. Das beim Bearbeitern einer Vergleichstabellenspalte festgelegte Format
  3. Das für Datenset-Felder im Explorer (oder in der Datenset-XMD) festgelegte Format
  4. Standardformat für Maßeinheiten #,###.##
- Jetzt haben Sie die Möglichkeit, die JSON-Eigenschaften von Metadaten (`numbers`, `groups` und `strings`) für SAQL- und SOQL-Schritttypen miteinander zu verbinden. Wenn Sie beispielsweise eine Maßeinheit anhand einer Umschalterauswahl binden, können Sie die Maßeinheit auch in der Metadaten-Eigenschaft `numbers` binden. Im folgenden Beispiel werden leere Metadaten-Eigenschaften für einen SAQL-Schritttyp dargestellt.

```
"saql": {
    "type": "saql",
    "query": "q = load \"Superstore\";\n
```

```
            q = group q by 'Category';\n
            q = foreach q generate 'Category' as 'Category', count() as 'count';\n
            q = order q by 'Category' asc;\n
            q = limit q 2000;",
    "selectMode": "none",
    "broadcastFacet": false,
    "receiveFacet": false,
    "useGlobal": true,
    "numbers": [],
    "groups": [],
    "strings": []
}
```

- In der Datenset-XMD wurde die neue Eigenschaft `conditionalFormatting` für Dimensionen und abgeleitete Dimensionen hinzugefügt. Mit dieser Eigenschaft wird die benutzerdefinierte Farbe für bestimmte Dimensionswerte gespeichert. Die benutzerdefinierten Bezeichnungen für bestimmte Dimensionswerte werden weiterhin mithilfe der Eigenschaft `members` gespeichert. Sie können diese Eigenschaft über die Benutzeroberfläche konfigurieren. Details finden Sie unter Automatisches Hervorheben von Daten durch bedingte Formatierung. Das folgende Beispiel zeigt Werte für `conditionalFormatting`.

```
{
    "conditionalFormatting": {
      "chartColor": {
        "parameters": {
          "values": [
            {
              "formatValue": "#00B3B4",
              "value": "Mick Fanning"
            },
            {
              "formatValue": "#E8963B",
              "value": "Michel Bourez"
            }
          ]
        },
        "referenceField": "Referal",
        "type": "categories"
      }
    },
    "customActions": [],
    "customActionsEnabled": true,
    "field": "Referal",
    "fullyQualifiedName": "Referal",
    "label": "Referal",
    "linkTemplateEnabled": true,
    "members": [
      {
        "label": "Mick Fanning",
        "member": "Mick Fanning"
      },
      {
        "label": "Michel Bourez",
        "member": "Michel Bourez"
      }
    ],
```

```
    "origin": "Referal",
    "recordDisplayFields": [],
    "salesforceActions": [],
    "salesforceActionsEnabled": true,
    "showInExplorer": true
  }
```

Analytics-Datenintegration: Neue Konnektoren, Planen des Abgleichs nach Name, Anhängen von Zeilen in Rezepten

Stellen Sie Verbindungen zu noch mehr Datenquellen her und planen Sie den Abgleich nach Verbindung, um den Zeitpunkt der Datenaktualisierung noch genauer steuern zu können. Hängen Sie Datensets mit unterschiedlichen Schemata in Datenflüssen und Zeilen in Rezepten an.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Herstellen von Verbindungen zu mehr Daten mit neuen Konnektoren und überarbeitete Obergrenzen

Neue Remote-Konnektoren bedeuten, dass Sie jetzt Verbindungen zu noch mehr Datenquellen herstellen können. Verfügen Sie über Daten in SAP Hana oder Microsoft Azure SQL Data Warehouse? Kein Problem, importieren Sie Daten einfach. Damit Sie diese Daten auch optimal nutzen können, haben wir die maximal zulässige Anzahl an Objekten, zu denen Sie eine Verbindung herstellen und mit denen Sie einen Abgleich durchführen können, von 50 auf 100 erhöht.

Planen des Abgleichs nach Verbindung

Nicht alle Daten sind gleich. Es kann beispielsweise sein, dass sich Ihre lokalen Vertriebs- und Servicedaten ständig ändern, Ihre Remote-Produktdatenbank jedoch eher statisch ist. Wenn Sie solche verschiedenen Daten in Analytics abgleichen, müssen Sie sie möglicherweise nicht alle gleichzeitig aktualisieren. Stattdessen können Sie mit der Planungsfunktion festlegen, wann die Daten der verschiedenen Datenquellen aktualisiert werden sollen. Planen Sie beispielsweise die Ausführung Ihrer lokalen Salesforce-Vertriebs- und Serviceverbindung täglich und die Verbindung zur Produktdatenbank monatlich.

Änderungen der Berechtigung zum Erstellen von Remote-Verbindungen

Um Remote-Verbindungen zu externen Daten zu erstellen, benötigen Benutzer jetzt die Einstein Analytics-Plattformlizenz. Damit Sie verfolgen können, wer diese Verbindungen erstellen kann, wurde die neue Berechtigung "Analytics-Remote-Verbindungen hinzufügen" dem Berechtigungssatz "Einstein Analytics-Plattform-Administrator" hinzugefügt.

Hochladen von mehr externen Datendateien

Damit Sie mehr externe Daten in Analytics abrufen können, haben wir die Anrechnung von Datei-Uploads auf Ihre laufenden 24-Stunden-Grenzwerte geändert. Zuvor war es möglich, bis zu 50 externe Datendateien hochzuladen. Jetzt beträgt die Obergrenze 50 pro Datenset.

Erstellen und Ausführen mehrerer Datenflüsse und Nachverfolgen der Nutzung mithilfe der Flow-Anzeige

Wenn Sie den Abgleich aktiviert haben, können Sie jetzt bis zu 35 separate Datenflüsse erstellen, um die zu importierenden Daten vorzubereiten. Darüber hinaus wurde der laufende 24-Stunden-Grenzwert für die Ausführung von Datenflüssen von 30 auf 40 erhöht, damit Sie Ihre zusätzlichen Datenflussdefinitionen optimal nutzen können. Zusätzlich wurde die Registerkarte zur Überwachung im Daten-Manager aktualisiert, damit all diese Datenflüsse leichter nachverfolgt werden können und damit Sie leichter im Auge behalten können, wie viele Sie bereits ausgeführt haben.

Ihre Daten liegen nicht in einheitlicher Form vor? Das spielt beim Anhängen von Datenflüssen keine Rolle.

Bislang war die Anhangstransformation extrem streng und das Anhängen von Daten war nur möglich, wenn sie alle das gleiche Schema aufwiesen. Jetzt haben Sie die Möglichkeit, Datensets mit unterschiedlichen Schemata zusammenzuführen, ohne den Datenfluss zu beeinträchtigen. Diese Funktion wird als Anhang mit zusammenhanglosem Schema bezeichnet.

Anhängen von Zeilen in Datenset-Rezepten

Zeilen aus unterschiedlichen Datensets lassen sich schnell in ein Rezept einfügen. Wählen Sie die Daten aus, die Sie miteinander kombinieren möchten, überprüfen Sie die Feldzuordnungen (die wir für Sie vornehmen) und fertig! Verwenden Sie Anhänge, um verwandte Datensätze aus verschiedenen Quellen, beispielsweise Remote-Salesforce-Organisationen, miteinander zu kombinieren oder um neue Zeilen zu sich schnell ändernden Datensets wie Protokoll- oder Sensordaten hinzuzufügen.

Verwenden von Mehrfachauswahlfeldern für schnellere Formeln in Rezepten

Das Erstellen von Formeln anhand mehrerer Felder in einem Rezept ist jetzt noch leichter. Wählen Sie die Felder in der Vorschau aus, wählen Sie eine vorgeschlagene Funktion aus und sehen Sie dabei zu, wie die Formel in Analytics automatisch ausgefüllt wird.

Umfassendere Übernahme Ihrer Salesforce-Freigabeeinstellungen in Einstein Analytics

Durch Verbesserungen bei der Freigabeübernahme wird die Verwaltung vereinfacht. Die Übernahme von Freigaberegeln wird ab sofort auch für Kontakt- und Leadobjekte unterstützt. Die Anzahl der Datensätze, die ein Nutzer von einem Quellobjekt aus sehen kann, wurde auf 3.000 erhöht.

Herstellen von Verbindungen zu mehr Daten mit neuen Konnektoren und überarbeitete Obergrenzen

Neue Remote-Konnektoren bedeuten, dass Sie jetzt Verbindungen zu noch mehr Datenquellen herstellen können. Verfügen Sie über Daten in SAP Hana oder Microsoft Azure SQL Data Warehouse? Kein Problem, importieren Sie Daten einfach. Damit Sie diese Daten auch optimal nutzen können, haben wir die maximal zulässige Anzahl an Objekten, zu denen Sie eine Verbindung herstellen und mit denen Sie einen Abgleich durchführen können, von 50 auf 100 erhöht.

Wo: Diese Änderungen gelten für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Klicken Sie im Daten-Manager auf der Registerkarte "Setup" auf **Abgleich einrichten**, um Zugang zu diesen neuen Konnektoren zu erhalten. Wenn Sie eine Remote-Verbindung hinzufügen, werden Ihnen die neuen Konnektoren zusammen mit den gewohnten Konnektoren angezeigt.



Planen des Abgleichs nach Verbindung

Nicht alle Daten sind gleich. Es kann beispielsweise sein, dass sich Ihre lokalen Vertriebs- und Servicedaten ständig ändern, Ihre Remote-Produktdatenbank jedoch eher statisch ist. Wenn Sie solche verschiedenen Daten in Analytics abgleichen, müssen Sie sie möglicherweise nicht alle gleichzeitig aktualisieren. Stattdessen können Sie mit der Planungsfunktion festlegen, wann die Daten der verschiedenen Datenquellen aktualisiert werden sollen. Planen Sie beispielsweise die Ausführung Ihrer lokalen Salesforce-Vertriebs- und Serviceverbindung täglich und die Verbindung zur Produktdatenbank monatlich.

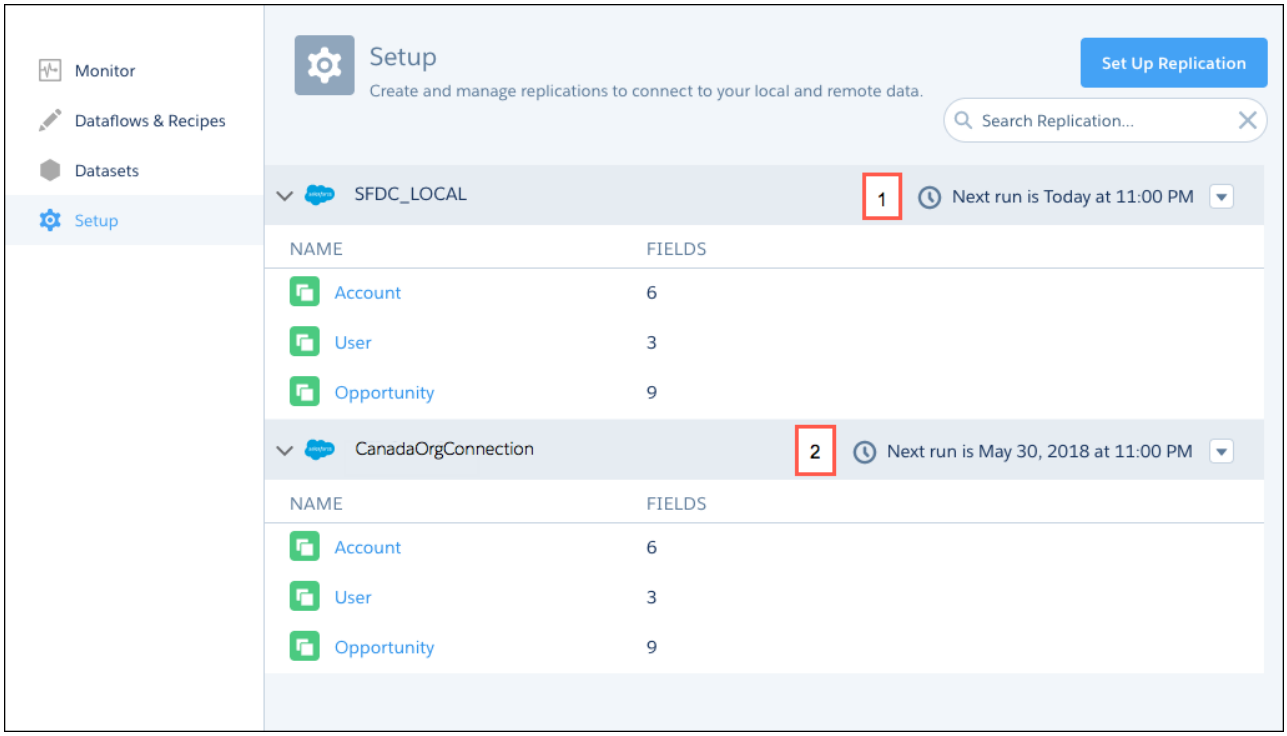
Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Zum Planen des Abgleichs benötigen Sie die Berechtigung "Analytics verwalten".

Warum: Zuvor konnten Sie für alle Abgleichsvorgänge nur einen Plan einrichten. Das funktioniert auch, wenn Sie nur Salesforce-Objekte abgleichen oder nur eine einzige Remote-Verbindung nutzen. Bei mehreren Verbindungen kann die Planung jedoch aus verschiedenen Gründen kompliziert sein. Beispiel:

- Nicht alle Daten müssen zum gleichen Zeitpunkt aktualisiert werden. Wenn Sie einen Abgleich ausführen, der Verbindungen beinhaltet, die nicht aktualisiert werden müssen, verlängern Sie den Prozess nur unnötig.
- Neu abgeglichene Daten werden häufig zu verschiedenen Zeitpunkten für Ihre Datenflüsse und Rezepte benötigt. Diese genaue zeitliche Steuerung der Vorgänge ist mit einem einzelnen Plan deutlich schwieriger.

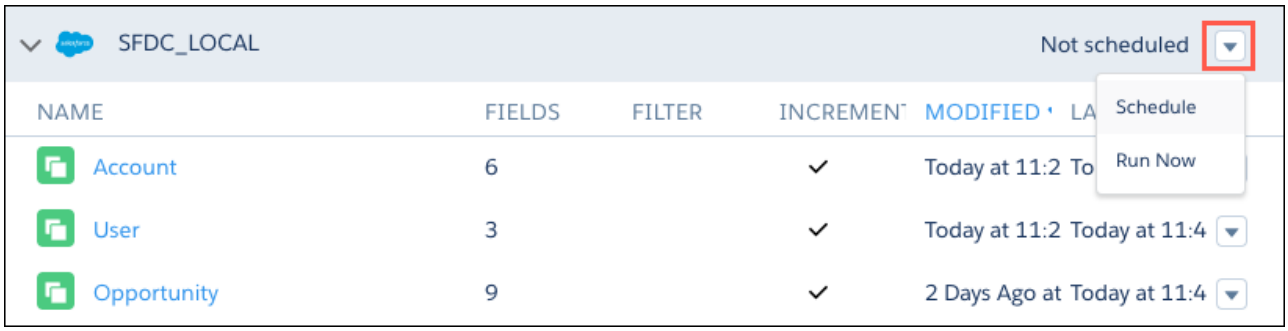
Sehen wir uns ein Beispiel dazu an, wie Sie die Planung nach Verbindung sinnvoll einsetzen können.



Hier verwenden Sie die lokale Salesforce-Verbindung (1), um Vertriebsdaten täglich abzugleichen, damit sie mithilfe des täglichen Datenflusses miteinander kombiniert werden können. Zudem nutzen Sie eine Salesforce-Remote-Verbindung (2), um Ihre Vertriebsdaten aus Kanada abzugleichen, die Sie mit einem wöchentlich ausgeführten Rezept an Ihre lokalen Daten anhängen.

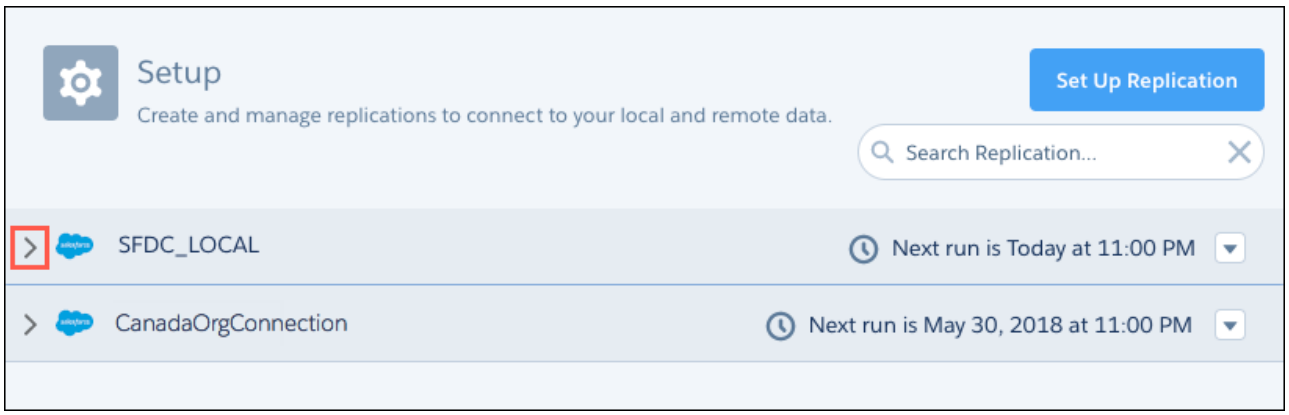
Indem Sie den Remote-Verbindungsabgleich separat planen, können Sie sicherstellen, dass die Daten nur dann aktualisiert werden, wenn dies erforderlich ist: für das wöchentliche Rezept. Der lokale Verbindungsabgleich wird ohne diese zusätzliche Belastung auch deutlich schneller ausgeführt.

Wie: Die Planung nach Verbindung steht Ihnen im Daten-Manager auf der Registerkarte "Setup" zur Verfügung. Dort sind Ihre Abgleiche nun nach Verbindung angeordnet. Die Planungsoption ist im Aktionsmenü für jede Verbindung verfügbar. Denken Sie daran, dass Sie Ihre Abgleiche jetzt manuell für einzelne Verbindungen ausführen können.



Wenn Sie eine Verbindung planen, werden die Details zur nächsten Ausführung neben der Verbindung angezeigt.

Tipp: Versuchen Sie, die Verbindungen zu minimieren, um alle Zeitpläne an einem Ort anzuzeigen.

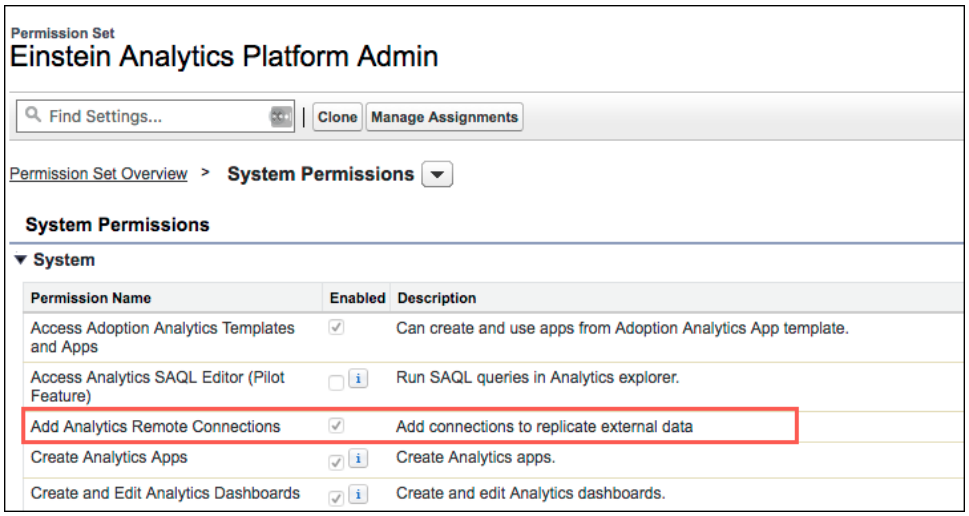


Änderungen der Berechtigung zum Erstellen von Remote-Verbindungen

Um Remote-Verbindungen zu externen Daten zu erstellen, benötigen Benutzer jetzt die Einstein Analytics-Plattformlizenz. Damit Sie verfolgen können, wer diese Verbindungen erstellen kann, wurde die neue Berechtigung "Analytics-Remote-Verbindungen hinzufügen" dem Berechtigungssatz "Einstein Analytics-Plattform-Administrator" hinzugefügt.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Die Berechtigung "Analytics-Remote-Verbindungen hinzufügen" ist standardmäßig für alle Benutzer mit der Einstein Analytics-Plattformlizenz aktiviert.



Hochladen von mehr externen Datendateien

Damit Sie mehr externe Daten in Analytics abrufen können, haben wir die Anrechnung von Datei-Uploads auf Ihre laufenden 24-Stunden-Grenzwerte geändert. Zuvor war es möglich, bis zu 50 externe Datendateien hochzuladen. Jetzt beträgt die Obergrenze 50 pro Datenset.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Verfügen Sie über Datensets, die Sie mehrmals täglich inkrementell anhand von externen Datendateien aktualisieren? Ändern sich die Daten schnell, wie beispielsweise bei Protokoll- oder Sensordaten? Ist dies der Fall, so können solche Aktualisierungen schnell dazu führen, dass die zulässige Upload-Datenmenge innerhalb von 24 Stunden erreicht wird, sodass andere Datensets bei Bedarf möglicherweise nicht mehr aktualisiert werden können. Deshalb haben wir die Anrechnung dieser Uploads geändert, sodass datenintensive Datensets nicht die gesamte zulässige Upload-Datenmenge verbrauchen. Wenn jetzt für ein Datenset die Upload-Obergrenze von 50 Uploads erreicht ist, hat das keine Auswirkungen auf Ihre anderen Datensets.

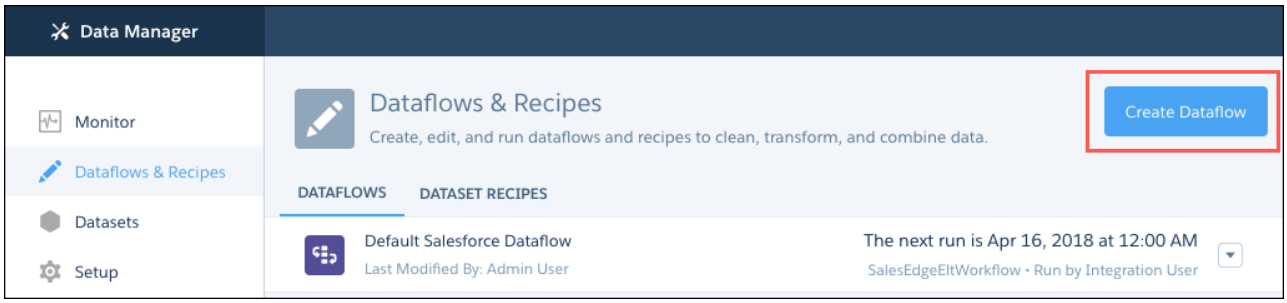
Erstellen und Ausführen mehrerer Datenflüsse und Nachverfolgen der Nutzung mithilfe der Flow-Anzeige

Wenn Sie den Abgleich aktiviert haben, können Sie jetzt bis zu 35 separate Datenflüsse erstellen, um die zu importierenden Daten vorzubereiten. Darüber hinaus wurde der laufende 24-Stunden-Grenzwert für die Ausführung von Datenflüssen von 30 auf 40 erhöht, damit Sie Ihre zusätzlichen Datenflussdefinitionen optimal nutzen können. Zusätzlich wurde die Registerkarte zur Überwachung im Daten-Manager aktualisiert, damit all diese Datenflüsse leichter nachverfolgt werden können und damit Sie leichter im Auge behalten können, wie viele Sie bereits ausgeführt haben.

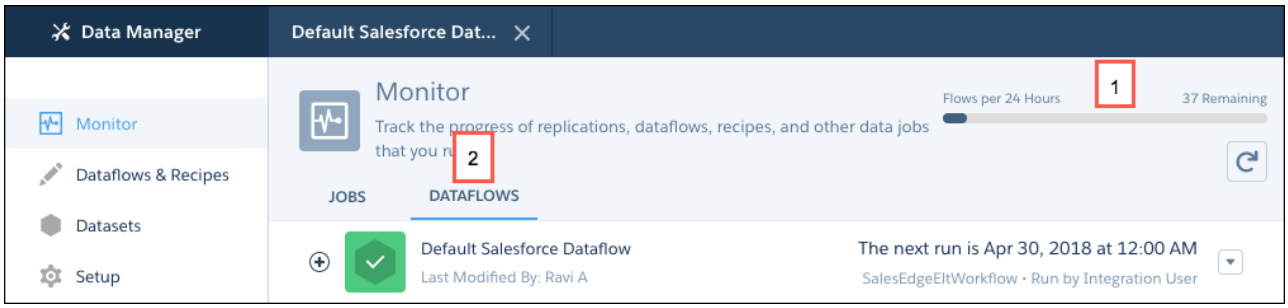
Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Sie können Verbindungen zu vielen verschiedenen Datenquellen herstellen – vom Vertrieb über Marketing und Service bis hin zu IoT. Jede von Ihnen verfügt in Bezug auf Vorbereitung und Planung über spezifische Anforderungen. Mehr Datenflüsse und Ausführungen ermöglichen eine bessere Feinabstimmung bei der Datenvorbereitung. So können Sie beispielsweise einen separaten Datenfluss erstellen, um Daten aus den einzelnen Quellen vorzubereiten, und seine Ausführung immer dann planen, wenn aktuelle Daten benötigt werden.

Wie: Sie müssen den Abgleich aktiviert haben, um mehrere Datenflüsse erstellen zu können. Klicken Sie im Daten-Manager auf der Registerkarte "Datenflüsse & Rezepte" auf **Datenfluss erstellen**.



Die höhere 24-Stunden Obergrenze für die Ausführung von Datenflüssen ist in Analytics unabhängig davon verfügbar, ob der Abgleich aktiviert ist oder nicht. Um in Bezug auf diese Datenfluss-Ausführungen auf dem Laufenden zu bleiben, öffnen Sie im Daten-Manager die Registerkarte "Überwachen".



In der neuen Flow-Anzeige (1) wird dargestellt, wie viele Datenflüsse im laufenden 24-Stunden-Zeitraum bereits ausgeführt wurden und wie viele Sie noch zur Verfügung haben.

Und damit Sie alle Datenflüsse besser im Auge behalten können, wurde die Ansichtsauswahl durch Unterregisterkarten ersetzt (2). So lassen sie sich mit nur einem Klick aufrufen.

Anmerkung: Datenflüsse und Rezepte, deren Ausführung weniger als 2 Minuten dauert, und Abgleiche werden nicht auf die Obergrenze der im 24-stündigen Zeitraum ausgeführten Datenflüsse angerechnet.

Ihre Daten liegen nicht in einheitlicher Form vor? Das spielt beim Anhängen von Datenflüssen keine Rolle.

Bislang war die Anhangstransformation extrem streng und das Anhängen von Daten war nur möglich, wenn sie alle das gleiche Schema aufwiesen. Jetzt haben Sie die Möglichkeit, Datensets mit unterschiedlichen Schemata zusammenzuführen, ohne den Datenfluss zu beeinträchtigen. Diese Funktion wird als Anhang mit zusammenhanglosem Schema bezeichnet.

Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Zum Erstellen oder Bearbeiten von Datenflüssen benötigen Sie die Berechtigung "Datenset bearbeiten" oder "Analytics verwalten".

Warum: Angenommen, Sie möchten Ihre Opportunities aus Kanada an Ihre Opportunities aus den USA anhängen.

Vertrieb in den USA

#	Name	Stage	Amount
1	US Opp1	Negotiation	100
2	US Opp2	Quote	200
3	US Opp3	Prospecting	300
4	US Opp4	Needs Analysis	200

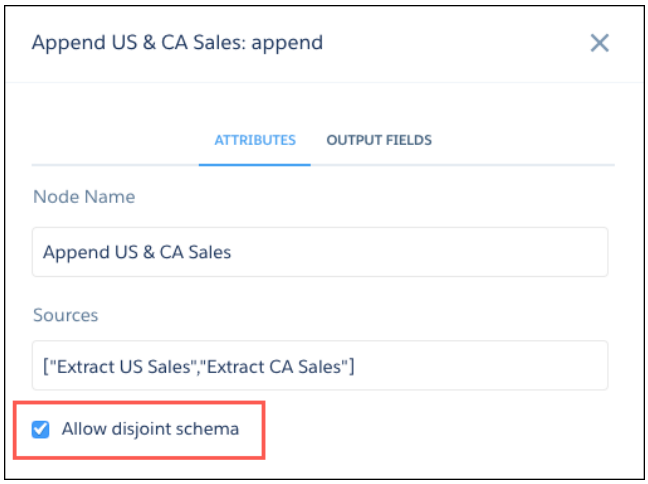
Vertrieb in Kanada

#	Name ▲	Currency	Stage	Value
1	Ca Opp1	CAD	Negotiation	100
2	Ca Opp2	CAD	Quote	200
3	Ca Opp3	CAD	Prospecting	300
4	Ca Opp4	CAD	Needs Analysis	200

Zuvor war ein Anhängen nur dann möglich, wenn alle Datensets über die gleichen Spalten verfügten. Das verheißt bei diesem Beispiel nichts Gutes. Die Spaltennamen unterscheiden sich voneinander und die kanadischen Daten verfügen über eine Währungsspalte. Das Ergebnis bei dieser Art von Anhang würde ein so genanntes zusammenhangloses Schema aufweisen, was für Ihren Datenfluss ungünstig wäre. Damit es nicht zu einem Fehler bei der Ausführung des Datenflusses kommt, mussten Sie die Schemata angleichen. Deshalb wurde ein Parameter zur Anhangstransformation hinzugefügt, damit eine Zusammenführung solcher zusammenhangloser Daten ohne Probleme möglich ist.

Wie: Wählen Sie beim Erstellen des append-Knotens die Option **Zusammenhangloses Schema zulassen** aus. Wenn Sie in der JSON-Datei des Datenflusses arbeiten, fügen Sie den Parameter `enableDisjointedSchemaMerge` hinzu und setzen Sie seinen Wert auf `true`.

Append-Knoten im Datenfluss-Editor



Append-Knoten in der Datenfluss-JSON

```
"Append US & CA Sales": {
   "action": "append",
   "parameters": {
     "enableDisjointedSchemaMerge": true,
     "sources": [
       "Extract US Sales",
       "Extract CA Sales"
     ]
   }
```

Beim Ausführen des Datenflusses werden die Daten jetzt ohne Fehlermeldung problemlos zusammengeführt.

#	Name	Currency	Stage	Amount	Value
1	US Opp1	-	Negotiation	100	-
2	US Opp2	-	Quote	200	-
3	US Opp3	-	Prospecting	300	-
4	US Opp4	-	Needs Analysis	200	-
5	Ca Opp1	CAD	Negotiation	-	100
6	Ca Opp2	CAD	Quote	-	200
7	Ca Opp3	CAD	Prospecting	-	300
8	Ca Opp4	CAD	Needs Analysis	-	200

Die Anhangstransformation fügt dem Datenset alle Spalten hinzu und führt die Werte in Spalten mit dem gleichen Namen, wie beispielsweise "Name", zusammen. Darüber hinaus werden in einer Spalte für Zeilen, die zuvor nicht über diese Spalte verfügten, Nullwerte hinzugefügt. Dies sehen Sie an der Spalte "Währung".

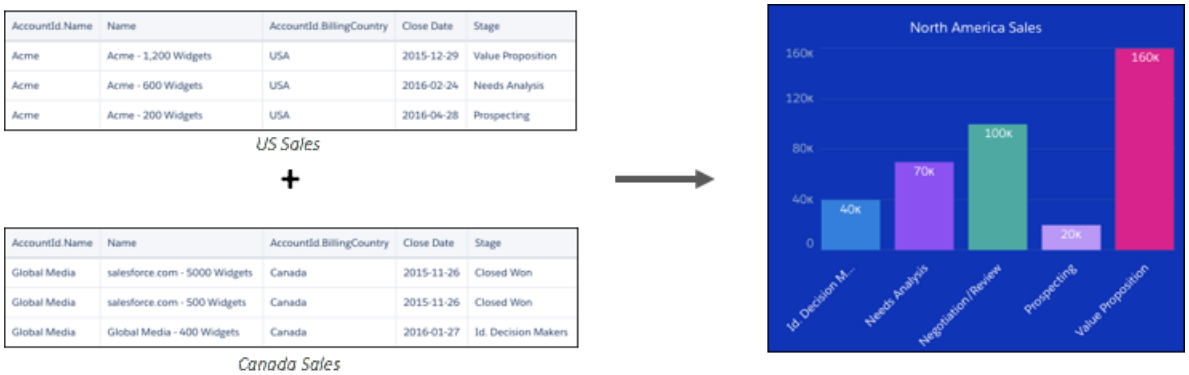
Anmerkung: Wenn die Akzeptanz von Nullwerten für Maßeinheiten in Ihrer Organisation nicht aktiviert ist, werden beim Anhängen in einer Spalte für Zeilen, die diese Spalte zuvor nicht aufwiesen, Nullen hinzugefügt.

Anhängen von Zeilen in Datenset-Rezepten

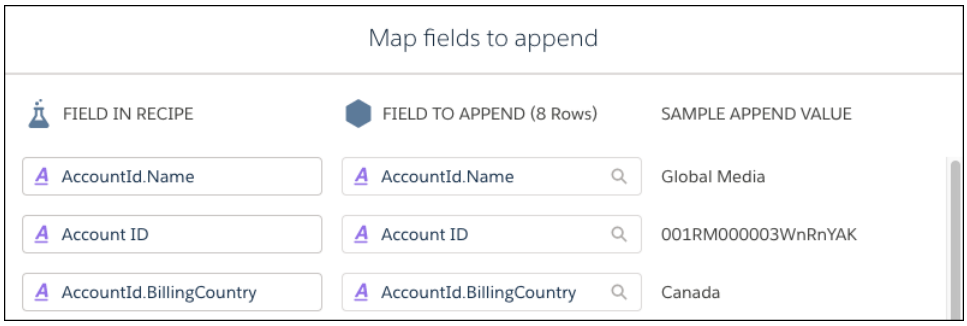
Zeilen aus unterschiedlichen Datensets lassen sich schnell in ein Rezept einfügen. Wählen Sie die Daten aus, die Sie miteinander kombinieren möchten, überprüfen Sie die Feldzuordnungen (die wir für Sie vornehmen) und fertig! Verwenden Sie Anhänge, um verwandte Datensätze aus verschiedenen Quellen, beispielsweise Remote-Salesforce-Organisationen, miteinander zu kombinieren oder um neue Zeilen zu sich schnell ändernden Datensets wie Protokoll- oder Sensordaten hinzuzufügen.

Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Einige Zeilen gehören zusammen, enden jedoch getrennt voneinander. Stellen Sie sich ein internationales Unternehmen vor, das separate Salesforce-Organisationen in jeder Region verwendet. Sie könnten Konnektoren verwenden, um Opportunities aus den einzelnen Organisationen zu reproduzieren, und dann einen Anhang in einem Rezept verwenden, um diese Zeilen in einem globalen Vertriebsdatenset miteinander zu kombinieren.

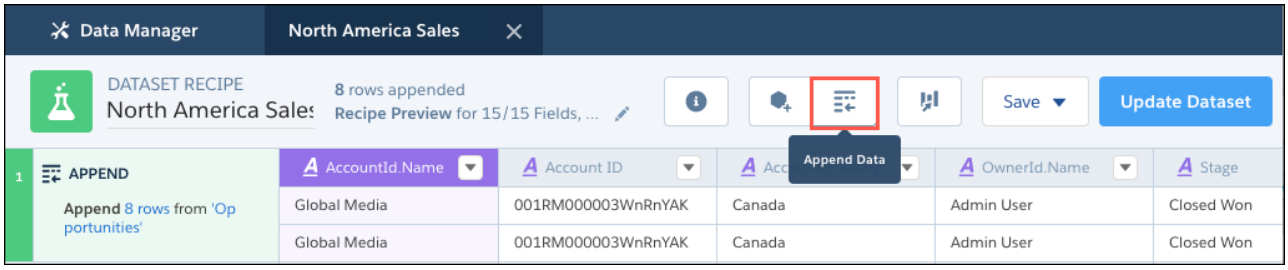


Mit der Anhangstransformation können Sie Zeilen bereits in einem Datenfluss kombinieren. Wenn Sie sie jedoch an ein Rezept anhängen, können Sie eine Vorschau der Daten anzeigen, bevor Sie sie kombinieren. Darüber hinaus ordnen wir die Felder für Sie per intelligente Zuordnung zu. So sparen Sie Zeit und die Daten stehen am Ende in den richtigen Spalten.



Sollten uns an einigen Stellen Fehler unterlaufen, können Sie die Felder auch selbst zuordnen. Das ist nützlich, wenn Ihre Feldnamen nicht genau gleich sind oder in einer anderen Sprache angegeben werden.

Wie: Der Anhang ist jederzeit einsatzbereit, wenn Sie ein Rezept bearbeiten. Halten Sie einfach nach der Schaltfläche "Daten anhängen" Ausschau.



Wählen Sie das Datenset oder das reproduzierte Datenset mit den Zeilen aus, die Sie hinzufügen möchten, überprüfen Sie die Feldzuordnungen und los geht's.

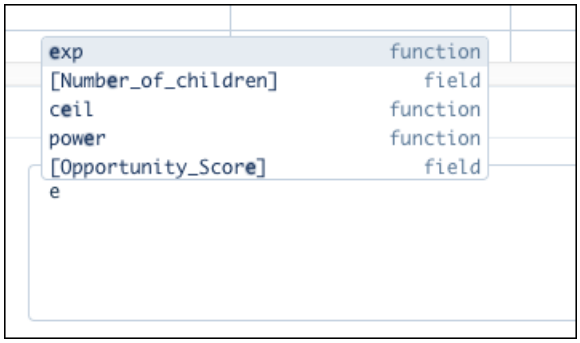
Anmerkung: Zeilen, die Sie in einem Rezept anhängen, werden nicht in der Rezeptvorschau angezeigt, beim Ausführen des Rezepts jedoch an das Ziel-Datenset angehängt.

Verwenden von Mehrfachauswahlfeldern für schnellere Formeln in Rezepten

Das Erstellen von Formeln anhand mehrerer Felder in einem Rezept ist jetzt noch leichter. Wählen Sie die Felder in der Vorschau aus, wählen Sie eine vorgeschlagene Funktion aus und sehen Sie dabei zu, wie die Formel in Analytics automatisch ausgefüllt wird.

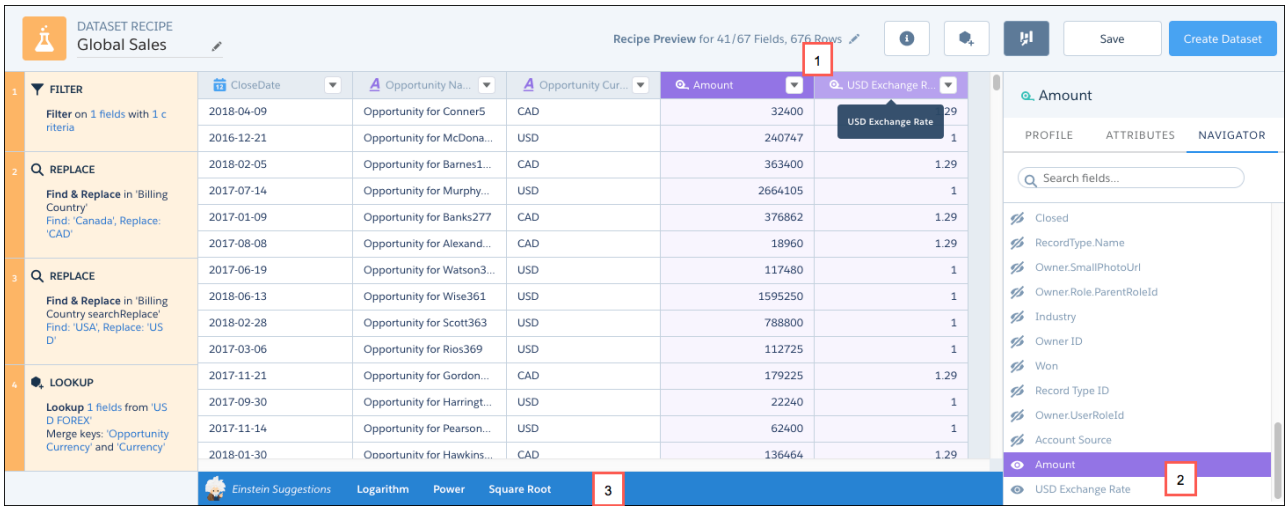
Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Das Erstellen von Formeln kann sehr zeitintensiv sein, insbesondere, wenn darin mehrere Felder enthalten sind. Im Formelgenerator werden Ihnen während der Eingabe sinnvolle Felder vorgeschlagen, aber auch das kann bei vielen Maßeinheitenfeldern im Rezept hohen Aufwand bedeuten.

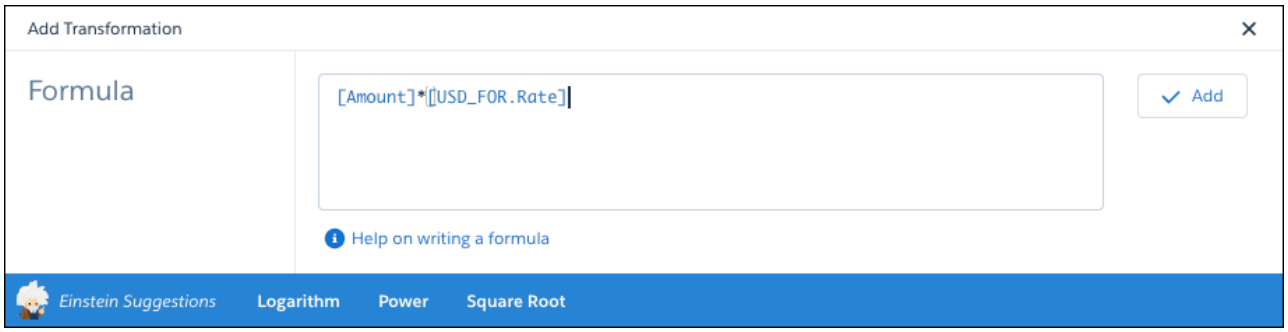


Genau an dieser Stelle kommt die Mehrfachauswahl ins Spiel. Da Sie Felder direkt im Rezept auswählen können, müssen Sie weniger Zeit mit der Eingabe verbringen und können mehr Zeit den eigentlich wichtigen Dingen widmen, nämlich Funktionen und Operatoren.

Wie: Beispiel: Sie verwenden ein Rezept, um Opportunities aus einer Remote-Organisation in Kanada an Ihre lokalen Opportunities in den USA anzuhängen. Um sicherzustellen, dass alle Beträge auf US-Dollar lauten, haben Sie eine Spalte für den Wechselkurs hinzugefügt und sind jetzt bereit, eine Formel für die Währungsumrechnung anzuwenden.



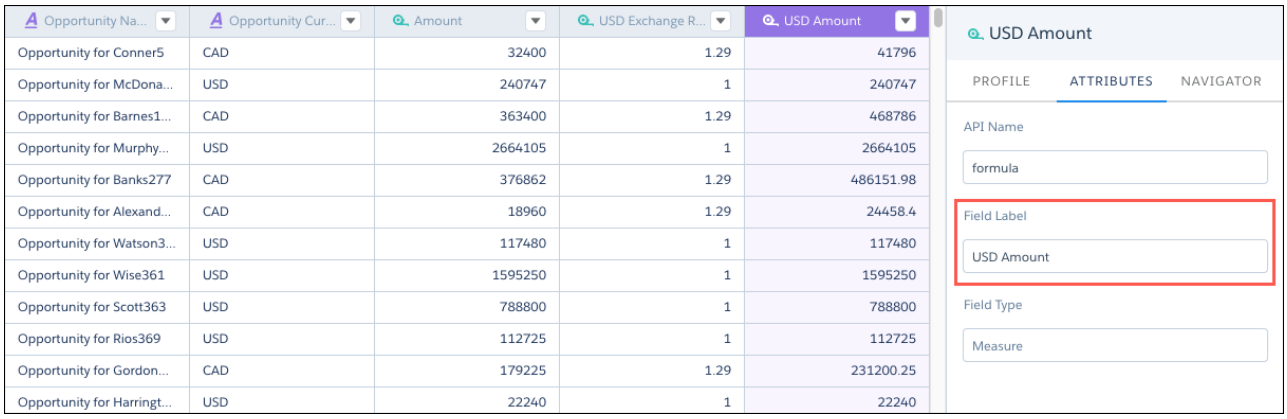
Um die Felder für den Betrag und den USD-Wechselkurs in Ihre Formel einzufügen, halten Sie die Umschalttaste und die Taste "Strg" (Windows) bzw. "Cmd" (Mac OS) gedrückt und klicken Sie auf die Spalten in der Vorschau (1). Alternativ können Sie auch auf die Felder auf der NAVIGATOR-Registerkarte im Spaltenprofilbereich klicken (2). Klicken Sie anschließend auf eine vorgeschlagene Funktion in der Leiste mit den Vorschlägen (3). Die ausgewählten Felder werden im Formelgenerator angezeigt.



Ihre Formel muss möglicherweise noch bearbeitet werden, aber immerhin müssen Sie dabei nicht mehr nach Feldern suchen.

Tipp: Wählen Sie Spalten in der Reihenfolge aus, in der Sie die Felder im Formelgenerator anzeigen möchten.

Wenn Sie die Formel hinzufügen, wird das Ergebnis in der Rezeptvorschau in einer neuen Spalte angezeigt. Die Feldbezeichnung können Sie auf der Registerkarte ATTRIBUTE im Profilbereich ändern.



Umfassendere Übernahme Ihrer Salesforce-Freigabeeinstellungen in Einstein Analytics

Durch Verbesserungen bei der Freigabeübernahme wird die Verwaltung vereinfacht. Die Übernahme von Freigaberegeln wird ab sofort auch für Kontakt- und Leadobjekte unterstützt. Die Anzahl der Datensätze, die ein Nutzer von einem Quellobjekt aus sehen kann, wurde auf 3.000 erhöht.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in Developer Edition und gegen Aufpreis in Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Benutzer benötigen die Berechtigung "Analytics verwalten", um die Freigabeübernahme zu aktivieren oder zu deaktivieren. Zum Konfigurieren der Freigabeübernahme für ein Datenset oder einen Datenfluss ist die Benutzerberechtigung "Analytics-Datenflüsse bearbeiten" oder "Datenset-Rezepte bearbeiten" erforderlich.

Wie: Die Freigabeübernahme ist in neuen Organisationen ab sofort standardmäßig aktiviert. Um die Freigabeübernahme in einer vorhandenen Organisation zu aktivieren, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Analytics` ein und wählen Sie dann **Einstellungen** aus. Wählen Sie **Freigaben aus Salesforce übernehmen** aus und klicken Sie auf **Speichern**.

Vorgefertigte Analytics-Anwendungen Brandneue Analytics-Vorlagen, Account-basiertes Marketing für B2B Marketing Analytics

Die vorgefertigten Analytics-Anwendungen umfassen jetzt eine Reihe von Analytics-Vorlagen, die Ihnen zu einem schnelleren Erfolg mit der Analytics-Plattform verhelfen. Außerdem ist eine neue Version der B2B Marketing-Anwendung verfügbar, mit der Sie Ihre Kampagnenleistung nach Account analysieren können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schneller Zugriff auf Business Intelligence mit neuen Vorlagen

Wählen Sie aus einer breiten Palette an neuen Vorlagen aus, um direkt vorgefertigte Lösungen zu erstellen, die auf der Analytics-Plattform basieren. So können Sie Ihren Analyseanforderungen schnell gerecht werden, ohne sich mit der komplexen Integration von Daten oder der Erstellung von Dashboards auseinandersetzen zu müssen.

Schnelle Trenderstellung für beliebige Daten in Salesforce mit der Snapshot Analytics-Anwendung

Erstellen Sie die Anwendung, um einen Snapshot eines beliebigen bestehenden Einstein Analytics-Datensets oder Salesforce-Objekts zu erhalten.

Maximieren der Analytics-Investitionsrentabilität mit Statistiken aus der Adoption Analytics App

Die Anwendung bietet ein vorgefertigtes Dashboard und Datensets, mit denen Sie die Analytics-Akzeptanz messen und überwachen können.

Gemeinnützige Organisationen: Jetzt gibt es eine spezielle Analytics-Anwendung für Sie und Ihre Daten

Mithilfe der Fundraising Analytics-Anwendung können die leistungsfähigen Analytics-Funktionen jetzt auf Daten aus dem Salesforce Nonprofit Success Pack angewendet werden.

AppExchange-Paket zur Analytics-Akzeptanz – damit Sie sehen, wie Ihr Team Einstein Analytics verwendet

Erstellen Sie ein Datenset, mit dem Sie aussagekräftige Statistiken über die Verwendung von Analytics-Anwendungen, -Dashboards, -Linsen und -Datensets in Ihrem Team erhalten. Sie können eigene Visualisierungen anhand des Datensets erstellen oder die Adoption Analytics App verwenden. Dazu müssen Sie das Paket installieren, um Anwendungen erfolgreich erstellen zu können.

Identifizieren und Verfolgen der besten Accounts in B2B Marketing Analytics

Mit den neuen Account-basierten Marketing-Dashboards und Datensets für B2B Marketing Analytics können Sie Account-basiert die Leistung, den Einfluss und die Kanalaktivität der Kampagne und mehr analysieren. Die neuen Tools helfen dabei, Fragen zu Accounts zu beantworten. Zudem können Sie dadurch die engagiertesten Accounts mit dem höchsten Umsatz identifizieren, auf die Sie sich konzentrieren sollten. Diese Daten können Sie mit B2B Marketing Analytics segmentieren und anpassen.

Schneller Zugriff auf Business Intelligence mit neuen Vorlagen

Wählen Sie aus einer breiten Palette an neuen Vorlagen aus, um direkt vorgefertigte Lösungen zu erstellen, die auf der Analytics-Plattform basieren. So können Sie Ihren Analyseanforderungen schnell gerecht werden, ohne sich mit der komplexen Integration von Daten oder der Erstellung von Dashboards auseinandersetzen zu müssen.

Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.Einstein Analytics ist in Developer Edition und gegen Aufpreis in Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Sie müssen über eine Analytics-Plattformlizenz verfügen, um Analytics-Vorlagen verwenden zu können.

Warum: Sie möchten die Analytics-Plattform schnell einsetzen können? Genau das ist mit den neuen Analytics-Vorlagen möglich – dank vorab erstellter Datensets und Dashboards, die Sie ganz leicht an Ihre eigenen Anforderungen anpassen können. Es werden neue Vorlagen eingeführt, die unterschiedliche branchen- und geschäftsbereichsübergreifende Anwendungsfälle abdecken.

Sie müssen nicht mehr mit einer leeren Seite beginnen und sich nicht mehr mit der Komplexität der Datenmodellierung oder Visualisierung auseinandersetzen, um loslegen zu können. Erstellen Sie eine Anwendung anhand einer Vorlage, und Analytics importiert Salesforce-Daten in Analytics-Datensets und -Dashboards. Hier können Sie dann Daten hinzufügen und ihre eigenen Erkundungen erstellen. Passen Sie die Dashboards an Ihre Bedürfnisse an, fügen Sie eigene Dashboards hinzu und löschen Sie Elemente, die Ihnen nicht nützlich sind. Sie dienen als eine Art Starter-Paket für das Analytics-Benutzererlebnis in Ihrer Organisation.

Mit Analytics-Vorlagen erhalten Sie *genau* das und *nur* das, was Sie möchten. Jede Vorlage enthält eine Auswahl an Datensets und Dashboards für Ihre direkten Analyseanforderungen. So können gemeinnützige Organisationen beispielsweise schnell das Fundraising Analytics-Paket mit Dashboards implementieren, mit denen Sie in Bezug auf Spender und Spenden jederzeit auf dem neuesten Stand sind. Oder wenn Unternehmen Einblick in ihre CPQ-Prozesse erhalten möchten, können sie dafür die Analytics-Vorlage für die Angebotserstellung nutzen.

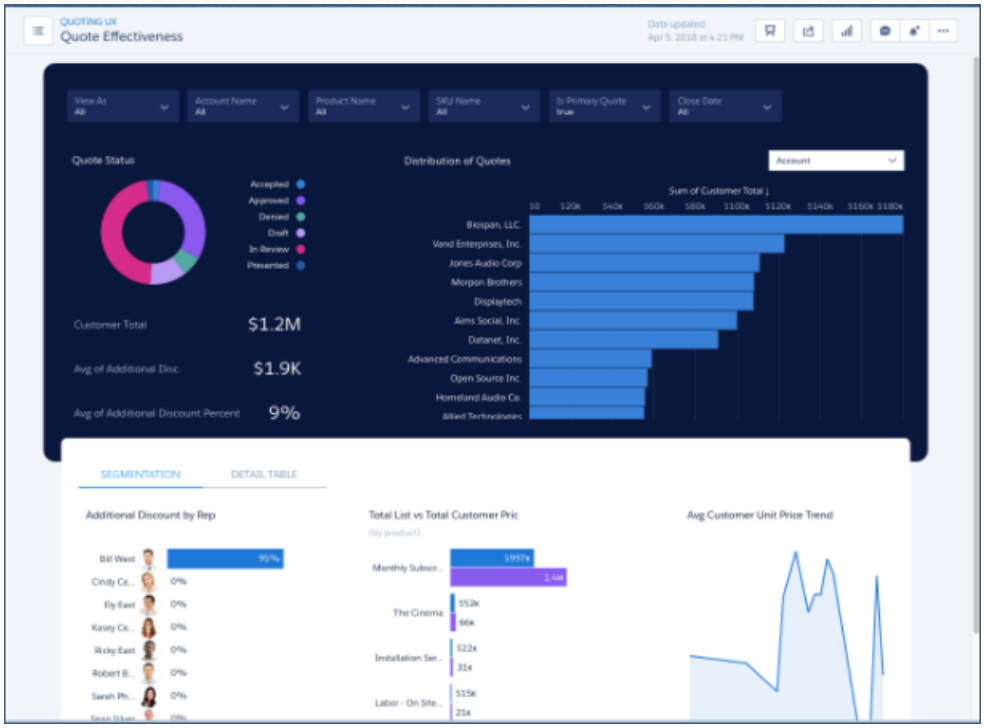
Wählen Sie aus einer der folgenden Vorlagenkategorien aus:

- Branchenspezifische Vorlagen für Finanzdienstleistungen, Gesundheit, gemeinnützige Organisationen, Einzelhandel und andere Sektoren.
- Geschäftsbereichsvorlagen für die Angebotserstellung, für das Marketing und andere Geschäftsprozesse.

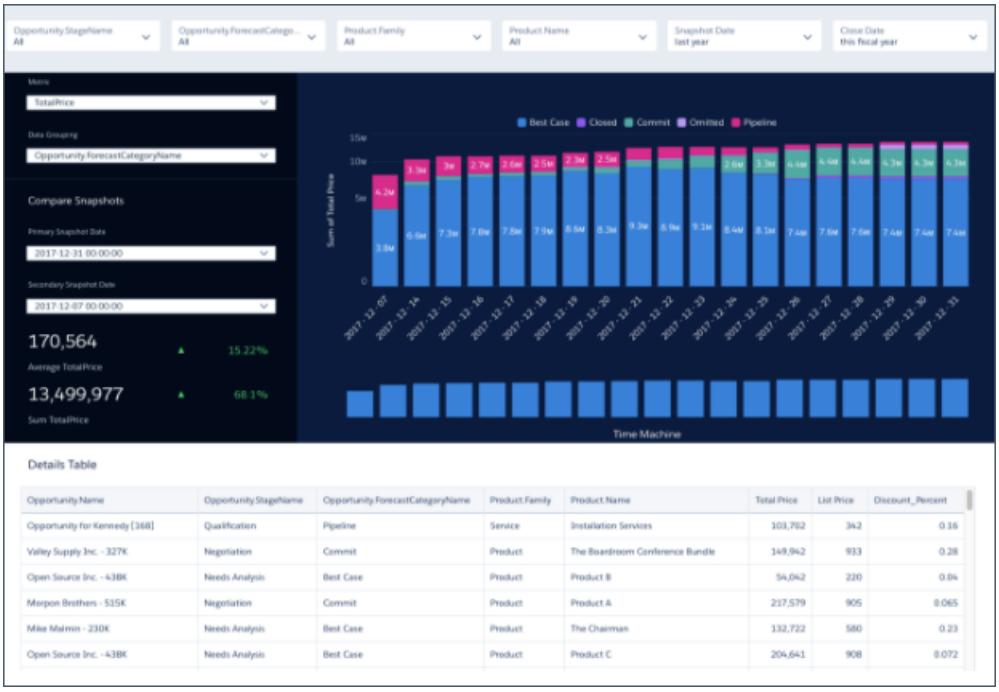
- Funktionsspezifische Vorlagen, mit denen Sie Daten-Snapshots und spezialisierte Diagramme erstellen, Änderungen in Ihrer Salesforce-Organisation analysieren und andere Analytics-Funktionen nutzen können.

Die ersten neuen Vorlagen enthalten Folgendes:

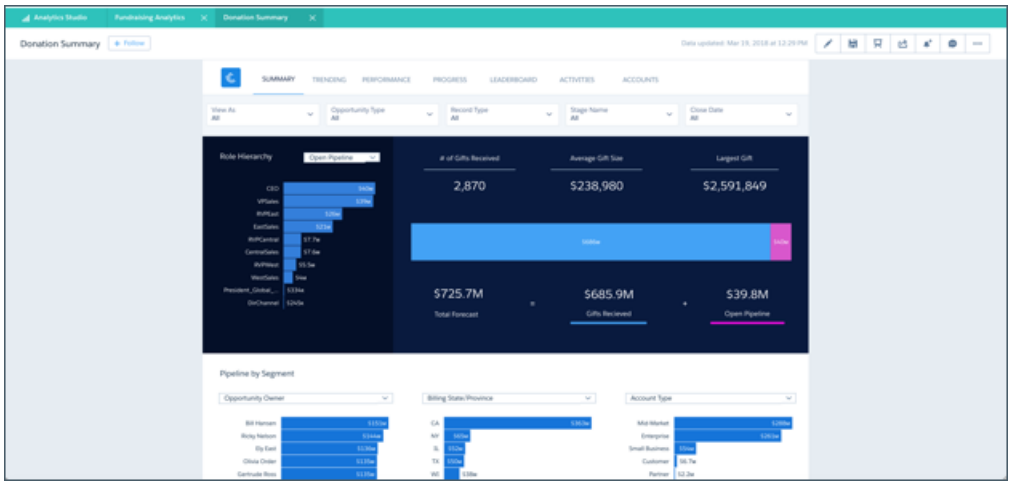
- **Quoting Analytics.** Bietet einen direkten Einblick in die CPQ-Prozesse Ihres Teams. Sie haben die Möglichkeit, die Prozesse und deren jeweilige Effektivität detailliert team-, regions- und produktübergreifend zu analysieren. Nachfolgend ist das Dashboard zur Effektivität von Angeboten dargestellt:



- **Snapshot Analytics.** Erstellen Sie anhand dieser Vorlage ein benutzerdefiniertes Dashboard, um einen visuellen Bericht bereitzustellen, der auf Verlaufsdaten eines beliebigen Salesforce-Objekts oder -Datensets basiert. Hier ein Beispiel-Snapshot:



- **Change Analytics.** Mit dieser Vorlage können Sie Feldverlaufsdaten in einem beliebigen Salesforce-Objekt analysieren, um festzustellen, wie, wann und wo Mitglieder Ihres Teams Daten ändern.
- **Adoption Analytics**. Mit dieser Vorlage werden Datensets und ein Dashboard erstellt, die Ihnen dabei helfen, die Akzeptanz von Analytics-Datenbeständen – also Datensets, Dashboards und Anwendungen – zu verstehen.
- **Fundraising Analytics**. Gemeinnützige Organisationen: Verwenden Sie diese Vorlage, um die leistungsstarken Funktionen von Einstein Analytics für Salesforce-Daten in gemeinnützigen Organisationen nutzen zu können. Bei den KPIs in den Dashboards stehen Spender und Spenden im Mittelpunkt. Nachfolgend ist das Dashboard mit der Spendenübersicht dargestellt:



- **Waterfall Analytics**. Verweisen Sie mit dieser Vorlage auf Ihre Salesforce-Daten, um direkt ein beeindruckendes Wasserfall-Dashboard zu erstellen, in dem beispielsweise die Vertriebs-Pipeline nach Produkt, Team oder geografischer Region dargestellt ist.

Mit den neuen Vorlagen wird das Angebot erweitert, das zunächst die Vorlagen Sales Analytics, Service Analytics, Field Service Analytics, Event Monitoring Analytics und andere Anwendungsvorlagen umfasste. In den kommenden Monaten planen wir regelmäßig neue Vorlagen und Versionen zu veröffentlichen, um verschiedenen neuen Anforderungen im Bereich der Unternehmensanalysen gerecht zu werden.

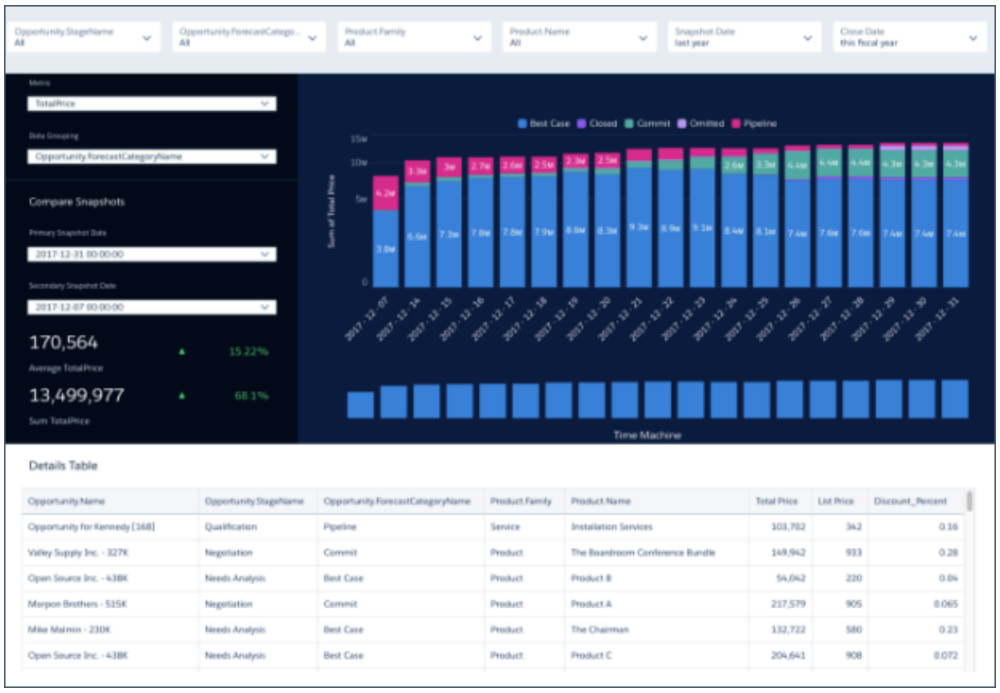
Wie: Erstellen Sie wie gewohnt eine Anwendung in Analytics Studio und suchen Sie im linken Bereich des Fensters"Erstellen" nach Vorlagen. Scrollen Sie nach unten, um alle Vorlagen anzuzeigen, und wählen Sie dann die gewünschte Vorlage aus.

Nachdem die Anwendung in Analytics erstellt wurde, öffnen Sie sie auf der Analytics Studio-Startseite und beginnen Sie mit der Erkundung. In der Salesforce-Hilfe finden Sie Details zu den Inhalten der einzelnen Analytics-Vorlagen und Leitfäden für allgemeine Anpassungen, die Sie ausprobieren können.

Legen Sie noch heute mit dem Analytics-Starter-Paket los und erstellen Sie innerhalb weniger Minuten handlungsrelevante Statistiken anhand Ihrer Daten.

Schnelle Trenderstellung für beliebige Daten in Salesforce mit der Snapshot Analytics-Anwendung

Erstellen Sie die Anwendung, um einen Snapshot eines beliebigen bestehenden Einstein Analytics-Datensets oder Salesforce-Objekts zu erhalten.



Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Um die Snapshot Analytics-Anwendung verwenden zu können, benötigen Sie eine Analytics-Plattformlizenz.

Warum: Snapshot Analytics vereinfacht die Trenderstellung für Ihre Salesforce-Daten. Zuvor mussten Sie ein Datenset und dann den Trend für die Daten sowie ein Dashboard erstellen. Mit Snapshot Analytics wird dieser Vorgang schneller und einfacher und kann fast automatisch ausgeführt werden.

Wenn Sie die Anwendung erstellen, können Sie ein vorhandenes Analytics-Datenset verwenden. Sie können auch ein Salesforce-Objekt auswählen und Analytics importiert die Daten in ein Datenset. Mit beiden Optionen erstellt Analytics automatisch ein Dashboard, das

einen Snapshot Ihrer Daten enthält. Das Dashboard basiert auf den Salesforce-Trendberichtstypen. Sie können Detailwerte auf bis zu zwei Ebenen anzeigen, da Sie übergeordnete Objekte sowie untergeordnete Objekte der ersten und zweiten Ebene auswählen.

Wie: Erstellen Sie die Anwendung ähnlich einer beliebigen anderen vorgefertigten Analytics-Anwendung (beispielsweise Sales Analytics und Service Analytics). Wechseln Sie zu Analytics Studio, klicken Sie auf "Erstellen" und suchen Sie nach der Snapshot Analytics-Vorlage. Denken Sie auch daran, den Datenfluss zu planen und die Anwendung freizugeben. Vollständige Anweisungen finden Sie in der Salesforce-Hilfe.

Maximieren der Analytics-Investitionsrentabilität mit Statistiken aus der Adoption Analytics App

Die Anwendung bietet ein vorgefertigtes Dashboard und Datensets, mit denen Sie die Analytics-Akzeptanz messen und überwachen können.

Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Um die Adoption Analytics App verwenden zu können, benötigen Sie eine Analytics-Plattformlizenz.

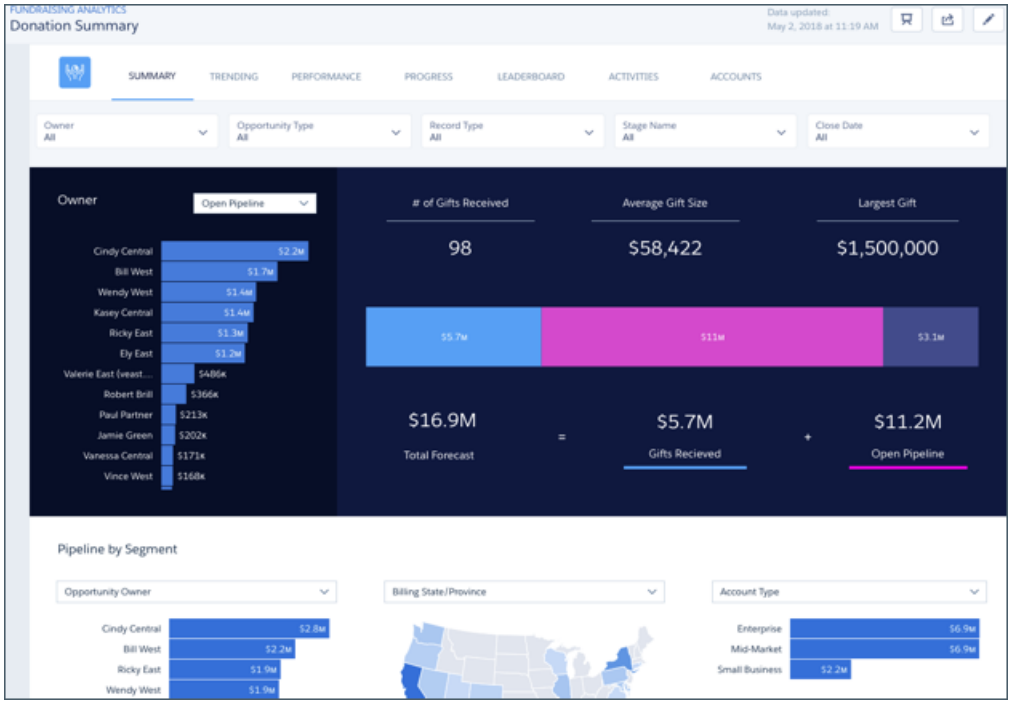
Warum: Verwenden Sie die vorgefertigten Dashboards der Anwendung, um festzustellen, wie beliebt Analytics-Datenbestände (z. B. Anwendungen, Dashboards, Linsen und Datensets) sind. Finden Sie heraus, wer die einzelnen Datenbestände am meisten verwendet, welche Datenbestände nicht verwendet werden und welche Benutzer Analytics nicht verwenden. Mithilfe der Analytics-Akzeptanzkennzahlen können Sie die Analytics-Nutzung steigern und Verbesserungen für die Verwendung von Analytics-Datenbeständen identifizieren. Sie können außerdem die erforderlichen Schulungen für Benutzer bereitstellen und relevante neue Inhalte für bestimmte Benutzergruppen erstellen.

Außerdem können Sie die Anwendung an Ihre speziellen Anforderungen anpassen, um die Analytics-Akzeptanz in Ihrem Team zu verstehen. Erstellen Sie eigene Erkundungen mit den Datensets der Anwendungen und speichern Sie sie in Dashboards, die Ihre Fragen zur Nutzung der Analytics-Datenbestände beantworten. Sie können auch vorhandene Dashboards bearbeiten, sodass diese die gewünschten Aufgaben ausführen.

Wie: Erstellen Sie die Anwendung ähnlich einer beliebigen anderen vorgefertigten Analytics-Anwendung (beispielsweise Sales Analytics und Service Analytics). Wechseln Sie zu Analytics Studio, klicken Sie auf "Erstellen" und suchen Sie nach der Adoption Analytics-Vorlage. Denken Sie auch daran, den Datenfluss zu planen und die Anwendung freizugeben. Vollständige Anweisungen finden Sie in der Salesforce-Hilfe.

Gemeinnützige Organisationen: Jetzt gibt es eine spezielle Analytics-Anwendung für Sie und Ihre Daten

Mithilfe der Fundraising Analytics-Anwendung können die leistungsfähigen Analytics-Funktionen jetzt auf Daten aus dem Salesforce Nonprofit Success Pack angewendet werden.



Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Um die Fundraising Analytics-Anwendung verwenden zu können, benötigen Sie eine Analytics-Plattformlizenz.

Warum: Fundraising Analytics bietet Ihnen eine schnelle Möglichkeit, den Erfolg Ihrer Spendenaktion mithilfe von Einstein Analytics zu analysieren. Die Anwendung ist für Organisationen optimiert, die das Salesforce Nonprofit Success Pack verwenden, und verbindet Daten aus Ihrem Account/Personenaccount und Spenden mit Analytics.

Mit vorgefertigten Dashboards können Sie Ihre Spendenleistung sofort visualisieren. Alternativ können Sie eigene Erkundungen mithilfe der Datensets aus den Anwendungen erstellen und diese als Dashboards speichern, die Ihre Fragen zu Spenden beantworten. Sie können auch vorhandene Dashboards bearbeiten, sodass diese die gewünschten Aufgaben ausführen.

Wie: Erstellen Sie die Anwendung ähnlich einer beliebigen anderen vorgefertigten Analytics-Anwendung (beispielsweise Sales Analytics und Service Analytics). Wechseln Sie zu Analytics Studio, klicken Sie auf "Erstellen" und suchen Sie nach der Fundraising Analytics-Vorlage. Denken Sie auch daran, den Datenfluss zu planen und die Anwendung freizugeben. Vollständige Anweisungen finden Sie in der Salesforce-Hilfe.

AppExchange-Paket zur Analytics-Akzeptanz – damit Sie sehen, wie Ihr Team Einstein Analytics verwendet

Erstellen Sie ein Datenset, mit dem Sie aussagekräftige Statistiken über die Verwendung von Analytics-Anwendungen, -Dashboards, -Linsen und -Datensets in Ihrem Team erhalten. Sie können eigene Visualisierungen anhand des Datensets erstellen oder die Adoption Analytics App verwenden. Dazu müssen Sie das Paket installieren, um Anwendungen erfolgreich erstellen zu können.

Wo: Diese Funktion ist in Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Um das Paket "Analytics Adoption Metadata" verwenden zu können, benötigen Sie eine Analytics-Plattformlizenz.

Warum: Sie haben einige hervorragende Anwendungen mit Analytics Studio entwickelt und für Ihr Team freigegeben. Vielleicht haben Sie aber auch nur ein Datenset und ein paar Dashboards und Linsen erstellt. Jetzt möchten Sie wissen, wie diese Datenbestände von

Ihrem Team genutzt werden und auf welche Akzeptanz sie stoßen. Mit dem Paket "Analytics Adoption Metadata" in AppExchange finden Sie es heraus.

Wenn Sie eine Analytics-Anwendung, ein Datenset, Dashboard oder eine Linse erstellen, weist die Analytics-Plattform jedem dieser Elemente eine numerische ID zu. Sie geben für den Datenbestand einen Namen ein, der für Sie und Ihr Team aussagekräftig ist. Aus Konformitätsgründen können in Salesforce-Ereignisprotokollzeilen keine Dateneingaben von Benutzern gespeichert werden, auch Ihre aussagekräftigen Namen nicht.

Dieses Paket erstellt ein Datenset, das die verschlüsselten numerischen Datenbestands-IDs den von Ihnen gewählten Namen zuordnet. Ohne das Datenset würden Ihre Visualisierungen nur die schwer lesbaren Datenbestands-IDs anzeigen. Nachdem Sie das Datenset erstellt haben, wird es von Salesforce täglich mit den von Ihnen vorgenommenen Änderungen und Hinzufügungen aktualisiert.

Wie: Laden Sie das Paket "Analytics Adoption Metadata" in Salesforce-AppExchange herunter. Befolgen Sie die mitgelieferten Anweisungen zum Installieren und Einrichten des Pakets und des Datensets. Öffnen Sie dann das Datenset in Analytics Studio und erstellen Sie Visualisierungen, aus denen die Analytics-Akzeptanzmuster in Ihrer Organisation hervorgehen.

Das Paket erstellt keine Linsen oder Dashboards. Die Adoption Analytics App enthält ein Dashboard, das auf dem vom Adoption-Paket erstellten Datenset basiert. Bevor Sie die Adoption Analytics App verwenden können, müssen Sie das Adoption-Paket installieren.

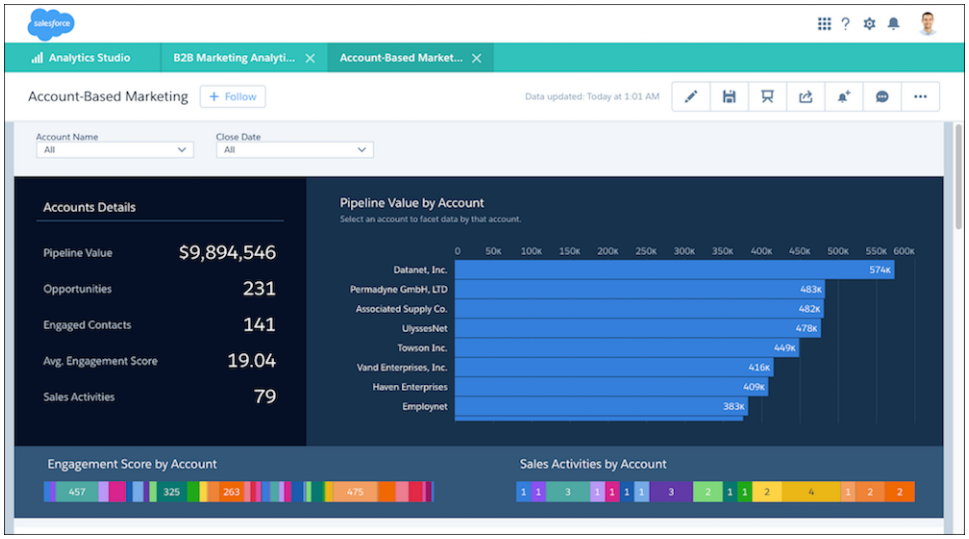
Identifizieren und Verfolgen der besten Accounts in B2B Marketing Analytics

Mit den neuen Account-basierten Marketing-Dashboards und Datensets für B2B Marketing Analytics können Sie Account-basiert die Leistung, den Einfluss und die Kanalaktivität der Kampagne und mehr analysieren. Die neuen Tools helfen dabei, Fragen zu Accounts zu beantworten. Zudem können Sie dadurch die engagiertesten Accounts mit dem höchsten Umsatz identifizieren, auf die Sie sich konzentrieren sollten. Diese Daten können Sie mit B2B Marketing Analytics segmentieren und anpassen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit Pardot Pro oder in der Ultimate Edition und B2B Marketing Analytics.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit einer B2B Marketing Analytics-Lizenz verfügbar.

Warum: Das Account-basierte Marketing-Dashboard wird in der B2B Marketing Analytics-Anwendung bereitgestellt und kombiniert die Vertriebs- und Marketingdaten an einem Ort. Messen Sie Ihren Kampagnenerfolg des Account-basierten Marketings und verfolgen Sie bestimmte Accounts, während sie den Vertriebstrichter durchlaufen.



Zu den Dashboard-Visualisierungen zählen:

- Accountdetails: Zeigen Sie die allgemeinen Leistungsindikatoren des Accounts an.
- Pipeline nach Account: Zeigen Sie die besten Accounts in Ihrer Pipeline nach Wert an.
- Engagementbewertung nach Account: Ermitteln Sie die Accounts mit dem höchsten Engagement.
- Vertriebsaktivitäten nach Account: Ermitteln Sie, mit welchen Accounts Ihre Vertriebsteams interagieren.
- Opportunities: Zeigen Sie Ihre Pipeline und Ihre Opportunities in Accounts an und vollziehen Sie Ihren Gewinn-Prozentwert nach.
- Engagement (Kampagneneinfluss nach Account) und nach Account-/Lead-Quelle): Zeigen Sie an, wie Accounts mit Ihren Marketingaktivitäten interagieren.

Diese neuen Datensets werden in der freigegebenen Analytics-Anwendung bereitgestellt.

- Salesforce-Kontakte mit Accounts: Accounts zugeordnete Kontakte. Dazu zählen Vertriebsaktivitäten, Kontaktinformationen, die Lead-Quelle sowie die Grade- und Score-Funktion in Pardot. Die Daten stammen aus Salesforce und Pardot.
- Salesforce-Opportunities mit Account: Accounts zugeordnete Opportunities. Dazu zählen der Schlusstermin und die zugehörigen Informationen, der Opportunity-Wert sowie Accountdetailinformationen. Diese Daten stammen von Salesforce.
- Salesforce-Ereignisse mit Kontakt, Benutzer und Account: Kontakten, Benutzern und Accounts zugeordnete Ereignisse. Dazu zählen die Anzahl und die Dauer von Ereignissen, Aktivitätsinformationen und andere ereignisbezogene Daten. Diese Daten stammen von Salesforce.

Wie: Die neuen Datensets und das Dashboard werden automatisch für die angegebenen Anwendungen in Analytics Studio bereitgestellt. Bearbeiten Sie die Datensets, um diese Datensets von der freigegebenen Anwendung zur B2B Marketing Analytics-Anwendung zu verschieben. Wählen Sie anschließend B2B Marketing Analytics als die dem Datenset zugeordnete Anwendung aus.

Anmerkung: In Analytics muss der Abgleich aktiviert sein, damit diese Erweiterungen für Ihren Account bereitgestellt werden.

Mobile Analytics-Anwendungen: Vielfältige Diagramme, schöne Tabellen

Jetzt können Sie Analytics einfacher auf iOS- und Android-Geräten mitnehmen, wenn Sie unterwegs sind. In den letzten Versionen wurden immer mehr Diagrammtypen und benutzerdefinierte Formatierungsmöglichkeiten für Tabellen unterstützt. Neben vielen anderen Verbesserungen wurden auch Erkundungsfunktionen für iOS und Android hinzugefügt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen Ihrer bevorzugten Diagramme und Tabellen in Einstein Analytics für iOS und Android
Fast alle Diagramme und Tabellen, die Sie auf dem Desktop erstellen können, werden unterstützt, was das Abrufen von Datenstatistiken auf Mobilgeräten vereinfacht.

Zusätzliche Verbesserungen in Einstein Analytics für iOS
Nutzen Sie die neue Erkundungserfahrung, verfolgen Sie Benachrichtigungen und greifen Sie auf gespeicherte Dashboard-Ansichten und mehr zu.

Zusätzliche Verbesserungen in Einstein Analytics für Android
Erkunden Sie Diagramme, greifen Sie auf gespeicherte Dashboard-Ansichten zu und passen Sie globale Dashboard-Filter an.

Anzeigen Ihrer bevorzugten Diagramme und Tabellen in Einstein Analytics für iOS und Android

Fast alle Diagramme und Tabellen, die Sie auf dem Desktop erstellen können, werden unterstützt, was das Abrufen von Datenstatistiken auf Mobilgeräten vereinfacht.

Wo: Diese Änderungen gelten für Einstein Analytics für iOS und Android. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Unter anderem wurden folgende Funktionen in den letzten Versionen verbessert.

- Nutzen Sie umfassende Tabellen mit Unterstützung für Themen, benutzerdefinierte Abstände, Formatierung von Kopfzeilen und Zellen, Rahmen, Farben und spezielle Spaltenanpassungen.
- Zeigen Sie benutzerdefinierte QuickInfos an, die Kontext zu Ihren Dashboard-Bildern bieten. Wenn ein Bild über eine QuickInfo verfügt, müssen Sie nur auf das Bild tippen, um den Text anzuzeigen.
- Jetzt können Sie Analytics mit den Diagrammen, die Sie kennen und schätzen, einfach mitnehmen und unterwegs verwenden. Im Folgenden werden die aktuell unterstützten Diagramme für Dashboards und Linsen auf Mobilgeräten aufgeführt.
  - Balken
  - Spalte
  - Gestapelter Balken
  - Gestapelte Spalte
  - Streudiagramm
  - Ringdiagramm
  - Heatmap
  - Liniendiagramm
  - Horizontales/Vertikales Punktdiagramm
  - Zeitachse
  - Zeitbalken
  - Zeitkombination
  - Wasserfall
  - Gestapelter Wasserfall
  - Kombinationsdiagramm (Balken- und Liniendiagramm)
  - Trichter
  - Kennzahlennetzdiagramm
  - Karte
  - Blasendiagramm
  - Benutzerdefinierte Karte (nur iOS)
  - Pyramide
  - Polares Messdiagramm
  - Flaches Messdiagramm
  - Matrix
  - Strukturansicht
  - Wertetabelle
  - Vergleichstabelle (ohne Zusammenfassungszeilen)

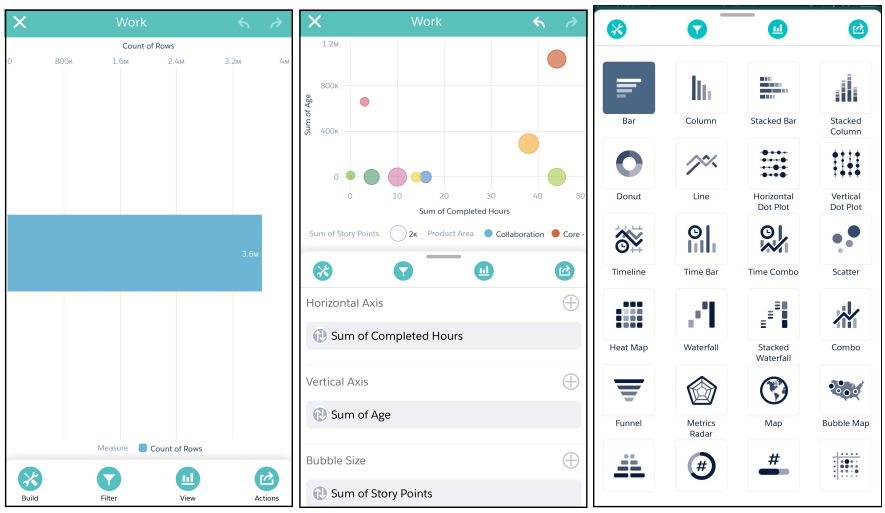
Zusätzliche Verbesserungen in Einstein Analytics für iOS

Nutzen Sie die neue Erkundungserfahrung, verfolgen Sie Benachrichtigungen und greifen Sie auf gespeicherte Dashboard-Ansichten und mehr zu.

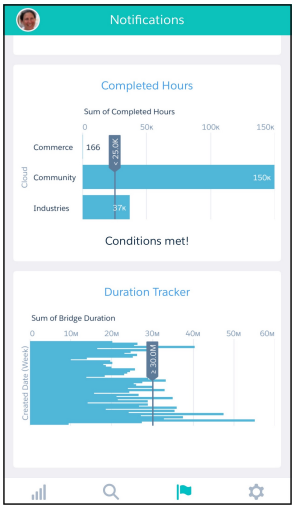
Wo: Diese Änderungen gelten für Einstein Analytics für iOS. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Unter anderem wurden folgende Funktionen in den letzten Versionen verbessert.

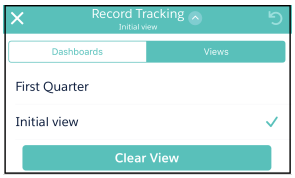
- Mit der neuen Erkundungserfahrung, die Analytics auf dem Desktop entspricht, können Sie einfacher aussagekräftigere Visualisierungen anhand Ihrer Daten erstellen. Wenn Sie ein Datenset oder eine Linse öffnen, werden die Symbole "Erstellen", "Filtern", "Anzeigen" und "Aktionen" zum Speichern und Freigeben im unteren Bildschirmbereich angezeigt. "Erstellen" öffnet den Bereich, in dem Sie Maßeinheiten und Gruppen hinzufügen. Erweitern Sie den Erkundungsarbeitsbereich auf den gesamten oder den halben Bildschirm, um den Zugriff zu vereinfachen.



- Verfolgen Sie Ihre wichtigsten Geschäftskennzahlen im Abschnitt "Benachrichtigungen". Den Bildschirm zur Benachrichtigungsverfolgung können Sie durch Tippen auf öffnen. Wenn Sie Benachrichtigungen in Analytics auf dem Desktop einrichten, erscheinen die Kacheln zum Verfolgen des Status hier. Durch Tippen auf eine Kachel gelangen Sie direkt zum Dashboard, das die Benachrichtigung enthält.



- Greifen Sie auf Dashboard-Ansichten zu und geben Sie sie unter Anwendung all Ihrer spezifischen Filter und Auswahlen frei. Wenn ein Dashboard über gespeicherte Ansichten verfügt, enthält das Dropdown-Menü neben dem Dashboard-Namen einen Umschalter zum Zugriff auf die gespeicherten Ansichten und andere Datenbestände in der Anwendung.



- Das Anzeigen eigener geografischer Daten in benutzerdefinierten Karten wird jetzt in Einstein Analytics für iOS unterstützt.
- Für Einstein Analytics ist jetzt keine eigenständige Apple Watch-Anwendung mehr verfügbar. Die Analytics Apple Watch-Anwendung wurde eingestellt, damit wir uns ganz auf die Verbesserung der iPhone- und iPad-Erfahrung unserer Benutzer konzentrieren können.
- Einstein Analytics ist für iPhone X optimiert.

Wie: Analytics ist für Geräte mit iOS 10 und höher verfügbar. Laden Sie Einstein Analytics aus dem App Store herunter, um die neuesten Verbesserungen nutzen zu können.

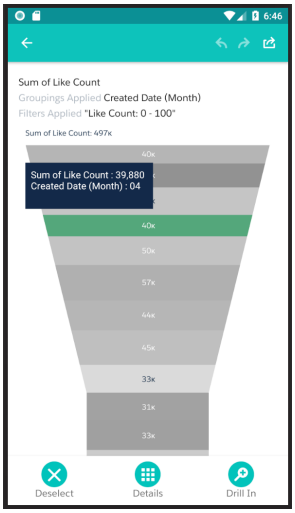
Zusätzliche Verbesserungen in Einstein Analytics für Android

Erkunden Sie Diagramme, greifen Sie auf gespeicherte Dashboard-Ansichten zu und passen Sie globale Dashboard-Filter an.

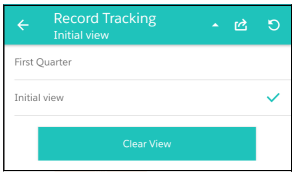
Wo: Diese Änderungen gelten für Einstein Analytics für Android. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Unter anderem wurden folgende Funktionen in den letzten Versionen verbessert.

- Erkunden Sie Diagramme mit den Aktionen "Aufschlüsseln" und "Details". Doppeltippen Sie auf ein Diagramm in einem Dashboard oder öffnen Sie eine Linse. Tippen Sie auf ein Element im Diagramm, um es auszuwählen. Das Detailsymbol im unteren Bildschirmbereich zeigt Ihnen die Daten, die Ihrer Auswahl zugrunde liegen. Mit dem Symbol zum Aufschlüsseln können Sie diese Daten weiter erkunden.



- Greifen Sie auf gefilterte Dashboard-Ansichten zu und geben Sie sie frei. Wenn ein Dashboard über mehrere gespeicherte Ansichten verfügt, können Sie auf den Pfeil nach unten neben dem Namen des Dashboards tippen, um eine der anderen Ansichten auszuwählen.



- Übernehmen Sie die Kontrolle über Dashboard-Filter mit dem Widget für globale Filter. Wenn ein Dashboard globale Filter enthält, wird im unteren Bildschirmbereich ein Filtersymbol ( ) angezeigt. Tippen Sie darauf, um den Bereich "Globale Filter" zu öffnen. Hier können Sie Filter anpassen und sehen, wie sich dies auf die verschiedenen Dashboard-Widgets auswirkt.



Wie: Analytics ist für Geräte mit Android 5 oder höher verfügbar. Laden Sie Einstein Analytics über Google Play™ herunter, um die neuesten Verbesserungen nutzen zu können.

Anzeigen von Empfehlungen von Einstein Discovery für ein Salesforce-Objekt (allgemein verfügbar)

Nutzen Sie die leistungsstarken Prognosen von Einstein Discovery, um täglich fundiertere Geschäftsentscheidungen treffen zu können. Einstein Discovery kann mit wenig Aufwand für Prognosen in Bezug auf Ergebnisse oder für Empfehlungen zu Vorgehensweisen für ein Salesforce-Objekt Ihrer Wahl konfiguriert werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics und Einstein Discovery sind gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition und zudem in der Developer Edition verfügbar.

Wer: Benutzer benötigen die Berechtigung "Einstein Discovery-Modell verbinden", um ein Einstein Discovery-Modell mit einem Salesforce-Objekt zu verbinden. Für die Installation des verwalteten Pakets benötigen Benutzer die Berechtigungen "Anwendung anpassen" UND "Alle Daten modifizieren" ODER die Berechtigung "Verbundene Anwendungen verwalten". Benutzer müssen zum Definieren von Apex-Auslösern über die Berechtigung "Autor-Apex" verfügen.

Wie: Erstellen Sie einen Artikel in Einstein Discovery und stellen Sie das Modell dann in Salesforce bereit. Erstellen Sie in Salesforce benutzerdefinierte Felder, um die Empfehlungen anzuzeigen, und verbinden Sie Einstein Discovery anschließend mit den

benutzerdefinierten Feldern. Installieren Sie ein verwaltetes Paket, um leichter Apex-Auslöser erstellen zu können. Erstellen Sie anschließend den Apex-Auslöser, um die Einstein Discovery-Prognosen bei jeder Datenaktualisierung abzurufen.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Communities: Vorgefertigte Themen, verankerte Posts und geschlossene Threads

Community Cloud schlägt in diesem Sommer dank der fantastischen neuen Funktionen hohe Wellen. Der Community-Generator enthält nun vorgefertigte Themen, d. h., Sie können das Erscheinungsbild Ihrer Community mit ein paar Klicks ändern. Sie können einige tolle neue Funktionen für Feeds hinzufügen. Dazu zählen beispielsweise das Verankern von Posts und das Schließen von Threads. Wer braucht schon einen Sommerurlaub, wenn Ihre Community so viel Freude macht?

Tipp: Lightning ist in Salesforce neuerdings vielfach vertreten: Lightning Experience, Lightning Bolts, Lightning-Komponenten. Es kann schwierig sein, zu erkennen, welche Bedeutung all diese Komponenten für Communities haben. Hier erhalten Sie eine Übersicht.

Lightning-Communities basieren auf der gleichen Technologie wie Lightning Experience, d. h. auf der Lightning-Plattform und Lightning-Komponenten. Sie müssen Lightning Experience jedoch nicht aktivieren, um sie zu nutzen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning-Communities: Verbesserungen am Community-Generator mit fertigen Themen, progressivem Rendering und Zielgruppenlöschung

Mithilfe der vorgefertigten Themen im Lightning-Anwendungsgenerator können Sie mit ein paar Klicks das Erscheinungsbild Ihrer Lightning-Community ändern. Mit "Progressives Rendering" können Sie den ersten Eindruck Ihrer Community steuern, um festzulegen, welchen Komponenten beim Laden höhere Priorität eingeräumt wird. Löschen Sie nicht mehr benötigte Zielgruppen.

Lightning-Communities: Neue und verbesserte Lightning-Komponenten

Es wurden neue Komponenten für die Verwendung in Lightning-Communities hinzugefügt und die alten wurden noch besser gemacht. Lassen Sie Ihre Communities auf alle Salesforce-Außendienstobjekte zugreifen. Erlauben Sie es Ihren Community-Mitgliedern zudem, angehaltene Flows in einer Community anzuzeigen und fortzusetzen.

Sicherheit: Anmeldung ohne Kennwort, Festlegen des Gültigkeitszeitraums für Anmeldelinks

Ermöglichen Sie es Ihren Kunden, sich statt mit Kennwörtern mit Prüfcodes anzumelden. Erstellen Sie Dashboards, damit sie die Telefonnummern und E-Mail-Adressen verwalten können, die sie für die Überprüfung verwenden. Legen Sie unterschiedliche Community-Anmelderichtlinien fest, um die Anforderungen für interne Benutzer zu lockern. Verbessern Sie zudem Ihre Community-Umgebung und legen Sie fest, wie lange ID-Token und Überprüfungslinks gültig sind.

Community-Engagement: Anerkennungs-Badges (Beta) und Auslöser für Fragen und Antworten in Journey Builder

Halten Sie Ihre Community aktiv und Ihre Mitglieder motiviert. Verleihen Sie Ihren Mitgliedern Anerkennungs-Badges für Meilensteine und senden Sie E-Mails nach Frage- oder Antwortaktivitäten.

Chatter in Lightning-Communities: Schließen von Unterhaltungen für weitere Aktionen, Verankern von Posts und Community-übergreifende Streams sind allgemein verfügbar

In Summer '18 sind jetzt einige ausgereifte Funktionen allgemein verfügbar, die bislang nur im Rahmen von Pilot- oder Beta-Programmen angeboten wurden. Community-übergreifende Streams und verankerte Posts wurden gestaffelt. Zudem gibt es eine tolle neue Funktion zum Schließen von Posts, Fragen und Abstimmungen für neue Aktionen.

Partner Central: Delegierte Accountverwaltung, Zielgruppentargeting sowie Freigabe für Kanalprogramme und -ebenen und mehr

Mithilfe der erweiterten delegierten Verwaltung können Partnerbenutzer ihre eigenen Vertriebsteams verwalten. Administratoren und Kanalmanager können benutzerdefinierte Community-Umgebungen für Kanalprogramme und -ebenen erstellen. Dank der hervorgehobenen Kampagnen, der zusätzlichen Datenfelder und der größeren Flexibilität in Bezug auf die Verwendung von Werbekostenzuschüssen können Partnerbenutzer und Manager stärker vom Marktplatz für Kampagnen profitieren.

Dateien: Bibliotheksverwaltung und eine neue Dateidetailseite

Passen Sie Bibliotheken und Dateien in Ihren Communities nach Bedarf an. Erwecken Sie Ihre Kachelkomponenten für Bibliotheken mit Bildern zum Leben, verstärken Sie dabei Ihre Marke und begeistern Sie Ihre Benutzer. Fügen Sie Ihren Dateidetailseiten Standard- und benutzerdefinierte Felder hinzu, um genau das zu verfolgen, was für Ihr Unternehmen relevant ist.

Sonstige Änderungen in Communities

Informieren Sie sich über die kleineren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Communities verbessern.

Lightning-Communities: Verbesserungen am Community-Generator mit fertigen Themen, progressivem Rendering und Zielgruppenlöschung

Mithilfe der vorgefertigten Themen im Lightning-Anwendungsgenerator können Sie mit ein paar Klicks das Erscheinungsbild Ihrer Lightning-Community ändern. Mit "Progressives Rendering" können Sie den ersten Eindruck Ihrer Community steuern, um festzulegen, welchen Komponenten beim Laden höhere Priorität eingeräumt wird. Löschen Sie nicht mehr benötigte Zielgruppen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktualisieren Ihrer Lightning-Community auf die neueste Vorlage

In Lightning-Communities fügen wir kontinuierlich Verbesserungen hinzu, von denen Sie jedoch nur mit der neuesten Vorlage profitieren können. Wenn Sie noch keine Aktualisierung vorgenommen haben, ist es jetzt höchste Zeit.

"Kundendienst (Napili)" hat einen neuen Namen

Im Zuge der Entwicklung und Erweiterung der Community-Vorlagen wurde "Kundendienst (Napili)" in "Kundendienst" umbenannt.

Schnelles Aktualisieren des Erscheinungsbilds Ihrer Community durch das Ändern von Themen

Administratoren und Designer können nun aus einer Bibliothek mit vorgefertigten Themen auswählen und sie mit wenigen Klicks (ohne Code) anpassen, indem sie die neuen Steuerelemente im Community-Generator verwenden.

Verbessern der Community-Erfahrung Ihrer Kunden mit "Progressives Rendering"

Mit "Progressives Rendering" können Sie den ersten Eindruck Ihrer Community nun genauer steuern. Sie können festlegen, in welcher Reihenfolge Komponenten angezeigt werden, wenn die Seite geladen wird, um die Geschwindigkeit Ihrer Site zu optimieren. Legen Sie beispielsweise fest, dass der oben befindliche Inhalt einer langen Seite zuerst angezeigt wird, während der nicht auf dem Bildschirm vorhandene Inhalt später geladen wird.

Erstellen und Bereitstellen von Unternehmenslösungen mit Lightning Bolt-Lösungen

Lightning Bolt heißt nun Lightning Bolt-Lösungen, was die erweiterten Funktionen berücksichtigt. Mit oder ohne einer Lightning-Community-Vorlage oder -Seite können Sie eine komplette Salesforce-Lösung, die benutzerdefinierte Anwendungen oder Flows enthält, schnell und einfach erstellen. Auf AppExchange können Sie Ihre Lösung für andere Organisationen bereitstellen, freigeben oder verkaufen.

Löschen von Zielgruppen

Löschen Sie Ihre ungenutzten oder unausgelasteten Zielgruppen, um Ihre Liste der Zielgruppen auf die aktuellen und aktiven zu beschränken. Wenn Sie eine Zielgruppe löschen, werden auch alle Zielgruppenzuweisungen gelöscht. Sie sind unsicher, ob die Zielgruppe weiterhin an anderer Stelle verwendet wird? Dann erhalten Sie hier alle wichtigen Informationen. Sie erfahren, an welchen Stellen die Zielgruppe Ihren veröffentlichten und unveröffentlichten Communities zugewiesen ist, damit Sie wissen, was Sie erwartet.

Speichern von Änderungen am Navigations- und Kachelmenü als Entwurf

Zuvor wurde alles, was Sie der Navigation Ihrer Live-Community oder den Kachelmenüs hinzugefügt haben, sofort veröffentlicht. Das war effizient, aber auch ein wenig verzwickt, wenn es darum ging, mit Elementen zu experimentieren oder neue Ideen auszuprobieren, da sie direkt live umgesetzt wurden. Es gibt einiges, von dem Sie nicht möchten, dass es öffentlich wird. Wenn Sie nun dem Navigations- oder Kachelmenü Elemente hinzufügen, verbleiben sie in einem Entwurfszustand, bis Sie bereit sind, sie zu veröffentlichen. Die Änderungen an den Navigations- und Kachelmenüs werden zusammen mit allem anderen erst dann veröffentlicht, wenn Sie auf "Veröffentlichen" klicken.

Anzeigen von CMS-Inhalt in Ihrer Community mit der Komponente "CMS Connect (JSON)" (allgemein verfügbar)

Sie können Blogs und Artikel nun wiederverwenden, die bereits in einem externen Inhaltsverwaltungssystem (Content Management System, CMS) veröffentlicht sind. Wenn JSON-APIs durch Ihr CMS unterstützt werden, können Sie Inhalt auf Ihre Community-Seiten ziehen. Wenn Sie diese Funktion in der Beta-Version verwendet haben, werden Sie merken, dass die Suchmaschinenoptimierung verbessert und die Benutzerfreundlichkeit erhöht wurde. Für die Inhaltslisten wurde der Knotenpfad aus dem Community-Generator in das CMS Connect-Menü verschoben.

Konfigurieren von Anmeldeinformationen mit Namen für die Komponente "CMS Connect (JSON)" (allgemein verfügbar)

Sie können mit der Komponente "CMS Connect (JSON)" unter Verwendung von Anmeldeinformationen mit Namen auf authentifizierte Inhalte zugreifen. Wenn Sie diese Funktion in der Beta-Version verwendet haben, werden Sie merken, dass sie sich nur insofern geändert hat, als sie nun standardmäßig verfügbar ist. Sie müssen sich nicht an den Salesforce-Support wenden, um sie zu aktivieren.

Bessere Suchmaschinenoptimierung für eine bessere Inhaltserkennung

Öffentliche Objekte und Felder können nun durch externe Services zwecks besserer Auffindbarkeit indiziert werden. Wenn Sie es externen Services erlauben, öffentliche Einheiten, einschließlich des über Feeds vom Typ "CMS Connect (JSON)" bereitgestellten Inhalts, zu indizieren, erhalten Sie eine größere Zielgruppe, und das mit minimalem Aufwand. Sie können steuern, was indiziert wird.

Aktualisieren Ihrer Überschreibungen des <h1>-Tags auf <h3> für die Artikeltitel "Themendetails" und "Suchergebnisse"

Die <h1>-Tags für Artikeltitel in den Komponenten "Themendetails" und "Suchergebnisse" wurden aktualisiert, um den barrierefreien Zugriff auf Ihre Communities zu verbessern. Wenn Sie die <h1>-Tags überschrieben haben, sollten Sie sicherstellen, dass Sie sie auf <h3> aktualisieren, damit sie weiterhin funktionieren.

Aktualisieren Ihrer <ui:button>-Überschreibungen für einige Lightning-Community-Komponenten

In den folgenden Komponenten des Community-Generators wurde `<ui:button>` zu `<lighting:button>` geändert: "Kundenvorgangsableitung", "Globale Suche für Peer-zu-Peer-Communities", "Suche und Post-Publisher", "Top-Artikel nach Thema" und "Zugehörige Datensatzliste".

Aktualisieren Ihrer Lightning-Community auf die neueste Vorlage

In Lightning-Communities fügen wir kontinuierlich Verbesserungen hinzu, von denen Sie jedoch nur mit der neuesten Vorlage profitieren können. Wenn Sie noch keine Aktualisierung vorgenommen haben, ist es jetzt höchste Zeit.

Wo: Aktualisieren Sie Ihre Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wie: Wenn Sie Ihre Community von Spring '18 auf Summer '18 aktualisieren, sehen Sie hier, was durch das Aktualisierungs-Flag () im Community-Generator gesteuert wird.

- Wenn Sie die Sprachauswahl in Ihrer Community installiert haben, werden Sie merken, dass einige Upgrades vorgenommen wurden, für die eine Aktualisierung erforderlich ist. Ihre aktuelle Voreinstellung wird beibehalten, die Schaltfläche weist jedoch ein leicht anderes Erscheinungsbild und Verhalten auf. Daher sollten Sie einen Blick darauf werfen.
- Verbesserungen am Container des Editors für Eigenschaften.

Wichtig: Lesen Sie vor dem Aktualisieren auf die Version Summer '18 das Thema Aktualisieren Ihrer Community. Darin wird beschrieben, wie sich die Aktualisierung auf Ihre Community auswirken kann. Informationen zu spezifischen Änderungen an der

Auswahl, die sich möglicherweise auf Ihr benutzerdefiniertes CSS auswirken, finden Sie unter Migrieren von CSS-Überschreibungen. Führen Sie dann einen Testlauf in einer Sandbox aus, bevor Sie sie in Ihrer Produktionsorganisation aktualisieren.

Wichtig: Wenn Sie Ihre Community seit der Version Winter '18 nicht mehr aktualisiert haben, sollten Sie diesen Versionshinweis lesen, in dem wichtige Informationen enthalten sind. Dieses Hilfethema kann veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar sein. Schauen Sie also noch einmal vorbei, um sicherzustellen, dass Sie die vollständige Auswirkung der Aktualisierung verstehen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aktualisieren der Vorlage Ihrer Community

Umbenennung der Sprachauswahl und andere Verbesserungen

Salesforce-Hilfe: Benutzerdefinierte Themenlayouts und Themenlayout-Komponenten

"Kundendienst (Napili)" hat einen neuen Namen

Im Zuge der Entwicklung und Erweiterung der Community-Vorlagen wurde "Kundendienst (Napili)" in "Kundendienst" umbenannt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Aktualisieren Ihrer Lightning-Community auf die neueste Vorlage

Salesforce-Hilfe: Aktualisieren der Vorlage Ihrer Community

Schnelles Aktualisieren des Erscheinungsbilds Ihrer Community durch das Ändern von Themen

Administratoren und Designer können nun aus einer Bibliothek mit vorgefertigten Themen auswählen und sie mit wenigen Klicks (ohne Code) anpassen, indem sie die neuen Steuerelemente im Community-Generator verwenden.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wie: Wählen Sie zum Auswählen eines neuen Themas **Thema ändern** im Menü "Themen" des Community-Generators aus. Passen Sie die Themeneinstellungen und Komponenten an die Anforderungen Ihrer Community und Ihrer Kunden an. Experimentieren Sie, um herauszufinden, was am besten funktioniert.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aktualisieren der Vorlage Ihrer Community

Umbenennung der Sprachauswahl und andere Verbesserungen

Salesforce-Hilfe: Benutzerdefinierte Themenlayouts und Themenlayout-Komponenten

Verbessern der Community-Erfahrung Ihrer Kunden mit "Progressives Rendering"

Mit "Progressives Rendering" können Sie den ersten Eindruck Ihrer Community nun genauer steuern. Sie können festlegen, in welcher Reihenfolge Komponenten angezeigt werden, wenn die Seite geladen wird, um die Geschwindigkeit Ihrer Site zu optimieren. Legen Sie beispielsweise fest, dass der oben befindliche Inhalt einer langen Seite zuerst angezeigt wird, während der nicht auf dem Bildschirm vorhandene Inhalt später geladen wird.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wie: Sie können diese Funktion in den erweiterten Einstellungen des Community-Generators aktivieren. Anschließend können Sie einer der drei Gruppen (höchste, hoch oder neutral) Komponenten zuweisen, um das Ladeverhalten der einzelnen Seiten zu steuern. Testen Sie Ihre Zuweisungen, bevor Sie sie veröffentlichen, um zu verhindern, dass sich die Seitenleistung verschlechtert statt verbessert.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Übersicht zum progressiven Rendering

Erstellen und Bereitstellen von Unternehmenslösungen mit Lightning Bolt-Lösungen

Lightning Bolt heißt nun Lightning Bolt-Lösungen, was die erweiterten Funktionen berücksichtigt. Mit oder ohne einer Lightning-Community-Vorlage oder -Seite können Sie eine komplette Salesforce-Lösung, die benutzerdefinierte Anwendungen oder Flows enthält, schnell und einfach erstellen. Auf AppExchange können Sie Ihre Lösung für andere Organisationen bereitstellen, freigeben oder verkaufen.

SIEHE AUCH:

Erstellen von Unternehmenslösungen mit Lightning Bolt-Lösungen

Löschen von Zielgruppen

Löschen Sie Ihre ungenutzten oder unausgelasteten Zielgruppen, um Ihre Liste der Zielgruppen auf die aktuellen und aktiven zu beschränken. Wenn Sie eine Zielgruppe löschen, werden auch alle Zielgruppenzuweisungen gelöscht. Sie sind unsicher, ob die Zielgruppe weiterhin an anderer Stelle verwendet wird? Dann erhalten Sie hier alle wichtigen Informationen. Sie erfahren, an welchen Stellen die Zielgruppe Ihren veröffentlichten und unveröffentlichten Communities zugewiesen ist, damit Sie wissen, was Sie erwartet.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Speichern von Änderungen am Navigations- und Kachelmenü als Entwurf

Zuvor wurde alles, was Sie der Navigation Ihrer Live-Community oder den Kachelmenüs hinzugefügt haben, sofort veröffentlicht. Das war effizient, aber auch ein wenig verzwickt, wenn es darum ging, mit Elementen zu experimentieren oder neue Ideen auszuprobieren, da sie direkt live umgesetzt wurden. Es gibt einiges, von dem Sie nicht möchten, dass es öffentlich wird. Wenn Sie nun dem Navigations- oder Kachelmenü Elemente hinzufügen, verbleiben sie in einem Entwurfszustand, bis Sie bereit sind, sie zu veröffentlichen. Die Änderungen an den Navigations- und Kachelmenüs werden zusammen mit allem anderen erst dann veröffentlicht, wenn Sie auf "Veröffentlichen" klicken.

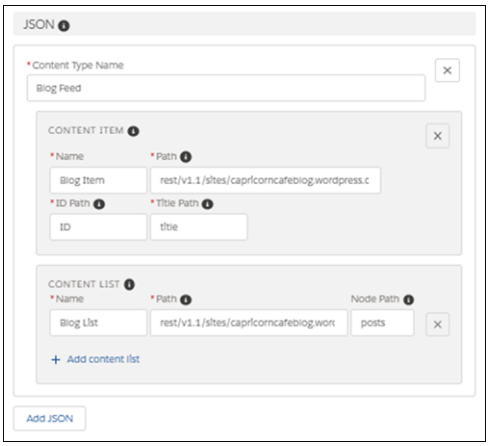
Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Anzeigen von CMS-Inhalt in Ihrer Community mit der Komponente "CMS Connect (JSON)" (allgemein verfügbar)

Sie können Blogs und Artikel nun wiederverwenden, die bereits in einem externen Inhaltsverwaltungssystem (Content Management System, CMS) veröffentlicht sind. Wenn JSON-APIs durch Ihr CMS unterstützt werden, können Sie Inhalt auf Ihre Community-Seiten ziehen. Wenn Sie diese Funktion in der Beta-Version verwendet haben, werden Sie merken, dass die Suchmaschinenoptimierung verbessert und die Benutzerfreundlichkeit erhöht wurde. Für die Inhaltslisten wurde der Knotenpfad aus dem Community-Generator in das CMS Connect-Menü verschoben.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wie: Wenn diese Funktion für Sie neu ist, erstellen Sie eine Verbindung für Ihr CMS und fügen Sie Ihrer Community-Seite die Komponente "CMS Connect (JSON)" hinzu. Konfigurieren Sie die Eigenschaften der Komponente mithilfe von JSON-Ausdrücken.



SIEHE AUCH:

Lightning Communities Developer Guide: Reuse Content with CMS Connect JSON (Wiederverwenden von Inhalt mit CMS Connect (JSON))

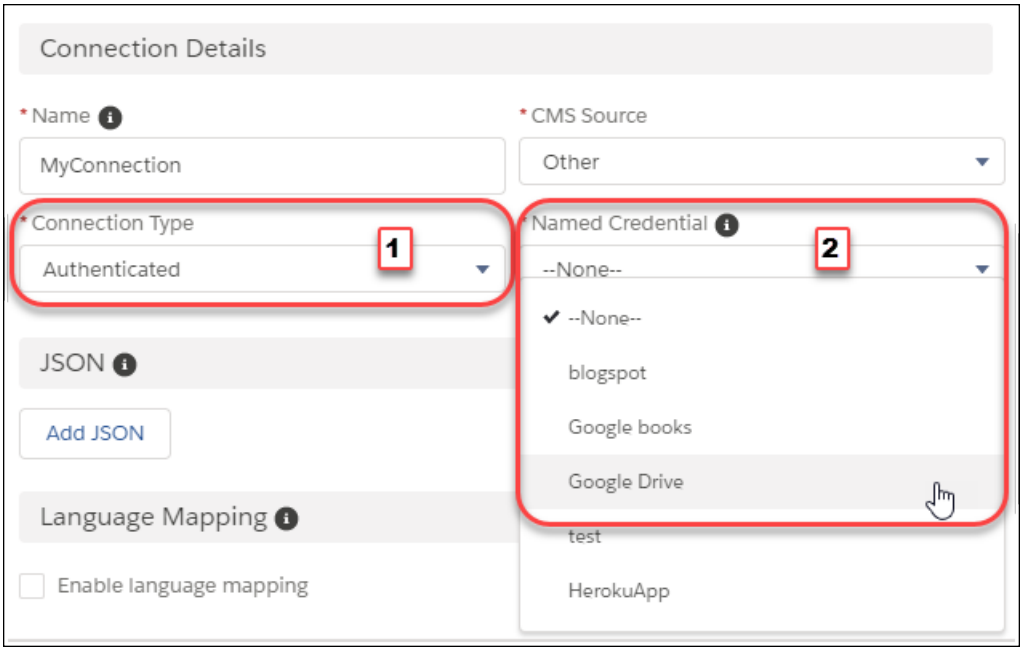
Lightning Communities Developer Guide: Beispiel: Connect JSON Content to Your Community (Verbinden von JSON-Inhalt mit Ihrer Community)

Konfigurieren von Anmeldeinformationen mit Namen für die Komponente "CMS Connect (JSON)" (allgemein verfügbar)

Sie können mit der Komponente "CMS Connect (JSON)" unter Verwendung von Anmeldeinformationen mit Namen auf authentifizierte Inhalte zugreifen. Wenn Sie diese Funktion in der Beta-Version verwendet haben, werden Sie merken, dass sie sich nur insofern geändert hat, als sie nun standardmäßig verfügbar ist. Sie müssen sich nicht an den Salesforce-Support wenden, um sie zu aktivieren.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung. Sie können nur JSON-Verbindungen mit Anmeldeinformationen mit Namen authentifizieren.

Wie: Definieren Sie vor dem Erstellen der CMS-Verbindung eine Anmeldeinformation mit Name in Ihren Salesforce-Einstellungen. Sowohl anonyme als auch Protokolle vom Typ "Benannter Prinzipal" werden unterstützt, nicht aber die Authentifizierung pro Benutzer.



Verwenden Sie Community-Arbeitsumgebungen zum Herstellen der Verbindung und wählen Sie **Authentifiziert** (1) als Verbindungstyp aus. Wählen Sie anschließend die gewünschten Anmeldeinformationen mit Namen (2) aus.

SIEHE AUCH:

Lightning Communities Developer Guide: Reuse Content with CMS Connect JSON (Wiederverwenden von Inhalt mit CMS Connect (JSON))

Bessere Suchmaschinenoptimierung für eine bessere Inhaltserkennung

Öffentliche Objekte und Felder können nun durch externe Services zwecks besserer Auffindbarkeit indiziert werden. Wenn Sie es externen Services erlauben, öffentliche Einheiten, einschließlich des über Feeds vom Typ "CMS Connect (JSON)" bereitgestellten Inhalts, zu indizieren, erhalten Sie eine größere Zielgruppe, und das mit minimalem Aufwand. Sie können steuern, was indiziert wird.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Communities.

Wie: Nachdem Sie **Öffentlichen Zugriff** in den allgemeinen Einstellungen des Community-Generators aktiviert haben, steht die neue Registerkarte "SEO" zur Verfügung. Steuern Sie, was indiziert wird, indem Sie unter "Gastbenutzerprofil" festlegen, welche Objekte und Felder öffentlich sind und welche nicht.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten von SEO für Communities

Aktualisieren Ihrer Überschreibungen des <h1>-Tags auf <h3> für die Artikeltitel "Themendetails" und "Suchergebnisse"

Die <h1>-Tags für Artikeltitel in den Komponenten "Themendetails" und "Suchergebnisse" wurden aktualisiert, um den barrierefreien Zugriff auf Ihre Communities zu verbessern. Wenn Sie die <h1>-Tags überschrieben haben, sollten Sie sicherstellen, dass Sie sie auf <h3> aktualisieren, damit sie weiterhin funktionieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Aktualisieren Ihrer `<ui:button>`-Überschreibungen für einige Lightning-Community-Komponenten

In den folgenden Komponenten des Community-Generators wurde `<ui:button>` zu `<lighting:button>` geändert: "Kundenvorgangsableitung", "Globale Suche für Peer-zu-Peer-Communities", "Suche und Post-Publisher", "Top-Artikel nach Thema" und "Zugehörige Datensatzliste".

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Warum: Die folgenden Schaltflächen wurden auf `<lighting:button>` aktualisiert.

- Die modale Schaltfläche "Schließen" für Mobilgeräte in der Komponente "Kundenvorgangsableitung"
- Die Schaltflächen zum Suchen, für die mobile Suche und zum Schließen in der Komponente "Globale Suche für Peer-zu-Peer-Communities"
- Die Schaltflächen zum Suchen und Schließen in der Komponente "Suche und Post-Publisher"
- Die Schaltfläche "Mehr anzeigen" in der Komponente "Top-Artikel nach Thema"
- Die Schaltfläche "Anzeige erweitern" in der Komponente "Zugehörige Datensatzliste"

Die `lightning`-Namespace-Komponenten sind für übliche Anwendungsfälle optimiert. Sie sind nicht nur mit dem Lightning Design System-Stil ausgestattet, sondern verarbeiten auch den barrierefreien Zugriff, Interaktionen in Echtzeit und erweiterte Fehlermeldungen.

SIEHE AUCH:

Lightning Components Developer Guide: Working with Base Lightning Components (Verwenden von Lightning-Basiskomponenten)

Lightning-Communities: Neue und verbesserte Lightning-Komponenten

Es wurden neue Komponenten für die Verwendung in Lightning-Communities hinzugefügt und die alten wurden noch besser gemacht. Lassen Sie Ihre Communities auf alle Salesforce-Außendienstobjekte zugreifen. Erlauben Sie es Ihren Community-Mitgliedern zudem, angehaltene Flows in einer Community anzuzeigen und fortzusetzen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zugreifen auf Außendienstdaten in Lightning-Communities

Fügen Sie Ihrer Lightning-Community Außendienstobjekte hinzu, um Datensätze für Ihre Partner, Vertragsnehmer und Kunden freizugeben. Zuvor standen nur Arbeitsaufträge, Arbeitsauftragsbelegposten und Servicetermine in Lightning-Communities zur Verfügung.

Empfohlene Aktionen und Angebote für Community-Mitglieder (Pilot)

Fügen Sie die neue Komponente "Empfohlene Aktionen" hinzu, um eine Strategie zu verfolgen, die bestimmt, welche Vorschläge Ihren Lightning-Community-Mitgliedern angezeigt werden. Vorschläge können beliebige Zwecke erfüllen, beispielsweise das Bereitstellen einer allgemeinen Aktion oder eines Sonderangebots. Beim Aufbau einer Strategie können Sie Bedingungen für das Anzeigen eines angegebenen Vorschlags bestimmen. Diese Komponente steht im Rahmen des Einstein-Pilotprogramms für die nächste beste Aktion zur Verfügung.

Es Benutzern erlauben, angehaltene Flows anzuzeigen und fortzusetzen

Fügen Sie die neue Komponente "Angehaltene Flows" hinzu, damit Ihre Lightning-Community-Mitglieder alle ihnen gehörenden angehaltenen Flows anzeigen, sie zu einer günstigeren Zeit ohne Verlust ihrer Arbeit fortsetzen oder löschen können. Beim Einrichten eines Flows können Sie bestimmte Haltepunkte auswählen.

Verwenden der Aktivitätszeitachse in Communities

Nun können Sie Ihre offenen Aktivitäten und Ihren Aktivitätsverlauf mithilfe der Aktivitätszeitachse verfolgen und sie über eine Registerkarte mit Datensatzinformationen in Ihrer Community anzeigen. Die Aktivitätszeitachse wird für Accounts, Kampagnen, Kontakte, Verträge, Leads, Opportunities, Aufträge, Angebote und aktivitätsfähige benutzerdefinierte Objekte unterstützt.

Mehr Flexibilität mit Kalendern in Communities

Benutzer können Kalendereereignisse schnell aktualisieren, indem sie sie in neue Zeitfenster ziehen. Zudem können sie die Details des seitlichen Bereichs öffnen oder ausblenden.

Umbenennung der Sprachauswahl und andere Verbesserungen

Der Name der Komponente "Sprachauswahl" wurde in der englischsprachigen Version des Community-Generators geändert. Zudem wurde das Feld **Bezeichnung** hinzugefügt, um Unterstützung hinsichtlich des barrierefreien Zugriffs zu gewährleisten und um Personen zu zeigen, was die Sprachauswahl auf der Seite vollzieht. Zudem ist das Feld für die Ausrichtung des Schaltflächentexts nun ein Dropdown-Menü, in dem Sie auswählen können, wie der Text auf der Schaltfläche angezeigt wird.

Es Community-Benutzern erlauben, mit der Schaltfläche zum Kontaktieren des Supports Kundenvorgänge zu erstellen

Lightning-Communities wurde die eigenständige Komponente "Schaltfläche zum Kontaktieren des Supports" hinzugefügt. Zuvor konnten Sie nur die mit der Komponente "Schaltfläche 'Fragen'" verknüpfte Schaltfläche "Support kontaktieren" verwenden.

Einfaches Auswählen von Themen, Anpassen der Bezeichnung der Schaltfläche "Dateien hochladen" und mehr in den Komponenten "Kundenvorgangsableitung" und "Formular zum Kontaktieren des Supports"

An den Komponenten "Kundenvorgangsableitung" und "Formular zum Kontaktieren des Supports" wurden reihenweise Verbesserungen vorgenommen, damit Ihre Kunden die Antworten auf ihre Fragen schneller finden können. Administratoren können nun die Bezeichnung der Schaltfläche **Datei hochladen** in der Komponente nach Bedarf anpassen. Darüber hinaus ist das Feld "Themen-ID" im Editor für Eigenschaften der Komponente "Kundenvorgangsableitung" nun ein Dropdown-Menü, das in der Community integrierte Themen sowie Navigationsthemen und durch Community-Mitglieder hinzugefügte Themen enthält. Die Komponente "Kundenvorgangsableitung" zeigt Artikel nun standardmäßig an, während Diskussionsvorschauen schreibgeschützt sind.

Verfolgen der Kundenanliegen durch Überwachen der Betreffzeile zum Kontaktieren des Supports

Dem benutzerdefinierten Berichtstyp für den Bericht zur Kundenvorgangsableitung in der Community wurde das Themenfeld "Begriff" hinzugefügt. Nun können Sie Betreffzeilen melden, die keine hilfreichen Vorschläge erhalten haben, während die Kunden versuchten, mit der Komponente "Formular zum Kontaktieren des Supports" den Support zu kontaktieren. Wie kann dies Ihrem Unternehmen helfen? Sie können die Betreffzeilen ermitteln, die Ihre Kunden am häufigsten verwenden, wenn sie den Support kontaktieren, was zeigt, mit welchen Bereichen Ihres Produkts sie die meisten Probleme haben. Anhand der Ergebnisse kann Ihr Unternehmen Knowledge-Artikel oder Themen in einer Community erstellen, damit Ihre Kunden die Antworten schnell finden , und Verbesserungsbereiche hervorheben.

Erlauben von Terminbuchungen durch Kunden (Beta)

Mit der Snap-in-Terminverwaltung können Sie festlegen, dass Kunden einen Termin mit Ihnen buchen. Nachdem Sie Field Service und das neue Snap-in eingerichtet haben, fügen Sie es im Community-Generator mit der neuen Komponente "Snap-in-Terminverwaltung" hinzu.

Mehr Möglichkeiten mit der Komponente "Snap-ins-Chat"

Sie können nun eine Weiterleitungsreihenfolge für Chats einrichten und die Position des Kunden in der Warteschlange anzeigen, bevor der Chat gestartet wird. Wenn Sie die Offline-Unterstützung verwenden, können Sie die Bezeichnung festlegen, die im Snap-in angezeigt wird, wenn Ihre Agenten offline sind. Sie können Ihren externen Skripts und Stilen die statischen Ressourcennamen hinzufügen, die Sie zum Erstellen von benutzerdefinierten Chat-Ereignissen verwenden möchten.

Registerkarte "Verbundene Quellen ausblenden" in den Benutzereinstellungen

Die Komponente "Benutzereinstellungen" im Community-Generator enthält nun eine Option zum Ausblenden der Registerkarte "Verbundene Quellen". Wenn diese Registerkarte für Ihre Community nicht nützlich ist, kann sie ohne Weiteres ausgeblendet werden.

Aktualisierung abhängiger Auswahllisten in Winter '19

Abhängige Auswahllisten in Lightning-Komponenten werden aktualisiert, sodass sie die gleiche Funktionsweise wie in Salesforce Classic aufweisen, und können keinen Standardwert mehr in der Version Winter '19 festlegen. Dadurch wird Ihre Site nicht beschädigt, die Erfahrung für Ihre Kunden ändert sich jedoch.

Zugreifen auf Außendienstdaten in Lightning-Communities

Fügen Sie Ihrer Lightning-Community Außendienstobjekte hinzu, um Datensätze für Ihre Partner, Vertragsnehmer und Kunden freizugeben. Zuvor standen nur Arbeitsaufträge, Arbeitsauftragsbelegposten und Servicetermine in Lightning-Communities zur Verfügung.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning sowie Salesforce-Registerkarten und Visualforce-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird, und für alle Arten der mobilen Salesforce-Anwendung. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wie: Weitere Informationen finden Sie unter Verwalten des Außendiensts in Lightning-Communities.

Empfohlene Aktionen und Angebote für Community-Mitglieder (Pilot)

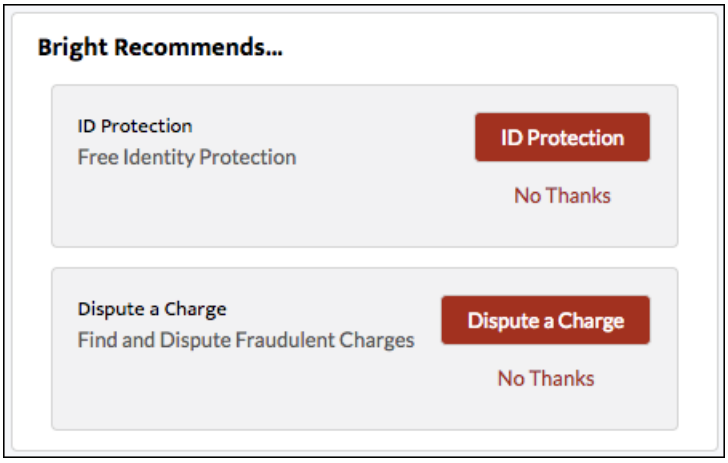
Fügen Sie die neue Komponente "Empfohlene Aktionen" hinzu, um eine Strategie zu verfolgen, die bestimmt, welche Vorschläge Ihren Lightning-Community-Mitgliedern angezeigt werden. Vorschläge können beliebige Zwecke erfüllen, beispielsweise das Bereitstellen einer allgemeinen Aktion oder eines Sonderangebots. Beim Aufbau einer Strategie können Sie Bedingungen für das Anzeigen eines angegebenen Vorschlags bestimmen. Diese Komponente steht im Rahmen des Einstein-Pilotprogramms für die nächste beste Aktion zur Verfügung.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Anmerkung: Die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion wird ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung gestellt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Über IdeaExchange können Sie Feedback und Vorschläge für die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion einbringen.

Wer: Wenn ein Benutzer auf eine Vorschlagsschaltfläche klickt, wird ein Bildschirm-Flow gestartet. Zum Ausführen eines Flows müssen Ihre Community-Mitglieder über die Berechtigung "Flows ausführen" verfügen oder das Feld "Flow-Benutzer" muss auf der Benutzerdetailseite aktiviert sein. Flows werden für nicht authentifizierte Benutzer nicht unterstützt.

Warum: Angenommen, ein Kunde erstellt einen Kundenvorgang mit dem Support und klickt dann auf einen Link zum Verfolgen seines Fortschritts. Wenn in der Beschreibung "Kreditkarte verloren" enthalten ist, werden in Ihrer Community zwei empfohlene Flows angezeigt: einer mit dem Angebot kostenlosen Identitätsschutzes und einer, mit dem der Kunde kürzlich erfolgte Kreditkartenbelastungen anfechten kann.



SIEHE AUCH:

Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion: Verwenden von Strategien zum Empfehlen von Aktionen und Angeboten (Pilot)

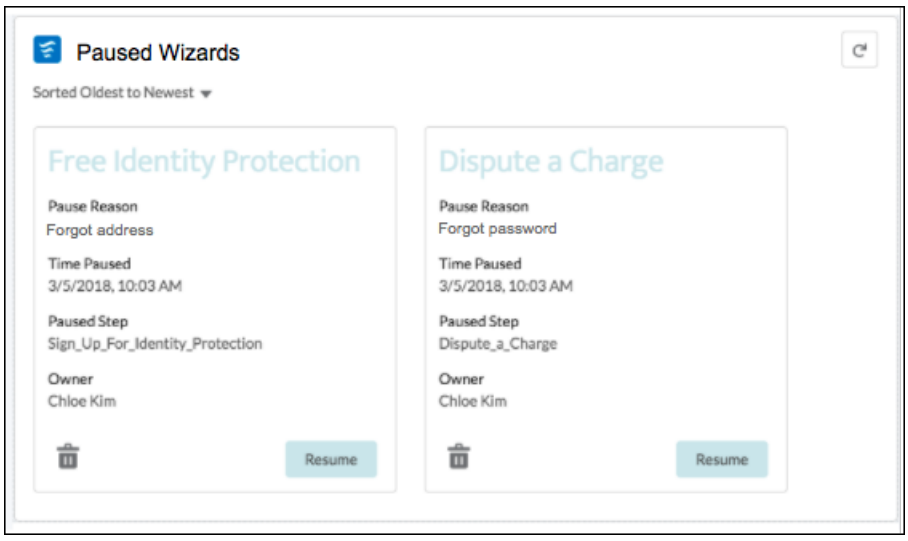
Es Benutzern erlauben, angehaltene Flows anzuzeigen und fortzusetzen

Fügen Sie die neue Komponente "Angehaltene Flows" hinzu, damit Ihre Lightning-Community-Mitglieder alle ihnen gehörenden angehaltenen Flows anzeigen, sie zu einer günstigeren Zeit ohne Verlust ihrer Arbeit fortsetzen oder löschen können. Beim Einrichten eines Flows können Sie bestimmte Haltepunkte auswählen.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wer: Zum Anhalten eines Flows müssen Ihre Community-Mitglieder über die Berechtigung **Flows ausführen** verfügen.

Warum: Angenommen, Ihr Finanzunternehmen hat einen Flow, der Personen hilft, eine Kreditkarte zu beantragen. Ihr Kunde kommt bei einem der Schritte (wie *lautete* vor 12 Jahren meine Adresse?) nicht weiter. Statt dass die vorherigen Bildschirme mit Informationen verloren gehen, kann der Kunden auf **Anhalten** drücken, um nach den erforderlichen Informationen zu suchen. Oder Ihr Kunde hält bei einem Schritt an und benötigt Hilfe bei den Formularen. In diesem Fall kann der Kunde Ihr Unternehmen kontaktieren und ein Serviceagent kann den Flow mit ihm durchgehen.



Wie: Wählen Sie **Benutzer Flows anhalten lassen** unter **Setup** > **Prozessautomatisierungseinstellungen** aus. Nachdem Sie einen Haltepunkt in Ihren Flows eingerichtet haben, können Sie die Komponente "Angehaltene Flows" im Community-Generator verwenden.

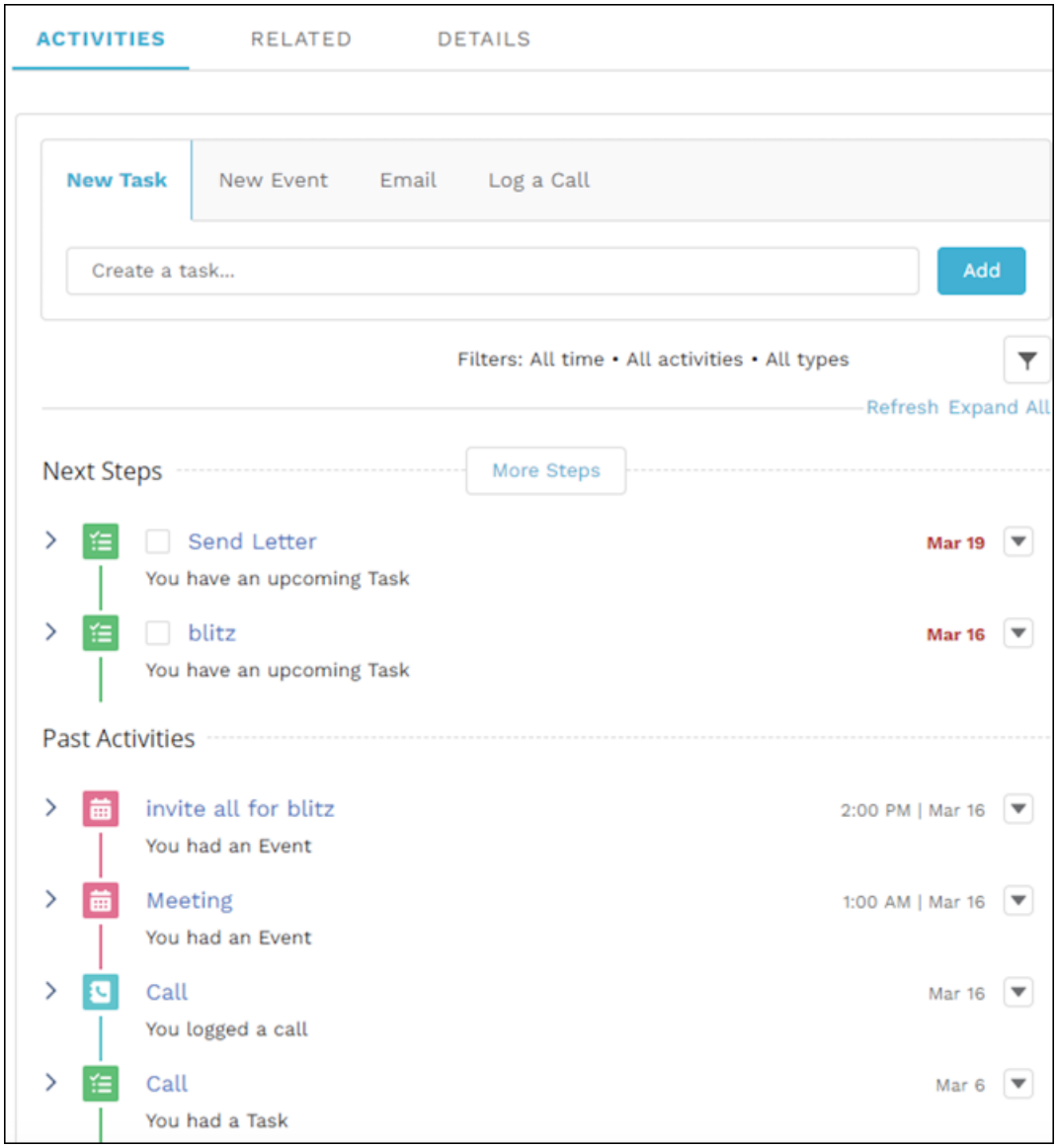
Anmerkung: Auch wenn Salesforce sie als Flows bezeichnet, kann Ihr Unternehmen sie genauso gut Prozesse, Formulare, Schritte oder Assistenten nennen. Verwenden Sie eine Benennungskonvention für das Titelfeld, die Ihre Kunden nachvollziehen können.

Verwenden der Aktivitätszeitachse in Communities

Nun können Sie Ihre offenen Aktivitäten und Ihren Aktivitätsverlauf mithilfe der Aktivitätszeitachse verfolgen und sie über eine Registerkarte mit Datensatzinformationen in Ihrer Community anzeigen. Die Aktivitätszeitachse wird für Accounts, Kampagnen, Kontakte, Verträge, Leads, Opportunities, Aufträge, Angebote und aktivitätsfähige benutzerdefinierte Objekte unterstützt.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Mit der Aktivitätszeitachse können Sie alle Aktivitäten aus Ihrer Partner-Community verfolgen und verwalten.



Mehr Flexibilität mit Kalendern in Communities

Benutzer können Kalendereereignisse schnell aktualisieren, indem sie sie in neue Zeitfenster ziehen. Zudem können sie die Details des seitlichen Bereichs öffnen oder ausblenden.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Suchen Sie im Community-Generator nach dieser Komponente.

Anmerkung: Die Option zum Ausblenden oder Öffnen des seitlichen Bereichs im Community-Kalender ist nur in Kalendern verfügbar, für die **Kalenderrandleiste anzeigen** festgelegt wurde.

SIEHE AUCH:

Aktualisieren von Kalendereinträgen durch Ziehen in Lightning Experience

Erweitern Ihrer Kalenderansichten in Lightning Experience

Umbenennung der Sprachauswahl und andere Verbesserungen

Der Name der Komponente "Sprachauswahl" wurde in der englischsprachigen Version des Community-Generators geändert. Zudem wurde das Feld **Bezeichnung** hinzugefügt, um Unterstützung hinsichtlich des barrierefreien Zugriffs zu gewährleisten und um Personen zu zeigen, was die Sprachauswahl auf der Seite vollzieht. Zudem ist das Feld für die Ausrichtung des Schaltflächentexts nun ein Dropdown-Menü, in dem Sie auswählen können, wie der Text auf der Schaltfläche angezeigt wird.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wie: Um die in der Version Summer '18 an der Sprachauswahl vorgenommenen Änderungen zu sehen, müssen Sie Ihre Community-Vorlage manuell im Community-Generator aktualisieren.

Es Community-Benutzern erlauben, mit der Schaltfläche zum Kontaktieren des Supports Kundenvorgänge zu erstellen

Lightning-Communities wurde die eigenständige Komponente "Schaltfläche zum Kontaktieren des Supports" hinzugefügt. Zuvor konnten Sie nur die mit der Komponente "Schaltfläche 'Fragen'" verknüpfte Schaltfläche "Support kontaktieren" verwenden.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Warum: Aus Designsicht bevorzugen Sie es, diese Aktionen und Schaltflächen getrennt zu halten. Mit der neuen Schaltfläche zum Kontaktieren des Supports können Sie unterschiedliche Handlungsaufforderungen in unterschiedlichen Teilen Ihrer Community platzieren.

Einfaches Auswählen von Themen, Anpassen der Bezeichnung der Schaltfläche "Dateien hochladen" und mehr in den Komponenten "Kundenvorgangsableitung" und "Formular zum Kontaktieren des Supports"

An den Komponenten "Kundenvorgangsableitung" und "Formular zum Kontaktieren des Supports" wurden reihenweise Verbesserungen vorgenommen, damit Ihre Kunden die Antworten auf ihre Fragen schneller finden können. Administratoren können nun die Bezeichnung der Schaltfläche **Datei hochladen** in der Komponente nach Bedarf anpassen. Darüber hinaus ist das Feld "Themen-ID" im Editor für Eigenschaften der Komponente "Kundenvorgangsableitung" nun ein Dropdown-Menü, das in der Community integrierte Themen sowie Navigationsthemen und durch Community-Mitglieder hinzugefügte Themen enthält. Die Komponente "Kundenvorgangsableitung" zeigt Artikel nun standardmäßig an, während Diskussionsvorschauen schreibgeschützt sind.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Verfolgen der Kundenanliegen durch Überwachen der Betreffzeile zum Kontaktieren des Supports

Dem benutzerdefinierten Berichtstyp für den Bericht zur Kundenvorgangsableitung in der Community wurde das Themenfeld "Begriff" hinzugefügt. Nun können Sie Betreffzeilen melden, die keine hilfreichen Vorschläge erhalten haben, während die Kunden versuchten, mit der Komponente "Formular zum Kontaktieren des Supports" den Support zu kontaktieren. Wie kann dies Ihrem Unternehmen helfen? Sie können die Betreffzeilen ermitteln, die Ihre Kunden am häufigsten verwenden, wenn sie den Support kontaktieren, was zeigt, mit welchen Bereichen Ihres Produkts sie die meisten Probleme haben. Anhand der Ergebnisse kann Ihr Unternehmen Knowledge-Artikel oder Themen in einer Community erstellen, damit Ihre Kunden die Antworten schnell finden , und Verbesserungsbereiche hervorheben.

Wo: Diese Funktion ist Teil des Pakets für die Kundenvorgangsableitungsanalyse von Community Cloud und wird kurz nach der Veröffentlichung der Version Summer '18 verfügbar. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Erlauben von Terminbuchungen durch Kunden (Beta)

Mit der Snap-in-Terminverwaltung können Sie festlegen, dass Kunden einen Termin mit Ihnen buchen. Nachdem Sie Field Service und das neue Snap-in eingerichtet haben, fügen Sie es im Community-Generator mit der neuen Komponente "Snap-in-Terminverwaltung" hinzu.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Snap-in-Terminverwaltung eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

SIEHE AUCH:

Snap-ins-Terminverwaltung: Erlauben der Buchung, Änderung und Stornierung von Terminen durch Kunden (Beta)

Mehr Möglichkeiten mit der Komponente "Snap-ins-Chat"

Sie können nun eine Weiterleitungsreihenfolge für Chats einrichten und die Position des Kunden in der Warteschlange anzeigen, bevor der Chat gestartet wird. Wenn Sie die Offline-Unterstützung verwenden, können Sie die Bezeichnung festlegen, die im Snap-in angezeigt wird, wenn Ihre Agenten offline sind. Sie können Ihren externen Skripts und Stilen die statischen Ressourcennamen hinzufügen, die Sie zum Erstellen von benutzerdefinierten Chat-Ereignissen verwenden möchten.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

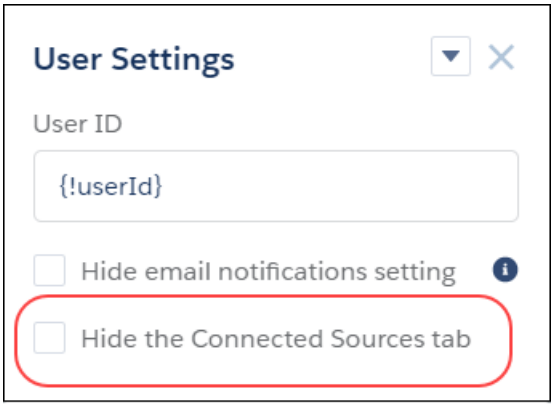
- Einrichten einer Weiterleitungsreihenfolge zum Optimieren der Zuweisung von Chats zu Agenten
- Anzeigen der Position eines Kunden in der Warteschlange vor Beginn des Chats
- Sammeln von Kundenvorgängen außerhalb der Arbeitszeit Ihrer Chat-Agenten
- Erstellen von eigenen benutzerdefinierten Ereignissen für Chats

Registerkarte "Verbundene Quellen ausblenden" in den Benutzereinstellungen

Die Komponente "Benutzereinstellungen" im Community-Generator enthält nun eine Option zum Ausblenden der Registerkarte "Verbundene Quellen". Wenn diese Registerkarte für Ihre Community nicht nützlich ist, kann sie ohne Weiteres ausgeblendet werden.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wie: Wählen Sie in den Eigenschaften für die Komponente "Benutzereinstellungen" die Registerkarte **Verbundene Quellen ausblenden** aus.



Aktualisierung abhängiger Auswahllisten in Winter '19

Abhängige Auswahllisten in Lightning-Komponenten werden aktualisiert, sodass sie die gleiche Funktionsweise wie in Salesforce Classic aufweisen, und können keinen Standardwert mehr in der Version Winter '19 festlegen. Dadurch wird Ihre Site nicht beschädigt, die Erfahrung für Ihre Kunden ändert sich jedoch.

SIEHE AUCH:

- *Salesforce-Hilfe*: Überlegungen zu abhängigen Feldern

Sicherheit: Anmeldung ohne Kennwort, Festlegen des Gültigkeitszeitraums für Anmeldelinks

Ermöglichen Sie es Ihren Kunden, sich statt mit Kennwörtern mit Prüfcodes anzumelden. Erstellen Sie Dashboards, damit sie die Telefonnummern und E-Mail-Adressen verwalten können, die sie für die Überprüfung verwenden. Legen Sie unterschiedliche Community-Anmelderichtlinien fest, um die Anforderungen für interne Benutzer zu lockern. Verbessern Sie zudem Ihre Community-Umgebung und legen Sie fest, wie lange ID-Token und Überprüfungslinks gültig sind.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Optimieren von Account-Rollen zur Steigerung der Leistung und zur Skalierung Ihrer Organisation (allgemein verfügbar)

Wenn Sie die Anzahl der Rollen, die Sie für Kunden- und Partner-Community-Accounts verwenden, minimieren, kann sich dies positiv auf die Leistung auswirken. Eine Möglichkeit ist die Nutzung der Accountrollen-Optimierung, wenn Sie von einer großen Anzahl an Geschäftsaccounts mit einem einzelnen Community-Benutzer ausgehen. In diesem Szenario verwenden alle Accounts mit einem Community-Benutzer und ein und demselben Mitarbeiter als Inhaber eine gemeinsame Personenrolle. Durch diese Optimierung könnte die Notwendigkeit Tausender Accountrollen hinfällig werden. Diese Funktion stand in der Version Spring '18 als Pilotprogramm zur Verfügung und ist nun allgemein verfügbar.

Erleichtern der Anmeldung Ihrer Community-Benutzer durch die Verwendung von Identitätsüberprüfungsmethoden anstelle von Kennwörtern

Ermöglichen Sie es Ihren Community-Mitgliedern, Kunden und anderen externen Benutzern, sich mit einem Prüfcode in Ihrer Community anzumelden, statt ein Kennwort zu verwenden. So können Sie beispielsweise festlegen, dass sich Ihre externen Benutzer mit einem Code anmelden, den Sie in einer E-Mail oder SMS gesendet haben. Diese Funktion wird als "Anmeldung ohne Kennwort" bezeichnet.

Festlegen des Ablauftermins von Community-Links in Willkommens-E-Mails

Sie kennen den praktischen Link zur Community, der in unseren Willkommens-E-Mails enthalten ist? Nun können Sie festlegen, wie lange dieser Link aktiv ist. 1 Tag? 7 Tage? 180 Tage? Es liegt ganz an Ihnen!

Vom Administrator initiierte Links zum Zurücksetzen des Kennworts laufen nach 24 Stunden ab

In E-Mails an Benutzer enthaltene vom Administrator initiierte Links zum Zurücksetzen des Kennworts laufen nach 24 Stunden ab. Diese Links sind bisher nicht abgelaufen. Der neue Gültigkeitszeitraum gilt auch für in E-Mails enthaltene Links zum Zurücksetzen des Kennworts, die vor der Version Summer '18 gesendet wurden.

Verhindern des vorzeitigen Ablaufs von Links in E-Mails bei vergessenem Kennwort

Wir haben doch alle schon einmal ein Kennwort vergessen und angefordert, dass es zurückgesetzt wird, nicht wahr? Verbessern Sie die Benutzeroberfläche und legen Sie fest, dass Links zum Zurücksetzen von Kennwörtern in E-Mails bei vergessenem Kennwort so lange aktiv bleiben, bis ein Benutzer die Anforderung zum Zurücksetzen des Kennworts bestätigt. Zuvor liefen die Links in E-Mails bei vergessenem Kennwort ab, nachdem auf den Link geklickt wurde.

Ermöglichen, dass Benutzer ihre Überprüfungsmethoden überprüfen und verwalten

Legen Sie fest, dass Benutzer mehr Kontrolle über die Identitätsüberprüfungsmethoden erhalten, die sie für den Zugriff auf Ihre Organisation verwenden. Mithilfe von Verwaltungstools können Sie benutzerdefinierte Registrierungsbildschirme und Überprüfungs-Dashboards für interne und externe Benutzer erstellen. Auf den benutzerdefinierten Oberflächen können Benutzer die Mobiltelefonnummern und E-Mail-Adressen, die sie für die Überprüfung verwenden, überprüfen und verwalten.

Abschließender Schrägstrich aus Aussteller-URL von ID-Token entfernt

Salesforce fügt dem Aussteller-URL für eine Community, der kein Stammpfadpräfix (/) im ID-Token besitzt, keinen abschließenden Schrägstrich (/) mehr hinzu. Diese Änderung ist mit dem OpenID Connect Discovery-Standard konform.

HTTP- oder HTTPS-Anforderung für Authentifizierungsanbieterendpunkte

Die Authentifizierungsanbieterendpunkte müssen mit HTTP oder HTTPS beginnen. Nicht-HTTP-Protokolle wie "data://", "feed://" oder "ftp://" werden in URLs von Authentifizierungsanbietern nicht mehr unterstützt.

Konfigurieren von Gültigkeitszeiträumen und Zielgruppen für ID-Token

Wenn Sie Authentifizierungseinstellungen für eine verbundene Anwendung konfigurieren, können Sie angeben, wie lange ein ID-Token nach der Ausstellung gültig ist. Darüber hinaus können Sie mehrere Zielgruppen für das ID-Token angeben.

Festlegen unterschiedlicher Anmelderichtlinien für Salesforce- und Community-Benutzer (Beta)

Wenn Sie eine Community in Ihrer Organisation eingerichtet haben, können Sie unterschiedliche Anmelderichtlinien für interne Benutzer festlegen. Sie können den Zugriff auf die Salesforce-Anwendung und den auf Communities separat steuern. So können Sie beispielsweise die Geräteaktivierung und die IP-Einschränkungen für interne, vertrauenswürdige Benutzer lockern, um eine bessere Anmeldeerfahrung bereitzustellen.

Option zum Überprüfen der Identität externer Community-Benutzer wurde umbenannt

Wenn externe Benutzer über ein neues Gerät oder einen neuen Browser auf eine Salesforce-Community zugreifen, können Sie ihre Identität als zusätzliche Sicherheitsmaßnahme überprüfen. Im Profil eines externen Benutzers wurde die Option **Überprüfen der Identität, wenn externe Benutzer auf Salesforce zugreifen (Geräteaktivierung)** in **Geräteaktivierung aktivieren** umbenannt.

Sicherstellen der Gültigkeit Ihres Head-Markups

Verfügen Sie über ein benutzerdefiniertes Markup in Ihrem `<head>`-Markup? Zum Erhöhen der Sicherheit muss in der Version Summer '19 der gesamte vorhandene Code konform sein, damit `<head>` funktioniert, und sämtlicher neue Code muss konform sein, um gespeichert zu werden. Diese Erweiterung baut auf den in Version Winter '18 eingeführten Änderungen auf, entsprechend denen eine zusätzliche Einschränkung für `<head>` gilt.

Optimieren von Account-Rollen zur Steigerung der Leistung und zur Skalierung Ihrer Organisation (allgemein verfügbar)

Wenn Sie die Anzahl der Rollen, die Sie für Kunden- und Partner-Community-Accounts verwenden, minimieren, kann sich dies positiv auf die Leistung auswirken. Eine Möglichkeit ist die Nutzung der Accountrollen-Optimierung, wenn Sie von einer großen Anzahl an Geschäftsaccounts mit einem einzelnen Community-Benutzer ausgehen. In diesem Szenario verwenden alle Accounts mit einem Community-Benutzer und ein und demselben Mitarbeiter als Inhaber eine gemeinsame Personenrolle. Durch diese Optimierung könnte die Notwendigkeit Tausender Accountrollen hinfällig werden. Diese Funktion stand in der Version Spring '18 als Pilotprogramm zur Verfügung und ist nun allgemein verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Communities.

Wie:

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Freigabeeinstellungen`* ein und wählen Sie dann **Freigabeeinstellungen** aus.
2. Aktivieren Sie **Personenrolle für ersten Benutzer im Community-Account verwenden** im Abschnitt "Andere Einstellungen".

Erleichtern der Anmeldung Ihrer Community-Benutzer durch die Verwendung von Identitätsüberprüfungsmethoden anstelle von Kennwörtern

Ermöglichen Sie es Ihren Community-Mitgliedern, Kunden und anderen externen Benutzern, sich mit einem Prüfcode in Ihrer Community anzumelden, statt ein Kennwort zu verwenden. So können Sie beispielsweise festlegen, dass sich Ihre externen Benutzer mit einem Code anmelden, den Sie in einer E-Mail oder SMS gesendet haben. Diese Funktion wird als "Anmeldung ohne Kennwort" bezeichnet.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning-Communities sowie Salesforce-Registerkarten und Visualforce-Communities verfügbar, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wer: Diese Funktion ist nur für Benutzer mit einer Lizenz vom Typ "External Identity" oder mit einer Community-Lizenz verfügbar. Wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport, um die SMS-Überprüfungsmethode (Beta) zu verwenden.

SIEHE AUCH:

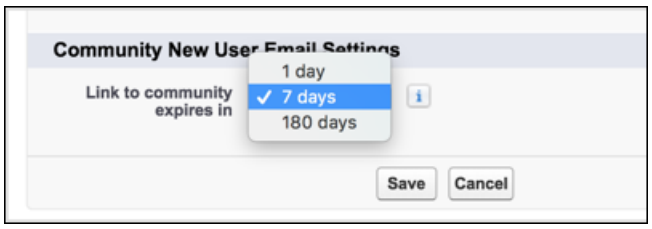
Erleichtertes Anmelden Ihrer externen Benutzer bei Ihrer Community dank der Anmeldung ohne Kennwort

Festlegen des Ablauftermins von Community-Links in Willkommens-E-Mails

Sie kennen den praktischen Link zur Community, der in unseren Willkommens-E-Mails enthalten ist? Nun können Sie festlegen, wie lange dieser Link aktiv ist. 1 Tag? 7 Tage? 180 Tage? Es liegt ganz an Ihnen!

Wo: Diese Funktion ist in Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird, und in allen Arten der mobilen Salesforce-Anwendung verfügbar. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wie: Legen Sie in den Communities-Einstellungen fest, wie lange der Link aktiv sein soll.



SIEHE AUCH:

Festlegen des Ablaufs von Links in Willkommens-E-Mails

Vom Administrator initiierte Links zum Zurücksetzen des Kennworts laufen nach 24 Stunden ab

In E-Mails an Benutzer enthaltene vom Administrator initiierte Links zum Zurücksetzen des Kennworts laufen nach 24 Stunden ab. Diese Links sind bisher nicht abgelaufen. Der neue Gültigkeitszeitraum gilt auch für in E-Mails enthaltene Links zum Zurücksetzen des Kennworts, die vor der Version Summer '18 gesendet wurden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities sowie Salesforce-Registerkarten und Visualforce-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird, und für alle Arten der mobilen Salesforce-Anwendung. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Vom Administrator initiierte Links zum Zurücksetzen des Kennworts laufen nach 24 Stunden ab

Verhindern des vorzeitigen Ablaufs von Links in E-Mails bei vergessenem Kennwort

Wir haben doch alle schon einmal ein Kennwort vergessen und angefordert, dass es zurückgesetzt wird, nicht wahr? Verbessern Sie die Benutzeroberfläche und legen Sie fest, dass Links zum Zurücksetzen von Kennwörtern in E-Mails bei vergessenem Kennwort so lange aktiv bleiben, bis ein Benutzer die Anforderung zum Zurücksetzen des Kennworts bestätigt. Zuvor liefen die Links in E-Mails bei vergessenem Kennwort ab, nachdem auf den Link geklickt wurde.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities sowie Salesforce-Registerkarten und Visualforce-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird, und für alle Arten der mobilen Salesforce-Anwendung. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Verhindern des vorzeitigen Ablaufs von Links in E-Mails bei vergessenem Kennwort

Ermöglichen, dass Benutzer ihre Überprüfungsmethoden überprüfen und verwalten

Legen Sie fest, dass Benutzer mehr Kontrolle über die Identitätsüberprüfungsmethoden erhalten, die sie für den Zugriff auf Ihre Organisation verwenden. Mithilfe von Verwaltungstools können Sie benutzerdefinierte Registrierungsbildschirme und Überprüfungs-Dashboards für interne und externe Benutzer erstellen. Auf den benutzerdefinierten Oberflächen können Benutzer die Mobiltelefonnummern und E-Mail-Adressen, die sie für die Überprüfung verwenden, überprüfen und verwalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities und Salesforce-Registerkarten und Visualforce-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Ermöglichen, dass Benutzer ihre Überprüfungsmethoden überprüfen und verwalten

Abschließender Schrägstrich aus Aussteller-URL von ID-Token entfernt

Salesforce fügt dem Aussteller-URL für eine Community, der kein Stammpfadpräfix (/) im ID-Token besitzt, keinen abschließenden Schrägstrich (/) mehr hinzu. Diese Änderung ist mit dem OpenID Connect Discovery-Standard konform.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities und Salesforce-Registerkarten und Visualforce-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Abschließender Schrägstrich aus Aussteller-URL von ID-Token entfernt

HTTP- oder HTTPS-Anforderung für Authentifizierungsanbieterendpunkte

Die Authentifizierungsanbieterendpunkte müssen mit HTTP oder HTTPS beginnen. Nicht-HTTP-Protokolle wie "data://", "feed://" oder "ftp://" werden in URLs von Authentifizierungsanbietern nicht mehr unterstützt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities und Salesforce-Registerkarten und Visualforce-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

HTTP- oder HTTPS-Anforderung für Authentifizierungsanbieterendpunkte

Konfigurieren von Gültigkeitszeiträumen und Zielgruppen für ID-Token

Wenn Sie Authentifizierungseinstellungen für eine verbundene Anwendung konfigurieren, können Sie angeben, wie lange ein ID-Token nach der Ausstellung gültig ist. Darüber hinaus können Sie mehrere Zielgruppen für das ID-Token angeben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities und Salesforce-Registerkarten und Visualforce-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Festlegen von Gültigkeitszeiträumen und Zielgruppen für ID-Token

Festlegen unterschiedlicher Anmelderichtlinien für Salesforce- und Community-Benutzer (Beta)

Wenn Sie eine Community in Ihrer Organisation eingerichtet haben, können Sie unterschiedliche Anmelderichtlinien für interne Benutzer festlegen. Sie können den Zugriff auf die Salesforce-Anwendung und den auf Communities separat steuern. So können Sie beispielsweise die Geräteaktivierung und die IP-Einschränkungen für interne, vertrauenswürdige Benutzer lockern, um eine bessere Anmeldeerfahrung bereitzustellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities sowie Salesforce-Registerkarten und Visualforce-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird, und für alle Arten der mobilen Salesforce-Anwendung. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Festlegen unterschiedlicher Anmelderichtlinien für Salesforce- und Community-Benutzer (Beta)

Option zum Überprüfen der Identität externer Community-Benutzer wurde umbenannt

Wenn externe Benutzer über ein neues Gerät oder einen neuen Browser auf eine Salesforce-Community zugreifen, können Sie ihre Identität als zusätzliche Sicherheitsmaßnahme überprüfen. Im Profil eines externen Benutzers wurde die Option **Überprüfen der Identität, wenn externe Benutzer auf Salesforce zugreifen (Geräteaktivierung)** in **Geräteaktivierung aktivieren** umbenannt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities und Salesforce-Registerkarten und Visualforce-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Option zum Überprüfen der Identität externer Community-Benutzer wurde umbenannt

Sicherstellen der Gültigkeit Ihres Head-Markups

Verfügen Sie über ein benutzerdefiniertes Markup in Ihrem `<head>`-Markup? Zum Erhöhen der Sicherheit muss in der Version Summer '19 der gesamte vorhandene Code konform sein, damit `<head>` funktioniert, und sämtlicher neue Code muss konform sein, um gespeichert zu werden. Diese Erweiterung baut auf den in Version Winter '18 eingeführten Änderungen auf, entsprechend denen eine zusätzliche Einschränkung für `<head>` gilt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wie: Fragen Sie sich, ob Ihr Code in Ordnung ist? Überprüfen Sie den Abschnitt **Head-Markup** auf der Registerkarte "Erweiterte Einstellungen" des Community-Generators. Wenn Ihr Code ungültig ist, wird eine Warnung zur Korrektur angezeigt. Beachten Sie beim Hinzufügen von Code die Indikatoren im Codefenster. Aber auch wenn Sie das versäumen, werden Sie bei dem Versuch, zu speichern, informiert, dass ein Problem vorliegt.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Hinzufügen von Markups zum Seitenelement <head>

Community-Engagement: Anerkennungs-Badges (Beta) und Auslöser für Fragen und Antworten in Journey Builder

Halten Sie Ihre Community aktiv und Ihre Mitglieder motiviert. Verleihen Sie Ihren Mitgliedern Anerkennungs-Badges für Meilensteine und senden Sie E-Mails nach Frage- oder Antwortaktivitäten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Würdigen von Community-Mitgliedern mit Anerkennungs-Badges (Beta)

Sorgen Sie dafür, dass sich Ihre Mitglieder weiterhin beteiligen, indem Sie ihre Leistungen mit Anerkennungs-Badges belohnen. Wenn Sie die Danksagungs-Badges von Work.com als Grundlage verwenden, können Sie Badges erstellen und sie einzelnen Mitgliedern als Anerkennung verleihen. Standardmäßig stehen zur Verfügung: "Herzlichen Glückwunsch!", "Gute Arbeit!", "Vielen Dank!" und "Willkommen!". Alternativ können Sie Ihre eigenen erstellen. Die Badges werden im Feed und im Benutzerprofil angezeigt.

Verwenden von Marketing-Journeys zum Belohnen der Frage-und-Antwort-Aktivität von Mitgliedern

Kurbeln Sie das Community-Engagement basierend auf der Community-Feedaktivität an. Verbinden Sie sich mit Mitgliedern, die Fragen stellen oder beantworten, oder kontaktieren Sie Personen, die in letzter Zeit ein wenig zu ruhig geworden sind, und halten Sie sie in Ihrer Community beteiligt.

Verwenden von "Skalierbare Posts" zum gleichzeitigen Erreichen mehrerer Mitglieder

Angenommen, Sie haben eine Nachricht, beispielsweise ein besonderes Ereignis oder eine Benachrichtigung, die Sie für viele Community-Mitglieder posten möchten. Es ist zeitraubend, für jede einzelne Person Posts zu erstellen. Verwenden Sie stattdessen "Skalierbare Posts" in der Warteschlange für Engagement, um diese Nachricht für bis zu 500 Mitglieder gleichzeitig zu posten.

Aktualisiertes Erscheinungsbild der Seiten vom Typ "Warteschlange für Engagement"

Die Seiten vom Typ "Warteschlange für Engagement" haben ein neues Erscheinungsbild, das sie dem Rest der Warteschlangen anpasst. Die Filterung ist einfacher und bietet die Möglichkeit, Massenaktionen anzupassen.

Würdigen von Community-Mitgliedern mit Anerkennungs-Badges (Beta)

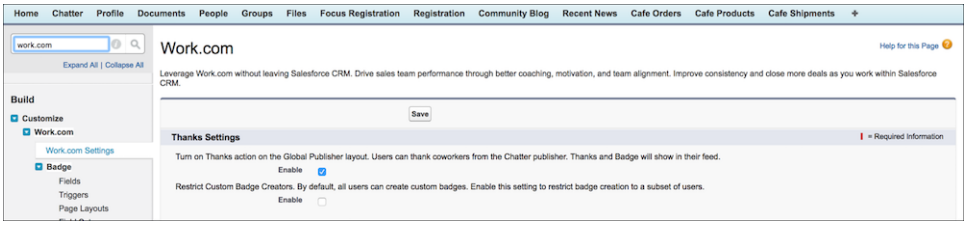
Sorgen Sie dafür, dass sich Ihre Mitglieder weiterhin beteiligen, indem Sie ihre Leistungen mit Anerkennungs-Badges belohnen. Wenn Sie die Danksagungs-Badges von Work.com als Grundlage verwenden, können Sie Badges erstellen und sie einzelnen Mitgliedern als Anerkennung verleihen. Standardmäßig stehen zur Verfügung: "Herzlichen Glückwunsch!", "Gute Arbeit!", "Vielen Dank!" und "Willkommen!". Alternativ können Sie Ihre eigenen erstellen. Die Badges werden im Feed und im Benutzerprofil angezeigt.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

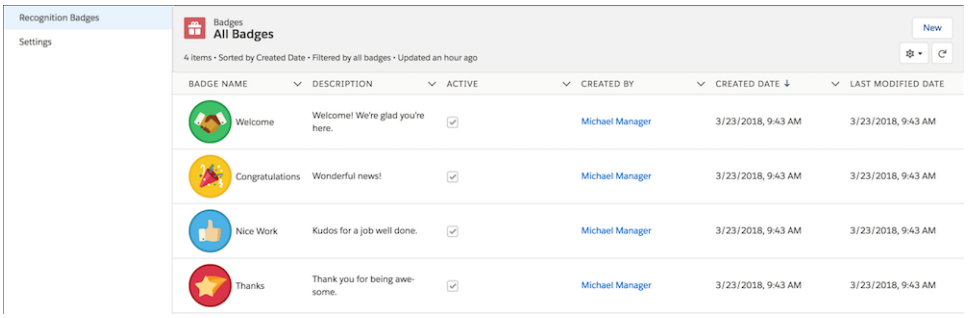
Als Beta-Funktion stellen Anerkennungs-Badges und die Kachel "Gamification" eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Anerkennungs-Badges dienen nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird

im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Sie können Feedback und Vorschläge für Anerkennungs-Badges in der Gruppe Lightning Community Badges (Summer '18) in der Trailblazer Community einbringen. Wenden Sie sich an den Salesforce-Support oder kontaktieren Sie den Produktmanager über die Trailblazer Community, um Informationen über das Aktivieren dieser Funktion in Ihrer Organisation zu erhalten.

Wie: Aktivieren Sie die Danksagungsfunktion von Work.com. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Work.com` ein und wählen Sie dann **Work.com-Einstellungen** aus. Sie sollten es nur Community-Managern gestatten, benutzerdefinierte Badges zu erstellen, um die Anzahl der erstellten Badges zu kontrollieren und um Duplikate zu vermeiden.



Navigieren Sie anschließend zu den Arbeitsumgebungen Ihrer Lightning-Community und klicken Sie auf die Kachel "Gamification", um die wundervolle Welt der Anerkennungs-Badges zu betreten.



Sind Sie ehrgeizig? Mit dem Prozessgenerator können Sie einen Weg erstellen, auf dem Benutzer automatisch Badges verliehen bekommen, wenn sie bestimmte Meilensteine erreichen.

Verwenden von Marketing-Journeys zum Belohnen der Frage-und-Antwort-Aktivität von Mitgliedern

Kurbeln Sie das Community-Engagement basierend auf der Community-Feedaktivität an. Verbinden Sie sich mit Mitgliedern, die Fragen stellen oder beantworten, oder kontaktieren Sie Personen, die in letzter Zeit ein wenig zu ruhig geworden sind, und halten Sie sie in Ihrer Community beteiligt.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wer: Zum Verwenden dieser Funktion müssen Sie über Community- und Marketing Cloud-Lizenzen verfügen.

Warum: Für die Integrität Ihrer Community ist es wichtig, dass sich die Mitglieder weiterhin beteiligen. Die über Journey Builder von Marketing Cloud zugestellten E-Mail-Journeys können dabei helfen, diesen Zweck zu erfüllen. Wenn sie auf der Community-Feedaktivität basieren, eröffnet dies jede Menge Verbindungsmöglichkeiten. Senden Sie beispielsweise automatisch E-Mails an Mitglieder, die fünf Antworten als "beste Antwort" markiert haben, und laden Sie sie ein, MVPs zu werden. Alternativ können Sie Journey Builder verwenden, um Benutzern per E-Mail zu danken, die Fragen gestellt oder beantwortet haben. Fordern Sie den Fragesteller auf, der Person zuzustimmen,

von der seine Frage beantwortet wurde. Erstellen Sie alternativ eine Journey, um Mitgliedern, die seit einer Weile nichts gepostet haben, eine Notiz zu senden und sie zu ermutigen, zurückzukommen.

Wie: Erstellen Sie mithilfe der Journey Builder-Tools von Marketing Cloud Journeys, und Sie können im Handumdrehen Ihre Mitglieder auf neue Arten erreichen.

Verwenden von "Skalierbare Posts" zum gleichzeitigen Erreichen mehrerer Mitglieder

Angenommen, Sie haben eine Nachricht, beispielsweise ein besonderes Ereignis oder eine Benachrichtigung, die Sie für viele Community-Mitglieder posten möchten. Es ist zeitraubend, für jede einzelne Person Posts zu erstellen. Verwenden Sie stattdessen "Skalierbare Posts" in der Warteschlange für Engagement, um diese Nachricht für bis zu 500 Mitglieder gleichzeitig zu posten.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wie: Aktivieren Sie das Kontrollkästchen **Alle auswählen** im oberen Bereich des Berichts. Wenn in Ihren Ergebnissen mehr als 500 Mitglieder enthalten sind, werden nur die ersten 500 ausgewählt, um maximale Leistung aufrechtzuerhalten. Führen Sie nach der Fertigstellung des Posts den Bericht erneut aus und wiederholen Sie den Post-Massenvorgang.

Aktualisiertes Erscheinungsbild der Seiten vom Typ "Warteschlange für Engagement"

Die Seiten vom Typ "Warteschlange für Engagement" haben ein neues Erscheinungsbild, das sie dem Rest der Warteschlangen anpasst. Die Filterung ist einfacher und bietet die Möglichkeit, Massenaktionen anzupassen.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Chatter in Lightning-Communities: Schließen von Unterhaltungen für weitere Aktionen, Verankern von Posts und Community-übergreifende Streams sind allgemein verfügbar

In Summer '18 sind jetzt einige ausgereifte Funktionen allgemein verfügbar, die bislang nur im Rahmen von Pilot- oder Beta-Programmen angeboten wurden. Community-übergreifende Streams und verankerte Posts wurden gestaffelt. Zudem gibt es eine tolle neue Funktion zum Schließen von Posts, Fragen und Abstimmungen für neue Aktionen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schließen einer Unterhaltung in Communities

Die Frage wurde beantwortet, das Thema diskutiert, die Abstimmung entschieden – und was machen Sie jetzt? Sie beenden die Unterhaltung. Community-Administratoren, Moderatoren und berechtigte Mitglieder können nun Fragen, Abstimmungen oder Posts schließen. Bei Bedarf können sie sie wieder öffnen. Es ist eine gute Möglichkeit, das Aufwärmen von kaltem Kaffee zu verhindern.

Posts in Feeds verankern (allgemein verfügbar)

Legen Sie grundlegende Informationen zentral ab, indem Sie wichtige Posts oben in den Gruppen- und Themenfeeds platzieren. Nun, da das Verankern von Posts allgemein verfügbar ist, haben wir die Anzahl der Posts, die in einem Feed verankert werden können, auf drei erhöht.

Überprüfen der Community-Streams, ohne Salesforce zu verlassen (allgemein verfügbar)

Wenn Sie in Lightning Experience arbeiten, können Sie Ihre Communities schnell überprüfen, ohne den Kontext zu wechseln. Anstatt von Ihrer Salesforce-Organisation zu Ihrer Community und zurück zu wechseln, können Sie einfach einen Community-Stream in Ihrer internen Organisation öffnen, um das Neueste zu sehen. Sie können posten und kommentieren, Fragen stellen und Abstimmungen hinzufügen und viele weitere Aktionen durchführen, die in der Regel in einem Stream verfügbar sind.

Ausblenden der Themen eines Artikels

Mit der neuen Option **Themen anzeigen** in den Eigenschaften der Komponente "Artikelinhalt" im Community-Generator ist es ein Leichtes, die einem Artikel zugewiesenen Themen anzuzeigen oder auszublenden. Zuvor wurden Themen immer angezeigt und Sie konnten sie nicht ausblenden.

Nachrichtenschaltfläche wird für Mobilprofile nicht angezeigt

Die in den Profilen in der Desktop-Ansicht der Community angezeigte Nachrichtenschaltfläche steht nun in Benutzerprofilen in der Anwendung für mobile Browser zur Verfügung.

Anzeigen von Informationen aus Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen in E-Mails

Sie können nun Anwendungsinformationen in Ihren E-Mail-Benachrichtigungen anzeigen, wodurch das Freigeben von Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen erleichtert wird.

Erhalten von E-Mail-Benachrichtigungen für Upvotes

Haben Sie Probleme, hinsichtlich Ihres Community-Feeds auf dem Laufenden zu bleiben? Möchten Sie informiert bleiben, ohne Ihren Feed alle 10 Minuten überprüfen zu müssen? Damit Sie Ihre gesamte Feed-Aktivität verfolgen können, können Sie Benachrichtigungen empfangen, sobald Ihre Posts kommentiert und mit einem Upvote versehen wurden. Die Benachrichtigung umfasst den Benutzer, der den Upvote abgegeben hat, den Ort des Kommentars oder Posts, seinen Inhalt und einen Link zum Post.

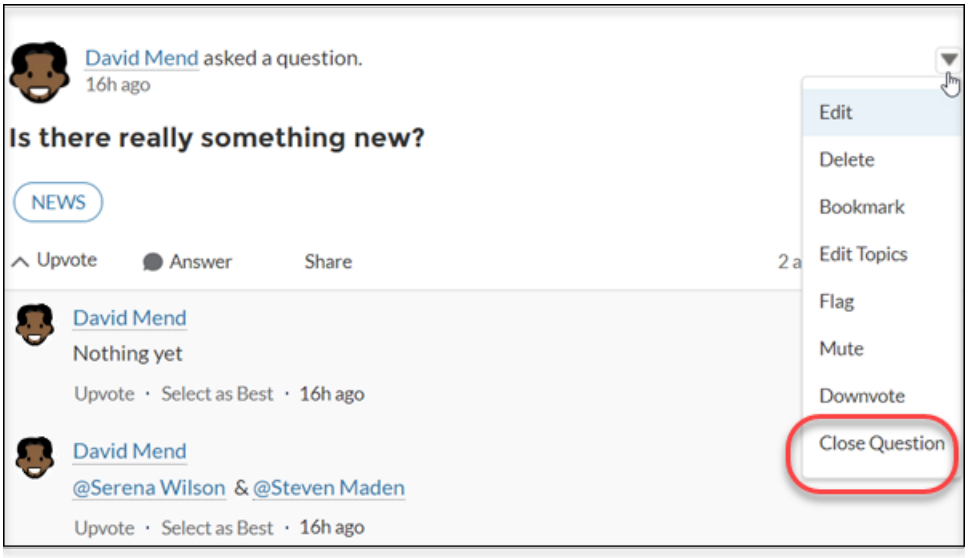
Schließen einer Unterhaltung in Communities

Die Frage wurde beantwortet, das Thema diskutiert, die Abstimmung entschieden – und was machen Sie jetzt? Sie beenden die Unterhaltung. Community-Administratoren, Moderatoren und berechtigte Mitglieder können nun Fragen, Abstimmungen oder Posts schließen. Bei Bedarf können sie sie wieder öffnen. Es ist eine gute Möglichkeit, das Aufwärmen von kaltem Kaffee zu verhindern.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wer: Community-Administratoren und -Moderatoren können Posts, Abstimmungen und Fragen schließen, ohne dass eine spezielle Konfiguration erforderlich ist. Administratoren können Community-Mitgliedern die Berechtigung "Konversationsthreads schließen" zuweisen.

Warum: Das Schließen von Unterhaltungen ist in Gruppen-, Themen-, Diskussions- und Benutzerprofilfeeds verfügbar. Die Aktion zum Schließen ist im Überlaufmenü des Posts, der Frage oder der Abstimmung im vollständigen Feed und der Detailansicht des Feedeintrags verfügbar. Wenn eine Unterhaltung in Ihrer internen Organisation angezeigt wird, beispielsweise durch einen Community-übergreifenden Stream, wird der Status "Offen" oder "Geschlossen" der Unterhaltung berücksichtigt.



Wie: Die nach dem Schließen einer Unterhaltung verfügbaren Aktionen variieren entsprechend der Rolle oder des Berechtigungssatzes eines Benutzers. Im Folgenden erfahren Sie, welche Aktionen Sie in Bezug auf eine geschlossene Unterhaltung ausführen können.

Aktion	Verfügbarkeit für eine geschlossene Unterhaltung
Kommentar hinzufügen	Blockiert
Frage beantworten	Blockiert
Stimmabgabe bei Abstimmungen	Blockiert
Feedeintrag oder die zugehörigen Kommentare oder Antworten bearbeiten	Blockiert für den Autor, verfügbar für Administratoren, Moderatoren und Personen mit der Berechtigung "Konversationsthreads in Feeds schließen"
Thema bearbeiten	Verfügbar
Feedeintrag oder die zugehörigen Kommentare oder Antworten löschen	Blockiert für den Autor, verfügbar für Administratoren, Moderatoren und Personen mit der Berechtigung "Konversationsthreads in Feeds schließen"
Kommentar mit ausstehender Überprüfung veröffentlichen (Community-Moderation)	Verfügbar für Administratoren und Moderatoren
Mit "Gefällt mir" oder "Gefällt mir nicht mehr" bewerten, Upvote oder Downvote	Verfügbar
Beste Antwort auswählen oder entfernen	Blockiert für den Autor, verfügbar für Administratoren, Moderatoren und Personen mit der Berechtigung "Konversationsthreads in Feeds schließen"
Unternehmensüberprüfung, Überprüfung entfernen	Nur verfügbar für Personen mit der Berechtigung "Antworten auf Chatter-Fragen überprüfen"
Kennzeichnen	Verfügbar
Freigeben	Verfügbar
Lesezeichen erstellen	Verfügbar

Aktion	Verfügbarkeit für eine geschlossene Unterhaltung
Stummschalten und Stummschaltung aufheben	Verfügbar
Zu Kundenvorgang eskalieren	Nur verfügbar für Personen, die berechtigt sind, ein Feedeintrag zu einem Kundenvorgang zu eskalieren

Die Chatter-REST-API und Chatter in Apex unterstützen geschlossene Unterhaltungen.

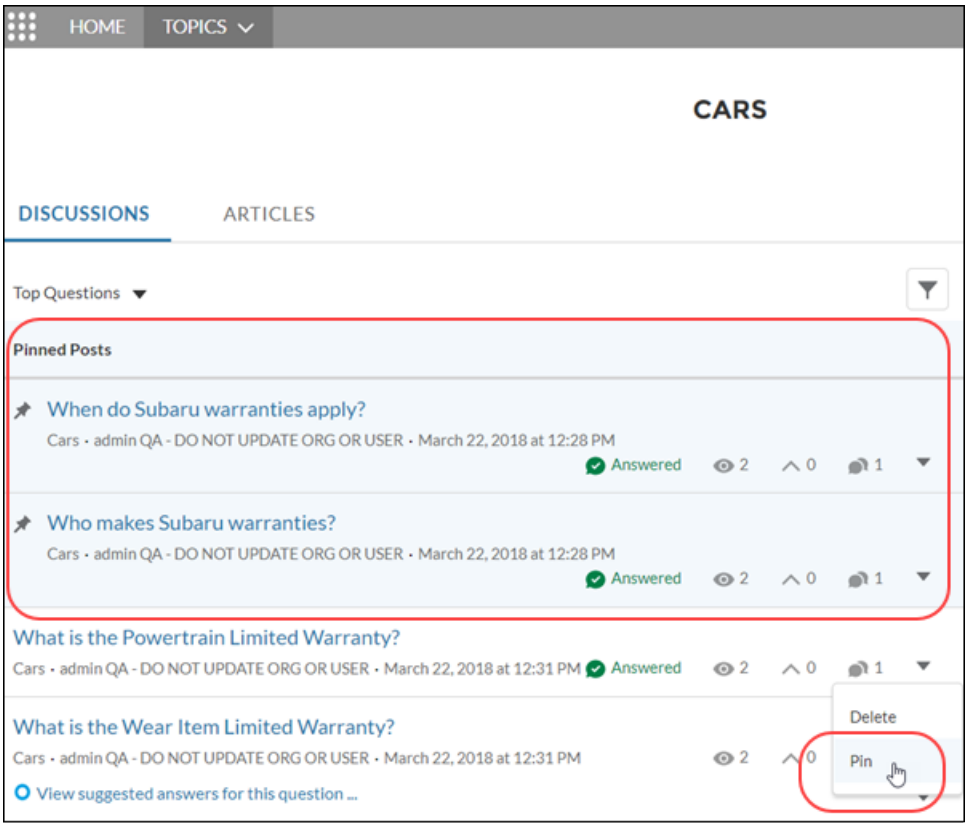
Posts in Feeds verankern (allgemein verfügbar)

Legen Sie grundlegende Informationen zentral ab, indem Sie wichtige Posts oben in den Gruppen- und Themenfeeds platzieren. Nun, da das Verankern von Posts allgemein verfügbar ist, haben wir die Anzahl der Posts, die in einem Feed verankert werden können, auf drei erhöht.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wer: Administratoren können über "Setup" das Verankern von Posts aktivieren und Berechtigungen zum Verankern zuweisen. Wenn die Funktion aktiviert ist, können Administratoren, Community-Manager sowie Gruppeninhaber und -manager Posts verankern. Anderen Benutzern steht diese Funktion erst zur Verfügung, wenn Sie Ihnen die Berechtigung zugewiesen haben.

Warum: Erhöhen Sie die Sichtbarkeit von Posts mit verankerten Posts. Sie können bis zu drei Posts oben in den Gruppen- und Themenfeeds verankern.



Wie: Wechseln Sie in Ihrer Organisation zu **Setup > Chatter-Einstellungen** und wählen Sie **Verankern von Posts zulassen** aus. Nachdem Sie das Verankern von Posts für Ihre Organisation aktiviert haben, können Administratoren, Community-Manager, Gruppeninhaber und Gruppenmanager Posts verankern. Sie können ausgewählten Benutzern auch die Berechtigung "Posts in Feeds verankern" zuweisen. Weisen Sie die Berechtigung zum Verankern von Posts in "Setup" über Benutzerprofile und Berechtigungssätze zu.

Überprüfen der Community-Streams, ohne Salesforce zu verlassen (allgemein verfügbar)

Wenn Sie in Lightning Experience arbeiten, können Sie Ihre Communities schnell überprüfen, ohne den Kontext zu wechseln. Anstatt von Ihrer Salesforce-Organisation zu Ihrer Community und zurück zu wechseln, können Sie einfach einen Community-Stream in Ihrer internen Organisation öffnen, um das Neueste zu sehen. Sie können posten und kommentieren, Fragen stellen und Abstimmungen hinzufügen und viele weitere Aktionen durchführen, die in der Regel in einem Stream verfügbar sind.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wie: Die Symbole für Dateianhänge und Inline-Bilder sind nicht verfügbar, wenn Sie einen Community-Stream aus Ihrer internen Organisation verwenden. Sie werden jedoch wieder angezeigt, wenn Sie im Stream in Ihrer Community arbeiten.

Ausblenden der Themen eines Artikels

Mit der neuen Option **Themen anzeigen** in den Eigenschaften der Komponente "Artikelinhalt" im Community-Generator ist es ein Leichtes, die einem Artikel zugewiesenen Themen anzuzeigen oder auszublenden. Zuvor wurden Themen immer angezeigt und Sie konnten sie nicht ausblenden.

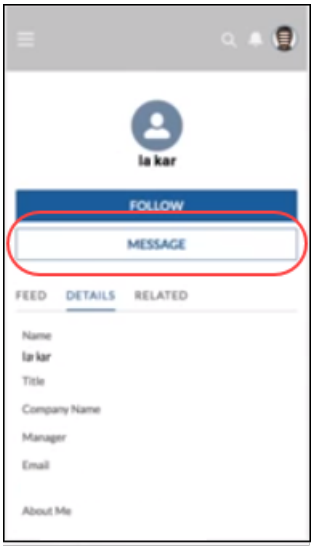
Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Nachrichtenschaltfläche wird für Mobilprofile nicht angezeigt

Die in den Profilen in der Desktop-Ansicht der Community angezeigte Nachrichtenschaltfläche steht nun in Benutzerprofilen in der Anwendung für mobile Browser zur Verfügung.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Warum: Mit der Nachrichtenschaltfläche können Sie einem anderen Community-Mitglied direkt über sein Profil eine Nachricht senden.



Anzeigen von Informationen aus Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen in E-Mails

Sie können nun Anwendungsinformationen in Ihren E-Mail-Benachrichtigungen anzeigen, wodurch das Freigeben von Publisher-Anwendungen mit umfangreichen Funktionen erleichtert wird.

Wo: Diese Funktion ist in Communities vom Typ Lightning und Salesforce-Registerkarten und Visualforce verfügbar, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Erhalten von E-Mail-Benachrichtigungen für Upvotes

Haben Sie Probleme, hinsichtlich Ihres Community-Feeds auf dem Laufenden zu bleiben? Möchten Sie informiert bleiben, ohne Ihren Feed alle 10 Minuten überprüfen zu müssen? Damit Sie Ihre gesamte Feed-Aktivität verfolgen können, können Sie Benachrichtigungen empfangen, sobald Ihre Posts kommentiert und mit einem Upvote versehen wurden. Die Benachrichtigung umfasst den Benutzer, der den Upvote abgegeben hat, den Ort des Kommentars oder Posts, seinen Inhalt und einen Link zum Post.

Wo: Diese Funktion ist in Communities vom Typ Lightning und Salesforce-Registerkarten und Visualforce verfügbar, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wie: Navigieren Sie zum Aktivieren von Benachrichtigungen für Upvotes zu **Einstellungen**. Wählen Sie unter **Chatter** > **E-Mail-Benachrichtigungen** die Option **Bewertet meinen Post oder Kommentar mit "Gefällt mir" oder gibt ein Upvote dafür ab** aus.

Partner Central: Delegierte Accountverwaltung, Zielgruppentargeting sowie Freigabe für Kanalprogramme und -ebenen und mehr

Mithilfe der erweiterten delegierten Verwaltung können Partnerbenutzer ihre eigenen Vertriebsteams verwalten. Administratoren und Kanalmanager können benutzerdefinierte Community-Umgebungen für Kanalprogramme und -ebenen erstellen. Dank der hervorgehobenen Kampagnen, der zusätzlichen Datenfelder und der größeren Flexibilität in Bezug auf die Verwendung von Werbekostenzuschüssen können Partnerbenutzer und Manager stärker vom Marktplatz für Kampagnen profitieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Es externen delegierten Administratoren erlauben, ihre Teams zu verwalten (Beta)

Mit der Seite "Mitglieder" in der Accountverwaltung können Sie Ihre delegierten Administratoren dabei unterstützen, Partnerbenutzer weiterhin auf Kurs zu halten. Mit nur wenigen Klicks können delegierte Administratoren Mitglieder aktivieren und deaktivieren. Auf derselben Seite können sie sogar Mitgliederkennwörter zurücksetzen.

Festlegen, dass delegierte Administratoren Branding-Objekte verwalten und freigeben können (Beta)

Delegierte externe Administratoren können auf der Seite "Branding " Branding-Objekte der Partner speichern. Kanalmanager können auf diese Seite zugreifen, um E-Mails mit Co-Branding, Marketingkampagnen und Websites zu erstellen. Partner können die auf der Seite "Branding" gesammelten Informationen in partnerspezifischen Anwendungen verwenden. So kann beispielsweise die Anwendung "Distributor Locator" (Anwendung für die Händlersuche) Informationen aus den Unternehmensdetails, beispielsweise Adressen, Websites und Kontaktinformationen, verwenden, um nach Händlern zu suchen, die sich in unmittelbarer Nähe befinden.

Mehr Details im Marktplatz für Kampagnen (allgemein verfügbar)

Kanalmanager können einen Kampagnentyp hervorheben, um wichtige Aspekte aufzuzeigen und um Partnern dabei zu helfen, schnell das zu finden, wofür sie sich am meisten interessieren. Zudem können sie Datenfelder hinzufügen, um mehr Informationen bereitzustellen, beispielsweise dazu, welche Kampagnen neue Leads generieren und welche ein neues Produkt einführen.

Mehr Möglichkeiten mit Werbekostenzuschüssen

Die Werbekostenzuschüsse wurden in dieser Version erweitert. Verwenden Sie ein benutzerdefiniertes Nachschlagefeld, um Kampagnen Budgets zuzuordnen, erweitern Sie das Enddatum für die Budgetverfügbarkeit, verwenden Sie die Feldebenensicherheit, um Partner daran zu hindern, die Status- und Betragsfelder zu aktualisieren, und erstellen Sie einen Workflow, der den Status oder Betrag einer Anforderung oder eines Anspruchs aktualisiert.

Zielgruppenausrichtung anhand der Kanalprogramme oder der Kanalebene

Erstellen Sie unterschiedliche Versionen einer Seite für unterschiedliche Kanalprogramme oder -ebenen mit Kriterienfeldern, um für jede Ebene eine benutzerdefinierte Umgebung festzulegen. Sie können die Kriterienfelder auch verwenden, um bestimmte Komponenten oder Brandingsätze sichtbar zu machen.

Sichereres Freigeben von Daten für Kanalmanager und Partnerbenutzer

Mitglieder in einem Kanalprogramm oder einer Kanalebene können die Accounts und Opportunities anderer nicht mehr anzeigen. Auch wenn die Mitglieder die Daten nicht anzeigen können, sehen Kanalmanager weiterhin das Gesamtbild, indem sie die Daten in ihre Berichte und Dashboards ziehen.

Es externen delegierten Administratoren erlauben, ihre Teams zu verwalten (Beta)

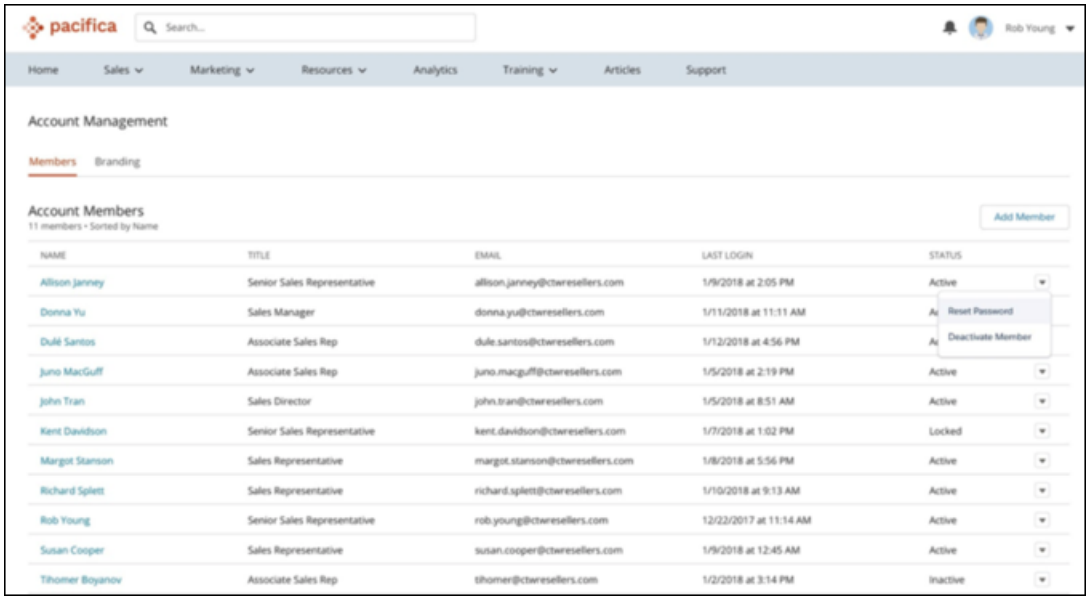
Mit der Seite "Mitglieder" in der Accountverwaltung können Sie Ihre delegierten Administratoren dabei unterstützen, Partnerbenutzer weiterhin auf Kurs zu halten. Mit nur wenigen Klicks können delegierte Administratoren Mitglieder aktivieren und deaktivieren. Auf derselben Seite können sie sogar Mitgliederkennwörter zurücksetzen.

Wo: Diese Funktion steht in Partner Central-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Seite "Mitglieder" eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC

stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Sie können Feedback und Vorschläge zur Seite "Mitglieder" in der Salesforce-Partner-Community-Gruppe in Trailblazer Community einbringen.

Wie: Klicken Sie auf **Mitglieder**. Sie können Kennwörter für Mitglieder in der Spalte "Aktionen" deaktivieren, aktivieren oder zurücksetzen.



Festlegen, dass delegierte Administratoren Branding-Objekte verwalten und freigeben können (Beta)

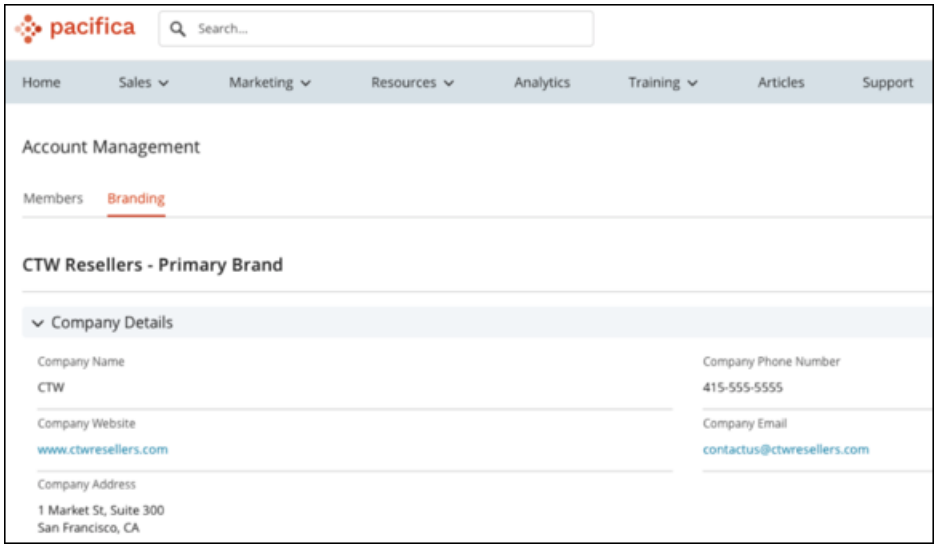
Delegierte externe Administratoren können auf der Seite "Branding " Branding-Objekte der Partner speichern. Kanalmanager können auf diese Seite zugreifen, um E-Mails mit Co-Branding, Marketingkampagnen und Websites zu erstellen. Partner können die auf der Seite "Branding" gesammelten Informationen in partnerspezifischen Anwendungen verwenden. So kann beispielsweise die Anwendung "Distributor Locator" (Anwendung für die Händlersuche) Informationen aus den Unternehmensdetails, beispielsweise Adressen, Websites und Kontaktinformationen, verwenden, um nach Händlern zu suchen, die sich in unmittelbarer Nähe befinden.

Wo: Diese Funktion ist in Communities vom Typ Lightning und Salesforce-Registerkarten und Visualforce verfügbar, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Anmerkung: Als Beta-Funktion ist die Seite "Branding" eine Vorschauversion und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Sie können Feedback und Vorschläge zur Seite "Branding" in der Salesforce-Partner-Community-Gruppe in Trailblazer Community einbringen.

Wer: Externe Benutzer mit einer Partnerlizenz und delegierten Administratorberechtigungen haben Zugriff auf die Seite "Accountverwaltung".

Partnerbenutzer können Branding-Informationen anzeigen und verwalten.



Mehr Details im Marktplatz für Kampagnen (allgemein verfügbar)

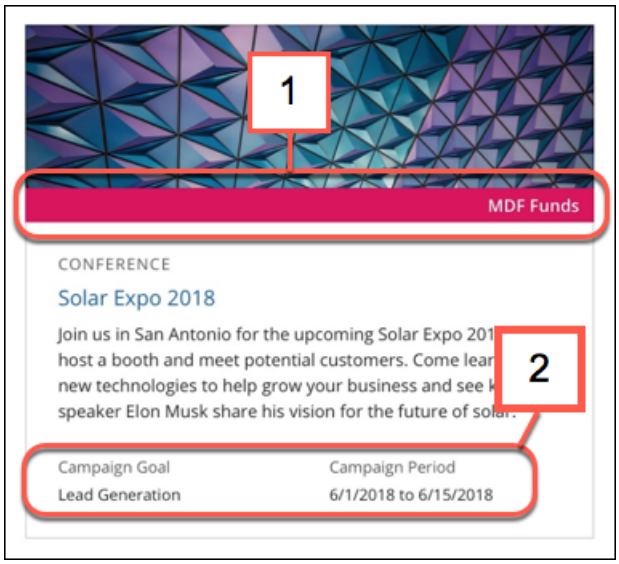
Kanalmanager können einen Kampagnentyp hervorheben, um wichtige Aspekte aufzuzeigen und um Partnern dabei zu helfen, schnell das zu finden, wofür sie sich am meisten interessieren. Zudem können sie Datenfelder hinzufügen, um mehr Informationen bereitzustellen, beispielsweise dazu, welche Kampagnen neue Leads generieren und welche ein neues Produkt einführen.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wer: Benutzer mit aktivierten Communities und einer Partnerlizenz oder für Distributed Marketing registrierte Benutzer können im Community-Generator und im Lightning-Anwendungsgenerator auf diese Komponente zugreifen.

Was: Mithilfe von Hervorhebungen (1) ist es ein Leichtes, alle Kampagnen mit verfügbaren Werbekostenzuschüssen zu erkennen.

Fügen Sie einer Kampagnenkachel Datenfelder (2) hinzu, um Benutzern mehr Informationen über die Kampagne zur Verfügung zu stellen.



Mehr Möglichkeiten mit Werbekostenzuschüssen

Die Werbekostenzuschüsse wurden in dieser Version erweitert. Verwenden Sie ein benutzerdefiniertes Nachschlagefeld, um Kampagnen Budgets zuzuordnen, erweitern Sie das Enddatum für die Budgetverfügbarkeit, verwenden Sie die Feldebenensicherheit, um Partner daran zu hindern, die Status- und Betragsfelder zu aktualisieren, und erstellen Sie einen Workflow, der den Status oder Betrag einer Anforderung oder eines Anspruchs aktualisiert.

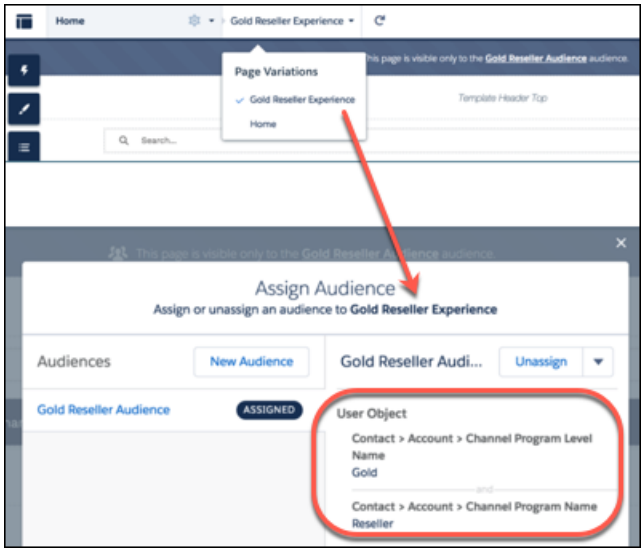
Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Zielgruppenausrichtung anhand der Kanalprogramme oder der Kanalebene

Erstellen Sie unterschiedliche Versionen einer Seite für unterschiedliche Kanalprogramme oder -ebenen mit Kriterienfeldern, um für jede Ebene eine benutzerdefinierte Umgebung festzulegen. Sie können die Kriterienfelder auch verwenden, um bestimmte Komponenten oder Brandingsätze sichtbar zu machen.

Wo: Diese Funktion ist in Communities vom Typ Lightning und Salesforce-Registerkarten und Visualforce verfügbar, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Was: Ein Administrator kann eine Kanalzielgruppe anhand von Programm und Ebene des Kanalpartners erstellen.



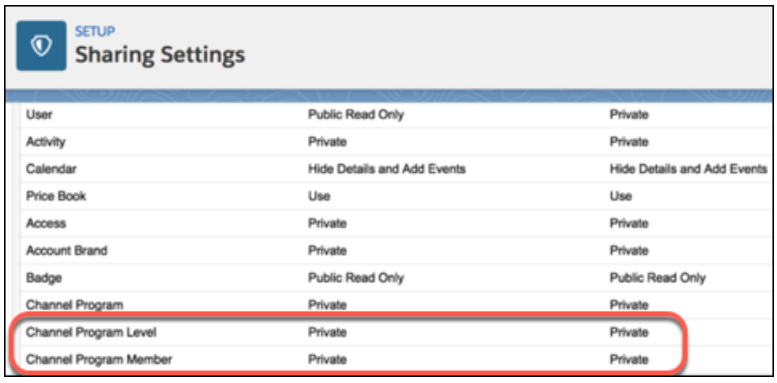
Sichereres Freigeben von Daten für Kanalmanager und Partnerbenutzer

Mitglieder in einem Kanalprogramm oder einer Kanalebene können die Accounts und Opportunities anderer nicht mehr anzeigen. Auch wenn die Mitglieder die Daten nicht anzeigen können, sehen Kanalmanager weiterhin das Gesamtbild, indem sie die Daten in ihre Berichte und Dashboards ziehen.

Wo: Diese Funktion ist in Communities vom Typ Lightning und Salesforce-Registerkarten und Visualforce verfügbar, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wie: Legen Sie die organisationsweite Standardeinstellung für die Objekte "Kanalprogrammebene" und "Kanalprogrammmitglieder" auf **Privat** fest. Gewähren Sie dem jeweiligen Partnerbenutzer Zugriff auf seine individuelle Ebene und Mitgliedsdatensätze.

Ein Administrator kann den organisationsweiten Standard für Kanalprogramme und -ebenen steuern.



Dateien: Bibliotheksverwaltung und eine neue Dateidetailseite

Passen Sie Bibliotheken und Dateien in Ihren Communities nach Bedarf an. Erwecken Sie Ihre Kachelkomponenten für Bibliotheken mit Bildern zum Leben, verstärken Sie dabei Ihre Marke und begeistern Sie Ihre Benutzer. Fügen Sie Ihren Dateidetailseiten Standard- und benutzerdefinierte Felder hinzu, um genau das zu verfolgen, was für Ihr Unternehmen relevant ist.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwalten von Bibliotheken

Das Erstellen, Bearbeiten, Löschen und Arbeiten in Bibliotheken ist nun wesentlich einfacher. Als Administrator können Sie Bibliotheken in Lightning Experience aktualisieren. Benutzer sehen die Bibliotheksänderungen in Communities.

Verwalten der Bibliotheksmitgliedschaft (allgemein verfügbar)

Sie können Bibliotheksmitglieder von einem einzigen Ort aus aktualisieren, hinzufügen, löschen und verfolgen. Sie können sogar nachvollziehen, wer ein interner oder externer Benutzer ist. Als Administrator können Sie Bibliotheksmitgliedschaften auf der Startseite "Dateien" erstellen und verwalten und Benutzer können die Änderungen in ihren Communities sehen.

Anpassen des Erscheinungsbilds von Bibliotheken in Communities

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Verwenden Sie das Bibliotheks-Branding, um in der Kachelkomponente für Bibliotheken in Communities benutzerdefinierte Bilder für den Bibliotheksdatenbestand zu erstellen. Wenn Sie kein benutzerdefiniertes Bild hinzufügen möchten, wird das standardmäßige Bibliotheksbild in der Bibliothek angezeigt.

Dateidetailseiten erweitern Community-Dateien

Mit der neuen Dateidetailseite haben Sie mehr Möglichkeiten für Ihre Community-Dateien. Wenn Sie eine Datei in der Community mit dem zugehörigen URL freigeben, fungiert die Dateidetailseite als eine informationsreiche Zielseite. Leiten Sie authentifizierte Community-Benutzer direkt zur Dateidetailseite, auf der sie die Datei herunterladen, vorherige Versionen anzeigen und Dateiinformationen abrufen können. Passen Sie das Layout Ihrer Dateidetailseiten an, indem Sie Standard- und benutzerdefinierte Felder hinzufügen, mit denen für Ihr Unternehmen spezifische Metadaten verfolgt werden.

Vorschau für Quip-Dokumente und -Tabellenblätter in Communities

Ab Version Summer '18 können Sie Quip-Dokumente und -Tabellenblätter analog zu anderen Dateitypvorschauen in der Vorschau anzeigen.

Verwalten von Bibliotheken

Das Erstellen, Bearbeiten, Löschen und Arbeiten in Bibliotheken ist nun wesentlich einfacher. Als Administrator können Sie Bibliotheken in Lightning Experience aktualisieren. Benutzer sehen die Bibliotheksänderungen in Communities.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wer: Diese Funktion steht Bibliotheksadministratoren zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Neue Möglichkeiten bei der Verwaltung von Bibliotheken

Verwalten der Bibliotheksmitgliedschaft (allgemein verfügbar)

Sie können Bibliotheksmitglieder von einem einzigen Ort aus aktualisieren, hinzufügen, löschen und verfolgen. Sie können sogar nachvollziehen, wer ein interner oder externer Benutzer ist. Als Administrator können Sie Bibliotheksmitgliedschaften auf der Startseite "Dateien" erstellen und verwalten und Benutzer können die Änderungen in ihren Communities sehen.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wer: Diese Funktion steht Bibliotheksadministratoren zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

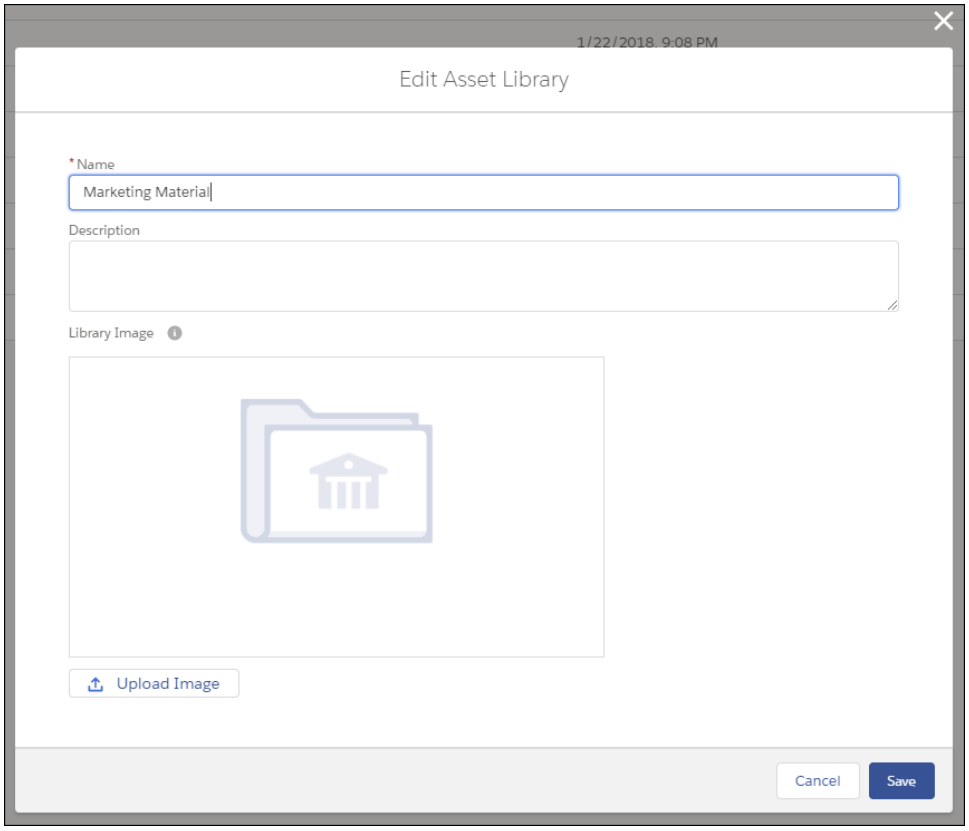
Verwalten der Bibliotheksmitgliedschaft über die Startseite "Dateien" (allgemein verfügbar)

Anpassen des Erscheinungsbilds von Bibliotheken in Communities

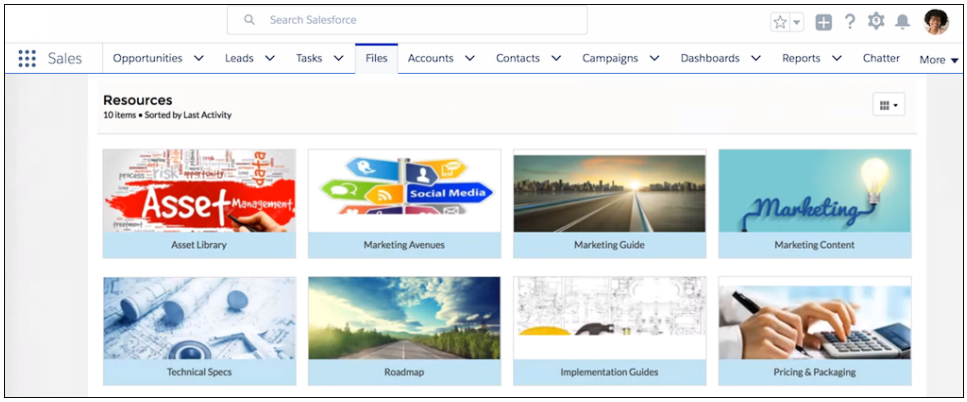
Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Verwenden Sie das Bibliotheks-Branding, um in der Kachelkomponente für Bibliotheken in Communities benutzerdefinierte Bilder für den Bibliotheksdatenbestand zu erstellen. Wenn Sie kein benutzerdefiniertes Bild hinzufügen möchten, wird das standardmäßige Bibliotheksbild in der Bibliothek angezeigt.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Warum: Sie können die Bilder jederzeit ändern.



Anmerkung: Mit Branding versehene Bibliotheksbilder sind nur in der Desktop-Version der Kachelkomponente für Bibliotheken in Communities sichtbar. Je nach Berechtigungen können einige externe Benutzer Bilder für den Bibliotheksdatenbestand anzeigen, auch wenn sie keine Bibliotheksmitglieder sind. Wählen Sie die Bilder aus, die jeder sehen soll.



Wie: Wenn Sie ein Bibliotheksbild in einer Community anzeigen möchten, müssen Sie es in einer Lightning Experience-fähigen Salesforce-Organisation hochladen. Die besten Ergebnisse erzielen Sie, wenn Sie ein Bild mit einem Seitenverhältnis von 16:9 (beispielsweise 480 x 270 px) auswählen.

Wenn Sie kein benutzerdefiniertes Bild hinzufügen, wird die standardmäßige Bibliotheksabbildung für die Bibliothek angezeigt.

Anmerkung: Administratoren können das Branding für ihre Communities im Generator deaktivieren.

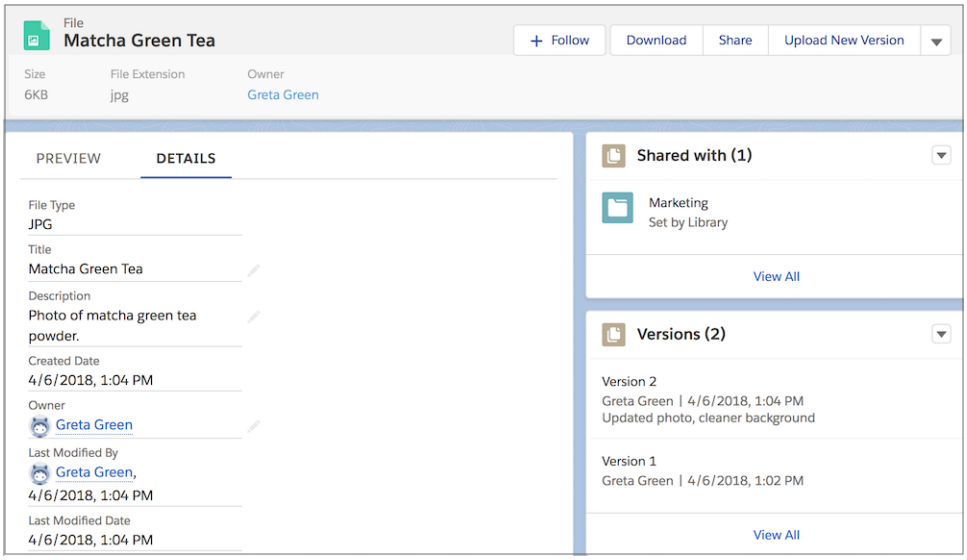
Dateidetailseiten erweitern Community-Dateien

Mit der neuen Dateidetailseite haben Sie mehr Möglichkeiten für Ihre Community-Dateien. Wenn Sie eine Datei in der Community mit dem zugehörigen URL freigeben, fungiert die Dateidetailseite als eine informationsreiche Zielseite. Leiten Sie authentifizierte Community-Benutzer direkt zur Dateidetailseite, auf der sie die Datei herunterladen, vorherige Versionen anzeigen und Dateiinformationen abrufen können. Passen Sie das Layout Ihrer Dateidetailseiten an, indem Sie Standard- und benutzerdefinierte Felder hinzufügen, mit denen für Ihr Unternehmen spezifische Metadaten verfolgt werden.

Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Warum: Die Standardfelder enthalten Informationen über Dateigröße, -typ und -ersteller. Erstellen Sie benutzerdefinierte Felder nach Bedarf, fügen Sie Datenblättern Produktinformationen hinzu oder identifizieren Sie Dateien für unterschiedliche Geschäftseinheiten oder Phasen des Vertriebsprozesses. Sie können diese Daten auch verwenden, wenn Sie Dateisuchvorgänge und Berichte ausführen. Räumen Sie Ihre Community-Bibliotheken auf, indem Sie Berichte für Dateien auf der Grundlage des Veröffentlichungsdatums, des Datums der letzten Aktualisierung oder der Anzahl der Downloads ausführen.

Benutzer können auch auf der Dateidetailseite der Datei folgen. Hierbei handelt es sich um eine neue Communities-Funktion.



Wie: Wählen Sie unter "Setup" die Option **Inhaltversion** aus dem Objekt-Manager in Lightning Experience aus, um die Dateidetailseiten zu bearbeiten. Suchen Sie in Classic unter "Setup" nach *`Seitenlayout "Inhaltsversion"`*.

Sie können Dateidetailseiten über eine Dateivorschau oder über das Aktionsmenü auf der Startseite "Dateien", im Feed oder in einem Datensatz anzeigen.

Wichtig: Der Community-Administrator muss die Community erneut veröffentlichen, damit die benutzerdefinierte Dateidetailseite angezeigt wird. Bis zur erneuten Veröffentlichung der Community ist nur die Standarddatensatz-Detailseite verfügbar.

Vorschau für Quip-Dokumente und -Tabellenblätter in Communities

Ab Version Summer '18 können Sie Quip-Dokumente und -Tabellenblätter analog zu anderen Dateitypvorschauen in der Vorschau anzeigen.

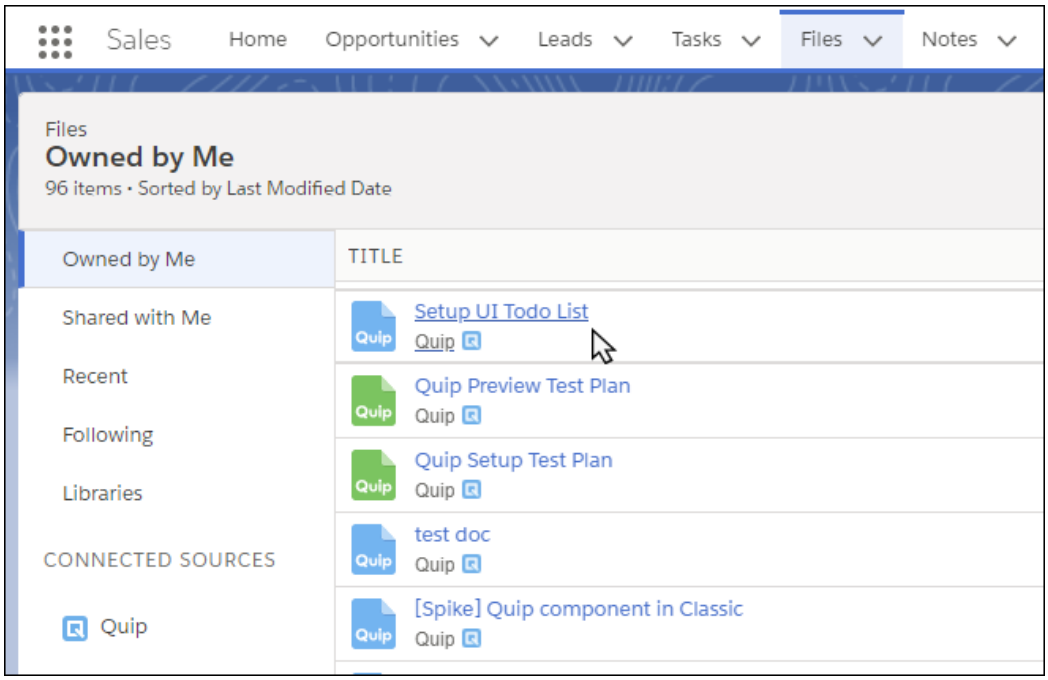
Wo: Diese Funktion steht in Lightning-Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Warum: Zuvor wurde Benutzern, die eine Quip-Vorschau anzeigen wollten, anstelle einer Vorschau für die Quip-Dokumente und -Tabellenblätter die Meldung "Vorschau nicht verfügbar" angezeigt. Nun stehen die Vorschauen zur Verfügung:

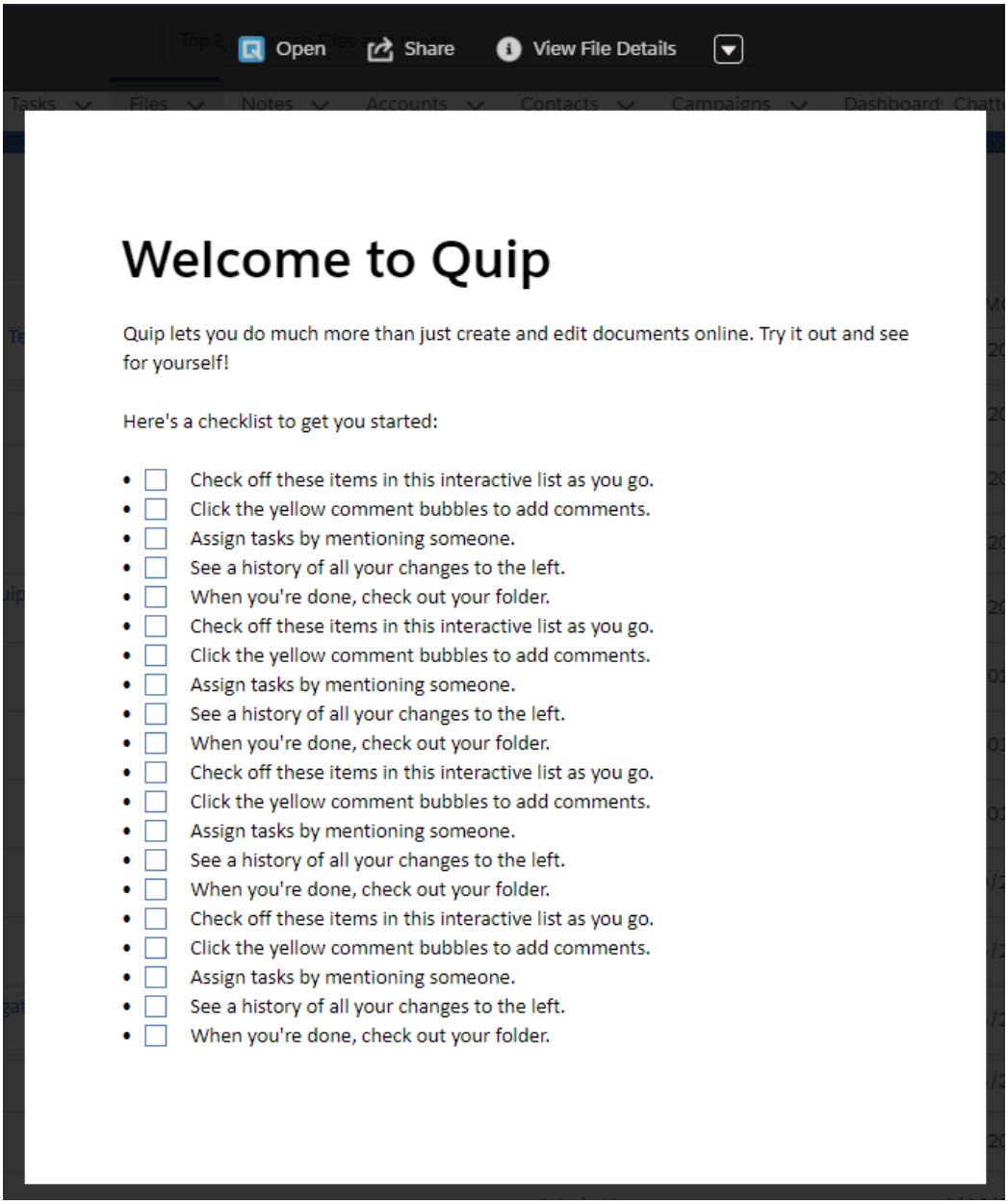
- Wenn Sie auf ein angehängtes Quip-Dokument in einem Chatter-Feed klicken.
- Auf der Dateidetailseite.
- Auf der Startseite "Dateien".
- Über die Komponente "Notizen und Anhänge".

Anmerkung: Auf der Seite "Dateidetails" wird nur die erste Seite einer Vorschau angezeigt.

Wie: Klicken Sie auf eine Quip-Datei, um eine Vorschau dazu anzuzeigen. Wählen Sie von dort eine Aktion aus: "Öffnen", "Freigeben" oder "Dateidetails anzeigen".



Wählen Sie von dort eine Aktion aus: "Öffnen", "Freigeben" oder "Dateidetails anzeigen".



Sonstige Änderungen in Communities

Informieren Sie sich über die kleineren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Communities verbessern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Es Community-Mitgliedern erlauben, Knowledge-Artikel zu verfassen

Ihre Community-Mitglieder sind sachkundige Personen. Daher sollten Sie ihnen die Möglichkeit einräumen, anderen zu helfen, indem sie Knowledge-Artikel mit der API schreiben oder überarbeiten. Es ist nun möglich, Community-Mitgliedern, die über einen beliebigen Community-Lizenztyp verfügen, Berechtigungen zum Lesen, Erstellen, Bearbeiten und Löschen zu gewähren.

Anpassen von E-Mail-Vorlagen zur Sperre

Passen Sie Ihre E-Mail-Vorlagen zur Sperre an die Marke Ihres Unternehmens an. Kunden empfangen eine E-Mail zur Sperre, wenn zu viele falsche Anmeldeversuche unternommen und sie gesperrt wurden. Sie können den Inhalt der Standardvorlage anpassen und die Formel verwenden, um Kunden Anweisungen mit den nächsten Schritten zu kommunizieren, beispielsweise wenn sie versuchen, wieder auf ihren Account zuzugreifen.

Bewerten der Kundenstimmung in Supportanrufen mit Community 360 (Pilot)

Mit der Stimmungsanalyse (Pilot) in der Komponente "Community 360" wird Serviceagenten oben in der Konsole ein Positiv- oder Negativsymbol angezeigt, anhand dessen sie die Stimmung des Kunden auf einen Blick erfassen können. Die Stimmung wird anhand der neuesten Posts des Kunden in der Community berechnet. Anhand der Stimmungsinformationen können Agenten den Grad des Interesses an anderen Produkten oder die Notwendigkeit eines vorsichtigen Vorgehens messen.

Anzeigen von Aktivitäten für mehr Objekte und Hinzufügen von Datensatzfiltern in Community 360

Zusätzlich zur Artikel- und Diskussionsaktivität können Supportagenten nun die Community-Aktivität für die folgenden Objekte anzeigen: Datenbestände, Verträge, benutzerdefinierte Objekte, Aufträge, Produkte und Aufgaben. Agenten können sehen, ob ein Kunde ein beliebiges dieser Elemente angezeigt hat, bevor er den Support angerufen hat. Dadurch können Agenten relevantere Informationen bereitstellen, den Zeitaufwand für den Kunden und das Unternehmen reduzieren und Kundenvorgänge schneller abschließen.

Dashboard zur Community-Kundenvorgangsableitung aus dem Community-Verwaltungspaket entfernt

Das Dashboard zur Community-Kundenvorgangsableitung wurde mit allen dazugehörigen Berichten aus dem Salesforce-Community-Verwaltungspaket in AppExchange entfernt. Nach der Veröffentlichung von Summer '18 wird ein neues AppExchange-Paket mit dem Dashboard und den Berichten unabhängig vom Salesforce-Community-Verwaltungspaket bereitgestellt.

Umbenennung der Berechtigung "Self-Service-Benutzer bearbeiten" in "Kundenbenutzer verwalten"

Die Berechtigung "Self-Service-Benutzer bearbeiten" heißt nun "Kundenbenutzer verwalten". Die Funktionalität bleibt gleich. Die Berechtigung wird jedoch für neue Standardprofile nicht mehr standardmäßig aktiviert.

Sichere Themen für Salesforce-Sites und -Portale (wichtige Aktualisierung)

Themennamen werden allen Benutzern in Ihrer Organisation angezeigt, einschließlich Benutzern der Salesforce-Sites und -Portale Ihrer Organisation, die vor Summer '13 erstellt wurden. Um die Sicherheit der Themen zu erhöhen, werden Themen für Gäste und authentifizierte externe Benutzer in Salesforce-Sites und -Portalen deaktiviert.

Es Community-Mitgliedern erlauben, Knowledge-Artikel zu verfassen

Ihre Community-Mitglieder sind sachkundige Personen. Daher sollten Sie ihnen die Möglichkeit einräumen, anderen zu helfen, indem sie Knowledge-Artikel mit der API schreiben oder überarbeiten. Es ist nun möglich, Community-Mitgliedern, die über einen beliebigen Community-Lizenztyp verfügen, Berechtigungen zum Lesen, Erstellen, Bearbeiten und Löschen zu gewähren.

Wo: Sie können die Berechtigungen im Salesforce-Setup mit Lightning Experience oder Salesforce Classic ändern.

Wie: Damit Community-Benutzer Knowledge-Artikel schreiben können, müssen Sie auf ihrer Benutzerdetailseite **Knowledge-Benutzer** auswählen. Gewähren Sie die richtigen Berechtigungen für den Artikeltyp, indem Sie entweder ein benutzerdefiniertes Profil verwenden oder einen Berechtigungssatz erstellen.

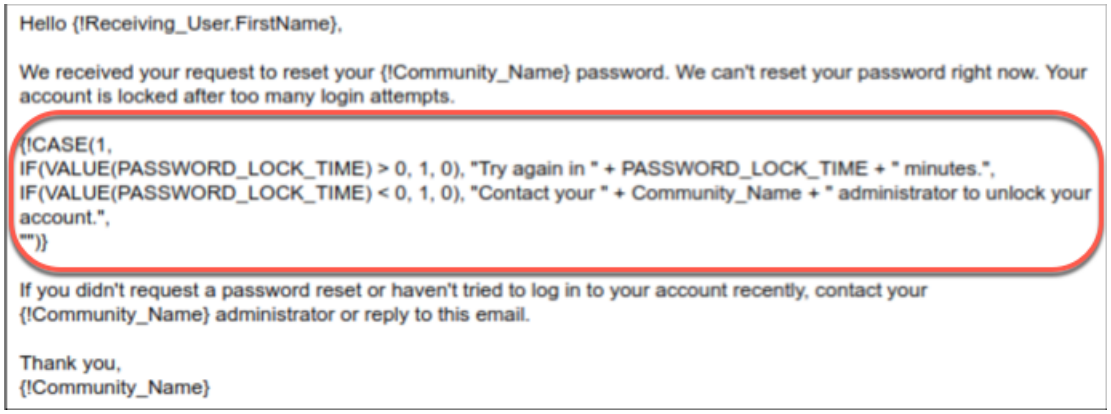
Mitglieder von mit "Salesforce-Registerkarten und Visualforce" erstellten Communities können Artikel über die Salesforce Knowledge-Autorenoberfläche verfassen. Erstellen Sie in Lightning-Communities eine benutzerdefinierte Komponente, um es Ihren Community-Mitgliedern zu ermöglichen, Artikel mit der API zu verfassen.

Anpassen von E-Mail-Vorlagen zur Sperre

Passen Sie Ihre E-Mail-Vorlagen zur Sperre an die Marke Ihres Unternehmens an. Kunden empfangen eine E-Mail zur Sperre, wenn zu viele falsche Anmeldeversuche unternommen und sie gesperrt wurden. Sie können den Inhalt der Standardvorlage anpassen und die Formel verwenden, um Kunden Anweisungen mit den nächsten Schritten zu kommunizieren, beispielsweise wenn sie versuchen, wieder auf ihren Account zuzugreifen.

Wo: Diese Funktion steht in allen Communities zur Verfügung, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Die Nachricht, die der Kunde empfängt, wird anhand der zugehörigen Kennwortrichtlinieneinstellungen berechnet.



Wie: Geben Sie unter **Setup** im Feld "Schnellsuche" den Text *Vorlagen* ein. Klicken Sie auf **E-Mail-Vorlagen** und suchen Sie nach **Benutzersperre**.

Bewerten der Kundenstimmung in Supportanrufen mit Community 360 (Pilot)

Mit der Stimmungsanalyse (Pilot) in der Komponente "Community 360" wird Serviceagenten oben in der Konsole ein Positiv- oder Negativsymbol angezeigt, anhand dessen sie die Stimmung des Kunden auf einen Blick erfassen können. Die Stimmung wird anhand der neuesten Posts des Kunden in der Community berechnet. Anhand der Stimmungsinformationen können Agenten den Grad des Interesses an anderen Produkten oder die Notwendigkeit eines vorsichtigen Vorgehens messen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

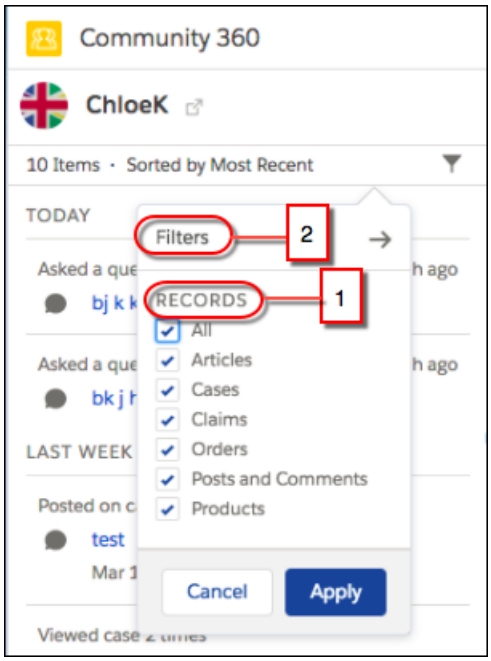
Anmerkung: Wir stellen ausgewählten Kunden die Stimmungsanalyse über ein Pilotprogramm zur Verfügung, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Stimmungsanalyse ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Anzeigen von Aktivitäten für mehr Objekte und Hinzufügen von Datensatzfiltern in Community 360

Zusätzlich zur Artikel- und Diskussionsaktivität können Supportagenten nun die Community-Aktivität für die folgenden Objekte anzeigen: Datenbestände, Verträge, benutzerdefinierte Objekte, Aufträge, Produkte und Aufgaben. Agenten können sehen, ob ein Kunde ein beliebiges dieser Elemente angezeigt hat, bevor er den Support angerufen hat. Dadurch können Agenten relevantere Informationen bereitstellen, den Zeitaufwand für den Kunden und das Unternehmen reduzieren und Kundenvorgänge schneller abschließen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Das Filtern von Objekten ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wie: Wenn Sie über bereits in Ihrer Organisation festgelegte Datenbestände, Aufträge oder Produkte verfügen und Community 360 verwenden, sehen Ihre Supportagenten automatisch die Community-Aktivität für diese Objekte (1). Sie können die Aktivität nach den gewünschten Datensätzen filtern (2).



Dashboard zur Community-Kundenvorgangsableitung aus dem Community-Verwaltungspaket entfernt

Das Dashboard zur Community-Kundenvorgangsableitung wurde mit allen dazugehörigen Berichten aus dem Salesforce-Community-Verwaltungspaket in AppExchange entfernt. Nach der Veröffentlichung von Summer '18 wird ein neues AppExchange-Paket mit dem Dashboard und den Berichten unabhängig vom Salesforce-Community-Verwaltungspaket bereitgestellt.

Wo: Diese Änderung betrifft das Salesforce-Community-Verwaltungspaket in AppExchange.

Umbenennung der Berechtigung "Self-Service-Benutzer bearbeiten" in "Kundenbenutzer verwalten"

Die Berechtigung "Self-Service-Benutzer bearbeiten" heißt nun "Kundenbenutzer verwalten". Die Funktionalität bleibt gleich. Die Berechtigung wird jedoch für neue Standardprofile nicht mehr standardmäßig aktiviert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities und Salesforce-Registerkarten und Visualforce-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wer: Die Berechtigung "Kundenbenutzer verwalten" ist nur für Kunden-Community-Benutzer, Partner-Community-Benutzer und Kunden-Community-Plus-Benutzer verfügbar.

Wichtig: In der Version Winter '19 wird diese Berechtigung aus allen Standardprofilen entfernt. Sie können einen Berechtigungssatz erstellen, der Kundenbenutzer verwaltenden Benutzern die Berechtigung "Kundenbenutzer verwalten" gewährt, und ihn zu ihren Profilen hinzufügen.

Sichere Themen für Salesforce-Sites und -Portale (wichtige Aktualisierung)

Themennamen werden allen Benutzern in Ihrer Organisation angezeigt, einschließlich Benutzern der Salesforce-Sites und -Portale Ihrer Organisation, die vor Summer '13 erstellt wurden. Um die Sicherheit der Themen zu erhöhen, werden Themen für Gäste und authentifizierte externe Benutzer in Salesforce-Sites und -Portalen deaktiviert.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce-Sites mit Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Diese Änderung gilt für Portale, die vor Summer '13 in Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition erstellt wurden. Diese Änderung gilt nicht für Communities und Portale, die nach Summer '13 erstellt wurden.

Wann: Diese wichtige Aktualisierung wird am 19. Juli 2018 erzwungen.

Wie: Wenn Sie nach der Aktivierung möchten, dass Gäste und authentifizierte externe Benutzer von Salesforce-Sites und Portalen Zugriff auf Themen erhalten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Chatter` ein. Wählen Sie Chatter-Einstellungen und im Abschnitt "Themen" die Option **Themen auf Salesforce-Sites und Portalen zulassen** aus.

Chatter: Trailhead-Badges in Benutzerprofilen, Links zu Datensätzen in Posts und Kommentaren, verankerte Posts und Community-Streams allgemein verfügbar

Benutzer können ihre gesammelten Trailhead-Badges jetzt auf ihren Profilseiten sehen. Sie können über einen Post oder Kommentar auf alle Arten von Datensätzen verweisen, die in Ihrer Organisation verfügbar sind. Verankerte Posts und Community-übergreifende Streams sind ab sofort allgemein verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Benutzerprofile und -Feeds: Trailhead-Badges in Profilen, Links zu Datensätzen in Posts und Kommentaren, Verankern von Posts und Community-übergreifende Streams allgemein verfügbar

Auf den Profilseiten der Benutzer werden nun die Trailhead-Badges angezeigt, die ein Benutzer gesammelt hat. Ihre Benutzer können in einem Post oder Kommentar ganz einfach auf alle Arten von Datensätzen verweisen, die in Ihrer Organisation aktiviert sind. Sie können bis zu drei Posts oben in einem Gruppen- und Themenfeed verankern. Verankerte Posts und Community-übergreifende Streams sind ab sofort allgemein verfügbar.

Sonstige Änderungen in Chatter

Informieren Sie sich über die weiteren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Chatter verbessern.

Benutzerprofile und -Feeds: Trailhead-Badges in Profilen, Links zu Datensätzen in Posts und Kommentaren, Verankern von Posts und Community-übergreifende Streams allgemein verfügbar

Auf den Profilseiten der Benutzer werden nun die Trailhead-Badges angezeigt, die ein Benutzer gesammelt hat. Ihre Benutzer können in einem Post oder Kommentar ganz einfach auf alle Arten von Datensätzen verweisen, die in Ihrer Organisation aktiviert sind. Sie können bis zu drei Posts oben in einem Gruppen- und Themenfeed verankern. Verankerte Posts und Community-übergreifende Streams sind ab sofort allgemein verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen Ihrer Trailhead-Badges in Ihrem Profil
Ab jetzt haben Sie Ihre Leistungen immer im Blick. In Ihrem Benutzerprofil werden die Trailhead-Badges angezeigt, die Sie gesammelt haben. Dies ist eine tolle Möglichkeit, Ihre harte Arbeit und Ihr Fachwissen zu präsentieren.

Verweisen auf die relevantesten Datensätze über einen Post oder Kommentar
Sie schreiben einen Post zu einer Gruppe verwandter Datensätze. Wäre es nicht praktisch, wenn Sie beim Schreiben Ihres Posts einfach auf die Datensätze verweisen könnten? Jetzt ist dies möglich. Geben Sie einen Schrägstrich (/) und anschließend den Namen des Datensatzes ein. Sie können auf alle Datensatztypen verweisen, die für Ihre Organisation aktiviert sind, darunter Arbeitsdatensätze, Accounts, Opportunities und Kundenvorgänge. Sie können pro Post oder Kommentar auf bis zu 25 Datensätze verweisen.

Posts in Feeds verankern (allgemein verfügbar)
Legen Sie grundlegende Informationen zentral ab, indem Sie wichtige Posts oben in den Gruppen- und Themenfeeds platzieren. Nun, da das Verankern von Posts allgemein verfügbar ist, haben wir die Anzahl der Posts, die verankert werden können, auf drei erhöht.

Zugriff auf Community-Streams ohne Kontextwechsel (allgemein verfügbar)
Wenn Sie in Lightning Experience arbeiten, können Sie Ihre Communities schnell überprüfen, ohne den Kontext zu wechseln. Der Zugriff auf Community-Streams in Lightning Experience ist jetzt allgemein verfügbar.

Anzeigen Ihrer Trailhead-Badges in Ihrem Profil

Ab jetzt haben Sie Ihre Leistungen immer im Blick. In Ihrem Benutzerprofil werden die Trailhead-Badges angezeigt, die Sie gesammelt haben. Dies ist eine tolle Möglichkeit, Ihre harte Arbeit und Ihr Fachwissen zu präsentieren.

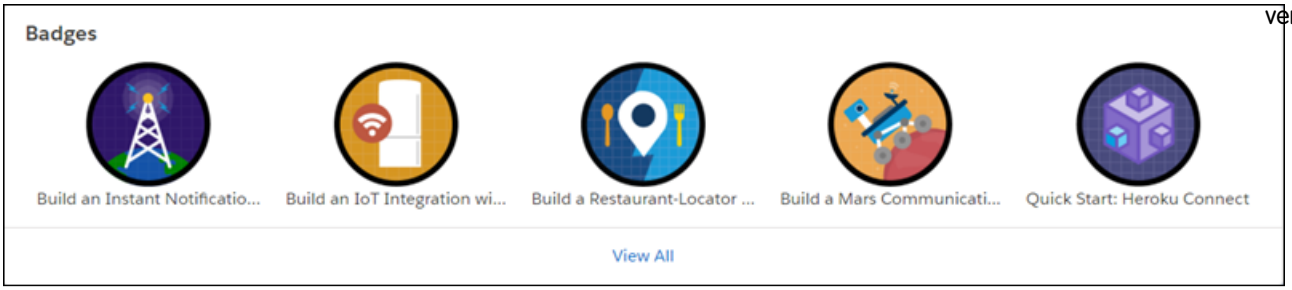
Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in Contact Manager, Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Warum: Die kompakte Übersicht beinhaltet drei Trailhead-Badges, während in der vollständigen Übersicht fünf angezeigt werden. Klicken Sie auf **Alle anzeigen**, um zu Ihrer Trailhead-Profilseite zu gelangen und sich all Ihre Trailhead-Badges anzusehen.

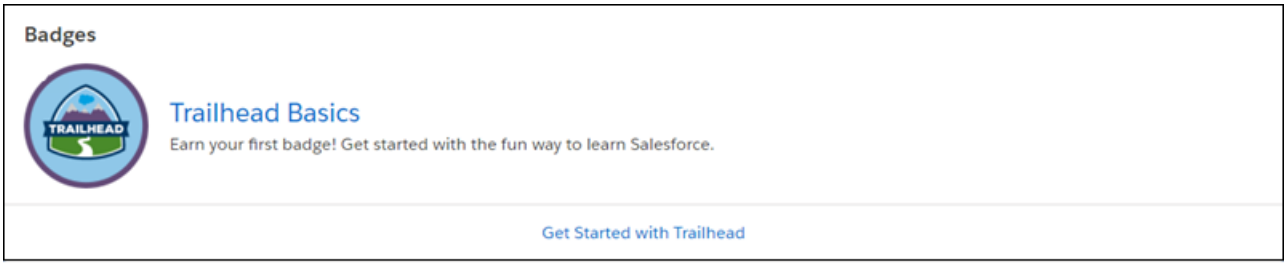
Anmerkung: Benutzer, die ihre Trailhead-Badges lieber nicht zeigen möchten, können ihr Profil in ihrem Trailhead-Account auf "Privat" setzen.

Was Sie in der Komponente "Badges" sehen, hängt von ein paar Aspekten ab. Zum Beispiel: Hat der Benutzer einen Trailhead-Account? Hat der Benutzer schon Trailhead-Badges gesammelt? Ist der Trailhead-Account des Benutzers öffentlich oder privat? Nachfolgend finden Sie ein paar Szenarien zu den unterschiedlichen Ansichten.

In Ihrer eigenen Ansicht sehen Sie immer die Trailhead-Badges, die Sie gesammelt haben, unabhängig davon, ob Ihr Trailhead-Account öffentlich oder privat ist.

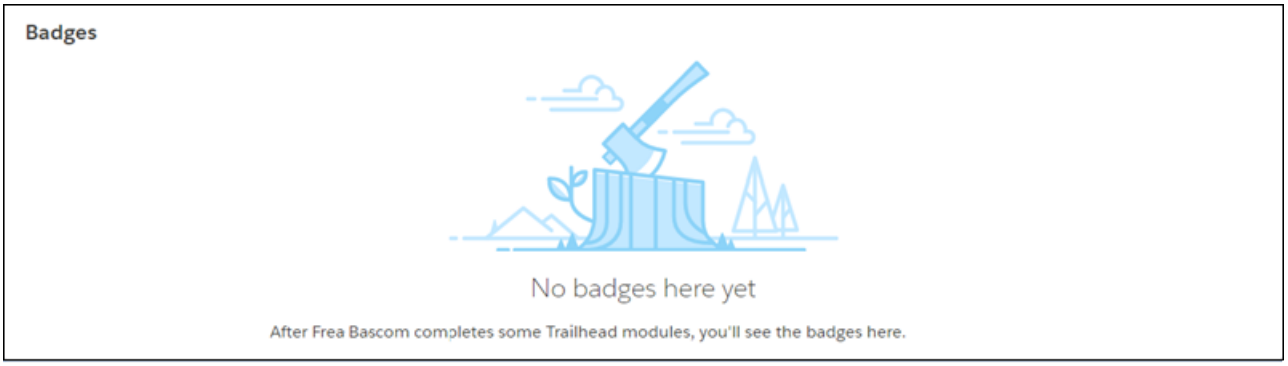


Wenn Sie keinen Trailhead-Account haben oder über einen Account verfügen, jedoch keine Trailhead-Badges haben, sehen Sie einen Link zu den Trailhead-Grundlagen, der als Einstieg dienen soll.

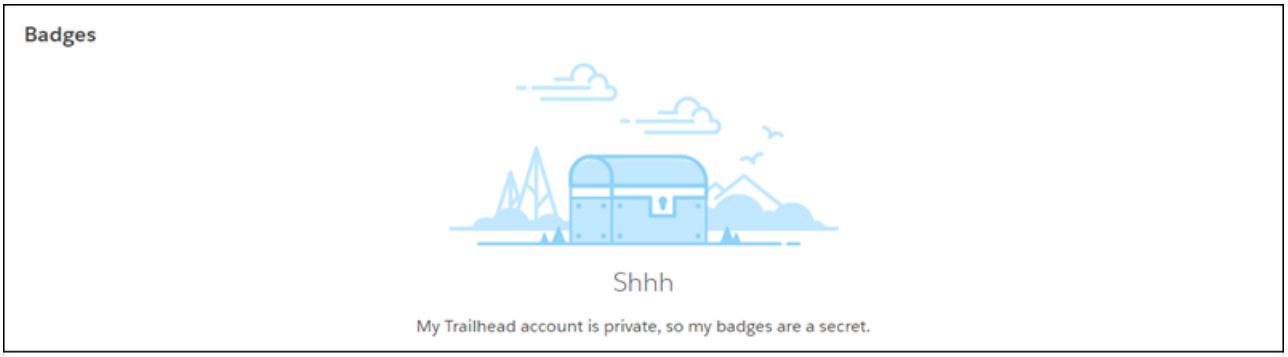


Tipp: Falls Sie keinen Trailhead-Account haben, können Sie sich unter https://trailhead.salesforce.com/modules?modal=signup registrieren.

Wenn Sie sich das Profil einer anderen Person ansehen, die keinen Trailhead-Account oder keine Trailhead-Badges hat, wird eine entsprechende Meldung angezeigt.



Falls der Trailhead-Account des Benutzers privat ist, werden Sie ebenfalls in einer Meldung darüber informiert.



Wie: Die Funktion "Badges" steht in Ihrer Salesforce-Organisation automatisch zur Verfügung. Die Komponente "Badges" ist auch im Lightning-Anwendungsgenerator verfügbar. So können Sie die Komponente Ihren benutzerdefinierten Seiten hinzufügen.

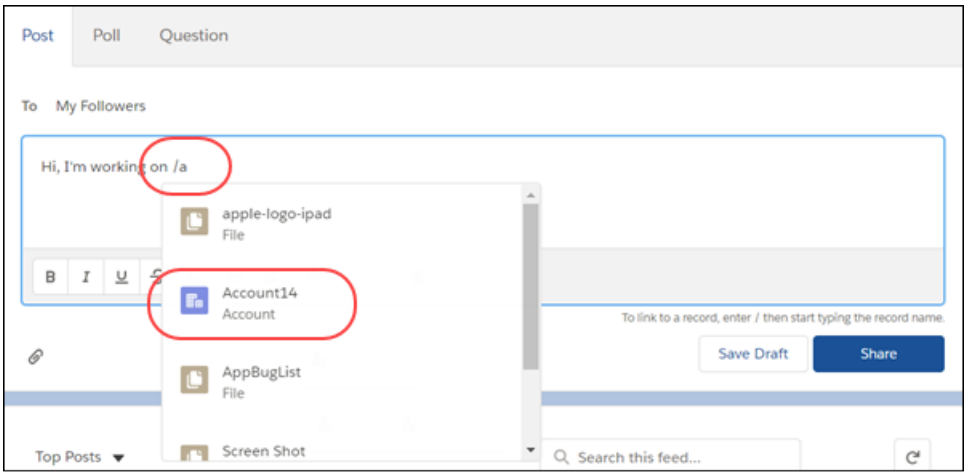
Verweisen auf die relevantesten Datensätze über einen Post oder Kommentar

Sie schreiben einen Post zu einer Gruppe verwandter Datensätze. Wäre es nicht praktisch, wenn Sie beim Schreiben Ihres Posts einfach auf die Datensätze verweisen könnten? Jetzt ist dies möglich. Geben Sie einen Schrägstrich (/) und anschließend den Namen des Datensatzes ein. Sie können auf alle Datensatztypen verweisen, die für Ihre Organisation aktiviert sind, darunter Arbeitsdatensätze, Accounts, Opportunities und Kundenvorgänge. Sie können pro Post oder Kommentar auf bis zu 25 Datensätze verweisen.

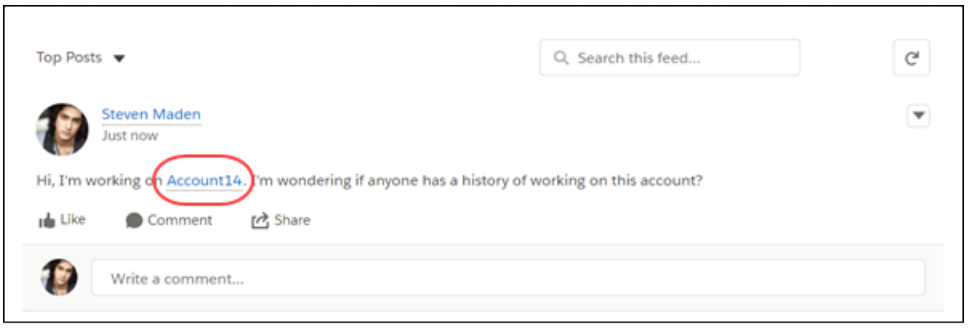
Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in Contact Manager, Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Wie: Sie können aus einem Post, einem Kommentar oder einem Fragendetail heraus auf Datensätze verweisen, nicht jedoch aus der Frage selbst.

Angenommen, Sie möchten auf einen Account mit dem Namen *Account14* verweisen. Geben Sie in einem Post `/a` ein, um sich eine Liste der Treffer anzeigen zu lassen.



Treffen Sie eine Auswahl und posten Sie den Inhalt dann.



Wenn Sie den Post veröffentlichen, wird Benutzern mit Zugriff auf den Datensatz der Name des Datensatzes als Link angezeigt. Benutzer, die keinen Zugriff darauf haben, wird die Meldung "Datensatz nicht verfügbar" angezeigt.

Die Chatter-REST-API und Chatter in Apex unterstützen Links zu Datensätzen in Posts und Kommentaren.

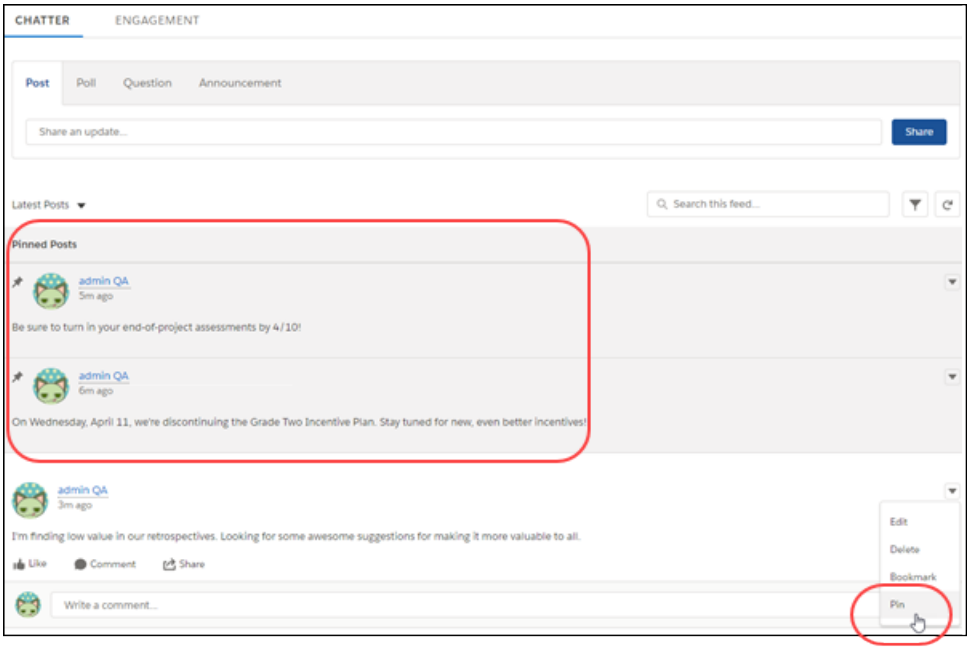
Posts in Feeds verankern (allgemein verfügbar)

Legen Sie grundlegende Informationen zentral ab, indem Sie wichtige Posts oben in den Gruppen- und Themenfeeds platzieren. Nun, da das Verankern von Posts allgemein verfügbar ist, haben wir die Anzahl der Posts, die verankert werden können, auf drei erhöht.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in Contact Manager, Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Wer: Administratoren können über "Setup" das Verankern von Posts aktivieren und Berechtigungen zum Verankern zuweisen. Wenn die Funktion aktiviert ist, können Administratoren sowie Gruppeninhaber und -manager Posts verankern. Anderen Benutzern steht diese Funktion erst zur Verfügung, wenn Sie Ihnen die Berechtigung zugewiesen haben.

Warum: Erhöhen Sie die Sichtbarkeit von Posts mit verankerten Posts. Sie können bis zu drei Posts oben in den Gruppen- und Themenfeeds verankern.



Wie: Wechseln Sie in Ihrer Organisation zu **Setup > Chatter-Einstellungen** und wählen Sie **Verankern von Posts zulassen** aus. Nachdem Sie das Verankern von Posts für Ihre Organisation aktiviert haben, können Administratoren, Gruppeninhaber und Gruppenmanager Posts verankern. Sie können ausgewählten Benutzern auch die Berechtigung "Posts in Feeds verankern" zuweisen. Weisen Sie die Berechtigung zum Verankern von Posts in "Setup" über Benutzerprofile und Berechtigungssätze zu.

Zugriff auf Community-Streams ohne Kontextwechsel (allgemein verfügbar)

Wenn Sie in Lightning Experience arbeiten, können Sie Ihre Communities schnell überprüfen, ohne den Kontext zu wechseln. Der Zugriff auf Community-Streams in Lightning Experience ist jetzt allgemein verfügbar.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in Contact Manager, Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar. Diese Funktion ist in Lightning-Communities in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

SIEHE AUCH:

Überprüfen der Community-Streams, ohne Salesforce zu verlassen (allgemein verfügbar)

Sonstige Änderungen in Chatter

Informieren Sie sich über die weiteren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Chatter verbessern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neues Design für Meldungen auf Seiten ohne Inhalt
Es sind die kleinen Dinge, die einem Freude bereiten, z. B. die aktualisierten Meldungen auf Seiten ohne Inhalt. Um eine solche Meldung anzuzeigen, navigieren Sie zu einer Seite, die keine Daten enthält. Gehen Sie zum Beispiel zu einer Gruppenlistenseite, auf der keine Gruppen aufgelistet sind. Sie werden uns sicher zustimmen, dass unser neues Design das Ganze etwas freundlicher macht.

Chatter-Begrüßungsbildschirm in Salesforce Classic wurde entfernt
Da sich Lightning Experience mittlerweile etabliert hat, räumen wir ein bisschen auf. Wir haben den Begrüßungsbildschirm entfernt, der beim ersten Besuch der Chatter-Startseite oder der Startseite in Salesforce Classic angezeigt wurde. Nun sehen auch neue Benutzer diese Seiten ohne die Begrüßung.

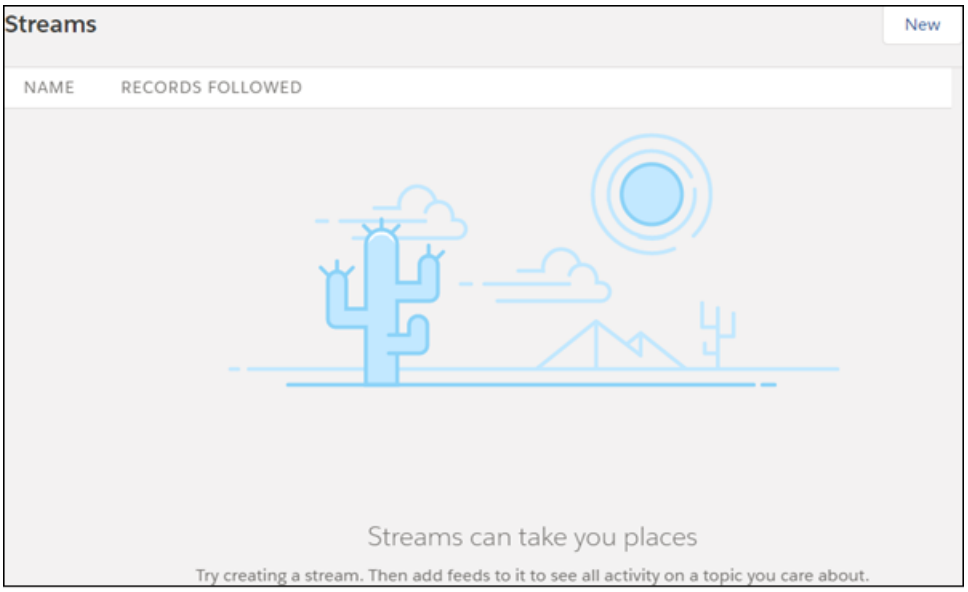
Chatter Desktop wird mit der Version Summer '18 eingestellt
Chatter Desktop wird im Juni 2018 eingestellt. Ab diesem Zeitpunkt können Benutzer über den Desktop-Client nicht mehr auf Chatter zugreifen und auch keine Aktualisierungen mehr erhalten. Der Zugriff auf Chatter über Ihren Browser ist weiterhin möglich.

Neues Design für Meldungen auf Seiten ohne Inhalt

Es sind die kleinen Dinge, die einem Freude bereiten, z. B. die aktualisierten Meldungen auf Seiten ohne Inhalt. Um eine solche Meldung anzuzeigen, navigieren Sie zu einer Seite, die keine Daten enthält. Gehen Sie zum Beispiel zu einer Gruppenlistenseite, auf der keine Gruppen aufgelistet sind. Sie werden uns sicher zustimmen, dass unser neues Design das Ganze etwas freundlicher macht.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in Contact Manager, Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Warum: Hier ist eine der neuen Meldungen.



Chatter-Begrüßungsbildschirm in Salesforce Classic wurde entfernt

Da sich Lightning Experience mittlerweile etabliert hat, räumen wir ein bisschen auf. Wir haben den Begrüßungsbildschirm entfernt, der beim ersten Besuch der Chatter-Startseite oder der Startseite in Salesforce Classic angezeigt wurde. Nun sehen auch neue Benutzer diese Seiten ohne die Begrüßung.

Wo: Diese Funktion ist in Salesforce Classic in der Contact Manager, Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Chatter Desktop wird mit der Version Summer '18 eingestellt

Chatter Desktop wird im Juni 2018 eingestellt. Ab diesem Zeitpunkt können Benutzer über den Desktop-Client nicht mehr auf Chatter zugreifen und auch keine Aktualisierungen mehr erhalten. Der Zugriff auf Chatter über Ihren Browser ist weiterhin möglich.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic in der Contact Manager, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Weitere Informationen finden Sie unter Einstellung von Chatter Desktop.

Dateien: Aktualisierte Bibliotheksverwaltung, Themen in Dateien und Quip-Lightning-Komponente

Freuen Sie sich auf einen reibungsloseren Workflow für Dateien. Verwalten Sie Bibliotheken direkt in Lightning Experience, einschließlich der Möglichkeit, Mitgliedschaften zu aktualisieren und leere Bibliotheken zu löschen. Integrieren Sie die Quip-Lightning-Komponente in Datensätze, damit Benutzer direkt darauf zugreifen können. Organisieren Sie Ihre Dateien anhand von Themen und finden Sie zuletzt angezeigte Dateien im Handumdrehen in der Dropdown-Liste mit den letzten Dateien.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Möglichkeiten bei der Verwaltung von Bibliotheken

Ab sofort können Administratoren Bibliotheken in Lightning Experience aktualisieren und auf der obersten Ebene verwalten. Jede Bibliothek, die Sie erstellen, ist automatisch in einem Ordner strukturiert. Ersteller von Bibliotheken haben Administratorberechtigungen, damit die Bibliotheken stets aktuell und relevant bleiben.

Verwalten der Bibliotheksmitgliedschaft über die Startseite "Dateien" (allgemein verfügbar)

Sie können Bibliotheksmitglieder von einem einzigen Ort aus aktualisieren, hinzufügen, löschen und verfolgen. Administratoren von Bibliotheken können Bibliotheksmitgliedschaften über die Startseite "Dateien" erstellen und verwalten. Externe Benutzer erhalten im Abschnitt "Aktuelle Mitglieder" automatisch ein entsprechendes Badge, um sie als externe Partner, Kunden-Community-Mitglieder, Portal- oder Chatter-Benutzer identifizieren zu können.

Schnelles Finden von Dateien mit der Dropdown-Liste "Aktuelle Dateien"

Die Dropdown-Liste "Aktuelle Dateien" ist eine kleine Änderung, die große Zeitersparnis mit sich bringt. Anstatt sich bei Ihrer Suche durch Dateien zu wühlen, klicken Sie einfach im oberen Menü auf die Dropdown-Liste "Aktuelle Dateien".

Verwalten von Dateithemen über die Dateidetailseite

Die Dateidetailseite ist ab sofort noch besser, denn jetzt können Sie darüber auch Themen für Ihre Dateien verwalten. Verwenden Sie Themen, um Dateien einfacher zu finden und sie mit anderen Datensätzen zu verknüpfen.

Aktualisierte Dateivorschauen in Salesforce Classic

Dateivorschauen in Salesforce Classic werden jetzt schneller geladen und auf hochauflösenden Monitoren schöner dargestellt. Damit hält die Eleganz, die Sie aus Lightning Experience kennen, auch in Salesforce Classic Einzug. Sie können sich Ihre Dateien im Vollbildmodus in der Vorschau ansehen, ohne sie herunterladen zu müssen. Und dank HTML5 benötigen Sie nun keinen Adobe Flash Player mehr.

Lösen von Problemen mit gescannten PDF-Vorschauen

Haben Sie Probleme mit der Vorschau gescannter oder komprimierter PDF-Dateien? Jetzt können Sie für die Vorschau einen anderen Dateityp auswählen, um das Problem zu lösen. Standardmäßig handelt es sich bei Dateivorschauen um SVG-Dateien. Dieses Dateiformat lässt sich auf hochauflösenden Monitoren gut darstellen. In einigen Organisationen werden SVG-Dateivorschauen von gescannten PDFs nicht komplett oder in voller Größe dargestellt. Salesforce hat eine Voreinstellung entwickelt, über die Sie den Dateityp für die Vorschau von SVG zu JPG ändern können.

Zugreifen auf Quip-Dateien

Fügen Sie Seiten die Quip-Lightning-Komponente hinzu, um Benutzern im Handumdrehen Zugriff auf ihre Quip-Dateien zu ermöglichen. Benutzer können gemeinsam an Accounts, Opportunities, Leads und den meisten anderen standardmäßigen oder benutzerdefinierten Objekten arbeiten. Da die Benutzer die Quip-Dateien zur Hand haben, müssen sie nicht hin und her wechseln, um die Informationen zu finden, die sie am meisten benötigen und verwenden. Die zuletzt verwendeten Dateien werden direkt in der Komponente angezeigt.

Vorschau für Quip-Dokumente und -Tabellenblätter

Sehen Sie sich Quip-Dokumente und -Tabellenblätter wie alle anderen Dateitypen in der Vorschau an. Vorschauen sind auf der Seite "Dateidetails", über die Startseite "Dateien", über die Komponente "Notizen und Anhänge" sowie durch Klicken auf ein angehängtes Quip-Dokument in einem Chatter-Feed verfügbar.

Sonstige Änderungen in Files

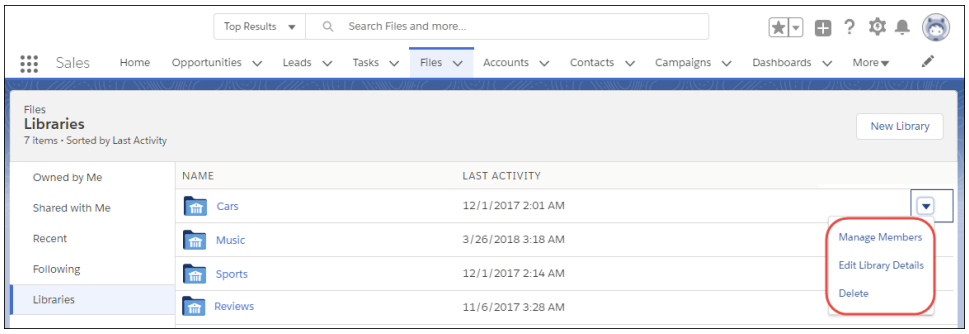
Erfahren Sie alles zu eingestellten Funktionen und kleineren Änderungen, die Ihnen den Umgang mit Dateien angenehmer machen.

Neue Möglichkeiten bei der Verwaltung von Bibliotheken

Ab sofort können Administratoren Bibliotheken in Lightning Experience aktualisieren und auf der obersten Ebene verwalten. Jede Bibliothek, die Sie erstellen, ist automatisch in einem Ordner strukturiert. Ersteller von Bibliotheken haben Administratorberechtigungen, damit die Bibliotheken stets aktuell und relevant bleiben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wie: Sie möchten eine Änderung an einer Bibliothek vornehmen? Über die Startseite "Dateien" gelangen Sie zum Filter "Bibliotheken".



Verwalten Sie Bibliotheken über das Dropdown-Menü neben jeder Bibliothek.

Klicken Sie zum Erstellen einer Bibliothek auf **Neue Bibliothek**. Wenn Sie eine Bibliothek erstellen oder bearbeiten, können Sie auch ein benutzerdefiniertes Bibliothekskachelbild hinzufügen.

Anmerkung: Umfassende Löschbefugnisse bringen große Verantwortung mit sich: Nur leere Bibliotheken können gelöscht werden. Löschen Sie zuerst die Dateien und anschließend die Bibliothek. Wenn Sie nach dem Löschen der Dateien immer noch Probleme haben, die Bibliothek zu löschen, leeren Sie Ihren Papierkorb.

SIEHE AUCH:

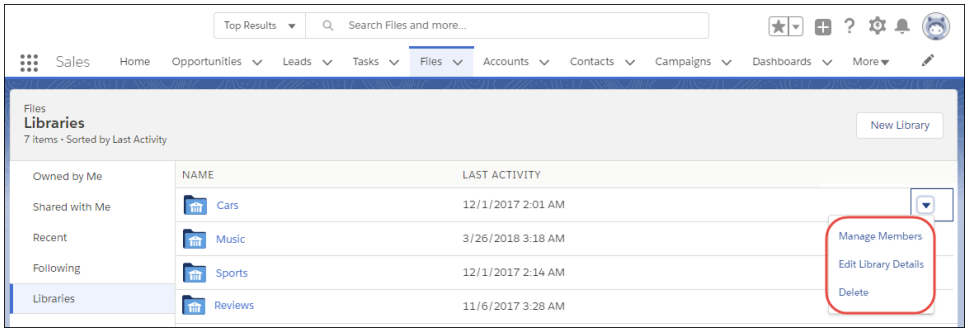
Verwalten der Bibliotheksmitgliedschaft über die Startseite "Dateien" (allgemein verfügbar)

Verwalten der Bibliotheksmitgliedschaft über die Startseite "Dateien" (allgemein verfügbar)

Sie können Bibliotheksmitglieder von einem einzigen Ort aus aktualisieren, hinzufügen, löschen und verfolgen. Administratoren von Bibliotheken können Bibliotheksmitgliedschaften über die Startseite "Dateien" erstellen und verwalten. Externe Benutzer erhalten im Abschnitt "Aktuelle Mitglieder" automatisch ein entsprechendes Badge, um sie als externe Partner, Kunden-Community-Mitglieder, Portal- oder Chatter-Benutzer identifizieren zu können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Warum:



- Fügen Sie Benutzer und öffentliche Gruppen zu Bibliotheken hinzu oder entfernen Sie sie daraus.
- Bearbeiten Sie Bibliotheksdetails.
- Löschen Sie eine Bibliothek.

Wie: Klicken Sie auf der obersten Ebene der Bibliotheken auf das Dropdown-Menü neben einer Bibliothek und wählen Sie eine Aktion aus.

SIEHE AUCH:

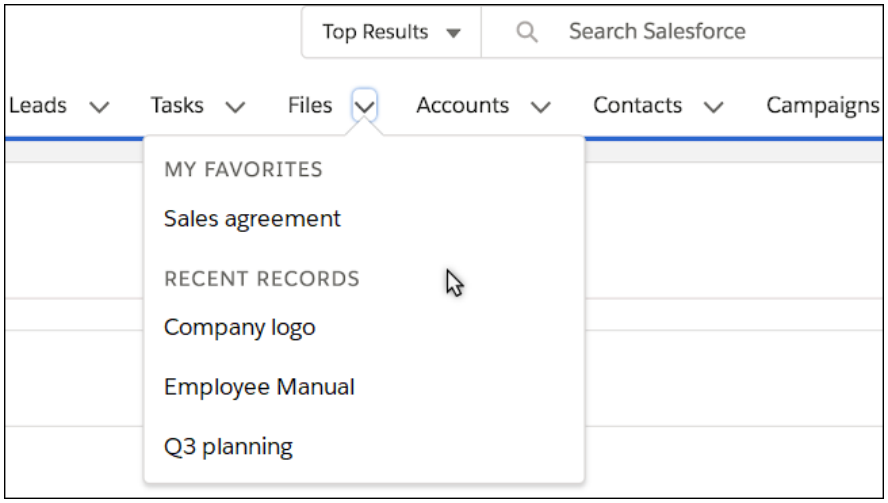
Neue Möglichkeiten bei der Verwaltung von Bibliotheken

Schnelles Finden von Dateien mit der Dropdown-Liste "Aktuelle Dateien"

Die Dropdown-Liste "Aktuelle Dateien" ist eine kleine Änderung, die große Zeitersparnis mit sich bringt. Anstatt sich bei Ihrer Suche durch Dateien zu wühlen, klicken Sie einfach im oberen Menü auf die Dropdown-Liste "Aktuelle Dateien".

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und die Salesforce-Anwendung in der Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Warum: Die Dropdown-Liste enthält die drei Dateien, auf die Sie zuletzt zugegriffen haben. Auch Dateien, die Ihren Favoriten hinzugefügt wurden, sind in dieser Liste enthalten, sodass sie nur einen Klick entfernt sind.

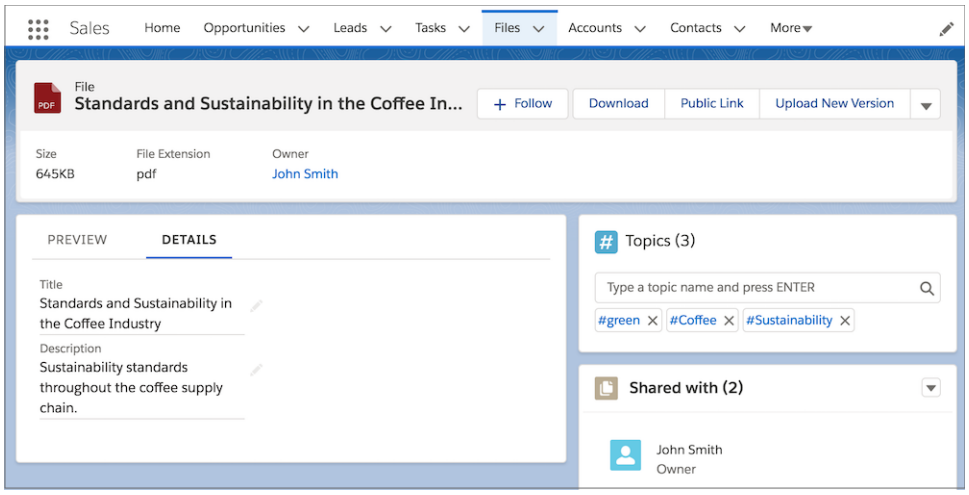


Verwalten von Dateithemen über die Dateidetailseite

Die Dateidetailseite ist ab sofort noch besser, denn jetzt können Sie darüber auch Themen für Ihre Dateien verwalten. Verwenden Sie Themen, um Dateien einfacher zu finden und sie mit anderen Datensätzen zu verknüpfen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Ziehen Sie im Anwendungsgenerator die Themenkomponente auf die Dateidetailseite und veröffentlichen Sie die Seite.



SIEHE AUCH:

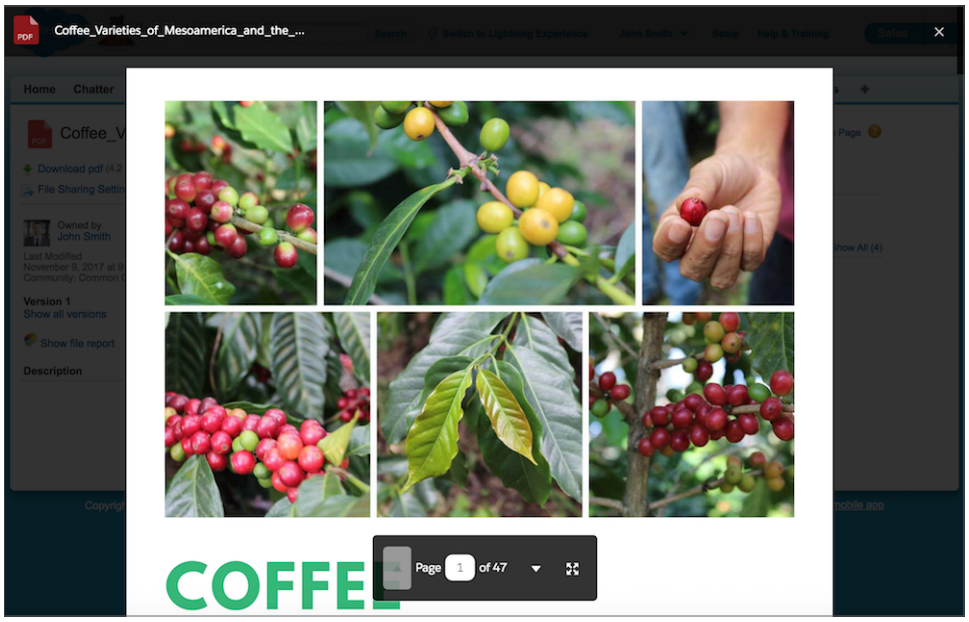
Organisieren von Datensätzen mit Themen

Aktualisierte Dateivorschauen in Salesforce Classic

Dateivorschauen in Salesforce Classic werden jetzt schneller geladen und auf hochauflösenden Monitoren schöner dargestellt. Damit hält die Eleganz, die Sie aus Lightning Experience kennen, auch in Salesforce Classic Einzug. Sie können sich Ihre Dateien im Vollbildmodus in der Vorschau ansehen, ohne sie herunterladen zu müssen. Und dank HTML5 benötigen Sie nun keinen Adobe Flash Player mehr.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic in allen Editionen, mit Ausnahme von Personal Edition.

Wie: Klicken Sie auf der Dateidetailseite auf die Miniaturbildvorschau, um die Dateivorschauanzeige zu starten.



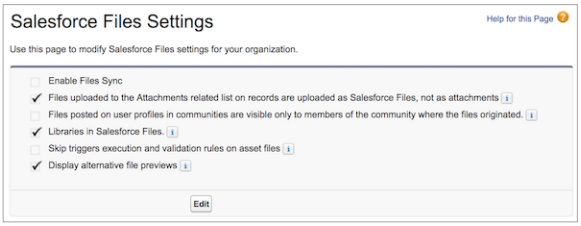
Lösen von Problemen mit gescannten PDF-Vorschauen

Haben Sie Probleme mit der Vorschau gescannter oder komprimierter PDF-Dateien? Jetzt können Sie für die Vorschau einen anderen Dateityp auswählen, um das Problem zu lösen. Standardmäßig handelt es sich bei Dateivorschauen um SVG-Dateien. Dieses Dateiformat lässt sich auf hochauflösenden Monitoren gut darstellen. In einigen Organisationen werden SVG-Dateivorschauen von gescannten PDFs nicht komplett oder in voller Größe dargestellt. Salesforce hat eine Voreinstellung entwickelt, über die Sie den Dateityp für die Vorschau von SVG zu JPG ändern können.

Anmerkung: Sie sollten alternative Vorschauen **nur** anzeigen, wenn Ihre Benutzer Schwierigkeiten mit gescannten oder komprimierten PDF-Vorschauen hatten. Zunächst einmal sehen SVG-Vorschauen auf Geräten mit hoher Auflösung besser aus. Wenn Sie alternative Vorschauen aktivieren, müssen alle vorhandenen Dateivorschauen erneut generiert werden, was bei Benutzern zu Verzögerungen führt. Es wird empfohlen, die Standardeinstellungen beizubehalten, es sei denn, es kommt zu Problemen.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in allen Editionen mit Ausnahme der Personal Edition verfügbar.

Wie: Siehe die neue Voreinstellung im Menü "Setup" unter "Files-Einstellungen". Wählen Sie zum Aktivieren die Option **Alternative Dateivorschauen anzeigen** aus.

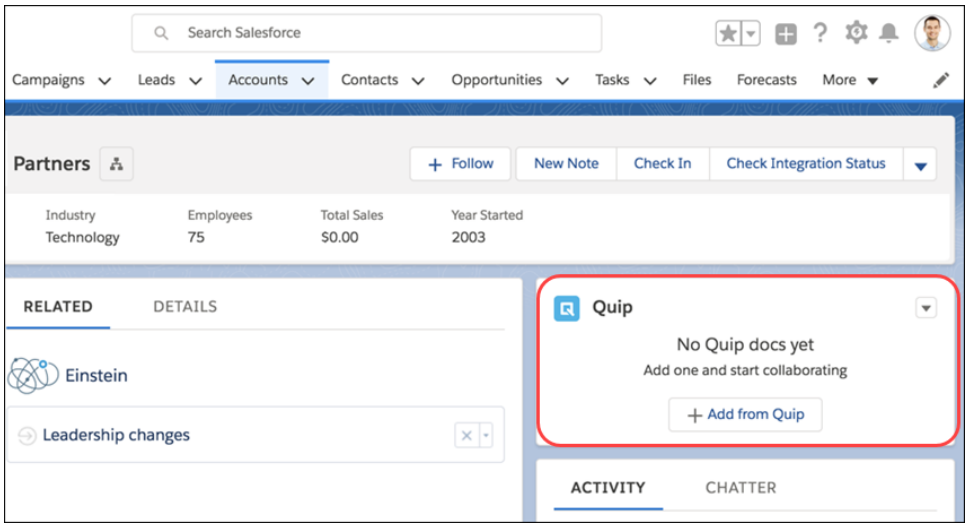


Zugreifen auf Quip-Dateien

Fügen Sie Seiten die Quip-Lightning-Komponente hinzu, um Benutzern im Handumdrehen Zugriff auf ihre Quip-Dateien zu ermöglichen. Benutzer können gemeinsam an Accounts, Opportunities, Leads und den meisten anderen standardmäßigen oder benutzerdefinierten Objekten arbeiten. Da die Benutzer die Quip-Dateien zur Hand haben, müssen sie nicht hin und her wechseln, um die Informationen zu finden, die sie am meisten benötigen und verwenden. Die zuletzt verwendeten Dateien werden direkt in der Komponente angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Warum: Mit der Quip-Lightning-Komponente lassen sich Quip-Dokumente und -Tabellenblätter einfacher einsehen und bearbeiten. Links zur Quip-Anwendung oder zu mobilen Lösungen sorgen für einen nahtlosen Übergang von der Vorschau zur Zusammenarbeit.



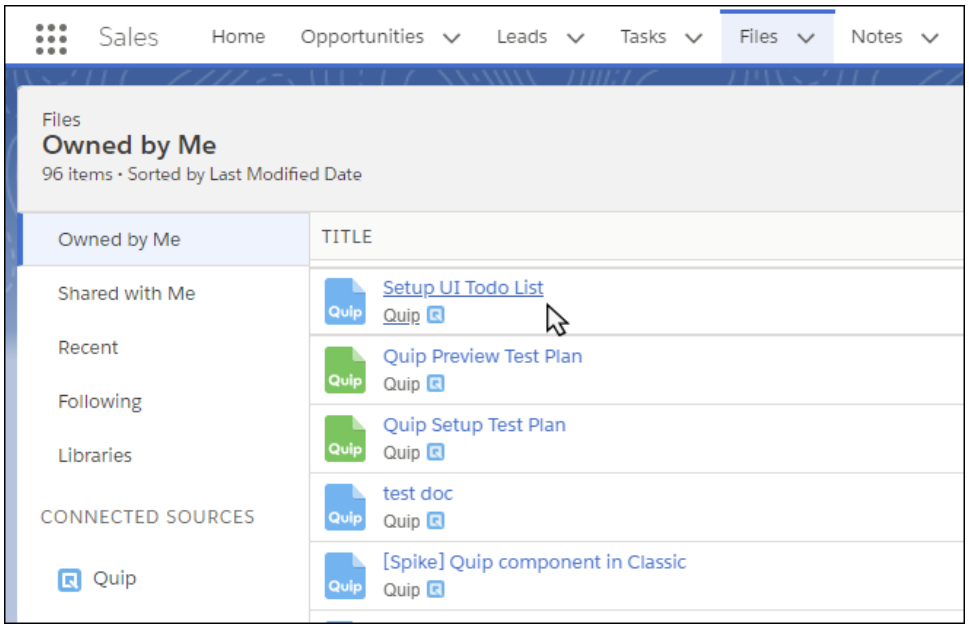
Wie: Fügen Sie die Quip-Komponente über den Lightning-Anwendungsgenerator hinzu.

Vorschau für Quip-Dokumente und -Tabellenblätter

Sehen Sie sich Quip-Dokumente und -Tabellenblätter wie alle anderen Dateitypen in der Vorschau an. Vorschauen sind auf der Seite "Dateidetails", über die Startseite "Dateien", über die Komponente "Notizen und Anhänge" sowie durch Klicken auf ein angehängtes Quip-Dokument in einem Chatter-Feed verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die Salesforce-Anwendung in der Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wie: Klicken Sie auf eine Quip-Datei, um eine Vorschau dazu anzuzeigen. Wählen Sie von dort eine Aktion aus: "Öffnen", "Freigeben" oder "Dateidetails anzeigen".



Anmerkung: Auf der Seite "Dateidetails" wird nur die erste Seite einer Vorschau angezeigt.

Sonstige Änderungen in Files

Erfahren Sie alles zu eingestellten Funktionen und kleineren Änderungen, die Ihnen den Umgang mit Dateien angenehmer machen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfügen von Dateilinks in einen wöchentlichen Datenexport

Anhand der ContentDocumentLink-Objektdaten können Sie herausfinden, wie Salesforce-Dateien freigegeben werden. Damit lässt sich prüfen, wer Zugriff auf welche Dateien hat. Außerdem können Probleme mit Links, die von automatischen Systemen erstellt wurden, behoben werden. Exportierte Dateilinks können auch bei Datenmigrationen und Datenintegrationen hilfreich sein und ermöglichen eine sorgfältigere Sicherung und Wiederherstellung.

Vorbereiten des Abschieds von Flash

Mehrere Funktionen, die früher mit Adobe Flash Player ausgeführt wurden, verwenden nun HTML5. Mit Version Spring '19 wird Flash in Salesforce komplett eingestellt. Adobe plant, die Unterstützung des Flash Players 2020 einzustellen, und verschiedene Browser blockieren derzeit Flash.

Files Connect für SharePoint On-Premises wird eingestellt

Files Connect für SharePoint On-Premises wird zum 18. Mai 2018 in allen Salesforce-Organisationen eingestellt. Wir empfehlen Ihnen, eine Migration auf Files Connect unter Verwendung von SharePoint Online durchzuführen.

Files Sync wird eingestellt

Salesforce Files Sync wird in allen Salesforce-Organisationen am 25. Mai 2018 eingestellt. Weitere Informationen finden Sie im Thema zur Einstellung von Files Sync am 25. Mai 2018.

Einfügen von Dateilinks in einen wöchentlichen Datenexport

Anhand der ContentDocumentLink-Objektdaten können Sie herausfinden, wie Salesforce-Dateien freigegeben werden. Damit lässt sich prüfen, wer Zugriff auf welche Dateien hat. Außerdem können Probleme mit Links, die von automatischen Systemen erstellt wurden, behoben werden. Exportierte Dateilinks können auch bei Datenmigrationen und Datenintegrationen hilfreich sein und ermöglichen eine sorgfältigere Sicherung und Wiederherstellung.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wer: Benutzer mit der Berechtigung "Wöchentlicher Datenexport".

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Datenexport` ein und wählen Sie dann **Jetzt exportieren** oder **Export planen** aus. Aktivieren Sie unter "Exportierte Daten" das Kontrollkästchen **ContentDocumentLink**.

Vorbereiten des Abschieds von Flash

Mehrere Funktionen, die früher mit Adobe Flash Player ausgeführt wurden, verwenden nun HTML5. Mit Version Spring '19 wird Flash in Salesforce komplett eingestellt. Adobe plant, die Unterstützung des Flash Players 2020 einzustellen, und verschiedene Browser blockieren derzeit Flash.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic in allen Editionen.

Wir haben Flash an verschiedenen Stellen in Salesforce Classic ersetzt. Auf der Datei- und Inhaltsdetailseite werden nun aktualisierte Dateivorschauen angezeigt. Wenn Benutzer auf das Miniaturbild der Datei im Feed oder den Dateivorschaulink auf der Startseite "Dateien" klicken, werden sie auf die Dateidetailseite weitergeleitet.

SIEHE AUCH:

Lösen von Problemen mit gescannten PDF-Vorschauen

Files Connect für SharePoint On-Premises wird eingestellt

Files Connect für SharePoint On-Premises wird zum 18. Mai 2018 in allen Salesforce-Organisationen eingestellt. Wir empfehlen Ihnen, eine Migration auf Files Connect unter Verwendung von SharePoint Online durchzuführen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Professional, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Um Files Connect unter Verwendung von SharePoint Online einzurichten, lesen Sie unsere Files Connect-Dokumentation und folgen Sie den Anweisungen für Files Connect unter Verwendung der Cloudsysteme von Microsoft.

Files Sync wird eingestellt

Salesforce Files Sync wird in allen Salesforce-Organisationen am 25. Mai 2018 eingestellt. Weitere Informationen finden Sie im Thema zur Einstellung von Files Sync am 25. Mai 2018.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic in allen Editionen, mit Ausnahme von Personal Edition.

Mobil: Unterwegs mehr erledigen

Mit den mobilen Salesforce-Anwendungen können Ihre Benutzer unterwegs produktiv bleiben. Es wurden u. a. Chatter-Erweiterungen, E-Mail-Benachrichtigungen für Kundenvorgänge sowie Themen für Aufgaben und Ereignisse hinzugefügt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce-Anwendung: Vordefinierte Themen und Chatter-Aktualisierungen
Ihre Benutzer können nun vordefinierte Themen für unterwegs von ihnen erstellte Aufgaben und Ereignisse erstellen und verwenden. Chatter wurden mehr Funktionen hinzugefügt. Dazu zählen Abstimmungen, Fragen und Rich Text. Zudem wurden die Push-Benachrichtigungen verbessert, die in der im Laufe des Spätsommers erfolgenden Veröffentlichung der Version 16.0 der Anwendung enthalten sein werden.

Salesforce-Anwendung: Vordefinierte Themen und Chatter-Aktualisierungen

Ihre Benutzer können nun vordefinierte Themen für unterwegs von ihnen erstellte Aufgaben und Ereignisse erstellen und verwenden. Chatter wurden mehr Funktionen hinzugefügt. Dazu zählen Abstimmungen, Fragen und Rich Text. Zudem wurden die Push-Benachrichtigungen verbessert, die in der im Laufe des Spätsommers erfolgenden Veröffentlichung der Version 16.0 der Anwendung enthalten sein werden.

Wo: Die mobile Salesforce-Anwendung ist mit Ausnahme von Database.com für alle Editionen verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zugriff auf die mobile Salesforce-Anwendung
Ihre Benutzer haben mehrere Möglichkeiten für den Zugriff auf Salesforce auf Mobilgeräten, die die Mindestanforderungen der Plattform erfüllen.

Neuigkeiten in Salesforce für Android und iOS
Version 16.0 ist die neueste Version der Salesforce-Anwendung. Im Folgenden erhalten Sie eine kurze Übersicht über die Neuerungen in Anwendungen der Version 16.0.

Neues in der Salesforce-Anwendung
Die jüngsten neuen und verbesserten Funktionen der Salesforce-Anwendung machen es noch einfacher, unterwegs auf Salesforce zuzugreifen.

Funktionen der Version Summer '18, die in der Salesforce-Anwendung anders oder nicht verfügbar sind
Die mobile Salesforce-Anwendung weist nicht den gesamten Funktionsumfang der vollständigen Salesforce-Site auf, unabhängig davon, ob Ihre Organisation Lightning Experience oder Salesforce Classic verwendet. Hier können Sie sich über die Verbesserungen von Salesforce in der Version Summer '18 informieren, die entweder nicht verfügbar sind oder gegenüber der vollständigen Site Funktionslücken oder abweichende Funktionsweisen in der mobilen Anwendung aufweisen.

Zugriff auf die mobile Salesforce-Anwendung

Ihre Benutzer haben mehrere Möglichkeiten für den Zugriff auf Salesforce auf Mobilgeräten, die die Mindestanforderungen der Plattform erfüllen.

- Installieren Sie Salesforce for Android oder iOS. Benutzer können die Anwendung entweder von Google Play oder aus dem App Store herunterladen.
- Sie können auf ausgewählten Android-, Apple- oder Windows-Mobilgeräten über einen unterstützten Browser auf die mobile Salesforce-Webversion zugreifen. Bei dieser Option muss nichts installiert werden.

Neuigkeiten in Salesforce für Android und iOS

Version 16.0 ist die neueste Version der Salesforce-Anwendung. Im Folgenden erhalten Sie eine kurze Übersicht über die Neuerungen in Anwendungen der Version 16.0.

Salesforce for Android, Version 16.0

Version 16.0 von Salesforce for Android wird in der Woche vom Montag, 11. Juni 2018 auf Google Play veröffentlicht und im Laufe der nächsten Wochen schrittweise für alle Kunden eingeführt.

Hier sind die Neuerungen in Salesforce für Android aufgeführt.

- Halten Sie mit Push-Benachrichtigungen mit verbessertem vollständigem Inhalt Benutzer auf dem Laufenden auf Seite 382

Salesforce for iOS, Version 16.0

Ab der Woche vom Montag, 11. Juni 2018 wird Salesforce for iOS, Version 16.0, im App Store bereitgestellt.

Hier sind die Neuerungen in Salesforce für iOS aufgeführt.

- Halten Sie mit Push-Benachrichtigungen mit verbessertem vollständigem Inhalt Benutzer auf dem Laufenden auf Seite 382

Neues in der Salesforce-Anwendung

Die jüngsten neuen und verbesserten Funktionen der Salesforce-Anwendung machen es noch einfacher, unterwegs auf Salesforce zuzugreifen.

Die Salesforce-Edition und die Lizenzen Ihrer Organisation sowie das zugewiesene Profil und die zugewiesenen Berechtigungssätze des Benutzers bestimmen, welche Salesforce-Daten und -Funktionen für den jeweiligen Salesforce-Benutzer verfügbar sind.

Verbesserungen und Änderungen an der Salesforce-Anwendung	Salesforce for Android	Salesforce for iOS	Mobile Site	Setup auf der vollständigen Site
Produktivitätsfunktionen				
Erstellen vordefinierter Themen für Aufgaben und Ereignisse	✔	✔	✔	
Kundendienstfunktionen				
Senden von E-Mail-Benachrichtigungen für Kundenvorgangsänderungen	✔	✔	✔	✔
Chatter				
Freigeben von Posts, Abstimmungen und Fragen auf Mobilgeräten			✔	
Abrufen von Rich Text auf Mobilgeräten (allgemein verfügbar)			✔	
Eine Erwähnung ist genug			✔	
Anzeigen Ihrer Trailhead-Badges in Ihrem Profil			✔	
Nachrichtenschaltfläche wird für Mobilprofile nicht angezeigt			✔	
Benachrichtigungen				
Halten Sie mit Push-Benachrichtigungen mit verbessertem vollständigem Inhalt Benutzer auf dem Laufenden	✔	✔		✔
Zugriff und Sicherheit				
Aktualisierung des Apple-Push-Benachrichtigungsservice für iOS-Benachrichtigungen		✔		✔

Freigeben von Posts, Abstimmungen und Fragen auf Mobilgeräten

Zum plattformübergreifenden Anpassen von Funktionen gibt es in der Salesforce-Anwendung für mobile Browser nun eine Freigabefunktion. Profitieren Sie von einer konsistenten Freigabeumgebung, während Sie von einer Plattform zur nächsten wechseln.

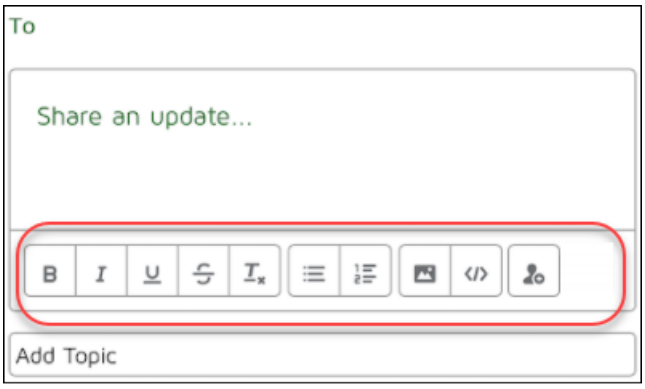
Wo: Diese Änderung gilt für die Anwendung für mobile Browser in Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Contact Manager Edition.

Abrufen von Rich Text auf Mobilgeräten (allgemein verfügbar)

Nun stehen Ihnen auf allen Plattformen dieselben Optionen für die Formatierung, Listenerstellung sowie für das Einfügen von Codeauszügen und Inline-Bildern zur Verfügung. Auf Ihren Mobilgeräten erhalten Sie nun unterwegs nahezu die vollständige Salesforce-Erfahrung.

Wo: Diese Änderung gilt für die Anwendung für mobile Browser in Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Contact Manager Edition.

Warum: Der Rich-Text-Editor im Chatter-Publisher passt sich plattformübergreifend noch besser an die Anwendung für mobile Browser an.

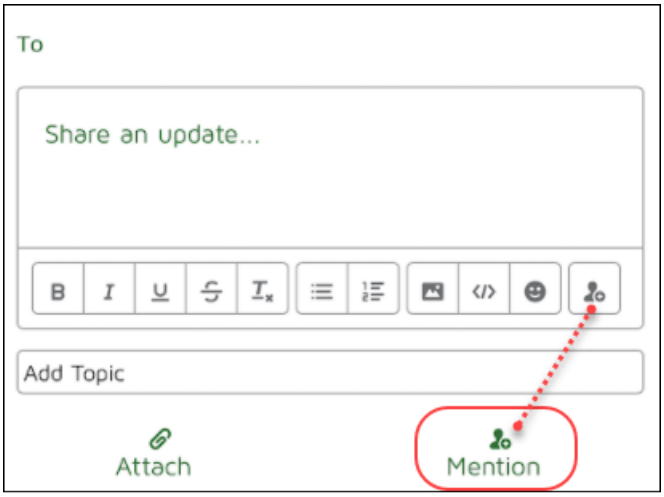


Eine Erwähnung ist genug

Um Ordnung zu halten, wurde in der Anwendung für mobile Browser das zweite @Erwähnungssymbol im Chatter-Publisher entfernt. Weniger Überladung – dabei hätten Sie uns gar nicht zweimal fragen müssen!

Wo: Diese Änderung gilt für die Anwendung für mobile Browser in Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Contact Manager Edition.

Warum: Sofern Sie es nicht mitbekommen haben: Es wurde die unten befindliche Schaltfläche "Erwähnung" entfernt.



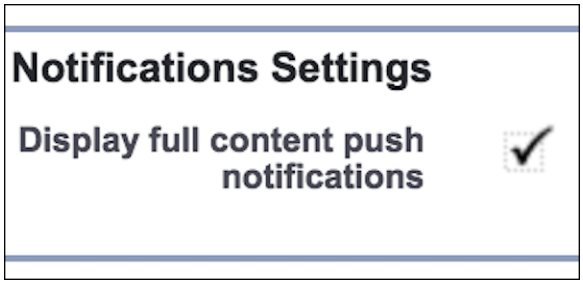
Halten Sie mit Push-Benachrichtigungen mit verbessertem vollständigem Inhalt Benutzer auf dem Laufenden

Durch die vollständig verschlüsselten Push-Benachrichtigungen erhalten Benutzer mehr Kontext für Erwähnungen und andere wichtige Geschäftsaufgaben und Entwicklungen, die in Salesforce vor sich gehen. Die Salesforce-Administratoren steuern, wie viele Informationen in den Push-Benachrichtigungen enthalten sind, und halten sensible Informationen innerhalb der Anwendung. Der neue Stil der Push-Benachrichtigungen wurde im Interesse einer konsistente mobilen Benutzeroberfläche an Lightning Experience angepasst.

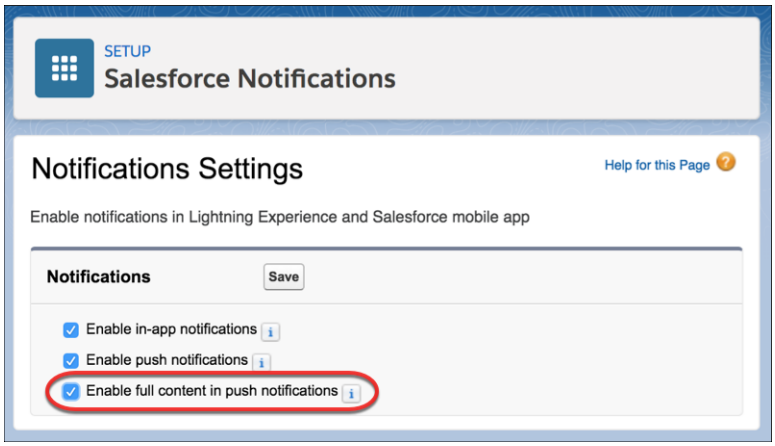
Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce für Android und Salesforce für iOS in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Wann: Die neuen Push-Benachrichtigungen sind erst nach der im Laufe des Spätsommers erfolgenden Veröffentlichung von Version 16.0 von Salesforce für Android und Salesforce für iOS sichtbar.

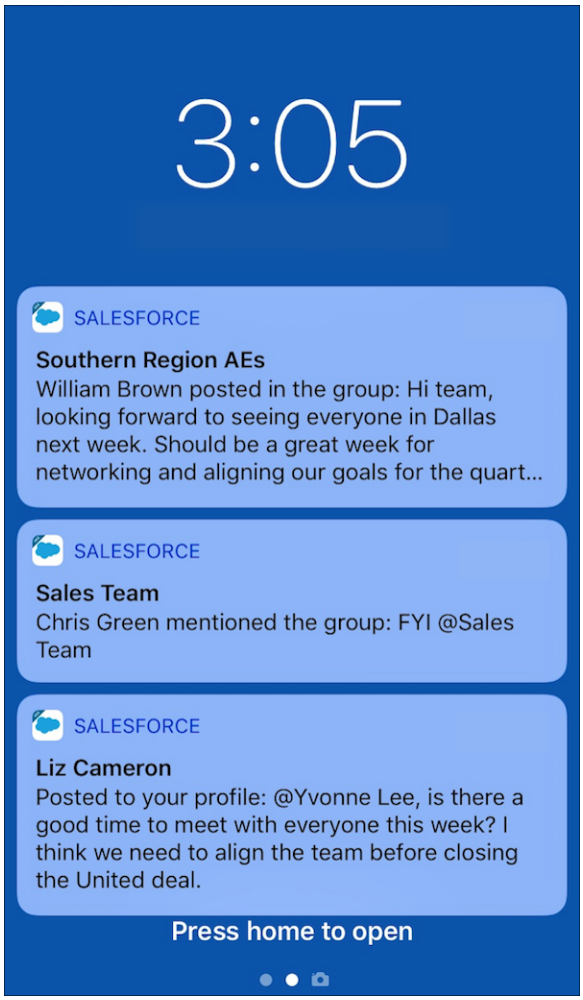
In der Version Summer '18 ist die neue Option **Vollständigen Inhalt in Push-Benachrichtigungen anzeigen** auf der Seite "Verbundene Anwendungen verwalten" unter "Setup" sichtbar.



Die Option **Vollständigen Inhalt in Push-Benachrichtigungen aktivieren** wird im Laufe des Spätsommers entfernt, sobald Salesforce für iOS und Android 16.0 allgemein verfügbar sind.



Warum: Mit den neuen Push-Benachrichtigungen, die den vollständigen Inhalt enthalten, können sich Benutzer anhand der detaillierten Benachrichtigungen schnell über die neuesten Aktualisierungen informieren, bevor sie Salesforce für iOS oder Android öffnen.



Wie: Die neuen Push-Benachrichtigungen mit vollständigem Inhalt werden für Ihre Organisation zu einem späteren Zeitpunkt in der Version Summer '18 aktiviert. Benutzer benötigen Version 16.0 von Salesforce für Android und iOS, damit die neuen Benachrichtigungen auf ihren Mobilgeräten richtig funktionieren.

Anmerkung: Obwohl diese Funktion in der Produktion automatisch aktiviert ist, müssen Sie beim Testen in einer Sandbox die Funktion manuell aktivieren. Wählen Sie **Vollständigen Inhalt in Push-Benachrichtigungen anzeigen** aus und laden Sie die Beta-Version 16.0 von Salesforce für Android und iOS zu Testzwecken herunter.

Obwohl die Option **Vollständigen Inhalt in Push-Benachrichtigungen anzeigen** in der Version Summer '18 sichtbar ist, funktionieren Benachrichtigungen erst, nachdem Benutzer eine Aktualisierung auf Version 16.0 von Salesforce für Android und iOS vorgenommen haben und die Funktionalität für Kunden vollständig aktiviert wurde. Wenn Sie nicht mehr möchten, dass der vollständige Inhalt in Push-Benachrichtigungen angezeigt wird, können Sie die Option **Vollständigen Inhalt in Push-Benachrichtigungen anzeigen** nach der Veröffentlichung der Version Summer '18 jederzeit deaktivieren.

Anmerkung: Einige Anwendungen sind nicht mit dem neuen Stil der Push-Benachrichtigungen kompatibel. Dazu zählen Salesforce Chatter und Field Service Lightning. Sobald **Vollständigen Inhalt in Push-Benachrichtigungen aktivieren** entfernt wird, verwenden diese Anwendungen ihre zuletzt festgelegten Push-Benachrichtigungseinstellungen. Eröffnen Sie einen Kundenvorgang mit dem Salesforce-Support, wenn Sie künftig die Push-Benachrichtigungseinstellungen ändern möchten.

SIEHE AUCH:

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

Aktualisierung des Apple-Push-Benachrichtigungsservice für iOS-Benachrichtigungen

In Summer '18 wird der Wechsel vom veralteten Binärdatei-Pushvorgang zum HTTP/2-Pushvorgang vollzogen. Sie können nun zusätzlich zu Anbieterzertifikaten Authentifizierungsanbietertoken verwenden, um Push-Messaging zu aktivieren. Im Gegensatz zu Anbieterzertifikaten laufen Authentifizierungsanbietertoken nicht ab, wodurch Administratoren und Anwendungsbenutzer Zeit sparen.

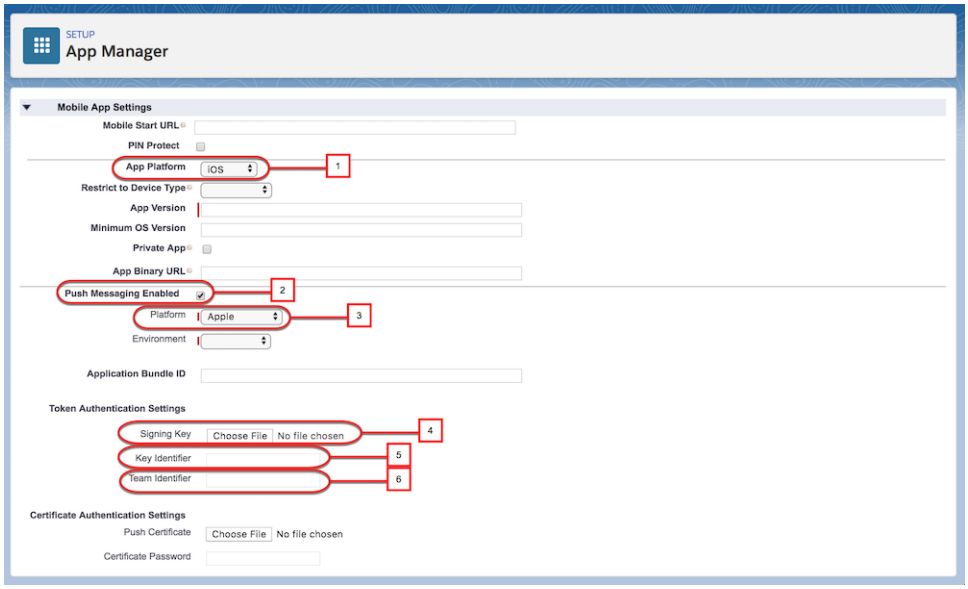
Wo: Diese Funktion ist für Salesforce für iOS in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com verfügbar.

Warum: Apple plant, die Unterstützung für den veralteten Binärdatei-Pushvorgang endgültig einzustellen. Daher verwendet Salesforce den HTTP/2-Pushvorgang, um dieser Änderung zuvorzukommen.

Wie: Aktualisieren Sie zum Verwenden von Authentifizierungsanbietertoken die mobilen Einstellungen in Ihrer verbundenen Anwendung.

Geben Sie im Feld "Schnellsuche" unter "Setup" den Text `Anwendungs-Manager` ein und navigieren Sie dann zu **Neue verbundene Anwendung**. Führen Sie im Abschnitt "Einstellungen für mobile Anwendung" die folgenden Schritte aus.

1. Wählen Sie **iOS** für **Anwendungsplattform** aus.
2. Wählen Sie **Push-Messaging aktiviert** aus. Das Dialogfeld wird erweitert, sodass weitere Einstellungen angezeigt werden.
3. Wählen Sie **Apple** für **Plattform** aus.
4. Laden Sie den **Signierschlüssel** aus Ihrem Apple-Entwickleraccount hoch.
5. Geben Sie den **Schlüsselkennzeichner** aus Ihrem Apple-Entwickleraccount ein.
6. Geben Sie den **Teamkennzeichner** aus Ihrem Apple-Entwickleraccount ein.



Anmerkung: Sie können Authentifizierungstoken, Push-Zertifikate oder beide verwenden. Wenn ein Token angegeben wurde, wird es von Salesforce immer verwendet. Die Anwendungspaket-ID wird ebenfalls immer verwendet, wenn sie angegeben wurde. Sie sollten die Anwendungspaket-ID verwenden, um Probleme mit den Einstellungen Ihrer Push-Benachrichtigung zu vermeiden.

SIEHE AUCH:

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

Externer Link: Communicating with Apple Push Notification Service (Kommunizieren mit dem Apple-Push-Benachrichtigungsservice)

Externer Link: Communicating with Apple Push Notification Service Using Authentication Tokens (Kommunizieren mit dem Apple-Push-Benachrichtigungsservice mithilfe von Authentifizierungstoken)

Funktionen der Version Summer '18, die in der Salesforce-Anwendung anders oder nicht verfügbar sind

Die mobile Salesforce-Anwendung weist nicht den gesamten Funktionsumfang der vollständigen Salesforce-Site auf, unabhängig davon, ob Ihre Organisation Lightning Experience oder Salesforce Classic verwendet. Hier können Sie sich über die Verbesserungen von Salesforce in der Version Summer '18 informieren, die entweder nicht verfügbar sind oder gegenüber der vollständigen Site Funktionslücken oder abweichende Funktionsweisen in der mobilen Anwendung aufweisen.

Anmerkung: Eine vollständige Liste der Unterschiede zwischen der Salesforce-Anwendung und der vollständigen Site finden Sie in der Salesforce-Hilfe unter Was in der Salesforce-Anwendung anders oder nicht verfügbar ist.

Produktivitätsfunktionen

Überschreiben der Schaltfläche "Neues Ereignis" im Kalender

Sie können die Schaltfläche "Neues Ereignis" im Kalender von Lightning Experience überschreiben, indem Sie eine benutzerdefinierte Lightning-Komponente erstellen. Die Lightning-Komponente ist nicht zum Überschreiben der Schaltfläche "Neues Ereignis" in der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Financial Services Cloud: Verbesserungen bei Personenaccounts, angepasste Gruppenbeziehungsansichten, Rollup-Verbesserungen und Kompatibilität mit Salesforce Inbox und Pardot

Zeigen Sie konsolidierte anpassbare Kundenprofile mit Personenaccounts an, was nun für die Verwendung in der mobilen Salesforce-Anwendung, Berateranalysen und Partner- sowie Kunden-Communities zertifiziert ist. Zeigen Sie wichtige Kundenbeziehungen mit verbesserten Gruppenbeziehungsansichten an. Mit den verbesserten Rollups können Benutzer in der Ansicht "Primäre Gruppe" schnell Maßnahmen ergreifen und Opportunities gewinnen. Beschleunigen Sie das Laden von Daten, indem Sie Berechnungen des Typs "Rollup nach Suche" deaktivieren. Steigern Sie die Produktivität von Beratern und Bankangestellten in Financial Services Cloud mit Salesforce Inbox und Pardot. Und es gibt noch viel mehr, beispielsweise einen Berechtigungssatz "Kassiererzugriff" sowie Verbesserungen hinsichtlich der Nutzbarkeit und des barrierefreien Zugriffs.

Damit Sie bestmöglich von diesen neuen Funktionen und Verbesserungen profitieren, sollten Sie den Financial Services Cloud Implementation Guide lesen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Optimieren der Benutzererfahrung mit Personenaccounts

Personenaccounts sind in Financial Services Cloud erfolgreich! Sie sind nun für die Verwendung in der mobilen Salesforce-Anwendung, Berateranalysen und Partner- sowie Kunden-Communities zertifiziert. Mit Personenaccounts können Benutzer alle ihre Kundeninformationen anzeigen und das Engagement in einem konsolidierten Kundenprofil ankurbeln. Benutzer können einen Anruf protokollieren, eine Aufgabe oder einen Finanz-Account oder eine Opportunity erstellen – und zwar alles auf derselben Seite. Sie können Kundendatensätzen durch Aktionen mit einem Schritt folgen und sie freigeben und die Datenqualität durch die Verwaltung doppelter Datensätze verbessern.

Anpassen von Gruppenbeziehungsansichten

Steuern Sie die Sichtbarkeit der Abschnitte "Zugehörige Accounts" und "Zugehörige Kontakte" auf der Beziehungskarte und im Gruppengenerator, um wichtige Beziehungen anzuzeigen, die für Ihre Benutzer relevant sind. Stellen Sie anhand der Rollen von Benutzern wie Berater, Bankangestellter oder Kassierer die richtige Detailebene auf Komponentenebene bereit. Und zeigen Sie Schaltflächen und Aktionen basierend auf Benutzerberechtigungen an oder blenden Sie sie aus, um so die Oberfläche zu vereinfachen und den Zugriff auf Kundendaten zu steuern.

Zuordnen von Opportunities zu "Primäre Gruppe"

Aktivieren Sie diese Funktion, um alle Gruppenmitglieder-Opportunities in einer Themenliste in "Primäre Gruppe" anzuzeigen. Benutzer können in "Primäre Gruppe" schnell Maßnahmen ergreifen und Opportunities gewinnen.

Bedarfsgesteuertes schnelleres Laden von Daten

Zwei Financial Services Cloud-Einstellungen ermöglichen Ihnen, das Laden von Daten zu beschleunigen. Diese Einstellungen erreichen, dass Daten schneller geladen werden, indem sie steuern, ob Regeln des Typs "Rollup nach Suche" für Ihre Organisation oder ein bestimmtes Profil abgefragt und berechnet werden.

Automatisieren der Neuberechnungen für Regeln des Typs "Rollup nach Suche" mit Apex

Automatisieren Sie Zusammenfassungsberechnungen für "Rollup nach Suche" (RBL, Rollup by Lookup) in Ihrer Organisation, indem Sie Apex-Aufträge zur Ausführung von RBL-Regeln verwenden. Importieren Sie Finanzaccountdaten schneller, indem Sie die RBL-Regeln deaktivieren und anschließend mithilfe von Apex-Aufträgen Neuberechnungen erzwingen.

Steigern der Produktivität mit Salesforce Inbox

Salesforce Inbox vereint den E-Mail-Posteingang der Benutzer mit Financial Services Cloud mithilfe von Plugins für Gmail und Outlook sowie die mobilen Android- und iOS-Versionen. Benutzer können Kundendetails anzeigen und verwalten, Empfehlungen, Leads und Opportunities erstellen, Aufgaben zuweisen und direkt in ihrem E-Mail-Posteingang Einladungen zu Ereignissen senden.

Intelligentere Marketingautomatisierung mit Salesforce Pardot

Benutzer können durch die Marketingautomatisierung mit Salesforce Pardot, das nun mit Financial Services Cloud zertifiziert ist, Kontakt zu ihren Kunden und potenziellen Kunden aufnehmen. Mit Engage von Pardot können Benutzer 1-zu-1-E-Mails auf ihrer ausgewählten Oberfläche senden, während alle Interaktionen in Pardot und Financial Services Cloud automatisch protokolliert werden.

Einsatzbereitmachen von Kassierern mit der Berechtigungssatz-Lizenz "Kassiererzugriff"

Der Berechtigungssatz "Kassiererzugriff" enthält die Standardberechtigungen und die Einstellungen für die Feldebenensicherheit, die Kassierer-Benutzer benötigen, um loszulegen.

Zuordnen einer Aktivität zu mehreren Kontakten

Benutzer können eine einzelne Aufgabe nun nicht mehr nur Mitgliedern eines Haushalts, sondern auch anderen zugehörigen Kontakten zuordnen. Optimieren Sie die Folgevorgänge für Aufgaben, indem Sie eine Aufgabe mehreren Personen zuordnen, statt eine Aufgabe mehrfach zu erstellen. Die Aufgabe wird in allen zugeordneten Kundenprofilen auf der Aktivitätszeitachse angezeigt.

Verbesserter barrierefreier Zugriff

Wir setzen uns für den barrierefreien Zugriff für alle unsere Benutzer ein. In diesem Sinne wurden Untertitel, alternative Texte und andere Funktionen für den barrierefreien Zugriff verbessert, um Financial Services Cloud für Benutzer, die mit Hilfstechnologien arbeiten, zu vereinfachen.

Berechtigungssatz-Lizenz für alle Financial Services Cloud-Benutzer erforderlich

Benutzer, die Zugriff auf Financial Services Cloud-Daten benötigen – über die Benutzeroberfläche oder die API –, müssen nun über eine Financial Services Cloud-Standard- oder -Basis-Berechtigungssatz-Lizenz verfügen. Durch diese Änderung wird sichergestellt, dass nur lizenzierte Benutzer auf die Financial Services Cloud-Funktionen zugreifen können. Wenn Sie allen Ihren Benutzern Berechtigungssatz-Lizenzen zugewiesen haben, sind keine weiteren Maßnahmen erforderlich.

Optimieren der Benutzererfahrung mit Personenaccounts

Personenaccounts sind in Financial Services Cloud erfolgreich! Sie sind nun für die Verwendung in der mobilen Salesforce-Anwendung, Berateranalysen und Partner- sowie Kunden-Communities zertifiziert. Mit Personenaccounts können Benutzer alle ihre Kundeninformationen anzeigen und das Engagement in einem konsolidierten Kundenprofil ankurbeln. Benutzer können einen Anruf protokollieren, eine Aufgabe oder einen Finanz-Account oder eine Opportunity erstellen – und zwar alles auf derselben Seite. Sie können Kundendatensätzen durch Aktionen mit einem Schritt folgen und sie freigeben und die Datenqualität durch die Verwaltung doppelter Datensätze verbessern.

Wo: Personenaccounts müssen in Ihrer Financial Services Cloud-Organisation aktiviert sein. Diese Funktion ist in Lightning Experience in allen Versionen der mobilen Anwendung in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Wenn Sie derzeit das Einzelperson-Datenmodell verwenden, können Sie Ihre Einzelperson-Datensätze in Financial Services Cloud-Personenaccounts konvertieren. Werten Sie vor dem Wechsel zu Personenaccounts die Anforderungen Ihres Unternehmens aus und lesen Sie den Artikel zum Nutzen von Personenaccounts in Financial Services Cloud, um zu bestimmen, ob dieser Wechsel für Sie geeignet ist. Informationen finden Sie in den Überlegungen zum Transformieren des Einzelperson-Datenmodells zu Personenaccounts in Financial Services Cloud.

Anpassen von Gruppenbeziehungsansichten

Steuern Sie die Sichtbarkeit der Abschnitte "Zugehörige Accounts" und "Zugehörige Kontakte" auf der Beziehungskarte und im Gruppengenerator, um wichtige Beziehungen anzuzeigen, die für Ihre Benutzer relevant sind. Stellen Sie anhand der Rollen von Benutzern wie Berater, Bankangestellter oder Kassierer die richtige Detailebene auf Komponentenebene bereit. Und zeigen Sie Schaltflächen und Aktionen basierend auf Benutzerberechtigungen an oder blenden Sie sie aus, um so die Oberfläche zu vereinfachen und den Zugriff auf Kundendaten zu steuern.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Verwenden Sie die Einstellungen der Komponente "Beziehungskarte" im Lightning-Anwendungsgenerator, um die Sichtbarkeit für die Beziehungskarte und den Gruppengenerator zu steuern. Informationen finden Sie im Artikel zum Steuern der Sichtbarkeit auf der Beziehungskarte und im Gruppengenerator.

Zuordnen von Opportunities zu "Primäre Gruppe"

Aktivieren Sie diese Funktion, um alle Gruppenmitglieder-Opportunities in einer Themenliste in "Primäre Gruppe" anzuzeigen. Benutzer können in "Primäre Gruppe" schnell Maßnahmen ergreifen und Opportunities gewinnen.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in allen Versionen der mobilen Anwendung in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Fügen Sie dem Feld "Rollups" in Accountkontaktbeziehungen einen Auswahllistenwert "Opportunities" hinzu. Informationen finden Sie im Artikel zum Aktivieren von Opportunity-Rollups.

Bedarfsgesteuertes schnelleres Laden von Daten

Zwei Financial Services Cloud-Einstellungen ermöglichen Ihnen, das Laden von Daten zu beschleunigen. Diese Einstellungen erreichen, dass Daten schneller geladen werden, indem sie steuern, ob Regeln des Typs "Rollup nach Suche" für Ihre Organisation oder ein bestimmtes Profil abgefragt und berechnet werden.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in allen Versionen der mobilen Anwendung in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Deaktivieren Sie in der Wealth-Anwendungskonfiguration **Enable Rollup Summary** (Rollup-Zusammenfassung aktivieren) und **Enable Group Record Rollup** (Gruppen-Datensatzzusammenfassung aktivieren).

Automatisieren der Neuberechnungen für Regeln des Typs "Rollup nach Suche" mit Apex

Automatisieren Sie Zusammenfassungsberechnungen für "Rollup nach Suche" (RBL, Rollup by Lookup) in Ihrer Organisation, indem Sie Apex-Aufträge zur Ausführung von RBL-Regeln verwenden. Importieren Sie Finanzaccountdaten schneller, indem Sie die RBL-Regeln deaktivieren und anschließend mithilfe von Apex-Aufträgen Neuberechnungen erzwingen.

Wie: Schreiben Sie Apex-Code, um Rollup-Neuberechnungen aufzurufen. Siehe Force Rollup by Lookup Recalculations (Erzwingen von Neuberechnungen für "Rollup nach Suche").

Steigern der Produktivität mit Salesforce Inbox

Salesforce Inbox vereint den E-Mail-Posteingang der Benutzer mit Financial Services Cloud mithilfe von Plugins für Gmail und Outlook sowie die mobilen Android- und iOS-Versionen. Benutzer können Kundendetails anzeigen und verwalten, Empfehlungen, Leads und Opportunities erstellen, Aufgaben zuweisen und direkt in ihrem E-Mail-Posteingang Einladungen zu Ereignissen senden.

Wo: Salesforce Inbox ist gegen Aufpreis verfügbar in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition.

Wie: Informationen finden Sie unter Inbox.

Intelligentere Marketingautomatisierung mit Salesforce Pardot

Benutzer können durch die Marketingautomatisierung mit Salesforce Pardot, das nun mit Financial Services Cloud zertifiziert ist, Kontakt zu ihren Kunden und potenziellen Kunden aufnehmen. Mit Engage von Pardot können Benutzer 1-zu-1-E-Mails auf ihrer ausgewählten Oberfläche senden, während alle Interaktionen in Pardot und Financial Services Cloud automatisch protokolliert werden.

Wo: Pardot ist gegen Aufpreis verfügbar in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition.

Wie: Informationen finden Sie im Artikel zum Verbinden von Pardot und Salesforce.

Einsatzbereitmachen von Kassierern mit der Berechtigungssatz-Lizenz "Kassiererzugriff"

Der Berechtigungssatz "Kassiererzugriff" enthält die Standardberechtigungen und die Einstellungen für die Feldebenensicherheit, die Kassierer-Benutzer benötigen, um loszulegen.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Duplizieren Sie ein Standardbenutzerprofil und fügen Sie den Berechtigungssatz "Kassiererzugriff" hinzu. Informationen finden Sie auch im Artikel zum Zuweisen des Berechtigungssatzes "Kassiererzugriff" (optional).

Zuordnen einer Aktivität zu mehreren Kontakten

Benutzer können eine einzelne Aufgabe nun nicht mehr nur Mitgliedern eines Haushalts, sondern auch anderen zugehörigen Kontakten zuordnen. Optimieren Sie die Folgevorgänge für Aufgaben, indem Sie eine Aufgabe mehreren Personen zuordnen, statt eine Aufgabe mehrfach zu erstellen. Die Aufgabe wird in allen zugeordneten Kundenprofilen auf der Aktivitätszeitachse angezeigt.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience in allen Versionen der mobilen Anwendung in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Informationen finden Sie unter Aktivieren von "Gemeinsame Aktivitäten".

Verbesserter barrierefreier Zugriff

Wir setzen uns für den barrierefreien Zugriff für alle unsere Benutzer ein. In diesem Sinne wurden Untertitel, alternative Texte und andere Funktionen für den barrierefreien Zugriff verbessert, um Financial Services Cloud für Benutzer, die mit Hilfstechnologien arbeiten, zu vereinfachen.

Wo: Diese Verbesserungen gelten für alle Financial Services Cloud-Organisationen.

Wie: Details dazu, inwieweit Financial Services Cloud den Standards für barrierefreien Zugriff entspricht, finden Sie in unseren Voluntary Product Accessibility Templates (VPATs) unter VPAT[508] und VPAT[WCAG 2.0].

Berechtigungssatz-Lizenz für alle Financial Services Cloud-Benutzer erforderlich

Benutzer, die Zugriff auf Financial Services Cloud-Daten benötigen – über die Benutzeroberfläche oder die API –, müssen nun über eine Financial Services Cloud-Standard- oder -Basis-Berechtigungssatz-Lizenz verfügen. Durch diese Änderung wird sichergestellt, dass nur lizenzierte Benutzer auf die Financial Services Cloud-Funktionen zugreifen können. Wenn Sie allen Ihren Benutzern Berechtigungssatz-Lizenzen zugewiesen haben, sind keine weiteren Maßnahmen erforderlich.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Financial Services Cloud-Organisationen.

Wann: Diese Änderung erfolgt Anfang Mai zuerst in Organisationen mit Sandbox-Vorschau. Die Anforderung wird in Ihrer Produktionsorganisation mit Einführung der Version Summer '18 Anfang Juni wirksam.

Wie: Wechseln Sie zu **Setup** > **Unternehmenseinstellungen** > **Unternehmensinformationen** > **Berechtigungssatz-Lizenzen** und überprüfen Sie, ob Ihrer Organisation die richtige Anzahl an Financial Services Cloud-Lizenzen hinzugefügt wurde. Wechseln Sie anschließend zu **Setup** > **Berechtigungssätze** und weisen Sie Benutzern diese zu.

Siehe auch:

- Assign Financial Services Cloud Permission Set Licenses (Zuweisen von Financial Services Cloud-Berechtigungssatz-Lizenzen)
- Manage Bulk Permission Set License (PSL) Assignments for Financial Services Cloud (Verwalten von Massenzuweisungen der Berechtigungssatz-Lizenz für Financial Services Cloud)

Health Cloud: Modularere, einfachere EGA-Integration, Unterstützung von Field Service Lightning

Health Cloud unterstützt nun Field Service Lightning und Sie können aus einer Vielzahl sofort einsatzbereiter Möglichkeiten zum Senden und Empfangen von Daten elektronischer Gesundheitsakten (EGA) mithilfe des Standards HL7 Version 2 auswählen.

Health Cloud ist in Lightning Experience und Salesforce Classic verfügbar.

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden elektronischer Gesundheitsakten in HL7 V2.x

Sie können wichtige elektronische Gesundheitsakten (EGA) von Patienten über HL7 v2.x-Nachrichten in das Health Cloud-Datenmodell integrieren. Verwenden Sie die vordefinierten Adapter und die Zuordnungslogik, um Daten wie Patientendemografien, Krankenhausaufnahmen, Entlassungen, Transporte, Kliniktermine und Allergien einfacher zu erfassen. Sie können die Adapter und die Zuordnung neu konfigurieren, ersetzen oder erweitern, damit sie Ihren individuellen Anforderungen gerecht werden.

Verwenden von Health Cloud auf Mobilgeräten

Wenn Sie über Field Service Lightning verfügen, können Sie Gesundheitsdienstleister mit Health Cloud auf ihren Telefonen losschicken. Die Dienstleister können auf ihren Android- oder iOS-Mobilgeräten Patientendaten prüfen, die Planung verwalten und Ziele sowie Aufgaben im Versorgungsplan des Patienten interaktiv aktualisieren.

Neue API verwendet Geschäftssprache

Die CreatePatient-API erstellt programmatisch einen Datensatz, der einen neuen Patienten darstellt. Dadurch können Entwickler mit dem Konzept eines Patienten arbeiten, der für Health Cloud spezifisch ist, statt mit einem Account, Kontakt oder einem Personenaccount. CreatePatient funktioniert unabhängig davon, ob Sie den Datensatztyp "Einzelperson" von Health Cloud oder das Personenaccount-Standardobjekt für den Patienten verwenden.

Flexiblere Ansichten für Patienteninformationen

Sie können die einzelnen Abschnitte der Lightning-Komponente "Patientendetails für Health Cloud" unabhängig voneinander konfigurieren, um Informationen auf einer Lightning-Account- oder -Kontakt-Datensatzseite mit dem Datensatztyp "Einzelperson" anzuzeigen.

Berechtigungssatz-Lizenz für alle Health Cloud-Benutzer erforderlich

Benutzer, die Zugriff auf Health Cloud-Daten benötigen – über die Benutzeroberfläche oder die API –, müssen über die Health Cloud-Berechtigungssatz-Lizenz verfügen. Dies war bisher optional.

Health Cloud unterstützt Russisch, Italienisch und Dänisch

Den unterstützten Gebietsschemata wurden Dänisch (DA), Russisch (RU) und Italienisch (IT) hinzugefügt.

Verbesserungen bei der Benutzerfreundlichkeit

Es wurden ein paar Verbesserungen vorgenommen, die Ihren Benutzern das Leben ein bisschen erleichtern sollen.

Neue und geänderte Lightning-Komponenten für Health Cloud

Es wurden drei Komponenten für die Arbeit mit unterschiedlichen Arten von Patienteninformationen hinzugefügt.

Health Cloud-Metadaten: Neue Typen

Health Cloud umfasst drei neue benutzerdefinierte Metadatentypen.

Verwenden elektronischer Gesundheitsakten in HL7 V2.x

Sie können wichtige elektronische Gesundheitsakten (EGA) von Patienten über HL7 v2.x-Nachrichten in das Health Cloud-Datenmodell integrieren. Verwenden Sie die vordefinierten Adapter und die Zuordnungslogik, um Daten wie Patientendemografien, Krankenhausaufnahmen, Entlassungen, Transporte, Kliniktermine und Allergien einfacher zu erfassen. Sie können die Adapter und die Zuordnung neu konfigurieren, ersetzen oder erweitern, damit sie Ihren individuellen Anforderungen gerecht werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition.

Wer: Benutzer mit zugewiesener Health Cloud-Berechtigungssatz-Lizenz können diese Funktion verwenden.

Warum: HL7 v2-Adapter und einsatzbereite ADT-Zuordnungen der Version 2 machen Health Cloud sogar noch effizienter und führen zu einer kostengünstigeren Integration in verschiedene EGA-Systeme.

Wie: Zum Verwalten dieser Funktionen werden drei neue Metadatentypen bereitgestellt. Sie finden sie in der Setup-Struktur unter **Typen für benutzerdefinierte Metadaten**.

HL7setting
Bietet Parserunterstützung für Übertragungen der elektronischen Patientenakte mit dem HL7-Standard.

HL7ParserMapping
Bestimmt, welche Apex-Klasse zum Analysieren von HL7-Segmenten verwendet wird.

ServiceOrchestrationSetting
Bestimmt die Ausführungsreihenfolge von Parservorgängen.

SIEHE AUCH:

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.health_cloud_object_reference.meta/health_cloud_object_reference/hl7.htm

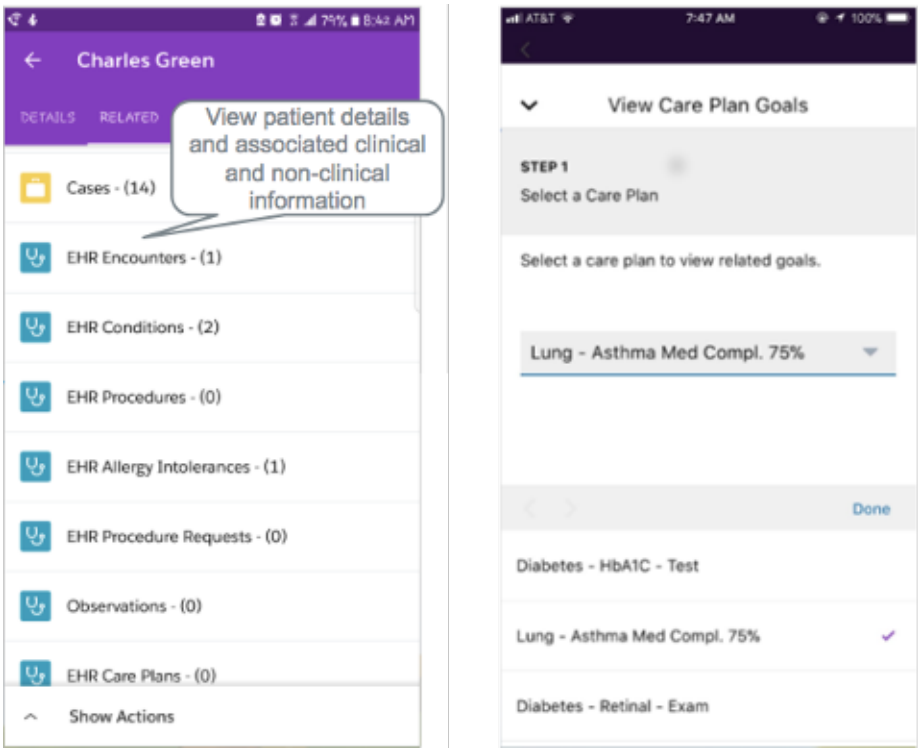
Verwenden von Health Cloud auf Mobilgeräten

Wenn Sie über Field Service Lightning verfügen, können Sie Gesundheitsdienstleister mit Health Cloud auf ihren Telefonen losschicken. Die Dienstleister können auf ihren Android- oder iOS-Mobilgeräten Patientendaten prüfen, die Planung verwalten und Ziele sowie Aufgaben im Versorgungsplan des Patienten interaktiv aktualisieren.

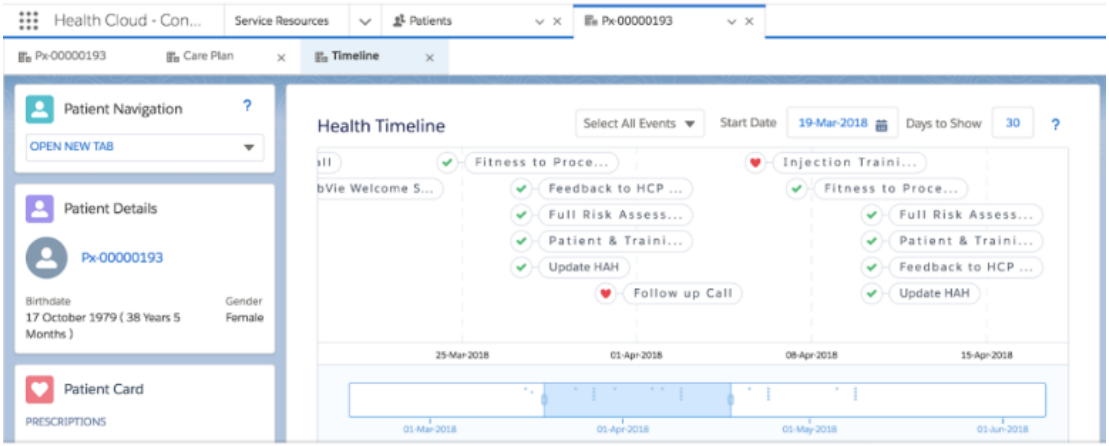
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic, die Field Service Lightning-Anwendung und alle Versionen der mobilen Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wer: Benutzer mit zugewiesener Health Cloud-Berechtigungssatz-Lizenz und Field Service Lightning-Berechtigungslizenz können diese Funktion verwenden.

Warum: Mit Health Cloud-Flows in Field Service Lightning können Sie eine verteilte Belegschaft verwalten, die Dienstleistungen beim Patienten zu Hause oder an seiner Arbeitsstätte oder an verschiedenen Orten auf einem Campus bietet.



Gesundheitsdienstleister können die mobile Field Service Lightning-Anwendung für iOS oder Android verwenden, um Patienteninformationen anzuzeigen, an Aufgaben und Zielen im Versorgungsplan des Patienten zu arbeiten und ihre Termine in der Patientenzeitachse zu verwalten.



Wie: Health Cloud für Field Service Lightning wird als nicht verwaltetes Paket bereitgestellt. Installieren Sie das Field Service Lightning-Paket und dann das Health Cloud-Paket, indem Sie zu http://industries.force.com/healthcloudextensionfieldservice wechseln.

SIEHE AUCH:

https://help.salesforce.com/articleView?id=fs_overview.htm

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.health_cloud.meta/health_cloud/health_cloud_field_service.htm

Neue API verwendet Geschäftssprache

Die CreatePatient-API erstellt programmatisch einen Datensatz, der einen neuen Patienten darstellt. Dadurch können Entwickler mit dem Konzept eines Patienten arbeiten, der für Health Cloud spezifisch ist, statt mit einem Account, Kontakt oder einem Personenaccount. CreatePatient funktioniert unabhängig davon, ob Sie den Datensatztyp "Einzelperson" von Health Cloud oder das Personenaccount-Standardobjekt für den Patienten verwenden.

Wer: Benutzer mit zugewiesener Health Cloud-Berechtigungssatz-Lizenz können diese Funktion verwenden.

Wie: Übergeben Sie standardmäßige oder benutzerdefinierte Felder als Argumente an das Objekt "Account" und "Kontakt". Benutzerdefinierte Felder werden wie in einer Karte bereitgestellt zusammen mit dem Namespace ausgefüllt. Einträge in benutzerdefinierten Feldern, die nicht mit benutzerdefinierten Feldern in "Account" oder "Kontakt" übereinstimmen, werden ignoriert.

Wenn beim Erstellen von "Account" oder "Kontakt" ein Fehler auftritt, wird die gesamte Transaktion rückgängig gemacht.

SIEHE AUCH:

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.health_cloud_object_reference.meta/health_cloud_object_reference/apex_pages_patient.htm

Flexiblere Ansichten für Patienteninformationen

Sie können die einzelnen Abschnitte der Lightning-Komponente "Patientendetails für Health Cloud" unabhängig voneinander konfigurieren, um Informationen auf einer Lightning-Account- oder -Kontakt-Datensatzseite mit dem Datensatztyp "Einzelperson" anzuzeigen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wer: Benutzer mit zugewiesener Health Cloud-Berechtigungssatz-Lizenz können diese Funktion verwenden.

Wie: Verwenden Sie eine beliebige Kombination der drei neuen eigenständigen Komponenten, um die Informationen bereitzustellen, die zuvor in den drei Abschnitten der Komponente **Patientendetails für Health Cloud** enthalten waren.

- **Patientennavigation für Health Cloud** enthält nun die Navigationsfunktionen von Health Cloud als eigenständige Lightning-Komponente.
- **Patienteninformationen für Health Cloud** enthält nun die Patientendetailfunktionen von Health Cloud als eigenständige Lightning-Komponente.
- **Patientenkarte für Health Cloud** enthält nun die Patientenkartenfunktionen von Health Cloud als eigenständige Lightning-Komponente.

Sie können diese eigenständigen Komponenten einzeln in die verankerte Region Ihrer Seitenvorlage ziehen, um die persistenten Informationen anzupassen, die Ihren Benutzern beim Navigieren zwischen Unterregisterkarten immer zur Verfügung stehen sollen.

Die vorhandene Komponente "Patientendetails für Health Cloud" ist weiterhin verfügbar. Ihre aktuelle Implementierung von Health Cloud mithilfe von Flexipage-Vorlagen ohne verankerte Regionen funktioniert weiterhin, aber es wird empfohlen, dass Sie zu Seiten mit verankerter Region wechseln, vorzugsweise mit einer Randleiste auf der linken Seite.

Es wurde die benutzerdefinierte Einstellung **Persistente Patientendetails in Unterregisterkarten** hinzugefügt, die das automatische Laden der Patientenkarte auf der linken Seite anderer Health Cloud-Komponenten innerhalb einer einzelnen Spalte in der Lightning-Konsole deaktiviert. Dies ermöglicht es Administratoren, die Komponenten "Patientendetails für Health Cloud", "Patientennavigation für Health Cloud", "Patienteninformationen für Health Cloud" und "Patientenkarte für Health Cloud" als eigenständige Lightning-Komponenten innerhalb einer verankerten Kopfzeile oder Randleiste der Account-Flexipage zu konfigurieren.

Wenn Sie verhindern möchten, dass die nicht anpassbare Komponente "Patientendetails für Health Cloud" auf den einzelnen Unterregisterkarten angezeigt wird, deaktivieren Sie die benutzerdefinierte Einstellung **Persistente Patientendetails in Unterregisterkarten**.

SIEHE AUCH:

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.health_cloud.meta/health_cloud/admin_patient_card_overview.htm

https://help.salesforce.com/articleView?id=console_lex_custom_pages.htm

Berechtigungssatz-Lizenz für alle Health Cloud-Benutzer erforderlich

Benutzer, die Zugriff auf Health Cloud-Daten benötigen – über die Benutzeroberfläche oder die API –, müssen über die Health Cloud-Berechtigungssatz-Lizenz verfügen. Dies war bisher optional.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic, die Field Service Lightning-Anwendung und alle Versionen der mobilen Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Warum: Die Health Cloud-Berechtigungssatz-Lizenz stellt sicher, dass nur lizenzierte Benutzer auf Ihre Health Cloud-Funktionen zugreifen können. Stellen Sie vor dem 1. Juni sicher, dass alle Ihre Health Cloud-Benutzer über die Health Cloud-Berechtigungssatz-Lizenz verfügen.

Wer: Die meisten Community-Teilnehmer sind nicht betroffen. Patienten, Pflegefachkräfte und andere Kunden sind bereits durch eine der Community-Lizenzen Ihrer Organisation abgedeckt. Wenn Sie über Community-Mitglieder verfügen, die Zugriff auf Health Cloud-Objekte benötigen, kann Ihr Ansprechpartner bei Salesforce Ihnen beim Bestimmen der benötigten Berechtigungssatz-Lizenzen helfen.

Wann: Die Änderung sehen Sie Anfang Mai zuerst in Organisationen mit Sandbox-Vorschau. Die neue Anforderung wird in Ihrer Produktionsorganisation mit Einführung der Version Summer '18 Anfang Juni wirksam.

Wie: Wechseln Sie zu **Setup** > **Unternehmenseinstellungen** > **Unternehmensinformationen** > **Berechtigungssatz-Lizenzen** und überprüfen Sie, ob Ihrer Organisation die richtige Anzahl an Health Cloud-Lizenzen hinzugefügt wurde. Wechseln Sie anschließend zu **Setup** > **Berechtigungssätze** und weisen Sie Benutzern diese zu.

SIEHE AUCH:

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.health_cloud.meta/health_cloud/admin_permissionset_licenses_assign.htm

https://resources.docs.salesforce.com/latest/latest/en-us/sfdc/pdf/bulk_psl_assign_for_health_cloud.pdf

Health Cloud unterstützt Russisch, Italienisch und Dänisch

Den unterstützten Gebietsschemata wurden Dänisch (DA), Russisch (RU) und Italienisch (IT) hinzugefügt.

Wenn Sie die Health Cloud vor der Version Spring '18 eingerichtet haben, müssen Sie Ihre Anzeige aktualisieren, um die neuen Sprachen nutzen zu können. Verwenden Sie unter "Setup" das Feld "Schnellsuche", um **Objekt** zu finden, und klicken Sie dann auf **Erstellen** > **Objekte**. Klicken Sie auf der Seite "Benutzerdefinierte Objekte" auf **Patientenkartenkonfiguration**. Klicken Sie unter **Benutzerdefinierte Felder & Beziehungen** auf **Sprache**. Klicken Sie auf **Neu** und geben Sie den Namen der Sprache ein, die Sie hinzufügen.

Anmerkung: Dies muss der genaue Name der Sprache sein. Beispielsweise funktioniert `Russisch`, jedoch nicht `russisch`. Wenn das System die angegebene Sprache nicht erkennt, wird standardmäßig Englisch verwendet.

Kehren Sie zur Seite "Benutzerdefinierte Objekte" zurück, wechseln Sie zu **Zeitachsenansichtskonfiguration** und wiederholen Sie die Schritte.

Um zu prüfen, ob Ihre neue Sprache angezeigt wird, kehren Sie zu **Patientenkartenkonfiguration** zurück und suchen Sie nach der Dropdown-Liste **Sprachen**.

Tipp: Wenn Ihr Unternehmen mehrsprachig ist und als Betriebssprache eine andere Sprache als Englisch verwendet, aktivieren Sie die Übersetzungsworkbench, damit übersetzte Werte in der Health Cloud richtig dargestellt werden. Die Produktdokumentation steht in allen vollständig unterstützten Sprachen zur Verfügung.

Wichtig: Wenn Health Cloud eine Sprache unterstützt, weist das nicht darauf hin, dass Salesforce eine Bewertung der Einhaltung von Rechtsvorschriften für alle Länder durchgeführt hat, in denen diese Sprache gesprochen wird. Sie müssen für jedes Land, in dem Sie Health Cloud einsetzen möchten, feststellen, ob rechtliche oder gesetzliche Bestimmungen für die Verwendung gelten.

Verbesserungen bei der Benutzerfreundlichkeit

Es wurden ein paar Verbesserungen vorgenommen, die Ihren Benutzern das Leben ein bisschen erleichtern sollen.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Sprachoptionen in Ihrer Sprache

Wenn Benutzer in Health Cloud eine Sprache auswählen, können Sie jetzt die Sprachoptionen in der Sprache des aktuellen Benutzers anzeigen. Wenn für Ihre Organisation beispielsweise die Sprache "Deutsch" eingestellt ist, heißt die Option für die portugiesische Sprache "Portugiesisch" und für die niederländische Sprache "Niederländisch". Zuvor wurden die übersetzten Namen in den jeweiligen Sprachen auf der Seite mit den Spracheinstellungen angezeigt. Beispielsweise wurde für Portugiesisch "Português" und für Niederländisch "Nederlands" angezeigt.

Wenn Sie die Health Cloud vor der Version Spring '18 eingerichtet haben, müssen Sie Ihre Anzeige aktualisieren, um die neuen Optionen nutzen zu können. Suchen Sie unter "Setup" die Option **Objekt** und klicken Sie auf **Erstellen** > **Objekte** > **Patientenkartenkonfiguration**. Klicken Sie neben jeder Sprache auf **Bearbeiten** und geben Sie die neue Bezeichnung für diese Sprachoption an.

Kehren Sie zur Seite "Benutzerdefinierte Objekte" zurück, wechseln Sie zu **Zeitachsenansichtskonfiguration** und wiederholen Sie die Schritte.

Um zu prüfen, ob die Bezeichnungen auf die gewünschte Art angezeigt werden, kehren Sie zur Konfigurationsseite zurück und suchen Sie die Bezeichnungen in der Dropdown-Liste **Sprachen**.

Versorgungspläne

Beim Erstellen eines Versorgungsplans wird der Patient dem Pflegeteam nun automatisch hinzugefügt.

Aufgabenfilterung

In der Empower-Komponente "Versorgungsplan" werden nun alle Ihre geschlossenen Aufgaben angezeigt und nicht nur Aufgaben mit dem Status "Abgeschlossen". Bisher wurde in der Komponente nach Aufgaben mit dem Status "Abgeschlossen" gefiltert, aber nicht nach anderen konfigurierten Status, die dem Status "Geschlossen" entsprechen (z. B. "Abgebrochen").

Neue und geänderte Lightning-Komponenten für Health Cloud

Es wurden drei Komponenten für die Arbeit mit unterschiedlichen Arten von Patienteninformationen hinzugefügt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Die folgende Komponente wurde geändert.

Patientenkarte
Die Lightning-Komponente "Patientenkarte" kann nun durch drei separate Komponenten ersetzt werden.

Die folgenden Komponenten sind neu.

Patientennavigation für Health Cloud
Ermöglicht die Navigation.

Patienteninformationen für Health Cloud
Bietet Patientendetails wie Kontaktinformationen.

Patientenkarte für Health Cloud
Zeigt die Informationen zur Patientenversorgung wie Erkrankungen und Verordnungen an.

Health Cloud-Metadaten: Neue Typen

Health Cloud umfasst drei neue benutzerdefinierte Metadatentypen.

HL7setting
Bietet Parserunterstützung für Übertragungen der elektronischen Patientenakte mit dem HL7-Standard.

HL7ParserMapping
Bestimmt, welche Apex-Klasse zum Analysieren von HL7-Segmenten verwendet wird.

HcServiceOrchestrationSetting
Bestimmt die Ausführungsreihenfolge von Parservorgängen.

SIEHE AUCH:

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.health_cloud_object_reference.meta/health_cloud_object_reference/hl7.htm

Anpassung: Mehr geniale Funktionen per Mausklick, externe Services und Uhrzeitfelder allgemein verfügbar, verbesserte Fehlerbehandlung

Mit der neuen Einstein-Pilotfunktion für die nächste beste Aktion können Sie Ihren ganz individuellen Weg hin zu einer intelligenteren Organisation einschlagen. Einige Funktionen, die bislang nur im Rahmen von Pilot- oder Beta-Programmen angeboten wurden, sind jetzt allgemein verfügbar: externe Services, benutzerdefinierte Uhrzeitfelder, Lightning-Komponenten als Flow-Aktionen und Flow-Phasen. Wenn Sie häufig Lightning-Seiten, Prozesse oder Flows verwenden, profitieren Sie nun von verbesserter Fehlerbehandlung.

Mithilfe von Anpassungsfunktionen können Sie Ihre Organisation erweitern, indem Sie Ihre Objekte, Daten und Felder verbessern, das Erscheinungsbild Ihrer Organisation aktualisieren, Ihre Geschäftsprozesse erweitern, Websites und Anwendungen erstellen – und das alles mithilfe von Zeigen-und-Klicken-Tools und eventuell mit etwas Code. Anpassungsfunktionen umfassen auch Tools zur Verwaltung und Sicherung Ihrer Organisation.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein-Prognosegenerator: Benutzerdefinierte künstliche Intelligenz ohne Code (Beta)
Gestallten Sie Ihre Geschäftsprozesse intelligenter und vorhersagbarer mithilfe von benutzerdefinierten Vorhersagen für fast alle standardmäßigen oder benutzerdefinierten Objekte in Salesforce. Wenn die Einstein-Standardlösungen nicht für die Werte geeignet sind, für die Sie eine Prognose erstellen möchten, können Sie mit dem Einstein-Prognosegenerator ein eigenes Prognosemodell erstellen. Das Beste daran ist, dass Sie dazu nur wenige Klicks und keinen Code benötigen.

Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion: Verwenden von Strategien zum Empfehlen von Aktionen und Angeboten (Pilot)

Integrieren Sie Geschäftsregeln, Prognosemodelle und Daten sowohl innerhalb als auch außerhalb von Salesforce, um der richtigen Person das richtige Angebot zur richtigen Zeit zu machen. Vielleicht sind einige Ihrer Aktionen und Angebote nur unter bestimmten Bedingungen relevant, z. B. bei Upgrades, die nur bestimmten Kunden angeboten werden sollten. Oder vielleicht haben Sie mehrere Aktionen für Serviceagenten, um Ihre Kunden zu unterstützen, und möchten den Agenten die geeignetste Aktion aufzeigen. Dann ist die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion genau das Richtige für Sie.

Externe Services: Allgemein verfügbar inklusive Verbesserungen

Funktionen aus der Beta-Version in Kombination mit Verbesserungen wie Bearbeitungsmöglichkeit, gesteigerter Schemagröße, mehr Verarbeitungsmöglichkeiten beim Antwortcode und einem Vollbildassistenten machen die Nutzung der externen Services zum Kinderspiel. Verwenden Sie deklarative Tools, damit Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können – unter Verwendung der Daten, die Sie importieren, und ganz ohne Codieren.

Datenschutz und Datenschutzdetails: Verbesserungen am Objekt "Einzelperson"

Unabhängig davon, ob Sie Vorschriften zum Datenschutz und zur Privatsphäre wie die Datenschutz-Grundverordnung erfüllen müssen, haben Sie die Möglichkeit, bestimmte Voreinstellungen zu verfolgen, wenn Ihre Kunden sie fordern. Datenschutzdatensätze, die auf dem Objekt "Einzelperson" basieren, helfen Ihnen dabei.

Lightning-Flow: Verbesserte Fehlerbehandlung und besseres Debugging, intelligentere Möglichkeiten zum Konfigurieren und Verteilen von Flows

Flows können jetzt in mehr Editionen erstellt werden. Vermeiden Sie Fehler und das Überschreiten von Obergrenzen, wenn Prozesse und Flows in einem Massenvorgang ausgeführt werden. Integrieren Sie Ihre Flows vollständig in Browser, Lightning-Konsolenanwendungen und Communities. Zeigen Sie Benutzern, wo im Flow sie sich gerade befinden. Profitieren Sie von detaillierterem Debugging Ihrer Flows und verfolgen Sie die Nutzung in Bezug auf Obergrenzen. Nutzen Sie Zuordnungselemente, um Sammlungen und aktive Phasen einfacher bearbeiten zu können.

Lightning-Anwendungsgenerator: Beschädigte Komponenten, die Seiten nicht beschädigen, verankerte Regionen in der Konsolenrandleiste und neue Komponenten

Eine beschädigte Komponente auf einer Lightning-Seite wird verworfen, statt dass sie die Seite beschädigt. Wenn Sie nicht möchten, dass Ihre Benutzer zwischen Seiten wechseln müssen, um die benötigten Informationen zu erhalten, verwenden Sie verankerte Regionen in der Konsolenrandleiste. Erweitern Sie Ihre Lightning-Benutzerprofilseiten mit einer Komponente "Badges". Und verwenden Sie einen Host für neue Komponenten, um E-Mails und Registerkarten in Ihren E-Mail-Anwendungsfenstern von Lightning für Outlook besser zu verwalten.

Felder: Feldtyp "Uhrzeit" allgemein verfügbar und Anzeigen von Prognosewerten in Zahlenfeldern (Beta)

Der benutzerdefinierte Feldtyp "Uhrzeit" ist nun in allen Editionen verfügbar. Administratoren, die den Einstein-Prognosegenerator verwenden, erhalten mehr Kontrolle über das Feld, in dem der Prognosewert angezeigt wird.

Salesforce Connect: Benutzerdefinierte HTTP-Kopfzeilen, Auslöser für externe Objekte (Beta) und mehr

Wir erweitern unser Repertoire um einige tolle neue Tools, die Sie zur Interaktion mit Ihren externen Datensystemen verwenden können. Nun können Sie benutzerdefinierte HTTP-Kopfzeilen definieren und aktivieren, um mehr Anforderungsinformationen an externe OData 2.0- und 4.0-Datenquellen zur Verarbeitung weiterzugeben. Mit dem OData 4.0-Adapter für Salesforce Connect, der jetzt als öffentliche Beta-Version verfügbar ist, können Sie auf Änderungen an Daten reagieren, die außerhalb von Salesforce gespeichert sind. Und das Beste: Die Felder, die wir zum Nachverfolgen von Salesforce Connect-Callouts an externe Systeme hinzugefügt und aktualisiert haben, sind allgemein verfügbar.

Allgemeines Setup: Lightning Bolt-Lösungen und Verbesserungen bei Aktionen und Genehmigungen

Jetzt wird das Veröffentlichen von fertigen Lösungen, die Lightning-Anwendungen, Lightning-Communities und Flows beinhalten, zum Kinderspiel. Bei Schnellaktionen haben Sie mehr Möglichkeiten, vordefinierte Werte für Auswahllistenfelder und übersetzte Erfolgsmeldungen festzulegen. Als Absender von E-Mails mit Genehmigungsanfragen können jetzt organisationsweite E-Mail-Adressen verwendet werden.

AppExchange: Neue Filter und Profilverbesserungen

Identifizieren Sie schnell die beste Lösung für Ihre Geschäftsanforderungen mit neuen Filteroptionen für Clouds, Funktionen und speziellen Anmeldeinformationen. Außerdem können Sie jetzt Ihr AppExchange-Profil einfacher anzeigen und aktualisieren.

Einstein-Prognosegenerator: Benutzerdefinierte künstliche Intelligenz ohne Code (Beta)

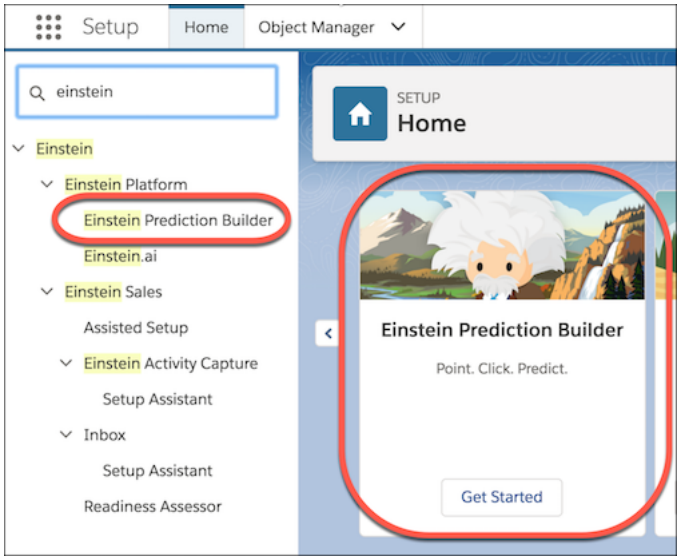
Gestallten Sie Ihre Geschäftsprozesse intelligenter und vorhersagbarer mithilfe von benutzerdefinierten Vorhersagen für fast alle standardmäßigen oder benutzerdefinierten Objekte in Salesforce. Wenn die Einstein-Standardlösungen nicht für die Werte geeignet sind, für die Sie eine Prognose erstellen möchten, können Sie mit dem Einstein-Prognosegenerator ein eigenes Prognosemodell erstellen. Das Beste daran ist, dass Sie dazu nur wenige Klicks und keinen Code benötigen.

Wer: Diese Funktion ist für Administratoren mit der EinsteinBuilderFree-Lizenz verfügbar.

Wo: Der Einstein-Prognosegenerator ist in Lightning Experience in der Enterprise und Developer Edition verfügbar.

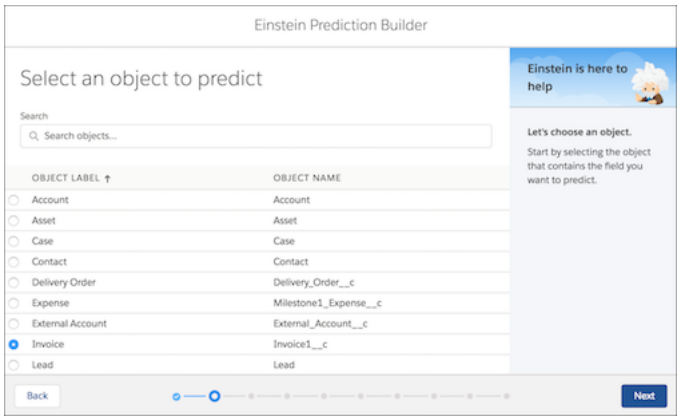
Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt der Einstein-Prognosegenerator eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Sie können Feedback und Vorschläge zum Einstein-Prognosegenerator in der Salesforce Einstein-Gruppe der Trailblazer Community einbringen. Informationen zur Aktivierung dieser Funktion in Ihrer Organisation erhalten Sie bei Salesforce.

Wie: Sie finden den Einstein-Prognosegenerator unter "Setup" im Abschnitt "Einstein-Plattform". Möglicherweise können Sie ihn auch über eine praktische Kachel direkt aufrufen.



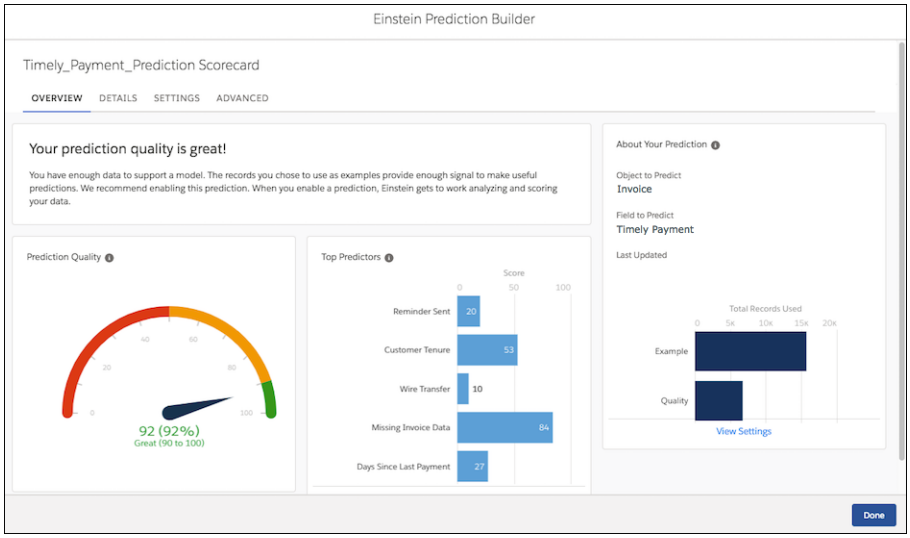
Welche Prognosen können Sie mit dem Einstein-Prognosegenerator erstellen? Fast alle, die für Ihr Unternehmen relevant sein können. Angenommen, Sie möchten vorhersagen, mit welcher Wahrscheinlichkeit Kunden Rechnungen rechtzeitig zahlen. Erstellen Sie eine

Prognose für Ihr benutzerdefiniertes Rechnungsobjekt. Wählen Sie das Feld aus, für das Sie eine Prognose erstellen möchten. In diesem Fall wählen Sie ein benutzerdefiniertes Feld aus, das angibt, ob der Kunde die Rechnung rechtzeitig bezahlt hat. Nur noch ein paar Klicks und Einstein beginnt mit der Erstellung Ihrer Prognose.



Einstein kann Prognosen für folgende Feldtypen erstellen: Kontrollkästchen, Formelfelder mit speziellem Aufbau und numerische Felder.

Wenn Einstein Ihre Prognose erstellt hat (innerhalb von 24 Stunden), erhalten Sie eine Scorecard, die Sie darüber informiert, wie genau Ihre Prognose wahrscheinlich sein wird. Hier können Sie alle benötigten Informationen auf einen Blick sehen, um zu entscheiden, ob Sie die Prognose aktivieren möchten, welche Faktoren am besten für eine Prognose geeignet sind und empfohlene Schritte zur Verbesserung Ihres Datensets oder Ihrer Prognose.



Wenn Sie eine Prognose erstellen, dann legt der Einstein-Prognosegenerator ein benutzerdefiniertes Feld auf Seite 433 zum Speichern Ihrer Prognoseergebnisse an. Dabei handelt es sich um ein numerisches Feld mit der speziellen Einstellung "AI-Prognose". Es wird im Objekt gespeichert, für das Sie eine Prognose erstellen. Sie brauchen das Feld nur noch zu benennen, wenn Sie Ihre Prognose erstellen.

Auf Wunsch können Sie das benutzerdefinierte Feld auch selbst anlegen. Geben Sie beim Erstellen Ihrer Prognose seinen Namen und seine Bezeichnung ein.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Anzeigen von Einstein-Prognosen am gewünschten Ort (Beta)

Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion: Verwenden von Strategien zum Empfehlen von Aktionen und Angeboten (Pilot)

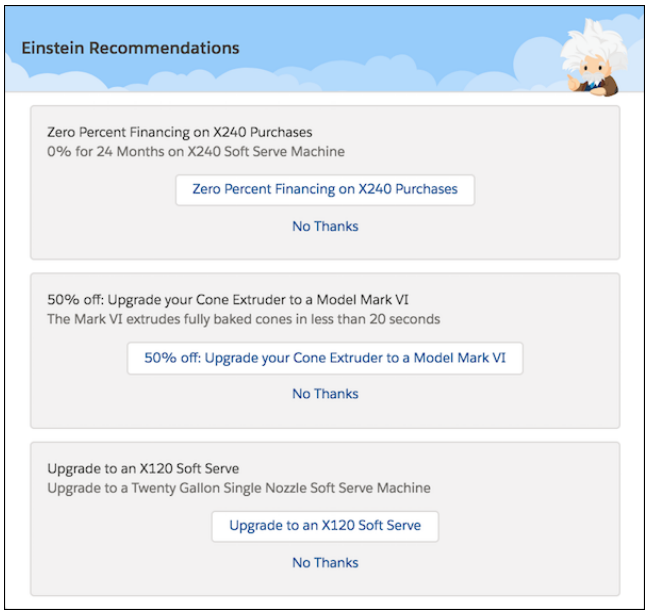
Integrieren Sie Geschäftsregeln, Prognosemodelle und Daten sowohl innerhalb als auch außerhalb von Salesforce, um der richtigen Person das richtige Angebot zur richtigen Zeit zu machen. Vielleicht sind einige Ihrer Aktionen und Angebote nur unter bestimmten Bedingungen relevant, z. B. bei Upgrades, die nur bestimmten Kunden angeboten werden sollten. Oder vielleicht haben Sie mehrere Aktionen für Serviceagenten, um Ihre Kunden zu unterstützen, und möchten den Agenten die geeignetste Aktion aufzeigen. Dann ist die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion genau das Richtige für Sie.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Anmerkung: Die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion wird ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung gestellt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Über IdeaExchange können Sie Feedback und Vorschläge für die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion einbringen.

Warum: Zum Beispiel führt die Komponente "Einstein-Empfehlungen" eine Strategie aus und zeigt die empfohlenen Angebote für diesen Kontakt an, sobald ein Vertriebsmitarbeiter einen Kontaktdatensatz öffnet.

- Das erste Angebot wird empfohlen, weil die Kreditwürdigkeit des Kunden über einem gewissen Grenzwert liegt.
- Die anderen Angebote werden empfohlen, weil der Zufriedenheitswert des Kunden über dem Durchschnitt liegt und Upselling als angemessen erachtet wurde.



Wie: Erstellen Sie Vorschläge, die Ihre Kundenangebote und -aktionen repräsentieren. Wenn ein Benutzer einen Vorschlag durch Klicken auf die Schaltfläche annimmt, wird ein Bildschirm-Flow gestartet.

Entwickeln Sie Empfehlungsstrategien, die Daten abfragen, Entscheidungen treffen und Vorschläge filtern oder sortieren.

Zeigen Sie Empfehlungen für eine bestimmte Strategie an, indem Sie Ihren Seiten die richtige Lightning-Komponente hinzufügen. Fügen Sie für Lightning-Seiten die Komponente "Einstein-Empfehlungen" hinzu. Für Lightning-Community-Seiten fügen Sie die Komponente "Empfohlene Aktionen" hinzu. Für Visualforce-Seiten verwenden Sie Lightning Out, um die Komponente "lightning:nextBestAction" hinzuzufügen.

Zugehörige Aktualisierungen für Entwickler

Lightning-Komponenten

Neue Komponente: lightning:nextBestActions

Chatter-REST-API

Neue Ressourcen: Einholen von Vorschlägen, Empfehlungen für Strategien und Aufzeichnen von Benutzerreaktionen auf Empfehlungen

Chatter in Apex

Neue Methoden: Einholen von Vorschlägen, Empfehlungen für Strategien und Aufzeichnen von Benutzerreaktionen auf Empfehlungen

SIEHE AUCH:

Empfohlene Aktionen und Angebote für Community-Mitglieder (Pilot)

Empfohlene Aktionen und Angebote für Lightning-Benutzer (Pilot)

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Externe Services: Allgemein verfügbar inklusive Verbesserungen

Funktionen aus der Beta-Version in Kombination mit Verbesserungen wie Bearbeitungsmöglichkeit, gesteigerter Schemagröße, mehr Verarbeitungsmöglichkeiten beim Antwortcode und einem Vollbildassistenten machen die Nutzung der externen Services zum Kinderspiel. Verwenden Sie deklarative Tools, damit Sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können – unter Verwendung der Daten, die Sie importieren, und ganz ohne Codieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen eines externen Service (allgemein verfügbar)

Mit "Externe Services" können Sie eine Verbindung zu einem externen Service herstellen, Methoden auf der Grundlage der externen Quelle anhand eines Flows aufrufen und die Servicedaten in Salesforce importieren. Zum Beispiel können Sie eine Verbindung zu einem Kreditservice herstellen, der entscheidet, ob der Kredit auf einen Salesforce-Account erweitert wird. Sie möchten wissen, wie die Zahlungsbedingungen sind? Dann verwenden Sie "Externe Services". Wenn der Flow ausgeführt wird, enthält die Ausgabe die Kreditentscheidung und ggf. die Zahlungsbedingungen.

Optimierte Benutzeroberfläche für "Externe Services"

Mit der neuen optimierten Benutzeroberfläche sparen Sie Zeit, denn Sie geben alle erforderlichen Informationen auf derselben Seite ein.

Bearbeiten eines externen Service

Sie müssen keinen weiteren externen Service erstellen, wenn Sie einige Änderungen vornehmen möchten. Denn externe Services verfügen nun über eine Bearbeitungsoption.

Mehr Zeichen beim Schema "Externe Services"

Wir haben Sie während des Beta-Tests gehört: Sie benötigen mehr Zeichen für "Externe Services", um alles Gewünschte zu implementieren. Deshalb haben wir das Schema "Externe Services" auf 100.000 Zeichen erweitert.

Verarbeiten zusätzlicher Antwortcodes in Flows von externen Services

In der Beta-Version von "Externe Services" waren nur Erfolgsantwortcodes als Rückgabewerte enthalten. Jetzt werden alle Antwortcodes sowie die dazugehörigen Werte analysiert und sind verfügbar, wenn sie in das Swagger- oder Interagent-Schema integriert sind. Und Sie können diese Werte auch in Ihre Flows importieren. Durch Hinzufügen dieser Werte lassen sich Ihre Flows oft einfacher verwenden, wenn ein Schritt nicht erfolgreich ausgeführt wird.

Erstellen eines externen Service (allgemein verfügbar)

Mit "Externe Services" können Sie eine Verbindung zu einem externen Service herstellen, Methoden auf der Grundlage der externen Quelle anhand eines Flows aufrufen und die Servicedaten in Salesforce importieren. Zum Beispiel können Sie eine Verbindung zu einem Kreditservice herstellen, der entscheidet, ob der Kredit auf einen Salesforce-Account erweitert wird. Sie möchten wissen, wie die Zahlungsbedingungen sind? Dann verwenden Sie "Externe Services". Wenn der Flow ausgeführt wird, enthält die Ausgabe die Kreditentscheidung und ggf. die Zahlungsbedingungen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

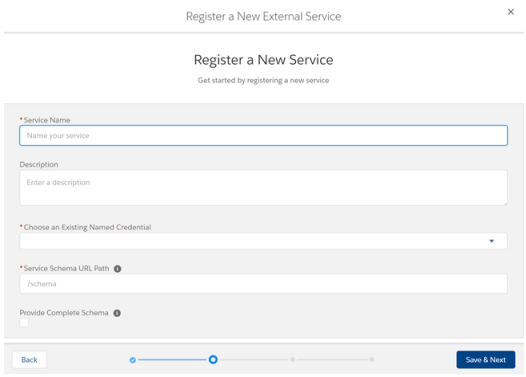
Warum: Mit "Externe Services" können Sie außerdem Zeit sparen, wenn Sie Benutzer einer Organisation hinzufügen. Sie möchten beispielsweise, dass neue Benutzer automatisch zu neuen Mitarbeitern für alle externen organisationsbezogenen Anwendungen avancieren. Erstellen Sie einen externen Service und einen Flow anhand von Eingaben, die Sie in Ihrem Schema definieren können, z. B. Benutzer-IDs. Anschließend fügen Sie Auslöser in Ihrem Flow hinzu. Sobald ein Benutzer erstellt wird, startet der Auslöser und der Benutzer wird Ihren anderen Anwendungen als Mitarbeiter hinzugefügt.

Optimierte Benutzeroberfläche für "Externe Services"

Mit der neuen optimierten Benutzeroberfläche sparen Sie Zeit, denn Sie geben alle erforderlichen Informationen auf derselben Seite ein.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Beginnen Sie in "Setup" mit der Eingabe von `externe Services`. Bislang mussten Sie `Integrationen` eingeben, um die Option "Externe Services" zu finden. Um einen Service zu registrieren, wählen Sie die Anmeldeinformation auf derselben Seite aus, auf der Sie den Servicenamen und die Schemainformationen angeben.

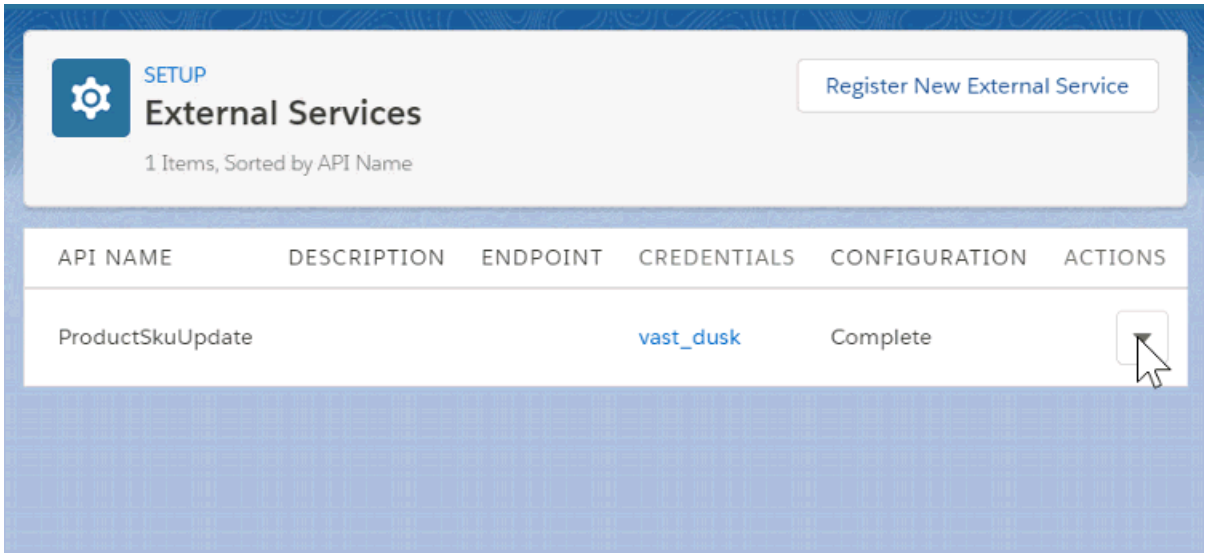


Bearbeiten eines externen Service

Sie müssen keinen weiteren externen Service erstellen, wenn Sie einige Änderungen vornehmen möchten. Denn externe Services verfügen nun über eine Bearbeitungsoption.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Klicken Sie in der Spalte "Aktionen" des Service auf den Pfeil und wählen Sie dann für den Service, den Sie aktualisieren möchten, die Option **Bearbeiten** aus.



Mehr Zeichen beim Schema "Externe Services"

Wir haben Sie während des Beta-Tests gehört: Sie benötigen mehr Zeichen für "Externe Services", um alles Gewünschte zu implementieren. Deshalb haben wir das Schema "Externe Services" auf 100.000 Zeichen erweitert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Verarbeiten zusätzlicher Antwortcodes in Flows von externen Services

In der Beta-Version von "Externe Services" waren nur Erfolgsantwortcodes als Rückgabewerte enthalten. Jetzt werden alle Antwortcodes sowie die dazugehörigen Werte analysiert und sind verfügbar, wenn sie in das Swagger- oder Interagent-Schema integriert sind. Und Sie können diese Werte auch in Ihre Flows importieren. Durch Hinzufügen dieser Werte lassen sich Ihre Flows oft einfacher verwenden, wenn ein Schritt nicht erfolgreich ausgeführt wird.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Datenschutz und Datenschutzdetails: Verbesserungen am Objekt "Einzelperson"

Unabhängig davon, ob Sie Vorschriften zum Datenschutz und zur Privatsphäre wie die Datenschutz-Grundverordnung erfüllen müssen, haben Sie die Möglichkeit, bestimmte Voreinstellungen zu verfolgen, wenn Ihre Kunden sie fordern. Datenschutzdatensätze, die auf dem Objekt "Einzelperson" basieren, helfen Ihnen dabei.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Festlegen, welcher Datenschutzdatensatz beim Zusammenführen von Datensätzen beibehalten wird

Wir haben das Zusammenführen von Leads und Kontakten, die zugehörige Datenschutzdatensätze aufweisen, vereinfacht. Wenn Sie immer den zuletzt aktualisierten Datenschutzdatensatz beibehalten möchten, können Sie dies unter "Setup" festlegen. Geben Sie im Feld "Schnellsuche" einfach den Text *`Einstellungen für Einzelperson`* ein und wählen Sie dann **Einstellungen für Einzelperson** aus. Wählen Sie dann **Zuletzt geänderten Datenschutzdatensatz beibehalten**.

Das Objekt "Einzelperson" unterstützt Standardobjektfunktionen

In Datenschutzdatensätzen, die Sie auf dem Objekt "Einzelperson" basierend erstellen, können Sie bestimmte Datenschutzvoreinstellungen für Ihre Kunden speichern. Unabhängig davon, ob Sie Vorschriften zum Datenschutz und zur Privatsphäre wie die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) erfüllen müssen, helfen Ihnen diese Datensätze dabei, die Forderungen Ihrer Kunden hinsichtlich Privatsphäre zu respektieren. Das Objekt "Einzelperson" unterstützt nun alle Standardobjektfunktionen.

Unbrauchbarmachen personenbezogener Daten durch Salesforce auf Benutzeranforderung

Wenn Benutzer nicht mehr möchten, dass ihre personenbezogenen Daten in Salesforce erkannt werden, können Sie sie mit der neuen Apex-Methode `System.UserManagement.obfuscateUser` dauerhaft verschlüsseln. Sie sollten jedoch bei der Verwendung dieser Methode Vorsicht walten lassen. Wenn Sie die Methode für diesen Benutzer aufrufen, werden die Daten anonym und Sie können sie niemals wiederherstellen.

SIEHE AUCH:

Orientierungshilfe zu Datenschutz- und Privatsphärenvorschriften

Festlegen, welcher Datenschutzdatensatz beim Zusammenführen von Datensätzen beibehalten wird

Wir haben das Zusammenführen von Leads und Kontakten, die zugehörige Datenschutzdatensätze aufweisen, vereinfacht. Wenn Sie immer den zuletzt aktualisierten Datenschutzdatensatz beibehalten möchten, können Sie dies unter "Setup" festlegen. Geben Sie im Feld "Schnellsuche" einfach den Text `Einstellungen für Einzelperson` ein und wählen Sie dann **Einstellungen für Einzelperson** aus. Wählen Sie dann **Zuletzt geänderten Datenschutzdatensatz beibehalten**.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung in allen Editionen verfügbar.

Das Objekt "Einzelperson" unterstützt Standardobjektfunktionen

In Datenschutzdatensätzen, die Sie auf dem Objekt "Einzelperson" basierend erstellen, können Sie bestimmte Datenschutzvoreinstellungen für Ihre Kunden speichern. Unabhängig davon, ob Sie Vorschriften zum Datenschutz und zur Privatsphäre wie die Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) erfüllen müssen, helfen Ihnen diese Datensätze dabei, die Forderungen Ihrer Kunden hinsichtlich Privatsphäre zu respektieren. Das Objekt "Einzelperson" unterstützt nun alle Standardobjektfunktionen.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung in allen Editionen verfügbar.

Warum: Beim Objekt "Einzelperson" handelt es sich nun um ein vollständiges Standardobjekt. Sie haben folgende Möglichkeiten:

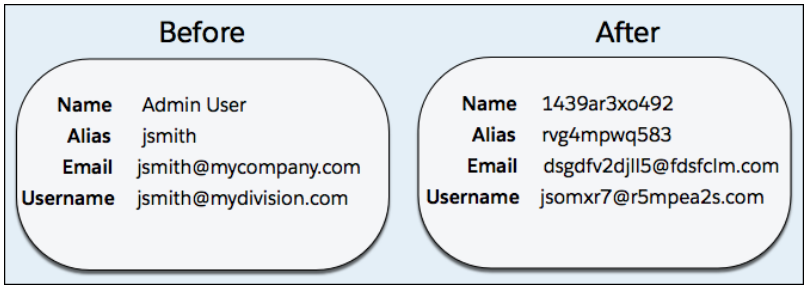
- Erstellen benutzerdefinierter Aktionen, Schaltflächen und Links für Einzelpersonen
- Erstellen unterschiedlicher Datensatztypen für "Einzelperson"
- Rückgängigmachen des Löschens einer bereits gelöschten Einzelperson
- Verwenden von Einzelpersonen für Workflows oder für den Prozessgenerator

Unbrauchbarmachen personenbezogener Daten durch Salesforce auf Benutzeranforderung

Wenn Benutzer nicht mehr möchten, dass ihre personenbezogenen Daten in Salesforce erkannt werden, können Sie sie mit der neuen Apex-Methode `System.UserManagement.obfuscateUser` dauerhaft verschlüsseln. Sie sollten jedoch bei der Verwendung dieser Methode Vorsicht walten lassen. Wenn Sie die Methode für diesen Benutzer aufrufen, werden die Daten anonym und Sie können sie niemals wiederherstellen.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

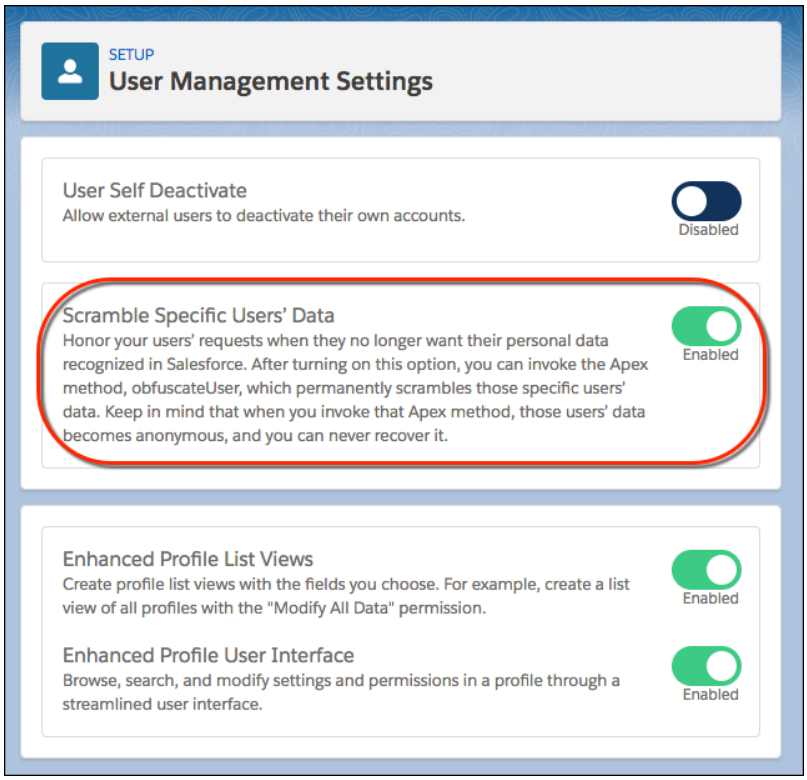
Warum: Beispielsweise möchte ein scheidender Vertriebsmitarbeiter oder ein externer Benutzer, der eine Community verlässt, dass Salesforce die Verfolgung der personenbezogenen Informationen beendet. Dazu rufen Sie die Apex-Methode `System.UserManagement.obfuscateUser` auf, wodurch die Daten des Benutzers dauerhaft verschlüsselt werden und durch Zeichenfolgen mit zufälligen Zeichen ersetzt werden. Die Detailseite des Benutzers wird beibehalten. Die Felder enthalten jedoch bedeutungslose Zeichen.



`obfuscateUser()` wirkt sich auf die Standardfelder des Benutzerobjekts aus, wobei einige Felder, beispielsweise die Benutzer-ID, die Zeitzone, das Gebietsschema und das Profil, davon ausgeschlossen sind.

Anmerkung: Durch die Verwendung dieser Methode wird keine E-Mail-Benachrichtigung über eine Änderung ausgelöst.

Wie: Wenn Sie diese Funktion aktivieren möchten, wechseln Sie unter "Setup" zu "Benutzerverwaltungseinstellungen" und wählen Sie **Daten bestimmter Benutzer verschlüsseln** aus.



Rufen Sie dann `System.UserManagement.obfuscateUser` über Apex-Auslöserprozesse, Workflows oder die Entwicklerkonsole auf. Diese Methode ändert nur das Benutzerobjekt. Die Zuordnung zwischen dem Benutzerobjekt und anderen Objekten wird entfernt. Es werden jedoch keine anderen Objekte geändert. Beispielsweise bleiben die Objekte "Kontakt", "ThirdPartyAccountLink (TPAL)" und "Benutzerkennwortauthentifizierung (UPA)" unverändert.

Sie sollten sich die ID des Benutzers und andere Attribute für die Nachverarbeitung notieren, beispielsweise die E-Mail-Adresse, wenn Sie dem Benutzer eine Bestätigung senden möchten.

Diese Funktion ist Teil unseres Bemühens, die personenbezogenen Daten und die Privatsphäre von Benutzern zu schützen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Datenschutz und Datenschutzdetails

Lightning-Flow: Verbesserte Fehlerbehandlung und besseres Debugging, intelligentere Möglichkeiten zum Konfigurieren und Verteilen von Flows

Flows können jetzt in mehr Editionen erstellt werden. Vermeiden Sie Fehler und das Überschreiten von Obergrenzen, wenn Prozesse und Flows in einem Massenvorgang ausgeführt werden. Integrieren Sie Ihre Flows vollständig in Browser, Lightning-Konsolenanwendungen und Communities. Zeigen Sie Benutzern, wo im Flow sie sich gerade befinden. Profitieren Sie von detaillierterem Debugging Ihrer Flows und verfolgen Sie die Nutzung in Bezug auf Obergrenzen. Nutzen Sie Zuordnungselemente, um Sammlungen und aktive Phasen einfacher bearbeiten zu können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Prozess- und Flow-Design: Mehr Nutzungsmöglichkeiten für Lightning-Komponenten, Phasen allgemein verfügbar, weitere Zuweisungsoperatoren für Sammlungen

Verwenden Sie den Cloud-Flow-Designer zum Erstellen von Flows in der Essentials und Professional Edition. Konfigurieren Sie Ihre Flows so, dass Vorgänge direkt in Browsern ausgeführt werden, etwa der Zugriff auf Drittanbietersysteme ohne den Umweg über Salesforce-Server. Nutzen Sie Fortschrittsanzeigen oder Breadcrumbs, damit Benutzer wissen, wo sie sich befinden. Bearbeiten und zählen Sie Sammlungen und aktive Phasen anhand neuer Zuweisungsoperatoren. Geben Sie Benutzern die Möglichkeit, Datums-/Uhrzeitwerte in Ihren Flow-Bildschirmen auszuwählen.

Flow-Verteilung: Starten von Flows als Unterregisterkarten, Anzeigen von empfohlenen Flows

Starten Sie den passenden Flow als Unterregisterkarte in einer Lightning-Konsolenanwendung, wenn ein Agent einen Anruf entgegennimmt. Mit der neuen Einstein-Pilotfunktion für die nächste beste Aktion können Sie Strategien entwickeln, um den richtigen Personen die richtigen Flows zur richtigen Zeit zu empfehlen.

Prozess- und Flow-Debugging: Debug-Details zur Laufzeit, verbesserte Fehler-E-Mails und zusätzliche Protokollzeilen

Mit Debug-Details in Echtzeit können Sie Ihre Flows testen und Probleme beheben. Finden Sie heraus, welche Organisation Ihnen eine Fehler-E-Mail gesendet hat, und ändern Sie die Empfänger dieser E-Mails. Behalten Sie die Nutzung in Bezug auf Obergrenzen im Blick.

Prozess- und Flow-Laufzeit: Verbesserungen bei Fehlern für Benutzer, weitere Möglichkeiten zum Vermeiden von Fehlern und Wiederherstellungen

Ihren Benutzern werden keine Fehler vom Typ "Fehler beim Auslösen eines Flows" mehr angezeigt, wenn ihre Aktionen Prozesse starten, bei denen ein Fehler auftritt. Die Massenausführung von Prozessen und Flows wurde verbessert, um Fehler, SOQL-Obergrenzen und unnötige Transaktionswiederherstellungen zu vermeiden.

SIEHE AUCH:

Testen von Prozess- und Flow-Ereignisabonnenten in Apex

Prozess- und Flow-Design: Mehr Nutzungsmöglichkeiten für Lightning-Komponenten, Phasen allgemein verfügbar, weitere Zuweisungsoperatoren für Sammlungen

Verwenden Sie den Cloud-Flow-Designer zum Erstellen von Flows in der Essentials und Professional Edition. Konfigurieren Sie Ihre Flows so, dass Vorgänge direkt in Browsern ausgeführt werden, etwa der Zugriff auf Drittanbietersysteme ohne den Umweg über Salesforce-Server. Nutzen Sie Fortschrittsanzeigen oder Breadcrumbs, damit Benutzer wissen, wo sie sich befinden. Bearbeiten und zählen Sie Sammlungen und aktive Phasen anhand neuer Zuweisungsoperatoren. Geben Sie Benutzern die Möglichkeit, Datums-/Uhrzeitwerte in Ihren Flow-Bildschirmen auszuwählen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Flows in der Essentials und Professional Edition

Alles, was Ihnen an Flows gefällt, ist nun in der Essentials und Professional Edition verfügbar. Mit diesen Editionen sind bis zu fünf aktive Flows möglich. Beachten Sie, dass Flows in andere Funktionen wie Apex und Communities integriert werden können, die in diesen Editionen nicht unterstützt werden.

Durchführen lokaler Aktionen in Flows mithilfe von Lightning-Komponenten (allgemein verfügbar)

Rufen Sie Daten aus einer lokalen oder privaten Cloud-Datenbank direkt in Ihrem Flow ab, ohne den Salesforce-Server verwenden zu müssen. Oder erledigen Sie Aufgaben direkt im Browser, wie das Öffnen eines bestimmten URLs oder das Bestätigen der erfolgten Erstellung eines Datensatzes mit einer Toast-Meldung. Lokale Aktionselemente können mithilfe des clientseitigen Steuerfelds einer Lightning-Komponente direkt in den Browser integriert werden. Diese Funktion, die nun allgemein verfügbar ist, enthält gegenüber der Pilotversion einige Änderungen.

Verfolgen des Fortschritts durch einen Flow mit Phasen (allgemein verfügbar)

Geben Sie die Position eines Benutzers im Flow mithilfe der neuen Phasenressource und zweier neuer Systemvariablen an: `$Flow.ActiveStages` und `$Flow.CurrentStage`. Geben Sie beispielsweise mit Breadcrumbs oder einer Fortschrittsanzeige an, wo in einem Kauf-Flow sich der Benutzer befindet. Diese Funktion, die nun allgemein verfügbar ist, enthält gegenüber der letzten Version einige Änderungen.

Aktualisieren aktiver Phasen und Sammlungen mit neuen Zuweisungsoperatoren

Es wurden verschiedene neue Zuweisungsoperatoren hinzugefügt, mit denen Sammlungsvariablen und die Systemvariable `$Flow.ActiveStages` einfacher bearbeitet werden können. Sie können nun angegebene Elemente einfacher entfernen und Sammlungen sowie aktive Phasen abschneiden. Sie können die Anzahl der Sammlungselemente oder aktiven Phasen zählen und diese Anzahl in einer Variablen speichern. Sie können Elemente am Anfang und nicht nur am Ende hinzufügen. Sie benötigen keinen Apex-Code und keine Schleifen mehr, um diese Vorgänge für Sammlungen auszuführen.

Erfassen von Datums-/Uhrzeitwerten in Flow-Bildschirmen

Mit dem neuen Bildschirmfeldtyp "Datum/Uhrzeit" im Cloud-Flow-Designer können Sie Uhrzeiten in Flows erfassen, etwa beim Planen von Ereignissen oder Terminen. Lightning-Komponenten oder sonstiger Code sind hierzu nicht erforderlich.

Unterbinden der Anzeige nicht unterstützter Optionen in der Feldauswahl des Prozessgenerators

Der Prozessgenerator zeigt nur noch die unterstützten Optionen in der Feldauswahl an. Zuvor konnten Sie nicht unterstützte Felder in verwandten Objekten auswählen, was in einigen Fällen dazu führte, dass Prozesse zur Laufzeit fehlschlugen. Wenn Sie jetzt die Feldauswahl verwenden, haben Sie die Gewissheit, dass Ihre Prozesse nur auf unterstützte Felder verweisen.

SIEHE AUCH:

Cloud Flow Designer Guide

Erstellen von Flows in der Essentials und Professional Edition

Alles, was Ihnen an Flows gefällt, ist nun in der Essentials und Professional Edition verfügbar. Mit diesen Editionen sind bis zu fünf aktive Flows möglich. Beachten Sie, dass Flows in andere Funktionen wie Apex und Communities integriert werden können, die in diesen Editionen nicht unterstützt werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials und Professional Edition.

Durchführen lokaler Aktionen in Flows mithilfe von Lightning-Komponenten (allgemein verfügbar)

Rufen Sie Daten aus einer lokalen oder privaten Cloud-Datenbank direkt in Ihrem Flow ab, ohne den Salesforce-Server verwenden zu müssen. Oder erledigen Sie Aufgaben direkt im Browser, wie das Öffnen eines bestimmten URLs oder das Bestätigen der erfolgten Erstellung eines Datensatzes mit einer Toast-Meldung. Lokale Aktionselemente können mithilfe des clientseitigen Steuerfelds einer Lightning-Komponente direkt in den Browser integriert werden. Diese Funktion, die nun allgemein verfügbar ist, enthält gegenüber der Pilotversion einige Änderungen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Flows, die Lightning-Komponenten enthalten, werden jedoch nur in der Lightning-Flow-Laufzeit unterstützt.

Warum: Angenommen, Sie verfügen über einen Flow, der einen Kundenvorgang erstellt. Am Ende des Flows soll der Benutzer zur Detailseite des erstellten Kundenvorgangs umgeleitet werden. Dazu müssen Sie eine Lightning-Komponente installieren oder erstellen und das entsprechende lokale Aktionselement in Ihrem Flow hinzufügen.

Wie: Lokale Aktionen werden in der Palette des Cloud-Flow-Designers unter dem Abschnitt "Lokale Aktionen" angezeigt.

Zugehörige Aktualisierungen für Entwickler

Lightning-Komponenten

Neue Schnittstelle `lightning:availableForFlowActions`. Seit Winter '18 wurde Folgendes geändert.

- Der Schnittstellenname wurde von `flowruntime:availableForFlowLocalActions` zu `lightning:availableForFlowActions` geändert.
- Die Schnittstelle umfasst keine `callback`-Funktion mehr. Stattdessen wird die Steuerung an den Flow zurückgegeben, wenn die Methode beendet oder ein Versprechen erfüllt wird.

Metadaten-API

Neuer Aufzählungswert für das Feld `actionType` in `FlowActionCall` im Flow-Metadatentyp.

SIEHE AUCH:

Cloud Flow Designer Guide: Erweitern Ihres Flows mit Lightning-Komponenten

Cloud Flow Designer Guide: Integration externer Systeme im Rahmen eines Flows

Lightning Components Developer Guide: Create Flow Local Actions Using Lightning Components (Erstellen von lokalen Flow-Aktionen mit Lightning-Komponenten)

IdeaExchange: Flow Designer Needs a Simple Way to "End" a Flow by Navigating to a Record (Flow-Designer benötigt eine einfache Möglichkeit zum "Beenden" eines Flows durch Aufrufen eines Datensatzes)

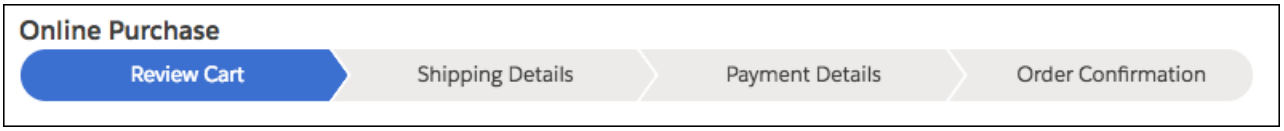
Verfolgen des Fortschritts durch einen Flow mit Phasen (allgemein verfügbar)

Geben Sie die Position eines Benutzers im Flow mithilfe der neuen Phasenressource und zweier neuer Systemvariablen an: `$Flow.ActiveStages` und `$Flow.CurrentStage`. Geben Sie beispielsweise mit Breadcrumbs oder einer Fortschrittsanzeige an, wo in einem Kauf-Flow sich der Benutzer befindet. Diese Funktion, die nun allgemein verfügbar ist, enthält gegenüber der letzten Version einige Änderungen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Der Flow "Online-Kauf" enthält beispielsweise Phasen für Kunden, in denen sie ihren Einkaufswagen ansehen, Versanddetails oder Zahlungsdetails eingeben und die Bestellung bestätigen können. Die Phasen werden zur Laufzeit mithilfe einer benutzerdefinierten Lightning-Komponente angezeigt.

Zu diesem Zeitpunkt enthält `$Flow.ActiveStages` die Phasen "Einkaufswagen anzeigen", "Versanddetails", "Zahlungsdetails" und "Bestellbestätigung" und `$Flow.CurrentStage` ist auf "Einkaufswagen anzeigen" festgelegt.



Wie: Definieren Sie auf der Registerkarte "Ressourcen" die Phasen für jede Abwandlung Ihres Flows. Geben Sie im gesamten Flow an, welche Phasen für den Benutzer relevant sind, indem Sie den Phasensystemvariablen Werte zuweisen.

- `$Flow.ActiveStages` identifiziert die Phasen, die für den aktuellen Pfad des Flows relevant sind.
- `$Flow.CurrentStage` identifiziert, in welcher Phase sich der Flow befindet. Stellen Sie sicher, dass die ausgewählte Phase in `$Flow.ActiveStages` enthalten ist.

Tipp: Die Standard-Flow-Laufzeit stellt nicht standardmäßig die Phasen eines Flows dar. Sie können jedoch Ihre eigene Komponente erstellen, die dies tut, und sie mithilfe der Bildschirmfelder für Lightning-Komponenten Ihrem Flow hinzufügen. Es wird empfohlen, eine lightning:progressindicator-Komponente zu verwenden.

Änderungen seit der Version Winter '18

- Mit neuen Zuweisungsoperatoren können Sie aktive Phasen auf einfache Weise hinzufügen und entfernen. Ein anderer neuer Operator zählt die Anzahl der aktiven Phasen und weist diese Anzahl einer Variablen zu.
- Die E-Mail zum Flow-Fehler verfolgt nun die Werte von `$Flow.ActiveStages` und `$Flow.CurrentStage` im gesamten Flow.
- Sie können Phasenbezeichnungen in der Übersetzungsworkbench und der Metadaten-API übersetzen.
- Wenn Sie `$Flow.ActiveStages` oder `$Flow.CurrentStage` an ein Lightning-Komponentenattribut weitergeben, wird die Phasenbezeichnung verwendet. Bisher wurde der vollständig qualifizierte Name der Phase verwendet.
- Wenn ein Flow-Interview mit Phasen angehalten wird, werden von Salesforce mithilfe von FlowStageRelation-Datensätzen Informationen zu den aktuellen und aktiven Phasen des Interviews gespeichert.

Zugehörige Aktualisierungen für Entwickler

Lightning-Komponenten

Neue `onstatuschange`-Parameter in der lightning:flow-Komponente.

SOAP-API

Neues Objekt: FlowStageRelation

Metadaten-API

Neue Felder in den Metadatentypen Flow und Translations.

SIEHE AUCH:

Aktualisieren aktiver Phasen und Sammlungen mit neuen Zuweisungsoperatoren

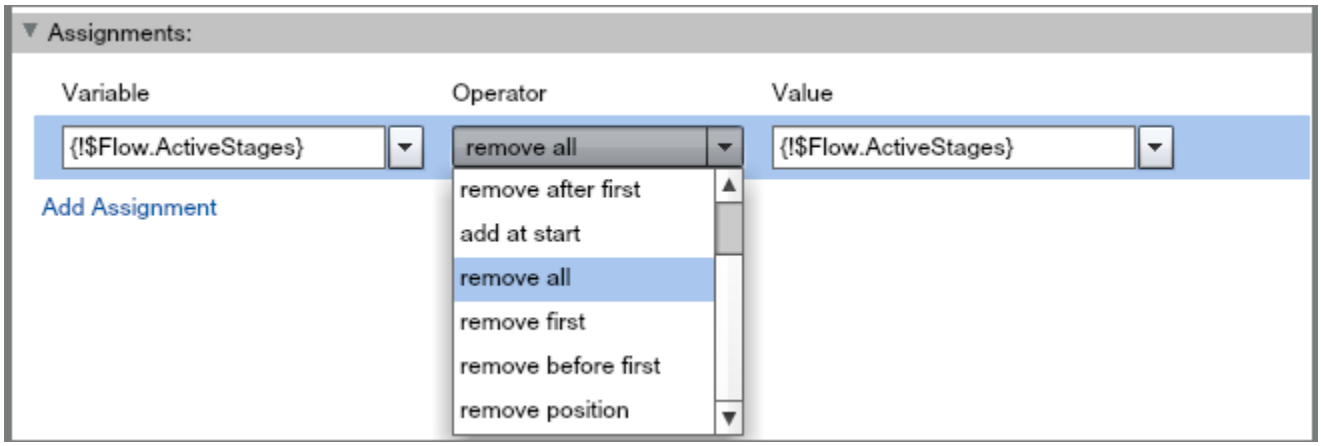
Cloud Flow Designer Guide: Show Users Progress Through a Flow with Stages (Anzeigen von Benutzerfortschritt durch einen Flow mit Phasen)

Aktualisieren aktiver Phasen und Sammlungen mit neuen Zuweisungsoperatoren

Es wurden verschiedene neue Zuweisungsoperatoren hinzugefügt, mit denen Sammlungsvariablen und die Systemvariable `$Flow.ActiveStages` einfacher bearbeitet werden können. Sie können nun angegebene Elemente einfacher entfernen und Sammlungen sowie aktive Phasen abschneiden. Sie können die Anzahl der Sammlungselemente oder aktiven Phasen zählen und diese Anzahl in einer Variablen speichern. Sie können Elemente am Anfang und nicht nur am Ende hinzufügen. Sie benötigen keinen Apex-Code und keine Schleifen mehr, um diese Vorgänge für Sammlungen auszuführen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Wenn Sie alle aktiven Phasen mit einem Element vom Typ "Zuweisung" löschen möchten, wählen Sie den Operator **alles entfernen** aus und geben Sie die Systemvariable *`$Flow.ActiveStages`* in die Spalten "Variable" und "Wert" ein.



Hier sind die neuen Zuweisungsoperatoren.

Operator	Aktualisiert diese Variablen	Beschreibung
zum Start hinzufügen	Sammlungsvariablen `$Flow.ActiveStages`	Fügt Elemente oder Phasen am Anfang der Sammlung oder zu aktiven Phasen hinzu.
gleich der Anzahl	Zahlenvariablen	Zählt die Anzahl der aktiven Phasen oder Elemente in einer Sammlung und weist diese Anzahl einer Variablen zu.
nach erstem entfernen	Sammlungsvariablen `$Flow.ActiveStages`	Entfernt alle Elemente oder Phasen nach der ersten Instanz eines angegebenen Werts.
alles entfernen	Sammlungsvariablen `$Flow.ActiveStages`	Entfernt alle Instanzen eines angegebenen Werts.
vor erstem entfernen	Sammlungsvariablen `$Flow.ActiveStages`	Entfernt alle Elemente oder Phasen vor der ersten Instanz eines angegebenen Werts.
erstes entfernen	Sammlungsvariablen `$Flow.ActiveStages`	Entfernt die erste Instanz eines angegebenen Werts.

Operator	Aktualisiert diese Variablen	Beschreibung
Position entfernen	Sammlungsvariablen `$Flow.ActiveStages`	Entfernt das Element oder die Phase an einer angegebenen Position. Wenn eine Sammlungsvariable beispielsweise drei Elemente – Rot, Grün, Blau – enthält und die Zuweisung Position 2 entfernt, wird Grün entfernt.
ungewöhnliches entfernen	Sammlungsvariablen	Vergleicht zwei Sammlungen und entfernt alle Elemente, die nicht in beiden Sammlungen enthalten sind.

Außerdem können mit dem Operator **hinzufügen** Sammlungen nun an Sammlungsvariablen desselben Datentyps oder Objekttyps angehängt werden. Sie können solche Zuweisungen jedoch nur in der Metadaten-API festlegen. Im Cloud-Flow-Designer können Sie kein Element vom Typ "Zuweisung" speichern, das eine Sammlungsvariable in der Spalte "Wert" für den Operator **hinzufügen** aufweist.

Zugehörige Aktualisierungen für Entwickler

Metadaten-API

Neue Aufzählungswerte für das Feld `operator` in `FlowAssignmentItem` im Flow-Metadatentyp.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Size of Collections in Flow (Größe der Sammlungen im Flow)

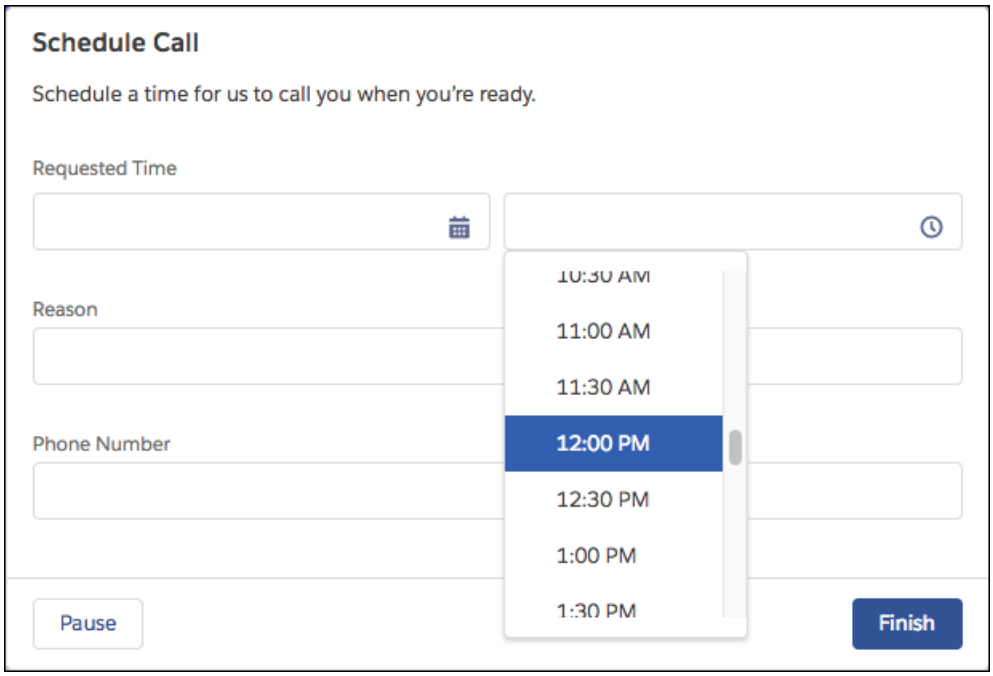
Cloud Flow Designer Guide: Operators in Flow Assignment Elements (Operatoren in Flow-Zuordnungselementen)

Erfassen von Datums-/Uhrzeitwerten in Flow-Bildschirmen

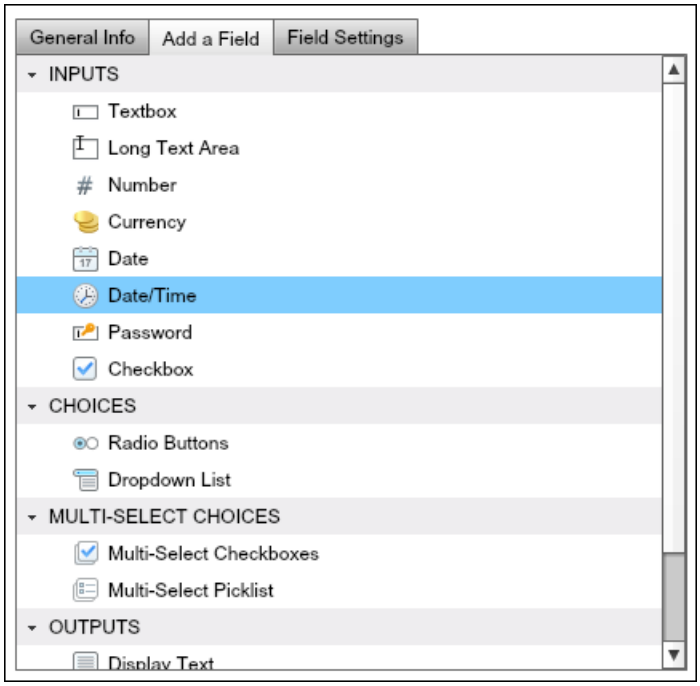
Mit dem neuen Bildschirmfeldtyp "Datum/Uhrzeit" im Cloud-Flow-Designer können Sie Uhrzeiten in Flows erfassen, etwa beim Planen von Ereignissen oder Terminen. Lightning-Komponenten oder sonstiger Code sind hierzu nicht erforderlich.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Angenommen, dieser Flow verwendet einen Datums-/Uhrzeitwert zum Planen eines Anrufs.



Wie: In Bildschirmelementen wird "Datum/Uhrzeit" zusammen mit anderen Eingabefeldtypen auf der Registerkarte "Feld hinzufügen" angezeigt.



Zugehörige Aktualisierungen für Entwickler

Metadaten-API

`DateTime` ist nun ein gültiger Enumerationswert für das Feld `dataType` in FlowScreenField im Metadatentyp Flow.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Add Date/Time Field Type to Visual Workflow (Hinzufügen des Felds vom Typ "Datum/Uhrzeit" zu Visual Workflow)

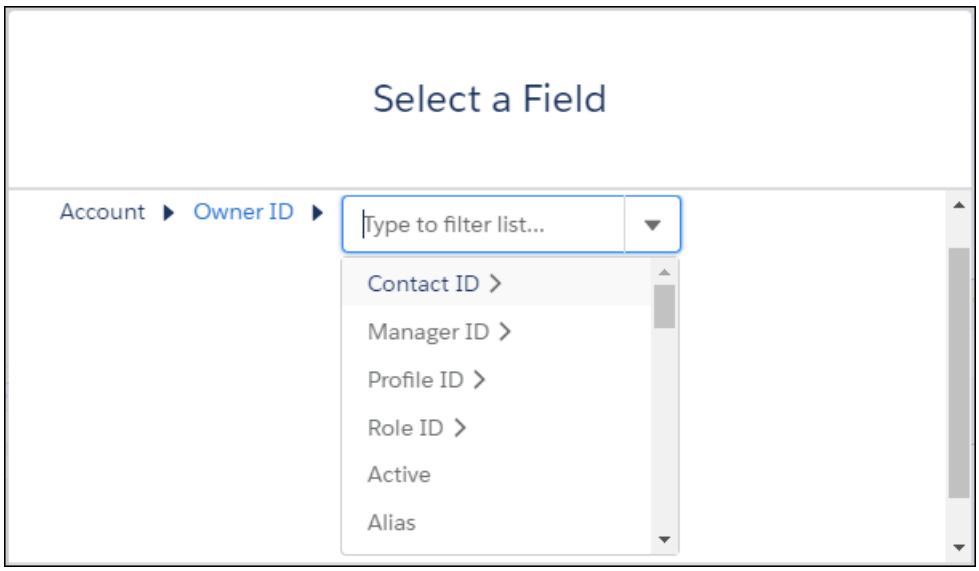
Unterbinden der Anzeige nicht unterstützter Optionen in der Feldauswahl des Prozessgenerators

Der Prozessgenerator zeigt nur noch die unterstützten Optionen in der Feldauswahl an. Zuvor konnten Sie nicht unterstützte Felder in verwandten Objekten auswählen, was in einigen Fällen dazu führte, dass Prozesse zur Laufzeit fehlschlugen. Wenn Sie jetzt die Feldauswahl verwenden, haben Sie die Gewissheit, dass Ihre Prozesse nur auf unterstützte Felder verweisen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Beispielsweise konnten Sie zuvor die folgenden Kriterien in einem mit dem Account-Objekt verbundenen Prozess auswählen: `[Account].Owner.AboutMe Contains String 'Engineer'`. Da das Feld `AboutMe` im verwandten Benutzerobjekt für einen Account-basierten Prozess nicht unterstützt wird, schlägt der Prozess zur Laufzeit fehl.

Jetzt werden nicht unterstützte Felder wie `AboutMe` nicht mehr in der Feldauswahl aufgeführt.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Feldauswahl

Flow-Verteilung: Starten von Flows als Unterregisterkarten, Anzeigen von empfohlenen Flows

Starten Sie den passenden Flow als Unterregisterkarte in einer Lightning-Konsolenanwendung, wenn ein Agent einen Anruf entgegennimmt. Mit der neuen Einstein-Pilotfunktion für die nächste beste Aktion können Sie Strategien entwickeln, um den richtigen Personen die richtigen Flows zur richtigen Zeit zu empfehlen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Starten von Flows als Unterregisterkarten in Lightning-Konsolenanwendungen (allgemein verfügbar)

Führen Sie Ihre Benutzer durch Prozesse, die aus mehreren Schritten bestehen: mit Lightning-geführtem Engagement und der Komponente "Geführte Aktionsliste". Verknüpfen Sie anhand von Salesforce-Automatisierungstools Datensätze mit Flows. Wenn ein Datensatz, der über einen zugehörigen Flow verfügt, in einer Konsolenanwendung geöffnet wird, wird der Flow als Unterregisterkarte gestartet. Sie können Flows für spezifische Kanäle wie Telefon und Chat konfigurieren und angeben, welche Flows Benutzer zuerst und zuletzt durchlaufen sollen.

Flow-Empfehlungen für Benutzer und Community-Mitglieder anhand von Strategien (Pilot)

Anstatt jederzeit alle Flows anzuzeigen, können Sie Empfehlungsstrategien erstellen, um den richtigen Personen die richtigen Flows zur richtigen Zeit anzuzeigen. Mit Empfehlungsstrategien können Sie Geschäftsregeln, Prognosemodelle und Daten integrieren – sowohl innerhalb als auch außerhalb von Salesforce.

SIEHE AUCH:

Erstellen von Unternehmenslösungen mit Lightning Bolt-Lösungen

Es Benutzern erlauben, angehaltene Flows anzuzeigen und fortzusetzen

Cloud Flow Designer Guide: Verteilen des Flows

Starten von Flows als Unterregisterkarten in Lightning-Konsolenanwendungen (allgemein verfügbar)

Führen Sie Ihre Benutzer durch Prozesse, die aus mehreren Schritten bestehen: mit Lightning-geführtem Engagement und der Komponente "Geführte Aktionsliste". Verknüpfen Sie anhand von Salesforce-Automatisierungstools Datensätze mit Flows. Wenn ein Datensatz, der über einen zugehörigen Flow verfügt, in einer Konsolenanwendung geöffnet wird, wird der Flow als Unterregisterkarte gestartet. Sie können Flows für spezifische Kanäle wie Telefon und Chat konfigurieren und angeben, welche Flows Benutzer zuerst und zuletzt durchlaufen sollen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

Bereitstellen Ihrer Serviceprozesse auf der Konsole mit Lightning-geführtem Engagement (allgemein verfügbar)

Flow-Empfehlungen für Benutzer und Community-Mitglieder anhand von Strategien (Pilot)

Anstatt jederzeit alle Flows anzuzeigen, können Sie Empfehlungsstrategien erstellen, um den richtigen Personen die richtigen Flows zur richtigen Zeit anzuzeigen. Mit Empfehlungsstrategien können Sie Geschäftsregeln, Prognosemodelle und Daten integrieren – sowohl innerhalb als auch außerhalb von Salesforce.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Anmerkung: Die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion wird ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung gestellt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen

Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Über IdeaExchange können Sie Feedback und Vorschläge für die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion einbringen.

SIEHE AUCH:

Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion: Verwenden von Strategien zum Empfehlen von Aktionen und Angeboten (Pilot)

Prozess- und Flow-Debugging: Debug-Details zur Laufzeit, verbesserte Fehler-E-Mails und zusätzliche Protokollzeilen

Mit Debug-Details in Echtzeit können Sie Ihre Flows testen und Probleme beheben. Finden Sie heraus, welche Organisation Ihnen eine Fehler-E-Mail gesendet hat, und ändern Sie die Empfänger dieser E-Mails. Behalten Sie die Nutzung in Bezug auf Obergrenzen im Blick.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Debugging Ihrer Flows im Cloud-Flow-Designer

Der Cloud-Flow-Designer bietet nun eine Debug-Option, um Ihre Flows zu testen und vorhandene Fehler zu beheben. Legen Sie ganz einfach Eingabevariablen fest, starten Sie Flows im Handumdrehen neu und sehen Sie sich im Detail an, was beim Ausführen Ihres Flows passiert – in Echtzeit!

E-Mails zu Prozess- und Flow-Fehlern: Allgemein verfügbar mit Organisations-IDs und Empfängersteuerung

Wenn bei einem Prozess oder Flow-Element während der Ausführung zur Laufzeit ein Fehler auftritt, sendet Salesforce eine E-Mail mit der Fehlermeldung und Details zu den ausgeführten Elementen. Wenn Sie die Funktion in der Beta-Version verwendet haben, sehen Sie sich die Verbesserungen an, die anhand des Feedbacks von Beta-Testern wie Ihnen vorgenommen wurden.

Überwachen der Prozess- und Flow-Nutzung in Bezug auf die Obergrenzen pro Transaktion

Prozesse und Flows können Leistungsstarkes vollbringen und diese Aktionen werden oft auf Ihre Obergrenzen pro Transaktion angerechnet. Nun können Sie mithilfe der Debug-Protokolle identifizieren, welche Aktionen am meisten zum Erreichen diesen Obergrenzen beitragen. Diese Details helfen Ihnen beim Beheben von Fehlern und Überwachen der Nutzung, wenn Sie Ihre Prozesse und Flows aktivieren und verteilen. Sie können diese Details auch beim Testen der von Ihnen erstellten Prozesse und Flows verwenden, um zu verhindern, dass sie während der Laufzeit die Obergrenzen erreichen.

Überprüfen der Unterstützung von Massenvorgängen für Flows und Prozesse

Um herauszufinden, ob Massenvorgänge für Flows oder Prozesse nicht als Massenvorgang ausgeführt werden, sehen Sie sich die neue Debug-Protokollzeile FLOW_BULK_ELEMENT_NOT_SUPPORTED an.

Debugging Ihrer Flows im Cloud-Flow-Designer

Der Cloud-Flow-Designer bietet nun eine Debug-Option, um Ihre Flows zu testen und vorhandene Fehler zu beheben. Legen Sie ganz einfach Eingabevariablen fest, starten Sie Flows im Handumdrehen neu und sehen Sie sich im Detail an, was beim Ausführen Ihres Flows passiert – in Echtzeit!

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Beim Anzeigen von Debug-Details wird der Flow jedoch in der Lightning-Laufzeit gerendert, selbst wenn die Lightning-Laufzeit nicht für die Organisation aktiviert ist.

Warum: Wenn bislang ein Fehler während der Ausführung eines Flows auftrat, hatten Sie unter Umständen Mühe, die Ursache herauszufinden. Möglicherweise haben Sie durch Ausprobieren versucht, den Fehler zu finden, und sich gewünscht, Sie könnten sehen, was der Flow im Hintergrund tut. Vielleicht haben Sie manuell Bildschirme zur Fehlerbehebung hinzugefügt, um Variablenwerte anzuzeigen, die Ihre Benutzer nicht benötigen.

Jetzt müssen Sie nicht mehr verzweifeln! Beim Debuggen eines Flows können Sie Folgendes tun:

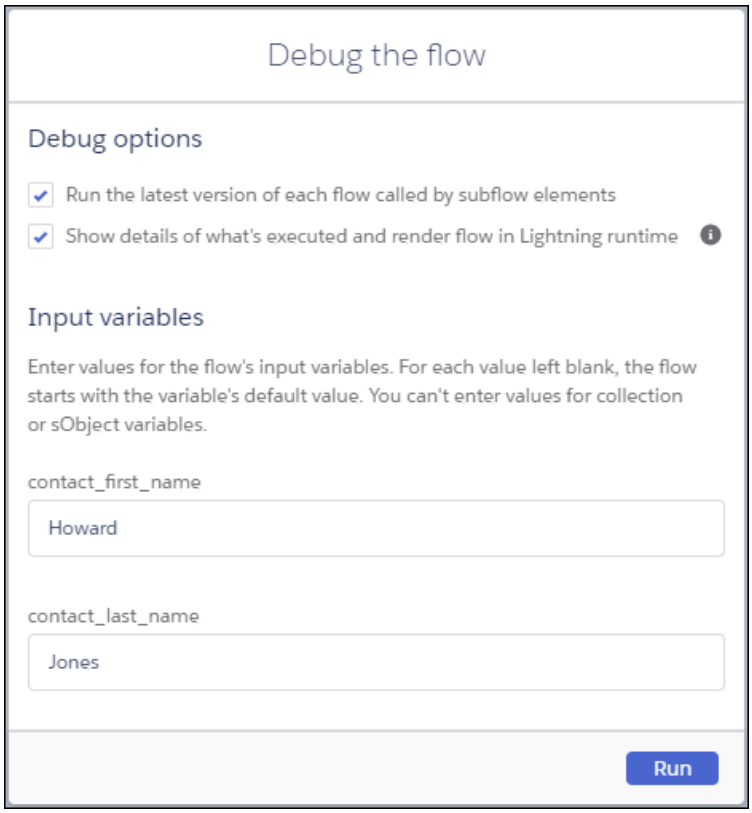
- Geben Sie ganz einfach die Werte von Eingabevariablen an. Nach Ausführen des Flows können Sie diese Werte im Handumdrehen ändern und den Flow erneut ausführen.
- Legen Sie fest, ob Subflow-Elemente die neueste Version jedes referenzierten Flows ausführen.
- Sehen Sie sich die Details sämtlicher Vorgänge, Aktionen und Variablenzuweisungen Schritt für Schritt an, wenn sie vom Flow ausgeführt werden.
- Starten Sie den Flow jederzeit im Handumdrehen neu, auch während der Ausführung, um etwas anderes auszuprobieren.

ACHTUNG: Beim Debuggen eines Flows werden der Flow sowie die damit verbundenen Aktionen ausgeführt, einschließlich DML-Vorgängen und Apex-Codeausführung. Wie immer beim Ausführen von Flows gilt: Wenn Sie einen Flow mittendrin schließen oder neu starten, werden zuvor ausgeführte Aktionen, Datenbankänderungen und Callouts nicht zurückgesetzt.

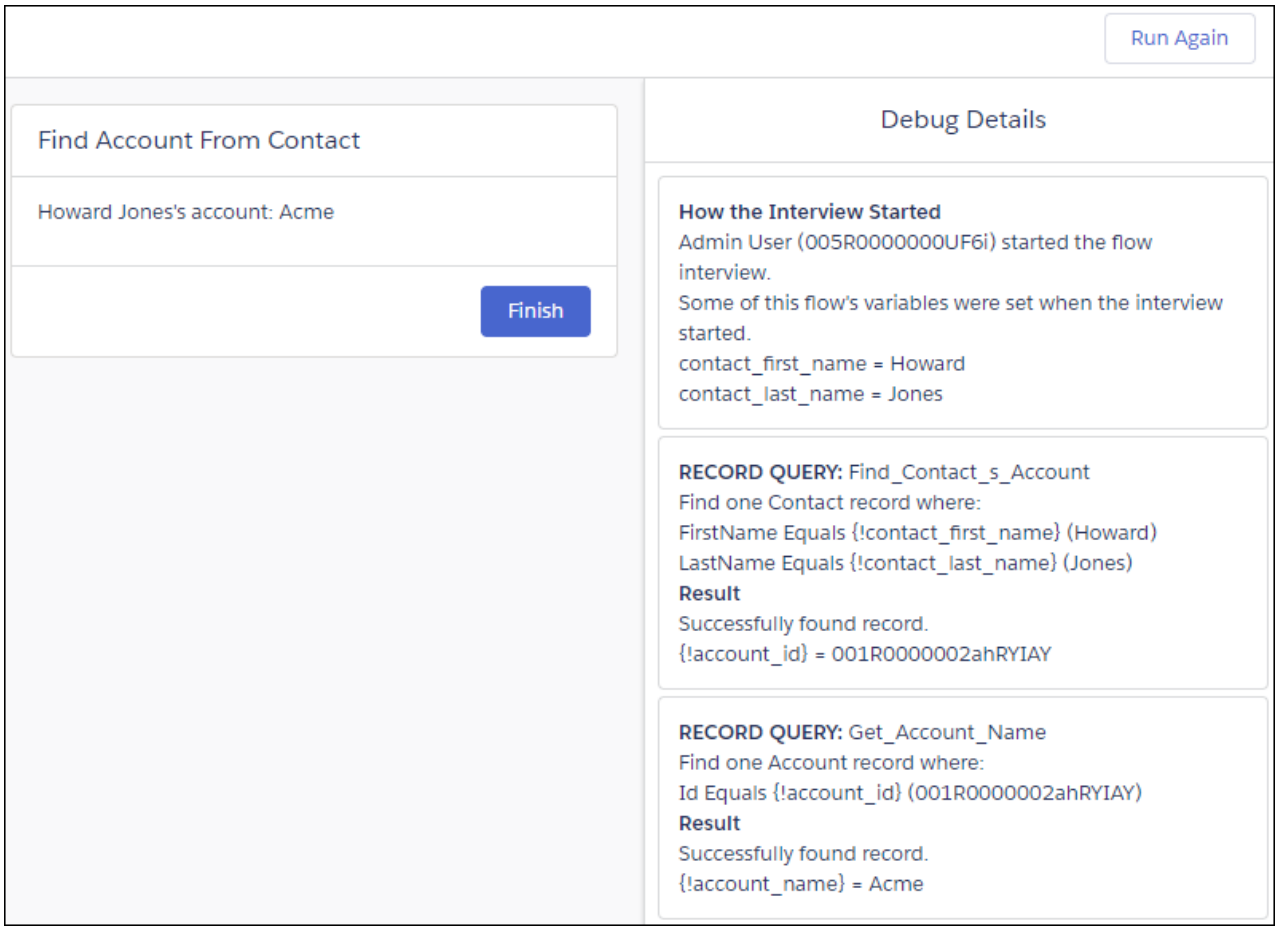
Wie: Öffnen Sie den Flow im Cloud-Flow-Designer und klicken Sie auf **Debug**.



Legen Sie die Debug-Optionen und Eingabevariablen fest. Klicken Sie anschließend auf **Ausführen**.



Wenn Sie die Option zum Anzeigen von Details aktivieren, werden die Details in einem Bereich auf der rechten Seite angezeigt.



Nach erfolgter Ausführung des Flows können Sie die Eingaben ändern oder ihn noch einmal mit denselben Eingaben ausführen.

SIEHE AUCH:

- *IdeaExchange*: Better Debugging Capability for Visual Workflows and Workflow Triggers (Bessere Debugging-Funktionalität für visuelle Workflows und Workflow-Auslöser)
- *IdeaExchange*: GUI Testing/Debugging for Process Builder & Flows (GUI-Tests/-Debugging für Prozessgenerator und -Flows)
- *Cloud Flow Designer Guide*: Warum schlug mein Flow-Interview fehl?

E-Mails zu Prozess- und Flow-Fehlern: Allgemein verfügbar mit Organisations-IDs und Empfängersteuerung

Wenn bei einem Prozess oder Flow-Element während der Ausführung zur Laufzeit ein Fehler auftritt, sendet Salesforce eine E-Mail mit der Fehlermeldung und Details zu den ausgeführten Elementen. Wenn Sie die Funktion in der Beta-Version verwendet haben, sehen Sie sich die Verbesserungen an, die anhand des Feedbacks von Beta-Testern wie Ihnen vorgenommen wurden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Steuern der Empfänger von E-Mails zu Flow- und Prozessfehlern

Wenn bei einem Prozess oder Flow-Interview ein Fehler auftritt, sendet Salesforce eine ausführliche E-Mail zum Flow-Fehler an den Administrator, der den Prozess oder Flow zuletzt geändert hat. Aber möglicherweise ist dieser Administrator nicht die am besten geeignete Person zum Lesen der E-Mail und zum Reagieren auf die Details dazu, was ausgeführt wurde und welcher Fehler aufgetreten ist. Nun können Sie E-Mails zu Flow-Fehlern an die Empfänger von Apex-Ausnahme-E-Mails senden, die Sie in Setup angeben.

Abrufen des Namens der Organisation mit einem Fehler bei einem Flow oder Prozess

In der Fehler-E-Mail wurden der Name und die ID der Organisation hinzugefügt, damit Sie wissen, in welcher Organisation eine Fehlerbehebung vorgenommen werden muss, wenn Sie mehrere Organisationen verwalten.

Steuern der Empfänger von E-Mails zu Flow- und Prozessfehlern

Wenn bei einem Prozess oder Flow-Interview ein Fehler auftritt, sendet Salesforce eine ausführliche E-Mail zum Flow-Fehler an den Administrator, der den Prozess oder Flow zuletzt geändert hat. Aber möglicherweise ist dieser Administrator nicht die am besten geeignete Person zum Lesen der E-Mail und zum Reagieren auf die Details dazu, was ausgeführt wurde und welcher Fehler aufgetreten ist. Nun können Sie E-Mails zu Flow-Fehlern an die Empfänger von Apex-Ausnahme-E-Mails senden, die Sie in Setup angeben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wenn Sie ändern möchten, wohin E-Mails zu Flow-Fehlern gesendet werden, wechseln Sie in Setup zur Seite "Prozessautomatisierungseinstellungen". Aktualisieren Sie dann das Feld "E-Mail zum Prozess- oder Flow-Fehler senden an".

Wenn Sie Benutzer und E-Mail-Adressen als Empfänger für Apex-Ausnahme-E-Mails angeben möchten, wechseln Sie in Setup zur Seite "Apex-Ausnahme-E-Mail". Beachten Sie, dass die Benutzer und E-Mail-Adressen auch Apex-Ausnahme-E-Mails erhalten.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Choose Who To Send Flow Fault Emails and Process Builder Error Emails To (Auswahl der Empfänger von E-Mails zu Flow- und Prozessgeneratorfehlern)

Cloud Flow Designer Guide: Steuern der Empfänger von E-Mails zu Flow- und Prozessfehlern

Cloud Flow Designer Guide: E-Mails zu Flow-Fehlern

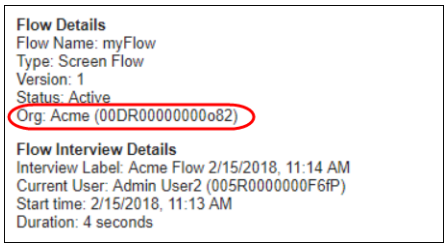
Salesforce-Hilfe: Verhalten bei Auftreten einer Apex-Ausnahme

Abrufen des Namens der Organisation mit einem Fehler bei einem Flow oder Prozess

In der Fehler-E-Mail wurden der Name und die ID der Organisation hinzugefügt, damit Sie wissen, in welcher Organisation eine Fehlerbehebung vorgenommen werden muss, wenn Sie mehrere Organisationen verwalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wenn bei einem Prozess oder Flow-Interview ein Fehler auftritt, erhält der Administrator, der den zugeordneten Prozess oder Flow zuletzt geändert hat, eine E-Mail zu dem Fehler. Die Nachricht enthält nun den Namen und die ID der Organisation im Abschnitt "Flow-Details".



SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Include the Organization Id in Flow Instance Error Emails (Hinzufügen der Organisations-ID in E-Mails zu fehlerhaften Flow-Instanzen)

Steuern der Empfänger von E-Mails zu Flow- und Prozessfehlern

Überwachen der Prozess- und Flow-Nutzung in Bezug auf die Obergrenzen pro Transaktion

Prozesse und Flows können Leistungsstarkes vollbringen und diese Aktionen werden oft auf Ihre Obergrenzen pro Transaktion angerechnet. Nun können Sie mithilfe der Debug-Protokolle identifizieren, welche Aktionen am meisten zum Erreichen diesen Obergrenzen beitragen. Diese Details helfen Ihnen beim Beheben von Fehlern und Überwachen der Nutzung, wenn Sie Ihre Prozesse und Flows aktivieren und verteilen. Sie können diese Details auch beim Testen der von Ihnen erstellten Prozesse und Flows verwenden, um zu verhindern, dass sie während der Laufzeit die Obergrenzen erreichen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Greifen Sie über die Registerkarte "Protokolle" in der Developer Console auf die Debug-Protokolle zu. Geben Sie alternativ unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Debug-Protokolle` ein. Legen Sie auf der Debugebene für "Workflow" die Option **Feiner** fest.

Verwenden Sie diese Debug-Ereignistypen, um die Prozess- und Flow-Nutzung in Bezug auf die Obergrenzen pro Transaktion zu überwachen.

- FLOW_START_INTERVIEW_LIMIT_USAGE: Gibt beim Starten des Prozesses oder Flow-Interviews, aber vor dem Ausführen von Prozess- oder Flow-Elementen an, wie viel in Bezug auf eine Obergrenze von der Transaktion verwendet wird. Enthält auch die Obergrenze pro Transaktion.
- FLOW_ELEMENT_LIMIT_USAGE: Gibt an, wie viel in Bezug auf die Obergrenze vom Prozess- oder Flow-Element verwendet wird. Gibt zudem die von der Transaktion nach dem Ausführen des Elements verwendete Gesamtmenge und die Obergrenze pro Transaktion an.
- FLOW_BULK_ELEMENT_LIMIT_USAGE: Gibt an, wie viel in Bezug auf die Obergrenze vom im Massenvorgang ausgeführten Element verwendet wird. Gibt zudem die von der Transaktion nach dem Ausführen des Elements verwendete Gesamtmenge und die Obergrenze pro Transaktion an.

Beispiel:

```
...
... |FLOW_START_INTERVIEW_LIMIT_USAGE|SOQL queries: 1 out of 100
... |FLOW_START_INTERVIEW_LIMIT_USAGE|SOQL query rows: 100 out of 50000
... |FLOW_START_INTERVIEW_LIMIT_USAGE|SOSL queries: 0 out of 20
... |FLOW_START_INTERVIEW_LIMIT_USAGE|DML statements: 1 out of 150
... |FLOW_START_INTERVIEW_LIMIT_USAGE|DML rows: 10 out of 10000
... |FLOW_START_INTERVIEW_LIMIT_USAGE|CPU time in ms: 0 out of 15000
... |FLOW_START_INTERVIEW_LIMIT_USAGE|Heap size in bytes: 0 out of 6000000
```

```
... |FLOW_START_INTERVIEW_LIMIT_USAGE|Callouts: 0 out of 100
... |FLOW_START_INTERVIEW_LIMIT_USAGE|Email invocations: 0 out of 10
... |FLOW_START_INTERVIEW_LIMIT_USAGE|Future calls: 0 out of 50
... |FLOW_START_INTERVIEW_LIMIT_USAGE|Jobs in queue: 0 out of 50
... |FLOW_START_INTERVIEW_LIMIT_USAGE|Push notifications: 0 out of 10
...
... |FLOW_ELEMENT_LIMIT_USAGE|1 DML statements, total 2 out of 150
... |FLOW_ELEMENT_LIMIT_USAGE|1 DML rows, total 11 out of 10000
...
```

Zugehörige Aktualisierungen für Entwickler

Debug-Protokolle

Neue Ereignisse: `FLOW_START_INTERVIEW_LIMIT_USAGE`, `FLOW_ELEMENT_LIMIT_USAGE`, `FLOW_BULK_ELEMENT_LIMIT_USAGE`

SIEHE AUCH:

Cloud Flow Designer Guide: Flows betreffende Apex-Obergrenzen

Salesforce-Hilfe: Obergrenzen für Prozesse

Salesforce-Hilfe: Einrichten der Debug-Protokollierung

Salesforce-Hilfe: Debug-Protokolle

Überprüfen der Unterstützung von Massenvorgängen für Flows und Prozesse

Um herauszufinden, ob Massenvorgänge für Flows oder Prozesse nicht als Massenvorgang ausgeführt werden, sehen Sie sich die neue Debug-Protokollzeile FLOW_BULK_ELEMENT_NOT_SUPPORTED an.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Greifen Sie über die Registerkarte "Protokolle" in der Developer Console auf die Debug-Protokolle zu. Geben Sie alternativ unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Debug-Protokolle`* ein. Legen Sie auf der Debugebene für "Workflow" die Option **Info** fest.

Zugehörige Aktualisierungen für Entwickler

Debug-Protokolle

Neues Ereignis: `FLOW_BULK_ELEMENT_NOT_SUPPORTED`

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten der Debug-Protokollierung

Salesforce-Hilfe: Debug-Protokolle

Prozess- und Flow-Laufzeit: Verbesserungen bei Fehlern für Benutzer, weitere Möglichkeiten zum Vermeiden von Fehlern und Wiederherstellungen

Ihren Benutzern werden keine Fehler vom Typ "Fehler beim Auslösen eines Flows" mehr angezeigt, wenn ihre Aktionen Prozesse starten, bei denen ein Fehler auftritt. Die Massenausführung von Prozessen und Flows wurde verbessert, um Fehler, SOQL-Obergrenzen und unnötige Transaktionswiederherstellungen zu vermeiden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vereinfachte Prozessfehler für Benutzer

Benutzer realisieren in der Regel nicht, dass ihre Aktionen wie das Erstellen und Aktualisieren von Datensätzen Prozesse auslösen können, die Aktionen im Hintergrund ausführen. Daher sind sie verwirrt, wenn bei Prozessen Fehler auftreten und ihnen kryptische Fehlermeldungen angezeigt werden. Die Meldungen sind nun leichter verständlich und enthalten den Prozessnamen und die Fehler-ID. Wenn der Fehler beim Erstellen oder Aktualisieren eines Datensatzes auftritt, enthält die Meldung auch technische Details, die die Benutzer an Sie weitergeben können, um Ihnen die Fehlerbehebung zu erleichtern. Sie können die Fehler-ID verwenden, um nach der ausführlichen Fehler-E-Mail zu suchen, die gesendet wurde, als der Prozessfehler auftrat.

Präzisere Batcherstellung für geplante Aktionen und Flow-Interviews hilft beim Vermeiden von Laufzeitfehlern

Wenn Salesforce geplante Prozessaktionen oder Flow-Interviews im Wartezustand ausführt, werden sie zusammen mit anderen geplanten Prozessaktionen oder Flow-Interviews im Wartezustand als Batch zusammengefasst. Bisher konnte ein Batch verschiedene Prozess- oder Flow-Versionen enthalten, die von unterschiedlichen Benutzern gestartet wurden. Nicht zu wissen, was im Batch enthalten ist, macht es schwierig, Prozesse oder Flows so zu entwerfen, dass sie keine Obergrenzen überschreiten oder keine eingeschränkten Vorgänge ausführen. Um das Erreichen der Obergrenzen zu vermeiden, werden geplante Prozesse oder wartende Interviews nur zusammen ausgeführt, wenn sie dieselbe Ausführungszeit, dieselbe Prozess- oder Flow-Versions-ID und dieselbe Benutzer-ID aufweisen, die den Prozess oder das Interview ausgelöst hat.

Aktivieren der Massenausführung von Flow- und Prozessabfragen (wichtige Aktualisierung)

Diese Aktualisierung ändert die Art, wie Abfragen in Flows und im Prozess ausgeführt werden, wenn sie per Massenverarbeitung ausgeführt werden können. Salesforce nimmt bereits Massenverarbeitungsvorgänge vor, die Salesforce-Datensätze erstellen, aktualisieren oder löschen. Durch die Aktivierung der Abfragemassenverarbeitung kann Ihre Organisation verhindern, dass die SOQL-Obergrenzen erreicht werden. Wenn diese wichtige Aktualisierung in Critical Update Console Ihrer Organisation nicht angezeigt wird, führt Ihre Organisation bereits Flow- und Prozessvorgänge in Batches aus.

Aktivieren der Teilspeicherung für Erstellungs- und Aktualisierungsvorgänge in Prozessen (wichtige Aktualisierung)

Diese Aktualisierung verhindert, dass ein fehlerhafter Prozess dazu führt, dass alle aktiven Prozesse in der Transaktion fehlschlagen. Stattdessen setzt Salesforce nur die Datensätze zurück, die nicht gespeichert werden können.

Flow-Interviews enden beim Beenden von Benutzersitzungen

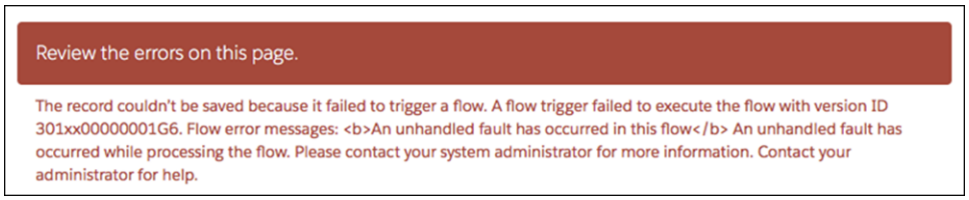
Damit Konsistenz mit der Classic-Laufzeit gegeben ist, endet ein Flow-Interview in der Lightning-Laufzeit, wenn ein Benutzer abgemeldet wird. Wenn eine Benutzersitzung abläuft, während ein Flow-Interview ausgeführt wird, können unter Umständen einige Aktionen während des Interviews verloren gehen.

Vereinfachte Prozessfehler für Benutzer

Benutzer realisieren in der Regel nicht, dass ihre Aktionen wie das Erstellen und Aktualisieren von Datensätzen Prozesse auslösen können, die Aktionen im Hintergrund ausführen. Daher sind sie verwirrt, wenn bei Prozessen Fehler auftreten und ihnen kryptische Fehlermeldungen angezeigt werden. Die Meldungen sind nun leichter verständlich und enthalten den Prozessnamen und die Fehler-ID. Wenn der Fehler beim Erstellen oder Aktualisieren eines Datensatzes auftritt, enthält die Meldung auch technische Details, die die Benutzer an Sie weitergeben können, um Ihnen die Fehlerbehebung zu erleichtern. Sie können die Fehler-ID verwenden, um nach der ausführlichen Fehler-E-Mail zu suchen, die gesendet wurde, als der Prozessfehler auftrat.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Zuvor wurde einem Benutzer Folgendes angezeigt, wenn er einen Lead erstellen wollte und ein Prozess versucht hat, eine zugehörige Opportunity zu erstellen, bei der eine Validierungsregel zu einem Fehler führte. Beachten Sie die nicht hilfreiche Flow-Versions-ID und die redundanten Anweisungen zu nicht bearbeiteten Fehlern und zum Kontaktieren Ihres Administrators. Entschuldigung!



Nun werden Benutzern bei demselben Validierungsfehler Informationen angezeigt, auf die sie reagieren können. Benutzer, für die die Informationen zu komplex sind, können sie für ihre Administratoren freigeben, um Hilfe bei der Fehlerbehebung zu erhalten.



SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Prozessgenerator: Fehlermeldungen

Salesforce-Hilfe: Folgen eines fehlgeschlagenen Prozesses

Steuern der Empfänger von E-Mails zu Flow- und Prozessfehlern

Präzisere Batcherstellung für geplante Aktionen und Flow-Interviews hilft beim Vermeiden von Laufzeitfehlern

Wenn Salesforce geplante Prozessaktionen oder Flow-Interviews im Wartezustand ausführt, werden sie zusammen mit anderen geplanten Prozessaktionen oder Flow-Interviews im Wartezustand als Batch zusammengefasst. Bisher konnte ein Batch verschiedene Prozess- oder Flow-Versionen enthalten, die von unterschiedlichen Benutzern gestartet wurden. Nicht zu wissen, was im Batch enthalten ist, macht es schwierig, Prozesse oder Flows so zu entwerfen, dass sie keine Obergrenzen überschreiten oder keine eingeschränkten Vorgänge ausführen. Um das Erreichen der Obergrenzen zu vermeiden, werden geplante Prozesse oder wartende Interviews nur zusammen ausgeführt, wenn sie dieselbe Ausführungszeit, dieselbe Prozess- oder Flow-Versions-ID und dieselbe Benutzer-ID aufweisen, die den Prozess oder das Interview ausgelöst hat.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Ein Batch mit geplanten Aktionen oder Interviews im Wartezustand wird in einer einzelnen Transaktion ausgeführt. Wenn eine geplante Aktion bei einem Prozess einen Fehler verursacht, kann die geplante Aktion die Ausführung anderer geplanter Aktionen im selben Batch verhindern. Durch Reduzieren des Umfangs von jedem Batch ist es unwahrscheinlicher, dass Ihre Prozesse und Flows Obergrenzen erreichen oder zu Mixed DML-Fehlern führen.

Anwendungsfall	Spring '18 und früher	Summer '18 und höher
Ein Prozess enthält eine geplante Aktion, mit der 50 SOQL-Abfragen ausgeführt werden. Drei Sätze der geplanten Aktion weisen dieselbe Ausführungszeit auf, aber sie wurden von drei unterschiedlichen Benutzern ausgelöst.	Die geplanten Aktionen für alle drei Benutzer werden zusammen in einen Batch aufgenommen und im Rahmen derselben Transaktion ausgeführt. Der Batch schlägt fehl, da die Transaktion die Apex-Obergrenze von 100 SOQL-Abfragen pro Transaktion überschreitet.	Die geplanten Aktionen werden in Batches pro Benutzer aufgenommen, sodass sie in drei getrennten Transaktionen ausgeführt werden. Jede Transaktion bleibt unter der Apex-Grenze von 100 SOQL-Abfragen pro Transaktion.
Die folgenden geplanten Aktionen weisen dieselbe Ausführungszeit auf. • Eine geplante Aktion eines Prozesses, mit dem ein Account aktualisiert wird • Eine geplante Aktion eines Prozesses, mit dem eine Benutzerrolle aktualisiert wird	Die beiden geplanten Aktionen werden zusammen in einem Batch aufgenommen und in derselben Transaktion ausgeführt. Der Batch schlägt fehl, da DML-Vorgänge für Standard- und Setup-Objekte nicht in einer einzigen Transaktion ausgeführt werden können.	Die geplanten Aktionen werden in Batches pro Prozess aufgenommen und in zwei Transaktionen ausgeführt. Die beiden Batches können erfolgreich ausgeführt werden, da die DML-Vorgänge für Standardobjekte getrennt von den DML-Vorgängen für Setup-Objekte ausgeführt werden.

Aktivieren der Massenausführung von Flow- und Prozessabfragen (wichtige Aktualisierung)

Diese Aktualisierung ändert die Art, wie Abfragen in Flows und im Prozess ausgeführt werden, wenn sie per Massenverarbeitung ausgeführt werden können. Salesforce nimmt bereits Massenverarbeitungsvorgänge vor, die Salesforce-Datensätze erstellen, aktualisieren oder löschen. Durch die Aktivierung der Abfragemassenverarbeitung kann Ihre Organisation verhindern, dass die SOQL-Obergrenzen erreicht werden. Wenn diese wichtige Aktualisierung in Critical Update Console Ihrer Organisation nicht angezeigt wird, führt Ihre Organisation bereits Flow- und Prozessvorgänge in Batches aus.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Programmierer können ihren eigenen Code so entwerfen, dass ähnliche Aktionen zusammen in einem Batch ausgeführt werden. Zum Beispiel können Sie 50 Datensätze in einem Vorgang anstelle von 50 separaten Vorgängen erstellen. Wir nennen dieses Konzept *Massenverarbeitung*. Auch bei Flows und Prozessen ohne Code kann Ihnen die Massenverarbeitung bei der Einhaltung von Obergrenzen helfen, da der Batch nur als ein Vorgang gezählt wird. Die Massenverarbeitung eines Vorgangs ist möglich, wenn E-Mails gesendet oder Datensätze erstellt, aktualisiert, gelöscht oder gesucht werden.

Wenn mehrere Interviews für denselben Flow oder Prozess in einer Transaktion ausgeführt werden, wird jedes Interview so lange ausgeführt, bis es zu einem Vorgang gelangt, für den eine Massenverarbeitung möglich ist. Salesforce stellt diesen Vorgang zurück, bis alle Interviews in der Transaktion denselben Vorgang erreicht haben. Anschließend führt Salesforce diesen Vorgang für alle Interviews gleichzeitig durch.

Anmerkung: Einige Objekte wie UserRecordAccess und IdeaComment unterstützen keine Massenvorgänge. Für diese Objekte führt Salesforce die Vorgänge nacheinander aus.

In Flows werden beim Ausführen der folgenden Elemente Abfragen generiert:

- Datensatzaktualisierungselemente
- Datensatzlöschungselemente
- Elemente zum Nachschlagen von Datensätzen
- Elemente für schnelles Nachschlagen
- Subflow-Elemente, deren referenzierte Flows Abfragen erstellen
- Apex-Elemente, deren referenzierter Apex-Code Abfragen erstellt

In Prozessen werden beim Ausführen der folgenden Aktionen Abfragen generiert:

- Aktionen zum Aktualisieren von Datensätzen
- Flow-Aktionen, deren referenzierte Flows Abfragen erstellen
- Apex-Aktionen, deren referenzierter Apex-Code Abfragen erstellt

Wenn diese Aktualisierung nicht aktiviert ist, stellt Salesforce Abfragen, für die eine Massenverarbeitung möglich ist, zwar zurück, führt sie jedoch nicht in Batches aus. Stattdessen werden sie einzeln ausgeführt. Die Debug-Protokolle für Ihre Prozesse und Flows beinhalten Ereignisse, die mit `FLOW_BULK_ELEMENT` beginnen. Das bedeutet, dass Salesforce die Abfrage zurückgestellt hat, um sie zusammen mit ähnlichen Abfragen zu verarbeiten. Nichtsdestotrotz führt Salesforce jede Abfrage, für die eine Massenverarbeitung möglich ist, einzeln und nicht im Batch aus.

Wenn Sie zum Beispiel 100 Kundenvorgänge hochladen, wird für jeden Kundenvorgang der Flow "Aktivitätsverwaltung" gestartet. Als Ergebnis erhalten Sie 100 Interviews.

- 50 Interviews werden beim Element zum Nachschlagen von Datensätzen "Ereignisse nachschlagen" angehalten.
- Die anderen 50 Interviews werden beim Element zum Nachschlagen von Datensätzen "Aufgaben nachschlagen" angehalten.

Ohne diese Aktualisierung	Mit dieser Aktualisierung
Jede Abfrage wird separat ausgeführt, sodass Sie 100 Abfragevorgänge erhalten.	Die Abfragen werden in zwei Batches ausgeführt, sodass sich daraus nur zwei Abfragevorgänge ergeben. • Ein Abfragevorgang für die 50 Interviews, mit denen "Ereignisse nachschlagen" ausgeführt wird • Ein Abfragevorgang für die 50 Interviews, mit denen "Aufgaben nachschlagen" ausgeführt wird

Wie: Zum Testen dieser wichtigen Aktualisierung sollten Sie in einer Sandbox arbeiten. Wenn Sie in Ihrer Produktionsorganisation arbeiten müssen, sollten Sie dies in Zeiten mit geringer Systemauslastung tun.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Wichtig`* ein und wählen Sie dann **Wichtige Aktualisierungen** aus.
2. Klicken Sie für "Massenausführung von Flow- und Prozessabfragen aktivieren" auf **Aktivieren**.
3. Testen Sie alle Ihre Flows und Prozesse.

Falls Probleme auftreten sollten, wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport.

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen

Aktivieren der Teilspeicherung für Erstellungs- und Aktualisierungsvorgänge in Prozessen (wichtige Aktualisierung)

Diese Aktualisierung verhindert, dass ein fehlerhafter Prozess dazu führt, dass alle aktiven Prozesse in der Transaktion fehlschlagen. Stattdessen setzt Salesforce nur die Datensätze zurück, die nicht gespeichert werden können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Beim Erstellen oder Aktualisieren von Datensatzbatches können Prozesse, die sie auslösen, fehlschlagen und das Speichern von Datensätzen sperren. Wenn ein fehlerhafter Prozess das Speichern eines Datensatzes in einem Batch gesperrt hat, wurden bisher alle Datensätze im Batch nicht gespeichert. Mit dieser wichtigen Aktualisierung werden von Salesforce nur die Datensätze wiederhergestellt,

bei deren Prozessen ein Fehler aufgetreten ist, und es wird dreimal versucht, die Datensätze zu speichern, deren Prozesse erfolgreich waren. Diese Funktion wird als "Teilspeicherung" bezeichnet.

Selbst mit dieser wichtigen Aktualisierung wird bei einigen Prozessfehlertypen der gesamte Batch wiederhergestellt. Der gesamte Batch wird immer wiederhergestellt, wenn eine dieser Aktionen den Fehler verursacht.

- Eine Aktion in einem Plattformereignisprozess
- Eine Aktion in einem aufrufbaren Prozess
- Eine geplante Aktion in einem Datensatzänderungsprozess
- Eine sofortige Aktion, die der Alles-oder-Nichts-Regel in einem Datensatzänderungsprozess folgt

In dieser Tabelle ist dargestellt, welche sofortigen Aktionen in Datensatzänderungsprozessen auf die Alles-oder-nichts-Regel folgen.

Sofortige Prozessaktion	Ohne diese Aktualisierung	Mit dieser Aktualisierung
Apex	Vom Code abhängig	Vom Code abhängig
Datensatz erstellen	Alles oder nichts	Teilspeicherung
E-Mail-Benachrichtigungen	Alles oder nichts	Alles oder nichts
Flows	Alles oder nichts	Alles oder nichts
Bei Chatter posten	Alles oder nichts	Alles oder nichts
Prozesse	Alles oder nichts	Alles oder nichts
Schnellaktionen	Alles oder nichts	Alles oder nichts
Zur Genehmigung senden	Alles oder nichts	Alles oder nichts
Datensätze aktualisieren	Alles oder nichts	Teilspeicherung

Wenn Sie beispielsweise einen Account erstellen, erstellt ein Prozess für den Account eine Opportunity und legt den Opportunity-Betrag auf den Accountumsatz fest. Bei einer Validierungsregel für die Opportunity ist es erforderlich, dass der Opportunity-Betrag größer null ist. Wenn Sie mit dem Datenimport-Assistenten 100 Accounts importieren und der Umsatz eines der Accounts auf null festgelegt ist, erstellt der Prozess keine Opportunity für diesen Account.

Ohne diese wichtige Aktualisierung wird keiner der 100 Accounts und keine der Opportunities erstellt. Die Aktion zum Erstellen einer Opportunity für jeden Account wird in einem Massenvorgang ausgeführt und folgt der Alles-oder-nichts-Regel. Wenn beim Massenvorgang keine Opportunity für den Account mit dem Null-Umsatz erstellt werden kann, wird der gesamte Batch zurückgesetzt.

Mit dieser wichtigen Aktualisierung werden 99 Accounts und Opportunities erfolgreich erstellt. Aufgrund der Teilspeicherung wird nur für den Account mit dem Null-Umsatz keine zugehörige Opportunity erstellt und die Erstellung dieses Accounts wird zurückgesetzt.

Wie: Zum Testen dieser wichtigen Aktualisierung sollten Sie in einer Sandbox arbeiten. Wenn Sie in Ihrer Produktionsorganisation arbeiten müssen, sollten Sie dies in Zeiten mit geringer Systemauslastung tun.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Wichtig` ein und wählen Sie dann **Wichtige Aktualisierungen** aus.
2. Klicken Sie zum Aktivieren der Teilspeicherung für Erstellungs- und Aktualisierungsvorgänge in Prozessen auf **Aktivieren**.
3. Testen Sie alle Ihre Flows und Prozesse.

Wenn Probleme auftreten, wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Process Builder - All or None (Prozessgenerator – Alles oder Nichts)

Wichtige Aktualisierungen

Flow-Interviews enden beim Beenden von Benutzersitzungen

Damit Konsistenz mit der Classic-Laufzeit gegeben ist, endet ein Flow-Interview in der Lightning-Laufzeit, wenn ein Benutzer abgemeldet wird. Wenn eine Benutzersitzung abläuft, während ein Flow-Interview ausgeführt wird, können unter Umständen einige Aktionen während des Interviews verloren gehen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Interviews führen erst Aktionen wie das Senden von E-Mails oder das Erstellen, Bearbeiten oder Löschen von Datensätzen aus, nachdem die zugeordnete Transaktion abgeschlossen wurde. Transaktionen werden abgeschlossen, wenn das Interview abgeschlossen wird oder ein Bildschirmelement bzw. Warteelement ausführt.

Wenn ein Interview ausgeführt wird, werden die Interview-Daten nicht in der Salesforce-Datenbank gespeichert. Wenn das Interview ein Element ausgeführt hat, das Datensätze erstellt oder aktualisiert hat, werden nur die in diesem Element konfigurierten Informationen in der Salesforce-Datenbank gespeichert.

Tipp: So vermeiden Sie eine Unterbrechung von Flows zur Laufzeit:

- Legen Sie Ihre Sitzungseinstellungen so fest, dass Benutzer nach einem entsprechenden Zeitraum abgemeldet werden.
- Fordern Sie Ihre Benutzer auf, während der Interviews auf Warnungen zum baldigen Ablauf ihrer Sitzungen zu achten.
- Erinnern Sie Benutzer daran, dass sie Flows nach Möglichkeit nicht während Versions-Upgrades ausführen sollten. Ein typisches Upgrade dauert etwa 5 Minuten.

Lightning-Anwendungsgenerator: Beschädigte Komponenten, die Seiten nicht beschädigen, verankerte Regionen in der Konsolenrandleiste und neue Komponenten

Eine beschädigte Komponente auf einer Lightning-Seite wird verworfen, statt dass sie die Seite beschädigt. Wenn Sie nicht möchten, dass Ihre Benutzer zwischen Seiten wechseln müssen, um die benötigten Informationen zu erhalten, verwenden Sie verankerte Regionen in der Konsolenrandleiste. Erweitern Sie Ihre Lightning-Benutzerprofilseiten mit einer Komponente "Badges". Und verwenden Sie einen Host für neue Komponenten, um E-Mails und Registerkarten in Ihren E-Mail-Anwendungsfenstern von Lightning für Outlook besser zu verwalten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Beschädigte Komponenten beschädigen Lightning-Seiten nicht mehr

Eine beschädigte Komponente auf einer Lightning-Seite hat bisher verhindert, dass die Seite erfolgreich angezeigt wurde. Dies wurde behoben. Nun werden beschädigte Komponenten beim Rendern auf der Seite verworfen. Die Seite wird ohne sie angezeigt und eine Fehlermeldung informiert Sie über die beschädigte Komponente.

Hinzufügen verankerter Regionen zu Ihren Konsolenrandleisten

Eine verankerte Region wird weiterhin angezeigt, während Sie zu Unterregisterkarten in einer Lightning-Konsolenanwendung navigieren. Benutzer müssen nicht zwischen Seiten wechseln, um Informationen abzurufen. Damit Benutzer Datensatzinformationen in verankerten Randleisten anzeigen und verwenden können, verwenden Sie die Vorlage "Konsole: Verankerte linke und rechte Randleisten" für Datensatzseiten.

Anzeigen verdienter Trailhead-Badges mit der Lightning-Komponente "Badges"

Lightning-Entwickler können ihren Benutzern eine fertige Ansicht ihrer Leistungen bereitstellen. Fügen Sie Benutzerprofilseiten die Lightning-Komponente "Badges" hinzu, um die verdienten Trailhead-Badges eines Benutzers anzuzeigen. In der Produktion ruft die Komponente die Benutzeridentifikation auf der Benutzerprofilseite ab, daher ist keine Konfiguration erforderlich.

Neue Komponenten für E-Mail-Anwendungsfenster

Verwenden Sie neue Lightning-Anwendungsgenerator-Komponenten, wenn Sie benutzerdefinierte E-Mail-Anwendungsfenster für Lightning für Outlook erstellen.

Empfohlene Aktionen und Angebote für Lightning-Benutzer (Pilot)

Fügen Sie die neue Komponente "Einstein-Empfehlungen" hinzu, um eine Strategie zu verfolgen, die bestimmt, welche Vorschläge Ihren Lightning-Benutzern angezeigt werden. Vorschläge können beliebige Zwecke erfüllen, beispielsweise das Bereitstellen einer allgemeinen Aktion oder eines Sonderangebots. Beim Aufbau einer Strategie können Sie Bedingungen für das Anzeigen eines angegebenen Vorschlags bestimmen. Diese Komponente steht im Rahmen des Einstein-Pilotprogramms für die nächste beste Aktion zur Verfügung.

Bereitstellen einer CSRF-geschützten Visualforce-Seite mit einer Lightning-Komponente

Wenn Sie die Option **CSRF-Schutz für GET-Anforderungen vorschreiben** für Ihre Visualforce-Seite aktivieren, wird eine zusätzliche Sicherheitsstufe hinzugefügt, die vor CSRF (Cross-Site Request Forgery) schützt. Die Lightning-Komponente für Visualforce-Seiten unterstützt nun Visualforce-Seiten, für die diese Einstellung aktiviert ist.

Beschädigte Komponenten beschädigen Lightning-Seiten nicht mehr

Eine beschädigte Komponente auf einer Lightning-Seite hat bisher verhindert, dass die Seite erfolgreich angezeigt wurde. Dies wurde behoben. Nun werden beschädigte Komponenten beim Rendern auf der Seite verworfen. Die Seite wird ohne sie angezeigt und eine Fehlermeldung informiert Sie über die beschädigte Komponente.

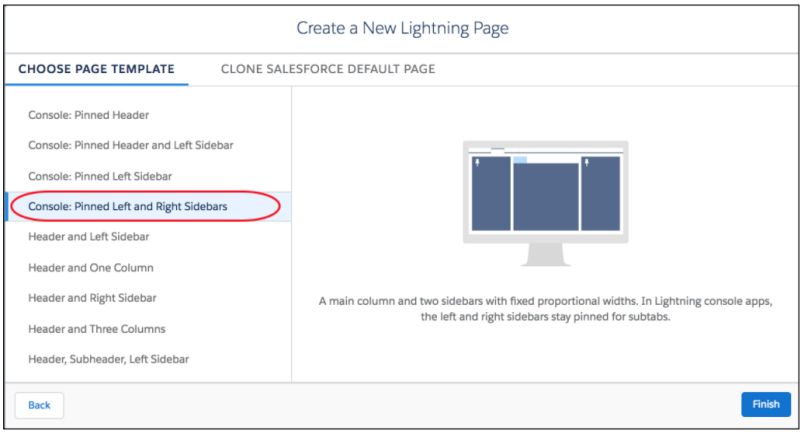
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Anwendung in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Hinzufügen verankerter Regionen zu Ihren Konsolenrandleisten

Eine verankerte Region wird weiterhin angezeigt, während Sie zu Unterregisterkarten in einer Lightning-Konsolenanwendung navigieren. Benutzer müssen nicht zwischen Seiten wechseln, um Informationen abzurufen. Damit Benutzer Datensatzinformationen in verankerten Randleisten anzeigen und verwenden können, verwenden Sie die Vorlage "Konsole: Verankerte linke und rechte Randleisten" für Datensatzseiten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wenn Sie eine Konsolenseite mit der neuen Vorlage erstellen möchten, wählen Sie im Lightning-Anwendungsgenerator die Vorlage **Konsole: Verankerte linke und rechte Randleisten** für Datensatzseiten.



Anmerkung: Diese Vorlage funktioniert auch in Anwendungen mit Standardnavigation. Sie sollten in Standardanwendungen jedoch eine Vorlage für nicht verankerte Regionen verwenden, da sie von einer verankerten Region nicht profitieren.

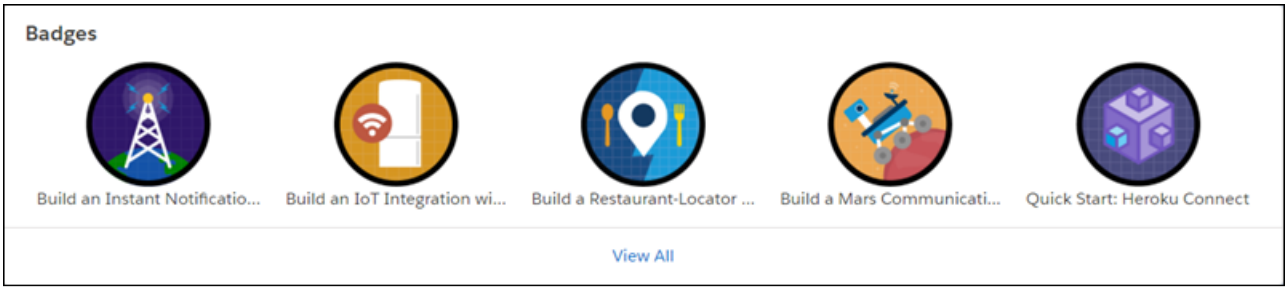
Anzeigen verdienter Trailhead-Badges mit der Lightning-Komponente "Badges"

Lightning-Entwickler können ihren Benutzern eine fertige Ansicht ihrer Leistungen bereitstellen. Fügen Sie Benutzerprofilseiten die Lightning-Komponente "Badges" hinzu, um die verdienten Trailhead-Badges eines Benutzers anzuzeigen. In der Produktion ruft die Komponente die Benutzeridentifikation auf der Benutzerprofilseite ab, daher ist keine Konfiguration erforderlich.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die Salesforce-Anwendung in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Contact Manager Edition.

Wer: Wenn die Komponente "Badges" auf einer Benutzerprofilseite platziert wird, wird sie allen Benutzern angezeigt, die über Zugriff auf das Profil verfügen. Welche Informationen in der Komponente angezeigt werden, ist von einigen Punkten abhängig. Es werden bis zu fünf Badges in der Komponente angezeigt, wenn sie in einem breiten Bereich auf der Seite angezeigt wird. Es werden bis zu drei Badges in der Komponente angezeigt, wenn sie in einem schmalen Bereich auf der Seite angezeigt wird. Ein Link "Alle anzeigen" unten in der Komponente führt zur Trailhead-Profilseite des Benutzers. Badges werden angezeigt, wenn der Benutzer Badges verdient hat und sein Trailhead-Profil öffentlich ist. Wenn das Trailhead-Profil des Benutzers privat ist, wird dies von der Komponente beachtet und es werden keine Badges angezeigt.

Warum: Die Lightning-Komponente "Badges" bietet Ihren Benutzern eine Möglichkeit, die von ihnen verdienten Badges und die Badges anderer Benutzer anzuzeigen. Was für ein Stimmungsaufheller, wenn Sie Ihr Profil öffnen und die Badges für all Ihre harte Arbeit und Ihre erlangten Kenntnisse sehen.



Wie: Fügen Sie die Komponente "Badges" über den Lightning-Anwendungsgenerator hinzu.

Neue Komponenten für E-Mail-Anwendungsfenster

Verwenden Sie neue Lightning-Anwendungsgenerator-Komponenten, wenn Sie benutzerdefinierte E-Mail-Anwendungsfenster für Lightning für Outlook erstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

Verwenden neuer Komponenten zum Erstellen benutzerdefinierter E-Mail-Anwendungsfenster

Empfohlene Aktionen und Angebote für Lightning-Benutzer (Pilot)

Fügen Sie die neue Komponente "Einstein-Empfehlungen" hinzu, um eine Strategie zu verfolgen, die bestimmt, welche Vorschläge Ihren Lightning-Benutzern angezeigt werden. Vorschläge können beliebige Zwecke erfüllen, beispielsweise das Bereitstellen einer allgemeinen Aktion oder eines Sonderangebots. Beim Aufbau einer Strategie können Sie Bedingungen für das Anzeigen eines angegebenen Vorschlags bestimmen. Diese Komponente steht im Rahmen des Einstein-Pilotprogramms für die nächste beste Aktion zur Verfügung.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Anmerkung: Die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion wird ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung gestellt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Über IdeaExchange können Sie Feedback und Vorschläge für die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion einbringen.

Wer: Wenn ein Benutzer auf eine Vorschlagsschaltfläche klickt, wird ein Bildschirm-Flow gestartet. Zum Ausführen eines Flows müssen Ihre Benutzer über die Berechtigung "Flows ausführen" verfügen oder das Feld "Flow-Benutzer" muss auf der Benutzerdetailseite aktiviert sein.

SIEHE AUCH:

Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion: Verwenden von Strategien zum Empfehlen von Aktionen und Angeboten (Pilot)

Bereitstellen einer CSRF-geschützten Visualforce-Seite mit einer Lightning-Komponente

Wenn Sie die Option **CSRF-Schutz für GET-Anforderungen vorschreiben** für Ihre Visualforce-Seite aktivieren, wird eine zusätzliche Sicherheitsstufe hinzugefügt, die vor CSRF (Cross-Site Request Forgery) schützt. Die Lightning-Komponente für Visualforce-Seiten unterstützt nun Visualforce-Seiten, für die diese Einstellung aktiviert ist.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Anwendung in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Felder: Feldtyp "Uhrzeit" allgemein verfügbar und Anzeigen von Prognosewerten in Zahlenfeldern (Beta)

Der benutzerdefinierte Feldtyp "Uhrzeit" ist nun in allen Editionen verfügbar. Administratoren, die den Einstein-Prognosegenerator verwenden, erhalten mehr Kontrolle über das Feld, in dem der Prognosewert angezeigt wird.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Feldtyp "Uhrzeit" zur Zeitverfolgung (allgemein verfügbar)

Mit dem Feldtyp "Uhrzeit" können Sie Uhrzeiten nachverfolgen, die nicht datumsspezifisch sind, zum Beispiel bevorzugte Kontaktzeiten. Verwenden Sie ihn für die Zeitverwaltung, die Ereignisplanung und die Projektverwaltung. Sie können den Datentyp "Uhrzeit" in Formeln und für Validierungsregeln verwenden. Diese Funktion war in der Version Spring '18 als Beta-Version verfügbar und ist jetzt mit einigen Optimierungen und Verbesserungen allgemein verfügbar.

Anzeigen von Einstein-Prognosen am gewünschten Ort (Beta)

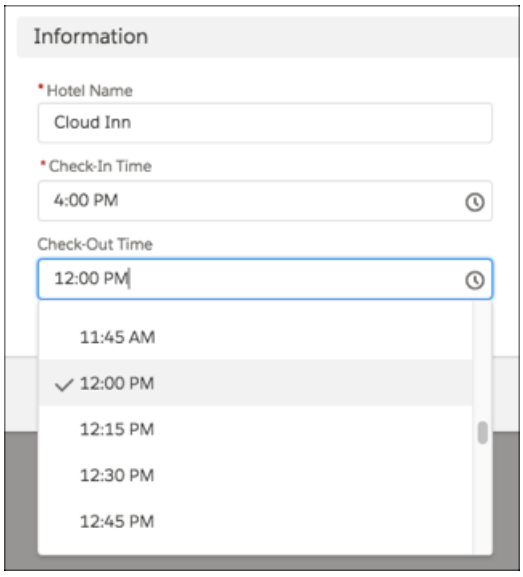
Der Einstein-Prognosegenerator generiert Wahrscheinlichkeiten und Prognosen, beispielsweise mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Kunde seine Rechnung rechtzeitig bezahlt. Der Einstein-Prognosegenerator kann ein Zahlenfeld einem Objekt hinzufügen, um diese Prognosen dort anzuzeigen, wo Sie es wünschen, oder Sie können das Feld selbst erstellen.

Feldtyp "Uhrzeit" zur Zeitverfolgung (allgemein verfügbar)

Mit dem Feldtyp "Uhrzeit" können Sie Uhrzeiten nachverfolgen, die nicht datumsspezifisch sind, zum Beispiel bevorzugte Kontaktzeiten. Verwenden Sie ihn für die Zeitverwaltung, die Ereignisplanung und die Projektverwaltung. Sie können den Datentyp "Uhrzeit" in Formeln und für Validierungsregeln verwenden. Diese Funktion war in der Version Spring '18 als Beta-Version verfügbar und ist jetzt mit einigen Optimierungen und Verbesserungen allgemein verfügbar.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar.

Warum: Der Feldtyp "Uhrzeit" ist ein Zeitstempel ohne das Datum. Sie können ihn etwa zum Nachverfolgen von Geschäftszeiten verwenden. Damit lassen sich zum Beispiel die Check-in- und Check-out-Zeiten eines Hotels anzeigen.



Verbesserungen im Vergleich zur Vorgängerversion:

- Lightning-Benutzeroberflächenkomponenten unterstützen Uhrzeitfelder.
- In Lightning Experience und der mobilen Salesforce-Anwendung werden Uhrzeitfelder als Auswahllisten angezeigt. Zuvor mussten Benutzer einen Uhrzeitwert eingeben.
- Sie können Uhrzeitfelder in Text- oder Zahlenfelder konvertieren.
- Wenn Sie Uhrzeitwerte für Berichte filtern, müssen Sie keine Sekunden oder Millisekunden mehr angeben.
- Zuvor konnte die Subtraktion zweier Uhrzeitfelder einen negativen Wert ergeben. Jetzt wird bei der Subtraktion immer ein positiver Wert im 24-Stunden-Format zurückgegeben. Zum Beispiel verwenden Sie zur Berechnung der Geschäftszeiten eines Unternehmens die folgende Formel (auch unter Berücksichtigung der Tatsache, dass jede Stunde 3.600.000 Millisekunden hat): `(ClosedTime - OpenTime) / 3600000`.

  `ClosedTime` = 17:00 Uhr, `OpenTime` = 08:00 Uhr, `ClosedTime - OpenTime` = 9 Stunden

  `ClosedTime` = 05:00 Uhr, `OpenTime` = 07:00 Uhr, `ClosedTime - OpenTime` = 22 Stunden

  `ClosedTime` = 05:00 Uhr, `OpenTime` = 23:00 Uhr, `ClosedTime - OpenTime` = 6 Stunden

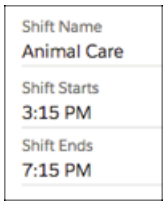
Wie: Wählen Sie den Feldtyp "Uhrzeit" aus, wenn Sie ein benutzerdefiniertes Feld erstellen. Geschafft!

Zur weiteren Anpassung können Sie den Datentyp "Uhrzeit" in Formeln und für Validierungsregeln verwenden. Angenommen, Sie möchten wiederkehrende Schichten von Freiwilligen nachverfolgen. Erstellen Sie ein benutzerdefiniertes Feld unter Verwendung des Feldtyps "Uhrzeit" für den Beginn der Schicht. Die Feldbezeichnung lautet "Schicht beginnt" und der API-Name ist Shift_Start_Time.

Alle Schichten dauern vier Stunden und Sie möchten anzeigen, wann die Schicht endet. Fügen Sie unter Verwendung des Feldtyps "Formeln" ein benutzerdefiniertes Feld hinzu, das den Datentyp "Uhrzeit" zurückgibt. Verwenden Sie Millisekunden für Zeiten in Formeln (4 Stunden sind 14.400.000 Millisekunden) und Sie erhalten die folgende Formel für das Feld "Schicht endet".

```
Shift_Start_Time__c + 14400000
```

Ihre Felder sehen dann so aus:



Legen Sie anhand einer Formel und unter Verwendung des Formats HH:MM:SS.MS einen Standardwert für das Uhrzeitfeld fest, zum Beispiel `TIMEVALUE("10:30:00.000")` für 10:30 Uhr.

Verwenden Sie die neuen Funktionen TIMEVALUE und TIMENOW sowie die neuen Funktionen HOUR, MINUTE, SECOND und MILLISECOND für zeitbezogene Berechnungen.

Wenn zum Beispiel das Feld "Schicht endet" ein weiteres Uhrzeitfeld ist, sorgt die nachfolgende Validierungsregel dafür, dass eine Schicht mindestens vier Stunden dauert.

```
Shift_Ends_Time__c <= (Shift_Start_Time__c + 14400000)
```

Berücksichtigen Sie bei Verwendung des Feldtyps "Uhrzeit" die nachfolgenden Aspekte.

- Das Hinzufügen des Felds zu Datensätzen in automatisierten Flows, die im Cloud-Flow-Designer erstellt wurden, oder Prozessen, die im Prozessgenerator entwickelt wurden, ist nicht möglich.
- Es wird im Schemagenerator nicht unterstützt.
- Das Erstellen benutzerdefinierter Indizes für SOQL-Abfragen wird vom Feldtyp "Uhrzeit" nicht unterstützt.

- Es ist für standardmäßige Nachschlagebeziehungen in externen Objekten nicht verfügbar.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Benutzerdefiniertes Feld "Zeit"

IdeaExchange: Custom Time Field (Benutzerdefiniertes Uhrzeitfeld)

Anzeigen von Einstein-Prognosen am gewünschten Ort (Beta)

Der Einstein-Prognosegenerator generiert Wahrscheinlichkeiten und Prognosen, beispielsweise mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Kunde seine Rechnung rechtzeitig bezahlt. Der Einstein-Prognosegenerator kann ein Zahlenfeld einem Objekt hinzufügen, um diese Prognosen dort anzuzeigen, wo Sie es wünschen, oder Sie können das Feld selbst erstellen.

Wer: Diese Funktion ist für Administratoren mit der EinsteinBuilderFree-Lizenz verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic. Verfügbar in der Enterprise, Unlimited und Developer Edition. Prognosefelder sind für alle benutzerdefinierten Objekte und einige Standardobjekte verfügbar. Die Liste von unterstützten Standardobjekten finden Sie in der Salesforce-Hilfe.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt der Einstein-Prognosegenerator eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Sie können Feedback und Vorschläge zum Einstein-Prognosegenerator in der Salesforce Einstein-Gruppe der Trailblazer Community einbringen. Informationen zur Aktivierung dieser Funktion in Ihrer Organisation erhalten Sie bei Salesforce.

Warum: Die Prognosefeldeinstellung gibt Administratoren mehr Kontrolle über den Zeitpunkt der Erstellung des Felds. Außerdem ermöglichen die Apex-API und die Metadaten-API Entwicklern, die Einstellung mittels Code zu prüfen.

Wie: Wenn Sie das Zahlenfeld selbst erstellen, wählen Sie das Kontrollkästchen **AI-Prognose** aus. Nachdem das Feld aktiviert ist, legen Sie im Einstein-Prognosegenerator den Wert fest, der im Feld angezeigt werden soll.

Anmerkung: Nachdem der Einstein-Prognosegenerator das Feld erstellt hat, wird es für alle Profile angezeigt.

Unabhängig davon, ob das Feld vom Einstein-Prognosegenerator oder von Ihnen selbst erstellt wurde, gelten folgende Einschränkungen.

- Die Anzahl der Dezimalstellen und die Zeichenlänge des Zahlenfelds müssen den Einstellungen im Einstein-Prognosegenerator entsprechen. Einstein-Prognosegenerator verarbeitet diese Einstellungen bei der Erstellung des Felds. Wenn Sie das Feld selbst erstellen, achten Sie darauf, dass die Anzahl und die Länge der Prognose im Einstein-Prognosegenerator entsprechen.
- Um Berechtigungen für das Feld zu erstellen und zu gewähren, ist die Berechtigung "Profile und Berechtigungssätze verwalten" erforderlich. Üblicherweise wird diese Berechtigung zusammen mit der Berechtigung "Anwendung anpassen" vergeben, in großen Organisationen wird "Profile und Berechtigungssätze verwalten" jedoch möglicherweise getrennt erteilt.
- Der Feldwert ändert sich nur, wenn neue Prognosen zum entsprechenden Objekt erstellt werden. Wertänderungen in diesem Feld haben keine Auswirkungen auf Prozessgenerator- oder Apex-Auslöser.
- Sie können die Feldeinstellung nicht deaktivieren. Wenn Sie sie ändern müssen, löschen Sie das Feld und erstellen ein neues.
- Sie können ein Prognosefeld nicht löschen, während der Einstein-Prognosegenerator noch darauf verweist.
- Sie können keine als AI-Prognosefelder aktivierten Zahlenfelder in andere Feldtypen umwandeln.

- Das Feld für die Rollup-Zusammenfassung unterstützt keine AI-Prognosefelder.
- Die benutzerdefinierte Feldeinstellung ist in Salesforce Classic verfügbar, der Einstein-Prognosegenerator ist jedoch nur in Lightning Experience enthalten.
- Als AI-Prognosefelder aktivierte Felder, die in Paketen enthalten sind, werden nicht hochgeladen, sodass diese Felder nicht in Paketen bereitgestellt werden können.

SIEHE AUCH:

Einstein-Prognosegenerator: Benutzerdefinierte künstliche Intelligenz ohne Code (Beta)

Metadaten-API

Geänderte Apex-Klassen

Salesforce Connect: Benutzerdefinierte HTTP-Kopfzeilen, Auslöser für externe Objekte (Beta) und mehr

Wir erweitern unser Repertoire um einige tolle neue Tools, die Sie zur Interaktion mit Ihren externen Datensystemen verwenden können. Nun können Sie benutzerdefinierte HTTP-Kopfzeilen definieren und aktivieren, um mehr Anforderungsinformationen an externe OData 2.0- und 4.0-Datenquellen zur Verarbeitung weiterzugeben. Mit dem OData 4.0-Adapter für Salesforce Connect, der jetzt als öffentliche Beta-Version verfügbar ist, können Sie auf Änderungen an Daten reagieren, die außerhalb von Salesforce gespeichert sind. Und das Beste: Die Felder, die wir zum Nachverfolgen von Salesforce Connect-Callouts an externe Systeme hinzugefügt und aktualisiert haben, sind allgemein verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Weitergabe zusätzlicher Kontextinformationen an externe Systeme mit benutzerdefinierten HTTP-Kopfzeilen

Nun können Sie benutzerdefinierte HTTP-Kopfzeilen definieren und aktivieren, um mehr Anforderungsinformationen an externe OData 2.0- und 4.0-Datenquellen zur Verarbeitung weiterzugeben. Benutzerdefinierte HTTP-Kopfzeilen stellen Kontextinformationen von Salesforce bereit, z. B. Region, Organisationsdetails oder die Rolle der Person, die sich das externe Objekt ansieht.

Verwenden von Auslösern zur Nachverfolgung von Datenänderungen bei externen Objekten mit dem OData 4.0-Adapter (Beta)

Sie müssen nicht Ihre eigene Geschäftslogik mit Auslösern erstellen, die auf Datenänderungen bei externen standardmäßigen und benutzerdefinierten Objekten reagieren. Mit dem OData 4.0-Adapter für Salesforce Connect können Sie Änderungen an Daten nachverfolgen, die außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation gespeichert sind. Anschließend können Sie Ihre Organisation so einrichten, dass sie auf diese Änderungen reagiert, um die Produktivität zu steigern oder ein besseres Kundenerlebnis zu ermöglichen. Das Hinzufügen von Auslösern zu externen Objekten war in der Version Winter '18 als Pilotfunktion verfügbar und ist jetzt eine Beta-Funktion.

Zugehörige Aktualisierungen für Entwickler

Weitergabe zusätzlicher Kontextinformationen an externe Systeme mit benutzerdefinierten HTTP-Kopfzeilen

Nun können Sie benutzerdefinierte HTTP-Kopfzeilen definieren und aktivieren, um mehr Anforderungsinformationen an externe OData 2.0- und 4.0-Datenquellen zur Verarbeitung weiterzugeben. Benutzerdefinierte HTTP-Kopfzeilen stellen Kontextinformationen von Salesforce bereit, z. B. Region, Organisationsdetails oder die Rolle der Person, die sich das externe Objekt ansieht.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Developer Edition. Gegen Aufpreis verfügbar in Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wie: Für jede externe OData-Datenquelle können Sie bis zu 10 HTTP-Kopfzeilen zum Anfordern von Daten definieren. Wenn Sie zum Beispiel herausfinden möchten, wer für den Callout an die externe Datenquelle verantwortlich ist, verwenden Sie eine Formel, die mit dem Namen des Benutzers aufgelöst wird.

Verwenden von Auslösern zur Nachverfolgung von Datenänderungen bei externen Objekten mit dem OData 4.0-Adapter (Beta)

Sie müssen nicht Ihre eigene Geschäftslogik mit Auslösern erstellen, die auf Datenänderungen bei externen standardmäßigen und benutzerdefinierten Objekten reagieren. Mit dem OData 4.0-Adapter für Salesforce Connect können Sie Änderungen an Daten nachverfolgen, die außerhalb Ihrer Salesforce-Organisation gespeichert sind. Anschließend können Sie Ihre Organisation so einrichten, dass sie auf diese Änderungen reagiert, um die Produktivität zu steigern oder ein besseres Kundenerlebnis zu ermöglichen. Das Hinzufügen von Auslösern zu externen Objekten war in der Version Winter '18 als Pilotfunktion verfügbar und ist jetzt eine Beta-Funktion.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Developer Edition. Gegen Aufpreis verfügbar in Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellen Auslöser für externe Objekte eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. In der Lightning Connect Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zu Auslösern für externe Objekte hinterlassen. Informationen zur Aktivierung dieser Funktion in Ihrer Organisation erhalten Sie bei Salesforce.

Warum: Angenommen, Ihr Unternehmen verwendet unterschiedliche IT-Systeme, um Dinge wie Aufträge, Versand, Inventar und Abrechnungen zu verwalten. Wenn die Preise Ihrer Lieferanten sinken, informiert Salesforce Sie darüber und Sie können Ihre geschätzten Kunden über die Sonderangebote informieren.

Für jedes externe Objekt, dem Auslöser hinzugefügt wurden, erstellt Salesforce einen Themenkanal sowie eine zugehörige Änderungsereigniseinheit, in der Benachrichtigungen zu Änderungsereignissen veröffentlicht werden. Sie fügen jedem Themenkanal einen Abonnenten hinzu und verarbeiten die Datenänderungen über die Streaming-API. Sie können auch einen Apex-Auslöser hinzufügen, der aufgerufen wird, wenn Benachrichtigungen zu Änderungsereignissen veröffentlicht werden.

Wie: Sie können Auslöser für externe Objekte aktivieren, indem Sie die Option zum Nachverfolgen von Datenänderungen für ein Objekt auswählen. Anschließend wird unter dem Thema für das externe Objekt ein Veröffentlichungskanal erstellt. Zum Beispiel würde /data/<Objektname>__ChangeEvent als data/`Produkte`__ChangeEvent angezeigt, wobei `Produkte` der Objektname ist. Salesforce sendet in konfigurierbaren Intervallen (5–30 Minuten) Abfragen zu nachverfolgten Änderungen an das externe System.

Verwenden Sie Apex-Auslöser, um Änderungsereignisse zu abonnieren. Alternativ können Sie auch über einen Bayeux-Client die Streaming-API im Veröffentlichungskanal abonnieren. Behalten Sie nach dem Abonnieren die Benachrichtigungen zu Änderungsereignissen im Auge, sobald Sie einen DML-Vorgang für ein externes Objekt ausführen. Änderungen am externen Objekt, die in sowie außerhalb von Salesforce vorgenommen wurden, werden nachverfolgt.

Zugehörige Aktualisierungen für Entwickler

API

Neuer Objekttyp: CustomHTTPHeader.

Metadaten-API

Neues Feld beim Metadatentyp "ExternalDataSource": customHttpHeaders.

Externe Ereignisse

Neue Felder für Ereignisse vom Typ "Externer organisationsübergreifender Callout", "Externer benutzerdefinierter Apex-Callout" und "Externer OData-Callout" sind allgemein verfügbar.

Allgemeines Setup: Lightning Bolt-Lösungen und Verbesserungen bei Aktionen und Genehmigungen

Jetzt wird das Veröffentlichen von fertigen Lösungen, die Lightning-Anwendungen, Lightning-Communities und Flows beinhalten, zum Kinderspiel. Bei Schnellaktionen haben Sie mehr Möglichkeiten, vordefinierte Werte für Auswahllistenfelder und übersetzte Erfolgsmeldungen festzulegen. Als Absender von E-Mails mit Genehmigungsanfragen können jetzt organisationsweite E-Mail-Adressen verwendet werden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Unternehmenslösungen mit Lightning Bolt-Lösungen

Erstellen Sie eine Lightning Bolt-Lösung, um schnell mit neuen Installationen zu beginnen und angepasste Unternehmenslösungen zu veröffentlichen. Sie können mit einer Lightning Bolt-Lösung schnell Lösungen erstellen und einführen, egal ob sie für Ihre eigenen Organisationen vorgesehen sind oder Sie ein Consulting-Partner oder ISV sind.

Überschreiben des Absenders für E-Mail-Benachrichtigungen zu Genehmigungsanfragen

Standardmäßig ist der Absender für E-Mail-Benachrichtigungen zu Genehmigungsanfragen der Benutzer, der die Sendung zur Genehmigung vorgenommen hat. Nun können Sie den Absender in Ihren Prozessautomatisierungseinstellungen durch eine organisationsweite Adresse wie "approval@acmewireless.com" überschreiben.

Verwenden einer Formel zum Festlegen eines vordefinierten Werts für ein Auswahllistenfeld in einer Aktion

Die Möglichkeiten zum Festlegen eines vordefinierten Werts für ein Auswahllistenfeld in einer Schnellaktion wurden verdoppelt. Sie können ein Element im Satz mit Auswahllistenwerten angeben oder eine Formel zum Festlegen eines zweiten vordefinierten Werts verwenden. Wenn Sie den Wechsel zu Lightning Experience bisher hinausgezögert haben, weil Sie JavaScript zum Festlegen vordefinierter Werte verwenden, ist dieses Hindernis nun auch beseitigt.

Anzeigen mithilfe der Übersetzungsworkbench übersetzter benutzerdefinierter Erfolgsmeldungen für Schnellaktionen

Wenn Sie mithilfe der Übersetzungsworkbench eine Übersetzung für die benutzerdefinierte Erfolgsmeldung einer Schnellaktion erstellt haben, wurde diese Übersetzung bisher nicht angezeigt, obwohl sie angezeigt werden sollte. Dieses Problem wurde behoben und Übersetzungen benutzerdefinierter Erfolgsmeldungen werden nun entsprechend angezeigt.

Anzeigen von Objektdetails für Standard-Berechtigungssätze

Wenn Sie über eine Berechtigungssatz-Lizenz verfügen, können Sie nun Objektberechtigungen für Standard-Berechtigungssätze anzeigen, die Ihrer Berechtigungssatz-Lizenz zugeordnet sind. Durch diese Transparenz können Sie einfacher nachvollziehen, über welche Berechtigungen ein Empfänger des Berechtigungssatzes verfügt. Bisher konnten Sie die Objektberechtigungen des Standard-Berechtigungssatzes nicht anzeigen. Verwenden Sie zum Anzeigen der Berechtigungen die Benutzeroberfläche oder die Metadaten-API.

Aktualisierte Währungscodes

Die aktualisierten Währungscodes für diese Währungen werden unterstützt: weißrussischer Rubel, mauretanischer Ouguiya und venezolanischer Bolívar soberano. Wenn Sie den Verlauf einer vorherigen Währung beibehalten und die vorherigen und neuen Währungscodes (BYR, BYN, MRO, MRU) verwenden möchten, aktivieren Sie mehrere Währungen.

Peruanisches Währungsformat aktualisiert

Ab Summer '18 unterstützt Salesforce das aktualisierte Währungsformat für den peruanischen Sol. Das Währungsformat hat sich von 1.234,56 zu 1,234.56 geändert.

Abrufen von Listenansichten mit benutzerdefinierten Einstellungen mithilfe der Metadaten-API

Rufen Sie mithilfe der Metadaten-API Listenansichten mit benutzerdefinierten Einstellungen ab, damit beim Abrufen von Paketen Listenansichten mit benutzerdefinierten Einstellungen enthalten sind.

Als Aktionen auf Seitenlayouts verwendete benutzerdefinierte Schaltflächen können nicht mehr gelöscht werden

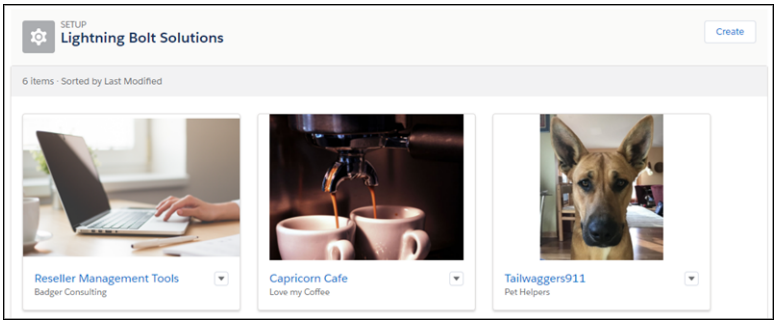
Da ein Seitenlayout beschädigt werden kann, wenn Sie eine benutzerdefinierte Schaltfläche löschen, die als Aktion im Abschnitt Aktionen in Salesforce Mobile und Lightning Experience zugewiesen wurde, wird die Löschung jetzt verhindert.

Erstellen von Unternehmenslösungen mit Lightning Bolt-Lösungen

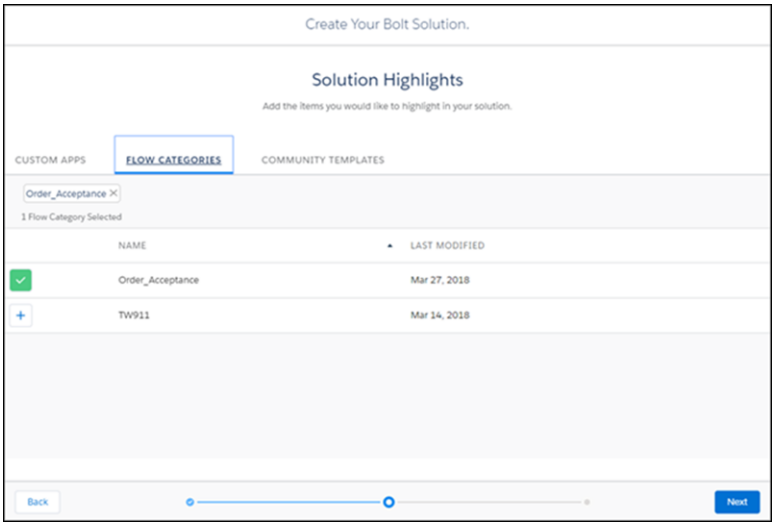
Erstellen Sie eine Lightning Bolt-Lösung, um schnell mit neuen Installationen zu beginnen und angepasste Unternehmenslösungen zu veröffentlichen. Sie können mit einer Lightning Bolt-Lösung schnell Lösungen erstellen und einführen, egal ob sie für Ihre eigenen Organisationen vorgesehen sind oder Sie ein Consulting-Partner oder ISV sind.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in allen Editionen.

Warum: Verwenden Sie eine Lightning Bolt-Lösung, um Lösungen zu erstellen, die Sie für andere Communities, Organisationen oder bei AppExchange freigeben oder verkaufen. Bei einer Lightning Bolt-Lösung handelt es sich um ein leistungsstarkes neues Framework zum Erstellen und Verteilen branchenspezifischer Lösungen. Es verkürzt die Zeit bis zur Markteinführung, damit Sie schnell benutzerdefinierte Lightning-Anwendungen, Geschäftsprozesse sowie Lightning-Communities und -Portale bereitstellen können.



Wie: Fügen Sie Ihrer Lightning Bolt-Lösung eine oder mehrere benutzerdefinierte Lightning-Anwendungen, Flows, Lightning-Community-Vorlagen, -Komponenten oder -Seiten hinzu. Wenn Sie Flows einfügen möchten, organisieren Sie sie zunächst in Flow-Kategorien und fügen Sie die Kategorien Ihrer Lösung hinzu. Sie können Anwendungen und Flows ohne Community-Vorlage hinzufügen oder eine Vorlage mit einbeziehen, wenn Sie ein bestimmtes Erscheinungsbild anwenden möchten. Erstellen Sie ein Paket für Ihre Lösung, um sie in anderen Organisationen oder bei AppExchange zu veröffentlichen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Lightning Bolt-Lösungen: Einmal erstellen, dann bereitstellen und wiederverwenden (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Schnelles Einführen von Unternehmenslösungen mithilfe von Lightning Bolt-Lösungen

Überschreiben des Absenders für E-Mail-Benachrichtigungen zu Genehmigungsanfragen

Standardmäßig ist der Absender für E-Mail-Benachrichtigungen zu Genehmigungsanfragen der Benutzer, der die Sendung zur Genehmigung vorgenommen hat. Nun können Sie den Absender in Ihren Prozessautomatisierungseinstellungen durch eine organisationsweite Adresse wie "approval@acmewireless.com" überschreiben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited, Contact Manager und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Ability to Change the From Email Address in Approval Processes (Fähigkeit der Änderung der "Von-E-Mail-Adresse" in genehmigten Prozessen)

Verwenden einer Formel zum Festlegen eines vordefinierten Werts für ein Auswahllistenfeld in einer Aktion

Die Möglichkeiten zum Festlegen eines vordefinierten Werts für ein Auswahllistenfeld in einer Schnellaktion wurden verdoppelt. Sie können ein Element im Satz mit Auswahllistenwerten angeben oder eine Formel zum Festlegen eines zweiten vordefinierten Werts verwenden. Wenn Sie den Wechsel zu Lightning Experience bisher hinausgezögert haben, weil Sie JavaScript zum Festlegen vordefinierter Werte verwenden, ist dieses Hindernis nun auch beseitigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic. Diese Änderung gilt für die Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Contact Manager und Developer Edition.

Wie: Sie können eine Formel verwenden, um nur für Auswahllistenfelder mit Einfachauswahl einen vordefinierten Wert festzulegen. Wenn Sie beide Arten vordefinierter Werte festlegen, hat ein gültiger Formelwert beim Aufrufen der Schnellaktion Vorrang vor dem speziellen Wert.

Anzeigen mithilfe der Übersetzungsworkbench übersetzter benutzerdefinierter Erfolgsmeldungen für Schnellaktionen

Wenn Sie mithilfe der Übersetzungsworkbench eine Übersetzung für die benutzerdefinierte Erfolgsmeldung einer Schnellaktion erstellt haben, wurde diese Übersetzung bisher nicht angezeigt, obwohl sie angezeigt werden sollte. Dieses Problem wurde behoben und Übersetzungen benutzerdefinierter Erfolgsmeldungen werden nun entsprechend angezeigt.

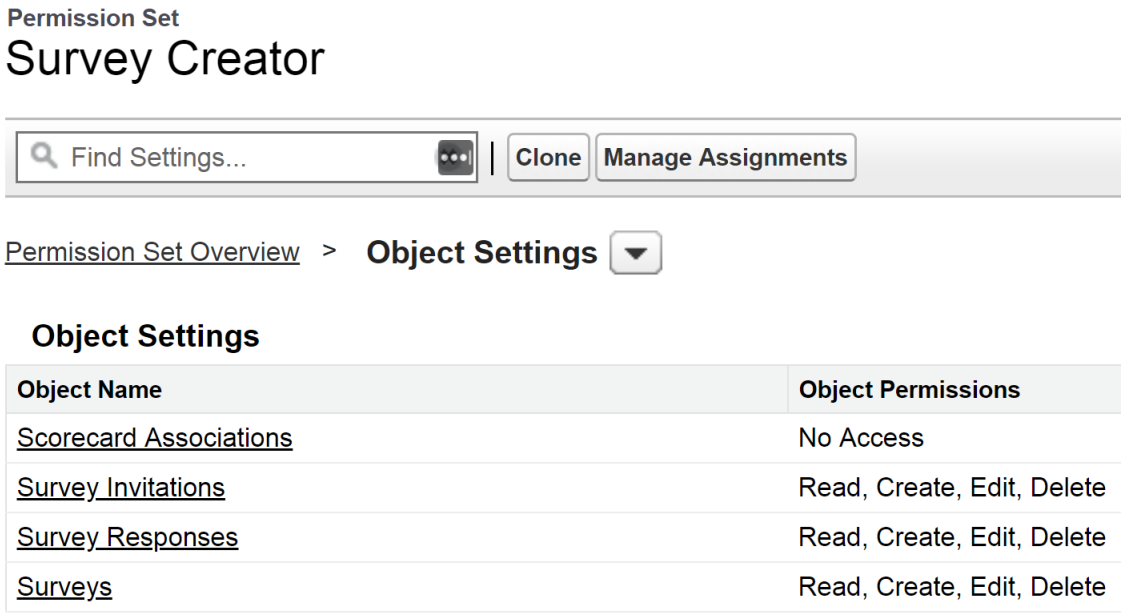
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung. Diese Änderung gilt für die Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Contact Manager und Developer Edition.

Anzeigen von Objektdetails für Standard-Berechtigungssätze

Wenn Sie über eine Berechtigungssatz-Lizenz verfügen, können Sie nun Objektberechtigungen für Standard-Berechtigungssätze anzeigen, die Ihrer Berechtigungssatz-Lizenz zugeordnet sind. Durch diese Transparenz können Sie einfacher nachvollziehen, über welche Berechtigungen ein Empfänger des Berechtigungssatzes verfügt. Bisher konnten Sie die Objektberechtigungen des Standard-Berechtigungssatzes nicht anzeigen. Verwenden Sie zum Anzeigen der Berechtigungen die Benutzeroberfläche oder die Metadaten-API.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Contact Manager, Professional, Group, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Database.com Edition. Die Verfügbarkeit jeder Berechtigungssatz-Lizenz hängt von den Editions-Anforderungen für Berechtigungssätze und die zugehörige Funktion ab.

Wie: Hier sehen Sie beispielsweise die Objektberechtigungen aus dem Standard-Berechtigungssatz "Umfragenersteller".



Aktualisierte Währungscodes

Die aktualisierten Währungscodes für diese Währungen werden unterstützt: weißrussischer Rubel, mauretanischer Ouguiya und venezolanischer Bolívar soberano. Wenn Sie den Verlauf einer vorherigen Währung beibehalten und die vorherigen und neuen Währungscodes (BYR, BYN, MRO, MRU) verwenden möchten, aktivieren Sie mehrere Währungen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Database.com und Developer Edition.

Warum: Die Codes der folgenden Währungen wurden aktualisiert:

- Belarussischer Rubel: von BYR zu BYN geändert.
- Mauretanischer Ouguiya: von MRO zu MRU geändert.

Die Währung von Venezuela wurde vom Bolívar fuerte (VEF) zum Bolívar soberano (VES) geändert.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Unternehmensinformationen` ein. Wählen Sie **Unternehmensinformationen** aus und klicken Sie auf **Bearbeiten**. Stellen Sie sicher, dass Ihr ausgewähltes Währungsgebiet die Standardwährung ist, die Sie für aktuelle und künftige Datensätze verwenden möchten. Wählen Sie **Mehrere Fremdwährungen aktivieren** aus und speichern Sie Ihre Änderungen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwalten mehrerer Währungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Peruanisches Währungsformat aktualisiert

Ab Summer '18 unterstützt Salesforce das aktualisierte Währungsformat für den peruanischen Sol. Das Währungsformat hat sich von 1.234,56 zu 1,234.56 geändert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Database.com und Developer Edition.

Abrufen von Listenansichten mit benutzerdefinierten Einstellungen mithilfe der Metadaten-API

Rufen Sie mithilfe der Metadaten-API Listenansichten mit benutzerdefinierten Einstellungen ab, damit beim Abrufen von Paketen Listenansichten mit benutzerdefinierten Einstellungen enthalten sind.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Tipp: Sollten Sie weiterhin benutzerdefinierte Einstellungen verwenden, empfiehlt es sich, die benutzerdefinierten Metadatentypen zu testen. Benutzerdefinierte Metadatentypen ähneln benutzerdefinierten Einstellungen. Bei ihren Datensätzen handelt es sich jedoch um Metadaten und nicht um tatsächliche Daten. Verwenden Sie benutzerdefinierte Metadatentypen, um während des Entwicklungszyklus Zeit zu sparen.

Als Aktionen auf Seitenlayouts verwendete benutzerdefinierte Schaltflächen können nicht mehr gelöscht werden

Da ein Seitenlayout beschädigt werden kann, wenn Sie eine benutzerdefinierte Schaltfläche löschen, die als Aktion im Abschnitt Aktionen in Salesforce Mobile und Lightning Experience zugewiesen wurde, wird die Löschung jetzt verhindert.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic and Lightning Experience und ist in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Contact Manager und Developer Edition verfügbar.

AppExchange: Neue Filter und Profilverbesserungen

Identifizieren Sie schnell die beste Lösung für Ihre Geschäftsanforderungen mit neuen Filteroptionen für Clouds, Funktionen und speziellen Anmeldeinformationen. Außerdem können Sie jetzt Ihr AppExchange-Profil einfacher anzeigen und aktualisieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelleres Auffinden von AppExchange-Lösungen mit neuen Filtern

Suchen Sie nach allen Lösungen, die für die Health Cloud verfügbar sind? Möchten Sie wissen, ob die Lösung, die Sie in Betracht ziehen, mit Personenaccounts kompatibel ist? AppExchange-Filter verfügen jetzt über mehr Clouds und Funktionen, damit Sie Lösungen schneller finden. Außerdem wurden Filter für eine Mitgliedschaft bei Pledge 1% und die FedRAMP-Autorisierung hinzugefügt, um Anbieter zu ermitteln, deren Werte und Fachkenntnisse den Anforderungen Ihres Unternehmens entsprechen.

Verwalten von AppExchange-Profilen und -Voreinstellungen

Jetzt können Sie Ihre AppExchange-Profildetails anzeigen und bearbeiten, wenn Sie eine Lösung ausprobieren, eine Demo ansehen oder weitere Informationen von einem Listenanbieter anfordern. Auch die Steuerung Ihrer Kommunikationsvoreinstellungen für andere Produkte und Services eines Anbieters wurde vereinfacht.

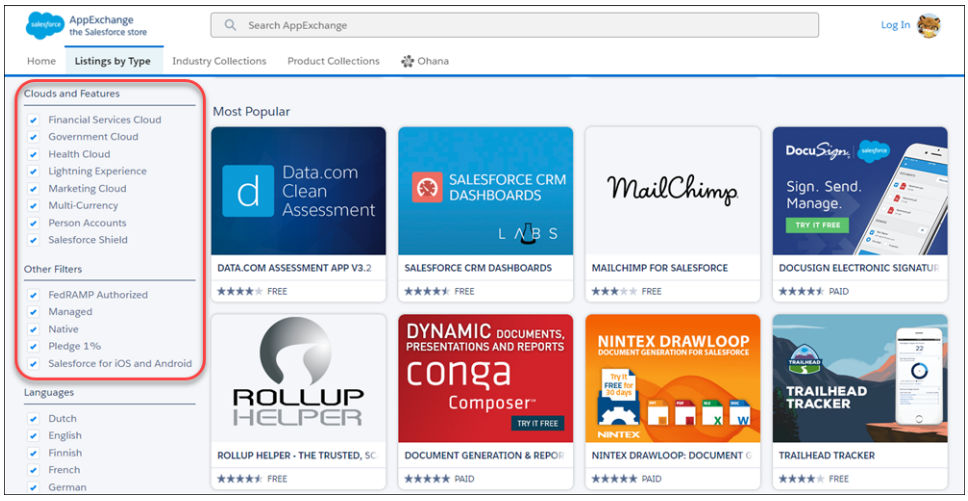
Schnelleres Auffinden von AppExchange-Lösungen mit neuen Filtern

Suchen Sie nach allen Lösungen, die für die Health Cloud verfügbar sind? Möchten Sie wissen, ob die Lösung, die Sie in Betracht ziehen, mit Personenaccounts kompatibel ist? AppExchange-Filter verfügen jetzt über mehr Clouds und Funktionen, damit Sie Lösungen schneller finden. Außerdem wurden Filter für eine Mitgliedschaft bei Pledge 1% und die FedRAMP-Autorisierung hinzugefügt, um Anbieter zu ermitteln, deren Werte und Fachkenntnisse den Anforderungen Ihres Unternehmens entsprechen.

Wo: Diese Änderung betrifft die AppExchange-Website.

Warum: Die neuen Filter geben Ihnen mehr Flexibilität, um die Anforderungen Ihres Unternehmens mit den AppExchange-Lösungen zu vergleichen. Jetzt können Sie filtern, um Folgendes anzuzeigen:

- Lösungen, die mit Financial Services Cloud, Health Cloud und Government Cloud funktionieren.
- Lösungen, die Personenaccounts, mehrere Währungen und Salesforce Shield unterstützen.
- Anbieter, die 1 % ihres Kapitals, ihrer Zeit, ihrer Produkte oder ihres Gewinns im Rahmen des Programms "Pledge 1%" der Gemeinschaft gespendet haben.
- Anbieter, die durch das Federal Risk and Authorization Management Program (FedRAMP) autorisiert wurden.

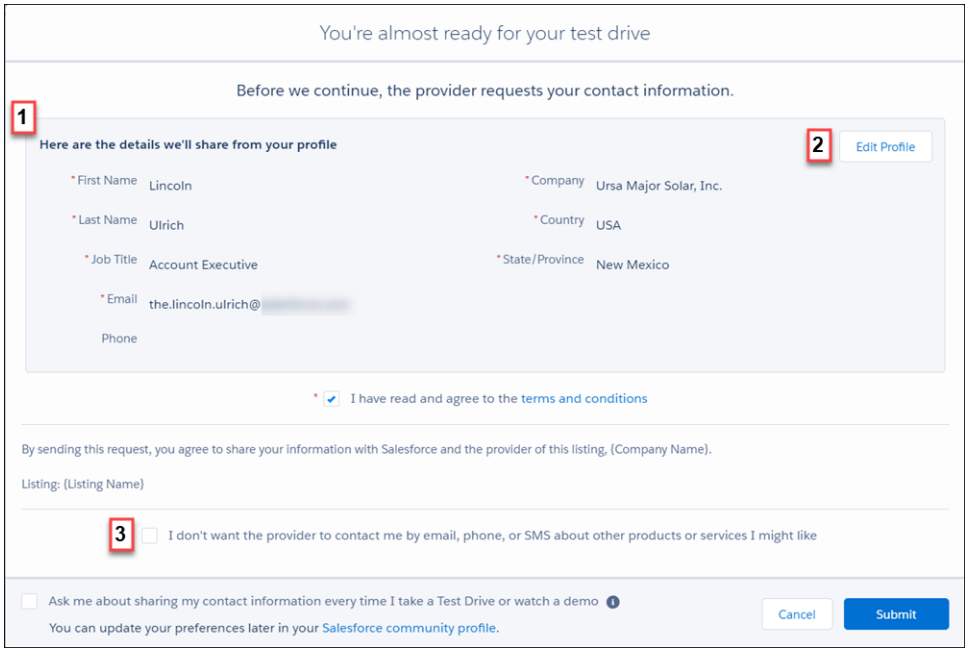


Verwalten von AppExchange-Profilen und -Voreinstellungen

Jetzt können Sie Ihre AppExchange-Profildetails anzeigen und bearbeiten, wenn Sie eine Lösung ausprobieren, eine Demo ansehen oder weitere Informationen von einem Listenanbieter anfordern. Auch die Steuerung Ihrer Kommunikationsvoreinstellungen für andere Produkte und Services eines Anbieters wurde vereinfacht.

Wo: Diese Änderung betrifft die AppExchange-Website.

Wie: Wenn Sie sich bei AppExchange anmelden und eine Anwendung testen, eine Demo ansehen, weitere Informationen anfordern oder auf "Get It Now" (Jetzt kaufen) klicken, wird Ihr Profil angezeigt (1). Falls Angaben fehlen oder veraltet sind, können Sie Änderungen vornehmen, bevor Ihre Informationen an den Anbieter gesendet werden (2). Sie können auch angeben, ob Sie Informationen über andere Produkte und Services dieses Anbieters erhalten möchten (3).



Sicherheit und Identität: Neue Überprüfungs- und Anmeldemethoden, mehr E-Mail- und Feldverschlüsselung, Integritätsprüfungserweiterungen und einfachere Verwaltung von "Meine Domäne"

Sie können nun steuern, wie lange ID-Token und Überprüfungslinks gültig sind, und festlegen, dass sich Ihre Kunden mit Prüfcodes anmelden können. Verschlüsseln Sie mehr Felder, filtern Sie verschlüsselte Daten und übernehmen Sie mehr Kontrolle über Ihr Schlüsselmaterial. Sie können Ihren Wert für die Integritätsprüfung ohne Umschweife mit einer Note bewerten. Benennen Sie Ihre Subdomain um, ohne den Salesforce-Kundensupport zu kontaktieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Authentifizierung und Identität: Erweiterte Identitätsüberprüfungsmethoden, Anmeldung ohne Kennwort und sicherere Community-Sitzungen

Es wurden Funktionen hinzugefügt, die die Oberfläche für Ihre External Identity-Communities für Ihre Benutzer verbessern. Ermöglichen Sie es Ihren Kunden, sich statt mit Kennwörtern mit Codes zur Identitätsüberprüfung anmelden zu können. Erstellen Sie Dashboards, damit sie die Telefonnummern und E-Mail-Adressen verwalten können, die sie für die Überprüfung verwenden. Legen Sie unterschiedliche Community-Anmelderichtlinien fest, um die Anforderungen für interne Benutzer zu lockern. Steuern Sie für den Zugriff auf eine Community oder Ihre Organisation die Gültigkeitsdauer von ID-Token und Überprüfungslinks. Lösen Sie eine benutzerdefinierte Anwendungslogik aus, beispielsweise indem Sie OAuth-Sitzungen widerrufen. Darüber hinaus müssen die Endpunkte Ihrer Autorisierungsanbieter mit "http://" oder "https://" beginnen.

Salesforce Shield: Verschlüsseln von zusätzlichen Feldern, Ereignisprotokolle nahezu in Echtzeit und mehr Ereignistypen und Felder

Erhalten Sie Ereignisdaten nahezu in Echtzeit mit Ereignisprotokollen auf Stundenbasis, überwachen Sie langfristige asynchrone Callouts und erfahren Sie mehr Details über die Benutzeraktivität in Lightning Experience. Verschlüsseln Sie eine umfangreichere Palette an Datenfeldern, verwenden Sie mehr Funktionen für den Zugriff auf verschlüsselte Daten und deaktivieren Sie die Schlüsselableitung mit dem Service "Bring Your Own Key" (BYOK).

Sicherheitsintegritätsprüfung Integritätsprüfungsabstufungen sowie neue und geänderte Einstellungen

Sie können nun eine Abstufung neben Ihrem Wert für die Integritätsprüfung anzeigen. Es wurden Einstellungen in der Sicherheitsintegritätsprüfung hinzugefügt und geändert.

Weitere Änderungen in Bezug auf die Sicherheit: Verbesserungen von "Meine Domäne" und Domänenverwaltung

Benennen Sie Ihre Subdomain um, ohne den Salesforce-Kundensupport zu kontaktieren. Wenn ein externer Serviceanbieter Ihre Domäne bereitstellt, können Sie direkt auf seinen CNAME in der Domänenverwaltung verweisen.

Authentifizierung und Identität: Erweiterte Identitätsüberprüfungsmethoden, Anmeldung ohne Kennwort und sicherere Community-Sitzungen

Es wurden Funktionen hinzugefügt, die die Oberfläche für Ihre External Identity-Communities für Ihre Benutzer verbessern. Ermöglichen Sie es Ihren Kunden, sich statt mit Kennwörtern mit Codes zur Identitätsüberprüfung anmelden zu können. Erstellen Sie Dashboards, damit sie die Telefonnummern und E-Mail-Adressen verwalten können, die sie für die Überprüfung verwenden. Legen Sie unterschiedliche Community-Anmelderichtlinien fest, um die Anforderungen für interne Benutzer zu lockern. Steuern Sie für den Zugriff auf eine Community oder Ihre Organisation die Gültigkeitsdauer von ID-Token und Überprüfungslinks. Lösen Sie eine benutzerdefinierte Anwendungslogik aus, beispielsweise indem Sie OAuth-Sitzungen widerrufen. Darüber hinaus müssen die Endpunkte Ihrer Autorisierungsanbieter mit "http://" oder "https://" beginnen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erleichtertes Anmelden Ihrer externen Benutzer bei Ihrer Community dank der Anmeldung ohne Kennwort

Ermöglichen Sie es Ihren Community-Mitgliedern, Kunden und anderen externen Benutzern, sich mit einem Prüfcode in Ihrer Community anzumelden, statt ein Kennwort zu verwenden. So können Sie beispielsweise festlegen, dass sich Ihre externen Benutzer mit einem Code anmelden, den Salesforce in einer E-Mail oder SMS gesendet hat. Diese Funktion wird als "Anmeldung ohne Kennwort" bezeichnet.

Implementieren der Anmeldung ohne Kennwort und Überprüfungsmethoden mit Apex

Erstellen Sie benutzerdefinierte Anmeldeseiten, damit Benutzer bequem auf Ihre Communities zugreifen können, beispielsweise indem sie einen Prüfcode eingeben, der an Ihre E-Mail-Adresse oder an ihr Telefon gesendet wurde. Zum Implementieren der neuen Überprüfungsmethoden und der Seiten für die Anmeldung ohne Kennwort verwenden Sie Apex und Visualforce, um benutzerdefinierte Anmeldeseiten zu erstellen.

Flexibilität für Benutzer beim Eingeben von Telefonnummern

Lassen Sie die Benutzer nicht raten, welches Format für das Eingeben von Telefonnummern verwendet werden muss. Beginnen Ländercodes mit +-Zeichen? Sind für die neunstellige Zahl Bindestriche nötig? Geben Sie Benutzern Spielraum für das Eingeben von Telefonnummern. Verwenden Sie anschließend die Apex-Methode `formatPhoneNumber`, um die Nummer in ein von Salesforce gefordertes Telefonnummernformat umzuwandeln.

Ermöglichen, dass Benutzer ihre Überprüfungsmethoden überprüfen und verwalten

Legen Sie fest, dass Benutzer mehr Kontrolle über die Identitätsüberprüfungsmethoden erhalten, die sie für den Zugriff auf Ihre Organisation verwenden. Mithilfe von Verwaltungstools können Sie benutzerdefinierte Registrierungsbildschirme und Überprüfungs-Dashboards für interne und externe Benutzer erstellen. Benutzer können ihre Mobiltelefonnummern und E-Mail-Adressen, die sie für die Überprüfung verwenden, überprüfen und verwalten.

Festlegen unterschiedlicher Anmelderichtlinien für Salesforce- und Community-Benutzer (Beta)

Wenn Sie eine Community in Ihrer Organisation einrichten, können Sie unterschiedliche Anmelderichtlinien für interne Benutzer festlegen für den Fall, dass sie sich bei einer Community statt bei der Salesforce-Anwendung anmelden. So können Sie beispielsweise festlegen, dass keine IP-Einschränkungen für interne Benutzer erzwungen werden, die sich bei einer Community anmelden, jedoch IP-Einschränkungen anwenden, wenn sie sich bei der Salesforce-Anwendung anmelden. Indem Sie den Zugriff auf die Salesforce-Anwendung und auf Communities getrennt steuern, können Sie die Geräteaktivierung und die IP-Einschränkungen für interne, vertrauenswürdige Benutzer lockern, um eine bessere Anmeldeerfahrung bereitzustellen.

Verfolgen von Anmeldungen für interne Community-Benutzer

Der neue Anmeldetyp "Mitarbeiteranmeldung bei Community" erhöht die Sicherheit und verbessert die Überwachung, indem verfolgt wird, wann sich interne Benutzer bei ihren Communities anmelden. Durch das Aktivieren einer Geräteaktivierungsrichtlinie können Sie festlegen, dass Mitarbeiter ihre Identität bestätigen müssen, wenn sie sich über einen neuen Browser oder ein neues Gerät anmelden. Anschließend können Sie anzeigen, wer sich angemeldet hat, indem Sie den Anmeldeverlauf für diesen Anmeldetyp überprüfen.

Festlegen von Gültigkeitszeiträumen und Zielgruppen für ID-Token

Wenn Sie Authentifizierungseinstellungen für eine verbundene Anwendung konfigurieren, können Sie angeben, wie lange ein ID-Token gültig ist, nachdem es ausgestellt wurde. Sie können auch mehrere Zielgruppen für das ID-Token angeben.

Antragstelleranspruch zu Datenbestands-Token für OAuth 2.0-Datenbestands-Token-Flow hinzugefügt

Im OAuth 2.0-Datenbestands-Token-Flow enthält die Antwort von Salesforce nun den Antragstelleranspruch (sub) in der JWT-Nutzlast des Datenbestands-Tokens. Der Antragstelleranspruch identifiziert ohne Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung die aus 18 Zeichen bestehende ID des aktuellen Benutzers des JWTs. Der Antragstelleranspruch wird allen neu generierten Datenbestands-Token hinzugefügt.

Festlegen des Ablaufs von Links in Willkommens-E-Mails

Endlose Begrüßungen gehören der Vergangenheit an. Überprüfungslinks mit einem kürzeren Gültigkeitszeitraum bieten Ihrer Organisation mehr Sicherheit. Sie können festlegen, dass Links in Willkommens-E-Mails nach 1, 7 (Standardeinstellung) oder 180 Tagen ablaufen. Zuvor lag die Standardeinstellung bei sechs Monaten. Der standardmäßige Gültigkeitszeitraum gilt auch für Willkommens-E-Mails, die Sie vor der Version Summer '18 gesendet haben.

Verhindern des vorzeitigen Ablaufs von Links in E-Mails bei vergessenem Kennwort

Wir haben doch alle schon einmal ein Kennwort vergessen und angefordert, dass es zurückgesetzt wird, nicht wahr? Verbessern Sie die Benutzeroberfläche und legen Sie fest, dass Links zum Zurücksetzen von Kennwörtern in E-Mails bei vergessenem Kennwort so lange aktiv bleiben, bis ein Benutzer die Anforderung zum Zurücksetzen des Kennworts bestätigt. Manchmal überprüfen E-Mail-Clients den E-Mail-Inhalt und verwenden den Link zum Zurücksetzen zum Generieren einer Vorschau. Durch diese Aktion wird der Link ungültig, bevor der Benutzer darauf klickt. Daher liefen zuvor die Links in E-Mails bei vergessenem Kennwort plötzlich ab, nachdem der Link verwendet wurde.

Vom Administrator initiierte Links zum Zurücksetzen des Kennworts laufen nach 24 Stunden ab

Zum Erhöhen der Autorisierungssicherheit laufen vom Administrator initiierte Links zum Zurücksetzen des Kennworts, die in E-Mails enthalten und für interne und externe Benutzer vorgesehen sind, nun nach 24 Stunden ab. Diese Links sind bisher nicht abgelaufen. Durch diese Änderung laufen auch alle Links zum Zurücksetzen von Kennwörtern in E-Mails ab, die Sie vor der Version Summer '18 gesendet haben.

Abschließender Schrägstrich aus Aussteller-URL von ID-Token entfernt

Dem Aussteller-URL für eine Community, der kein Stammpfadpräfix (/) im ID-Token aufweist, wird kein abschließender Schrägstrich (/) mehr hinzugefügt. Diese Änderung ist mit dem OpenID Connect Discovery-Standard konform und gilt standardmäßig für alle Communities.

HTTP- oder HTTPS-Anforderung für Authentifizierungsanbieterendpunkte

Die Authentifizierungsanbieterendpunkte müssen mit HTTP oder HTTPS beginnen. Nicht-HTTP-Protokolle wie "data://", "feed://" oder "ftp://" werden für URLs von Authentifizierungsanbietern nicht mehr unterstützt.

Registrieren von Rückmeldungs-URLs für OAuth 1.x

Stellen Sie beim Einrichten der Authentifizierung mit OAuth 1.x sicher, dass der von Ihnen für die verbundene Anwendung registrierte Rückmeldungs-URL mit dem Rückmeldungs-URL Ihrer Clientanwendung übereinstimmt. Verwenden Sie beispielsweise einen Wert, der die Anwendung identifiziert, beispielsweise https://MeinUnternehmen.MeineAnwendung". Salesforce überprüft, ob die verbundene Anwendung und die Clientanwendung denselben Rückmeldungs-URL verwenden.

Auslösen einer benutzerdefinierten Anwendungslogik bei der Benutzerabmeldung (Beta)

Verwenden Sie zum Erhöhen der Sicherheit Apex-Auslöser zum Abonnieren von Abmeldeereignissen, um benutzerdefinierte Prozesse auszuführen. Sie können beispielsweise alle OAuth-Sitzungen für Benutzer widerrufen, wenn sie sich aus Ihrer Organisation abmelden. Salesforce veröffentlicht Abmeldeereignisse, wenn das Objekt "LogoutEventStream" aktiviert ist. Das Objekt "LogoutEventStream" weist zudem neue Felder auf: `SessionLevel` und `SourceIp`.

Erstellen von kompakten External Identity-Benutzern ohne Kontakt (Beta)

Reduzieren Sie den Mehraufwand, der sich aus der Verwaltung von External Identity-Benutzern ergibt, indem Sie Benutzer ohne Kontaktinformationen erstellen. Sie können Kontakte später nach Bedarf hinzufügen, beispielsweise wenn Sie ein Upgrade auf eine Community-Lizenz mit mehr Funktionen vornehmen. Diese Beta-Funktion wurde erweitert, seit sie in der letzten Version als Pilotversion eingeführt wurde.

Steigern des Kundenengagements durch das Erweitern von Community-Sitzungen für External Identity-Benutzer (Beta)

Erleichtern Sie Ihren Kunden und Partnern mit längeren Sitzungen und weniger Anmeldungen die Nutzung Ihrer Community. Erlauben Sie es Benutzern, nach dem Schließen des Browsers angemeldet zu bleiben. Und lassen Sie sie angemeldet für bis zu sieben Tage Inaktivität. Standardmäßig tritt bei Community-Sitzungen für External Identity-Benutzer nach 24 Stunden Inaktivität eine Zeitüberschreitung auf. Diese Funktion wurde, seit sie in der letzten Version hinzugefügt wurde, nicht geändert und ist weiter als Beta-Funktion verfügbar.

Option zum Überprüfen der Identität externer Community-Benutzer wurde umbenannt

Wenn externe Benutzer über ein neues Gerät oder einen neuen Browser auf eine Salesforce-Community zugreifen, können Sie festlegen, dass Benutzer ihre Identität als zusätzliche Sicherheitsmaßnahme verifizieren müssen. Im Profil eines externen Benutzers wurde die Option **Überprüfen der Identität, wenn externe Benutzer auf Salesforce zugreifen (Geräteaktivierung)** in **Geräteaktivierung aktivieren** umbenannt.

Erleichtertes Anmelden Ihrer externen Benutzer bei Ihrer Community dank der Anmeldung ohne Kennwort

Ermöglichen Sie es Ihren Community-Mitgliedern, Kunden und anderen externen Benutzern, sich mit einem Prüfcode in Ihrer Community anzumelden, statt ein Kennwort zu verwenden. So können Sie beispielsweise festlegen, dass sich Ihre externen Benutzer mit einem Code anmelden, den Salesforce in einer E-Mail oder SMS gesendet hat. Diese Funktion wird als "Anmeldung ohne Kennwort" bezeichnet.

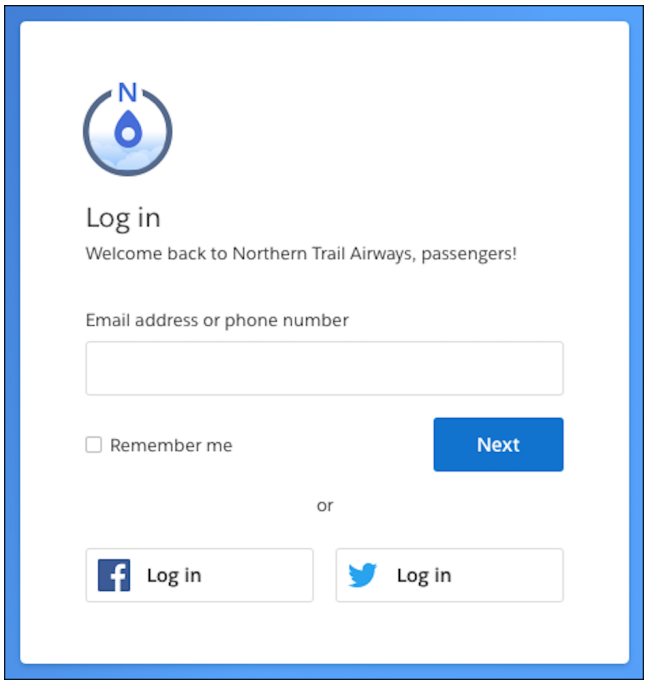
Wo: Diese Funktion ist in Lightning-Communities sowie Salesforce-Registerkarten und Visualforce-Communities verfügbar, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wer: Diese Funktion ist nur für externe Benutzer mit der Lizenz "External Identity" oder einer beliebigen Community-Lizenz verfügbar. Wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport, um die SMS-Überprüfungsmethode (Beta) zu verwenden.

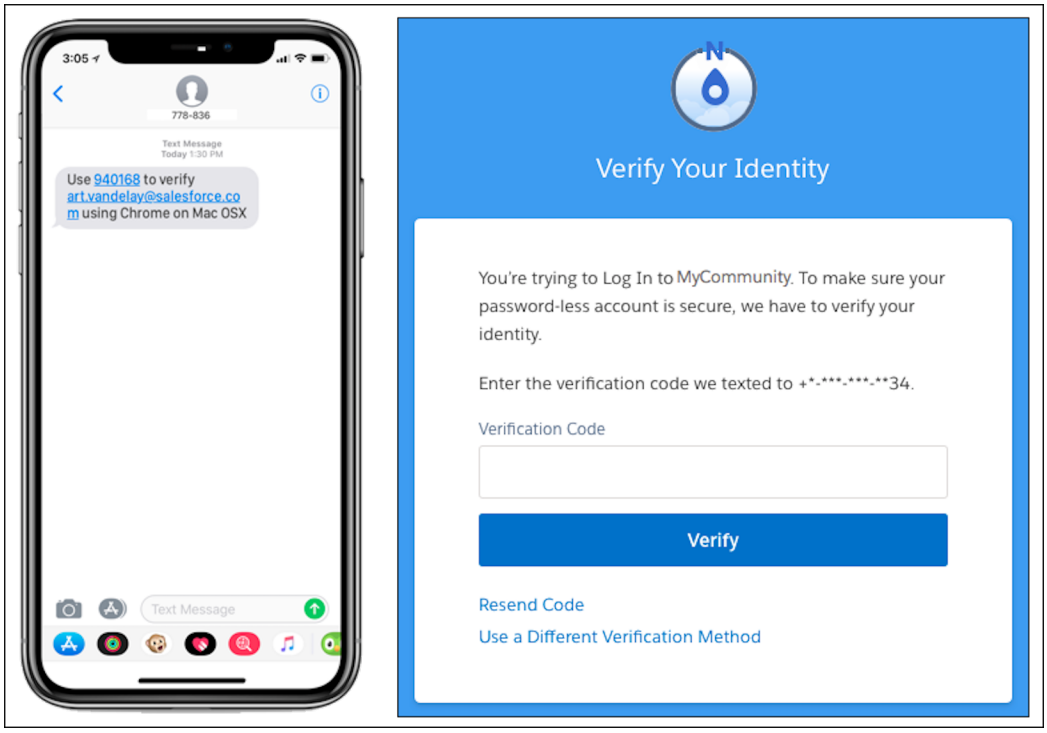
Warum: Benutzer verwenden immer häufiger ihre Mobilgeräte, um ihre Arbeit zu erledigen. Einige Benutzer wie Endkunden und Servicemitarbeiter arbeiten ausschließlich auf ihren Mobilgeräten. Unabhängig davon, ob die Benutzer auf ihrem Mobilgerät oder Desktopcomputer auf einen Browser zugreifen, ist es unpraktisch, sich ein Kennwort zu merken. Geben Sie Ihren Benutzern die Möglichkeit, ihre Identität auf andere Weise zu bestätigen. Anstelle von Kennwörtern können Ihre externen Benutzer ihre Identität mit einem Einmalkennwort per E-Mail, Salesforce Authenticator, zeitbasierten Einmalkennwörtern (TOTP) oder dem universellen zweiten Faktor (Universal Second Factor, U2F) bestätigen. Benutzer können ihre Identität auch mit einer SMS bestätigen, was zurzeit in der Beta-Phase ist.

Anmerkung: SMS sind nicht dazu ausgelegt, die Vertraulichkeit von Nachrichten mithilfe von Verschlüsselung zu schützen. Außerdem kann ein SMS-Prüfcode auf einem gesperrten Gerät angezeigt werden. Daher kann ein Angreifer Einblick in SMS-Inhalt erhalten, indem er Textnachrichten während der Übertragung abfängt oder sich Zugang zum Gerät eines Benutzers verschafft. Im Allgemeinen sind diese Angriffe zielgerichtet und die Geräte sind dafür nicht so anfällig wie für Kennwortverstöße, sie können jedoch eine Gefahr für Ihre Community darstellen. Berücksichtigen Sie also bei der Wahl Ihrer Authentifizierungstechnologie die Daten und Geschäftsprozesse, die Sie schützen möchten, insbesondere dann, wenn Sie eine Ein-Faktor-Authentifizierung implementieren.

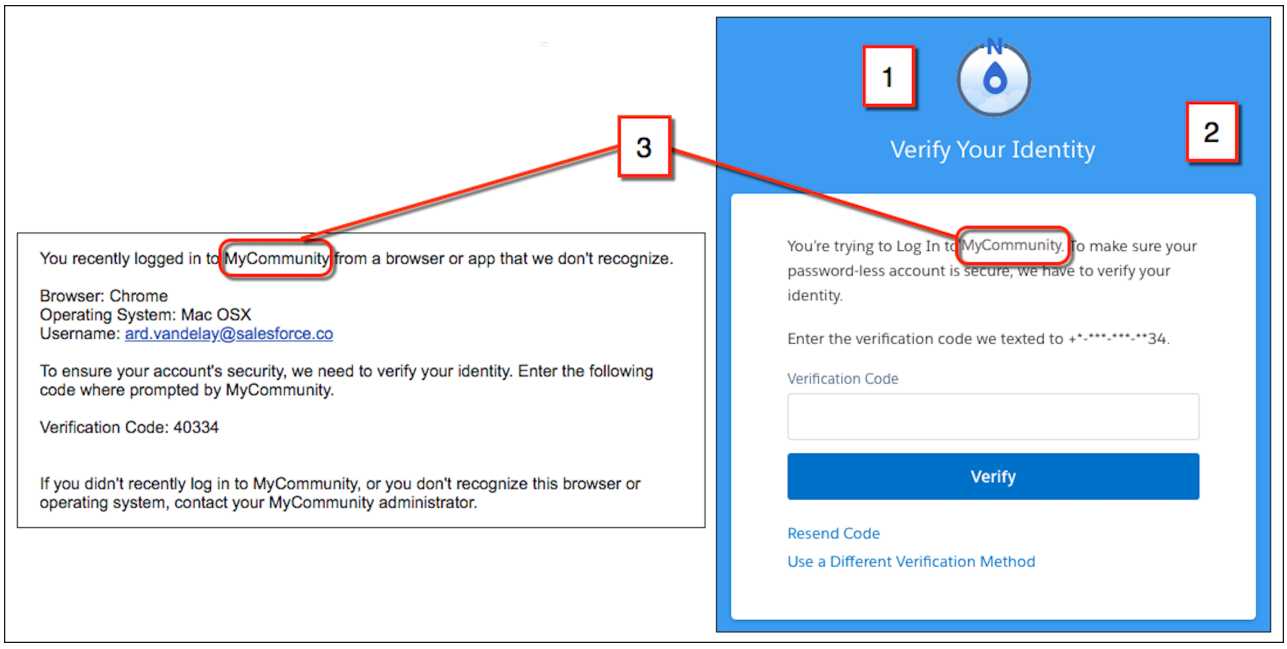
Wie: Im Folgenden wird ein Szenario mit einer Anmeldung ohne Kennwort beschrieben. Dabei wird anstelle eines Kennworts eine SMS verwendet. Zunächst wird der Benutzer auf der benutzerdefinierten Anmeldeseite aufgefordert, sich anzumelden, indem er eine E-Mail-Adresse oder Telefonnummer eingibt.



Der Benutzer, der sich zuvor dafür registriert hat, Prüfcodes per SMS zu empfangen, gibt die Telefonnummer ein. Der Prüfcode wird an das Telefon des Benutzers gesendet. Nach der Eingabe des Prüfcodes wird der Benutzer bei Ihrer Community angemeldet.



Salesforce übernimmt den Überprüfungsprozess. Das Programm generiert eine Seite, auf der der Benutzer aufgefordert wird, seine Identität zu bestätigen, und die Seite, die den Überprüfungscode enthält. Sie können die Seite für die Benutzerbestätigung anpassen, indem Sie Ihr Logo (1) hinzufügen und die Hintergrundfarbe (2) ändern. Salesforce zeigt den Namen Ihrer Community in Ihren Bestätigungsmeldungen an (3).



Anmerkung: Diese Funktion ermöglicht externen Benutzern die Anmeldung ohne Kennwort. In der Zwischenzeit ermöglicht die Lightning Login-Funktion internen Benutzern die Anmeldung ohne Kennwort.

SIEHE AUCH:

Salesforce External Identity Implementation Guide: Custom Login Pages (Benutzerdefinierte Anmeldeseiten)

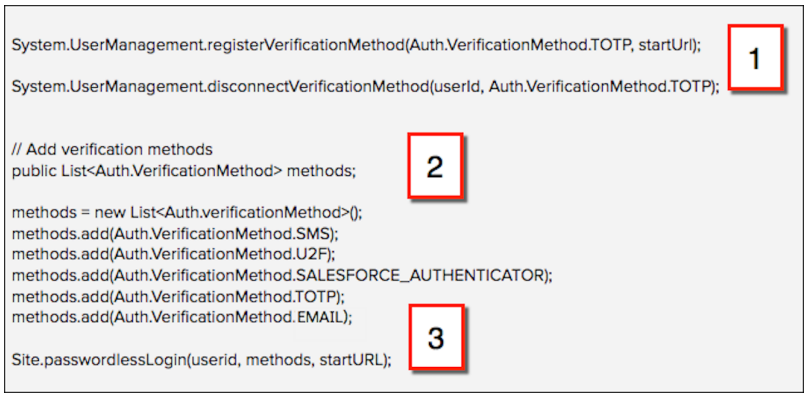
Implementieren der Anmeldung ohne Kennwort und Überprüfungsmethoden mit Apex

Erstellen Sie benutzerdefinierte Anmeldeseiten, damit Benutzer bequem auf Ihre Communities zugreifen können, beispielsweise indem sie einen Prüfcode eingeben, der an Ihre E-Mail-Adresse oder an ihr Telefon gesendet wurde. Zum Implementieren der neuen Überprüfungsmethoden und der Seiten für die Anmeldung ohne Kennwort verwenden Sie Apex und Visualforce, um benutzerdefinierte Anmeldeseiten zu erstellen.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Wer: Verwenden Sie diese Funktion mit Communities, die für Benutzer erstellt wurden, die über die "External Identity"- oder eine beliebige Community-Lizenz verfügen.

Wie: Fügen Sie Apex-Methoden hinzu, um Überprüfungsmethoden zu registrieren oder deren Registrierungen aufzuheben (1). Definieren Sie die Überprüfungsmethoden und legen Sie die Abfragereihenfolge fest (2). Rufen Sie die Identitätsüberprüfungsmethode auf und melden Sie den Benutzer nach der erfolgreichen Überprüfung an (3).



Wenn ein Benutzer versucht, sich mit einer zuvor registrierten Überprüfungsmethode anzumelden, wird dem Benutzer ein Prüfcode gesendet. Wenn der Benutzer den Code richtig eingibt, wird er bei der Community angemeldet.

Zu den Apex-Methoden, die Sie für die Identitätsüberprüfung und die Anmeldung ohne Kennwort verwenden, zählen:

`UserManagement.registerVerificationMethod`
Hiermit wird eine Identitätsüberprüfungsmethode registriert, beispielsweise eine E-Mail-Adresse oder Telefonnummer.

`UserManagement.deregisterVerificationMethod`
Hiermit wird die Registrierung einer vorhandenen Identitätsüberprüfungsmethode aufgehoben.

`UserManagement.formatPhoneNumber`
Hiermit wird eine Mobiltelefonnummer formatiert, um sicherzustellen, dass sie richtig formatiert ist, bevor sie aktualisiert wird.

`Site.passwordlessLogin`
Hiermit wird ein Benutzer mit einer Identitätsüberprüfungsmethode, die der Benutzer zuvor registriert hat, bei einer Community angemeldet.

Informationen über diese Methoden finden Sie im *Apex Developer Guide*.

Flexibilität für Benutzer beim Eingeben von Telefonnummern

Lassen Sie die Benutzer nicht raten, welches Format für das Eingeben von Telefonnummern verwendet werden muss. Beginnen Ländercodes mit +-Zeichen? Sind für die neunstellige Zahl Bindestriche nötig? Geben Sie Benutzern Spielraum für das Eingeben von Telefonnummern. Verwenden Sie anschließend die Apex-Methode `formatPhoneNumber`, um die Nummer in ein von Salesforce gefordertes Telefonnummernformat umzuwandeln.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Wer: Entwickler, die Apex verwenden, um Geschäftslogik hinzuzufügen oder die Benutzeroberfläche programmgesteuert anzupassen.

Warum: Wenn Sie festlegen möchten, dass Benutzer Telefonnummern eingeben müssen, beispielsweise für die Textüberprüfung, müssen Sie zunächst `System.UserManagement.formatPhoneNumber` verwenden, um sicherzustellen, dass die Mobiltelefonnummer das richtige Format aufweist. Verwenden Sie anschließend den zurückgegebenen Wert aus dieser Methode, um das Feld `Mobil` des Benutzers zu aktualisieren. Durch das Aktualisieren des Benutzerdatensatzes wird sichergestellt, dass die Mobiltelefonnummer das von Salesforce geforderte Format aufweist.

Im Folgenden finden Sie einige zulässige Möglichkeiten der Eingabe von Telefonnummern durch Benutzer:

- +1, (415) 555-1234 (mit Pluszeichen, Klammern und Bindestrichen)
- 1, 4155551234 (nur Zahlen, keine Symbole)
- 1 , 415-555-1234 (zusätzliche Leerzeichen)

Sofern der Ländercode und die Telefonnummer getrennt sind, gibt `System.UserManagement.formatPhoneNumber` einen Wert im richtigen Format zurück.

Hier sehen Sie die Methodensignatur:

```
System.UserManagement.formatPhoneNumber(countryCode, phoneNumber)
```

Werfen Sie nun einen Blick auf die folgenden Beispiele.

- Richtige Beispiele:
  - `formatPhoneNumber('1', '4155551234');`
  - `formatPhoneNumber('+1','(415) 555-1234');`
  - `formatPhoneNumber('1', '415-555-1234');`
- Falsches Beispiel (da der Ländercode und die Telefonnummer nicht getrennt sind)
  - `formatPhoneNumber(null, '+1 415-555-1234');`
- Beispiel, bei dem kein Fehler generiert wird, jedoch wahrscheinlich nicht wie erwartet funktioniert:
  - `formatPhoneNumber('+1', '+1 (415) 555-1234');`

Ermöglichen, dass Benutzer ihre Überprüfungsmethoden überprüfen und verwalten

Legen Sie fest, dass Benutzer mehr Kontrolle über die Identitätsüberprüfungsmethoden erhalten, die sie für den Zugriff auf Ihre Organisation verwenden. Mithilfe von Verwaltungstools können Sie benutzerdefinierte Registrierungsbildschirme und Überprüfungs-Dashboards für interne und externe Benutzer erstellen. Benutzer können ihre Mobiltelefonnummern und E-Mail-Adressen, die sie für die Überprüfung verwenden, überprüfen und verwalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Essentials, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

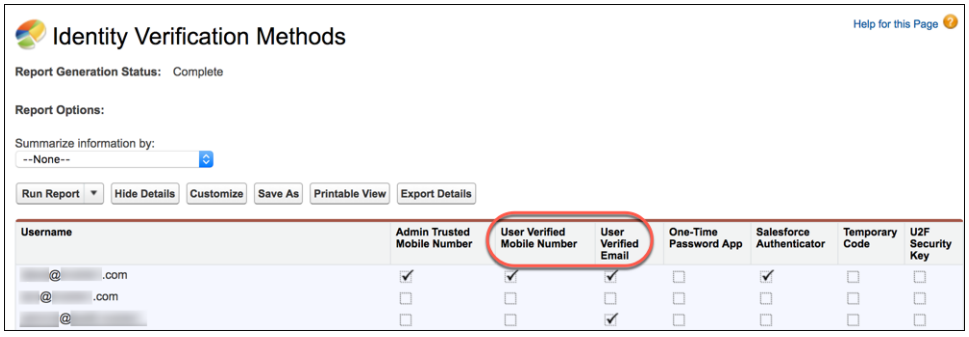
Wie: Mit der Dashboard-Anwendung für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung auf AppExchange können Sie nicht nur Ihre eigenen Dashboards und Tools erstellen, sondern auch die folgenden Funktionen verwenden.

- Zeigen Sie mit den verschiedenen Identitätsüberprüfungsmethoden an, wer registriert ist. Führen Sie Verwaltungsaufgaben durch, etwa das Trennen von Registrierungen und das Generieren von temporären Zwei-Faktoren-Authentifizierungscodes.
- Verwenden Sie Dashboards und Berichte zum Überwachen des Registrierungsprozesses und überwachen Sie Überprüfungsaktivitäten in Ihrer Organisation.
- Erstellen Sie eine Kampagne für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung, indem Sie die E-Mail-Vorlage für die Registrierung für die Zwei-Faktoren-Authentifizierung mit dem Tool "Massen-E-Mail-Benutzer" integrieren.

Für die Unterstützung von Kundenoberflächen wurden die Felder "Überprüfte Mobiltelefonnummer des Benutzers" und "Überprüfte Benutzer-E-Mail" hinzugefügt. Unter "Identitätsüberprüfungsmethoden" können Sie nachvollziehen, ob Benutzer eine Mobiltelefonnummer, eine E-Mail-Adresse oder beides registriert und verifiziert haben

Es wurden zudem die folgenden Felder umbenannt.

- "Verfügt über überprüfte Mobiltelefonnummer" heißt nun "Vertrauenswürdige Administrator-Mobiltelefonnummer".
- "Verfügt über Anwendung für Einmalkennwort" heißt nun "Anwendung für Einmalkennwort".
- "Verfügt über Salesforce Authenticator" heißt nun "Salesforce Authenticator".
- "Verfügt über temporären Code" heißt nun "Temporärer Code".
- "Hat U2F-Sicherheitsschlüssel" heißt nun "U2F-Sicherheitsschlüssel".



Festlegen unterschiedlicher Anmelderichtlinien für Salesforce- und Community-Benutzer (Beta)

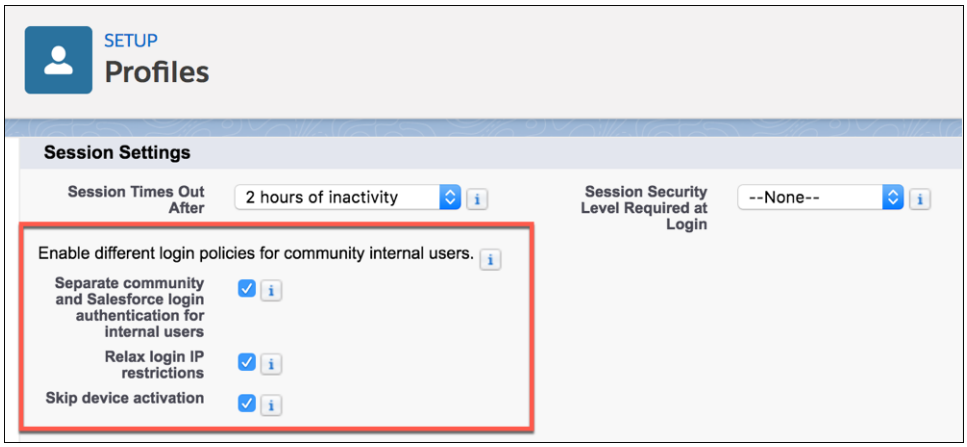
Wenn Sie eine Community in Ihrer Organisation einrichten, können Sie unterschiedliche Anmelderichtlinien für interne Benutzer festlegen für den Fall, dass sie sich bei einer Community statt bei der Salesforce-Anwendung anmelden. So können Sie beispielsweise festlegen, dass keine IP-Einschränkungen für interne Benutzer erzwungen werden, die sich bei einer Community anmelden, jedoch IP-Einschränkungen anwenden, wenn sie sich bei der Salesforce-Anwendung anmelden. Indem Sie den Zugriff auf die Salesforce-Anwendung und auf Communities getrennt steuern, können Sie die Geräteaktivierung und die IP-Einschränkungen für interne, vertrauenswürdige Benutzer lockern, um eine bessere Anmeldeerfahrung bereitzustellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellen getrennte Anmelderichtlinien für Salesforce- und Community-Benutzer eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Sie können Feedback und Vorschläge für getrennte Anmelderichtlinien für Salesforce- und Community-Benutzer in der Salesforce Identity-Gruppe in Trailblazer Community einbringen.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Profile` ein und bearbeiten Sie dann das Profil eines internen Benutzers. Wählen Sie **Getrennte Community- und Salesforce-Anmeldeauthentifizierung für interne Benutzer** unter "Sitzungseinstellungen" aus. Wählen Sie zum Festlegen weniger restriktiver Anmelderichtlinien **Anmelde-IP-Einschränkungen lockern** oder **Geräteaktivierung überspringen** oder beides aus.

Anmerkung: Für interne Benutzer, für die diese Optionen in ihrem Profil definiert sind, wird die Authentifizierung mit OAuth für Community-Domänen nicht unterstützt. Außerdem werden interne Benutzer, die diese Optionen aktiviert haben, zur erneuten Anmeldung bei der Community aufgefordert, wenn sie zu Community-Arbeitsumgebungen wechseln. Benutzer, die diese Optionen aktiviert haben und über die erforderlichen Berechtigungen verfügen, können Communities weiterhin erstellen.



Verfolgen von Anmeldungen für interne Community-Benutzer

Der neue Anmeldetyp "Mitarbeiteranmeldung bei Community" erhöht die Sicherheit und verbessert die Überwachung, indem verfolgt wird, wann sich interne Benutzer bei ihren Communities anmelden. Durch das Aktivieren einer Geräteaktivierungsrichtlinie können Sie festlegen, dass Mitarbeiter ihre Identität bestätigen müssen, wenn sie sich über einen neuen Browser oder ein neues Gerät anmelden. Anschließend können Sie anzeigen, wer sich angemeldet hat, indem Sie den Anmeldeverlauf für diesen Anmeldetyp überprüfen.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning-Communities sowie Salesforce-Registerkarten und Visualforce-Communities verfügbar, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic zugegriffen wird. Communities stehen in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zur Verfügung.

Wer: Diese Funktion ist nur für Benutzer mit der Lizenz "External Identity" oder einer beliebigen Community-Lizenz verfügbar. Diese Änderung gilt auch für alte Portallizenzen.

Wie: Suchen Sie nach dem Anmeldetyp "Mitarbeiteranmeldung bei Community" in Ihrem Anmeldeverlauf. Geben Sie unter "Setup" den Text `Anmeldeverlauf` ein und wählen Sie dann **Anmeldeverlauf** aus.

Festlegen von Gültigkeitszeiträumen und Zielgruppen für ID-Token

Wenn Sie Authentifizierungseinstellungen für eine verbundene Anwendung konfigurieren, können Sie angeben, wie lange ein ID-Token gültig ist, nachdem es ausgestellt wurde. Sie können auch mehrere Zielgruppen für das ID-Token angeben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

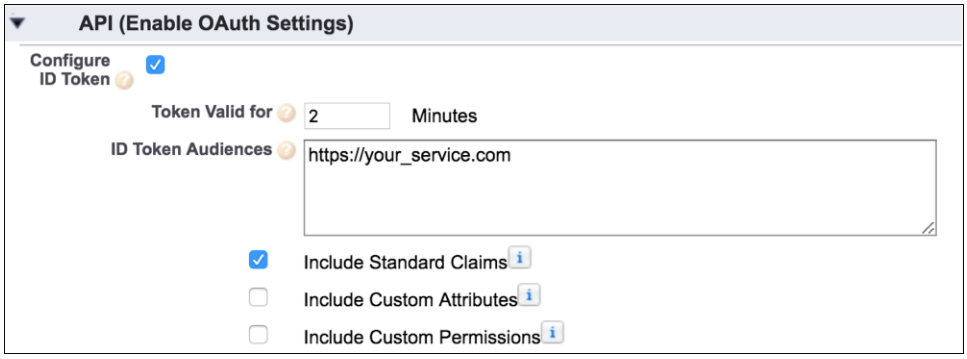
Diese Änderung gilt für Anwendungen, die das OpenID Connect-Protokoll für die Authentifizierung verwenden.

Wann: Diese Funktionalität steht im Laufe der Version Summer '18 schrittweise zur Verfügung. Die neuen Einstellungen werden verfügbar, nachdem die Version Summer '18 auf allen Instanzen bereitgestellt wurde, da die Daten in der replizierten Verbrauchertabelle gespeichert werden.

Wie: Konfigurieren Sie den Gültigkeitszeitraum und die Zielgruppen eines ID-Tokens, wenn Sie die OAuth-Einstellungen für eine verbundene Anwendung aktivieren. Konfigurieren Sie nach der Auswahl von **ID-Token konfigurieren** die sekundären Einstellungen, von denen die ID-Tokeninhalte in den Antworten des Zugriffs- und Aktualisierungstokens gesteuert werden. Legen Sie die folgenden neuen Einstellungen fest.

Token gültig für
: Die Gültigkeitsdauer des ID-Tokens, nachdem es ausgestellt wurde. Die Dauer kann 1–720 Minuten betragen. Der Standardwert beträgt 2 Minuten.

ID-Token-Zielgruppen
: Die vorgesehenen Verbraucher des ID-Tokens, beispielsweise der Zielservice, für den Sie das ID-Token verwenden, etwa "https://ihr_service.com".



Antragstelleranspruch zu Datenbestands-Token für OAuth 2.0-Datenbestands-Token-Flow hinzugefügt

Im OAuth 2.0-Datenbestands-Token-Flow enthält die Antwort von Salesforce nun den Antragstelleranspruch (sub) in der JWT-Nutzlast des Datenbestands-Tokens. Der Antragstelleranspruch identifiziert ohne Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung die aus 18 Zeichen bestehende ID des aktuellen Benutzers des JWTs. Der Antragstelleranspruch wird allen neu generierten Datenbestands-Token hinzugefügt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in allen Editionen.

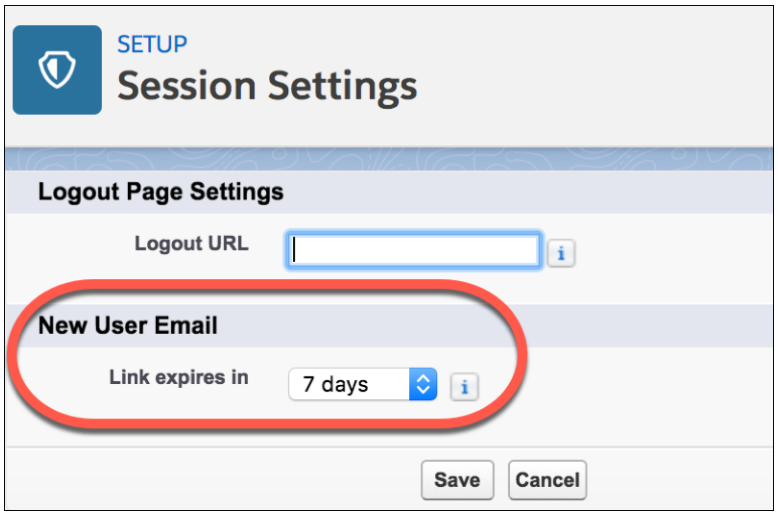
Festlegen des Ablaufs von Links in Willkommens-E-Mails

Endlose Begrüßungen gehören der Vergangenheit an. Überprüfungslinks mit einem kürzeren Gültigkeitszeitraum bieten Ihrer Organisation mehr Sicherheit. Sie können festlegen, dass Links in Willkommens-E-Mails nach 1, 7 (Standardeinstellung) oder 180 Tagen ablaufen. Zuvor lag die Standardeinstellung bei sechs Monaten. Der standardmäßige Gültigkeitszeitraum gilt auch für Willkommens-E-Mails, die Sie vor der Version Summer '18 gesendet haben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in allen Editionen.

Wer: Zum Ändern von Sitzungssicherheitseinstellungen benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Anwendung anpassen".

Wie: Legen Sie auf der Seite "Sitzungseinstellungen" im Abschnitt "Neue Benutzer-E-Mail" die Option **Link läuft ab in** fest, um zu steuern, wie lange die Überprüfungslinks in Willkommens-E-Mails gültig sind. Wenn Sie diese Einstellung aktualisieren, gilt diese Änderung für Links in bereits von Ihnen gesendeten Willkommens-E-Mails. Angenommen, Sie haben einen Benutzer hinzugefügt und vor zwei Tagen eine Willkommens-E-Mail gesendet mit Linkablauf in 7 Tagen. Wenn Sie die Einstellung so aktualisieren, dass Links in einem Tag ablaufen, ist der Link in der von Ihnen gesendeten E-Mail zwei Tage alt und nicht mehr gültig.



SIEHE AUCH:

Festlegen des Ablauftermins von Community-Links in Willkommens-E-Mails

Verhindern des vorzeitigen Ablaufs von Links in E-Mails bei vergessenem Kennwort

Wir haben doch alle schon einmal ein Kennwort vergessen und angefordert, dass es zurückgesetzt wird, nicht wahr? Verbessern Sie die Benutzeroberfläche und legen Sie fest, dass Links zum Zurücksetzen von Kennwörtern in E-Mails bei vergessenem Kennwort so lange aktiv bleiben, bis ein Benutzer die Anforderung zum Zurücksetzen des Kennworts bestätigt. Manchmal überprüfen E-Mail-Clients den E-Mail-Inhalt und verwenden den Link zum Zurücksetzen zum Generieren einer Vorschau. Durch diese Aktion wird der Link ungültig, bevor der Benutzer darauf klickt. Daher liefen zuvor die Links in E-Mails bei vergessenem Kennwort plötzlich ab, nachdem der Link verwendet wurde.

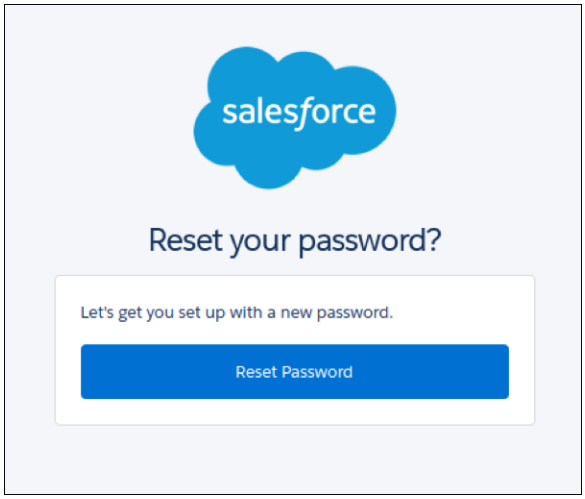
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in allen Editionen.

Wie: Wählen Sie **Links in E-Mails bei vergessenem Kennwort nicht sofort ablaufen lassen** auf der Seite "Profile" im Abschnitt "Kennwortrichtlinien" aus, um festzulegen, dass eine Benutzeraktion erforderlich ist, bevor ein Link in einer E-Mail bei vergessenem Kennwort abläuft.

Wenn ein Benutzer auf den Link in der E-Mail bei vergessenem Kennwort klickt, wird eine Webseite geöffnet, auf der der Benutzer die Anforderung zum Zurücksetzen des Kennworts bestätigt. Der Link in der E-Mail läuft nur ab, nachdem der Benutzer die Anforderung bestätigt hat. Ein Benutzer hat weiterhin 24 Stunden Zeit, ein vergessenes Kennwort zurückzusetzen. Andernfalls muss der Benutzer eine andere Anforderung senden, beispielsweise indem er zu "https://login.salesforce.com/secur/forgotpassword.jsp" navigiert.



Hier sehen Sie die Bestätigungsseite für das Zurücksetzen des Kennworts.



Vom Administrator initiierte Links zum Zurücksetzen des Kennworts laufen nach 24 Stunden ab

Zum Erhöhen der Autorisierungssicherheit laufen vom Administrator initiierte Links zum Zurücksetzen des Kennworts, die in E-Mails enthalten und für interne und externe Benutzer vorgesehen sind, nun nach 24 Stunden ab. Diese Links sind bisher nicht abgelaufen. Durch diese Änderung laufen auch alle Links zum Zurücksetzen von Kennwörtern in E-Mails ab, die Sie vor der Version Summer '18 gesendet haben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in allen Editionen.

Wann: Diese Funktionalität steht im Laufe der Version Summer '18 schrittweise zur Verfügung.

Abschließender Schrägstrich aus Aussteller-URL von ID-Token entfernt

Dem Aussteller-URL für eine Community, der kein Stammpfadpräfix (/) im ID-Token aufweist, wird kein abschließender Schrägstrich (/) mehr hinzugefügt. Diese Änderung ist mit dem OpenID Connect Discovery-Standard konform und gilt standardmäßig für alle Communities.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in allen Editionen.

Wie: In diesen Beispielen wird ein Aussteller-URL mit und ohne einen abschließenden Schrägstrich (/) gezeigt.

- Aussteller-URL vor dieser Änderung:

  ```
  https://meinecommunity.force.com/
  ```

- Aussteller-URL nach dieser Änderung:

  ```
  https://meinecommunity.force.com
  ```

HTTP- oder HTTPS-Anforderung für Authentifizierungsanbieterendpunkte

Die Authentifizierungsanbieterendpunkte müssen mit HTTP oder HTTPS beginnen. Nicht-HTTP-Protokolle wie "data://", "feed://" oder "ftp://" werden für URLs von Authentifizierungsanbietern nicht mehr unterstützt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Zum Bearbeiten der Autorisierungsanbietereinstellungen benötigen Sie die Benutzerberechtigungen "Anwendung anpassen" und "Autorisierungsanbieter verwalten".

Registrieren von Rückmeldungs-URLs für OAuth 1.x

Stellen Sie beim Einrichten der Authentifizierung mit OAuth 1.x sicher, dass der von Ihnen für die verbundene Anwendung registrierte Rückmeldungs-URL mit dem Rückmeldungs-URL Ihrer Clientanwendung übereinstimmt. Verwenden Sie beispielsweise einen Wert, der die Anwendung identifiziert, beispielsweise https://MeinUnternehmen.MeineAnwendung". Salesforce überprüft, ob die verbundene Anwendung und die Clientanwendung denselben Rückmeldungs-URL verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in allen Editionen.

Auslösen einer benutzerdefinierten Anwendungslogik bei der Benutzerabmeldung (Beta)

Verwenden Sie zum Erhöhen der Sicherheit Apex-Auslöser zum Abonnieren von Abmeldeereignissen, um benutzerdefinierte Prozesse auszuführen. Sie können beispielsweise alle OAuth-Sitzungen für Benutzer widerrufen, wenn sie sich aus Ihrer Organisation abmelden. Salesforce veröffentlicht Abmeldeereignisse, wenn das Objekt "LogoutEventStream" aktiviert ist. Das Objekt "LogoutEventStream" weist zudem neue Felder auf: `SessionLevel` und `SourceIp`.

Wo: Diese Änderung ist in Lightning Experience und Salesforce Classic in allen Editionen verfügbar.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt das Objekt "LogoutEventStream" eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Sie können Feedback und Vorschläge zum Objekt "LogoutEventStream" in der Salesforce Identity-Gruppe in Trailblazer Community einbringen. Informationen zur Aktivierung dieser Funktion in Ihrer Organisation erhalten Sie bei Salesforce.

Wie: Das Objekt "LogoutEventStream" zeichnet nur die erfolgreichen Benutzerabmeldungen von der Benutzeroberfläche auf. Das Feld `SourceIp` gibt die IP-Quelladresse des Clients an, der sich abmeldet.

Das Feld `SessionLevel` gibt die Sitzungsebenensicherheit der Sitzung an, von der sich der Benutzer abmeldet. Die Sitzungsebenensicherheit steuert den Benutzerzugriff auf Funktionen, die sie unterstützen, beispielsweise verbundene Anwendungen und die Berichterstellung. Zu den möglichen Werten zählen LOW, STANDARD und HIGH_ASSURANCE.

Erstellen von kompakten External Identity-Benutzern ohne Kontakt (Beta)

Reduzieren Sie den Mehraufwand, der sich aus der Verwaltung von External Identity-Benutzern ergibt, indem Sie Benutzer ohne Kontaktinformationen erstellen. Sie können Kontakte später nach Bedarf hinzufügen, beispielsweise wenn Sie ein Upgrade auf eine Community-Lizenz mit mehr Funktionen vornehmen. Diese Beta-Funktion wurde erweitert, seit sie in der letzten Version als Pilotversion eingeführt wurde.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience und Salesforce Classic und in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version von "Benutzer ohne Kontakt" für External Identity-Benutzer, d. h., es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. "Benutzer ohne Kontakt" für External Identity-Benutzer ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder

überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

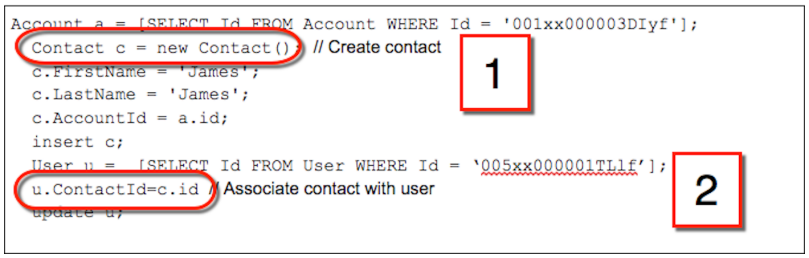
Wer: Diese Funktion ist nur für Benutzer verfügbar, die über die Lizenz "External Identity" verfügen, die für Benutzer mit dem Produkt der Identität für Kunden und Partner gilt. Diese Funktion steht nicht mit anderen Community-Lizenzen zur Verfügung. Wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport, um diese Funktion zu aktivieren.

Warum: Wenn Salesforce einen External Identity-Benutzer erstellt, wird in der Regel ein Kontakt hinzugefügt. Wenn Ihre Implementierung jedoch keine Kontaktinformationen für externe Benutzer vorschreibt, sollten Sie ggf. keine Kontakte verwenden. Ohne Kontakte müssen Sie sich keine Gedanken machen, ob die Benutzer- und Kontaktdatensätze synchron bleiben. Sie können einfach eine Benutzerdatenbank zu Identitätszwecken pflegen. Sie können beispielsweise das Erstellen von Kontakten für diejenigen verzögern, die sich für Ihre Community registrieren, nachdem sie qualifiziert wurden.

Wie: Mit dem SOAP-API-Benutzerobjekt in Salesforce können Sie External Identity-Benutzer ohne Kontakt programmgesteuert erstellen.

```
User u = new User();
u.FirstName = 'James';
u.LastName = 'James';
u.Email = 'jjames@test.com';
u.Alias = 'James';
u.Username = 'jjames@test.com';
u.CommunityNickname = 'James';
u.LocaleSidKey = 'en_US';
u.TimeZoneSidKey = 'GMT';
u.ProfileID = '00exx000000jvN4'; // Profile that's associated with the EI license
u.LanguageLocaleKey = 'en_US';
u.EmailEncodingKey = 'UTF-8';
insert u;
```

Erstellen Sie einen Kontakt (1) und ordnen Sie ihn dem Benutzer zu (2), wenn Sie einen Kontakt einem External Identity-Benutzer ohne Kontakt hinzufügen möchten.



Stellen Sie zum Aktualisieren einer External Identity- auf eine Community-Lizenz sicher, dass die External Identity einen Kontakt aufweist. Befolgen Sie anschließend die Anweisungen in der Salesforce-Hilfe, um eine Community-Benutzerlizenz zu aktualisieren.

Steigern des Kundenengagements durch das Erweitern von Community-Sitzungen für External Identity-Benutzer (Beta)

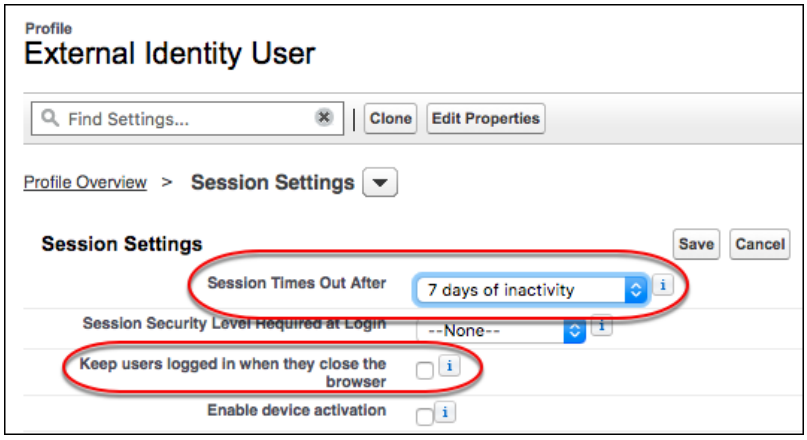
Erleichtern Sie Ihren Kunden und Partnern mit längeren Sitzungen und weniger Anmeldungen die Nutzung Ihrer Community. Erlauben Sie es Benutzern, nach dem Schließen des Browsers angemeldet zu bleiben. Und lassen Sie sie angemeldet für bis zu sieben Tage Inaktivität. Standardmäßig tritt bei Community-Sitzungen für External Identity-Benutzer nach 24 Stunden Inaktivität eine Zeitüberschreitung auf. Diese Funktion wurde, seit sie in der letzten Version hinzugefügt wurde, nicht geändert und ist weiter als Beta-Funktion verfügbar.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience, Salesforce Classic und in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Anmerkung: Diese Version enthält eine Beta-Version der erweiterten Sitzungen für Benutzer mit externer Identität, d. h. es handelt sich um eine hochwertige Funktion mit einigen bekannten Einschränkungen. Diese Funktion ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Wer: Diese Funktion ist nur für Benutzer verfügbar, die über die Lizenz "External Identity" verfügen, die für Benutzer mit dem Produkt der Identität für Kunden und Partner gilt. Diese Funktion steht nicht mit anderen Community-Lizenzen zur Verfügung. Wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport, um diese Funktion zu aktivieren.

Wie: Ändern Sie die External Identity-Sitzungseinstellungen für das External Identity-Profil. Diese Einstellungen befinden sich in den Sitzungseinstellungen des Profils. Wählen Sie im Dropdown-Menü **Zeitüberschreitung der Sitzung nach** einen Zeitüberschreitungswert aus. Wenn Sie **Benutzer bleiben angemeldet, wenn sie den Browser schließen** auswählen, sollten Sie Ihre Benutzer informieren, dass sie sich abmelden müssen, um ihre Sitzung zu beenden.



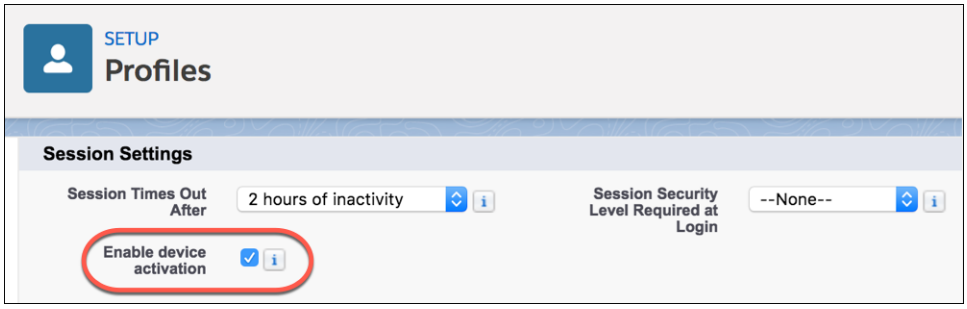
Option zum Überprüfen der Identität externer Community-Benutzer wurde umbenannt

Wenn externe Benutzer über ein neues Gerät oder einen neuen Browser auf eine Salesforce-Community zugreifen, können Sie festlegen, dass Benutzer ihre Identität als zusätzliche Sicherheitsmaßnahme verifizieren müssen. Im Profil eines externen Benutzers wurde die Option **Überprüfen der Identität, wenn externe Benutzer auf Salesforce zugreifen (Geräteaktivierung)** in **Geräteaktivierung aktivieren** umbenannt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Externe Benutzer sind Benutzer mit Kunden-Community-, Kunden-Community Plus-, Partner-Community- oder External Identity-Lizenzen. Diese Änderung gilt auch für alte Portallizenzen.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Profile` ein und bearbeiten Sie dann das Profil eines externen Benutzers. Wählen Sie unter "Sitzungseinstellungen" die Option **Geräteaktivierung einschalten** aus und speichern Sie das Profil.



Salesforce Shield: Verschlüsseln von zusätzlichen Feldern, Ereignisprotokolle nahezu in Echtzeit und mehr Ereignistypen und Felder

Erhalten Sie Ereignisdaten nahezu in Echtzeit mit Ereignisprotokollen auf Stundenbasis, überwachen Sie langfristige asynchrone Callouts und erfahren Sie mehr Details über die Benutzeraktivität in Lightning Experience. Verschlüsseln Sie eine umfangreichere Palette an Datenfeldern, verwenden Sie mehr Funktionen für den Zugriff auf verschlüsselte Daten und deaktivieren Sie die Schlüsselableitung mit dem Service "Bring Your Own Key" (BYOK).

IN DIESEM ABSCHNITT:

Shield-Plattformverschlüsselung: Aktivitätsdaten, benutzerdefinierter Objektname, filtererhaltende Verschlüsselung und weitere Schlüsselverwaltungsoptionen

Kunden mit der Shield-Plattformverschlüsselung können eine breitere Palette an Daten verschlüsseln und mehr Funktionen für den Zugriff auf verschlüsselte Daten verwenden. Wir bieten Kompatibilität mit Listen-E-Mails, Field Service Lightning und Einstein Analytics. Verschlüsseln Sie Ihre Aktivitäten, E-Mails, Rich-Text-Bereichsfelder (Pilot) und benutzerdefinierten Objektnamensfelder (Beta). Sie können genaue und ungenaue Übereinstimmungen mit benutzerdefinierten und standardmäßigen Abgleichsregeln (Beta) finden und festlegen, dass für Schlüsselverwaltungsaufgaben Sitzungen mit hoher Sicherheit erforderlich sind. Außerdem können Sie das filterfreundliche Verschlüsselungsschema aktivieren oder die Schlüsselableitung deaktivieren.

Ereignisüberwachung: Ereignisprotokolle auf Stundenbasis, Ereignistyp für Übersicht zum Fortsetzungs-Callout und mehr Daten in Lightning-Ereignistypen

Ereignisprotokolle auf Stundenbasis sind nun allgemein verfügbar. Dadurch können Sie Ihre Aktivitäten in der Organisation nahezu in Echtzeit überprüfen. Ein neuer Ereignistyp hilft Ihnen beim Überwachen langfristiger asynchroner Callouts. Zudem enthalten Lightning-Ereignisfelder mehr Details über die Benutzeraktivität in Lightning.

Shield-Plattformverschlüsselung: Aktivitätsdaten, benutzerdefinierter Objektname, filtererhaltende Verschlüsselung und weitere Schlüsselverwaltungsoptionen

Kunden mit der Shield-Plattformverschlüsselung können eine breitere Palette an Daten verschlüsseln und mehr Funktionen für den Zugriff auf verschlüsselte Daten verwenden. Wir bieten Kompatibilität mit Listen-E-Mails, Field Service Lightning und Einstein Analytics. Verschlüsseln Sie Ihre Aktivitäten, E-Mails, Rich-Text-Bereichsfelder (Pilot) und benutzerdefinierten Objektnamensfelder (Beta). Sie können genaue und ungenaue Übereinstimmungen mit benutzerdefinierten und standardmäßigen Abgleichsregeln (Beta) finden und festlegen, dass für Schlüsselverwaltungsaufgaben Sitzungen mit hoher Sicherheit erforderlich sind. Außerdem können Sie das filterfreundliche Verschlüsselungsschema aktivieren oder die Schlüsselableitung deaktivieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verschlüsseln von Listen-E-Mails

Erweitern Sie Ihre Sicherheitsrichtlinien auf sensible Informationen, die in Listen-E-Mails enthalten sind. Die Shield-Plattformverschlüsselung ist jetzt für bestimmte Felder in Listen-E-Mails verfügbar und bietet eine zusätzliche Schutzschicht für sensible Daten in Ihren Marketingkampagnen.

Verschlüsseln von Feldern für Arbeitsaufträge und Servicetermine

Die Shield-Plattformverschlüsselung ist jetzt für Field Service Lightning-Daten verfügbar und bietet eine zusätzliche Schutzschicht für Daten, die Ihre Außendienstmitarbeiter und Partner erfassen und auf die sie zugreifen.

Verschlüsseln von Feldern für Aktivitäten (allgemein verfügbar)

Verschlüsseln Sie Aufgabenkommentare und Ereignisbeschreibungen und fügen Sie Ihrem Workflow dadurch eine zusätzliche Schutzebene hinzu.

Verschlüsseln von benutzerdefinierten Objektnamen (Beta)

Fügen Sie den Daten in benutzerdefinierten Objekten eine zusätzliche Schutzebene hinzu. Die Verschlüsselung von benutzerdefinierten Objektnamensfeldern unterstützt sowohl die deterministische als auch die probabilistische Verschlüsselung.

Verschlüsseln von E-Mail-Vorgangserfassungsfeed und E-Mail-Nachrichten (Beta)

E-Mails und Zeitverwaltungstools spielen eine wichtige Rolle in Ihrem alltäglichen Workflow. Als zusätzliche Schutzschicht und zur Einhaltung von Vorschriften können Sie jetzt Nachrichten aus Ihrer E-Mail und der E-Mail-Vorgangserfassung verschlüsseln. Sie können den Lebenszyklus der zur Verschlüsselung von E-Mails verwendeten Schlüssel steuern, um Vorschriften und Verordnungen einzuhalten.

Verschlüsseln von Daten in Rich-Text-Bereichsfeldern (Pilot)

Die Shield-Plattformverschlüsselung ermöglicht jetzt eine Verschlüsselung von Rich-Text-Bereichsfeldern und bietet somit eine zusätzliche Schutzschicht für eine breitere Palette Ihrer Daten. Sie können Rich-Text-Bereichsfelder in benutzerdefinierten und Standardobjekten verschlüsseln.

Abrufen von genauen Übereinstimmungen unter Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung mit der filtererhaltenden Shield-Verschlüsselung (allgemein verfügbar)

Das deterministische Verschlüsselungsschema bietet zusätzliche Sicherheit für Ihre Daten, ohne dass Sie auf die Möglichkeit zum Filtern und Ausführen von Services in Verbindung mit der Einmaligkeit der Daten verzichten müssen. Sie können die deterministische Verschlüsselung auf einzelne Felder anwenden und die Sicherheit sowie die Funktion Ihrer Daten genau steuern.

Aktivieren der Verschlüsselung für Einstein Analytics-Daten (allgemein verfügbar)

Mit der Einstein Analytics-Verschlüsselung können Sie Ihre Daten ohne Bedenken per Slice und Dice untersuchen. Jetzt können Sie Ihren Einstein Analytics-Datensets eine zusätzliche Schutzschicht hinzufügen.

Verweisen auf verschlüsselte Felder in den Abgleichsregeln der Duplikatsverwaltung (Beta)

Die Shield-Plattformverschlüsselung unterstützt jetzt unscharfe Übereinstimmungen und ist mit Duplikatsaufträgen kompatibel, damit Sie eine größere Menge an Daten pflegen können. Jetzt können Sie in benutzerdefinierten und standardmäßigen Abgleichsregeln auf verschlüsselte Felder verweisen.

Anfordern von Sitzungen mit hoher Sicherheit für Schlüsselverwaltungsaufgaben (allgemein verfügbar)

Die Zwei-Faktoren-Authentifizierung ist ein leistungsfähiges Tool für Sicherheit beim Zugriff auf Daten und Ressourcen. Sie können die Zwei-Faktoren-Authentifizierung auf Schlüsselverwaltungsaufgaben anwenden, beispielsweise das Generieren, Rotieren oder Hochladen von Schlüsseln und Zertifikaten. Um Schlüssel zu verwalten, benötigen Administratoren eine zweite Form der Authentifizierung, beispielsweise die Salesforce Authenticator-Anwendung oder einen U2F-Sicherheitsschlüssel. Atmen Sie durch in der Gewissheit, dass der Sicherheitsadministrator, der Ihr Verschlüsselungsschlüsselmaterial verwaltet, tatsächlich die Person ist, die Sie für diese Aufgabe eingestellt haben (und der Sie vertrauen).

Deaktivieren der Schlüsselableitung mit BYOK (allgemein verfügbar)

Der Service "Bring Your Own Key" (BYOK) der Shield-Plattformverschlüsselung bietet Ihnen mehr Kontrolle über Ihr hochgeladenes Schlüsselmaterial. Sie können nun die Schlüsselableitung auf Basis einzelner Schlüssel über die Benutzeroberfläche und die API deaktivieren. Wenn Sie die Funktion deaktivieren, erhalten Sie vollständige Kontrolle über Ihre Schlüssel und Zugriff auf alle Schlüsselrotationsfunktionen, die vom Shield-Plattformverschlüsselungsservice bereitgestellt werden. Da die Deaktivierung der Funktion auf der Grundlage einzelner Schlüssel erfolgt, haben Sie die Möglichkeit, jederzeit den Standardservice "Bring Your Own Key" (BYOK) auszuwählen. Der Standardservice kombiniert Ihr hochgeladenes Schlüsselmaterial mit unserem Master-Geheimnis und leitet einen eindeutigen Datenverschlüsselungsschlüssel ab. Wenn Sie die Funktion deaktivieren, können Sie einen vollständigen Datenverschlüsselungsschlüssel hochladen, der vom Shield-Service "Schlüsselverwaltung" für die Verschlüsselung und Entschlüsselung der Daten verwendet werden soll.

Verschlüsseln von Listen-E-Mails

Erweitern Sie Ihre Sicherheitsrichtlinien auf sensible Informationen, die in Listen-E-Mails enthalten sind. Die Shield-Plattformverschlüsselung ist jetzt für bestimmte Felder in Listen-E-Mails verfügbar und bietet eine zusätzliche Schutzschicht für sensible Daten in Ihren Marketingkampagnen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Sie können diese Felder in Listen-E-Mails verschlüsseln:

- Absendername
- Absenderadresse
- Antwortadressfelder

Sie können auch das E-Mail-Feld in den Ergebnissen für gesendete Listen-E-Mails verschlüsseln. Nur das Feld für den Absendernamen unterstützt die deterministische Verschlüsselung.

Wie: Wenn Sie diese Felder verschlüsseln möchten, fügen Sie sie in Setup Ihrer Verschlüsselungsrichtlinie hinzu.

SIEHE AUCH:

Listen-E-Mails unter Verschluss halten

Verschlüsseln von Feldern für Arbeitsaufträge und Servicetermine

Die Shield-Plattformverschlüsselung ist jetzt für Field Service Lightning-Daten verfügbar und bietet eine zusätzliche Schutzschicht für Daten, die Ihre Außendienstmitarbeiter und Partner erfassen und auf die sie zugreifen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Zum Verschlüsseln von Feldern des Objekts "Servicetermine" ist die Field Service Lightning-Lizenz erforderlich.

Warum: Sie können diese Felder in Arbeitsaufträgen, Arbeitsauftragsbelegposten und Serviceterminen verschlüsseln.

- Anschrift (nur Straße und Stadt)
- Beschreibung
- Betreff

Servicetermine und die Felder "Anschrift" und "Betreff" von Arbeitsaufträgen sowie die Felder "Anschrift" und "Betreff" von Arbeitsauftragsbelegposten können mit dem deterministischen Verschlüsselungsschema verschlüsselt werden.

Wie: Wenn Sie diese Felder verschlüsseln möchten, fügen Sie sie in Setup Ihrer Verschlüsselungsrichtlinie hinzu.

SIEHE AUCH:

Verschlüsseln von Daten im Leerlauf mit Shield für Arbeitsaufträge und Servicetermine

Verschlüsseln von Feldern für Aktivitäten (allgemein verfügbar)

Verschlüsseln Sie Aufgabenkommentare und Ereignisbeschreibungen und fügen Sie Ihrem Workflow dadurch eine zusätzliche Schutzebene hinzu.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wenden Sie sich an Salesforce, um die Verschlüsselung von Feldern für Aktivitäten zu aktivieren. Wählen Sie unter "Setup" auf der Seite "Verschlüsselungsrichtlinien" die Option **Beschreibung der Aktivität** aus. Wenn Sie das Feld "Beschreibung der Aktivität" verschlüsseln, wird das Feld "Aufgabenkommentare" ebenfalls verschlüsselt.

Verschlüsseln von benutzerdefinierten Objektnamen (Beta)

Fügen Sie den Daten in benutzerdefinierten Objekten eine zusätzliche Schutzebene hinzu. Die Verschlüsselung von benutzerdefinierten Objektnamensfeldern unterstützt sowohl die deterministische als auch die probabilistische Verschlüsselung.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Shield-Plattformverschlüsselung für benutzerdefinierte Objektnamen eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken. Sie wird im aktuellen Zustand angeboten und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. In IdeaExchange und über die Trailblazer Community können Sie Feedback zur Shield-Plattformverschlüsselung für benutzerdefinierte Objektnamen abgeben und Vorschläge machen. Informationen zur Aktivierung dieser Funktion in Ihrer Organisation erhalten Sie bei Salesforce.

Wer: Um die Verschlüsselung für benutzerdefinierte Objektnamensfelder zu aktivieren, wenden Sie sich an Salesforce. Administratoren benötigen die Berechtigung "Anwendung anpassen".

Wie: In Lightning Experience suchen Sie das Objekt im Objekt-Manager und wählen **Felder und Beziehungen** aus. Wählen Sie im Feldmenü **Bearbeiten** und dann **Inhalt dieses Felds verschlüsseln** aus.

Navigieren Sie in Salesforce Classic zu dem Objekt in "Setup" und wählen Sie **Standardfelder** aus. Klicken Sie neben dem Namen des benutzerdefinierten Objekts auf **Bearbeiten**. Wählen Sie dann **Inhalt dieses Felds verschlüsseln** und klicken Sie auf **Speichern**.

Verschlüsseln von E-Mail-Vorgangserfassungsfeed und E-Mail-Nachrichten (Beta)

E-Mails und Zeitverwaltungstools spielen eine wichtige Rolle in Ihrem alltäglichen Workflow. Als zusätzliche Schutzschicht und zur Einhaltung von Vorschriften können Sie jetzt Nachrichten aus Ihrer E-Mail und der E-Mail-Vorgangserfassung verschlüsseln. Sie können den Lebenszyklus der zur Verschlüsselung von E-Mails verwendeten Schlüssel steuern, um Vorschriften und Verordnungen einzuhalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Shield-Plattformverschlüsselung für Nachrichten aus der E-Mail-Vorgangserfassung und E-Mail eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung

dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken. Sie wird im aktuellen Zustand angeboten und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. In IdeaExchange und über die Trailblazer Community können Sie Feedback zur Shield-Plattformverschlüsselung für Nachrichten aus der E-Mail-Vorgangserfassung und E-Mail abgeben und Vorschläge machen. Informationen zur Aktivierung dieser Funktion in Ihrer Organisation erhalten Sie bei Salesforce.

Warum: Sie können die folgenden Datenelemente in der E-Mail-Nachricht verschlüsseln.

- Absendername
- Absenderadresse
- Adresse des Empfängers
- Adresse des CC-Empfängers
- Adresse des BCC-Empfängers
- Betreff
- Textkörper
- Inhalt in HTML
- Kopfzeilen

Außerdem können Sie das Feld "Beziehungsadresse" des Objekts "E-Mail-Nachrichtenbeziehung" verschlüsseln.

Wie: Um die Verschlüsselung für Nachrichten aus der E-Mail-Vorgangserfassung und E-Mail zu aktivieren, wenden Sie sich an Salesforce. Wenden Sie dann unter "Setup" auf der Seite "Verschlüsselungsrichtlinie" die Verschlüsselung auf diese Felder an. Sie können die probabilistische oder die deterministische Verschlüsselung auf diese Felder anwenden.

Verschlüsseln von Daten in Rich-Text-Bereichsfeldern (Pilot)

Die Shield-Plattformverschlüsselung ermöglicht jetzt eine Verschlüsselung von Rich-Text-Bereichsfeldern und bietet somit eine zusätzliche Schutzschicht für eine breitere Palette Ihrer Daten. Sie können Rich-Text-Bereichsfelder in benutzerdefinierten und Standardobjekten verschlüsseln.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Anmerkung: Die Shield-Plattformverschlüsselung für Rich-Text-Bereichsfelder wird ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung gestellt, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Die Shield-Plattformverschlüsselung für Rich-Text-Bereichsfelder kann jederzeit geändert werden und ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Wer: Wenn Sie am Pilotprogramm "Shield-Plattformverschlüsselung für Rich-Text-Bereichsfelder" teilnehmen möchten, wenden Sie sich an Ihren Kundenbeauftragten oder den Salesforce-Kundensupport. Um die Verschlüsselung von Rich-Text-Bereichsfeldern zu aktivieren, benötigen Administratoren die Berechtigung "Anwendung anpassen".

Wie: Sie können die Verschlüsselung aktivieren, wenn Sie ein Rich-Text-Bereichsfeld erstellen oder bearbeiten.

Wählen Sie in Lightning Experience im Objekt-Manager Ihr benutzerdefiniertes oder Standardobjekt und dann **Felder und Beziehungen** aus. Wenn Sie ein Rich-Text-Bereichsfeld erstellen oder bearbeiten, wählen Sie **Verschlüsselt** auf der Felddetailseite aus.

Navigieren Sie in Salesforce Classic zu Ihrem Objekt in "Setup" und wählen Sie **Felder** aus. Klicken Sie im Abschnitt für benutzerdefinierte Felder und Beziehungen auf **Neu** und wählen Sie **Verschlüsselt** auf der Felddetailseite aus.

Alle neuen Daten, die in das Rich-Text-Bereichsfeld eingegeben werden, werden verschlüsselt. Um vorhandene Daten zu verschlüsseln, beantragen Sie den Service zur Verschlüsselung im Hintergrund bei Salesforce.

Anmerkung: Links in Rich-Text-Bereichsfeldern sind verschlüsselt. Um Bilder in Rich-Text-Bereichsfeldern zu verschlüsseln, wählen Sie unter "Setup" auf der Seite "Verschlüsselungsrichtlinie" die Option **Dateien und Anhänge verschlüsseln** aus.

Abrufen von genauen Übereinstimmungen unter Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung mit der filtererhaltenden Shield-Verschlüsselung (allgemein verfügbar)

Das deterministische Verschlüsselungsschema bietet zusätzliche Sicherheit für Ihre Daten, ohne dass Sie auf die Möglichkeit zum Filtern und Ausführen von Services in Verbindung mit der Einmaligkeit der Daten verzichten müssen. Sie können die deterministische Verschlüsselung auf einzelne Felder anwenden und die Sicherheit sowie die Funktion Ihrer Daten genau steuern.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Zur Verwendung der deterministischen Verschlüsselung benötigen Sie die Berechtigungen "Anwendung anpassen" und "Setup und Konfiguration anzeigen".

Warum: Das filtererhaltende deterministische Verschlüsselungsschema unterstützt in den folgenden Fällen exakt übereinstimmende Vergleiche, bei denen die Groß- und Kleinschreibung berücksichtigt wird.

- Exakte Übereinstimmung beim Filtern
- Vergleiche unter Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung von verschlüsselten Werten in
  - Berichten
  - Dashboards
  - Listenansichten
  - SOQL- und WHERE-Abfragen
  - Externe ID
  - Eindeutige Einstellungen für benutzerdefinierte Felder
  - Benutzerdefinierte Indizes für standardmäßige und benutzerdefinierte Felder
  - Zweispaltige Indizes

Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung bedeutet in einer SOQL-Abfrage, dass für das Leadobjekt "Company = 'Acme'" nur "Acme" zurückgegeben wird, nicht "acme" oder "ACME". Ähnlich würde ein Eindeutigkeitstest (Test auf Einmaligkeit) mit dem Filtererhaltungsschema ergeben, dass jede der Varianten von "Acme" eindeutig ist. Zusammengesetzte Felder aus "Name" und "Adresse" werden nicht unterstützt. Es ist nicht möglich, "Vorname" und "Nachname" in einem einzelnen Filter für "Name" zu verketten. Stattdessen ist eine Abfrage mit "Vorname" und "Nachname" und dem Operator "AND" erforderlich.

```
SELECT Id FROM Contact WHERE FirstName = 'William' AND LastName = 'Spock'
```

Wie: Bevor Sie die deterministische Verschlüsselung aktivieren, stellen Sie sicher, dass Sie bereits einen Verschlüsselungsschlüssel generiert oder hochgeladen haben. Aktivieren Sie dann die deterministische Verschlüsselung auf der Seite "Erweiterte Einstellungen". Generieren oder laden Sie Schlüsselmaterial speziell für die Daten hoch, die Sie deterministisch verschlüsseln möchten. Sie können deterministische und probabilistische Verschlüsselungsschemata für standardmäßige und benutzerdefinierte Felder miteinander kombinieren.

Wenden Sie sich an den Salesforce-Support, um Ihre bestehenden Daten mit dem aktiven Schlüsselmaterial für "Daten in Salesforce (deterministisch)" zu verschlüsseln. Wenn Sie das Verschlüsselungsschema eines Felds von "deterministisch" in "probabilistisch" ändern, wenden Sie sich an Salesforce, um Daten in diesem Feld mit Ihrem aktiven Schlüsselmaterial für "Daten in Salesforce" erneut zu verschlüsseln.

Aktivieren der Verschlüsselung für Einstein Analytics-Daten (allgemein verfügbar)

Mit der Einstein Analytics-Verschlüsselung können Sie Ihre Daten ohne Bedenken per Slice und Dice untersuchen. Jetzt können Sie Ihren Einstein Analytics-Datensets eine zusätzliche Schutzschicht hinzufügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic, Lightning Experience und alle Versionen der mobilen Anwendung in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Die Einstein Analytics-Verschlüsselung erfordert eine Lizenz für die Shield-Plattformverschlüsselung und die Einstein Analytics-Plattform. Sie benötigen die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten".

Warum: Die Einstein Analytics-Verschlüsselungsservices sind nativ in die Einstein Analytics-Plattform integriert und bieten eine zusätzliche Schutzschicht für Ihre Daten. Die Einstein Analytics-Verschlüsselung verschlüsselt Daten im Leerlauf mit der probabilistischen Verschlüsselung, die auf AES (Advanced Encryption Standard) mit 256-Bit-Schlüsseln basiert, wobei der CTR-Modus bei jedem Schreibvorgang verwendet wird. Alle Vorgänge, einschließlich Sortieren und Gruppieren, funktionieren wie ohne Verschlüsselung.

Wie: Sie können die Einstein Analytics-Verschlüsselung unter "Setup" auf den Seiten zur Plattformverschlüsselung aktivieren. Generieren Sie zunächst ein Analytics-Mandantengeheimnis auf der Seite "Schlüsselverwaltung". Aktivieren Sie anschließend auf der Seite "Verschlüsselungsrichtlinie" das Kontrollkästchen **Einstein Analytics verschlüsseln**.

SIEHE AUCH:

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

Salesforce-Hilfe: Verschlüsseln von Einstein Analytics-Daten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verweisen auf verschlüsselte Felder in den Abgleichsregeln der Duplikatsverwaltung (Beta)

Die Shield-Plattformverschlüsselung unterstützt jetzt unscharfe Übereinstimmungen und ist mit Duplikatsaufträgen kompatibel, damit Sie eine größere Menge an Daten pflegen können. Jetzt können Sie in benutzerdefinierten und standardmäßigen Abgleichsregeln auf verschlüsselte Felder verweisen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Shield-Plattformverschlüsselung für Abgleichsregeln eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken. Sie wird im aktuellen Zustand angeboten und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. In IdeaExchange und über die Trailblazer Community können Sie Feedback zur Shield-Plattformverschlüsselung für Abgleichsregeln abgeben und Vorschläge machen. Informationen zur Aktivierung dieser Funktion in Ihrer Organisation erhalten Sie bei Salesforce.

Warum: Verwenden Sie die Verschlüsselung für Abgleichsregeln, damit Ihre Daten sauber und übersichtlich bleiben, und lassen Sie sich Übereinstimmungen in verschlüsselten Daten mit und ohne Berücksichtigung der Groß- und Kleinschreibung anzeigen. Wenn Sie beispielsweise ein Namensfeld verschlüsselt haben und in einer Abgleichsregel darauf verweisen, kann die Abgleichsregel "Kate" und "kate" sowie "Kate" und "Katherine" als Übereinstimmungen erkennen. Die Verschlüsselung für Abgleichsregeln, die in der Duplikatsverwaltung genutzt wird, unterstützt keine probabilistisch verschlüsselten Daten.

Wie: Zur Verschlüsselung von Feldern, auf die in benutzerdefinierten Abgleichsregeln verwiesen wird, aktivieren Sie die deterministische Verschlüsselung auf der Seite mit den erweiterten Einstellungen für die Plattformverschlüsselung. Wenden Sie sich dann an Salesforce, um die Verschlüsselungskompatibilität in der Duplikatsverwaltung zu aktivieren.

Sie müssen Ihre vorhandenen benutzerdefinierten Regeln, die auf zu verschlüsselnde Felder verweisen, vorübergehend deaktivieren. Wenn Sie die Regeln nicht deaktivieren, können Sie Ihre Verschlüsselungseinstellungen nicht speichern. Wählen Sie auf der Seite "Verschlüsselungsrichtlinie" die zu verschlüsselnden Felder aus, wenden Sie die deterministische Verschlüsselung auf diese Felder an und speichern Sie. Aktivieren Sie dann Ihre benutzerdefinierten Regeln wieder.

Standardmäßige Abgleichsregeln werden automatisch deaktiviert, wenn ein Feld verschlüsselt wird, auf das in einer Regel verwiesen wird. Nachdem Sie die E-Mail mit der Bestätigung, dass die Verschlüsselung aktiviert ist, erhalten haben, aktivieren Sie die auf dieses Feld verweisenden Regeln neu.

Wichtig: Um genaue Abgleichsergebnisse sicherzustellen, müssen bestehende Beta-Kunden alle Übereinstimmungsregeln, die auf verschlüsselte Felder verweisen, zunächst deaktivieren und dann wieder aktivieren. Wenn Ihre benutzerdefinierte Abgleichsregel nach der erneuten Aktivierung fehlschlägt, wenden Sie sich an Salesforce, um den Übereinstimmungsindex erneut zu aktivieren.

Anfordern von Sitzungen mit hoher Sicherheit für Schlüsselverwaltungsaufgaben (allgemein verfügbar)

Die Zwei-Faktoren-Authentifizierung ist ein leistungsfähiges Tool für Sicherheit beim Zugriff auf Daten und Ressourcen. Sie können die Zwei-Faktoren-Authentifizierung auf Schlüsselverwaltungsaufgaben anwenden, beispielsweise das Generieren, Rotieren oder Hochladen von Schlüsseln und Zertifikaten. Um Schlüssel zu verwalten, benötigen Administratoren eine zweite Form der Authentifizierung, beispielsweise die Salesforce Authenticator-Anwendung oder einen U2F-Sicherheitsschlüssel. Atmen Sie durch in der Gewissheit, dass der Sicherheitsadministrator, der Ihr Verschlüsselungsschlüsselmaterial verwaltet, tatsächlich die Person ist, die Sie für diese Aufgabe eingestellt haben (und der Sie vertrauen).

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wenn Sie Benutzern die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" zuweisen, können Sie festlegen, dass für bestimmte Aufgaben eine Zwei-Faktoren-Authentifizierung erforderlich ist.

Suchen Sie "Richtlinien auf Sitzungssicherheitsebene" auf der Seite "Identitätsüberprüfung" unter "Setup". Wählen Sie neben "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" die Option **Sitzung auf hohe Sicherung erhöhen** im Dropdown-Menü aus. Stellen Sie sicher, dass Sie Sicherheitsadministratoren eine Möglichkeit einräumen, ein zeitbasiertes Einmalkennwort abzurufen. Bei diesem Kennwort handelt es sich um ihren zweiten Authentifizierungsfaktor. Andernfalls können sie verschlüsselungsschlüsselbezogene Aufgaben nicht ausführen.

Deaktivieren der Schlüsselableitung mit BYOK (allgemein verfügbar)

Der Service "Bring Your Own Key" (BYOK) der Shield-Plattformverschlüsselung bietet Ihnen mehr Kontrolle über Ihr hochgeladenes Schlüsselmaterial. Sie können nun die Schlüsselableitung auf Basis einzelner Schlüssel über die Benutzeroberfläche und die API deaktivieren. Wenn Sie die Funktion deaktivieren, erhalten Sie vollständige Kontrolle über Ihre Schlüssel und Zugriff auf alle Schlüsselrotationsfunktionen, die vom Shield-Plattformverschlüsselungsservice bereitgestellt werden. Da die Deaktivierung der Funktion auf der Grundlage einzelner Schlüssel erfolgt, haben Sie die Möglichkeit, jederzeit den Standardservice "Bring Your Own Key" (BYOK) auszuwählen. Der Standardservice kombiniert Ihr hochgeladenes Schlüsselmaterial mit unserem Master-Geheimnis und leitet einen eindeutigen Datenverschlüsselungsschlüssel ab. Wenn Sie die Funktion deaktivieren, können Sie einen vollständigen Datenverschlüsselungsschlüssel hochladen, der vom Shield-Service "Schlüsselverwaltung" für die Verschlüsselung und Entschlüsselung der Daten verwendet werden soll.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Um die Schlüsselableitung zu deaktivieren, benötigen Kunden die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten".

Wie: Wenden Sie sich an Salesforce, um diese Funktion zu aktivieren. Aktivieren Sie dann unter "Setup" auf der Seite mit den erweiterten Einstellungen für die Plattformverschlüsselung die Option **BYOK zum Deaktivieren der Schlüsselableitung zulassen**. Hier können

Sie beim Hochladen des Schlüsselmaterials die Option **Salesforce-Schlüsselableitung verwenden** aktivieren oder deaktivieren. Sie können die Schlüsselableitung auch auf Basis einzelner Schlüssel beim Hochladen Ihres Schlüssels über die API deaktivieren.

SIEHE AUCH:

Geänderte Objekte

Ereignisüberwachung: Ereignisprotokolle auf Stundenbasis, Ereignistyp für Übersicht zum Fortsetzungs-Callout und mehr Daten in Lightning-Ereignistypen

Ereignisprotokolle auf Stundenbasis sind nun allgemein verfügbar. Dadurch können Sie Ihre Aktivitäten in der Organisation nahezu in Echtzeit überprüfen. Ein neuer Ereignistyp hilft Ihnen beim Überwachen langfristiger asynchroner Callouts. Zudem enthalten Lightning-Ereignisfelder mehr Details über die Benutzeraktivität in Lightning.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Abrufen der Ereignisprotokolle auf Stundenbasis zum Verbessern der Aktivitätssichtbarkeit (allgemein verfügbar)

Sie erhalten nun stündlich Ereignisprotokolldateien zur kürzlichen Aktivität und Ereignisprotokolldateien nach einer Aktivität von 24 Stunden. Ereignisprotokolldateien auf Stundenbasis bieten beschleunigte Daten, wodurch Sie Sicherheitsanomalien und Leistungsprobleme in Bezug auf den benutzerdefinierten Code schneller erkennen können.

Messen der Leistung von asynchronen Callouts in Ereignisprotokolldateien

Der Ereignistyp für Übersicht zum Fortsetzungs-Callout im Objekt "EventLogFile" erfasst Informationen über alle während einer Transaktion ausgeführten asynchronen Callouts, ihre Antwortstatuscodes, Ausführungszeiten und URL-Endpunkte. Ein asynchroner Callout ist ein über eine Visualforce-Seite erstellter Callout, für den die Antwort über eine Callback-Methode zurückgegeben wird. Ein asynchroner Callout wird auch als **Fortsetzung** bezeichnet.

Verfolgen von externen Objektdaten-Callouts mit Ereignisprotokolldateien (allgemein verfügbar)

Die Felder, die wir zum Nachverfolgen von Salesforce Connect-Callouts an externe Systeme hinzugefügt und aktualisiert haben, sind nun allgemein verfügbar. Bei jedem Callout können Sie prüfen, ob es sich um einen Abfrage- oder Schreibvorgang handelte, wann der Aufruf erfolgt ist und welcher Benutzer auf die externen Daten zugegriffen hat.

Umfangreicheres Verfolgen von Benutzeraktionen in Lightning Experience

Damit Sie eine genauere Ansicht des Benutzerverhaltens in der Lightning Experience- und in der Salesforce-Anwendung erhalten, wurden den Ereignistypen "Lightning-Fehler", "Lightning-Interaktion" und "Lightning-Seitenansicht" neue Felder hinzugefügt. Informationen über Felddetails finden Sie unter "EventLogFile" in Geänderte Objekte.

Feld "QUERY" im API-Ereignistyp wurde ausrangiert

Zur Erhöhung des Datenschutzes wurde das Feld QUERY im API-Ereignistyp im Objekt "EventLogFile" ausrangiert.

Hinzufügen eines Felds mit einer eindeutigen ID zum Ereignistyp "Unsichere externe Datenbestände"

Um das Debugging von unsicheren externen Datenbeständen zu vereinfachen, wurde das Feld `UNIQUE_ID` dem Ereignistyp "Unsichere externe Datenbestände" im Standardobjekt "EventLogFile" hinzugefügt. Das Feld `UNIQUE_ID` ist eine willkürliche 32-stellige ID für die Ereignisprotokolldatei, in der die unsicheren externen Datenbestandsdaten gefunden werden.

Freundlichere Meldung zur Anmeldezeitüberschreitung für Benutzer

Wenn eine Sicherheitsanforderung bei der Anmeldung nicht schnell genug verarbeitet werden kann, wird der Anmeldeversuch blockiert. Jetzt werden Benutzer zurück zur Anmeldeseite umgeleitet, sodass sie nochmals versuchen können, sich anzumelden.

Aktualisierte Ressourcenoptionen für den Ereignistyp "Einheit" der Transaktionssicherheit

Der Ereignistyp "Einheit" unterstützt keine ClientBrowser-, AuthSession- und LoginIP-Ressourcen mehr. Diese Ressourcen können verhindern, dass Sicherheitsrichtlinien ausgelöst werden. Deshalb wurden sie aus Setup und der API entfernt. Wenn Ihre Sicherheitsrichtlinien auf diese Ressourcen verweisen, aktualisieren Sie diese Richtlinien. Andernfalls können sie nicht ausgelöst werden oder die definierten Aktionen ausführen. Der Ereignistyp "Einheit" unterstützt weiterhin Authentifizierungsanbieter und Chatter-Ressourcen.

Neuer Name unter "Setup" für die Event Monitoring Analytics-Anwendung

Die Ereignisüberwachung soll künftig in andere Einstein Analytics-Anwendungen integriert werden. Daher wurde der Optionstext unter "Setup" dahingehend geändert, dass dies berücksichtigt wird.

Abrufen der Ereignisprotokolle auf Stundenbasis zum Verbessern der Aktivitätssichtbarkeit (allgemein verfügbar)

Sie erhalten nun stündlich Ereignisprotokolldateien zur kürzlichen Aktivität und Ereignisprotokolldateien nach einer Aktivität von 24 Stunden. Ereignisprotokolldateien auf Stundenbasis bieten beschleunigte Daten, wodurch Sie Sicherheitsanomalien und Leistungsprobleme in Bezug auf den benutzerdefinierten Code schneller erkennen können.

Wo: Diese Änderung gilt für Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Die stündlichen Dateien stehen in der API, nicht aber in der Event Monitoring Analytics-Anwendung zur Verfügung, sofern Sie sich nicht an Salesforce wenden.

Wer: Zum Abfragen oder Anzeigen von stündlichen Ereignisprotokolldateien benötigen Sie die Berechtigungen "API-aktiviert", "Ereignisprotokolldateien anzeigen" und "Alle Dateien anzeigen".

Warum: Angenommen, Sie sind ein Sicherheitsanalytiker, der anomales Benutzerverhalten überwacht. Wenn häufigere Aktualisierungen in Ihr Sicherheitssystem eingespeist werden, können Sie binnen Stunden hinsichtlich eines verdächtigen Ereignisses gewarnt werden und nicht erst 1 bis 2 Tage später.

Wie: Sie erhalten zusätzlich zu den Protokolldateien für 24 Stunden etwa stündlich Ereignisprotokolldateien. Sie können Ereignisprotokolldateien auf Stundenbasis abrufen, indem Sie auf die gleiche Weise abfragen, wie Sie Protokolldateien für 24 Stunden abfragen, allerdings müssen Sie das Feld `Intervall` auf **Stündlich** festlegen. Details finden Sie im *REST API Developer Guide* (REST-API-Entwicklerhandbuch). Hinweis:

- Die Integration für stündliche Ereignisprotokolldateien in der Event Monitoring Analytics-Anwendung ist eine auf Anfrage erhältliche Beta-Funktion. Wenn stündliche Ereignisprotokolldateien in der Event Monitoring Analytics-Anwendung aktiviert sind, stehen Daten aus täglich generierten Ereignisprotokolldateien nicht zur Verfügung. Die Daten werden einmal täglich in der Anwendung aktualisiert, unabhängig davon, ob tägliche oder stündliche Protokolldateien verwendet werden.

  Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Integration für stündliche Ereignisprotokolldateien in der Event Monitoring Analytics-Anwendung eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

- In Abhängigkeit von der Ereigniszustellung und der endgültigen Verarbeitungszeit ist das Ereignis erwartungsgemäß drei bis sechs Stunden nach seinem Auftreten in der Protokolldatei enthalten. Es kann jedoch auch länger dauern.
- Wenn die Wiederherstellung nach Ereignisübertragungsfehlern zu lange dauert, werden die Protokolldateien erneut übertragen, damit gewährleistet ist, dass sie mindestens einmal zugestellt werden. Demzufolge können diese verzögerten Protokolldateien

doppelte Ereignisdaten enthalten. Wenn Ihre Anwendung verzögerte Protokolldateien verwendet, sollten Sie sicherstellen, dass Ihre Anwendung die doppelte Ereigniszustellung verarbeitet.

- Bei Salesforce-Standortwechseln, Instanzaktualisierungen oder ungeplanten Systemausfällen kann es zu Datenverlust kommen. Wenn Salesforce beispielsweise Ihre Produktionsorganisationsinstanz verschiebt, können Ihre Ereignisprotokolldateien eine Datenlücke aufweisen. Salesforce unternimmt alle wirtschaftlich vertretbaren Anstrengungen, um die Datenintegrität der Ereignisprotokolldateien zu erhalten und Datenverlust zu vermeiden. Bei einem Standortwechsel oder einer Instanzaktualisierung verwendet Salesforce einen automatischen Prozess zum Abgleichen der Ereignisprotokolle.
- Sie erhalten stündliche Ereignisprotokolldateien, um Ereignisse in Ihren Organisationen schneller überprüfen zu können. Möglicherweise enthalten stündliche Ereignisprotokolldaten nicht alle Daten, insbesondere bei Standortwechseln, Instanzaktualisierungen oder ungeplanten Systemausfällen. Vollständige Daten sind in den täglichen Protokolldateien zu finden.

SIEHE AUCH:

REST API Developer Guide: Generate Hourly Event Log Files (Generieren stündlicher Ereignisprotokolldateien) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Messen der Leistung von asynchronen Callouts in Ereignisprotokolldateien

Der Ereignistyp für Übersicht zum Fortsetzungs-Callout im Objekt "EventLogFile" erfasst Informationen über alle während einer Transaktion ausgeführten asynchronen Callouts, ihre Antwortstatuscodes, Ausführungszeiten und URL-Endpunkte. Ein asynchroner Callout ist ein über eine Visualforce-Seite erstellter Callout, für den die Antwort über eine Callback-Methode zurückgegeben wird. Ein asynchroner Callout wird auch als **Fortsetzung** bezeichnet.

Wo: Diese Änderung gilt für Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Dieses Ereignis ist in der API, nicht aber in der Event Monitoring Analytics-Anwendung verfügbar.

Warum: Sie können beispielsweise Apex-Fortsetzungsdaten analysieren, um die Leistung (oder Ausführungszeit) Ihrer langfristigen asynchronen Callouts zu messen.

Wie: Als Ereignisüberwachungskunde empfangen Sie automatisch eine Ereignisprotokolldaten-Übersicht zum Fortsetzungs-Callout, wenn Ihre Benutzer langfristige asynchrone Callouts ausführen.

SIEHE AUCH:

Object Reference for Salesforce and Lightning Platform: Continuation Callout Summary Event Type (Ereignistyp "Fortsetzungs-Callout-Zusammenfassung") (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Apex Developer Guide: Make Long-Running Callouts from a Visualforce Page (Tätigen von langfristigen Callouts über eine Visualforce-Seite)

Verfolgen von externen Objektdaten-Callouts mit Ereignisprotokolldateien (allgemein verfügbar)

Die Felder, die wir zum Nachverfolgen von Salesforce Connect-Callouts an externe Systeme hinzugefügt und aktualisiert haben, sind nun allgemein verfügbar. Bei jedem Callout können Sie prüfen, ob es sich um einen Abfrage- oder Schreibvorgang handelte, wann der Aufruf erfolgt ist und welcher Benutzer auf die externen Daten zugegriffen hat.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Developer Edition. Gegen Aufpreis verfügbar in Enterprise, Performance und Unlimited Edition. Diese Ereignisse sind in der API, nicht aber in der Event Monitoring Analytics-Anwendung verfügbar.

Warum: Jetzt können Sie den Aktivitätsverlauf für den Zugriff Ihrer Organisation auf externe Objektdaten prüfen.

Wie: Sie können die neuen und aktualisierten Felder in den Ereignistypen "Externer organisationsübergreifender Callout", "Externer benutzerdefinierter Apex-Callout" und "Externer OData-Callout" verwenden. Weitere Informationen finden Sie unter "EventLogFile" in Geänderte Objekte.

SIEHE AUCH:

Object Reference for Salesforce and Lightning Platform: External Cross-Org Callout Event Type (Ereignistyp für externen organisationsübergreifenden Callout)

Object Reference for Salesforce and Lightning Platform: External Custom Apex Callout Event Type (Ereignistyp für externen benutzerdefinierten Apex-Callout)

Object Reference for Salesforce and Lightning Platform: External OData Callout Event Type (Ereignistyp für externen OData-Callout)

Umfangreicheres Verfolgen von Benutzeraktionen in Lightning Experience

Damit Sie eine genauere Ansicht des Benutzerverhaltens in der Lightning Experience- und in der Salesforce-Anwendung erhalten, wurden den Ereignistypen "Lightning-Fehler", "Lightning-Interaktion" und "Lightning-Seitenansicht" neue Felder hinzugefügt. Informationen über Felddetails finden Sie unter "EventLogFile" in Geänderte Objekte.

Wo: Diese Änderung gilt für Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Zum Beispiel können Sie nun den URL-Pfad der Benutzer anzeigen, der decodiert werden kann, um die Seiten zu ermitteln, auf denen sich die Benutzer befanden, und um zu eruieren, was sie dort vorgenommen haben. Zudem können Sie nun beispielsweise die spezifische Datensatz-ID und den Typ anzeigen, die Ihr Benutzer in Lightning Experience angezeigt oder heruntergeladen hat, was Sie bei Datenverlustrecherchen unterstützt.

Wie: Als Ereignisüberwachungskunde sind diese Felder automatisch in den Ereignisprotokolldaten vorhanden, wenn Ihre Benutzer die Lightning Experience- oder Salesforce-Anwendung verwenden.

SIEHE AUCH:

Object Reference for Salesforce and Lightning Platform: Lightning Error Event Type (Ereignistyp "Lightning-Fehler") (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Object Reference for Salesforce and Lightning Platform: Lightning Interaction Event Type (Ereignistyp "Lightning-Interaktion") (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Object Reference for Salesforce and Lightning Platform: Lightning Page View Event Type (Ereignistyp "Lightning-Seitenansicht") (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Geänderte Objekte

Feld "QUERY" im API-Ereignistyp wurde ausrangiert

Zur Erhöhung des Datenschutzes wurde das Feld QUERY im API-Ereignistyp im Objekt "EventLogFile" ausrangiert.

Wo: Diese Änderung gilt für Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

Object Reference for Salesforce and Lightning Platform: API Event Type (API-Ereignistyp) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Geänderte Objekte

Hinzufügen eines Felds mit einer eindeutigen ID zum Ereignistyp "Unsichere externe Datenbestände"

Um das Debugging von unsicheren externen Datenbeständen zu vereinfachen, wurde das Feld `UNIQUE_ID` dem Ereignistyp "Unsichere externe Datenbestände" im Standardobjekt "EventLogFile" hinzugefügt. Das Feld `UNIQUE_ID` ist eine willkürliche 32-stellige ID für die Ereignisprotokolldatei, in der die unsicheren externen Datenbestandsdaten gefunden werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

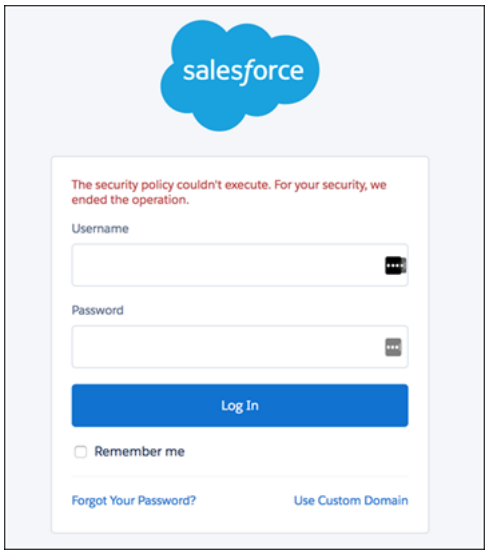
Wie: `UNIQUE_ID` wird vom Salesforce-Kundensupport verwendet, um möglicherweise auftretende Probleme zu beheben.

Freundlichere Meldung zur Anmeldezeitüberschreitung für Benutzer

Wenn eine Sicherheitsanforderung bei der Anmeldung nicht schnell genug verarbeitet werden kann, wird der Anmeldeversuch blockiert. Jetzt werden Benutzer zurück zur Anmeldeseite umgeleitet, sodass sie nochmals versuchen können, sich anzumelden.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Richtlinien werden gemessen, damit die Ressourcen im System gleichmäßig ausgelastet sind. Zuvor wurden Benutzer zu einer ziemlich unfreundlichen Browserseite umgeleitet, wenn Anmelderichtlinien durch Messvorgänge blockiert wurden. Ihre Benutzer haben etwas Besseres verdient. Jetzt sehen sie eine freundlichere Meldung auf der Anmeldeseite, die beschreibt, was gerade vor sich geht.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Messung der Transaktionssicherheit

Aktualisierte Ressourcenoptionen für den Ereignistyp "Einheit" der Transaktionssicherheit

Der Ereignistyp "Einheit" unterstützt keine ClientBrowser-, AuthSession- und LoginIP-Ressourcen mehr. Diese Ressourcen können verhindern, dass Sicherheitsrichtlinien ausgelöst werden. Deshalb wurden sie aus Setup und der API entfernt. Wenn Ihre Sicherheitsrichtlinien auf diese Ressourcen verweisen, aktualisieren Sie diese Richtlinien. Andernfalls können sie nicht ausgelöst werden oder die definierten Aktionen ausführen. Der Ereignistyp "Einheit" unterstützt weiterhin Authentifizierungsanbieter und Chatter-Ressourcen.

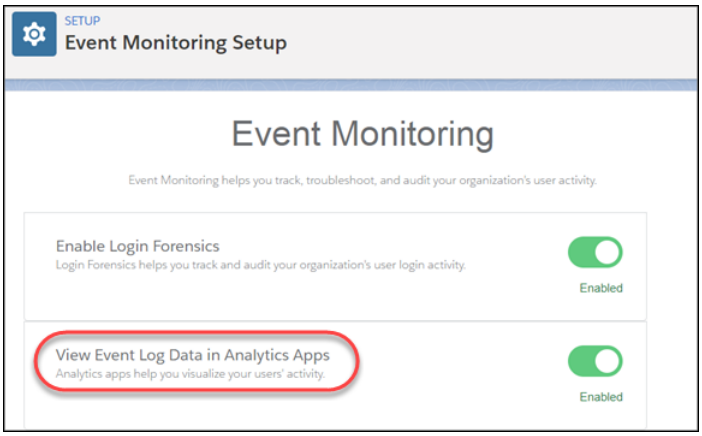
Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Neuer Name unter "Setup" für die Event Monitoring Analytics-Anwendung

Die Ereignisüberwachung soll künftig in andere Einstein Analytics-Anwendungen integriert werden. Daher wurde der Optionstext unter "Setup" dahingehend geändert, dass dies berücksichtigt wird.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Ereignisüberwachungskunden wird beim Anzeigen der Seite "Ereignisüberwachungs-Setup" nun Folgendes angezeigt. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Ereignisüberwachung` ein und klicken Sie dann auf **Ereignisüberwachungs-Setup**.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aktivieren von Analytics und der Integration der Ereignisüberwachung in Analytics(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

REST API Developer Guide: Using Event Monitoring (Verwenden der Ereignisüberwachung)

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Sicherheitsintegritätsprüfung Integritätsprüfungsabstufungen sowie neue und geänderte Einstellungen

Sie können nun eine Abstufung neben Ihrem Wert für die Integritätsprüfung anzeigen. Es wurden Einstellungen in der Sicherheitsintegritätsprüfung hinzugefügt und geändert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bewerten Ihrer Sicherheit anhand von Integritätsprüfungseinstufungen

Im Rahmen der Sicherheitsintegritätsprüfung wird nun zusätzlich zu einem Wert auch eine Einstufung angegeben. Auf diese Weise können Sie den Gesamtsicherheitsstatus Ihrer Organisation einfacher bewerten. Es geht nicht immer darum, 100 % zu erreichen. Manchmal reicht die Einstufung "Hervorragend" aus.

Die Integritätsprüfung weist neue und geänderte Sicherheitseinstellungen auf

Der Sicherheitsintegritätsprüfung wurden zwei Einstellungen hinzugefügt, um die Sicherheit zu erhöhen und das Identifizieren potenzieller Risiken zu vereinfachen. Zudem wurden der Name und das Risiko einer Einstellung geändert.

Bewerten Ihrer Sicherheit anhand von Integritätsprüfungseinstufungen

Im Rahmen der Sicherheitsintegritätsprüfung wird nun zusätzlich zu einem Wert auch eine Einstufung angegeben. Auf diese Weise können Sie den Gesamtsicherheitsstatus Ihrer Organisation einfacher bewerten. Es geht nicht immer darum, 100 % zu erreichen. Manchmal reicht die Einstufung "Hervorragend" aus.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Suchen Sie nach der Einstufung neben Ihrem Wert für die Integritätsprüfung.



Welchen Werten entsprechen die Einstufungen?

Mindestens 90 % = Hervorragend

80–89 % = Sehr gut

70–79 % = Gut

55–69 % = Schlecht

Maximal 54 % = Sehr schlecht

Die Integritätsprüfung weist neue und geänderte Sicherheitseinstellungen auf

Der Sicherheitsintegritätsprüfung wurden zwei Einstellungen hinzugefügt, um die Sicherheit zu erhöhen und das Identifizieren potenzieller Risiken zu vereinfachen. Zudem wurden der Name und das Risiko einer Einstellung geändert.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie:

Die folgende Einstellung für hohes Risiko wurde hinzugefügt.

- Anzahl der abgelaufenen Zertifikate

Die folgende informative Einstellung wurde hinzugefügt:

- HSTS für alle Sites und Communities mit der standardmäßigen force.com-Subdomain aktivieren, die eine sichere Verbindung (HTTPS) erfordern

Die Einstellung "Zertifikatsablauf" wurde von "geringes Risiko" zu "informativ" geändert. Zudem wurde ihre Bezeichnung zu "Tage bis zum Zertifikatsablauf" geändert.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Dateianforderungen für benutzerdefinierte Grundlagen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Berechnen des Werts für die Integritätsprüfung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Weitere Änderungen in Bezug auf die Sicherheit: Verbesserungen von "Meine Domäne" und Domänenverwaltung

Benennen Sie Ihre Subdomain um, ohne den Salesforce-Kundensupport zu kontaktieren. Wenn ein externer Serviceanbieter Ihre Domäne bereitstellt, können Sie direkt auf seinen CNAME in der Domänenverwaltung verweisen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Umbenennen von "Meine Domäne" zu jedem beliebigen Zeitpunkt
Jetzt können Sie eine vorhandene Unterdomäne von "Meine Domäne" umbenennen, ohne den Salesforce-Kundensupport zu kontaktieren. "Meine Domäne" ermöglicht es Ihnen, Ihre Marke in Szene zu setzen. Wenn sich der Name oder das Branding Ihres Unternehmens ändert, können Sie diese Änderungen jetzt einfacher vornehmen.

Stabilisieren des Hostnamens der URLs für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen (wichtige Aktualisierung)
Mit dieser wichtigen Aktualisierung werden Instanznamen aus URLs entfernt. Vor der Version Summer '18 enthielten URLs für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen den Instanznamen der Organisation. Nach dieser Aktualisierung sind die Instanznamen in den URLs für "Meine Domäne" für Sandbox-Instanzen nicht mehr enthalten.

Angeben externer Hostnamenswerte in Salesforce
Wenn Sie eine benutzerdefinierte Domäne mit einem externen CDN (Content Delivery Network)-Anbieter oder Ihrem eigenen Server bereitstellen, können Sie in Salesforce direkt darauf verweisen. Wenn Sie Ihrer Organisation eine benutzerdefinierte Domäne hinzufügen, erstellt Salesforce zudem einen internen kanonischen Namen (CNAME). Demzufolge verfügen Sie über einen eindeutigen, konsistenten und zuverlässigen DNS-Einstiegspunkt zu Ihrer Organisation. Der interne CNAME verweist auf den externen Hostnamen.

Umbenennen von "Meine Domäne" zu jedem beliebigen Zeitpunkt

Jetzt können Sie eine vorhandene Unterdomäne von "Meine Domäne" umbenennen, ohne den Salesforce-Kundensupport zu kontaktieren. "Meine Domäne" ermöglicht es Ihnen, Ihre Marke in Szene zu setzen. Wenn sich der Name oder das Branding Ihres Unternehmens ändert, können Sie diese Änderungen jetzt einfacher vornehmen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie für alle Editionen mit Ausnahme der Developer Edition.

Wer: "Meine Domäne" kann in einer Testversionen oder in Sandbox-Organisationen nicht umbenannt werden.

Wie:

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Meine Domäne` ein und wählen Sie dann **Meine Domäne** aus.
2. Wählen Sie unter "Meine Domäneneinstellungen" die Option **Bearbeiten**. Geben Sie einen neuen Domänennamen ein.
3. Wählen Sie **Verfügbarkeit prüfen** aus. Wenn die Domäne verfügbar ist, wählen Sie **Speichern** aus.

Anmerkung: Sofort nachdem Sie Ihre Unterdomäne von "Meine Domäne" umbenannt haben, wird Ihre vorherige "Meine Domäne" deaktiviert. Es wird empfohlen, dass Sie die Domäne außerhalb der üblichen Geschäftszeiten ändern, da Ihre Salesforce-Benutzer dadurch kurz unterbrochen werden. Bevor Sie "Meine Domäne" ändern, überlegen Sie sich, wie Sie diese Änderung Ihren Benutzern mitteilen.

Stabilisieren des Hostnamens der URLs für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen (wichtige Aktualisierung)

Mit dieser wichtigen Aktualisierung werden Instanznamen aus URLs entfernt. Vor der Version Summer '18 enthielten URLs für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen den Instanznamen der Organisation. Nach dieser Aktualisierung sind die Instanznamen in den URLs für "Meine Domäne" für Sandbox-Instanzen nicht mehr enthalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Bei vorhandenen Sandbox-Organisationen aktivieren Sie die wichtige Aktualisierung in Ihrer Produktionsorganisation und in jeder Sandbox-Organisation. Durch Aktivieren dieser wichtigen Aktualisierung in einer Produktionsorganisation wird die Aktualisierung auf neue und aktualisierte Sandbox-Organisationen angewendet.

Angeben externer Hostnamenswerte in Salesforce

Wenn Sie eine benutzerdefinierte Domäne mit einem externen CDN (Content Delivery Network)-Anbieter oder Ihrem eigenen Server bereitstellen, können Sie in Salesforce direkt darauf verweisen. Wenn Sie Ihrer Organisation eine benutzerdefinierte Domäne hinzufügen, erstellt Salesforce zudem einen internen kanonischen Namen (CNAME). Demzufolge verfügen Sie über einen eindeutigen, konsistenten und zuverlässigen DNS-Einstiegspunkt zu Ihrer Organisation. Der interne CNAME verweist auf den externen Hostnamen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wie: Geben Sie unter Setup im Feld `Schnellsuche` den Text Domänen ein und wählen Sie dann **Domänen** aus. Fügen Sie eine Domäne hinzu oder bearbeiten Sie eine vorhandene, die einen externen Host oder ein CDN verwendet, und geben Sie den externen Hostnamen an.

Salesforce IoT: Fehlerbehebung bei Orchestrierungen mit Verfolgungen, Überwachen von Orchestrierungen mit dem Aktivitätsprotokoll

Mit der Salesforce IoT Explorer Edition können Sie Ereignisse von verbundenen Geräten nahezu in Echtzeit verarbeiten und bedeutungsvolle Interaktionen mit Ihren Kunden schaffen. Diese Version enthält eine neue Verfolgungsfunktion, mit der Sie Fehler bei neuen Orchestrierungen beheben können. Sie enthält auch ein Aktivitätsprotokoll zum Überwachen von Live-Orchestrierungen, um sicherzustellen, dass alles ordnungsgemäß funktioniert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Fehlerbehebung bei Orchestrierungen mit Verfolgungen vor dem Aktivieren in der Produktion

Verwenden Sie Verfolgungen, um Probleme bei Ihren Orchestrierungen vor dem Aktivieren zu identifizieren und zu beheben. Eine Verfolgung bietet einen ausführlichen Verlauf der letzten Orchestrierungsaktivitäten und -ereignisse nach Schlüsseln, damit Sie Probleme identifizieren und beheben können. Sie können Ihre Workflows validieren, damit Sie wissen, dass Ihre Verarbeitungslogik wie von Ihnen geplant funktioniert.

Überwachen von Orchestrierungen auf kontinuierliche Leistung mit dem Aktivitätsprotokoll

Damit Sie Orchestrierungen überwachen und Probleme in der Produktion beheben können, bietet das Aktivitätsprotokoll eine ausführliche Liste der Orchestrierungsaktionen und -ereignisse. Die Liste kann Ereignisse wie eine Orchestrierungsinstanz enthalten, die in einen Fehlerzustand wechselt. Sie zeigt auch Routineaktionen wie die Aktivierung oder Deaktivierung einer Orchestrierung an. Angenommen, Sie verfügen über zwei Orchestrierungen, die die Temperatur desselben Schwimmbeckens überwachen. Sie können alle Aktivitäten verfolgen, um sicherzustellen, dass beide ordnungsgemäß funktionieren, und auftretende Probleme beheben.

Fehlerbehebung bei Orchestrierungen mit Verfolgungen vor dem Aktivieren in der Produktion

Verwenden Sie Verfolgungen, um Probleme bei Ihren Orchestrierungen vor dem Aktivieren zu identifizieren und zu beheben. Eine Verfolgung bietet einen ausführlichen Verlauf der letzten Orchestrierungsaktivitäten und -ereignisse nach Schlüsseln, damit Sie Probleme identifizieren und beheben können. Sie können Ihre Workflows validieren, damit Sie wissen, dass Ihre Verarbeitungslogik wie von Ihnen geplant funktioniert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience. Verfolgungen sind in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Wie: Wenn Sie eine Verfolgung einrichten möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `IoT` ein und wählen Sie dann **Orchestrierungen** aus. Wählen Sie eine Orchestrierung aus und klicken Sie dann auf . Geben Sie einen Schlüsselwert ein und klicken Sie auf **Verfolgung starten**.

Überwachen von Orchestrierungen auf kontinuierliche Leistung mit dem Aktivitätsprotokoll

Damit Sie Orchestrierungen überwachen und Probleme in der Produktion beheben können, bietet das Aktivitätsprotokoll eine ausführliche Liste der Orchestrierungsaktionen und -ereignisse. Die Liste kann Ereignisse wie eine Orchestrierungsinstanz enthalten, die in einen Fehlerzustand wechselt. Sie zeigt auch Routineaktionen wie die Aktivierung oder Deaktivierung einer Orchestrierung an. Angenommen, Sie verfügen über zwei Orchestrierungen, die die Temperatur desselben Schwimmbeckens überwachen. Sie können alle Aktivitäten verfolgen, um sicherzustellen, dass beide ordnungsgemäß funktionieren, und auftretende Probleme beheben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience. Das Aktivitätsprotokoll ist in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar.

Wie: Wenn Sie auf das Aktivitätsprotokoll zugreifen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `IoT` ein und wählen Sie dann **Aktivitätsprotokoll** aus.

Entwicklung: Erstellen einer eigenen Salesforce-Anwendung

Mehr Intelligenz, neue und verbesserte Komponenten und APIs sowie coole Tools für die Entwicklung. Diese Verbesserungen helfen Ihnen beim Entwickeln von herausragenden Anwendungen, Integrationen und Paketen. Dabei spielt es keine Rolle, ob Sie Lightning-Komponenten, Visualforce, Apex oder unsere APIs mit Ihrer bevorzugten Programmiersprache verwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning-Komponenten: Debug-Modus auf Benutzerebene, neue Navigations-APIs und Komponentenbibliothek allgemein verfügbar
Aktivieren Sie den Debug-Modus für einzelne Benutzer ohne Auswirkungen auf die Leistung von Salesforce für die anderen Benutzer Ihrer Organisation. Die neuen Navigations-APIs bieten Ihnen mehr Kontrolle beim Navigieren zu einer Komponente. Die Komponentenbibliothek ist jetzt allgemein verfügbar.

Einstein-Plattformservices: Bilderkennung und Verarbeitung natürlicher Sprache

Sie sind weder Wissenschaftler noch Experte für maschinelles Lernen, möchten aber dennoch künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen integrieren? Verwenden Sie die Einstein-Plattformservices-APIs, um mithilfe von Bilderkennung und Verarbeitung natürlicher Sprache künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen zu integrieren. Mithilfe der Einstein Vision-APIs können Sie angelernte Klassifizierer nutzen oder Ihre eigenen benutzerdefinierten Klassifizierer anlernen, um eine Vielzahl an speziellen Anwendungsfällen der Bilderkennung zu lösen. Mit den Einstein Language-APIs können Sie sich die Verarbeitung natürlicher Sprache zunutze machen, um Text zu analysieren und die Stimmung oder Absicht hinter dem Text abzuleiten. Erstellen Sie intelligentere Anwendungen, die Sie wie ein Genie aussehen lassen.

Visualforce: Lightning Experience-Formatierung und erhöhte Sicherheit

Entwickeln Sie Anwendungen zum Anpassen Ihrer Organisation mithilfe von Visualforce. Mithilfe der Änderungen in dieser Version können Sie Anwendungen mit dem Erscheinungsbild von Lightning Experience entwickeln und die Sicherheit Ihrer Seiten erhöhen.

Apex

In Apex sind von nun an die `switch`-Anweisung, Methoden zum leichteren Abrufen des Entwicklernamens für Datensatztypen und viele andere Verbesserungen verfügbar.

Metadaten

Greifen Sie in API-Version 43.0 auf mehr Metadatentypen und Tooling-API-Objekte zu. Legen Sie fest, dass Benutzer Metadaten ändern können, ohne dass sie auch auf die Organisationsdaten zugreifen können. Verwenden Sie benutzerdefinierte Metadatensätze, um in mehreren Validierungsregeln freigegebene Werte auf einmal aktualisieren zu können. Rufen Sie Listenansichten mit benutzerdefinierten Metadatentypen anhand der Metadaten-API ab.

API

In API-Version 43.0 können Sie mithilfe von einfachen, leistungsstarken und sicheren Anwendungsprogrammierschnittstellen auf mehr Informationen Ihrer Organisation zugreifen.

Debugging: Neuer Debugger, aktualisierte Formatierung und Obergrenzen bei Debug-Protokollen sowie geänderte Protokollierung für Flows und Prozesse

Die Salesforce-Erweiterungen für VS-Code enthalten jetzt den Apex-Replay-Debugger, der eine Debugging-Sitzung unter Verwendung von Debug-Protokollen simuliert. Wir haben einige kleine, aber feine Änderungen an Debug-Protokollzeilen vorgenommen. Ab sofort können Sie umfangreichere Protokolle speichern, es wurden jedoch einige Obergrenzen hinzugefügt, um eine Service-Beeinträchtigung zu vermeiden. Das Protokollieren von Flows und Prozessen funktioniert jetzt zuverlässiger.

Salesforce-Erweiterungen für VS-Code: Neuer Debugger

Zusätzlich zu den Verbesserungen, die in wöchentlichen Versionen veröffentlicht wurden, enthalten Salesforce-Erweiterungen für VS-Code in Version 43 eine wesentliche Verbesserung: Apex-Replay-Debugger Diese Funktion ist ab der Veröffentlichung von Version 43 der Salesforce-Erweiterungen für VS-Codes am 9. Juni 2018 verfügbar.

Salesforce CLI: Unterstützung für die Plugin-Entwicklung, optimierte Paketerstellungsbefehle und verbesserte Debug-Protokollierung

Verwenden Sie die Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle (Command-Line Interface, CLI), um Entwicklungs- und Testumgebungen in kürzester Zeit zu erstellen, Quellcode zu synchronisieren, Tests auszuführen und den vollständigen Anwendungslebenszyklus zu steuern. Diese neuen und geänderten Funktionen sind ab der Veröffentlichung von Version 43 der Salesforce CLI am 9. Juni 2018 verfügbar.

Testorganisationen: Neue Funktionen verfügbar

Für Testorganisationen sind einige neue Funktionen verfügbar.

Benachrichtigungen im Unternehmen: Apex-Testverbesserungen für Plattformereignisse, Plattformereignisse mit hohem Volumen (Pilot) und Datenänderungserfassung (Pilot)

Nutzen Sie Ereignisse, um die Kommunikation zwischen Geschäftssystemen zu vereinfachen. Diese Version enthält Apex-Testunterstützung für Ereignisabonnenten von Flows und Prozessen und die On-Demand-Testereigniszustellung. Dank der Plattformereignisse mit hohem Volumen können Sie Millionen Ereignisse effizient zustellen. Mithilfe der Datenänderungserfassung können Sie Ihre Salesforce-Datensätze mit Ihren externen Systemen abgleichen.

Paketerstellung: Nicht mehr nur Partner

Ein Paket enthält alle verfolgten Änderungen in den einzelnen Lebenszyklusphasen als verteilbares Artefakt mit Versionsangaben. Sie können Pakete der ersten und zweiten Generation erstellen.

ISVforce: Verbesserte AppExchange-Veröffentlichungserfahrung

Stellen Sie Anwendungen, Lightning-Komponenten und andere Lösungen mithilfe von ISVforce-Tools auf AppExchange bereit. Freuen Sie sich über mehr Flexibilität bei der Veröffentlichung von Lightning Bolt-Lösungen, die jetzt benutzerdefinierte Anwendungen, Prozessflows, Community-Vorlagen und Seiten unterstützen. Verwenden Sie die Veröffentlichungskonsole, um in Zusammenarbeit mit Ihrem Marketingteam ein Logo und Kachelbilder für Ihre Lösung freizugeben.

Lightning-Komponenten: Debug-Modus auf Benutzerebene, neue Navigations-APIs und Komponentenbibliothek allgemein verfügbar

Aktivieren Sie den Debug-Modus für einzelne Benutzer ohne Auswirkungen auf die Leistung von Salesforce für die anderen Benutzer Ihrer Organisation. Die neuen Navigations-APIs bieten Ihnen mehr Kontrolle beim Navigieren zu einer Komponente. Die Komponentenbibliothek ist jetzt allgemein verfügbar.

Weitere Informationen finden Sie im *Lightning Components Developer Guide*.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Wichtige Aktualisierung "without sharing für Apex-Steuerfelder vom Typ @AuraEnabled mit impliziter Freigabe verwenden" verschoben

Diese in Spring '18 veröffentlichte wichtige Aktualisierung wurde für die automatische Aktivierung in Summer '18 geplant, jedoch auf die Version Spring '19 verschoben.

Aktivieren des Debug-Modus nur für Benutzer, die ihn benötigen

Beim Debugging des JavaScript-Codes von Lightning-Komponenten aktivieren Sie den Debug-Modus nur für die Benutzer, die aktiv Debugging-Vorgänge ausführen, damit die Leistung von Salesforce für andere Benutzer Ihrer Organisation nicht beeinträchtigt wird. Beim Ausführen des Debug-Modus ist Salesforce langsamer. Nun können Sie in Ihrer Produktionsumgebung auftretende Probleme debuggen, ohne sich Sorgen machen zu müssen, dass sich andere Benutzer beschweren oder dies überhaupt bemerken.

Neue Lightning-Navigations-APIs für Lightning-Komponenten

Mit der `lightning:isUrlAddressable`-Schnittstelle können Sie nun steuern, welche Lightning-Komponenten programmatisch geöffnet werden können. Sie können URL-Parameter nun auf einfache Weise mithilfe des Attributs `v.pageReference` erfassen und die Parameterwerte in Ihrer Komponente verwenden. Definieren Sie mit der Komponente `lightning:navigation` ein `pageReference`-Objekt für die Navigation zu einer benutzerdefinierten Komponente, die `lightning:isUrlAddressable` implementiert, und legen Sie alle Attribute fest, die die Komponente zulässt.

Lightning-Komponentenbibliothek ist allgemein verfügbar

Sie haben das Hin- und Herwechseln zwischen dem Developer Guide und der Komponentenbibliothek satt? Nun gibt es eine einzige geltende Quelle für die Referenzdokumentation. Sie finden die Dokumentation, die Sie für Komponenten, Schnittstellen und Ereignisse benötigen, nun in der Komponentenbibliothek. Diese Informationen wurden aus dem Lightning Components Developer Guide (Entwicklerhandbuch für Lightning-Komponenten) entfernt. Die Referenzdokumentation für System-Tags ist weiterhin im Lightning Components Developer Guide verfügbar.

CSS-Klassennamen für Komponenten wurden aktualisiert

Die von Lightning-Komponenten verwendeten CSS-Klassennamen wurden geändert, damit sie der BEM-Notation (Block-Element-Modifier) entsprechen, die nun vom Salesforce Lightning Design System (SLDS) verwendet wird. Diese Änderung könnte sich auf benutzerdefinierte Komponenten in Ihrer Organisation auswirken.

Entfernung des Stils slds-form_inline

Der Stil `slds-form_inline` (früher `slds-form--inline`) wurde entfernt. Wenn dieser Stil angewendet wurde, konnte die Breite des Elements nicht mehr geändert werden. Wenn Sie `slds-form_inline` oder `slds-form--inline` in Ihrem CSS verwenden, kommt es aufgrund des entfernten Stils zu Problemen.

Lightning-Container-Komponenten weisen neue Sicherheitsverbesserungen auf

Die Komponente `<lightning:container>` überprüft, ob der Namespace der Komponente mit dem Namespace ihrer statischen Ressource übereinstimmt. Die Komponente generiert zudem ein Bestätigungstoken, um sicherzustellen, dass unformatierte `<iframe>`-Elemente nicht verwendet werden.

Änderungen des Locker Service

Die Architekturebene Locker Service erhöht die Sicherheit, indem sie einzelne Lightning-Komponenten in eigenen Containern isoliert und bewährte Codierungsmethoden erzwingt. Das Framework steuert mithilfe der Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP), aus welchen Quellen Inhalt auf eine Seite geladen werden kann. In dieser Version wurde die Locker Service-Kompatibilität verbessert.

Beim Zurückgeben von Blobs vom Server treten keine allgemeinen Fehler mehr auf

Beim Zurückgeben eines Blobs trat in der Regel ein allgemeiner Fehler auf, dessen Debugging schwierig war. Nun gibt ein Blob die Zeichenfolge `"Blob(sizeOfBlobInBytes)"` zurück. Wenn Sie auf den tatsächlichen Blob-Inhalt auf dem Client zugreifen möchten, geben Sie stattdessen einen Wert als einen von JSON serialisierbaren Typ wie eine Zeichenfolge oder eine Ganzzahl zurück. Auf dem Client können Sie den zurückgegebenen Wert in Ihre bevorzugte Datenstruktur in JavaScript konvertieren.

Neue und geänderte Lightning-Komponenten

Erstellen Sie Benutzeroberflächen in kürzester Zeit mit einer Fülle von neuen Komponenten.

Neue und geänderte Lightning-Ereignisse

Lightning-Ereignisse erleichtern die Kommunikation zwischen Komponenten und erhöhen die Interaktivität in Ihren Anwendungen.

Neue und geänderte Lightning-Schnittstellen

Mithilfe einer Lightning-Schnittstelle kann eine Komponente in anderen Kontexten verwendet werden oder zusätzliche Kontextdaten empfangen.

Ersetzte JavaScript-API-Methoden

Diese Methoden in `AuraLocalizationService` wurden ersetzt.

Wichtige Aktualisierung "`without sharing` für Apex-Steuerfelder vom Typ `@AuraEnabled` mit impliziter Freigabe verwenden" verschoben

Diese in Spring '18 veröffentlichte wichtige Aktualisierung wurde für die automatische Aktivierung in Summer '18 geplant, jedoch auf die Version Spring '19 verschoben.

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit Lightning-Komponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der mobilen Anwendung.

SIEHE AUCH:

Spring '18 – Versionshinweise: "without sharing" für Apex-Steuerfelder vom Typ "@AuraEnabled" mit impliziter Freigabe verwenden (wichtige Aktualisierung)

Aktivieren des Debug-Modus nur für Benutzer, die ihn benötigen

Beim Debugging des JavaScript-Codes von Lightning-Komponenten aktivieren Sie den Debug-Modus nur für die Benutzer, die aktiv Debugging-Vorgänge ausführen, damit die Leistung von Salesforce für andere Benutzer Ihrer Organisation nicht beeinträchtigt wird. Beim Ausführen des Debug-Modus ist Salesforce langsamer. Nun können Sie in Ihrer Produktionsumgebung auftretende Probleme debuggen, ohne sich Sorgen machen zu müssen, dass sich andere Benutzer beschweren oder dies überhaupt bemerken.

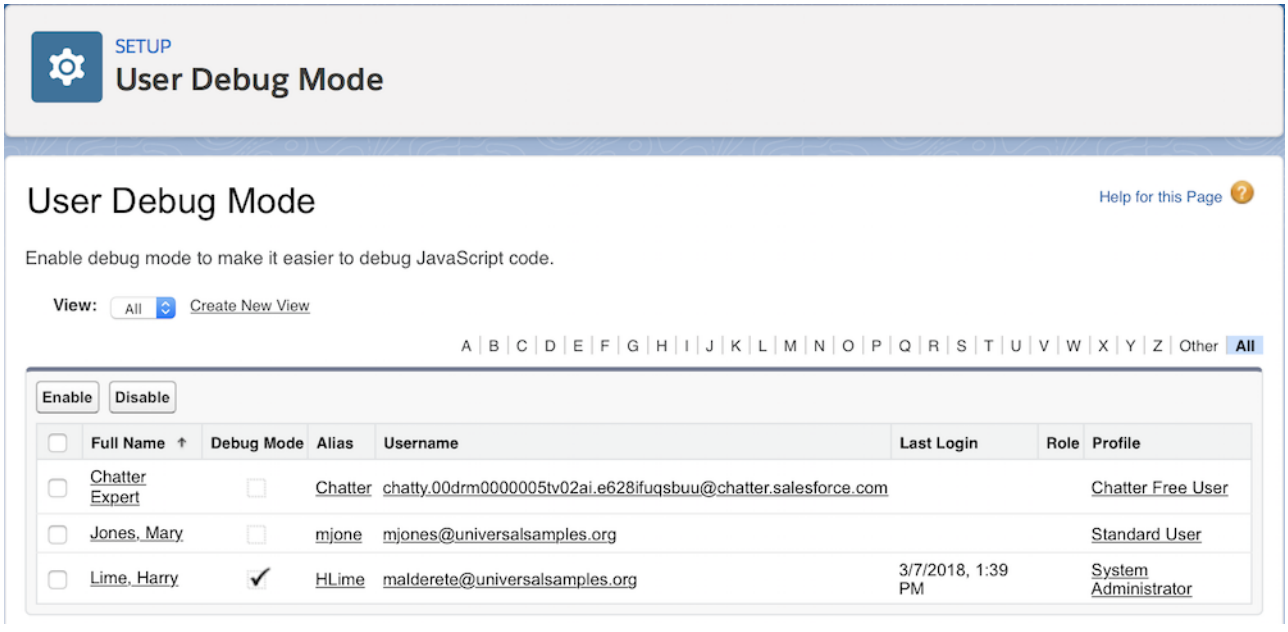
Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit Lightning-Komponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der mobilen Anwendung.

Wer: Jeder Salesforce-Benutzer kann den Debug-Modus für sich selbst aktivieren. Salesforce-Administratoren und -Entwickler mit Zugriff auf Lightning-Komponenten können den Debug-Modus bei Bedarf für beliebige Benutzer in ihrer Organisation oder für Debugging-Aufgaben aktivieren.

In vorherigen Versionen handelte es sich beim Debug-Modus um eine organisationsweite Einstellung. Wenn Sie ein Problem für einen Benutzer beheben wollten, musste die gesamte Organisation im Debug-Modus ausgeführt werden. Aus diesem Grund wurde empfohlen, den Debug-Modus nur in Developer Edition- und Sandbox-Organisationen zu verwenden.

In dieser Version können Sie den Debug-Modus für einzelne Benutzer ohne Auswirkungen auf die Leistung von Salesforce für die anderen Benutzer Ihrer Organisation aktivieren. Mit dieser Änderung können Sie nur in Ihrer Produktionsumgebung auftretende Probleme debuggen, ohne sich Sorgen machen zu müssen, dass sich andere Benutzer beschweren oder dies überhaupt bemerken.

Wie: Wenn Sie den Debug-Modus für Benutzer in Ihrer Organisation aktivieren möchten, wechseln Sie in Setup zur neuen Seite "Debug-Modus-Benutzer". Suchen Sie die entsprechenden Benutzer in der Liste, aktivieren Sie das Kästchen neben dem jeweiligen Namen und klicken Sie auf **Aktivieren**. Wenn Sie das Debugging deaktivieren möchten, klicken Sie auf **Deaktivieren**.



SIEHE AUCH:

Lightning Components Developer Guide: Enable Debug Mode for Lightning Components (Aktivieren des Debug-Modus für Lightning-Komponenten)

Neue Lightning-Navigations-APIs für Lightning-Komponenten

Mit der `lightning:isUrlAddressable`-Schnittstelle können Sie nun steuern, welche Lightning-Komponenten programmatisch geöffnet werden können. Sie können URL-Parameter nun auf einfache Weise mithilfe des Attributs `v.pageReference` erfassen und die Parameterwerte in Ihrer Komponente verwenden. Definieren Sie mit der Komponente `lightning:navigation` ein `pageReference`-Objekt für die Navigation zu einer benutzerdefinierten Komponente, die `lightning:isUrlAddressable` implementiert, und legen Sie alle Attribute fest, die die Komponente zulässt.

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit Lightning-Komponenten in Lightning Experience und allen Versionen der mobilen Anwendung. Diese Ressourcen werden nicht in anderen Containern, wie Lightning-Komponenten für Visualforce, Lightning Out oder Communities, unterstützt. Dies trifft zu, auch wenn Sie auf diese Container innerhalb von Lightning Experience oder der mobilen Salesforce-Anwendung zugreifen.

Warum: In Lightning-Anwendungen mit Standardnavigation können Sie die Komponente `lightning:navigation` verwenden, um zu einer benutzerdefinierten Komponente zu navigieren, die `lightning:isUrlAddressable` implementiert. Die Verwendung von `lightning:navigation` mit `pageReference` bietet gegenüber der nun ersetzten Komponente `force:navigateToComponent` für Lightning-Anwendungen mit Standardnavigation die folgenden Vorteile.

- Sie verleiht Ihnen Kontrolle darüber, ob eine Komponente programmatisch geöffnet werden kann und welche Attribute beim Öffnen der Komponente dynamisch festgelegt werden können.
- Steuern und verwalten Sie, welche URL-Parameter in Ihrer Komponente verwendet werden.
- Macht Ihre Anwendungen im Hinblick auf Änderungen am URL-Format zukunftssicher.
- Generiert einen benutzerfreundlichen URL für dies Komponenten.

Ein Seitenverweis wird einem bestimmten Typ zugeordnet, der einen Satz an Attributen bietet, die für alle Seiten dieses Typs gültig sind. Die folgenden Typen werden unterstützt.

- Knowledge-Artikelseite
- Lightning-Komponente (muss `lightning:isUrlAddressable` implementieren)
- Benannte Seite
- Navigationselementseite
- Objektseite
- Datensatzseite
- Datensatz-Beziehungsseite

Anmerkung: Die `lightning:isUrlAddressable`-Schnittstelle ermöglicht Ihnen das Generieren eines benutzerfreundlichen URLs für eine Lightning-Komponente mit dem Muster `/cmp/componentName` anstelle der Base64-codierten Weiterleitung, die Sie mit `force:navigateToComponent` erhalten. Es wird empfohlen, dass Sie `lightning:isUrlAddressable` anstelle von `force:navigateToComponent` verwenden, was nun ersetzt wurde.

In Lightning-Konsolenanwendungen können Sie benutzerdefinierte Komponenten öffnen, die `lightning:isUrlAddressable` über `openSubtab()` implementieren – und das sogar in Dienstprogrammen.

Weitere Informationen finden Sie unter Öffnen von benutzerdefinierten Lightning-Komponenten in Registerkarten und Unterregisterkarten der Arbeitsumgebung.

SIEHE AUCH:

Lightning Components Developer Guide: `pageReference`-Typen

Neue und geänderte Lightning-Ereignisse

Lightning-Komponentenbibliothek ist allgemein verfügbar

Sie haben das Hin- und Herwechseln zwischen dem Developer Guide und der Komponentenbibliothek satt? Nun gibt es eine einzige geltende Quelle für die Referenzdokumentation. Sie finden die Dokumentation, die Sie für Komponenten, Schnittstellen und Ereignisse benötigen, nun in der Komponentenbibliothek. Diese Informationen wurden aus dem Lightning Components Developer Guide (Entwicklerhandbuch für Lightning-Komponenten) entfernt. Die Referenzdokumentation für System-Tags ist weiterhin im Lightning Components Developer Guide verfügbar.

Wo: Sie finden die Komponentenbibliothek unter developer.salesforce.com/docs/component-library. Die Komponentenbibliothek ist auch als authentifizierte Erfahrung unter `https://<meineDomäne>.lightning.force.com/componentReference/suite.app` verfügbar, wobei es sich bei `<meineDomäne>` um den Namen Ihrer benutzerdefinierten Salesforce-Domäne handelt.

Die Dokumentation für System-Tags wie `<aura:component>` und noch viele andere Informationen finden Sie im Lightning Components Developer Guide unter developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.lightning.meta/lightning/.

In Version Spring '18 wurde angekündigt, dass die Referenzdokumentation für Schnittstellen in der Komponentenbibliothek verfügbar ist. In Version Summer '18 finden Sie in der Komponentenbibliothek auch die Referenzdokumentation für Ereignisse.

CSS-Klassennamen für Komponenten wurden aktualisiert

Die von Lightning-Komponenten verwendeten CSS-Klassennamen wurden geändert, damit sie der BEM-Notation (Block-Element-Modifier) entsprechen, die nun vom Salesforce Lightning Design System (SLDS) verwendet wird. Diese Änderung könnte sich auf benutzerdefinierte Komponenten in Ihrer Organisation auswirken.

Wo: Diese Änderung betrifft benutzerdefinierte Lightning-Komponenten mit komponentenspezifischem CSS, das alle SLDS-Klassen mit einem doppelten Bindestrich im Namen implementiert. Diese Änderung gilt für Lightning Experience in allen Editionen.

Warum: Für Klassennamen mit einem doppelten Bindestrich wird nun ein einzelner Unterstrich anstelle des doppelten Bindestrichs verwendet. Aus der CSS-Klasse `slds-p-around--small` wird beispielsweise `slds-p-around_small`. Wenn Sie in Ihren Komponenten benutzerdefiniertes CSS erstellt haben, das auf eine SLDS-Klasse mit einem doppelten Bindestrich verweist, aktualisieren Sie Ihre Auswahl so, dass ein einzelner Unterstrich verwendet wird.

SIEHE AUCH:

Salesforce Lightning Design System FAQ (Häufig gestellte Fragen zu Salesforce Lightning Design System)

Entfernung des Stils `slds-form_inline`

Der Stil `slds-form_inline` (früher `slds-form--inline`) wurde entfernt. Wenn dieser Stil angewendet wurde, konnte die Breite des Elements nicht mehr geändert werden. Wenn Sie `slds-form_inline` oder `slds-form--inline` in Ihrem CSS verwenden, kommt es aufgrund des entfernten Stils zu Problemen.

Wo: Diese Änderung betrifft Lightning-Komponenten, die die Variante `label-hidden` unterstützen: `lightning:input`, `lightning:combobox`, `lightning:dualListbox`, `lightning:radioGroup`, `lightning:select` und `lightning:textarea`. Der Stil wird nicht mehr angewendet, wenn Sie die Variante `label-hidden` verwenden. Beim Rendern der Komponenten sollten in den meisten Fällen keine Unterschiede sichtbar sein.

Warum: Der Stil `slds-form_inline` wurde fälschlicherweise durch die Variante `label-hidden` angewendet.

Dieser Stil war nicht für die direkte Verwendung in benutzerdefinierten Komponenten vorgesehen, wurde jedoch in einigen Fällen zum Festlegen einer bestimmten Komponentenbreite benutzt. Stattdessen können Sie die unter https://lightningdesignsystem.com/utilities/sizing/ beschriebenen Stile verwenden.

Lightning-Container-Komponenten weisen neue Sicherheitsverbesserungen auf

Die Komponente `<lightning:container>` überprüft, ob der Namespace der Komponente mit dem Namespace ihrer statischen Ressource übereinstimmt. Die Komponente generiert zudem ein Bestätigungstoken, um sicherzustellen, dass unformatierte `<iframe>`-Elemente nicht verwendet werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in allen Editionen.

Wie: Wenn die Komponente `<lightning:container>` beispielsweise den Namespace "vendor1" aufweist, muss der Namespace der statischen Ressource auch "vendor1" lauten. Wenn die Namespaces unterschiedlich sind, wird eine Fehlermeldung angezeigt.

```
<aura:component>
  <lightning:container
    src="{!$Resource.vendor1__resource + '/code_belonging_to_vendor1'}"
      onmessage="{!c.vendor1__handles}"/>
<aura:component>
```

Unformatierte `<iframe>`-Elemente sind in Lightning-Container-Komponenten nicht zulässig. Diese Regel wird durch den erforderlichen Abfrageparameter `_CONFIRMATIONTOKEN` erzwungen, der eine eindeutige ID für jede Benutzersitzung generiert. Verwenden Sie stattdessen den globalen Wertanbieter `$Resource`, um den Ressourcen-URL für die Komponente `<lightning:container>` zu erstellen.

```
<aura:component>
  <lightning:container
    src="{!$Resource.vendor2__resource + '/index.html' }"/>
</aura:component>
```

SIEHE AUCH:

Lightning Components Developer Guide: Lightning Container Component Security Requirements (Sicherheitsanforderungen für die Lightning-Container-Komponente)

Änderungen des Locker Service

Die Architekturebene Locker Service erhöht die Sicherheit, indem sie einzelne Lightning-Komponenten in eigenen Containern isoliert und bewährte Codierungsmethoden erzwingt. Das Framework steuert mithilfe der Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP), aus welchen Quellen Inhalt auf eine Seite geladen werden kann. In dieser Version wurde die Locker Service-Kompatibilität verbessert.

eval() ist nun verfügbar

Die `eval()`-Funktion ist nun in Locker Service verfügbar, auch wenn die strengere Inhaltssicherheitsrichtlinie aktiviert ist. Dieser Zusatz verbessert die Unterstützung von Drittanbieterbibliotheken, die Code dynamisch auswerten.

Einschränkung: In Locker Service kann `eval()` immer im globalen Umfang des Namespace verwendet werden. Die `eval()`-Funktion kann nicht auf die lokalen Variablen innerhalb des Umfangs zugreifen, in dem sie aufgerufen wird. Normalerweise verfügt `eval()` über zwei Ausführungsmodi. Wenn Sie `eval()` direkt aufrufen, kann sie im lokalen Umfang verwendet werden. Wenn Sie die Funktion über einen Verweis aufrufen, kann sie im globalen Umfang verwendet werden. Locker Service unterstützt nur den letzten Modus.

Angenommen, Sie führen den folgenden Code aus.

```
window.foo = 1;
function bar() {
  var foo = 2;
  return eval("foo");
}
```

Ein Aufruf für `bar()` gibt 2 zurück, wenn die Auswertung im lokalen Umfang erfolgt, und es wird 1 zurückgegeben, wenn die Auswertung im globalen Umfang erfolgt. Wenn Sie Variablen aus dem lokalen Umfang verwenden müssen, refaktorieren Sie Ihren Code. Verwenden Sie `Function()`, deklarieren Sie die lokalen Variablen als Parameter, übergeben Sie sie als Argumente und fügen Sie eine return-Anweisung hinzu.

```
window.foo = 1;
function bar() {
  var foo = 2;
  return Function("foo","return foo")(foo);
}
```

Leistungsoptimierungen

Code wird in Locker Service nun durch ein neues System statischer Verweise, die der Just-in-Time-Optimierung des Browsers eine beschleunigte Ausführung ermöglichen, schneller ausgeführt.

Reineres Debugging

Bisher war der Code beim Erstellen von Code in einer Sandbox in Locker Service von verschiedenen Wrappern umgeben. Diese Wrapper waren sichtbar und verwirrten Benutzer beim Debugging. Das aktualisierte Modul benötigt keine Wrapper mehr und Ihr Code sieht gleich aus, egal ob Locker Service aktiviert ist oder nicht.

Beim Zurückgeben von Blobs vom Server treten keine allgemeinen Fehler mehr auf

Beim Zurückgeben eines Blobs trat in der Regel ein allgemeiner Fehler auf, dessen Debugging schwierig war. Nun gibt ein Blob die Zeichenfolge `"Blob(sizeOfBlobInBytes)"` zurück. Wenn Sie auf den tatsächlichen Blob-Inhalt auf dem Client zugreifen möchten, geben Sie stattdessen einen Wert als einen von JSON serialisierbaren Typ wie eine Zeichenfolge oder eine Ganzzahl zurück. Auf dem Client können Sie den zurückgegebenen Wert in Ihre bevorzugte Datenstruktur in JavaScript konvertieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit Lightning-Komponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der mobilen Anwendung.

Wie: Sie können einen Blob aus einem serverseitigen Steuerfeld auf folgende Weise zurückgeben:

- Zurückgeben eines Objekts, das ein Blob-Objekt enthält (z. B. `ContentNote`)
- Zurückgeben der Ergebnisse einer SOQL-Abfrage, die auf ein Blob-Feld verweist
- Zurückgeben eines Apex-Objekts, das ein Feld vom Typ `Blob` enthält

In allen Fällen handelt es sich bei dem zurückgegebenen Wert um die Zeichenfolge, die die Größe beschreibt.

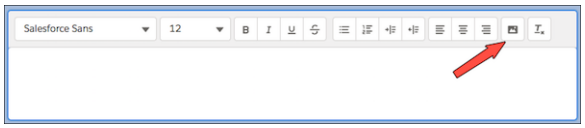
Neue und geänderte Lightning-Komponenten

Erstellen Sie Benutzeroberflächen in kürzester Zeit mit einer Fülle von neuen Komponenten.

Neue Komponenten

Die folgenden Komponenten sind neu und erfordern API-Version 43.0 und höher.

lightning:insertImageButton
Fügt der Symbolleiste des `lightning:inputRichText`-Rich-Text-Editors eine Schaltfläche zum Einfügen von Bildern hinzu. Mit der Schaltfläche wird der native Dateibrowser geöffnet, damit Sie ein Bild zum Hochladen auswählen können, und das Bild wird inline im Textbereich eingefügt. Sie können diese Komponente nur als Teilkomponente innerhalb der `lightning:inputRichText`-Komponente verwenden.



lightning:navigation

Generiert einen URL für das angegebene `pageReference`-Objekt, das den Typ, die Attribute und den Status einer Seite beschreibt. Weitere Informationen finden Sie unter Neue Lightning-Navigations-APIs für Lightning-Komponenten.

lightning:navigationItemAPI

Bietet Zugriff auf Methoden zum programmatischen Steuern von Navigationselementen in Lightning-Konsolenanwendungen, in denen Navigationselemente in einem Menü mit Elementen angezeigt werden. Diese Komponente bietet Zugriff auf die folgenden Lightning-Konsolen-JavaScript-API-Methoden:

- `focusNavigationItem()`
- `getNavigationItems()`
- `getSelectedNavigationItem()`
- `refreshNavigationItem()`

Anmerkung: Diese Komponente bietet eine ähnliche Funktionsweise wie einige der in Salesforce Classic verfügbaren JavaScript-APIs des Integrations-Toolkits für Salesforce Console.

Weitere Informationen finden Sie unter Salesforce Console-API.

lightning:nextBestActions (Pilot)

Führt eine Empfehlungsstrategie aus und zeigt die resultierenden Vorschläge an. Für jeden Vorschlag wird ein Bildschirm-Flow geladen. Weitere Informationen finden Sie unter Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion: Verwenden von Strategien zum Empfehlen von Aktionen und Angeboten (Pilot).

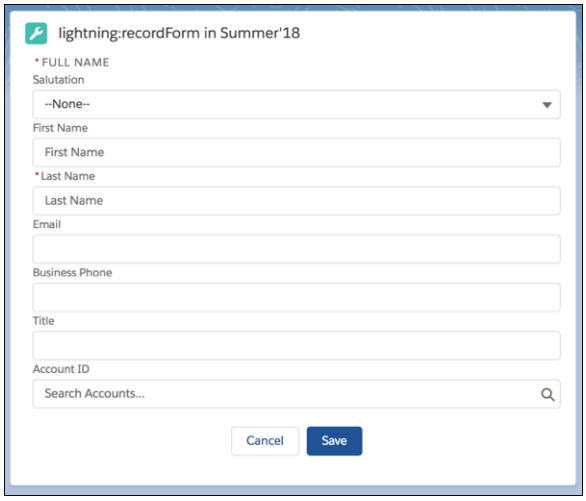
Anmerkung: Die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion wird ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung gestellt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Über IdeaExchange können Sie Feedback und Vorschläge für die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion einbringen.

lightning:quickActionAPI

Bietet Zugriff auf Methoden zum Interagieren mit den Schnellaktionen auf einer Lightning-Seite. Verwenden Sie diese Komponente, um die JavaScript-APIs für Lightning-Schnellaktionen aufzurufen. Dieses Komponente bietet eine ähnliche Funktionsweise wie die JavaScript-APIs des Salesforce Classic-Publishers. Weitere Informationen finden Sie unter JavaScript-APIs für Lightning-Schnellaktionen und den Salesforce Classic-Publisher.

lightning:recordForm

Optimiert die Erstellung eines Formulars zum Hinzufügen, Anzeigen oder Aktualisieren eines Datensatzes. Diese Komponente erleichtert das Erstellen von Datensatzformularen, anstatt sie manuell mit `lightning:recordEditForm` und `lightning:recordViewForm` zu generieren. Legen Sie das Attribut `mode` auf `view`, `edit` oder `readonly` fest, um den Formulartyp anzugeben. Dieses Formular wurde erstellt, indem `mode="edit"` angegeben wurde, um einen Datensatz hinzuzufügen.



lightningsnapin:minimizedAPI
Ermöglicht die Anpassung der Benutzeroberfläche für das minimierte Snap-in im Snap-ins-Chat.

lightningsnapin:settingsAPI
Ermöglicht den Zugriff auf die Live Agent-Schaltflächen-ID und die Live Agent-Bereitstellungs-ID zur Verwendung in den benutzerdefinierten und minimierten Komponenten vor dem Chat für den Snap-ins-Chat.

Geänderte Komponenten

Folgende Komponenten wurden geändert.

lightning:container
Diese Komponente überprüft nun, ob ihr Namespace mit dem Namespace ihrer statischen Ressource übereinstimmt. Die Komponente generiert zudem ein Bestätigungstoken, um sicherzustellen, dass unformatierte `<iframe>`-Elemente nicht verwendet werden. Weitere Informationen finden Sie unter Lightning-Container-Komponenten weisen neue Sicherheitsverbesserungen auf.

lightning:datatable
Diese Komponente unterstützt nun die Massen-Inline-Bearbeitung, damit Sie Inhalt in mehreren Tabellenzellen bearbeiten und die Änderungen in einem Schritt speichern können. Die Komponente prüft, ob Sie mehrere Elemente bearbeiten möchten, bevor Ihre Änderungen angewendet werden.

Die Spalten unterstützen nun die horizontale Ausrichtung mit der `cellAttributes`-Eigenschaft.

Die folgenden Attribute sind neu.

- `errors`: Gibt ein Objekt mit Informationen zu Fehlern auf Zellebene, Zeilenebene und Tabellenebene an. Die Fehlermeldungen werden in der Tabelle entsprechend angezeigt.
- `oncellchange`: Die Aktion, die ausgelöst wird, wenn sich der Wert einer Zelle nach einer Inline-Bearbeitung ändert. Gibt das Objekt `draftValues` zurück.
- `oncancel`: Die Aktion, die ausgelöst wird, wenn während einer Inline-Bearbeitung in der Tabellenfußzeile auf **Abbrechen** geklickt wird.
- `onsave`: Die Aktion, die ausgelöst wird, wenn während einer Inline-Bearbeitung in der Tabellenfußzeile auf **Speichern** geklickt wird. Gibt das Objekt `draftValues` zurück.

Die folgende Spalteneigenschaft ist neu.

- `editable`: Gibt an, ob eine Spalte die Inline-Bearbeitung unterstützt. Die Standardeinstellung lautet `false`.

Die folgenden Werte für die Spalteneigenschaft `type` sind neu.

- `boolean`: Zeigt ein Kontrollkästchen in der Spalte mit einem booleschen Datentyp an.
- `date-local`: Zeigt nur ein Datumsfeld an, kein Datums- und Uhrzeitfeld.

Das folgende Attribut für die Spalteneigenschaft `cellAttributes` ist neu.

- `alignment`: Gibt an, wo Daten in einer Spalte horizontal ausgerichtet werden sollen. Zulässige Werte sind `center`, `right` und `left`.

lightning:flow

Das Attribut `onstatuschange` gibt `activeStages` und `currentStage` zurück. Diese zusätzlichen Parameter, die in der Version Spring '18 als Beta-Version verfügbar waren, sind jetzt allgemein verfügbar.

lightning:icon

Sie können nun zusätzlich zu den Symbolen unter https://lightningdesignsystem.com/icons Ihre eigenen benutzerdefinierten Symbole verwenden. Verwenden Sie das neue Attribut `src`, um den Pfad zur Ressource für ein benutzerdefiniertes Bild wie einen SVG-Sprite anzugeben. Sie könnten beispielsweise Folgendes angeben:

```
src="path/to/customSvgSprite.svg#my-icon".
```

lightning:input

Die folgenden Typen implementieren nun den Lightning Design System-Stil.

- `color`
- `date`
- `datetime`
- `Zeit`

Der Eingabetyp `datetime` unterstützt das neue Attribut `timezone`, mit dem Sie eine Zeitzone angeben können, die sich von Ihrer Salesforce-Zeitzoneneinstellung unterscheidet.

lightning:inputAddress

Das folgende Attribut ist neu.

- `fieldLevelHelp`: Hilfetext, der den Zweck und die Funktion des zusammengesetzten Adressfelds erläutert.

lightning:inputName

Das folgende Attribut ist neu.

- `fieldLevelHelp`: Hilfetext, der den Zweck und die Funktion des zusammengesetzten Namensfelds erläutert.

lightning:inputRichText

Diese Komponente unterstützt nun das Einfügen von Inline-Bildern, die Sie aus einem Browserfenster in den Texteditor kopiert haben. In Chrome und Safari unter macOS können Sie auch vom Schreibtisch kopierte Inline-Bilder einfügen.

Auf allen Plattformen können Sie die neue Komponente `lightning:insertImageButton` als untergeordnete Komponente verwenden. Diese Komponente fügt der Symbolleiste des Editors eine Schaltfläche hinzu, mit der das Hochladen eines Bilds über den Desktop ermöglicht wird.

Die folgenden Attribute sind neu.

- `label`: Textbezeichnung für den Rich-Text-Editor.
- `labelVisible`: Gibt an, ob die Bezeichnung sichtbar ist oder nur von Bildschirmleseprogrammen erkannt werden kann. Die Standardeinstellung lautet `false`.

lightning:tree

Das folgende Attribut ist neu.

- `metatext`: Text, der Benutzern ergänzende Informationen und Hilfe bei der Identifikation oder Mehrdeutigkeitsvermeidung bietet.

lightning:utilityBarAPI

Diese Komponente verfügt über eine neue Methode.

- `onUtilityClick()`: Hiermit wird ein Ereignishandler für das Dienstprogramm registriert. Dieser Ereignishandler wird aufgerufen, wenn ein Benutzer auf das Dienstprogramm klickt.

Weitere Informationen finden Sie unter Salesforce Console-API.

lightning:workspaceAPI

Diese Komponente verfügt über neue Methoden.

- `refreshTab()`: Aktualisiert eine Registerkarte oder Unterregisterkarte in einer Arbeitsumgebung, die durch `tabId` angegeben wird. Beachten Sie, dass die erste Unterregisterkarte dieselbe `tabId` wie die Registerkarte der Arbeitsumgebung aufweist.
- `disableTabClose()`: Verhindert, dass eine Registerkarte oder Unterregisterkarte einer Arbeitsumgebung geschlossen wird. Diese Methode entfernt die Schaltfläche zum Schließen von einer Registerkarte oder Unterregisterkarte und deaktiviert die Tastenkombinationen, mit denen Registerkarten und Unterregisterkarten geschlossen werden.

Weitere Informationen finden Sie unter Salesforce Console-API.

Neue und geänderte Lightning-Ereignisse

Lightning-Ereignisse erleichtern die Kommunikation zwischen Komponenten und erhöhen die Interaktivität in Ihren Anwendungen.

Neue Ereignisse

Das folgende Ereignis ist neu.

`forceCommunity:deflectionSignal`

Ein `lightningcommunity:deflectionSignal`-Ereignis wird ausgelöst, wenn ein Community-Benutzer einen Prozess zum Lösen eines Problems durchläuft und dann ein Ableitungselement anzeigt, das sein Problem möglicherweise frühzeitig lösen könnte. Ein Benutzer füllt beispielsweise ein Formular zum Erstellen eines Kundenvorgangs in einer Community aus und sieht dann einen empfohlenen hilfreichen Artikel. Der Artikel erweist sich als hilfreich und der Community-Benutzer muss keinen Kundenvorgang mehr beim Support eröffnen. Dieses Ereignis ist nur in Lightning-Communities verfügbar.

Ersetzte Ereignisse

Diese Anwendungsereignisse können von allen Komponenten in Ihrer Anwendung ausgelöst werden. Sofern Ihre Komponente nicht vollständig isoliert in einer eigenständigen Anwendung ausgeführt wird und nicht in komplexen Anwendungen wie Lightning Experience oder der mobilen Salesforce-Anwendung enthalten ist, kann die Containeranwendung Ihren Ereignishandler mehrfach auslösen. Dieses Verhalten macht es schwierig, jedes Ereignis entsprechend zu verarbeiten.

Die folgenden Systemereignisse wurden ersetzt.

`aura:doneRendering`

Verwenden Sie stattdessen das Render-Ereignis für Ihre Anwendung oder Komponente.

`aura:doneWaiting`

Wenn Sie bestimmen möchten, wann eine Aktion abgeschlossen ist, verwenden Sie stattdessen den Antwortstatus in der Rückmeldung einer Aktion.

`aura:waiting`

Führen Sie nach dem Abfragen einer Aktion eine Logik aus, statt dieses Ereignis zu verwenden. Eine Komponente wartet auf eine Antwort zu einer Aktion, bis die Rückmeldung der Aktion aufgerufen wird.

Das `force:navigateToComponent`-Ereignis wurde ersetzt. Dieses Ereignis codiert die Komponente mit Base64, wodurch es für Cross-Site-Scripting-Angriffe anfällig wird. Implementieren Sie stattdessen die `lightning:isUrlAddressable`-Schnittstelle in der Zielkomponente und navigieren Sie mithilfe der Komponente `lightning:navigation` mit dem Seitentyp `standard__component` zur Komponente. Dieser Prozess generiert eine Weiterleitung im Format `/cmp/{componentName}?myAttr=attrValue`. Bei diesem Workflow werden Registerkarten und Unterregisterkarten für benutzerdefinierte Komponenten ohne Sicherheitsbedenken geöffnet.

Neue und geänderte Lightning-Schnittstellen

Mithilfe einer Lightning-Schnittstelle kann eine Komponente in anderen Kontexten verwendet werden oder zusätzliche Kontextdaten empfangen.

Neue Schnittstellen

Die folgenden Schnittstellen sind neu.

lightning:availableForFlowActions
Ermöglicht die Verwendung des clientseitigen Steuerfelds einer Komponente als Aktion in einem Flow. Weitere Informationen finden Sie unter Durchführen lokaler Aktionen in Flows mithilfe von Lightning-Komponenten (allgemein verfügbar).

lightning:hasPageReference
Ermöglicht es, dass eine Komponente ein `pageReference`-Objekt als Attribut enthält. Diese Schnittstelle wird von `lightning:isUrlAddressable` verwendet.

lightning:isUrlAddressable
Ermöglicht das direkte Navigieren zu einer Komponente über einen URL. Weitere Informationen finden Sie unter Neue Lightning-Navigations-APIs für Lightning-Komponenten.

lightningsnapin:minimizedUI
Ermöglicht die Verwendung einer Komponente als benutzerdefinierte Lightning-Seitenvorlage für das Snap-in, wenn es minimiert wird. Kann nur für den Snap-ins-Chat verwendet werden.

Ersetzte JavaScript-API-Methoden

Diese Methoden in `AuraLocalizationService` wurden ersetzt.

- `getLocalizedDateTimeLabels()`
- `isPeriodTimeView()`
- `toISOString()`

Einstein-Plattformservices: Bilderkennung und Verarbeitung natürlicher Sprache

Sie sind weder Wissenschaftler noch Experte für maschinelles Lernen, möchten aber dennoch künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen integrieren? Verwenden Sie die Einstein-Plattformservices-APIs, um mithilfe von Bilderkennung und Verarbeitung natürlicher Sprache künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen zu integrieren. Mithilfe der Einstein Vision-APIs können Sie angelernte Klassifizierer nutzen oder Ihre eigenen benutzerdefinierten Klassifizierer anlernen, um eine Vielzahl an speziellen Anwendungsfällen der Bilderkennung zu lösen. Mit den Einstein Language-APIs können Sie sich die Verarbeitung natürlicher Sprache zunutze machen, um Text zu analysieren und die Stimmung oder Absicht hinter dem Text abzuleiten. Erstellen Sie intelligentere Anwendungen, die Sie wie ein Genie aussehen lassen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Doppelt so viele kostenlose Prognosen

Ab sofort dürfen Sie sich über 2.000 kostenlose Prognosen je Kalendermonat freuen, das sind 1.000 mehr als bisher. Sie können die Prognosen flexibel über Einstein Vision und Einstein Language hinweg nutzen.

Zurücksetzen Ihres privaten Schlüssels für die Einstein-Plattformservices

Wenn Sie sich für einen Einstein-Account registrieren, erhalten Sie einen privaten Schlüssel in Form einer PEM-Datei. Mit diesem Schlüssel generieren Sie ein Zugriffstoken, das Sie für API-Aufrufe benötigen. Aber manchmal passiert etwas Unvorhergesehenes. Wenn Sie Ihren privaten Schlüssel verlieren, können Sie einen neuen anfordern.

Generieren eines Zugriffstokens anhand eines Aktualisierungstokens

Sie können anstelle Ihres privaten Schlüssels auch ein Aktualisierungstoken zum Generieren eines Zugriffstokens verwenden. Ein Aktualisierungstoken ist ein JWT-Token ohne Ablaufdatum. Aktualisierungstoken können nicht für einen authentifizierten API-Aufruf verwendet werden.

Einstein Vision: Löschen von Bilddatensets und Bildmodellen

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

Einstein Language: Löschen von Textdatensets und Textmodellen

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

Doppelt so viele kostenlose Prognosen

Ab sofort dürfen Sie sich über 2.000 kostenlose Prognosen je Kalendermonat freuen, das sind 1.000 mehr als bisher. Sie können die Prognosen flexibel über Einstein Vision und Einstein Language hinweg nutzen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Contact Manager Edition.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Ratenbegrenzungen

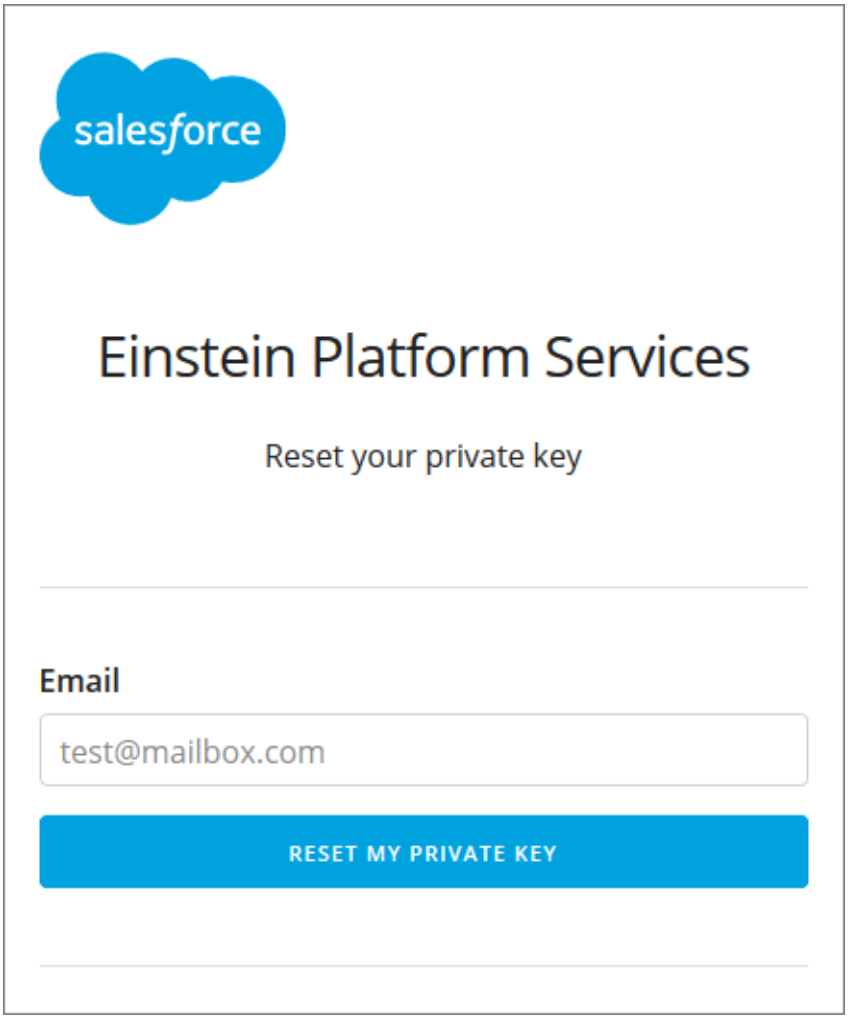
Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Zurücksetzen Ihres privaten Schlüssels für die Einstein-Plattformservices

Wenn Sie sich für einen Einstein-Account registrieren, erhalten Sie einen privaten Schlüssel in Form einer PEM-Datei. Mit diesem Schlüssel generieren Sie ein Zugriffstoken, das Sie für API-Aufrufe benötigen. Aber manchmal passiert etwas Unvorhergesehenes. Wenn Sie Ihren privaten Schlüssel verlieren, können Sie einen neuen anfordern.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Contact Manager Edition.

Wie: Rufen Sie die Seite https://api.einstein.ai/reset auf. Geben Sie die E-Mail-Adresse ein, die mit Ihrem Account bei Einstein-Plattformservices verknüpft ist, und folgen Sie den Anweisungen.



Durch Zurücksetzen des Schlüssels wird ein neuer Schlüssel generiert, Sie haben aber weiterhin Zugriff auf Ihre Datensets und Modelle. Ihr vorheriger Schlüssel funktioniert jedoch nicht mehr.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Reset Your Private Key (Zurücksetzen Ihres privaten Schlüssels)

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Generieren eines Zugriffstokens anhand eines Aktualisierungstokens

Sie können anstelle Ihres privaten Schlüssels auch ein Aktualisierungstoken zum Generieren eines Zugriffstokens verwenden. Ein Aktualisierungstoken ist ein JWT-Token ohne Ablaufdatum. Aktualisierungstoken können nicht für einen authentifizierten API-Aufruf verwendet werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Contact Manager Edition.

Warum: Verwenden Sie ein Aktualisierungstoken für Anwendungen, die keinen Zugriff auf den privaten Schlüssel haben, zum Beispiel mobile Anwendungen. Ein Drittanbietersystem kann das Aktualisierungstoken anhand des privaten Schlüssels generieren und es der mobilen Anwendung bereitstellen. Die Anwendung verwendet das Aktualisierungstoken dann zur Generierung eines Zugriffstokens, mit dem dann Aufrufe an eine Einstein-Plattformservices-API erfolgen können.

Wie: Um ein Zugriffstoken mithilfe eines Aktualisierungstokens zu erhalten, müssen Sie das Aktualisierungstoken zunächst anhand des privaten Schlüssels abrufen. Dieser befindet sich in der PEM-Datei. Das Aktualisierungstoken kann dann zum Generieren eines Zugriffstokens verwendet werden. Nachfolgend erfahren Sie, wie Sie ein Aktualisierungstoken erhalten.

- Lesen Sie den privaten Schlüssel ein.
- Erstellen Sie die JWT-Nutzlast, die dieser JSON ähnelt.

```
{
  "sub": "<EMAIL_ADDRESS>",
  "aud": "https://api.einstein.ai/v2/oauth2/token",
  "exp": <EXPIRATION_SECONDS_IN_UNIX_TIME>
}
```

- Signieren Sie die JWT-Nutzlast mit einem privaten Schlüssel, um eine Behauptung zu generieren.
- Rufen Sie die API auf und übergeben Sie die Behauptungszeichenfolge zusammen mit dem Parameter `scope=offline`. Hier ein Beispiel unter Verwendung von cURL.

```
curl -H "Content-type: application/x-www-form-urlencoded" -X POST
https://api.einstein.ai/v2/oauth2/token -d
"grant_type=urn:ietf:params:oauth:grant-type:jwt-bearer&assertion=<ASSERTION_STRING>&scope=offline"
```

- Der Aufruf gibt eine Antwort zurück, die dieser JSON ähnelt. Die Tokenwerte sind im Interesse der Lesbarkeit gekürzt.

```
{
  "access_token": "SPFPQ5IBLB6DPE6FKPWHMIWW4MCRICX4M4KQ...",
  "refresh_token": "FL4GSVQS4W5CKSFRVZBLPIVZZJ2K4VIFPLG...",
  "token_type": "Bearer",
  "expires_in": "120"
}
```

Nun können Sie mit dem Aktualisierungstoken ein Zugriffstoken anfordern. Rufen Sie den Endpunkt `/v2/oauth2/token` auf und übergeben Sie das Aktualisierungstoken zusammen mit diesen Parametern.

- `grant_type`: Geben Sie die Zeichenfolge `refresh_token` an.
- `refresh_token`: Das von Ihnen erstellte Aktualisierungstoken.
- `valid_for`: Anzahl der Sekunden bis zum Ablauf des Zugriffstokens. Die Standardeinstellung ist 60 Sekunden. Der maximale Wert ist 2.592.000 Sekunden (30 Tage).

Nachfolgend finden Sie einen Beispiel-cURL-Aufruf mit einem gekürzten Aktualisierungstoken.

```
curl -H "Content-type: application/x-www-form-urlencoded" -X POST
https://api.einstein.ai/v2/oauth2/token -d
"grant_type=refresh_token&refresh_token=FL4GSVQS4W5CKSFRVZBLPIVZZJ2K4VIFPLGZ45SJ...&valid_for=60"
```

Die Antwort sieht wie diese JSON aus.

```
{
  "access_token": "LA5JPHC6J2FOVPXVU36HW7WUF3GNNZC5PINC6NX272CEFCWGQNIBB...",
  "token_type": "Bearer",
```

```
  "expires_in": "60"
}
```

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Generate an OAuth Token Using a Refresh Token (Generieren eines OAuth-Tokens mit einem Aktualisierungstoken)

Einstein Platform Services Developer Guide: Generieren eines OAuth-Tokens

Einstein Platform Services Developer Guide: Generate an OAuth Access Token (Generieren eines OAuth-Zugriffstokens)

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Einstein Vision: Löschen von Bilddatensets und Bildmodellen

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Beim Löschen eines Bilddatensets werden ein neuer Statuscode und eine neue Antwort zurückgegeben

Der API-Aufruf "Datenset löschen" gibt bei einer erfolgreichen Löschung des Datensets nicht mehr den Statuscode 204 zurück. Die API gibt stattdessen den Statuscode 200 zurück. Er gibt an, dass die Antwort zur Löschung des Datensets erfolgreich empfangen, der Löschvorgang jedoch noch nicht abgeschlossen wurde. Beim Löschen von Datensets werden die zugeordneten Modelle nicht mehr gelöscht. Sie müssen die Modelle explizit löschen.

Explizites Löschen eines zu entfernenden Bildmodells

Beim Löschen von Datensets werden die dem Datenset zugeordneten Modelle nicht mehr gelöscht. Verwenden Sie stattdessen diesen neuen API-Endpunkt, um ein Modell zu löschen.

Abrufen des Löschstatus eines Bilddatensets oder -modells

Wenn Sie ein Bild-Datenset oder -modell löschen, erfolgt die Löschung nicht sofort. Verwenden Sie diesen neuen API-Endpunkt, um zu bestimmen, ob ein Datenset oder Modell gelöscht wurde.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Einführung zu Salesforce Einstein Vision

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Beim Löschen eines Bilddatensets werden ein neuer Statuscode und eine neue Antwort zurückgegeben

Der API-Aufruf "Datenset löschen" gibt bei einer erfolgreichen Löschung des Datensets nicht mehr den Statuscode 204 zurück. Die API gibt stattdessen den Statuscode 200 zurück. Er gibt an, dass die Antwort zur Löschung des Datensets erfolgreich empfangen, der Löschvorgang jedoch noch nicht abgeschlossen wurde. Beim Löschen von Datensets werden die zugeordneten Modelle nicht mehr gelöscht. Sie müssen die Modelle explizit löschen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Contact Manager Edition.

Wie: Zusätzlich zum neuen Statuscode gibt der Aufruf eine JSON-Antwort mit der Löschungs-ID zurück. Sie können diese ID verwenden, um den Status der Löschung abzufragen. Die Antwort ähnelt dieser JSON.

```
{
    "id": "Z2JTFBF3A7XKIJC5QEJXMO4HSY",
    "organizationId": "108",
    "type": "DATASET",
    "status": "QUEUED",
    "progress": 0,
    "message": null,
    "object": "deletion",
    "deletedObjectId": "1003360"
}
```

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Delete a Dataset (Löschen eines Datensets)

Einstein Platform Services Developer Guide: Get Deletion Status (Abrufen eines Löschstatus)

Explizites Löschen eines zu entfernenden Bildmodells

Beim Löschen von Datensets werden die dem Datenset zugeordneten Modelle nicht mehr gelöscht. Verwenden Sie stattdessen diesen neuen API-Endpunkt, um ein Modell zu löschen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Contact Manager Edition.

Wie: Mit diesem cURL-Aufruf wird das Modell gelöscht.

```
curl -X DELETE -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H
"Content-Type: multipart/form-data" https://api.einstein.ai/v2/vision/models/<MODEL_ID>
```

Die Antwort ähnelt dieser JSON.

```
{
    "id": "2GAUJLAG3L5WFQE6GYTOM4O2IM",
    "organizationId": "108",
    "type": "MODEL",
    "status": "QUEUED",
    "progress": 0,
    "message": null,
    "object": "deletion",
    "deletedObjectId": "P3NDGNJFA5JG5J7RW54WUZDWGI"
}
```

Verwenden Sie nach dem Löschen eines Modells `id`, um den Status der Löschung zu überprüfen.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Delete a Model (Löschen eines Modells)

Einstein Platform Services Developer Guide: Get Deletion Status (Abrufen eines Löschstatus)

Abrufen des Löschstatus eines Bilddatensets oder -modells

Wenn Sie ein Bild-Datenset oder -modell löschen, erfolgt die Löschung nicht sofort. Verwenden Sie diesen neuen API-Endpunkt, um zu bestimmen, ob ein Datenset oder Modell gelöscht wurde.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Contact Manager Edition.

Wie: Mit diesem cURL-Aufruf kann der Löschungsstatus abgerufen werden. Wenn Sie einen Aufruf zum Löschen eines Datensets oder Modells senden, enthält die Antwort das Feld `id`. Ersetzen Sie den Wert `<DELETION_ID>` durch diesen Feldwert.

```
curl -X GET -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache"
https://api.einstein.ai/v2/vision/deletion/<DELETION_ID>
```

Die Antwort ähnelt dieser JSON.

```
{
    "id": "C453RKMRAVUCXFJB4ZXGN3PKY4",
    "organizationId": "108",
    "type": "DATASET",
    "status": "SUCCEEDED",
    "progress": 1,
    "message": null,
    "object": "deletion",
    "deletedObjectId": "1003528"
}
```

Gültige Statuswerte:

- `QUEUED`: Die Objektlöschung wurde nicht gestartet.
- `RUNNING`: Die Objektlöschung wird ausgeführt.
- `SUCCEEDED`: Die Objektlöschung wurde abgeschlossen.
- `SUCCEEDED_WAITING_FOR_CACHE_REMOVAL`: Das Objekt wurde gelöscht. Es dauert jedoch bis zu 30 Tage, die zugehörigen Dateien zu löschen, die im System zwischengespeichert sind.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Get Deletion Status (Abrufen eines Löschstatus)

Einstein Language: Löschen von Textdatensets und Textmodellen

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Beim Löschen eines Textdatensets werden ein neuer Statuscode und eine neue Antwort zurückgegeben

Der API-Aufruf "Datenset löschen" gibt bei einer erfolgreichen Löschung des Datensets nicht mehr den Statuscode 204 zurück. Die API gibt stattdessen den Statuscode 200 zurück. Er gibt an, dass die Antwort zur Löschung des Datensets erfolgreich empfangen, der Löschvorgang jedoch noch nicht abgeschlossen wurde. Beim Löschen von Datensets werden die zugeordneten Modelle nicht mehr gelöscht. Sie müssen die Modelle explizit löschen.

Explizites Löschen eines zu entfernenden Textmodells

Beim Löschen von Datensets werden die dem Datenset zugeordneten Modelle nicht mehr gelöscht. Verwenden Sie stattdessen diesen neuen API-Endpunkt, um ein Modell zu löschen.

Abrufen des Löschstatus eines Textdatensets oder -modells

Wenn Sie ein Bild-Dataset oder -modell löschen, erfolgt die Löschung nicht sofort. Verwenden Sie diesen neuen API-Endpunkt, um zu bestimmen, ob ein Dataset oder Modell gelöscht wurde.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Introduction to Salesforce Einstein Language (Einführung in Salesforce Einstein Language)

Salesforce Einstein: Prognosen, Bots, Discovery-Empfehlungen und andere geniale Verbesserungen

Beim Löschen eines Textdatensets werden ein neuer Statuscode und eine neue Antwort zurückgegeben

Der API-Aufruf "Dataset löschen" gibt bei einer erfolgreichen Löschung des Datensets nicht mehr den Statuscode 204 zurück. Die API gibt stattdessen den Statuscode 200 zurück. Er gibt an, dass die Antwort zur Löschung des Datensets erfolgreich empfangen, der Löschvorgang jedoch noch nicht abgeschlossen wurde. Beim Löschen von Datensets werden die zugeordneten Modelle nicht mehr gelöscht. Sie müssen die Modelle explizit löschen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Contact Manager Edition.

Wie: Zusätzlich zum neuen Statuscode gibt der Aufruf eine JSON-Antwort mit der Löschungs-ID zurück. Sie können diese ID verwenden, um den Status der Löschung abzufragen. Die Antwort ähnelt dieser JSON.

```
{
    "id": "S3C54OPF3UMROLXCR2C3FZA3ZU",
    "organizationId": "108",
    "type": "DATASET",
    "status": "QUEUED",
    "progress": 0,
    "message": null,
    "object": "deletion",
    "deletedObjectId": "1000518"
}
```

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Delete a Dataset (Löschen eines Datensets)

Einstein Platform Services Developer Guide: Get Deletion Status (Abrufen eines Löschstatus)

Explizites Löschen eines zu entfernenden Textmodells

Beim Löschen von Datensets werden die dem Dataset zugeordneten Modelle nicht mehr gelöscht. Verwenden Sie stattdessen diesen neuen API-Endpunkt, um ein Modell zu löschen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Contact Manager Edition.

Wie: Mit diesem cURL-Aufruf wird das Modell gelöscht.

```
curl -X DELETE -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache" -H
"Content-Type: multipart/form-data" https://api.einstein.ai/v2/language/models/<MODEL_ID>
```

Die Antwort ähnelt dieser JSON.

```
{
    "id": "FMEMQAUE3I2HHU5AS6RTTGNXKI",
    "organizationId": "108",
    "type": "MODEL",
    "status": "QUEUED",
    "progress": 0,
    "message": null,
    "object": "deletion",
    "deletedObjectId": "WEQ6PHPBGFYVX5C7QDP6XU3NXY"
}
```

Verwenden Sie nach dem Löschen eines Modells `id`, um den Status der Löschung zu überprüfen.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Delete a Model (Löschen eines Modells)

Einstein Platform Services Developer Guide: Get Deletion Status (Abrufen eines Löschstatus)

Abrufen des Löschstatus eines Textdatensets oder -modells

Wenn Sie ein Bild-Datenset oder -modell löschen, erfolgt die Löschung nicht sofort. Verwenden Sie diesen neuen API-Endpunkt, um zu bestimmen, ob ein Datenset oder Modell gelöscht wurde.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Contact Manager Edition.

Wie: Mit diesem cURL-Aufruf kann der Löschungsstatus abgerufen werden. Wenn Sie einen Aufruf zum Löschen eines Datensets oder Modells senden, enthält die Antwort das Feld `id`. Ersetzen Sie den Wert `<DELETION_ID>` durch diesen Feldwert.

```
curl -X GET -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache"
https://api.einstein.ai/v2/language/deletion/<DELETION_ID>
```

Die Antwort ähnelt dieser JSON.

```
{
    "id": "FMEMQAUE3I2HHU5AS6RTTGNXKI",
    "organizationId": "108",
    "type": "MODEL",
    "status": "SUCCEEDED_WAITING_FOR_CACHE_REMOVAL",
    "progress": 1,
    "message": "The model WEQ6PHPBGFYVX5C7QDP6XU3NXY has been deleted. It may take up to
an additional 30 days to delete some related files cached in the system",
    "object": "deletion",
    "deletedObjectId": "WEQ6PHPBGFYVX5C7QDP6XU3NXY"
}
```

Gültige Statuswerte:

- `QUEUED`: Die Objektlöschung wurde nicht gestartet.
- `RUNNING`: Die Objektlöschung wird ausgeführt.
- `SUCCEEDED`: Die Objektlöschung wurde abgeschlossen.

- `SUCCEEDED_WAITING_FOR_CACHE_REMOVAL`: Das Objekt wurde gelöscht. Es dauert jedoch bis zu 30 Tage, die zugehörigen Dateien zu löschen, die im System zwischengespeichert sind.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Get Deletion Status (Abrufen eines Löschstatus)

Visualforce: Lightning Experience-Formatierung und erhöhte Sicherheit

Entwickeln Sie Anwendungen zum Anpassen Ihrer Organisation mithilfe von Visualforce. Mithilfe der Änderungen in dieser Version können Sie Anwendungen mit dem Erscheinungsbild von Lightning Experience entwickeln und die Sicherheit Ihrer Seiten erhöhen.

Weitere Informationen zu den Funktionen, die diese Verbesserungen betreffen, finden Sie im *Visualforce Developer's Guide*.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anwenden von Lightning Experience-Formatvorlagen auf Visualforce-Seiten (allgemein verfügbar)
Wir freuen uns, mitteilen zu können, dass die in Winter '18 eingeführten Lightning Experience-Formatvorlagen jetzt allgemein verfügbar sind. Formatieren Sie Ihre Visualforce-Seiten mit dem Erscheinungsbild von Lightning Experience, wenn sie in Lightning Experience oder in der Salesforce-Anwendung angezeigt werden. Das Attribut ändert die Formatierung nicht, wenn die Seite in Salesforce Classic angezeigt wird.

Aktualisierte Lightning Experience-Formatvorlagen
Das Element `<body>` von Visualforce-Seiten enthält jetzt die CSS-Begrenzungsklasse `slds-vf-scope`, wenn `lightningStylesheets="true"` im Tag `<apex:page>` festgelegt wurde. Die Begrenzungsklasse entspricht dem Inhalt der Lightning Experience-Benutzeroberfläche. Wenn das Attribut `lightningStylesheets` auf `true` festgelegt ist, überschreibt es das Attribut `standardStylesheets`.

Lightning Experience-Formatvorlagen unterstützen nun benutzerdefinierte Themen
Mit dem Attribut `lightningStylesheets` können Sie das Thema Ihrer Organisation auf Ihren Visualforce-Seiten integrieren. Formatieren Sie Ihre Seite mit den integrierten Themen von Salesforce oder mit benutzerdefinierten Themen, die Sie selbst erstellen.

Schnelles Erkennen des Salesforce-Themas, das Benutzer in JavaScript sehen
Wenn Sie auf Ihren Seiten und in Ihrer Anwendung häufig JavaScript verwenden, vereinfacht die Erkennung der Salesforce-Benutzeroberfläche die Navigation in Ihrem JavaScript-Code. Zuvor waren zahlreiche Schritte und Dienstprogrammfunktionen erforderlich, um das Salesforce-Thema zu erkennen. Der optimierte Vorgang umfasst eine neue Funktion: `UITheme.getUITheme()`.

Aktivieren des Clickjack-Schutzes für Visualforce-Seiten in der Salesforce Classic-Konsole
Wenn Sie den Clickjack-Schutz aufgrund von Problemen mit Visualforce in der Salesforce Classic-Konsole, einschließlich der Salesforce Health Cloud, deaktiviert haben, sollten Sie nun den Clickjack-Schutz für Ihre Visualforce-Seiten wieder aktivieren. Wenn Sie zuvor Visualforce-Seiten in der Salesforce Classic-Konsole verwenden wollten, mussten Sie zunächst den Clickjack-Schutz für alle Visualforce-Seiten deaktivieren.

Anwenden von Lightning Experience-Formatvorlagen auf Visualforce-Seiten (allgemein verfügbar)

Wir freuen uns, mitteilen zu können, dass die in Winter '18 eingeführten Lightning Experience-Formatvorlagen jetzt allgemein verfügbar sind. Formatieren Sie Ihre Visualforce-Seiten mit dem Erscheinungsbild von Lightning Experience, wenn sie in Lightning Experience oder in der Salesforce-Anwendung angezeigt werden. Das Attribut ändert die Formatierung nicht, wenn die Seite in Salesforce Classic angezeigt wird.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung in allen Editionen verfügbar.

Wie: Um Ihre Visualforce-Seite zu formatieren, legen Sie `lightningStylesheets="true"` im Tag `<apex:page>` fest.

SIEHE AUCH:

- Lightning Experience-Formatvorlagen unterstützen nun benutzerdefinierte Themen
- *Visualforce Developer Guide*: Style Existing Visualforce Pages with Lightning Experience Stylesheets (Formatieren bestehender Visualforce-Seiten mit Lightning Experience-Stylesheets)

Aktualisierte Lightning Experience-Formatvorlagen

Das Element `<body>` von Visualforce-Seiten enthält jetzt die CSS-Begrenzungsklasse `slds-vf-scope`, wenn `lightningStylesheets="true"` im Tag `<apex:page>` festgelegt wurde. Die Begrenzungsklasse entspricht dem Inhalt der Lightning Experience-Benutzeroberfläche. Wenn das Attribut `lightningStylesheets` auf `true` festgelegt ist, überschreibt es das Attribut `standardStylesheets`.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung in allen Editionen verfügbar.

Wie: Wenn Sie `applyBodyTag` oder `applyHtmlTag` auf `false` festlegen, müssen Sie die Begrenzungsklasse `slds-scope` manuell hinzufügen. Beispiel:

```
<apex:page lightningStylesheets="true" applyHtmlTag="false" applyBodyTag="false">

<body class="slds-vf-scope">

    <!-- Your Lightning-styled Visualforce content -->

</body>

</apex:page>
```

SIEHE AUCH:

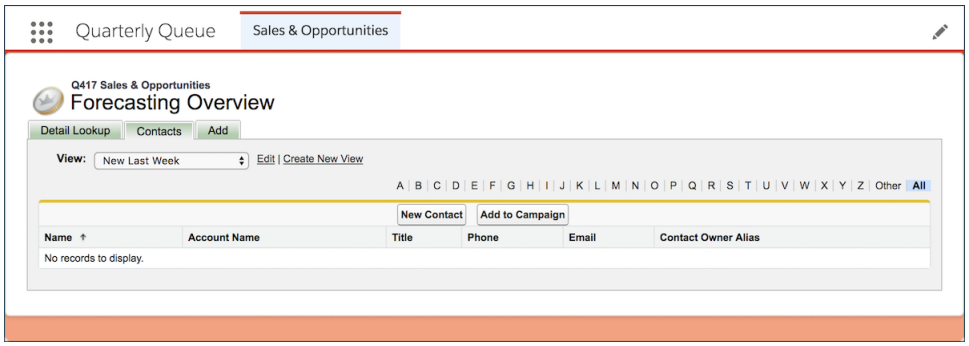
- Anwenden von Lightning Experience-Formatvorlagen auf Visualforce-Seiten (allgemein verfügbar)
- Lightning Experience-Formatvorlagen unterstützen nun benutzerdefinierte Themen
- *Visualforce Developer Guide*: Style Existing Visualforce Pages with Lightning Experience Stylesheets (Formatieren bestehender Visualforce-Seiten mit Lightning Experience-Stylesheets)

Lightning Experience-Formatvorlagen unterstützen nun benutzerdefinierte Themen

Mit dem Attribut `lightningStylesheets` können Sie das Thema Ihrer Organisation auf Ihren Visualforce-Seiten integrieren. Formatieren Sie Ihre Seite mit den integrierten Themen von Salesforce oder mit benutzerdefinierten Themen, die Sie selbst erstellen.

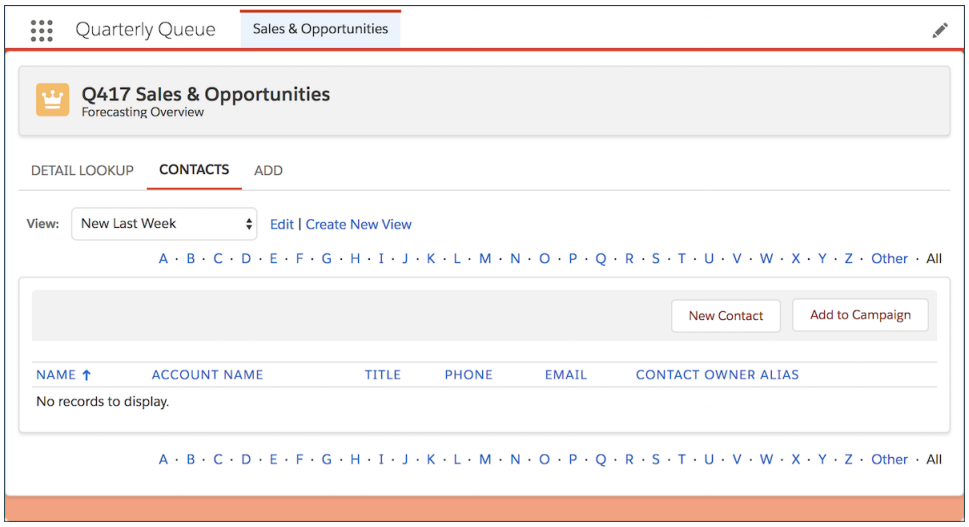
Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung in allen Editionen verfügbar.

Warum: Mit Themen können Sie die besonderen Ereignisse und Merkmale Ihrer Organisation hervorheben. Durch Unterstützung der Themeneinstellung auf Ihren Visualforce-Seiten bleiben die Seiten Ihrer Organisation durchgängig interessant. Hier sehen Sie ein Beispiel für eine Visualforce-Seite mit Standardformatierungen, die in Lightning Experience mit einem benutzerdefinierten Thema verwendet wird.



Das ist OK, entspricht aber nicht so ganz *Ihrem* Typ.

Nachdem die Themenunterstützung in `lightningStylesheets` hinzugefügt wurde, sieht jede Seite richtig schick aus.



Der Farbton Codey Canyon-Rot ist in dieser Saison ein absolutes *Muss*.

Wie: Um Themen zu konfigurieren, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Themen und Branding`* ein und wählen Sie **Themen und Branding** aus.

Sobald Sie ein alternatives Thema ausgewählt oder erstellt haben, können Sie es mit einer beliebigen Visualforce-Seite verwenden. Dazu legen Sie `lightningStylesheets="true"` im Tag `<apex:page>` fest und aktualisieren die API-Version der Seite auf Version 43.0 oder höher.

SIEHE AUCH:

- Anwenden von Lightning Experience-Formatvorlagen auf Visualforce-Seiten (allgemein verfügbar)
- *Visualforce Developer Guide*: Style Existing Visualforce Pages with Lightning Experience Stylesheets (Formatieren bestehender Visualforce-Seiten mit Lightning Experience-Stylesheets)
- *Salesforce-Hilfe*: Versehen Ihrer Organisation mit einem Branding in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Schnelles Erkennen des Salesforce-Themas, das Benutzer in JavaScript sehen

Wenn Sie auf Ihren Seiten und in Ihrer Anwendung häufig JavaScript verwenden, vereinfacht die Erkennung der Salesforce-Benutzeroberfläche die Navigation in Ihrem JavaScript-Code. Zuvor waren zahlreiche Schritte und Dienstprogrammfunktionen erforderlich, um das Salesforce-Thema zu erkennen. Der optimierte Vorgang umfasst eine neue Funktion: `UITheme.getUITheme()`.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in allen Editionen.

Wie: `UITheme.getUITheme()` gibt eine Zeichenfolge zurück, die das Benutzeroberflächenthema des aktuellen Benutzers angibt.

```
function isLightningDesktop() {
  return UITheme.getUITheme === "Theme4d";
}
```

SIEHE AUCH:

Visualforce Developer Guide: Determining the Salesforce Style That Users See in JavaScript (Festlegen der Benutzern in JavaScript angezeigten Salesforce-Formatierung)

Aktivieren des Clickjack-Schutzes für Visualforce-Seiten in der Salesforce Classic-Konsole

Wenn Sie den Clickjack-Schutz aufgrund von Problemen mit Visualforce in der Salesforce Classic-Konsole, einschließlich der Salesforce Health Cloud, deaktiviert haben, sollten Sie nun den Clickjack-Schutz für Ihre Visualforce-Seiten wieder aktivieren. Wenn Sie zuvor Visualforce-Seiten in der Salesforce Classic-Konsole verwenden wollten, mussten Sie zunächst den Clickjack-Schutz für alle Visualforce-Seiten deaktivieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic in allen Editionen.

Warum: In "Setup" wurden keine zusätzlichen Einstellungen hinzugefügt, die vorhandenen Einstellungen decken den Bedarf von Benutzern der Salesforce Classic-Konsole jetzt jedoch besser ab. Wenn Sie bereits den Clickjack-Schutz aktiviert haben, ist Ihre Organisation automatisch durch die verbesserten Funktionen geschützt.

Wie: In den meisten Fällen können Sie den Clickjack-Schutz für Ihre Visualforce-Seiten einfach aktivieren. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Sitzungseinstellungen`* ein und wählen Sie dann **Sitzungseinstellungen** aus. Aktivieren Sie die Einstellungen **Clickjack-Schutz für benutzerdefinierte Visualforce-Seiten mit Standardkopfzeilen aktivieren** und **Clickjack-Schutz für benutzerdefinierte Visualforce-Seiten mit deaktivierten Kopfzeilen aktivieren**.

Anmerkung: Sie benötigen die Berechtigung "Anwendung anpassen", um diese Einstellungen zu ändern.

Wenn Ihre Netzwerkinfrastruktur jedoch bestimmte Proxyserver aufweist, am häufigsten einen Broker für die Cloud-Zugriffssicherheit (Cloud Access Security Broker, CASB), kann es zu Problemen kommen. Wenn Ihr Proxyserver nicht richtig konfiguriert ist, blockiert er möglicherweise den Zugriff auf Visualforce-Seiten in der Salesforce Classic-Konsole, sobald der Clickjack-Schutz aktiviert ist.

Wenn Ihr Proxyserver die URLs für Anforderungen an Salesforce ändert, deaktivieren Sie den Clickjack-Schutz für Visualforce-Seiten. Konfigurieren Sie anschließend Ihre Netzwerkinfrastruktur so, dass alle URLs richtig umgeschrieben werden, einschließlich der URLs in der HTTP-Kopfzeile `X-Frame-Options`. Nachdem Sie Ihre Netzwerkinfrastruktur konfiguriert haben, aktivieren Sie den Clickjack-Schutz für Ihre Visualforce-Seiten erneut.

Apex

In Apex sind von nun an die `switch`-Anweisung, Methoden zum leichteren Abrufen des Entwicklernamens für Datensatztypen und viele andere Verbesserungen verfügbar.

Weitere Informationen über diese Verbesserungen finden Sie im *Apex Developer Guide*.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vereinfachen Ihres Codes mit der Apex-Switch-Anweisung

In Apex steht jetzt eine `switch`-Anweisung zur Verfügung, mit der getestet wird, ob ein Ausdruck eine Übereinstimmung mit einem von mehreren Werten und entsprechenden Ästen ergibt.

Leichteres Abrufen des Entwicklernamens für Datensatztypen

Es wurden Apex-Methoden hinzugefügt, damit Sie den Entwicklernamen für Datensatztypen leichter abrufen können. Zuvor konnte der Entwicklername nur über SOQL im RecordType SObject und nicht über Informationen in einer Beschreibung aufgerufen werden.

Die Funktion SOQL Count() zählt nicht mehr (in so hohem Maße) für die Obergrenzen

Die Gesamtanzahl an Zeilen, die Sie mit SOQL-Abfragen abrufen können, ist in Apex begrenzt. Die Zählweise von Abfragen, die die SOQL-Funktionen `COUNT()` und `COUNT(fieldName)` enthalten, wurde in Bezug auf diese Obergrenze optimiert.

Löschen von Meldungen auf Visualforce-Seiten während des Tests

Verwenden Sie die neue Methode `System.Test.clearApexPageMessages()`, um die Meldungen auf einer Visualforce-Seite zu löschen, während Sie Apex-Testmethoden ausführen.

Kompilierung bei Bereitstellung (allgemein verfügbar)

Der Apex-Code jeder Organisation wird jetzt vor dem Abschluss einer Metadaten-Bereitstellung, Paketinstallation oder Paketaktualisierung automatisch neu kompiliert. Diese Änderung des Verhaltens verbessert die Leistung nach Metadatenbereitstellungen und Paketaktualisierungen. Vorher konnte es bei Bereitstellungen, Installationen oder Aktualisierungen vorkommen, dass in einer Organisation noch nicht überprüfter Code vorhanden war, wodurch die Leistung bei der Neukompilierung von Apex beeinträchtigt wurde.

Deaktivieren der Sammlung von Informationen zur Codeabdeckung bei Testläufen

Beschleunigen Sie Apex-Testläufe, indem Sie das Sammeln von Informationen zur Codeabdeckung deaktivieren, wenn Sie eine schnellere Rückmeldung zum Erfolgs- bzw. Fehlerstatus anstelle von Abdeckungsdaten erhalten möchten. Wenn Sie diese Option deaktivieren, werden keine Daten zur Apex-Testabdeckung gespeichert.

Verwenden des neuen Apex-Zugriffsmodifikators für die Paketerstellung

Der Zugriff auf Apex-Methoden bei der Paketerstellung der zweiten Generation (Beta) wurde geändert. Jetzt können Apex-Schnittstellen, -Klassen, -Methoden und -Eigenschaften nicht mehr von anderen Paketen aufgerufen werden, die den gleichen Namespace verwenden, es sei denn, dies wurde in einer Anmerkung explizit angegeben. Das Verhalten von als "global" markiertem Apex bleibt unverändert. Der Modifikator gilt nur für Pakete, die über einen Namespace verfügen.

Größenbeschränkung für Apex-Code wurde erhöht

Die maximale Apex-Code-Menge, die Sie in Ihrer Organisation verwenden können, wurde von 3 MB auf 6 MB verdoppelt. Wenn eine Erhöhung auf über 6 MB für Ihre Organisation bereits vorher genehmigt wurde, bleibt dies unverändert.

Empfänger von Apex-Ausnahme-E-Mails können auch E-Mails zu Prozess- und Flow-Fehlern erhalten

Zuvor wurde die Seite "Apex-Ausnahme-E-Mail" nur für Apex-Ausnahmen verwendet. Jetzt können Sie sie auch für E-Mails zu Prozess- und Flow-Fehlern verwenden.

Apex: Neue und geänderte Klassen, Enumerationen und Schnittstellen

Diese Klassen, Ausnahmen, Enumerationen und Schnittstellen sind neu oder wurden geändert.

ConnectApi (Chatter in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen

Erstellen Sie mit Chatter in Apex benutzerdefinierte Umgebungen in Salesforce. Ab sofort können Sie ein Feedelement auf "Geschlossen" setzen, eine Kommentarüberprüfung anonymisieren und Links zu Datensätzen in Posts und Kommentare einfügen.

Vereinfachen Ihres Codes mit der Apex-Switch-Anweisung

In Apex steht jetzt eine `switch`-Anweisung zur Verfügung, mit der getestet wird, ob ein Ausdruck eine Übereinstimmung mit einem von mehreren Werten und entsprechenden Ästen ergibt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie:

Die Syntax lautet wie folgt:

```
switch on expression {
    when value1 {  // when block 1
        // code block 1
    }
    when value2 {  // when block 2
        // code block 2
    }
    when value3 {  // when block 3
        // code block 3
    }
    when else {    // when else block, optional
        // code block 4
    }
}
```

Bei den `when`-Werten kann es sich um einzelne Werte, mehrere Werte oder SObject-Typen handeln. Beispiel:

```
when value1 {
}
```

```
when value2, value3 {
}
```

```
when TypeName VariableName {
}
```

Die `switch`-Anweisung wertet den Ausdruck aus und führt den Codeblock für den passenden `when`-Wert aus. Wenn sich für keinen Wert eine Übereinstimmung ergibt, wird der Codeblock für den Block `when else` ausgeführt. Ist kein `when else`-Block vorhanden, wird keine Aktion ausgeführt.

Anmerkung: Ein Durchfallen ist nicht möglich. Nachdem der Codeblock für einen bestimmten `when`-Block ausgeführt wurde, wird die `switch`-Anweisung beendet.

SIEHE AUCH:

Apex Developer Guide: Switch Statements (Switch-Anweisungen)

IdeaExchange: Add "Switch" or "Case" Statement to Apex (Hinzufügen der Anweisung "Switch" oder "Case" zu Apex)

Leichteres Abrufen des Entwicklernamens für Datensatztypen

Es wurden Apex-Methoden hinzugefügt, damit Sie den Entwicklernamen für Datensatztypen leichter abrufen können. Zuvor konnte der Entwicklername nur über SOQL im RecordType SObject und nicht über Informationen in einer Beschreibung aufgerufen werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Sie können die folgenden Methoden verwenden, um den Entwicklernamen abzurufen.

- `Schema.DescribeSObjectResult.getRecordTypeInfosByDeveloperName()`

- `Schema.RecordTypeInfo.getDeveloperName()`

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Get RecordTypeInfos by API name method (Abrufen von Informationen zum Datensatztyp mittels einer Methode für API-Namen)

Die Funktion SOQL Count() zählt nicht mehr (in so hohem Maße) für die Obergrenzen

Die Gesamtanzahl an Zeilen, die Sie mit SOQL-Abfragen abrufen können, ist in Apex begrenzt. Die Zählweise von Abfragen, die die SOQL-Funktionen `COUNT()` und `COUNT(fieldName)` enthalten, wurde in Bezug auf diese Obergrenze optimiert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Zuvor wurde jeder einzelne über die SOQL-Funktionen `COUNT()` und `COUNT(fieldName)` abgeglichene Datensatz für die Obergrenze in Bezug auf die abgefragten Zeilen gezählt. Das bedeutet, dass die Abfrage einer Anzahl sich deutlich auf die Obergrenzen auswirken kann, insbesondere, wenn mit vielen Datensätzen gearbeitet wird. Wenn nun eine Abfrage, bei der eine dieser Funktionen verwendet wird, eine Ganzzahl zurückgibt, wird diese lediglich als eine Abfragezeile auf die Obergrenze angerechnet. Gibt eine Abfrage, in der eine dieser Funktionen verwendet wird, ein Array mit AggregateResult-Objekten zurück, wird nur die Gesamtanzahl der AggregateResult-Objekte auf die Obergrenze angerechnet.

Sehen Sie sich als Beispiel die folgende Abfrage an.

```
Integer countOfContacts = [SELECT COUNT() FROM Contact WHERE Account.Name = 'Edge
Communications'];
```

Zuvor wurde auf die Obergrenze die Anzahl an Datensätzen angerechnet, die als Treffer für diese Abfrage zurückgegeben wurden. Nun wird diese Abfrage nur noch als eine Abfragezeile auf die Obergrenze angerechnet.

Bei der folgenden Abfrage wird die Funktion `COUNT(fieldName)` verwendet. Vorher wurde die Anzahl der zurückgegebenen Zeilen auf die Obergrenze angerechnet, jetzt wird sie jedoch nur noch wie eine einzelne Abfragezeile gewertet.

```
AggregateResult ar = [SELECT COUNT(AccountId) rowcount FROM Contact]; // Count contacts
with an account only
Integer rowCount = (Integer)ar.get('rowcount');
```

Wenn eine Abfrage, in der die Funktion `COUNT(fieldName)` verwendet wird, eine GROUP BY-Klausel enthält, wird nur die Anzahl der daraus resultierenden AggregateResult-Objekte auf die Obergrenze angerechnet. In der Abfrage im folgenden Beispiel wird nur ein Element pro aggregiertes Ergebnis auf die Obergrenze angerechnet.

```
List<AggregateResult> res = [SELECT COUNT(id) FROM Contact GROUP BY AccountId];
System.assertEquals(res.size(), Limits.getQueryRows());
```

Zuvor wurden alle Datensätze, die als Treffer für diese Abfrage zurückgegeben wurden, auf die Obergrenze für abgefragte Zeilen angerechnet.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Count the SOQL count() query as a single row query (Zählen einer Abfrage des Typs "SOQL count()" als Abfrage einer einzelnen Zeile)

Löschen von Meldungen auf Visualforce-Seiten während des Tests

Verwenden Sie die neue Methode `System.Test.clearApexPageMessages()`, um die Meldungen auf einer Visualforce-Seite zu löschen, während Sie Apex-Testmethoden ausführen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Mit der Methode `System.Test.clearApexPageMessages()` können Sie für alle Steuerfeldmethoden-Aufrufe testen, ob sie erfolgreich waren oder nicht. Wenn Sie diese Funktion in Kombination mit den Methoden `ApexPages.hasMessages()` und `ApexPages.getMessages()` verwenden, können Sie die Visualforce-Steuerfelder leichter testen.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Add support for clearing PageMessages via Apex (Hinzufügen von Unterstützung zum Löschen von PageMessages über Apex)

Kompilierung bei Bereitstellung (allgemein verfügbar)

Der Apex-Code jeder Organisation wird jetzt vor dem Abschluss einer Metadaten-Bereitstellung, Paketinstallation oder Paketaktualisierung automatisch neu kompiliert. Diese Änderung des Verhaltens verbessert die Leistung nach Metadatenbereitstellungen und Paketaktualisierungen. Vorher konnte es bei Bereitstellungen, Installationen oder Aktualisierungen vorkommen, dass in einer Organisation noch nicht überprüfter Code vorhanden war, wodurch die Leistung bei der Neukompilierung von Apex beeinträchtigt wurde.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Die Kompilierung bei Bereitstellung wird für Produktionsorganisationen automatisch aktiviert, um sicherzustellen, dass es bei den Systemen der Benutzer direkt nach einer Bereitstellung nicht zu einem Leistungsabfall kommt. Eine Deaktivierung dieser Option ist nicht möglich. Für Sandbox-, Entwickler- und Testorganisationen ist diese Funktion standardmäßig deaktiviert, Sie können sie jedoch in "Setup" unter "Apex-Einstellungen" aktivieren.

Mit dieser Funktion wird der Apex-Compiler bei Bereitstellungen in der Organisation aufgerufen und der generierte Bytecode wird im Rahmen der Bereitstellung gespeichert. Es kann zwar zu einer minimalen Verlängerung der Bereitstellungszeiten kommen, dafür muss Apex jedoch nicht bei der ersten Ausführung neu kompiliert werden. Die geringfügige Verlängerung der Bereitstellungszeit kann also zur Vermeidung von Leistungsbeeinträchtigungen bei der ersten Ausführung beitragen.

Es empfiehlt sich, die Aktivierung dieser Funktion in Sandbox- oder Testorganisationen zu aktivieren, die von mehreren Benutzern gemeinsam für Funktionstests oder für kontinuierliche Integrationsprozesse verwendet wird.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Run Compile All Classes after package installation and upgrades (Kompilieren aller Klassen nach Paketinstallationen und -Upgrades)

Deaktivieren der Sammlung von Informationen zur Codeabdeckung bei Testläufen

Beschleunigen Sie Apex-Testläufe, indem Sie das Sammeln von Informationen zur Codeabdeckung deaktivieren, wenn Sie eine schnellere Rückmeldung zum Erfolgs- bzw. Fehlerstatus anstelle von Abdeckungsdaten erhalten möchten. Wenn Sie diese Option deaktivieren, werden keine Daten zur Apex-Testabdeckung gespeichert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wenn Sie das Sammeln von Informationen zur Codeabdeckung bei Testläufen deaktivieren möchten, führen Sie einen der folgenden Vorgänge aus.

- Suchen Sie unter "Setup" nach *Ausführung der Apex-Tests*. Wählen Sie **Tests auswählen** und anschließend **Codeabdeckung überspringen** aus.
- Wählen Sie über die Developer Console **Test** > **Neuer Durchlauf** > **Einstellungen** > **Codeabdeckung überspringen** aus.

Verwenden des neuen Apex-Zugriffsmodifikators für die Paketerstellung

Der Zugriff auf Apex-Methoden bei der Paketerstellung der zweiten Generation (Beta) wurde geändert. Jetzt können Apex-Schnittstellen, -Klassen, -Methoden und -Eigenschaften nicht mehr von anderen Paketen aufgerufen werden, die den gleichen Namespace verwenden, es sei denn, dies wurde in einer Anmerkung explizit angegeben. Das Verhalten von als "global" markiertem Apex bleibt unverändert. Der Modifikator gilt nur für Pakete, die über einen Namespace verfügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Mit der neuen `@namespaceAccessible`-Anmerkung wird öffentlicher oder geschützter Apex-Code als verfügbar für andere Pakete markiert, die den gleichen Namespace verwenden. Wenn Sie diese Anmerkung in Apex-Code verwenden, der keinem Paket hinzugefügt wurde, hat dies keine Auswirkungen, sodass eine Bereitstellung in Entwicklungsorganisationen erfolgen kann.

Anmerkung: Die Anmerkung `@namespaceAccessible` kann jederzeit selbst in verwaltetem oder veröffentlichtem Apex-Code hinzugefügt oder entfernt werden. Stellen Sie sicher, dass keine auf die Funktionalität angewiesenen abhängigen Pakete vorhanden sind, bevor Sie sie hinzufügen oder entfernen.

In diesem Beispiel wird eine mit der Anmerkung `@namespaceAccessible` versehene Apex-Klasse dargestellt. Andere Pakete innerhalb desselben Namespace können auf die Klasse zugreifen. Der erste Konstruktor ist innerhalb des Namespace ebenfalls sichtbar, der zweite Konstruktor hingegen nicht.

```
// A namespace-visible Apex class
@namespaceAccessible
public class MyClass {
    private Boolean bypassFLS;

    // A namespace-visible constructor that only allows secure use
    @namespaceAccessible
    public MyClass() {
        bypassFLS = false;
    }

    // A package private constructor that allows use in trusted contexts,
    // but only internal to the package
    public MyClass (Boolean bypassFLS) {
        this.bypassFLS = bypassFLS;
    }
}
```

Größenbeschränkung für Apex-Code wurde erhöht

Die maximale Apex-Code-Menge, die Sie in Ihrer Organisation verwenden können, wurde von 3 MB auf 6 MB verdoppelt. Wenn eine Erhöhung auf über 6 MB für Ihre Organisation bereits vorher genehmigt wurde, bleibt dies unverändert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Apex usage limit 3,000,000 characters can be increased (Obergrenze für die Apex-Nutzung von 3.000.000 Zeichen kann erhöht werden)

Empfänger von Apex-Ausnahme-E-Mails können auch E-Mails zu Prozess- und Flow-Fehlern erhalten

Zuvor wurde die Seite "Apex-Ausnahme-E-Mail" nur für Apex-Ausnahmen verwendet. Jetzt können Sie sie auch für E-Mails zu Prozess- und Flow-Fehlern verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

SIEHE AUCH:

Steuern der Empfänger von E-Mails zu Flow- und Prozessfehlern

Apex: Neue und geänderte Klassen, Enumerationen und Schnittstellen

Diese Klassen, Ausnahmen, Enumerationen und Schnittstellen sind neu oder wurden geändert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Apex-Klassen
In dieser Version wurden folgende Klassen eingeführt.

Geänderte Apex-Klassen
Die folgenden bestehenden Klassen verfügen über neue oder geänderte Methoden oder Konstanten.

Neue Apex-Enumerationen
In dieser Version wurden folgende Enumerationen eingeführt.

Geänderte Apex-Schnittstelle
In diesem Abschnitt sind bestehende Schnittstellen aufgeführt, die aktualisiert wurden.

Neue Apex-Klassen

In dieser Version wurden folgende Klassen eingeführt.

`TestBroker`-Klasse im `EventBus`-Namespace

Die neue `EventBus.TestBroker`-Klasse enthält eine Methode, die Plattformereignismeldungen bei einem Apex-Test bereitstellt.

`deliver()`

Stellt Plattformereignismeldungen für den Test-Ereignisbus bereit. Verwenden Sie diese Methode, um Testereignismeldungen mehrfach bereitzustellen und um zu überprüfen, ob die Abonnenten die Testereignisse für alle Schritte bearbeitet haben.

`UserManagement`-Klasse im `System`-Namespace

Die neue `System.UserManagement`-Klasse enthält Methoden zur Verwaltung von Endbenutzern, beispielsweise, um Überprüfungsmethoden zu registrieren oder Anforderungen so zu handhaben, dass sie in Salesforce nicht berücksichtigt werden.

`deregisterVerificationMethod(userId, method)`

Hiermit wird die Registrierung einer Identitätsüberprüfungsmethode aufgehoben. Verwenden Sie diese Methode, um das Löschen bestehender Überprüfungsmethoden durch Benutzer zuzulassen.

`formatPhoneNumber(countryCode, phoneNumber)`

Formatiert eine Mobiltelefonnummer für einen Benutzer. Rufen Sie diese Methode auf, um sicherzustellen, dass die Telefonnummer ordnungsgemäß formatiert ist, bevor Sie die Mobiltelefonnummer eines Benutzers aktualisieren.

`obfuscateUser(userId)`
Chiffriert die Daten von Benutzern auf ihre Anforderung hin, wenn sie ihre persönlichen Daten nicht länger in Salesforce preisgeben möchten. Wenn Sie die Methode für den Benutzer aufrufen, werden die Daten anonym und Sie können sie niemals wiederherstellen.

`obfuscateUser(userId, username)`
Chiffriert die Daten von Benutzern auf ihre Anforderung hin, wenn sie ihre persönlichen Daten nicht länger in Salesforce preisgeben möchten. Wenn Sie die Methode für den Benutzer aufrufen, werden die Daten anonym und Sie können sie niemals wiederherstellen. Verwenden Sie diese Methode, um für den Benutzernamen nach der Chiffrierung einen bestimmten Wert festzulegen.

`registerVerificationMethod(method, startUrl)`
Hiermit wird eine Identitätsüberprüfungsmethode registriert. Überprüfungsmethoden beinhalten zeitbasierte Einmalkennwörter sowie E-Mail- oder textbasierte Einmalkennwörter, Salesforce Authenticator oder U2F. Die Überprüfungsmethoden werden durch die Endbenutzer registriert.

Geänderte Apex-Klassen

Die folgenden bestehenden Klassen verfügen über neue oder geänderte Methoden oder Konstanten.

`Schema.DescribeFieldResult`-Klasse

Neue Methode

isAiPredictionField() (Beta)
Gibt einen booleschen Wert zurück, der angibt, ob das Feld für die Anzeige von Einstein-Prognosedaten aktiviert ist.

Neue Methode

isFormulaTreatNullNumberAsZero()
Gibt `true` zurück, wenn `null` in einem Formelfeld als Null behandelt wird, andernfalls wird `false` zurückgegeben.

`Schema.DescribeSObjectResult`-Klasse

Neue Methode

getRecordTypeInfosByDeveloperName()
Gibt eine Karte zurück, auf der die Entwicklernamen ihrem jeweiligen Datensatztyp zugeordnet sind.

`Schema.RecordTypeInfo`-Klasse

Neue Methode

getDeveloperName()
Gibt den Entwicklernamen für diesen Datensatztyp zurück.

`System.Site`-Klasse

Neue Methode

`passwordlessLogin(userId, methods, startUrl)`
Führt eine Anmeldung als Benutzer bei einer Community durch. Dabei wird eine Identitätsüberprüfungsmethode, wie E-Mail oder Text, anstelle eines Kennworts verwendet. Die Anmeldung ohne Kennwort ist eine komfortable, für Mobilgeräte geeignete Methode zur Begrüßung von Benutzern in Ihrer Community. Bieten Sie Ihren Community-Benutzern bei Anmeldung eine Alternative zum Kennwort.

`System.Test`-Klasse

Neue Methode

clearApexPageMessages()
Hiermit werden Meldungen auf einer Visualforce-Seite gelöscht, während Sie Apex-Testmethoden ausführen.

Neue Methode

`getEventBus()`
Gibt eine Instanz des Test-Ereignisbus-Brokers zurück, anhand dessen Sie mit Plattformereignismeldungen in einem Apex-Test arbeiten können. So können Sie zum Bereitstellen von Ereignismeldungen beispielsweise `Test.getEventBus().deliver()` aufrufen.

SIEHE AUCH:

Anzeigen von Einstein-Prognosen am gewünschten Ort (Beta)

Neue Apex-Enumerationen

In dieser Version wurden folgende Enumerationen eingeführt.

`Auth.VerificationMethod`-Enumeration
Diese Enumeration verfügt über folgende Werte, die den Identitätsüberprüfungsmethoden entsprechen.

- `E-MAIL`
- `SALESFORCE_AUTHENTICATOR`
- `SMS`
- `TOTP`
- `U2F`

`System.TriggerOperation`-Enumeration
Diese Enumeration verfügt über folgende Werte, die Auslöseereignissen entsprechen.

- `AFTER_DELETE`
- `AFTER_INSERT`
- `AFTER_UNDELETE`
- `AFTER_UPDATE`
- `BEFORE_DELETE`
- `BEFORE_INSERT`
- `BEFORE_UPDATE`

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: A Trigger Context Enum to represent the current operation and before/after state (Eine Auslöser-Kontextenumeration zur Darstellung der aktuellen Operation und des vorherigen/zukünftigen Status)

Geänderte Apex-Schnittstelle

In diesem Abschnitt sind bestehende Schnittstellen aufgeführt, die aktualisiert wurden.

`QuickAction.QuickActionDefaultsHandler`-Schnittstelle

Geänderte Methoden

Über die `QuickAction.QuickActionDefaultsHandler`-Schnittstelle können Sie die Standardwerte für die standardmäßige E-Mail-Aktion im Kundenvorgangs-Feed angeben. Diese Schnittstelle funktioniert jetzt in Lightning Experience. Support-Details finden Sie im *Apex Developer Guide*.

ConnectApi (Chatter in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen

Erstellen Sie mit Chatter in Apex benutzerdefinierte Umgebungen in Salesforce. Ab sofort können Sie ein Feedelement auf "Geschlossen" setzen, eine Kommentarüberprüfung anonymisieren und Links zu Datensätzen in Posts und Kommentare einfügen.

Viele Chatter-REST-API-Ressourcenaktionen werden als statische Methoden in Apex-Klassen im `ConnectApi`-Namespace angezeigt. Diese Methoden verwenden andere `ConnectApi`-Klassen, um Informationen einzugeben und zurückzugeben. Der `ConnectApi`-Namespace wird als *Chatter in Apex* bezeichnet.

In Apex können Sie mithilfe von SOQL-Abfragen und -Objekten auf einige Chatter-Daten zugreifen. `ConnectApi`-Klassen machen Chatter-Daten jedoch auf wesentlich einfachere Weise sichtbar. Die Daten werden lokalisiert und für die Anzeige strukturiert. Statt für den Zugriff auf einen Feed und dessen Zusammenstellung zahlreiche Aufrufe durchführen zu müssen, kann dies mit einem einzigen Aufruf erledigt werden.

Anmerkung: Verwenden Sie die Chatter-REST-API, um mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Chatter und Communities zu integrieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Klassen für Chatter in Apex
Die folgenden Klassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Eingabeklassen für Chatter in Apex
Die folgenden Eingabeklassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Ausgabeklassen für Chatter in Apex
Die folgenden Ausgabeklassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Enumerationen für Chatter in Apex
Die folgenden Enumerationen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Klassen für Chatter in Apex

Die folgenden Klassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Chatter-Feeds

Diese neuen und vorhandenen Methoden befinden sich in der Klasse `ConnectApi.ChatterFeeds`.

Festlegen eines Feedelements auf "Geschlossen"

- `setFeedElementIsClosed(communityId, feedElementId, isClosed)`

  Es ist Benutzern nicht möglich, ein geschlossenes Feedelement zu bearbeiten (dies gilt insbesondere für den Textkörper oder Titel des Feedeintrags), zu kommentieren oder zu löschen. Wenn es sich bei dem geschlossenen Feedelement um eine Abstimmung handelt, können Benutzer nicht dazu abstimmen. Es ist Benutzern nicht möglich, einen Kommentar für ein geschlossenes Feedelement zu bearbeiten (dies gilt insbesondere für den Kommentartext) oder zu löschen oder ihn als beste Antwort auszuwählen oder zu entfernen.

Administratoren und Moderatoren können geschlossene Feedelemente und Kommentare zu geschlossenen Feedelementen bearbeiten und löschen. Administratoren und Moderatoren können den Status für die beste Antwort für Kommentare zu geschlossenen Feedelementen auswählen oder entfernen.

Einfügen eines Links zu einem Datensatz in einen Feedpost

Verwenden Sie diese vorhandene Methode mit der neuen "ConnectApi.EntityLinkSegmentInput".

- `postFeedElement(communityId, feedElement)`

Hinzufügen eines Links zu einem Datensatz in einem Kommentar

Verwenden Sie diese vorhandene Methode mit der neuen "ConnectApi.EntityLinkSegmentInput".

- `postCommentToFeedElement(communityId, feedElementId, comment, feedElementFileUpload)`

Markieren eines Kommentars als durch einen anonymen Benutzer überprüft

Wenn ein Benutzer einen Kommentar überprüft und dann die Löschung der Aktivität beantragt hat, verwenden Sie diese Methode, um die Überprüfung beizubehalten und den Wert für `lastVerifiedByUser` zu anonymisieren.

- `setCommentIsVerifiedByAnonymized(communityId, commentId, isVerified, isVerifiedByAnonymized)`

Nächste beste Aktionen (Pilot)

Anmerkung: Die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion wird ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung gestellt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Über IdeaExchange können Sie Feedback und Vorschläge für die Einstein-Funktion für die nächste beste Aktion einbringen.

Erhalten eines Vorschlags

- `getProposition(propositionId)`

Erhalten von Empfehlungen für eine Strategie

- `getRecommendations(strategyName, maxResults, contextRecordId)`

Aufzeichnen von Benutzerreaktionen auf Empfehlungen

- `setRecommendationReaction(reaction)`

Benutzer

Diese vorhandene Methode befindet sich in der Klasse `ConnectApi.ChatterUsers`.

Bereinigen von "Gefällt mir"-Wertungen für Posts und Kommentare für einen Benutzer

- `purgeUserActivities(communityId, userId)`

Neue und geänderte Eingabeklassen für Chatter in Apex

Die folgenden Eingabeklassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Chatter-Feeds

`ConnectApi.MessageSegmentInput`
Diese Klasse ist eine Superklasse von ConnectApi.EntityLinkSegmentInput.

`ConnectApi.EntityLinkSegmentInput`
Diese neue Eingabeklasse ist eine Unterklasse von ConnectApi.MessageSegmentInput. Sie verfügt über eine Eigenschaft.

- `entityId`: ID der Einheit, auf die verwiesen werden soll.

Nächste beste Aktionen (Pilot)

`ConnectApi.NBAReactionInput`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `contextRecordId`: ID des Kontextdatensatzes. Wenn sich die nächste beste Aktion beispielsweise auf einer Kundenvorgangs-Detailseite befindet, entspricht dies der ID des Kundenvorgangs.
- `executionId`: Die ID der ursprünglichen Empfehlungsstrategieausführung.
- `onBehalfOfId`: Die ID des Benutzers oder der Einheit, für den bzw. für die die Reaktion erfolgt ist.
- `reactionType`: Der Typ der Reaktion auf eine Empfehlung. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Akzeptiert`
  - `Abgelehnt`
- `strategyName`: Der Name der Empfehlungsstrategie.
- `targetActionId`: Die ID der Zielaktion.
- `targetActionName`: Der Name der Zielaktion.
- `targetId`: Die ID der Empfehlung, auf die reagiert wurde.

Neue und geänderte Ausgabeklassen für Chatter in Apex

Die folgenden Ausgabeklassen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Chatter-Feeds

`ConnectApi.CloseCapability`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.FeedElementCapability`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `canContextUserUpdateIsClosed`: Gibt an, ob der Kontextbenutzer die Berechtigung besitzt, das Feedelement auf "Geschlossen" festzulegen (`true`) oder nicht (`false`).
- `isClosed`: Gibt an, ob das Feedelement geschlossen ist (`true`) oder nicht (`false`).

`ConnectApi.FeedElementCapabilities`
Diese Ausgabeklasse weist diese neue Eigenschaft auf.

- `close`: Wenn ein Feedelement diese Funktion aufweist, kann es von Benutzern mit der entsprechenden Berechtigung geschlossen werden.

`ConnectApi.VerifiedCapability`
Dieser Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `isVerifiedByAnonymized`: Gibt an, ob der Kommentar als von einem anonymen Benutzer überprüft markiert ist (`true`) oder nicht (`false`).

Files Connect

`ConnectApi.AbstractRepositoryFile`

Diese Ausgabeklasse weist diese neue Eigenschaft auf.

- `contentBody`: Der Text des Inhalts der Datei ist verfügbar, andernfalls wird `null` angezeigt.

Nächste beste Aktionen (Pilot)

`ConnectApi.AbstractNBARecommendation`

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Superklasse von ConnectApi.NBARecommendationProposition. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `actionReference`: Der Verweis auf die auszuführende Aktion, beispielsweise einen zu startenden Flow.
- `description`: Die Beschreibung der Empfehlung.
- `id`: Die ID der empfohlenen Einheit.
- `name`: Der Name der empfohlenen Einheit.
- `url`: Der URL zur empfohlenen Einheit.

`ConnectApi.NBAReaction`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `contextRecord`: Der Verweis auf den Kontextdatensatz.
- `createdBy`: Der Verweis auf den Ersteller der Reaktion.
- `createdDate`: Das Erstelldatum der Reaktion.
- `id`: Die Datensatz-ID der Reaktion.
- `onBehalfOf`: Der Verweis auf den Benutzer oder Datensatz, der indirekt auf die Empfehlung reagiert.
- `reactionType`: Der Typ der Reaktion auf eine Empfehlung. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Akzeptiert`
  - `Abgelehnt`
- `strategy`: Die Strategie, die den Zieldatensatz empfohlen hat.
- `targetAction`: Die empfohlene Zielaktion.
- `targetRecord`: Der Verweis auf den Zieldatensatz.

`ConnectApi.NBARecommendationProposition`

Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von ConnectApi.AbstractNBARecommendation. Sie weist keine weiteren Eigenschaften auf.

`ConnectApi.NBARecommendations`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `debug`: Während der Ausführung der Empfehlungsstrategie aufgezeichnete Debug-Informationen zur Laufzeit.
- `errors`: Während der Ausführung der Empfehlungsstrategie aufgetretene Laufzeitfehler.
- `executionId`: Die ID der Ausführung der Empfehlungsstrategie.
- `onBehalfOfId`: Die ID des Benutzers oder der Einheit, für den bzw. die die Empfehlungsstrategie ausgeführt wurde.
- `recommendations`: Die Liste der von einer Empfehlungsstrategie zurückgegebenen Empfehlungen.

`ConnectApi.Proposition`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `actionReference`: Der Verweis auf die auszuführende Aktion, beispielsweise einen zu startenden Flow.

- `description`: Die Beschreibung des Vorschlags.
- `id`: Die ID des Vorschlags.
- `name`: Der Name des Vorschlags.
- `url`: Der URL zum Vorschlag.

`ConnectApi.RecordSnapshot`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `id`: Die Datensatz-ID.
- `nameAtSnapshot`: Der Name des Datensatzes, als die ID aufgezeichnet wurde.

Neue und geänderte Enumerationen für Chatter in Apex

Die folgenden Enumerationen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Informationen zu diesen Enumerationen finden Sie im *Apex Developer Guide* unter "ConnectApi Enums".

`ConnectApi.FeedElementCapabilityType`
Diese Enumeration hat einen neuen Wert.

- `Close`: Benutzer können geschlossene Feedelemente nicht bearbeiten, kommentieren oder löschen. Wenn es sich bei dem Feedelement um eine Abstimmung handelt, können Benutzer nicht abstimmen.

`ConnectApi.NBAReactionType`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `Akzeptiert`
- `Abgelehnt`

`ConnectApi.SocialNetworkProvider`
Diese Enumeration hat einen neuen Wert.

- `InstagramBusiness`

Metadaten

Greifen Sie in API-Version 43.0 auf mehr Metadatentypen und Tooling-API-Objekte zu. Legen Sie fest, dass Benutzer Metadaten ändern können, ohne dass sie auch auf die Organisationsdaten zugreifen können. Verwenden Sie benutzerdefinierte Metadatensätze, um in mehreren Validierungsregeln freigegebene Werte auf einmal aktualisieren zu können. Rufen Sie Listenansichten mit benutzerdefinierten Metadatentypen anhand der Metadaten-API ab.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Metadatenabdeckung auf einem Blick

Anhand des Berichts für die Metadatenabdeckung können Sie nachvollziehen, ob die Typen in den Metadatenkanälen für die Metadaten-API, für die Quellverfolgung und für die nicht gesperrte Paketerstellung unterstützt werden. Dieser dynamisch generierte Bericht ist die beste Quelle für Informationen hinsichtlich der Metadatenabdeckung. Er enthält die Abdeckungsinformationen für die neueste API-Version, die in Ihrer Organisation unterstützt wird.

Benutzerdefinierte Metadatentypen: Aktualisieren mehrerer Validierungsregeln gleichzeitig, Abrufen von Listenansichten mit benutzerdefinierten Metadatentypen über die Metadaten-API

Benutzerdefinierte Metadatentypen werden immer besser. Jetzt können Sie mehrere Validierungsregeln gleichzeitig aktualisieren und Listenansichten über die Metadaten-API abrufen.

Neue Änderungssetkomponenten

Die bei Änderrungssets verfügbaren Komponenten unterscheiden sich je nach Edition. Diese Komponenten stehen nun für Änderungssets zur Verfügung.

Zeitpunkt der Nichtverfügbarkeit von Änderungssets

Ein Änderungsset, das Sie über eine kürzlich gelöschte oder aktualisierte Quell-Sandbox-Instanz bereitgestellt haben, kann vorübergehend für Bereitstellungen in der Zielorganisation als verfügbar angezeigt werden. Über welchen Zeitraum das Änderungsset in der Zielorganisation als bereitstellbar angezeigt wird, ist davon abhängig, wie viel Zeit die Bereinigungsprozesse der internen Datenbank in Anspruch nehmen. Wenn Sie die Quell-Sandbox-Instanz löschen oder aktualisieren, sollten Sie davon ausgehen, dass das Änderungsset für die Bereitstellung in der Zielorganisation nicht mehr verfügbar ist.

Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält neue und geänderte Typen und Felder.

Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte, einen geänderten SOAP-Aufruf und eine geänderte REST-Ressource.

SIEHE AUCH:

API

Metadatenabdeckung auf einem Blick

Anhand des Berichts für die Metadatenabdeckung können Sie nachvollziehen, ob die Typen in den Metadatenkanälen für die Metadaten-API, für die Quellverfolgung und für die nicht gesperrte Paketerstellung unterstützt werden. Dieser dynamisch generierte Bericht ist die beste Quelle für Informationen hinsichtlich der Metadatenabdeckung. Er enthält die Abdeckungsinformationen für die neueste API-Version, die in Ihrer Organisation unterstützt wird.

Wo: Navigieren Sie für den Zugriff auf den Bericht für die Metadatenabdeckung zu `https://UrlIhrerOrganisation/mdcoverage/report.jsp`.

Benutzerdefinierte Metadatentypen: Aktualisieren mehrerer Validierungsregeln gleichzeitig, Abrufen von Listenansichten mit benutzerdefinierten Metadatentypen über die Metadaten-API

Benutzerdefinierte Metadatentypen werden immer besser. Jetzt können Sie mehrere Validierungsregeln gleichzeitig aktualisieren und Listenansichten über die Metadaten-API abrufen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktualisieren mehrerer Validierungsregeln mit benutzerdefinierten Metadatentyp-Datensätzen (allgemein verfügbar)

Durch die Verfügbarkeit benutzerdefinierter Metadatentyp-Datensätze zur Referenzierung in Validierungsregeln müssen Sie Werte nicht hartcodieren. Referenzieren Sie die Datensätze direkt in den Validierungsregeln, damit Sie nicht jeder einzelnen Regel dieselben Werte hinzufügen müssen. Die Möglichkeit zur Referenzierung benutzerdefinierter Metadatentyp-Datensätze kommt auch Abonnentenorganisationen zugute. Bislang konnte eine Validierungsregel, die Sie einem verwalteten Paket hinzugefügt haben, nicht von einem Abonnenten bearbeitet werden. Jetzt können Sie die Logik definieren und dem Abonnenten die Anpassung überlassen.

Abrufen von Listenansichten mit benutzerdefinierten Metadatentypen anhand der Metadaten-API

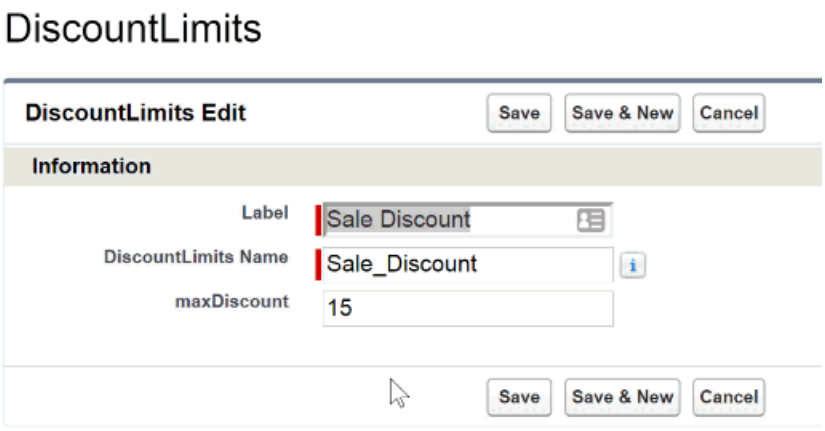
Rufen Sie mithilfe der Metadaten-API Listenansichten mit benutzerdefinierten Metadatentypen ab, damit beim Abrufen von Paketen Listenansichten mit benutzerdefinierten Metadatentypen enthalten sind.

Aktualisieren mehrerer Validierungsregeln mit benutzerdefinierten Metadatentyp-Datensätzen (allgemein verfügbar)

Durch die Verfügbarkeit benutzerdefinierter Metadatentyp-Datensätze zur Referenzierung in Validierungsregeln müssen Sie Werte nicht hartcodieren. Referenzieren Sie die Datensätze direkt in den Validierungsregeln, damit Sie nicht jeder einzelnen Regel dieselben Werte hinzufügen müssen. Die Möglichkeit zur Referenzierung benutzerdefinierter Metadatentyp-Datensätze kommt auch Abonnentenorganisationen zugute. Bislang konnte eine Validierungsregel, die Sie einem verwalteten Paket hinzugefügt haben, nicht von einem Abonnenten bearbeitet werden. Jetzt können Sie die Logik definieren und dem Abonnenten die Anpassung überlassen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Database.com Edition. Professional Edition-Organisationen können benutzerdefinierte Metadatendatensätze nur über Typen in installierten Paketen erstellen, bearbeiten und löschen.

Warum: Nehmen wir als Beispiel eine Validierungsregel, die den Rabatt für eine Marke auf 10 % begrenzt. Sie entscheiden sich, den Rabatt zu ändern, also müssen die Validierungsregeln, die diesen Wert verwenden, aktualisiert werden. Anstatt mehrere Regeln zu aktualisieren, die den Rabattbetrag überprüfen, referenzieren Sie einen benutzerdefinierten Metadatensatz in den Validierungsregeln. Dann können Sie den Rabattbetrag im benutzerdefinierten Metadatensatz aktualisieren, ohne die Validierungsregel ändern zu müssen.



Abrufen von Listenansichten mit benutzerdefinierten Metadatentypen anhand der Metadaten-API

Rufen Sie mithilfe der Metadaten-API Listenansichten mit benutzerdefinierten Metadatentypen ab, damit beim Abrufen von Paketen Listenansichten mit benutzerdefinierten Metadatentypen enthalten sind.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Database.com Edition. Professional Edition-Organisationen können benutzerdefinierte Metadatendatensätze nur über Typen in installierten Paketen erstellen, bearbeiten und löschen.

SIEHE AUCH:

Metadata API Developer's Guide (Entwicklerhandbuch zur Metadaten-API): Benutzerdefinierte Metadatentypen

Neue Änderungssetkomponenten

Die bei Änderrungssets verfügbaren Komponenten unterscheiden sich je nach Edition. Diese Komponenten stehen nun für Änderungssets zur Verfügung.

AUSGABEN

Verfügbar in den Editionen **Professional**, **Enterprise**, **Performance**, **Unlimited** und **Database.com**

Bot
Stellt eine Definition einer Einstein Bot-Konfiguration dar, die über eine oder mehrere Versionen verfügen kann. Es kann jeweils nur eine Version aktiv sein.

BotVersion
Stellt die Konfigurationsdetails für eine spezifische Einstein Bot-Version dar. Dazu zählen Dialogfelder, Absichten, Einheiten und Slots. Sowohl die Bot- als auch die BotVersion-Komponente sind ausgewählt, wenn Sie Bots einem Änderungsset hinzufügen.

CMSConnectSource
Stellt die Verbindungsinformationen für externe Inhaltsverwaltungssysteme dar, die Communities Inhalte hinzufügen.

MlDomain (Beta)
Stellt ein Einstein Intent Set dar.

Snap-in-Bereitstellung
Stellt eine Bereitstellung von Snap-ins für das Web dar. Eine Snap-in-Bereitstellung ist eine Konfiguration für Snap-ins-Chat oder die Snap-ins-Terminverwaltung (Beta).

Zeitpunkt der Nichtverfügbarkeit von Änderungssets

Ein Änderungsset, das Sie über eine kürzlich gelöschte oder aktualisierte Quell-Sandbox-Instanz bereitgestellt haben, kann vorübergehend für Bereitstellungen in der Zielorganisation als verfügbar angezeigt werden. Über welchen Zeitraum das Änderungsset in der Zielorganisation als bereitstellbar angezeigt wird, ist davon abhängig, wie viel Zeit die Bereinigungsprozesse der internen Datenbank in Anspruch nehmen. Wenn Sie die Quell-Sandbox-Instanz löschen oder aktualisieren, sollten Sie davon ausgehen, dass das Änderungsset für die Bereitstellung in der Zielorganisation nicht mehr verfügbar ist.

Wo: Dieses Verhalten gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in der Professional, Performance und Unlimited Edition.

Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält neue und geänderte Typen und Felder.

Neue Metadatentypen

Bot
Stellt eine Definition einer Einstein Bot-Konfiguration dar, die über eine oder mehrere Versionen verfügen kann. Es kann jeweils nur eine Version aktiv sein.

BotVersion
Stellt die Konfigurationsdetails für eine spezifische Einstein Bot-Version dar. Dazu zählen Dialogfelder, Absichten, Einheiten und Slots.

CMSConnectSource
Stellt die Verbindungsinformationen für externe Inhaltsverwaltungssysteme dar, die Communities Inhalte hinzufügen.

EmbeddedServiceFieldService
Stellt einen Setup-Knoten zur Bereitstellung einer Snap-in-Terminverwaltung (Beta) dar.

MlDomain
Stellt ein Einstein Intent Set dar.

Aktualisierte Metadatentypen und -felder

Diese Metadatentypen wurden geändert oder weisen Felder auf, die hinzugefügt oder geändert wurden.

AuthProvider

Die folgenden schreibgeschützten Felder sind neu.

`LinkKickoffUrl`
Stellt den URL zur Verknüpfung vorhandener Salesforce-Benutzer mit einem Drittanbieter-Account bereit.

`OauthKickoffUrl`
Stellt einen URL bereit, um OAuth-Zugriffstoken für einen Drittanbieter abzurufen.

`SsoKickoffUrl`
Stellt einen URL bereit, um über einen Drittanbieter mit Anmeldeinformationen des Drittanbieters eine Single Sign-on-Anmeldung bei Salesforce durchzuführen.

CustomApplication

Die folgenden Felder sind neu.

`isNavAutoTempTabsDisabled`
Gibt an, ob die Navigation automatisch Einstellungen für temporäre Registerkarten erstellt.

`isNavPersonalizationDisabled`
Gibt an, ob die Navigationspersonalisierung deaktiviert ist.

Das folgende Feld hat sich geändert.

`formFactors`
Der Wert `Small` wird jetzt für Lightning-Anwendungen unterstützt und gibt an, dass ein Telefon die mobile Salesforce-Anwendung nutzt.

CustomField

Das folgende Feld ist neu.

`isAIPredictionField` (Beta)
Prüft, ob ein Feld Einstein-Prognosewerte anzeigen kann. Verwenden Sie den Einstein-Prognosegenerator, um die anzuzeigenden Daten und das Zielfeld zu bestimmen.

ConnectedAppOauthConfig

Die folgenden Felder sind neu.

`idTokenConfig`
Gibt die ID-Token-Konfiguration für die OAuth-Einstellungen der verbundenen Anwendung an.

`idTokenAudience`
Die Zielgruppe, für die das OAuth-ID-Token bestimmt ist.

`idTokenIncludeAttributes`
Gibt an, ob das OAuth-ID-Token Attribute enthält.

`idTokenIncludeCustomPerms`
Gibt an, ob das OAuth-ID-Token benutzerdefinierte Berechtigungen enthält.

`idTokenIncludeStandardClaims`
Gibt an, ob Standardanforderungen zum Authentifizierungsereignis im OAuth-ID-Token enthalten sind.

`idTokenValidity`
Anzahl an Minuten, innerhalb derer das OAuth-ID-Token akzeptiert werden muss, damit es verarbeitet wird. Der Standardwert beträgt 2 Minuten.

EmbeddedServiceBranding

Die folgenden Felder sind neu.

`Höhe`
Höhe des Snap-Ins.

`Breite`
Breite des Snap-Ins.

EmbeddedServiceConfig

Die folgenden Felder sind neu.

`authMethod`
Die Art der Anmeldemethode, die für die Bereitstellung dieses Snap-Ins ausgewählt wurde.

`customMinimizedComponent`
Die benutzerdefinierte Lightning-Komponente, die für das minimierte Snap-In in dieser Snap-ins-Bereitstellung verwendet wird.

`shouldHideAuthDialog`
Gibt an, ob die Aufforderung, dass der Kunde sich während eines Flows erneut anmelden soll, ausgeblendet wird. Wird die Aufforderung ausgeblendet, so gelangt der Kunde direkt zu Ihrer Anmeldeseite.

EmbeddedServiceLiveAgent

Die folgenden Felder sind neu.

`isOfflineCaseEnabled`
Gibt an, ob die Offline-Unterstützung für diese Snap-ins-Chat-Bereitstellung aktiviert ist.

`isQueuePositionEnabled`
Gibt an, ob die Warteschlangenposition (zeigt den Platz des Chat-Besuchers in der Warteschlange an, während dieser auf einen Agenten wartet) für diese Snap-ins-Chat-Bereitstellung aktiviert ist.

`offlineCaseBackgroundImg`
Hintergrundbild des Formulars für Offline-Support-Fälle für dieses Snap-In.

Das Feld `EmbeddedServiceQuickAction` verfügt über den neuen Feldtyp `quickActionType`.

ExternalDataSource

Das folgende Feld ist neu.

`customHttpHeaders`
Stellt benutzerdefinierte HTTP-Kopfzeilen dar, die mit OData 2.0- oder OData 4.0-Konnektoren verwendet werden.

Flow

Das Feld `stages`, das in der Version Spring '18 als Betaversion verfügbar war, ist jetzt allgemein verfügbar.

Die folgenden Felder wurden aktualisiert.

`operator` (FlowAssignmentItem-Untertyp)
Folgende Enumerationswerte wurden hinzugefügt: `AddAtStart`, `AssignCount`, `RemoveAfterFirst`, `RemoveAll`, `RemoveBeforeFirst`, `RemoveFirst`, `RemovePosition` und `RemoveUncommon`.

Der Operator `Add` unterstützt jetzt Sammlungsvariablen im Feld `value`.

`actionType` (Untertyp "FlowActionCall")
Der Enumerationswert `component` wurde hinzugefügt.

`dataType` (FlowScreenField-Untertyp)
`DateTime` ist jetzt ein gültiger Enumerationswert.

ForecastingSettings
Für das Feld `name` in den ForecastingTypeSettings wurden folgende Werte hinzugefügt: `OpportunityQuantityProductDate`, `OpportunityQuantityScheduleDate`, `OpportunityRevenueProductDate` und `OpportunityRevenueScheduleDate`.

Netzwerk
Das folgende Feld ist neu.

`lockoutTemplate`
Dient der Kommunikation mit Benutzern, wenn der Zugriff auf ihre Organisation aufgrund von zu vielen fehlgeschlagenen Anmeldeversuchen gesperrt ist.

ProfilePasswordPolicy
Das folgende Feld ist neu.

`forgotPasswordRedirect`
Gibt an, ob Links zum Zurücksetzen von Kennwörtern in E-Mails bei vergessenem Kennwort so lange aktiv bleiben, bis ein Benutzer die Anforderung zum Zurücksetzen des Kennworts bestätigt.

QuickAction
Das Feld `formula` im FieldOverride-Untertyp wird jetzt für Auswahllistenfelder mit Einfachauswahl unterstützt.

Übersetzungen
Das folgende Feld wurde dem Untertyp "FlowTranslation" hinzugefügt.

`stages`
Eine Liste der Phasenübersetzungen für die Flow-Version.

Aktualisierte Feldtypen

Dieser Feldtyp wurde geändert.

SharingModel
Zwei Feldwerte wurden hinzugefügt.

- `ControlledByCampaign`
- `ControlledByLeadOrContact`

SIEHE AUCH:

Anzeigen von Einstein-Prognosen am gewünschten Ort (Beta)

Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte, einen geänderten SOAP-Aufruf und eine geänderte REST-Ressource.

Der Tooling API Developer's Guide enthält alle Informationen zur Tooling-API.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API
Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte.

Geänderte Aufrufe und Ressourcen der Tooling-API
Die Tooling-API enthält einen geänderten SOAP-Aufruf und eine geänderte REST-Ressource.

Neue und geänderte Objekte der Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte.

Neue Objekte

ColorDefinition
Stellt die farbbezogenen Metadaten für eine Registerkarte dar.

EmbeddedServiceFieldService
Stellt einen Setup-Knoten zur Bereitstellung einer Snap-in-Terminverwaltung (Beta) dar.

IconDefinition
Stellt ein Symbol dar, beispielsweise eines, das für eine Registerkarte verwendet wird.

MetadataComponentDependency (Pilot)
Stellt Abhängigkeitsbeziehungen zwischen den Metadatenkomponenten in Ihrer Organisation dar.

TabDefinition
Stellt eine Registerkarte dar und gibt alle in der Organisation verfügbaren Registerkarten zurück.

Geänderte Objekte

ApexExecutionOverlayAction
Das folgende Feld hat sich geändert.

ExecutableEntityId
Dieses ehemalige Pflichtfeld ist jetzt nur ein Pflichtfeld, wenn `ExecutableEntityName` nicht angegeben ist. Wenn `ExecutableEntityName` und `ExecutableEntityId` bereitgestellt werden, hat `ExecutableEntityId` Vorrang.

Das folgende Feld ist neu.

ExecutableEntityName
Die Apex-typeRef der ausgeführten Klasse oder des ausgeführten Auslösers. Es wird ein Nachschlagevorgang ausgeführt, und wenn die typeRef gültig ist, wird für `ExecutableEntityId` die ID der Klasse oder des Auslösers festgelegt.

Für einen Auslöser muss die typeRef mit dem SFDC-Auslöser-Präfix `__sfdc_trigger/` beginnen. Beispiel: `__sfdc_trigger/`***`YourTriggerName`*** oder `__sfdc_trigger/`***`YourNamespace`***`/`***`YourTriggerName`***.

Verwenden Sie für eine Klasse das Format ***`YourClass`***, ***`YourClass`***`$`***`YourInnerClass`*** oder ***`YourNamespace`***`/`***`YourClass`***`$`***`YourInnerClass`***.

Dieses ehemalige Pflichtfeld ist jetzt nur ein Pflichtfeld, wenn `ExecutableEntityId` nicht angegeben ist. Wenn `ExecutableEntityName` und `ExecutableEntityId` bereitgestellt werden, hat `ExecutableEntityId` Vorrang.

ApexTestQueueItem
Das folgende Feld ist neu.

`ShouldSkipCodeCoverage`
Gibt an, ob das Sammeln von Informationen zur Codeabdeckung bei Apex-Testläufen deaktiviert werden soll.

CustomApplication
Die folgenden Felder sind neu.

`IsNavAutoTempTabsDisabled`
Gibt an, ob die Navigation automatisch Einstellungen für temporäre Registerkarten erstellt.

`IsNavPersonalizationDisabled`
Gibt an, ob die Navigationspersonalisierung deaktiviert ist.

EmbeddedServiceConfig
Die folgenden Felder sind neu.

AuthMethod
Die Art der Anmeldemethode, die für die Bereitstellung dieses Snap-Ins ausgewählt wurde.

CustomMinimizedComponentId
Die benutzerdefinierte Lightning-Komponente, die für das minimierte Snap-in in dieser Bereitstellung von Snap-ins-Chat verwendet wird.

ManageableState
Gibt den verwaltbaren Zustand der angegebenen Komponente an, die in einem Paket enthalten ist.

NamespacePrefix
Das mit diesem Objekt verknüpfte Namespace-Präfix. Jede Developer Edition-Organisation, die ein verwaltetes Paket erstellt, hat ein eindeutiges Namespace-Präfix.

ShouldHideAuthDialog
Gibt an, ob die Aufforderung zur erneuten Anmeldung in einem Flow für den Kunden ausgeblendet wird (`true`) oder nicht (`false`). Wird die Aufforderung ausgeblendet, so gelangt der Kunde direkt zu Ihrer Anmeldeseite.

EmbeddedServiceLiveAgent
Die folgenden Felder sind neu.

Aktiviert
Gibt an, ob Live Agent für diese Snap-ins-Chat-Bereitstellung aktiviert ist (`true`).

IsOfflineCaseEnabled
Gibt an, ob die Offline-Unterstützung für diese Snap-ins-Bereitstellung aktiviert ist (`true`) oder nicht (`false`).

IsQueuePositionEnabled
Gibt an, ob die Warteschlangenposition (zeigt den Platz des Kunden in der Warteschlange an, während dieser auf einen Agenten wartet) für diese Snap-ins-Chat-Bereitstellung aktiviert ist (`true`) oder nicht (`false`).

LiveAgentChatUrl
Der REST-Endpunkt für Live Agent-Chats.

LiveAgentContentUrl
Der REST-Endpunkt für Live Agent-Inhalt.

ManageableState
Gibt den verwaltbaren Zustand der angegebenen Komponente an, die in einem Paket enthalten ist.

NamespacePrefix
Das mit diesem Objekt verknüpfte Namespace-Präfix. Jede Developer Edition-Organisation, die ein verwaltetes Paket erstellt, hat ein eindeutiges Namespace-Präfix.

OfflineCaseBackgroundImg
URL für das Bild, das als Hintergrund in Formularen für Offline-Support-Kundenvorgänge in Snap-ins-Chat angezeigt wird.

PrechatJson
JSON-Objekt für alle Felder des ausgewählten Formulars vor dem Chat im Live Agent-Setup.

Die folgenden Felder waren zuvor als nicht verwendbar gekennzeichnet und sind jetzt verfügbar:

- `AvatarImg`
- `FontSize`

- `HeaderBackgroundImg`
- `PrechatBackgroundImg`
- `SmallCompanyLogoImg`
- `WaitingStateBackgroundImg`

EmbeddedServiceQuickAction

Das folgende Feld wurde hinzugefügt.

QuickActionType

Schnellaktionstyp Einer der folgenden Werte:

- `Prechat` – Vor dem Chat
- `OfflineCase` – Offline-Support (Kundenvorgänge)

EntityDefinition

Das folgende Feld ist neu.

developerName

Der Entwicklername dieses Datensatztyps.

PackageInstallRequest

Das folgende Feld ist neu.

EnableRss

Gibt an, ob das Paket Daten zu den Einstellungen des Remote-Standorts (RSS) und zu Inhaltssicherheitsrichtlinien (CSP) von Drittanbieter-Websites senden oder empfangen kann (`true`) oder nicht (`false`).

Package2

Das folgende Feld ist neu.

IsDeprecated

Gibt an, ob dieses Paket als ersetzt markiert wurde (`true`) oder nicht (`false`).

Package2Version

Das folgende Feld ist neu.

IsReleased

Dieses Feld ersetzt `IsBeta`. Es gibt an, ob die Paketversion veröffentlicht (`true`) oder als Betaversion (`false`) verfügbar ist.

Das folgende Feld wurde entfernt.

IsBeta

Dieses Feld wird durch `IsReleased` ersetzt.

Geänderte Aufrufe und Ressourcen der Tooling-API

Die Tooling-API enthält einen geänderten SOAP-Aufruf und eine geänderte REST-Ressource.

Geänderte SOAP-Aufrufe

runTestsAsynchronous()

Der folgende Parameter ist neu.

skipCodeCoverage

Dieser Parameter gibt an, ob das Sammeln von Informationen zur Codeabdeckung bei Apex-Testläufen deaktiviert werden soll.

Geänderte REST-Ressourcen

/runTestsAsynchronous/

Der folgende Parameter ist neu.

skipCodeCoverage

Dieser Parameter gibt an, ob das Sammeln von Informationen zur Codeabdeckung bei Apex-Testläufen deaktiviert werden soll.

API

In API-Version 43.0 können Sie mithilfe von einfachen, leistungsstarken und sicheren Anwendungsprogrammierschnittstellen auf mehr Informationen Ihrer Organisation zugreifen.

Anmerkung: Sie suchen nach Aktualisierungen für die Metadaten-API und die Tooling-API? Beide APIs finden Sie im neuen Abschnitt Metadaten in diesen Versionshinweisen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Objekte

Über diese neuen und geänderten Standardobjekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

SOQL

Salesforce Object Query Language (SOQL) beinhaltet Aktualisierungen des Felds `toLabel(fields)`.

SOSL

Salesforce Object Search Language (SOSL) beinhaltet eine neue Unterstützung für die Suche in Listenansichten.

REST-API

Die REST-API enthält neue und geänderte Ressourcen.

SOAP-API

Die SOAP-API enthält neue, geänderte und eingestellte Aufrufe.

Chatter-REST-API

Integrieren Sie mithilfe der Chatter-REST-API mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Salesforce. Ab sofort können Sie ein Feedelement auf "Geschlossen" setzen, eine Kommentarüberprüfung anonymisieren und Links zu Datensätzen in Posts und Kommentare einfügen. Außerdem können Sie nicht authentifizierten Benutzern die Möglichkeit geben, eine Datenbestandsdatei anzuzeigen und bis zu 100 Datenbestandsdateien gleichzeitig abzurufen.

REST-API für Berichte und Dashboards

Zu den Erweiterungen an der REST-API für Berichte und Dashboards zählen neue Ressourcen und Eigenschaften. Aktivieren Sie verbundene Berichte in Lightning Experience (Beta), um über `/analytics/reports` verbundene Berichte zurückzugeben. Erhalten Sie Informationen über Unterordner.

Benutzeroberflächen-API (allgemein verfügbar)

Erstellen Sie eine Salesforce-Benutzeroberfläche für native mobile Anwendungen und benutzerdefinierte Webanwendungen unter Verwendung derselben API, die Salesforce verwendet, um Lightning Experience und Salesforce für Android, iOS und die mobile Webversion zu erstellen. Jetzt können Sie neben benutzerdefinierten Benutzeroberflächen für Datensätze, Aktionen und Favoriten auch Benutzeroberflächen für Listenansichten und Salesforce-Anwendungen erstellen.

Bulk-API

In der Bulk-API wurden Änderungen an der Handhabung von Obergrenzen und an der Abfragezeichenfolge zur Blockerstellung für Primärschlüssel vorgenommen.

JavaScript-APIs für Lightning-Schnellaktionen und den Salesforce Classic-Publisher

Verwenden Sie die Komponente `lightning:quickActionAPI` in Ihren benutzerdefinierten Komponenten, um mit Schnellaktionen auf der Seite zu interagieren. Die Komponente ruft die JavaScript-API-Methoden für Lightning-Schnellaktionen auf und stellt ähnliche Funktionen für die Salesforce Classic-Publisher-JavaScript-APIs, auch bekannt als Publisher-APIs für Kundenvorgangsfeeds, bereit. Wenn Sie die Salesforce Classic-Publisher-JavaScript-APIs verwenden, funktionieren Ihre Visualforce-Komponenten und -Seiten jetzt automatisch auch in Lightning Experience. Ein Umschreiben des Codes ist nicht erforderlich.

Salesforce Console-API

In der JavaScript-API der Lightning-Konsole stehen weitere JavaScript-APIs für das Integrations-Toolkit in Salesforce Console zur Verfügung. Verwenden Sie das Navigationselement in einer Konsolenanwendung, aktualisieren Sie die Konsolenregisterkarte und registrieren Sie einen Ereignishandler für ein Dienstprogramm. Live Agent und Omnikanal umfassen zudem neue Methoden und Ereignisse.

Globale Variable "$CustomMetadata"

`$CustomMetadata` ist eine globale Variable in Validierungsregelformeln, mit der dynamisch auf benutzerdefinierte Metadatentypen mit der Syntax `$CustomMetadata.type.record.field` verwiesen werden kann.

Neue und geänderte Objekte

Über diese neuen und geänderten Standardobjekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Objekte
Die folgenden Objekte sind neu.

Geänderte Objekte
Die folgenden Objekte wurden geändert.

Neue Objekte

Die folgenden Objekte sind neu.

AccountBrand
Stellt die Markendetails eines Partner-Accounts dar.

AccountBrandShare
Stellt einen Freigabeeintrag oder einen Account-Marken-Datensatz dar.

AppDefinition
Stellt die Metadaten einer Anwendung und ihrer Navigationselemente dar. Metadaten werden nur für Anwendungen zurückgegeben, auf die der aktuelle Benutzer Zugriff hat.

AppTabMember
Stellt die Liste der Registerkarten für die einzelnen verfügbaren Anwendungen dar.

ChannelProgramLevelShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einem Datensatz der Kanalprogramm-Ebene dar.

ChannelProgramMemberShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einem Datensatz eines Kanalprogramm-Mitglieds dar.

ColorDefinition
Stellt die farbbezogenen Metadaten für eine benutzerdefinierte Registerkarte dar.

CustomHttpHeader
Stellt eine benutzerdefinierte HTTP-Kopfzeile dar, die Kontextinformationen von Salesforce bereitstellt, wie beispielsweise Region, Organisationsdetails oder die Rolle der Person, die das externe Objekt anzeigt.

EmailRelay
Stellt die Konfiguration zum Senden einer E-Mail-Weiterleitung dar. Eine E-Mail-Weiterleitung leitet von Salesforce gesendete E-Mails durch die E-Mail-Server Ihres Unternehmens weiter.

EmailDomainFilter
Stellt einen Filter dar, der festlegt, ob eine E-Mail-Weiterleitung auf eine bestimmte Liste mit Domänen beschränkt ist.

FlowStageRelation
Stellt eine Beziehung zwischen einem angehaltenen Flow-Interview und den zugehörigen Phasen dar. Wenn ein Flow-Interview angehalten wird, erstellt Salesforce einen FlowStageRelation-Datensatz für alle Phasen, für die die Variable `$Flow.CurrentStage` oder `$Flow.ActiveStages` festgelegt ist. Verfügbar in API-Version 43.0 und höher.

IconDefinition
Stellt die symbolbezogenen Metadaten für eine benutzerdefinierte Registerkarte dar.

LightningToggleMetrics
Stellt die Benutzer dar, die von Lightning Experience zurück zu Salesforce Classic gewechselt haben.

LightningUsageByAppTypeMetrics
Stellt die Anzahl der Benutzer in Lightning Experience und Salesforce Mobile dar.

LightningUsageByBrowserMetrics
Stellt die Lightning Experience-Nutzung gruppiert nach den Browsern der Benutzer dar.

LightningUsageByFlexiPageMetrics
Stellt die benutzerdefinierten Seiten dar, die Benutzer am meisten in Lightning Experience angezeigt haben.

LightningUsageByPageMetrics
Stellt die Standardseiten dar, die Benutzer am meisten in Lightning Experience angezeigt haben.

RecordAction
Stellt eine Beziehung zwischen einem Datensatz und einem Flow dar. Erstellen Sie für jeden Flow, den Sie einem bestimmten Datensatz zuordnen möchten, eine RecordAction.

TabDefinition
Stellt eine benutzerdefinierte Registerkarte dar. Gibt nur die Registerkarten zurück, auf die der aktuelle Benutzer Zugriff hat.

UserDevice
Stellt eindeutige Informationen zu einem Gerät dar.

UserDeviceApplication
Stellt Informationen zu Anwendungen dar, die auf einem Gerät installiert sind, über das auf Salesforce zugegriffen wird.

UserListView
Stellt die Anpassungen dar, die ein Benutzer an einer Listenansicht vorgenommen hat.

UserListViewCriterion
Stellt das Kriterium für die angepasste Listenansicht eines Benutzers dar. Das Kriterium besteht aus den Filtern oder der Sortierreihenfolge, die ein Benutzer einer Listenansicht für die mobile Salesforce-Anwendung hinzugefügt hat.

VoiceCoaching
Stellt einen Anruf dar, der die Anrufüberwachung verwendet.

VoiceCoachingShare
Stellt einen Freigabeeintrag in einem VoiceCoaching-Datensatz dar.

VoiceLocalPresenceNumber
Stellt eine Telefonnummer mit dem gleichen Bereichscode wie der der angerufenen Person dar.

Geänderte Objekte

Die folgenden Objekte wurden geändert.

Geänderte Objekte

AgentWork
Dieses Feld wurde aktualisiert.

- `Status`

Dieses Feld enthält einen neuen Wert, *`Transferred`*, der angibt, dass das Arbeitselement von einem Agenten zu einem anderen Agenten, an eine Warteschlange oder eine Fertigkeit übertragen wurde.

ApexTestQueueItem
Dieses Feld ist neu:

- `ShouldSkipCodeCoverage`

Gibt an, ob das Sammeln von Informationen zur Codeabdeckung bei Apex-Testläufen deaktiviert werden soll.

AuthProvider
Diese schreibgeschützten Felder sind neu. Die Felder stellen Clientkonfigurations-URLs bereit, die nach dem Definieren des Authentifizierungsanbieters generiert werden.

- `LinkKickoffUrl`
- `OauthKickoffUrl`
- `SsoKickoffUrl`

Case
Dieses neue Feld wurde hinzugefügt.

- `Comments`

Wird verwendet, um einen internen Kundenvorgangskommentar einzufügen, bevor ein Kundenvorgang geschlossen wird.

CaseComment
Dieses neue Feld wurde hinzugefügt.

- `IsNotificationSelected`

Dieses Feld gibt an, ob eine E-Mail-Benachrichtigung an den Kundenvorgangskontakt gesendet wird, wenn ein CaseComment erstellt oder aktualisiert wird.

CaseTeamMember
Dieses neue Feld wurde hinzugefügt.

- `TeamTemplateId`

Die ID des vorab definierten Teams, dem das Kundenvorgangsteammitglied zugeordnet ist.

ChannelProgramLevel
Dieses neue Feld wurde hinzugefügt.

- `OwnerId`

Pflichtangabe. ID des Benutzers, der Inhaber des Datensatzes ist.

ChannelProgramMember

Dieses neue Feld wurde hinzugefügt.

- `OwnerId`

Pflichtangabe. ID des Benutzers, der Inhaber des Datensatzes ist.

ContentDocumentLink

Dieses Feld wurde aktualisiert.

- `Sichtbarkeit`

Das Feld "Sichtbarkeit" kann jetzt aktualisiert werden.

ContentWorkspace

Dieses neue Feld wurde hinzugefügt.

- `WorkspaceImageId`

Hiermit werden Bilddateien zu Bibliotheken zugewiesen.

Domäne

Dieses neue Feld wurde hinzugefügt.

- `CnameTarget`

Der kanonische Name (CNAME) des externen Hosts oder Servers. Wenn Sie eine benutzerdefinierte Domäne mit einem Nicht-Salesforce-Anbieter verwenden, beispielsweise einem eigenen externen Server oder CDN-Anbieter, verweist dieses Feld zur Bereitstellung Ihrer Domäne auf den CNAME des externen Anbieters.

EmailMessage

Die folgenden neuen Felder wurden hinzugefügt.

- `IsPrivateDraft`

Hiermit wird ein privater E-Mail-Entwurf geladen.

- `ValidatedFromAddress`

Ein Auswahllistenwert mit der Adresse des Absenders, den überprüften organisationsweiten E-Mail-Adressen, von denen die E-Mail stammt, oder der Adresse für die E-Mail-zu-Kundenvorgang-Weiterleitung.

EmbeddedServiceDetail

Die folgenden neuen Felder wurden hinzugefügt:

- `CancelApptBookingFlowName`
- `CustomMinimizedComponent`
- `FieldServiceConfirmCardImg`
- `FieldServiceHomeImg`
- `FieldServiceLogoImg`
- `FlowDeveloperName`
- `Höhe`
- `IsFieldServiceEnabled`
- `IsOfflineCaseEnabled`
- `IsQueuePositionEnabled`
- `OfflineCaseBackgroundImg`
- `ShouldHideAuthDialog`
- `ShouldShowExistingAppointment`

- `ShouldShowNewAppointment`
- `Breite`

Die folgenden Felder waren zuvor als nicht verwendbar gekennzeichnet und sind jetzt verfügbar:

- `AvatarImg`
- `ContrastInvertedColor`
- `FontSize`
- `HeaderBackgroundImg`
- `PrechatBackgroundImg`
- `SmallCompanyLogoImg`
- `WaitingStateBackgroundImg`

EntityDefinition

Die folgenden Auswahllistenwerte wurden den Feldern `InternalSharingModel` und `ExternalSharingModel` hinzugefügt:

- ControlledByLeadOrContact
- ControlledByCampaign

EventLogFile

Im Ereignistyp "API" wurde das Feld `QUERY` entfernt.

Der Ereignistyp für die Übersicht zum Fortsetzungs-Callout ist neu. Weitere Informationen dazu finden Sie unter Messen der Leistung bei asynchronen Callouts.

Neue Felder in den folgenden Ereignistypen sind allgemein verfügbar:

- Externer organisationsübergreifender Callout
- Externer benutzerdefinierter Apex-Callout
- Externer OData-Callout

Der Ereignistyp "Unsichere externe Datenbestände" verfügt über das neue Feld `UNIQUE_ID`.

Beim Lightning-Fehlerereignistyp sind folgende Felder neu.

- `COMPONENT_NAME`
- `PAGE_APP_NAME`
- `PAGE_CONTEXT`
- `PAGE_ENTITY_ID`
- `PAGE_ENTITY_TYPE`
- `PAGE_URL`

Beim Lightning-Interaktionsereignistyp sind folgende Felder neu.

- `COMPONENT_NAME`
- `PAGE_APP_NAME`
- `PAGE_URL`
- `RECORD_TYPE`
- `RECORD_ID`
- `RELATED_LIST`

Beim Lightning-Seitenansichtsereignistyp sind folgende Felder neu.

- `PAGE_APP_NAME`
- `PAGE_URL`
- `PREVPAGE_APP_NAME`
- `PREVPAGE_URL`

FeedItem

Das folgende schreibgeschützte boolesche Feld ist neu: `IsClosed`. Es gibt an, ob der Feedeintrag für die neue Aktion offen oder geschlossen ist.

FieldHistoryArchive

Dem Feld `FieldHistoryType` wurden folgende Werte hinzugefügt. Diese hinzugefügten Werte beziehen sich auf die Unterstützung der Shield-Plattformverschlüsselung für Arbeitsaufträge, Arbeitsauftragsbelegposten und Servicetermine.

- `ServiceAppointment`
- `WorkOrder`
- `WorkOrderLineItem`

FieldServiceMobileSettings

Dieses neue Feld wurde hinzugefügt:

- `IsUseSalesforceMobileActions`

Mit dieser profilbasierten Einstellung können Sie mobile Aktionen und Lightning Experience-Aktionen für Datensätze in der mobilen Anwendung Field Service Lightning anstelle von Anwendungserweiterungen und Aktionen im Salesforce Classic-Publisher anzeigen. Diese Einstellung ist so lange schreibgeschützt, bis die Field Service Lightning-Anwendung für iOS und Android auf Version 5.0 aktualisiert wird.

ForecastingAdjustment

Dieses Feld ist neu: `Territory2Id`. Die ID der Region, für die eine Prognose vorgenommen werden soll.

ForecastingFact

Dieses Feld ist neu: `Territory2Id`. Die ID der Region, für die eine Prognose vorgenommen werden soll.

ForecastingItem

Dieses Feld ist neu: `Territory2Id`. Die ID der Region, für die eine Prognose vorgenommen werden soll.

ForecastingOwnerAdjustment

Dieses Feld ist neu: `Territory2Id`. Die ID der Region, für die eine Prognose vorgenommen werden soll.

ForecastingType

Dieses Feld ist neu: `DateType`.

Für das Feld `DeveloperName` wurden folgende Werte neu hinzugefügt.

- OpportunityQuantityProductDate
- OpportunityQuantityScheduleDate
- OpportunityRevenueProductDate
- OpportunityRevenueScheduleDate

ForecastingQuota

Dieses Feld ist neu: `Territory2Id`. Die ID der Region, für die eine Prognose vorgenommen werden soll.

ListEmail

Dieses Objekt unterstützt jetzt den Aufruf der Suchfunktion.

ListViewChartInstance

Dieses Feld ist neu.

- `DataQueryWithoutUserFilters`

Dieses Feld enthält eine SOQL-Abfrage, die zum Abrufen von Daten für ein Diagramm ausgeführt werden kann. Davon ausgenommen sind Benutzerfilter.

LogoutEventStream (Beta)

Die folgenden Felder sind neu. Weitere Informationen finden Sie unter LogoutEventStream (Beta).

- `SessionLevel`
- `SourceIp`

MaintenanceAsset

Dieses neue Feld wurde hinzugefügt:

- `NextSuggestedMaintenanceDate`

In diesem Feld wird das vorgeschlagene Wartungsdatum angegeben. Wird dieses Feld beim Erstellen des Datenbestands für die Wartung leer gelassen, so wird der Wert aus dem zugehörigen Wartungsplan übernommen. Die entsprechende Bezeichnung auf der Benutzeroberfläche lautet "Datum des ersten Arbeitsauftrags im nächsten Batch".

MaintenancePlan

Die folgenden neuen Felder wurden hinzugefügt:

- `GenerationHorizon`: (Ganzzahl) Verschiebt den Zeitpunkt der Generierung des Arbeitsauftrags-Batches nach vorne.
- `DoesGenerateUponCompletion`: Bei Auswahl dieser Option wird erst dann ein neuer Batch mit Arbeitsaufträgen generiert, wenn der letzte Auftrag im aktuellen Batch abgeschlossen wurde.
- `DoesAutoGenerateWorkOrders`: Hiermit wird die automatische Generierung von Arbeitsauftrags-Batches für einen Wartungsplan aktiviert und die manuelle Generierung von Arbeitsaufträgen mit der Aktion "Arbeitsaufträge generieren" verhindert.

Name

Die folgenden Auswahllistenwerte wurden aus dem Feld `Type` entfernt:

- `EngagementAlertFilterAction`
- `EngagementAlterFilterUser`
- `MasterProfile`
- `MessageMessage`
- `MessagingConversation`

Dem Feld `Type` wurden folgende Auswahllistenwerte hinzugefügt:

- `AccountBrand`
- `CarePreauth`
- `CarePreauthItem`
- `ContactRequest`
- `CoverageBenefit`
- `CoverageBenefitItem`
- `FlowStageRelation`
- `FtestConcrete`
- `FtestConcreteNoSuperType`
- `IsvHammerRequest`
- `IsvHammerSubResult`
- `LandingPage`

- `PlanBenefit`
- `PlanBenefitItem`
- `PropositionReaction`
- `RecentEngagementActivity`
- `SetupFlowProgress`
- `UsageInput`
- `UsageFactor`
- `UserDevice`
- `UserDeviceApplication`
- `WaveAutoInstallRequest`

NavigationMenuItem

Die folgenden neuen Felder wurden hinzugefügt:

- `DraftRowID`: Die ID des Entwurfselements des Navigationsmenüs. Die ID ist in Ihrer Organisation eindeutig.
- `Status`: Gibt an, ob das Navigationsmenüelement veröffentlicht ist oder nicht. Die Werte können nur ENTWURF, LIVE oder NULL lauten. Wenn in API-Version 42 und früher das Feld "Status" nicht festgelegt ist, dann wird als Standardwert LIVE verwendet. Wenn "Status" bei einer Abfrage nicht im Abfragefilter enthalten ist, werden nur die NavigationMenuItem-Objekte mit dem Status LIVE zurückgegeben. Wenn in API-Version 43 und höher das Feld "Status" nicht festgelegt ist, dann wird als Standardwert ENTWURF verwendet. Wenn "Status" bei einer Abfrage nicht im Abfragefilter enthalten ist, werden alle NavigationMenuItem-Objekte unabhängig vom Status zurückgegeben.

Netzwerk

Es wurden neue Felder hinzugefügt:

- `OptionsRecognitionBadgingEnabled`: Legt fest, ob Anerkennungs-Badges aktiviert sind.
- `LockoutEmailTemplateId`: ID der E-Mail-Vorlage, die verwendet wird, wenn ein Benutzer keinen Zugriff mehr hat.

Organization

Folgende Felder wurden hinzugefügt.

- `PreferencesAutoSelectIndividualOnMerge`
- `TimeZoneSidKey`: Dieses Feld gibt die Standardzeitzone der Organisation an.

Dem Feld `DefaultAccountAccess` wurden folgende Auswahllistenwerte hinzugefügt.

- `ControlledByCampaign`
- `ControlledByLeadOrContact`

Dem Feld `DefaultOpportunityAccess` wurden folgende Auswahllistenwerte hinzugefügt.

- `ControlledByCampaign`
- `ControlledByLeadOrContact`

Dem Feld `DefaultTerritoryOppAccess` wurden folgende Auswahllistenwerte hinzugefügt.

- `ControlledByCampaign`
- `ControlledByLeadOrContact`

Dem Feld `DefaultTerritoryContactAccess` wurden folgende Auswahllistenwerte hinzugefügt.

- `ControlledByCampaign`
- `ControlledByLeadOrContact`

Dem Feld `DefaultTerritoryCaseAccess` wurden folgende Auswahllistenwerte hinzugefügt.

- `ControlledByCampaign`
- `ControlledByLeadOrContact`

PartnerFundClaim

Dieses Feld wurde aktualisiert:

- `Status`

Dieses Feld kann nun leer sein.

PartnerFundRequest

Dieses Feld wurde aktualisiert:

- `Status`

Dieses Feld kann nun leer sein.

Abfragezeichenfolge zur Blockerstellung für Primärschlüssel

Die Blockerstellung für Primärschlüssel wird für die Objekte "Event", "EventRelation" und "CaseHistory" unterstützt.

RecordTypeInfo

Dieses neue Feld wurde hinzugefügt:

- `developerName`

Der Entwicklernamen für diesen Datensatztyp.

TenantSecret

Folgende neue Felder wurden hinzugefügt.

- `KeyDerivationMode`: Der Schlüsselableitungsmodus, der auf das vom Kunden bereitgestellte Schlüsselmaterial angewendet wird.
- `Source`: Die Quelle des Materials für den Verschlüsselungsschlüssel.

Dem Feld `Type` wurden folgende Auswahllistenwerte hinzugefügt.

- `Analysen`
- `DeterministicData`

TwoFactorMethodsInfo

Folgende neue Felder wurden hinzugefügt:

- `HasUserVerifiedEmailAddress`: Gibt an, ob der Benutzer eine E-Mail-Adresse selbst registriert und überprüft hat.
- `HasUserVerifiedMobileNumber`: Gibt an, ob der Benutzer eine Mobiltelefonnummer selbst registriert und überprüft hat.

Benutzer

Dieses neue Feld wurde hinzugefügt:

- `UserPreferencesUserDebugModePref`

Dieses Feld entspricht auf der Benutzeroberfläche der Option **Debug-Modus** auf der Seite "Erweiterte Benutzerdetails" in den persönlichen Einstellungen.

Die Eigenschaft "updateable" des Felds `ContactId` wurde zu "true" geändert.

Die Eigenschaft "updateable" des Felds `PortalRole` wurde zu "true" geändert.

UserAppInfo

Dieses neue Feld wurde hinzugefügt.

- `AppDefinitionId`

Die ID der letzten Lightning-Anwendung, bei der sich der Benutzer angemeldet hat.

VerificationHistory
Dieses Feld wurde aktualisiert:

- `Policy`

Dieses Feld enthält den neuen Wert *`PasswordlessLogin`*, der angibt, dass der externe Benutzer versucht, sich mit einer registrierten Überprüfungsmethode, wie beispielsweise E-Mail, SMS, Salesforce Authenticator oder TOTP, bei einer Community anzumelden.

VoiceCall
Dieses neue Feld wurde hinzugefügt.

- `ConferenceKey`

Der einem Telefonanruf zugeordnete Konferenzschlüssel. Das Feld ist nur verfügbar, wenn die Anrufüberwachung aktiviert ist.

WorkOrder
Dieses neue Feld wurde hinzugefügt:

- `IsGeneratedFromMaintenancePlan`

Dieses schreibgeschützte Feld gibt an, dass der Arbeitsauftrag anhand eines Wartungsplans generiert und nicht manuell erstellt wurde.

WorkRewardFundType
Das Feld `CurrencyCode` verfügt jetzt über zwei Auswahllisteneinträge: MRU und STN.

SOQL

Salesforce Object Query Language (SOQL) beinhaltet Aktualisierungen des Felds `toLabel(fields)`.

Geänderte Aufrufe

toLabel(*fields*)
Die Felder "OldValue" und "NewValue" in Feldverlaufsobjekten unterstützen auch "toLabel", übersetzte Werte werden jedoch nur von aufgezeichneten Änderungen zu unterstützten Feldtypen zurückgegeben.

SOSL

Salesforce Object Search Language (SOSL) beinhaltet eine neue Unterstützung für die Suche in Listenansichten.

REST-API

Die REST-API enthält neue und geänderte Ressourcen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Ressourcen

Neue und geänderte Ressourcen

Neue Ressourcen

Erstellen und Löschen von Opportunity-Produktplänen

Ein neuer REST-Endpunkt bietet Ihnen die Möglichkeit, Daten zu Opportunity-Produktplänen abzurufen, einen Plan zu einem Opportunity-Produkt zu erstellen oder einen Opportunity-Produktplan zu löschen.

Senden Sie zum Abrufen, Erstellen oder Löschen von Produktplandaten eine GET-, PUT- bzw. DELETE-Anforderung an den folgenden Endpunkt:
`vXX.X/sobjects/OpportunityLineItem/OpportunityLineItemId/OpportunityLineItemSchedules`

Abrufen von Bildern direkt aus Rich-Text-Bereichsfeldern

Ein neuer REST-Endpunkt bietet Ihnen die Möglichkeit, binäre Bilddaten aus Rich-Text-Bereichsfeldern für Datensätze abzurufen. Zuvor erhielten Sie beim Abrufen von Bildern mit einer GET-Anforderung eine JavaScript-Umleitung, die eine JavaScript-Analyse durch Ihre Anwendung erforderlich machte. Jetzt können diese Bilder in Salesforce schnell und problemlos geladen werden. Kein JavaScript, kein Ärger – einfach reine binäre Bilddaten.

Senden Sie zum Abrufen von binären Bilddaten eine GET-Anforderung an folgenden Endpunkt:
`vXX.X/sobjects/SObjectName/recordId/richTextImageFields/fieldName/contentReferenceId`

Geänderte Ressourcen

Zusammengesetzte Anforderungen können Sammlungen verwenden

Zusammengesetzte Anforderungen, `vXX.X/composite`, unterstützen in ihren Unteranforderungen jetzt SObject-Sammlungsressourcen (`vXX.X/composite/sobjects`).

Senden von Artikeln zur Übersetzung in mehrere Sprachen

Die Ressource `/knowledgeManagement/articleVersions/translations` verfügt über neue Parameter, mit denen Sie mehrere Sprachen, ein Fälligkeitsdatum und einen Empfänger angeben können. Sie können auch eine E-Mail-Benachrichtigung an den Empfänger senden.

Die Ressource blockiert das Senden einer bereits vorhandenen Übersetzung nicht mehr. Stattdessen wird die Übersetzung mit den neuen Informationen aktualisiert. Allerdings blockiert die Ressource das Senden einer Übersetzung für eine inaktive Sprache.

Lizenzierte Knowledge Base-Benutzer mit den Berechtigungen "Artikel verwalten", "Lesen", "Erstellen" und "Bearbeiten" können auf diese Ressource zugreifen.

SOAP-API

Die SOAP-API enthält neue, geänderte und eingestellte Aufrufe.

Neue, geänderte und eingestellte Aufrufe

Neue Aufrufe

Geänderte Aufrufe

`search()` SearchResult

Der Aufruf `search()` gibt das Objekt "SearchResult" zurück. Das Objekt "SearchResult" wurde dahingehend aktualisiert, dass ein neuer Parameter `searchPromoted` in "SearchPromotedMetadata" einbezogen wird. Dieser gibt an, dass ein Artikel in den Suchergebnissen höhergestuft wurde. Administratoren definieren höhergestufte Suchbegriffe, indem sie höhergestufte Begriffe zu

Knowledge-Artikeln hinzufügen. Benutzer, die nach diesen Stichwörtern suchen, wird dieser Artikel in den Suchergebnissen zuerst angezeigt. Der zugehörige Parameter `searchPromotedMetadata` wurde ebenfalls "EntitySearchMetadata" hinzugefügt.

Ersetzte Aufrufe

Chatter-REST-API

Integrieren Sie mithilfe der Chatter-REST-API mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Salesforce. Ab sofort können Sie ein Feedelement auf "Geschlossen" setzen, eine Kommentarüberprüfung anonymisieren und Links zu Datensätzen in Posts und Kommentare einfügen. Außerdem können Sie nicht authentifizierten Benutzern die Möglichkeit geben, eine Datenbestandsdatei anzuzeigen und bis zu 100 Datenbestandsdateien gleichzeitig abzurufen.

Anmerkung: Wenn Sie benutzerdefinierte Chatter- und Communities-Oberflächen in Salesforce erstellen möchten, verwenden Sie ConnectApi (Chatter in Apex): Neue und geänderte Enumerationen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Ressourcen der Chatter-REST-API
Diese Ressourcen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Anforderungstextkörper der Chatter-REST-API
Diese Anforderungstextkörper sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Antworttextkörper der Chatter-REST-API
Diese Antworttextkörper sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Neue und geänderte Ressourcen der Chatter-REST-API

Diese Ressourcen sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Chatter-Feeds

Festlegen eines Feedelements auf "Geschlossen"

Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/close` mit dem neuen Parameter `isClosed`, der auf `true` festgelegt ist, oder mit dem neuen Anforderungstext "Close Capability Input" (Eingabe Schließfunktion).

Es ist Benutzern nicht möglich, ein geschlossenes Feedelement zu bearbeiten (dies gilt insbesondere für den Textkörper oder Titel des Feedeintrags), zu kommentieren oder zu löschen. Wenn es sich bei dem geschlossenen Feedelement um eine Abstimmung handelt, können Benutzer nicht dazu abstimmen. Es ist Benutzern nicht möglich, einen Kommentar für ein geschlossenes Feedelement zu bearbeiten (dies gilt insbesondere für den Kommentartext) oder zu löschen oder ihn als beste Antwort auszuwählen oder zu entfernen.

Administratoren und Moderatoren können geschlossene Feedelemente und Kommentare zu geschlossenen Feedelementen bearbeiten und löschen. Administratoren und Moderatoren können den Status für die beste Antwort für Kommentare zu geschlossenen Feedelementen auswählen oder entfernen.

Abrufen des Status "Geschlossen" eines Feedelements

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/chatter/feed-elements/feedElementId/capabilities/close`.

Einfügen eines Links zu einem Datensatz in einen Post

Senden Sie eine POST-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/feed-elements` mit dem neuen Anforderungstextkörper "Message Segment Input: Entity Link" (Eingabe Nachrichtensegment: Einheitenlink).

Hinzufügen eines Links zu einem Datensatz in einem Kommentar

Senden Sie eine POST-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/feed-elements/`***`feedElementId`***`/capabilities/comments/items` mit dem neuen Anforderungstextkörper "Message Segment Input: Entity Link" (Eingabe Nachrichtensegment: Einheitenlink).

Markieren eines Kommentars als durch einen anonymen Benutzer überprüft

Wenn ein Benutzer einen Kommentar überprüft und dann die Löschung der Aktivität beantragt hat, verwenden Sie diese Ressource, um die Überprüfung beizubehalten und den Wert für `lastVerifiedByUser` zu anonymisieren.

Senden Sie eine PATCH-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/comments/`***`commentId`***`/capabilities/verified` mit dem neuen Parameter `isVerifiedByAnonymized`, der auf `true` festgelegt ist, oder mit dem aktualisierten Anforderungstext "Verified Capability Input" (Eingabe "Überprüft"-Funktion).

Gemeinschaftliche Prognosen

Abrufen von Informationen zum Zugriff des Kontextbenutzers auf die Prognose eines anderen Benutzers

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/forecasting/user-access/`***`userId`***`/`***`forecastingTypeId`***.

Anmerkung: Diese Ressource ersetzt die Ressource `/connect/forecasting/user-access`.

Dateien

Anzeigen einer Datenbestandsdatei durch nicht authentifizierte Benutzer zulassen

Um die Sichtbarkeit bei der Erstellung einer Datenbestandsdatei festzulegen, senden Sie eine POST-Anforderung an die vorhandene Ressource `/connect/files/`***`fileId`***`/asset` mit dem neuen Parameter `isVisibleByExternalUsers`, der auf `true` festgelegt ist.

Um die Sichtbarkeit einer vorhandenen Datenbestandsdatei festzulegen, senden Sie eine PATCH-Anforderung an die vorhandene Ressource `/connect/file-assets/`***`assetId`*** mit dem neuen Anforderungstext "Asset File Input" (Eingabe Datenbestandsdatei).

Abrufen von bis zu 100 Datenbestandsdateien gleichzeitig

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/file-assets/batch/`***`assetIds`***, wobei *`assetIds`* eine kommagetrennte Liste mit IDs von Datenbestandsdateien ist.

Nächste beste Aktionen (Pilot)

Erhalten eines Vorschlags

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/propositions/`***`propositionId`***.

Erhalten von Empfehlungen für eine Strategie

Senden Sie eine GET-Anforderung an die neue Ressource `/connect/recommendation-strategies/`***`strategyName`***`/recommendations`.

Aufzeichnen von Benutzerreaktionen auf Empfehlungen

Senden Sie eine POST-Anforderung an die neue Ressource `/connect/recommendation-strategies/reactions` mit dem neuen Anforderungstext "Next Best Action Reaction Input" (Eingabe Reaktion auf nächste beste Aktion).

Benutzer

Bereinigen von "Gefällt mir"-Wertungen für Posts und Kommentare für einen Benutzer
Senden Sie eine POST-Anforderung an die vorhandene Ressource `/chatter/users/userId/activities/purge-job`.

Neue und geänderte Anforderungstextkörper der Chatter-REST-API

Diese Anforderungstextkörper sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Chatter-Feeds

Close Capability Input (Eingabe Schließfunktion)
Dieser neue Anforderungstext weist eine Eigenschaft auf.

- `isClosed`: Gibt an, ob das Feedelement auf "Geschlossen" gesetzt werden soll (`true`) oder nicht (`false`).

Message Body Input (Eingabe Nachrichtentext)
Dieser Anforderungstext weist eine geänderte Eigenschaft auf.

- `messageSegments`: Beinhaltet nun "Message Segment Input: Entity Link" (Eingabe Nachrichtensegment: Einheitenlink).

Message Segment Input: Entity Link (Eingabe Nachrichtensegment: Einheitenlink)
Dieser neue Anforderungstext weist eine Eigenschaft auf.

- `entityId`: ID der Einheit, auf die verwiesen werden soll.

Verified Capability Input (Eingabe "Überprüft"-Funktion)
Dieser neue Anforderungstext weist eine Eigenschaft auf.

- `isVerifiedByAnonymized`: Gibt an, ob der Kommentar als von einem anonymisierten Benutzer überprüft gekennzeichnet werden soll (`true`).

Dateien

Asset File Input (Eingabe Datenbestandsdatei)
Dieser neue Anforderungstext weist eine Eigenschaft auf.

- `isVisibleByExternalUsers`: Gibt an, ob nicht authentifizierten Benutzern die Datenbestandsdatei (`true`) angezeigt wird oder nicht (`false`).

Nächste beste Aktionen (Pilot)

Next Best Action Reaction Input (Eingabe Reaktion auf nächste beste Aktion)
Dieser neue Anforderungstextkörper verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `contextRecordId`: ID des Kontextdatensatzes. Wenn sich die nächste beste Aktion beispielsweise auf einer Kundenvorgangs-Detailseite befindet, entspricht dies der ID des Kundenvorgangs.
- `executionId`: Die ID der ursprünglichen Empfehlungsstrategieausführung.
- `onBehalfOfId`: Die ID des Benutzers oder der Einheit, für den bzw. für die die Reaktion erfolgt ist.
- `reactionType`: Der Typ der Reaktion auf eine Empfehlung. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Akzeptiert`
  - `Abgelehnt`
- `strategyName`: Der Name der Empfehlungsstrategie.
- `targetActionId`: Die ID der Zielaktion.

- `targetActionName`: Der Name der Zielaktion.
- `targetId`: Die ID der Empfehlung, auf die reagiert wurde.

Neue und geänderte Antworttextkörper der Chatter-REST-API

Diese Antworttextkörper sind neu oder wurden in dieser Version geändert.

Chatter-Feeds

Close Capability (Schließfunktion)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `canContextUserUpdateIsClosed`: Gibt an, ob der Kontextbenutzer die Berechtigung besitzt, das Feedelement auf "Geschlossen" festzulegen (`true`) oder nicht (`false`).
- `isClosed`: Gibt an, ob das Feedelement geschlossen ist (`true`) oder nicht (`false`).

Feed Element Capabilities (Feedelementfunktionen)

Dieser Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `close`: Wenn ein Feedelement diese Funktion aufweist, kann es von Benutzern mit der entsprechenden Berechtigung geschlossen werden.

Verified Capability (Überprüft-Funktion)

Dieser Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `isVerifiedByAnonymized`: Gibt an, ob der Kommentar als von einem anonymen Benutzer überprüft markiert ist (`true`) oder nicht (`false`).

Gemeinschaftliche Prognosen

Forecasting User Access (Prognosen-Benutzerzugriff)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `forecastingTypeId`: ID des Prognosetyps, der mit der Hierarchie verknüpft ist. Gibt an, welche Hierarchie überprüft werden soll: Benutzerrolle oder Region.
- `territory2Id`: ID der Region, für die wir den Zugriff überprüfen.

Datenintegration

Data Integration Credit (Datenintegrationsguthaben)

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `userCreditsTotal`: Die maximale Anzahl an Datensätzen, die ein Benutzer importieren kann.
- `userCreditsUsed`: Die Höhe des verwendeten Guthabens zum Importieren von Datensätzen, die ein Benutzer während eines Vertragszeitraums beansprucht hat.

Dateien

Datenbestandsdatei

Dieser Antworttextkörper weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `baseUnauthenticatedAssetUrl`: Basis-Download-URL des Datenbestands für nicht authentifizierte Benutzer, falls `isVisibleByExternalUsers` auf `true` festgelegt ist, andernfalls `null`.

- `isVisibleByExternalUsers`: Gibt an, ob nicht authentifizierten Benutzern die Datenbestandsdatei (`true`) angezeigt wird oder nicht (`false`).

Files Connect

Repository File Detail (Repositorydatei-Details)

Dieser Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `contentBody`: Der Text des Inhalts der Datei ist verfügbar, andernfalls wird `null` angezeigt.

Repository File Summary (Repositorydatei-Zusammenfassung)

Dieser Antworttext weist diese neue Eigenschaft auf.

- `contentBody`: Der Text des Inhalts der Datei ist verfügbar, andernfalls wird `null` angezeigt.

Nächste beste Aktionen (Pilot)

Next Best Action Reaction (Reaktion auf nächste beste Aktion)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `contextRecord`: Der Verweis auf den Kontextdatensatz.
- `createdBy`: Der Verweis auf den Ersteller der Reaktion.
- `createdDate`: Das Erstelldatum der Reaktion.
- `id`: Die Datensatz-ID der Reaktion.
- `onBehalfOf`: Der Verweis auf den Benutzer oder Datensatz, der indirekt auf die Empfehlung reagiert.
- `reactionType`: Der Typ der Reaktion auf eine Empfehlung. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Akzeptiert`
  - `Abgelehnt`
- `strategy`: Die Strategie, die den Zieldatensatz empfohlen hat.
- `targetAction`: Die empfohlene Zielaktion.
- `targetRecord`: Der Verweis auf den Zieldatensatz.

Next Best Action Recommendation (Empfehlung für nächste beste Aktion)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `actionReference`: Der Verweis auf die auszuführende Aktion, beispielsweise einen zu startenden Flow.
- `description`: Die Beschreibung der Empfehlung.
- `id`: Die ID der empfohlenen Einheit.
- `name`: Der Name der empfohlenen Einheit.
- `url`: Der URL zur empfohlenen Einheit.

Next Best Action Recommendations (Empfehlungen für nächste beste Aktion)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `debug`: Während der Ausführung der Empfehlungsstrategie aufgezeichnete Debug-Informationen zur Laufzeit.
- `errors`: Während der Ausführung der Empfehlungsstrategie aufgetretene Laufzeitfehler.
- `executionId`: Die ID der Ausführung der Empfehlungsstrategie.
- `onBehalfOfId`: Die ID des Benutzers oder der Einheit, für den bzw. die die Empfehlungsstrategie ausgeführt wurde.
- `recommendations`: Die Liste der von einer Empfehlungsstrategie zurückgegebenen Empfehlungen.

Vorschlag

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `actionReference`: Der Verweis auf die auszuführende Aktion, beispielsweise einen zu startenden Flow.
- `description`: Die Beschreibung des Vorschlags.
- `id`: Die ID des Vorschlags.
- `name`: Der Name des Vorschlags.
- `url`: Der URL zum Vorschlag.

Record Snapshot (Datensatz-Snapshot)

Dieser neue Antworttextkörper weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `id`: Die Datensatz-ID.
- `nameAtSnapshot`: Der Name des Datensatzes, als die ID aufgezeichnet wurde.

REST-API für Berichte und Dashboards

Zu den Erweiterungen an der REST-API für Berichte und Dashboards zählen neue Ressourcen und Eigenschaften. Aktivieren Sie verbundene Berichte in Lightning Experience (Beta), um über `/analytics/reports` verbundene Berichte zurückzugeben. Erhalten Sie Informationen über Unterordner.

Weitere Informationen finden Sie im *Reports and Dashboards REST API Developer Guide*.

Neue Ressource: `folders/<folderid>/children`

Die REST-API-Ressource `folders/`***`<folderid>`***`/children` gibt Informationen über die Unterordner eines angegebenen Ordners zurück.

URI der Ressource	Unterstützte HTTP-Methoden	Beschreibung
`/services/data/`***`v43.0`***`/folders/`***`<folderid>`***`/children`	`GET`	Gibt Informationen über die Unterordner eines angegebenen Ordners zurück, einschließlich der IDs, der Bezeichnungen, des Ordnertyps und der URLs.

Neue Methoden: `GET folders`

Die REST-API `folders` unterstützt eine neue Methode vom Typ `GET`. Mit ihr können Sie Informationen über die Berichts- und Dashboard-Ordner und -Unterordner abrufen.

URI der Ressource	Unterstützte HTTP-Methode	Beschreibung
`/services/data/`***`v43.0`***`/folders`	`GET`	Rufen Sie Informationen über Berichts- und Dashboard-Ordner und -Unterordner ab.

Geänderte Ressourcen: `/analytics/reports`, `/analytics/dashboards` und `folders`

Die Berichtsressource gibt nun als Bestandteil der verbundenen Berichte in Lightning Experience (Beta) verbundene Berichte zurück. Eine neue Eigenschaft beschreibt benutzerdefinierte Links von Dashboard-Komponenten. Die geänderten Eigenschaften schaffen Platz für verbundene Berichte in Lightning Experience (Beta).

Berichte

Wenn in Ihrer Organisation die verbundenen Berichte in Lightning Experience (Beta) aktiviert werden, gibt die Ressource `/analytics/reports` nun zusätzlich zu allen anderen Berichtsformaten verbundene Berichte zurück. Zuvor wurden nur tabellarische, Zusammenfassungs- und Matrixberichte zurückgegeben. Weitere Informationen über verbundene Berichte in Lightning Experience (Beta) und darüber, wie Sie sich dafür anmelden können, finden Sie in den Salesforce-Versionshinweisen unter Verbundene Berichte in Lightning Experience (Beta).

Ein Bericht ist verbunden, wenn `reportFormat` auf `MULTI_BLOCK` festgelegt ist.

Beachten Sie beim Verwenden von verbundenen Berichten in der REST-API die folgenden Einschränkungen und bekannten Probleme der Beta-Version.

- Wenn Sie eine `POST`- oder `PATCH`-Anforderung in einem verbundenen Bericht stellen, um den Bericht zu ändern, können nur diese Eigenschaften bearbeitet werden:
  - `hasDetailRows`
  - `hasRecordCount`
  - `showSubtotals`
  - `showGrandTotal`
- Wenn Sie eine `POST`- oder `PATCH`-Anforderung in einem verbundenen Bericht stellen und versuchen, `reportFormat` zu ändern, erhalten Sie eine Erfolgsmeldung, `reportFormat` wird jedoch nicht aktualisiert.
- Sie können `reportFormat` nicht zu `MULTI_BLOCK` ändern.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellen verbundene Berichte in Lightning Experience eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

Die Ressource `/analytics/reports/`***`report_ID`***`/describe` weist neue Eigenschaften auf.

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`dateGranularityInfos`	`dateGranularityInfos[]`	Ein Array von Objekten, wovon jedes das zum Gruppieren von Datumsfeldern verwendete Zeitmaß angibt (Tag, Woche, Monat, Geschäftsquartal usw.). Jedes Objekt weist die folgenden Eigenschaften auf: • `label`: Der Name des Zeitmaßes, wie er in der Anwendung angezeigt wird. • `value`: Der API-Name des Zeitmaßes.

Die Ressource `analytics/reports/`***`report_ID`***`/describe` weist geänderte Eigenschaften auf.

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`reportFormat`	Zeichenfolge	Als Bestandteil der verbundenen Berichte in Lightning Experience (Beta) steht ein neuer Wert für `reportFormat` zur Verfügung. Der neue Wert lautet `MULTI_BLOCK`. Er gibt an, dass ein Bericht ein verbundener Bericht ist. Die Eigenschaft `MULTI_BLOCK` von `reportFormat` ist eine Beta-Funktion in API-Version 43.0.

Dashboards

Die Ressource `/analytics/dashboards/`***`dashboard_ID`***`/describe` weist neue Eigenschaften auf.

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`drillURL`	Zeichenfolge	Gibt das Ziel eines benutzerdefinierten Links in einer Dashboard-Komponente an. Wenn `drillURL` mit `https://`, `http://` oder `www.` beginnt, führt der Link zu einer Website, die sich außerhalb von Salesforce befindet. Normalerweise ist das Ziel eine Website innerhalb von Salesforce. Null, wenn kein Link festgelegt ist.
`flexTableType`	Zeichenfolge	Gibt an, ob die Tabelle Detailspalten oder Gruppen und Maßeinheiten enthält. Die folgenden Optionen sind verfügbar: • `tabular`: Die Tabelle enthält Detailzeilen. • `summary`: Die Tabelle enthält Gruppen und Maßeinheiten.

Die Ressource `/analytics/dashboards/`***`dashboard_ID`***`/describe` weist geänderte Eigenschaften auf.

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`displayUnits`	Zeichenfolge	Es sind neue Werte für `displayUnits` verfügbar, wodurch angegeben wird, wie Zahlen in Dashboard-Komponenten angezeigt werden. Jeder Wert zeigt Zahlen als ein Vielfaches von Hundert (`hundreds`), Tausend (`thousands`), Million (`millions`), Milliarde (`billions`) oder Billion (`trillions`) an.

Ordner

Die REST-API-Ressource `folders` weist eine neue Eigenschaft auf.

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`parentId`	Zeichenfolge	Gibt die ID des übergeordneten Ordners an. Der Wert für einen Stammordner ist null.

Die REST-API-Ressource `folders/<folderid>` weist die folgenden neuen Eigenschaften auf.

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`ancestry`	List<FolderSummaryRepresentation>	Die Vorläuferordner dieses Ordners, geordnet nach Tiefe.
`childrenUrl`	ConnectUri	Die Unterordner des angegebenen Ordners.
`url`	ConnectUri	Der URL des Ordners `/services/data/v43.0/folders/<folderid>/children`
`depth`	Ganzzahl	Die Ordnertiefe in der Struktur. Ein Ordner mit einer Tiefe von 0 ist ein Stammordner.

Benutzeroberflächen-API (allgemein verfügbar)

Erstellen Sie eine Salesforce-Benutzeroberfläche für native mobile Anwendungen und benutzerdefinierte Webanwendungen unter Verwendung derselben API, die Salesforce verwendet, um Lightning Experience und Salesforce für Android, iOS und die mobile Webversion zu erstellen. Jetzt können Sie neben benutzerdefinierten Benutzeroberflächen für Datensätze, Aktionen und Favoriten auch Benutzeroberflächen für Listenansichten und Salesforce-Anwendungen erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen einer Benutzeroberfläche für Listenansichten

Die Benutzeroberflächen-API verfügt über neue Ressourcen. Mit diesen ist es ein Leichtes, Datensatzdaten und Metadaten über die auf der Salesforce-Benutzeroberfläche angezeigten Listenansichten abzurufen. Verwenden Sie diese Ressourcen, um eine Benutzeroberfläche für Listenansichten zu erstellen.

Erstellen einer Benutzeroberfläche für die zuletzt verwendeten Listenansichten

Die Benutzeroberflächen-API verfügt über neue Ressourcen. Mit diesen ist es ein Leichtes, Datensatzdaten und Metadaten über die zuletzt verwendeten (most recently used, MRU) Listenansichten eines Objekts abzurufen. Verwenden Sie diese Ressourcen, um eine Benutzeroberfläche für MRU-Listenansichten zu erstellen.

Erstellen einer Benutzeroberfläche für Anwendungen

Die Benutzeroberflächen-API verfügt über neue Ressourcen. Mit diesen ist es ein Leichtes, Datensatzdaten und Metadaten über die Anwendungen der Salesforce-Benutzeroberfläche abzurufen. Verwenden Sie diese Ressourcen zum Abrufen von Metadaten für eine bestimmte Anwendung oder für alle Anwendungen für einen Benutzer.

Weitere Änderungen an der Benutzeroberflächen-API

Es wurden auch einige kleinere, aber wichtige Änderungen an der Benutzeroberflächen-API vorgenommen.

Erstellen einer Benutzeroberfläche für Listenansichten

Die Benutzeroberflächen-API verfügt über neue Ressourcen. Mit diesen ist es ein Leichtes, Datensatzdaten und Metadaten über die auf der Salesforce-Benutzeroberfläche angezeigten Listenansichten abzurufen. Verwenden Sie diese Ressourcen, um eine Benutzeroberfläche für Listenansichten zu erstellen.

Neue Listenansichtsressourcen

Verwenden Sie diese Ressource, um eine Sammlung der Listenansichten zu erhalten, die einem Objekt zugeordnet sind:

- `/ui-api/list-ui/${objectApiName}`

Abrufen der einem Objekt zugeordneten Listenansichten

Wenn Sie beispielsweise alle Listenansichten abrufen möchten, die Accounts zugeordnet sind, senden Sie folgende Anforderung.

```
/services/data/v43.0/ui-api/list-ui/Account
```

Durch die Anforderung wird eine Liste aller Listenansichten für das angegebene Objekt zurückgegeben.

```
{
    "count" : 6,
    "currentPageToken" : "0",
    "currentPageUrl" :
"/services/data/v43.0/ui-api/list-ui/Account?pageSize=20&pageToken=0",
    "eTag" : "d33d58077e8560bcaec18bdc2647c642",
    "lists" : [ {
        "apiName" : "AllAccounts",
        "id" : "00BRM000002KPM42AO",
        "label" : "All Accounts",
        "listUiUrl" : "/services/data/v43.0/ui-api/list-ui/Account/AllAccounts"
    }, {
        "apiName" : "MyAccounts",
        "id" : "00BRM000002KPMM2A4",
        "label" : "My Accounts",
        "listUiUrl" : "/services/data/v43.0/ui-api/list-ui/Account/MyAccounts"
    }, {
        "apiName" : "NewLastWeek",
        "id" : "00BRM000002KPMj2AO",
        "label" : "New Last Week",
        "listUiUrl" : "/services/data/v43.0/ui-api/list-ui/Account/NewLastWeek"
    }, {
        "apiName" : "NewThisWeek",
        "id" : "00BRM000002KPMQ2A4",
        "label" : "New This Week",
        "listUiUrl" : "/services/data/v43.0/ui-api/list-ui/Account/NewThisWeek"
    }, {
        "apiName" : "PlatinumandGoldSLACustomers",
        "id" : "00BRM000002KPMg2AO",
        "label" : "Platinum and Gold SLA Customers",
        "listUiUrl" :
"/services/data/v43.0/ui-api/list-ui/Account/PlatinumandGoldSLACustomers"
    }, {
        "apiName" : "RecentlyViewedAccounts",
        "id" : "00BRM000002KPM22AO",
        "label" : "Recently Viewed Accounts",
       "listUiUrl" : "/services/data/v43.0/ui-api/list-ui/Account/RecentlyViewedAccounts"

    } ],
    "nextPageToken" : null,
    "nextPageUrl" : null,
    "previousPageToken" : null,
    "previousPageUrl" : null
}
```

Ändern der Listenansichtsergebnisse

Mit den folgenden Anforderungsparametern können Sie die von den Listenansichtsressourcen zurückgegebenen Ergebnisse ändern.

- `pageSize`: Die Anzahl der jeweils angezeigten Listenansichten.
- `pageToken`: Ein Token, das den Seitenabstand darstellt.
- `q`: Die zum Abfragen Ihrer Listen verwendeten Stichwörter.
- `recentListsOnly`: Nur zuletzt angezeigte Listen anzeigen.

Wenn Sie beispielsweise nur kürzlich angezeigte Listen aufrufen möchten, setzen Sie den Parameter `recentListsOnly` auf `true`.

```
GET /services/data/v43.0/ui-api/list-ui/Account?recentListsOnly=True
```

Erstellen einer Benutzeroberfläche für die zuletzt verwendeten Listenansichten

Die Benutzeroberflächen-API verfügt über neue Ressourcen. Mit diesen ist es ein Leichtes, Datensatzdaten und Metadaten über die zuletzt verwendeten (most recently used, MRU) Listenansichten eines Objekts abzurufen. Verwenden Sie diese Ressourcen, um eine Benutzeroberfläche für MRU-Listenansichten zu erstellen.

Einführung in MRU-Listenansichtsressourcen

Verwenden Sie die folgenden Ressourcen, um Datensatzdaten und Metadaten für die MRU-Listenansicht eines Objekts abzurufen:

- `/ui-api/mru-list-records/${objectApiName}`: Hiermit werden die Datensatzdaten für die MRU-Listenansicht eines Objekts abgerufen.
- `/ui-api/mru-list-info/${objectApiName}`: Hiermit werden die Metadaten für die MRU-Listenansicht eines Objekts abgerufen.
- `/ui-api/mru-list-ui/${objectApiName}`: Hiermit werden die Datensatz- und Metadaten für die MRU-Listenansicht eines Objekts abgerufen.

Abrufen der Metadaten für eine MRU-Listenansicht

Wenn Sie beispielsweise Informationen zu den Datensatzdaten und den Metadaten für die zuletzt verwendeten Account-Listenansichten abrufen möchten, senden Sie folgende Anforderung.

```
/services/data/v43.0/ui-api/mru-list-info/Account
```

Die Anforderung gibt die Datensatz- und Metadaten für die zuletzt verwendete Account-Listenansicht zurück.

```
{
  "eTag" : "70eb4acb889c6dc5954f2e4ad25f428c",
  "info" : {
    "cloneable" : false,
    "createable" : true,
    "deletable" : false,
    "displayColumns" : [ {
      "fieldApiName" : "Name",
      "label" : "Account Name",
      "sortable" : true
    }, {
      "fieldApiName" : "Site",
      "label" : "Account Site",
      "sortable" : true
    }, {
      "fieldApiName" : "Phone",
      "label" : "Phone",
      "sortable" : true
    }, {
```

```
      "fieldApiName" : "Owner.Alias",
      "label" : "Account Owner Alias",
      "sortable" : true
    } ],
    "eTag" : "c4f11fa9015eeb2387d301daeebb8b43",
    "filterLogicString" : null,
    "filteredByInfo" : [ ],
    "label" : "Recently Viewed",
    "listReference" : {
      "id" : null,
      "listViewApiName" : null,
      "objectApiName" : "Account",
      "type" : "mru"
    },
    "orderedByInfo" : [ ],
    "updateable" : false,
    "userPreferences" : {
      "columnWidths" : {
        "Site" : -1,
        "Owner.Alias" : -1,
        "Phone" : -1,
        "Name" : -1
      },
      "columnWrap" : {
        "Site" : false,
        "Owner.Alias" : false,
        "Phone" : false,
        "Name" : false
      }
    },
    "visibility" : "Public",
    "visibilityEditable" : false
  },
  "records" : {
    "count" : 6,
    "currentPageToken" : "0",
    "currentPageUrl" :
"/services/data/v43.0/ui-api/mru-list-records/Account?pageSize=50&pageToken=0",
    "listInfoETag" : "c4f11fa9015eeb2387d301daeebb8b43",
    "nextPageToken" : null,
    "nextPageUrl" : null,
    "previousPageToken" : null,
    "previousPageUrl" : null,
    "records" : [ {
      "apiName" : "Account",
      "childRelationships" : { },
      "eTag" : "e4475909d999e4c05a79afcf25b74947",
      "fields" : {
        "CreatedDate" : {
          "displayValue" : null,
          "value" : "2018-04-11T00:37:56.000Z"
        },
        "Id" : {
          "displayValue" : null,
```

```
          "value" : "001RM000003UNu0YAG"
        },
        "LastModifiedDate" : {
          "displayValue" : null,
          "value" : "2018-04-11T00:37:56.000Z"
        },
        "Name" : {
          "displayValue" : null,
          "value" : "Grand Hotels & Resorts Ltd"
        },
        "Owner" : {
          "displayValue" : null,
          "value" : {
            "apiName" : "User",
            "childRelationships" : { },
            "eTag" : "671bc4877d13cd4f43d28a671636f873",
            "fields" : {
              "Alias" : {
                "displayValue" : null,
                "value" : "AUser"
              },
              "Id" : {
                "displayValue" : null,
                "value" : "005RM000001cNuJYAU"
              }
            },
            "id" : "005RM000001cNuJYAU",
            "recordTypeInfo" : null
          }
        },
        "OwnerId" : {
          "displayValue" : null,
          "value" : "005RM000001cNuJYAU"
        },
        "Phone" : {
          "displayValue" : null,
          "value" : "(312) 596-1000"
        },
        "Site" : {
          "displayValue" : null,
          "value" : null
        },
        "SystemModstamp" : {
          "displayValue" : null,
          "value" : "2018-04-11T00:37:56.000Z"
        }
      },
      "id" : "001RM000003UNu0YAG",
      "recordTypeInfo" : null
    }, {
    ... Additional records removed for brevity ...
    } ]
  }
}
```

Ändern der Listenansichtsergebnisse

Mit den folgenden Anforderungsparametern können Sie die von den Listenansichtsressourcen zurückgegebenen Ergebnisse ändern.

- `fields`: Zusätzliche Felder, die für die zurückgegebenen Datensätze zu Anzeigezwecken abgefragt wurden. Wenn ein Feld angegeben ist und der Benutzer nicht darauf zugreifen kann, wird ein Fehler angezeigt.
- `optionalFields`: Zusätzliche Felder, die für die zurückgegebenen Datensätze zu Anzeigezwecken abgefragt wurden. Wenn ein Feld angegeben ist und der Benutzer nicht darauf zugreifen kann, wird kein Fehler angezeigt.
- `pageSize`: Die Anzahl der jeweils angezeigten Listenansichten.
- `pageToken`: Ein Token, das den Seitenabstand darstellt.
- `sortBy`: Der API-Name des Felds, anhand dessen die Listenansicht sortiert wird.

Legen Sie beispielsweise den Parameter `sortBy` auf `CreatedDate` fest, wenn Sie Datensätze nach Datum sortieren möchten.

```
GET /services/data/v43.0/ui-api/mru-list-ui/Account?sortBy=CreatedDate
```

Erstellen einer Benutzeroberfläche für Anwendungen

Die Benutzeroberflächen-API verfügt über neue Ressourcen. Mit diesen ist es ein Leichtes, Datensatzdaten und Metadaten über die Anwendungen der Salesforce-Benutzeroberfläche abzurufen. Verwenden Sie diese Ressourcen zum Abrufen von Metadaten für eine bestimmte Anwendung oder für alle Anwendungen für einen Benutzer.

Einführung in Anwendungsressourcen

Verwenden Sie die folgenden Ressourcen, um Datensatzdaten und Metadaten für Anwendungen abzurufen:

- `/ui-api/apps`: Hiermit werden Metadaten für alle Anwendungen abgerufen, auf die ein Benutzer Zugriff hat.
- `/ui-api/apps/${appId}`: Hiermit werden die Metadaten für die MRU-Listenansicht eines Objekts abgerufen.
- `/ui-api/apps/${appId}`: Hiermit wird eine Anwendung als letzte Auswahl für einen Benutzer gespeichert und es werden Metadaten für die Anwendung zurückgegeben.
- `/ui-api/apps/selected`: Hiermit wird die Anwendung abgerufen, die der Benutzer zuletzt ausgewählt hat oder die der Benutzer standardmäßig angezeigt bekommt.
- `/ui-api/apps/${appId}/user-nav-items`: Hiermit werden die personalisierten Navigationselemente eines Benutzers abgerufen.

Abrufen der Metadaten für alle Anwendungen, auf die der Benutzer Zugriff hat

Angenommen, ein Benutzer verfügt über eine Anwendung mit der ID `06mRM000000AFIrYAO`. Senden Sie zum Abrufen der Metadaten für diese Anwendung die folgende Anforderung.

```
GET /services/data/v43.0/ui-api/apps/06mRM000000AFIrYAO?formFactor=Large
```

Die Anforderung gibt Metadaten für die Anwendung und deren zugehörige Navigationselemente zurück.

```
{
 "appId": "06mRM000000AFIrYAO",
 "description": "Manage customer service with accounts, contacts, cases, and more",
 "developerName": "Service",
 "formFactors": ["Large"],
 "headerColor": "#0070D2",
 "iconUrl": "https://yourInstance.salesforce.com/logos/Salesforce/ServiceCloud/icon.png",

 "isNavAutoTempTabsDisabled" : false,
 "isNavPersonalizationDisabled" : false,
 "label": "Service",
```

```
 "logoUrl": "https://yourInstance.salesforce.com/logos/Salesforce/ServiceCloud/logo.png",

 "mobileStartUrl": null,
 "navItems": [{
  "availableInClassic": true,
  "availableInLightning": true,
  "color": "EF7EAD",
  "content": "home__desktopDefault",
  "custom": false,
  "developerName": "standard-home",
  "iconUrl": "https://yourInstance.salesforce.com/img/icon/t4v35/standard/home_120.png",

  "id": null,
  "itemType": "Standard",
  "label": "Home",
  "objectApiName": "Home",
  "pageReference": {
   "attributes": {
    "pageName": "home"
   },
   "state": {},
   "type": "standard__namedPage"
  },
  "standardType": "Home"
 }, {
  "availableInClassic": false,
  "availableInLightning": true,
  "color": "489DD0",
  "content": null,
  "custom": false,
  "developerName": "standard-Feed",
  "iconUrl": "https://yourInstance.salesforce.com/img/icon/t4v35/standard/feed_120.png",

  "id": null,
  "itemType": "Standard",
  "label": "Chatter",
  "objectApiName": "Feed",
  "pageReference": {
   "attributes": {
    "pageName": "chatter"
   },
   "state": {},
   "type": "standard__namedPage"
  },
  "standardType": "Feed"
 }],
 "selected": true,
 "startUrl": "https://yourInstance.salesforce.com/home/home.jsp?tsid=02uRM000000AFIr",
 "uiType": "Classic",
 "userNavItems": []
}
```

Weitere Änderungen an der Benutzeroberflächen-API

Es wurden auch einige kleinere, aber wichtige Änderungen an der Benutzeroberflächen-API vorgenommen.

PATCH-Anforderungen unterstützen `If-Modified-Since`
Wenn Sie eine PATCH-Anforderung zur Aktualisierung eines Datensatzes senden, vergewissern Sie sich, dass der Datensatz nicht mehr geändert wurde, nachdem der Benutzer mit dessen Bearbeitung begonnen hat. Geben Sie in der Anforderung die HTTP-Kopfzeile `If-Modified-Since` weiter, um herauszufinden, ob ein Datensatz sicher gespeichert werden kann.

Diese Änderung gilt für alle API-Versionen.

Bei dem Versuch, ein schreibgeschütztes Feld zu erstellen oder zu aktualisieren, wird ein Fehler zurückgegeben
Ab API-Version 43.0 gibt der Server einen Fehler mit Fehlerinformationen im Ausgabe-Antworttext zurück, wenn Sie schreibgeschützte Felder in einem Anforderungstext einer PATCH- oder POST-Anforderung weitergeben.

Festlegen, ob doppelte Datensätze gespeichert werden sollen
Der Anforderungstext der Datensatzeingabe verfügt über die neue Eigenschaft `allowSaveOnDuplicate`, die angibt, ob ein doppelter Datensatz gespeichert werden soll. Der Standardwert lautet `false`. Verwenden Sie den Anforderungstext der Datensatzeingabe mit folgenden Ressourcen:

- Datensatz aktualisieren: `PATCH /ui-api/records/{recordId}`
- Datensatz erstellen: `POST /ui-api/records`

Neuer Felddatentyp
Der Feld-Antworttext `dataType` verfügt über einen neuen Wert, `ComboBox`.

Communities-Benutzerzugriff
Benutzer mit einer Kunden-Community- oder Partner-Community-Benutzerlizenz können auf die Benutzeroberflächen-API zugreifen.

Bulk-API

In der Bulk-API wurden Änderungen an der Handhabung von Obergrenzen und an der Abfragezeichenfolge zur Blockerstellung für Primärschlüssel vorgenommen.

Die Bulk-API setzt die Obergrenzen jetzt für die durch Abfrageergebnisse zurückgegebenen Batch-Größen durch. Diese Änderung betrifft nur Aufträge, bei denen für das Feld `contentType` in der `JobInfo`-Ressource der Wert `XML` festgelegt ist.

Die Abfragezeichenfolge zur Blockerstellung für Primärschlüssel unterstützt jetzt die Objekte "Event", "EventRelation" und "CaseHistory".

JavaScript-APIs für Lightning-Schnellaktionen und den Salesforce Classic-Publisher

Verwenden Sie die Komponente `lightning:quickActionAPI` in Ihren benutzerdefinierten Komponenten, um mit Schnellaktionen auf der Seite zu interagieren. Die Komponente ruft die JavaScript-API-Methoden für Lightning-Schnellaktionen auf und stellt ähnliche Funktionen für die Salesforce Classic-Publisher-JavaScript-APIs, auch bekannt als Publisher-APIs für Kundenvorgangsfeeds, bereit. Wenn Sie die Salesforce Classic-Publisher-JavaScript-APIs verwenden, funktionieren Ihre Visualforce-Komponenten und -Seiten jetzt automatisch auch in Lightning Experience. Ein Umschreiben des Codes ist nicht erforderlich.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Es gibt einige Unterschiede zwischen den Salesforce Classic-Publisher-JavaScript-APIs und den neuen JavaScript-APIs für Lightning-Schnellaktionen.

Worin liegen die Unterschiede?	Salesforce Classic-Publisher-JavaScript-APIs	JavaScript-APIs für Lightning-Schnellaktionen

Implementierung	Laden Sie zur Implementierung das Publisher-Skript in Ihre Visualforce-Seite oder -Komponente. Beispiel:
	`<script type='text/javascript' src='/canvas/sdk/js/43.0/publisher.js' />`
	Anschließend können Sie über das `Sfdc.canvas.publisher`-Objekt auf die Publisher-APIs verweisen. Beispiel:
	`Sfdc.canvas.publisher.selectAction({...})`
		Verwenden Sie für die Implementierung die Komponente `lightning:quickActionAPI` in Ihrer benutzerdefinierten Lightning-Komponente. Beispiel:
		`<aura:component implements="flexipage:availableForRecordHome" description="My lightning component"><lightning:quickActionAPI aura:id="quickActionAPI"/></aura:component>`
		Anschließend können Sie in Ihrem Controller-Code auf die Schnellaktions-APIs verweisen.

Unterstützte Aktionen, Seiten und Anwendungen	Funktioniert mit allen Schnellaktionen auf Datensatzseiten in Salesforce Classic-Anwendungen für Objekte, die für Feeds aktiviert sind.	Funktioniert mit allen Schnellaktionen auf einer Datensatzseite in einer beliebigen Lightning Experience-Anwendung.
Verfügbare Methoden	Folgende Methoden werden bereitgestellt: • `publisher.selectAction` • `publisher.setActionInputValues` • `publisher.invokeAction` • `publisher.customActionMessage`	Folgende Methoden werden bereitgestellt: • `selectAction` • `getSelectedActions` • `setActionFieldValues` • `invokeAction` • `getCustomAction` • `refresh`
Unterstützung für Lightning Experience und Salesforce Classic	Funktioniert in Salesforce Classic und Lightning Experience. Tipp: Ab API-Version 43.0 der Salesforce Classic-JavaScript-Publisher-API funktionieren die in Visualforce-Komponenten und auf Visualforce-Seiten verwendeten Methoden in Lightning Experience. Verweisen Sie nur auf die neueste Version des Publisher-API-Skripts auf Ihren Visualforce-Seiten. `<script src="/canvas/sdk/js/43.0/publisher.js" type="text/javascript"></script>` Anmerkung: Der Eingabewert `portalPostFields` wird in Lightning Experience nicht unterstützt.	Funktioniert nur in Lightning Experience. Beim Arbeiten mit den APIs für Lightning-Schnellaktionen sind die nachfolgend beschriebenen Punkte zu beachten. • Verwenden Sie die APIs nicht in Verbindung mit den folgenden Elementen: – Opportunity-Produkte – Knowledge-Artikel – Feld "Belegschaftsgröße" im Objekt "Servicebelegschaft" – Soziale Schnellaktion im Publisher für Kundenvorgangsfeeds (bereitgestellt über Social Customer Service)

Worin liegen die Unterschiede?	Salesforce Classic-Publisher-JavaScript-APIs	JavaScript-APIs für Lightning-Schnellaktionen
		• Die Komponente `lightning:quickActionAPI` funktioniert nicht in Communities. • Um Schnellaktionen zu verwenden, die mit dem Aktionstyp "Benutzerdefiniert – Visualforce" oder "Lightning-Komponente" erstellt wurden, verwenden Sie die Methode `getCustomAction`.

SIEHE AUCH:

Publisher and Quick Action API Developer Guide

Salesforce Console-API

In der JavaScript-API der Lightning-Konsole stehen weitere JavaScript-APIs für das Integrations-Toolkit in Salesforce Console zur Verfügung. Verwenden Sie das Navigationselement in einer Konsolenanwendung, aktualisieren Sie die Konsolenregisterkarte und registrieren Sie einen Ereignishandler für ein Dienstprogramm. Live Agent und Omnikanal umfassen zudem neue Methoden und Ereignisse.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Die folgenden Methoden sind in der API-Version 43.0 neu oder wurden geändert.

Navigationselemente

`focusNavigationItem()`
Legt den Fokus auf das ausgewählte Navigationsobjekt und öffnet die Startseite des Objekts. Die Standard- und benutzerdefinierten Objekte öffnen in der Regel die Listenansicht des Objekts. Ist die geteilte Ansicht geöffnet, so bleibt der Fokus beim ausgewählten Navigationsobjekt.

`getNavigationItems()`
Gibt Informationen zu allen Elementen im Menü zurück.

`getSelectedNavigationItem()`
Gibt Informationen zum ausgewählten Navigationselement zurück.

`refreshNavigationItem()`
Aktualisiert die Startseite des ausgewählten Navigationsobjekts. Die Standard- und benutzerdefinierten Objekte öffnen in der Regel die Listenansicht des Objekts. Ist die geteilte Ansicht geöffnet, so wird diese aktualisiert.

Registerkarten und Unterregisterkarten in der Arbeitsumgebung

`refreshTab()`
Aktualisiert eine Registerkarte oder Unterregisterkarten in einer Arbeitsumgebung, die durch `tabId` angegeben wird. Beachten Sie, dass die erste Unterregisterkarte dieselbe `tabId` wie die Arbeitsumgebungsregisterkarte aufweist.

`disableTabClose()`
Verhindert, dass eine Registerkarte oder Unterregisterkarte einer Arbeitsumgebung geschlossen wird. Diese Methode entfernt die Schaltfläche zum Schließen von einer Registerkarte oder Unterregisterkarte und deaktiviert die Tastenkombinationen, mit denen Registerkarten und Unterregisterkarten geschlossen werden.

`setTabHighlighted()`
Ein neues Argument, das die Aufmerksamkeit durch eine Animation auf eine Registerkarte lenkt.

`openTab()`
Es wurde Unterstützung für das neue Lightning-URL-Format im URL-Argument hinzugefügt.

`openSubtab()`
Es wurde Unterstützung für das neue Lightning-URL-Format im URL-Argument hinzugefügt.

Dienstprogramme

`onUtilityClick()`
Hiermit wird ein Ereignishandler für das Dienstprogramm registriert. Der Ereignishandler wird aufgerufen, wenn ein Benutzer auf das Dienstprogramm klickt.

Live Agent

`endChat()`

Beendet einen Chat, an dem ein Agent teilnimmt.

`getChatLog()`

Gibt das Protokoll eines Chats zurück, der einem bestimmten Chat-Schlüssel zugeordnet ist.

`sendCustomEvent()`

Sendet ein benutzerdefiniertes Ereignis für einen bestimmten Chat-Schlüssel an das Client-seitige Chat-Fenster.

`sendMessage()`
Sendet eine neue Chat-Nachricht von einem Agenten an einen Chat mit einem bestimmten Chat-Schlüssel.

Omnikanal

`acceptAgentWork()`

Akzeptiert ein Arbeitselement, das einem Agenten zugewiesen wurde.

`closeAgentWork()`

Ändert den Status eines Arbeitselements zu "Geschlossen" und entfernt es aus der Liste der Arbeitselemente im Omnikanal-Dienstprogramm.

`declineAgentWork()`

Lehnt ein Arbeitselement ab, das einem Agenten zugewiesen wurde.

`getAgentWorkload()`

Ruft die einem Agenten derzeit zugewiesene Arbeitslast ab. Anhand dieser Methode können Sie Aufgaben auf verfügbare Agenten neu verteilen.

`getAgentWorks()`

Gibt eine Liste mit Arbeitselementen zurück, die derzeit einem Agenten zugewiesen und in der Arbeitsumgebung des Agenten geöffnet sind.

`getServicePresenceStatusChannels()`

Ruft die Servicekanäle ab, die mit dem aktuellen Präsenzstatus eines Omnikanal-Benutzers verknüpft sind.

`getServicePresenceStatusId()`

Ruft den aktuellen Präsenzstatus eines Agenten ab.

`login()`

Meldet einen Agenten mit einem bestimmten Präsenzstatus im Omnikanal an.

`logout()`

Meldet einen Agenten aus dem Omnikanal ab.

`setServicePresenceStatus()`

Legt für den Präsenzstatus eines Agenten einen Status mit einer bestimmten ID fest. Wenn der angegebene Agent nicht bereits angemeldet ist, wird er mit dem Präsenzstatus angemeldet. Mit dieser Methode sind keine weiteren Aufrufe mehr nötig.

SIEHE AUCH:

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

Salesforce Classic Console API Methods Supported in the Lightning Console API (In der Lightning-Konsolen-API unterstützte Salesforce Classic-Konsolen-API-Methoden) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Globale Variable "$CustomMetadata"

`$CustomMetadata` ist eine globale Variable in Validierungsregelformeln, mit der dynamisch auf benutzerdefinierte Metadatentypen mit der Syntax `$CustomMetadata.`***`type.record.field`*** verwiesen werden kann.

Debugging: Neuer Debugger, aktualisierte Formatierung und Obergrenzen bei Debug-Protokollen sowie geänderte Protokollierung für Flows und Prozesse

Die Salesforce-Erweiterungen für VS-Code enthalten jetzt den Apex-Replay-Debugger, der eine Debugging-Sitzung unter Verwendung von Debug-Protokollen simuliert. Wir haben einige kleine, aber feine Änderungen an Debug-Protokollzeilen vorgenommen. Ab sofort können Sie umfangreichere Protokolle speichern, es wurden jedoch einige Obergrenzen hinzugefügt, um eine Service-Beeinträchtigung zu vermeiden. Das Protokollieren von Flows und Prozessen funktioniert jetzt zuverlässiger.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Beseitigen von Fehlern im Visual Studio-Code mit einem neuen Debugger

Der Apex-Replay-Debugger simuliert eine Debugging-Sitzung unter Verwendung von Debug-Protokollen, um Probleme in all Ihren Organisationen zu beseitigen.

Effektivere Analyse von Debug-Protokollen dank aktualisierter Protokollzeilen

Wir haben einige Änderungen am Format und Inhalt von Debug-Protokollzeilen vorgenommen. Außerdem haben wir die Art und Weise, wie Ereignisse vom Typ `SYSTEM_CONSTRUCTOR_ENTRY` protokolliert werden, korrigiert.

Speichern größerer Debug-Protokolle dank geänderter Obergrenzen für Protokolle

Wir haben die Obergrenze für Debug-Protokolle von 2 MB auf 5 MB pro Protokoll erhöht. Sie können Debug-Protokolle mit einer Gesamtgröße von bis zu 250 MB gleichzeitig speichern. Systemprotokolle werden nun nach 24 Stunden automatisch gelöscht. Bislang waren es 7 Tage. Überwachungsprotokolle werden weiterhin 7 Tage lang gespeichert.

Fehlerbehebung von Flows und Prozessen anhand neuer Protokollzeilen

Damit Sie Probleme mit Obergrenzen und der Massenverarbeitung in Flows und Prozessen besser beheben können, haben wir vier neue Debug-Protokollzeilen hinzugefügt.

Beseitigen von Fehlern im Visual Studio-Code mit einem neuen Debugger

Der Apex-Replay-Debugger simuliert eine Debugging-Sitzung unter Verwendung von Debug-Protokollen, um Probleme in all Ihren Organisationen zu beseitigen.

Details finden Sie unter Debuggen von Organisationen mit dem kostenlosen Apex-Replay-Debugger (Beta).

Effektivere Analyse von Debug-Protokollen dank aktualisierter Protokollzeilen

Wir haben einige Änderungen am Format und Inhalt von Debug-Protokollzeilen vorgenommen. Außerdem haben wir die Art und Weise, wie Ereignisse vom Typ `SYSTEM_CONSTRUCTOR_ENTRY` protokolliert werden, korrigiert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Database.com Edition.

Warum: Da uns bewusst war, dass viele von Ihnen Tools zum Analysieren von Debug-Protokollen entwickelt haben, hatten wir uns lange Zeit nicht wirklich mit der Protokollanalyse befasst. Das hat sich geändert, als wir mit der Entwicklung des Apex-Replay-Debuggers begonnen haben. Die Beta-Version wird demnächst verfügbar sein. Als wir unseren eigenen Champagner gekostet haben, merkten wir, dass wir höherwertige Trauben verwenden könnten.

Wir werden also weiterhin die Debug-Protokolle auf Inkonsistenzen überprüfen und nach Bedarf Verbesserungen auf der Grundlage Ihres Feedbacks und unserer Erfahrungen vornehmen.

Wie: Wenn Sie Debug-Protokolle analysieren, aktualisieren Sie Ihre Tools im Hinblick auf diese Änderungen.

- Ereignisse vom Typ `SYSTEM_CONSTRUCTOR_ENTRY` werden nicht mehr fälschlicherweise als Ereignisse vom Typ `CONSTRUCTOR_ENTRY` protokolliert.
- TypeRefs werden an das Ende einiger Protokollzeilen angehängt. Details zu TypeRefs und den Formaten finden Sie im Feld `ExecutableEntityName` von ApexExecutionOverlayAction in der *Tooling-API*.
  - TypeRefs für Apex-Auslöser werden an das Ende der Protokolleinträge für Ereignisse vom Typ `CODE_UNIT_STARTED` und `CODE_UNIT_FINISHED` angehängt. Auslöser-TypeRefs enthalten das Präfix `__sfdc_trigger/`.

    Alte Protokollzeile: `17:30:42.4 (4577278)|CODE_UNIT_STARTED|[EXTERNAL]|01qxxxxxxxxxxx|YourTrigger on Account trigger event BeforeInsert`

    Neue Protokollzeile: `17:30:42.4 (4577278)|CODE_UNIT_STARTED|[EXTERNAL]|01qxxxxxxxxxxx|YourTrigger on Account trigger event BeforeInsert|__sfdc_trigger/YourTrigger`
  - TypeRefs für Visualforce-Steuerfelder werden an das Ende der Protokolleinträge für Ereignisse vom Typ `VF_APEX_CALL_START` und `VF_APEX_CALL_END` angehängt.

    Alte Protokollzeile: `17:30:42.4 (4683272)|VF_APEX_CALL_START|[EXTERNAL]|01pxxxxxxxxxxx|YourApexClass invoke(yourApexMethod)`

    Neue Protokollzeile: `17:30:42.4 (4683272)|VF_APEX_CALL_START|[EXTERNAL]|01pxxxxxxxxxxx|YourApexClass invoke(yourApexMethod)|YourApexClass`
  - TypeRefs für Apex-Klassen oder innere Klassen werden an das Ende der Protokolleinträge für Ereignisse vom Typ `CCONSTRUCTOR_ENTRY` und `CONSTRUCTOR_EXIT` angehängt.

    Alte Protokollzeile: `17:30:42.4 (33834629)|CONSTRUCTOR_ENTRY|[5]|01pxxxxxxxxxxx|<init>(String)`

Neue Protokollzeile: `17:30:42.4 (33834629)|CONSTRUCTOR_ENTRY|[5]|01pxxxxxxxxxxx|<init>(String)|YourClass.YourInnerClass`

- In Ereignissen vom Typ `VARIABLE_SCOPE_BEGIN` und `VARIABLE_ASSIGNMENT` enthalten statische Variablen einen Namespace (falls zutreffend).

  Alte Protokollzeile: `18:17:19.3 (6298966)|VARIABLE_ASSIGNMENT|[2]|yourString|"Hello World!"`

  Neue Protokollzeile: `18:17:19.3 (6298966)|VARIABLE_ASSIGNMENT|[2]|YourNamespace.yourString|"Hello World!"`

- Ereignisse vom Typ `CODE_UNIT_STARTED` und `CODE_UNIT_FINISHED` weisen Klammern in der Signatur einer Apex-Methode auf.

  Alte Protokollzeile: `18:23:34.3 (3142744)|CODE_UNIT_STARTED|[EXTERNAL]|01pxxxxxxxxxxx|YourApexClass.yourApexMethod`

  Neue Protokollzeile: `18:23:34.3 (3142744)|CODE_UNIT_STARTED|[EXTERNAL]|01pxxxxxxxxxxx|YourApexClass.yourApexMethod()`

- Ereignisse vom Typ `WF_RULE_EVAL_VALUE` zeigen `true` oder `false` anstelle von `0` oder `1` an.
- Bislang wurde ein Fehler, der beim Start eines Flow-Interviews auftrat, in `FLOW_START_INTERVIEWS_END` protokolliert. Diese Fehler werden nun in `FLOW_START_INTERVIEWS_ERROR` protokolliert.

Speichern größerer Debug-Protokolle dank geänderter Obergrenzen für Protokolle

Wir haben die Obergrenze für Debug-Protokolle von 2 MB auf 5 MB pro Protokoll erhöht. Sie können Debug-Protokolle mit einer Gesamtgröße von bis zu 250 MB gleichzeitig speichern. Systemprotokolle werden nun nach 24 Stunden automatisch gelöscht. Bislang waren es 7 Tage. Überwachungsprotokolle werden weiterhin 7 Tage lang gespeichert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Database.com Edition.

Warum: Als wir uns die Erstellung und Nutzung von Debug-Protokollen näher angesehen haben, stellten wir fest, dass die meisten Protokolle bei einer Obergrenze von 5 MB nicht abgeschnitten würden. Außerdem haben wir festgestellt, dass die meisten Organisationen nicht mehr als 250 MB an Protokollen gleichzeitig speichern. Diese neuen Obergrenzen verhindern eine Service-Beeinträchtigung und sorgen gleichzeitig dafür, dass die meisten Organisationen alle gewünschten Ereignisse protokollieren und alle benötigten Protokolle speichern können.

Wie: Wenn Ihre Organisation Protokolle mit einer Gesamtgröße von mehr als 250 MB angesammelt hat, können Benutzer in der Organisation keine Verfolgungskennzeichnungen mehr hinzufügen oder bearbeiten. Wenn Sie nach Erreichen der Obergrenze Verfolgungskennzeichnungen hinzufügen oder bearbeiten möchten, müssen Sie einige Debug-Protokolle löschen. Zum Löschen von Debug-Protokollen geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Debug-Protokolle`* ein und wählen Sie dann **Debug-Protokolle** > **Löschen** aus.

Wenn Sie ein Systemprotokoll länger als 24 Stunden speichern möchten, legen Sie es auf Ihrem lokalen Rechner ab.

Fehlerbehebung von Flows und Prozessen anhand neuer Protokollzeilen

Damit Sie Probleme mit Obergrenzen und der Massenverarbeitung in Flows und Prozessen besser beheben können, haben wir vier neue Debug-Protokollzeilen hinzugefügt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wenn Sie Probleme mit einem Flow oder Prozess anhand von Debug-Protokollen beheben, halten Sie die Augen nach den folgenden Ereignissen offen.

Ereignis	Beschreibung	Ebene
`FLOW_BULK_ELEMENT_LIMIT_USAGE`	Gibt die Nutzung des im Massenvorgang ausgeführten Elements in Bezug auf die Obergrenzen pro Transaktion an.	FINER und höher
`FLOW_BULK_ELEMENT_NOT_SUPPORTED`	Gibt an, dass für ein Element kein Massenvorgang möglich war, weil das verknüpfte Objekt keine Massenvorgänge unterstützt.	INFO und höher
`FLOW_ELEMENT_LIMIT_USAGE`	Gibt die Nutzung des Flow-Elements in Bezug auf die Obergrenzen pro Transaktion an.	FINER und höher
`FLOW_START_INTERVIEW_LIMIT_USAGE`	Gibt die Nutzung in Bezug auf die Obergrenzen pro Transaktion vom Start des Flow-Interviews bis zu dem Punkt an, bevor die Flow-Elemente ausgeführt werden.	FINER und höher

SIEHE AUCH:

- Überwachen der Prozess- und Flow-Nutzung in Bezug auf die Obergrenzen pro Transaktion
- Überprüfen der Unterstützung von Massenvorgängen für Flows und Prozesse
- Effektivere Analyse von Debug-Protokollen dank aktualisierter Protokollzeilen
- *Salesforce-Hilfe*: Einrichten der Debug-Protokollierung
- *Salesforce-Hilfe*: Debug-Protokollierungsebenen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Erweiterungen für VS-Code: Neuer Debugger

Zusätzlich zu den Verbesserungen, die in wöchentlichen Versionen veröffentlicht wurden, enthalten Salesforce-Erweiterungen für VS-Code in Version 43 eine wesentliche Verbesserung: Apex-Replay-Debugger Diese Funktion ist ab der Veröffentlichung von Version 43 der Salesforce-Erweiterungen für VS-Codes am 9. Juni 2018 verfügbar.

In der Dokumentation zu salesforcedx-vscode im Visual Studio Code Marketplace finden Sie Informationen für die ersten Schritte mit dem Erweiterungspaket "Salesforce Extensions for VS Code".

Weitere Informationen über Verbesserungen in wöchentlichen Versionen finden Sie im Änderungsprotokoll der Salesforce-Erweiterungen für VS-Code.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Debuggen von Organisationen mit dem kostenlosen Apex-Replay-Debugger (Beta)

Apex-Replay-Debugger simuliert eine Live-Debugging-Sitzung mithilfe eines Debug-Protokolls, in dem alle Interaktionen in einer Transaktion aufgezeichnet sind. Sie müssen nicht mehr Tausende von Protokollzeilen manuell analysieren. Stattdessen stellt der Apex-Replay-Debugger die protokollierten Informationen ähnlich wie ein interaktiver Debugger dar, sodass Sie Fehler in Ihrem Apex-Code beheben können.

Einstellung von Force.com IDE 2 Beta

Wie am 14. Februar 2018 angekündigt, wurde die Force.com IDE 2 Beta-Version eingestellt. Es wird empfohlen, stattdessen die Salesforce-Erweiterungen für VS-Code zu verwenden. Die klassische Version von Force.com IDE ist immer noch verfügbar.

Debuggen von Organisationen mit dem kostenlosen Apex-Replay-Debugger (Beta)

Apex-Replay-Debugger simuliert eine Live-Debugging-Sitzung mithilfe eines Debug-Protokolls, in dem alle Interaktionen in einer Transaktion aufgezeichnet sind. Sie müssen nicht mehr Tausende von Protokollzeilen manuell analysieren. Stattdessen stellt der Apex-Replay-Debugger die protokollierten Informationen ähnlich wie ein interaktiver Debugger dar, sodass Sie Fehler in Ihrem Apex-Code beheben können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in der Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Database.com Edition.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt der Apex-Replay-Debugger eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Feedback und Vorschläge für den Apex-Replay-Debugger können Sie im Abschnitt Issues (Probleme) des salesforcedx-vscode-Repository auf GitHub einbringen.

Wann: Apex-Replay-Debugger ist ab der Veröffentlichung von Version 43 der Salesforce-Erweiterungen für VS-Codes am 9. Juni 2018 verfügbar.

Wer: Zum Anzeigen, Beibehalten und Löschen von Debug-Protokollen benötigen Sie die Benutzerberechtigung "Alle Daten anzeigen".

Warum: Der interaktive Apex-Debugger kann nur zur Fehlerbehebung in Sandboxes und Testorganisationen verwendet werden. Apex-Replay-Debugger ist jedoch für jede Organisation mit Quellcode und einem Debug-Protokoll, einschließlich Ihrer Produktionsorganisation, geeignet. Der Apex-Replay-Debugger ist nicht nur kostenlos, sondern sogar ein Open-Source-Debugger.

Wie: Informationen zu den ersten Schritten mit dem Apex-Replay-Debugger finden Sie in der Dokumentation zu salesforcedx-vscode-apex-replay-debugger im Visual Studio Code Marketplace.

Einstellung von Force.com IDE 2 Beta

Wie am 14. Februar 2018 angekündigt, wurde die Force.com IDE 2 Beta-Version eingestellt. Es wird empfohlen, stattdessen die Salesforce-Erweiterungen für VS-Code zu verwenden. Die klassische Version von Force.com IDE ist immer noch verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in der Group, Professional, Enterprise und Developer Edition.

Wann: Es werden keine weiteren Versionen dieses Tools bereitgestellt und nach dem 3. Mai 2018 kann das Tool auch nicht mehr heruntergeladen werden. Seit dem 23. April 2018 können Sie nicht mehr auf den *Force.com IDE 2 Developer Guide* zugreifen.

Warum: Nach der Auswertung des Kundenfeedbacks und unserer Roadmap für die nächsten Versionen ist der Übergang zu den Salesforce-Erweiterungen für VS-Code besser mit unseren langfristigen Plänen vereinbar. In diesen Plänen liegt der Schwerpunkt auf der Erstellung offener Tools über offene Standards, wie beispielsweise das Sprachserverprotokoll und das Debug-Adapter-Protokoll. Mithilfe offener Standards können wir unseren Kunden leistungsfähige Funktionen schneller zur Verfügung stellen.

Es wurde entschieden, dass eine gleichzeitige Entwicklung von zwei Editoren nicht sinnvoll ist. Bei der Entwicklung eines einzigen Editors können wir uns darauf konzentrieren, unseren Kunden und Partnern die beste Lösung zu bieten. Außerdem liegen die Salesforce-Erweiterungen für VS-Code im Open-Source-Format vor und Pull-Requests von der Community werden begrüßt.

Wir bedanken uns bei allen, die Force.com IDE 2 Beta getestet und uns wertvolles Feedback gesendet haben. Wir hoffen, dass Ihnen Visual Studio Code gefällt.

Wie: Um die Salesforce-Erweiterungen für VS-Code herunterzuladen, rufen Sie Visual Studio Code Marketplace auf.

SIEHE AUCH:

Salesforce Spring '18 – Versionshinweise: Einstellung von Force.com IDE 2 Beta

Blog für Salesforce-Entwickler: All About Salesforce Extensions for VS Code (Alles über Salesforce-Erweiterungen für VS-Code)

Salesforce CLI: Unterstützung für die Plugin-Entwicklung, optimierte Paketerstellungsbefehle und verbesserte Debug-Protokollierung

Verwenden Sie die Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle (Command-Line Interface, CLI), um Entwicklungs- und Testumgebungen in kürzester Zeit zu erstellen, Quellcode zu synchronisieren, Tests auszuführen und den vollständigen Anwendungslebenszyklus zu steuern. Diese neuen und geänderten Funktionen sind ab der Veröffentlichung von Version 43 der Salesforce CLI am 9. Juni 2018 verfügbar.

Änderungen an der Salesforce CLI werden regelmäßig veröffentlicht. In den wöchentlichen Versionshinweisen erhalten Sie Informationen zu den neuesten Aktualisierungen für Version 43 der CLI oder den Änderungen in der vorherigen Version (42).

Diese Befehle und Parameter haben sich in Version 43 oder während der wöchentlichen Aktualisierungen in Version 42 geändert. Weitere Informationen finden Sie unter Version 43 des Befehlsverzeichnisses der Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle.

Neue Befehle

`plugins:generate`
Mit dem Salesforce-Plugin-Generator können Sie Plugins für die Salesforce CLI erstellen. Das generierte `sfdx`-Plugin und die Befehle basieren auf dem oclif CLI-Framework. Weitere Informationen finden Sie unter https://github.com/forcedotcom/sfdx-plugin-generate.

`force:apex:log:get`
Mit diesem Befehl rufen Sie das angegebene Debug-Protokoll oder die angegebene Anzahl zuletzt erstellter Protokolle aus Ihrer Standard-Testorganisation ab.

`force:apex:log:tail`
Mit diesem Befehl aktivieren Sie die Debug-Protokollierung und geben Protokolle auf dem Terminal aus. Sie können Debug-Protokolle auch in eine Datei umleiten.

Geänderte Befehle

`force:package`-Befehle ersetzen `force:package2`-Befehle
Alle Befehle zur Paketerstellung der zweiten Generation wurden optimiert und mehrere neue Parameter für eine einfachere und benutzerfreundlichere Paketerstellung hinzugefügt. Sie können `force:package2`-Befehle bis zu ihrer Einstellung in Winter '19 verwenden. Die `force:package1`-Befehle, mit denen Sie Paketversionen der ersten Generation erstellen, wurden nicht verändert.

Weitere Informationen finden Sie unter Einfacheres Erstellen und Verwalten von Paketen (Beta).

`force:source`-Befehle
Jetzt ist die Quellstatusverfolgung für Lightning Experience-Themen verfügbar.

Neue Parameter

`force:package:install -r | --noprompt`
Dieser Parameter ermöglicht Websites mit Einstellungen für einen Remote-Standort und Inhaltssicherheitsrichtlinien, Daten ohne Bestätigung zu senden bzw. zu erhalten.

Geänderte Parameter

`force:apex:test:run -c | --codecoverage`
Zur Verbesserung der Leistung werden Codeabdeckungsergebnisse für `force:apex:test:run` nur berechnet und abgerufen, wenn Sie das Flag `-c | --codecoverage` angeben.

`sfdx force:apex:test:run --resultsformat human`
Die Ausgabe enthält jetzt einen neuen Abschnitt: `=== Failures`. Dieser Abschnitt enthält Stapelverfolgungen für fehlgeschlagene Tests. In den Salesforce-Erweiterungen für VS-Code bestehen diese Stapelverfolgungen aus aktiven Links, die zu Ihren Codezeilen führen.

`force:package2:version:create --buildinstance`
Dieser Parameter wurde entfernt, da er nur für interne Zwecke vorgesehen ist und unbeabsichtigt angezeigt wurde.

`sfdx force:apex:test:run --resultsformat human`
Die Ausgabe enthält jetzt einen neuen Abschnitt: `=== Failures`. Dieser Abschnitt enthält Stapelverfolgungen für fehlgeschlagene Tests. In den Salesforce-Erweiterungen für VS-Code bestehen diese Stapelverfolgungen aus aktiven Links, die zu Ihren Codezeilen führen.

Installations- und Konfigurationsänderungen

Tarball-Stammverzeichnisse von Linux Version 6 mit Versionsangaben
Die Tarball-Stammverzeichnisse des Installationsprogramms für die neue Linux-Version 6 verfügen über Versionsangaben, die sich mit jeder neuen Version ändern. Beibehalten einheitlicher Verzeichnisnamen (besonders wichtig für CI-Anwendungsfälle):

1. Verwenden Sie einen dieser Tarballs:

```
wget https://developer.salesforce.com/media/salesforce-cli/sfdx-linux-amd64.tar.xz
```

```
wget https://developer.salesforce.com/media/salesforce-cli/sfdx-linux-386.tar.xz
```

2. Erstellen Sie einen `sfdx`-Ordner:

```
mkdir sfdx
```

3. Extrahieren Sie die Dateien für Ihre Tarball-Version:

```
tar xJf sfdx-linux-amd64.tar.xz -C sfdx --strip-components
```

```
tar xJf sfdx-linux-386.tar.xz -C sfdx --strip-components 1
```

4. Führen Sie `./sfdx/install` aus.

Windows 10-Subsystem für Linux
Die Installation der Salesforce CLI unter dem Windows 10-Subsystem für Linux wird nicht mehr unterstützt. Die Salesforce CLI funktioniert am besten innerhalb der nativen Windows-Eingabeaufforderung (`cmd.exe`) und der Microsoft Powershell.

Aktualisierungen des Installationsprogramms für Windows
Bei einer Installation der Salesforce CLI unter Windows ist Git nicht mehr enthalten. Die Salesforce CLI ist nicht mehr von Git abhängig.

Salesforce-Plugin-Generator (Beta)

Der Salesforce-Plugin-Generator (Beta) wurde veröffentlicht, damit Sie Plugins für die Salesforce CLI erstellen können. Das generierte sfdx-Plugin und der Befehl basieren auf dem Open CLI-Framework. Weitere Informationen finden Sie unter Salesforce-Plugin-Generator.

Unterstützung für die Plugin-Entwicklung

Zur Unterstützung der Plugin-Entwicklung wurde ein Plugin-Abschnitt in der Datei `sfdx-project.json` hinzugefügt. In diesem Abschnitt fügen Sie Konfigurationswerte und Einstellungen für Ihr Plugin hinzu.

```
"plugins": {
  "yourPluginName": {
    "timeOutValue": "2"
  }
```

Hier ein Beispiel für den Code, mit dem Sie auf die Eigenschaften zugreifen:

```
import { Project, SfdxProjectJson } from '@salesforce/core'

const project: Project = await Project.resolve(process.cwd());
const sfdxProject: SfdxProjectJson = await project.retrieveSfdxProjectJson();
const pluginSettings: any = sfdxProject.get('plugins');
this.ux.log('timeOutValue: ${pluginSettings.yourPluginName.timeOutValue}');
```

Verbesserte Verbindungstypen für generierte Plugins

Wenn Sie bei bestehenden generierten Plugins eine Aktualisierung auf die `@salesforce/command`-Bibliothek durchführen möchten, aktualisieren Sie Ihre Datei `tsconfig.json`.

1. Führen Sie diesen Befehl in Ihrem generierten Plugin aus:

   ```
   yarn add --dev @types/jsforce
   ```

2. Entfernen Sie diese Zeilen aus der Datei `tsconfig.json`:

   ```
   "baseUrl": "./",
     "paths" : {
   "*" : ["./node_modules/@salesforce/core/typings/*"]
   }
   ```

Testorganisationen: Neue Funktionen verfügbar

Für Testorganisationen sind einige neue Funktionen verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der mobilen Anwendung in der Developer, Enterprise, Group und Professional Edition.

Wer: Sie können Testorganisationen erstellen, wenn Sie Dev Hub in Ihrer Produktionsorganisation aktiviert haben oder sich für eine Dev Hub-Testorganisation angemeldet haben.

Warum: Salesforce DX unterstützt diese Funktionen in Testorganisationen.

- `CascadeDelete`: Löscht die untergeordneten Datensätze von Nachschlagebeziehungen, wenn Sie den übergeordneten Datensatz löschen.
- `ContactsToMultipleAccounts`: Verfolgt die Beziehungen zwischen einem Kunden und den Unternehmen, mit denen er arbeitet, indem ein einzelner Kontaktdatensatz mit mehreren Accounts verbunden wird.
- `StateAndCountryPicklist`: Auswahllisten für Bundesstaat und Land ermöglichen es den Benutzern, Bundesstaaten und Länder aus vordefinierten, standardisierten Listen auszuwählen, statt diese Daten von Hand in Textfelder eingeben zu müssen. Auswahllisten für Bundesstaat und Land bieten eine schnellere und einfachere Dateneingabe.

Wie: Fügen Sie die Funktion in der Definitionsdatei der Testorganisation hinzu.

```
"features": ["CascadeDelete", "StateAndCountryPicklist"],
```

Benachrichtigungen im Unternehmen: Apex-Testverbesserungen für Plattformereignisse, Plattformereignisse mit hohem Volumen (Pilot) und Datenänderungserfassung (Pilot)

Nutzen Sie Ereignisse, um die Kommunikation zwischen Geschäftssystemen zu vereinfachen. Diese Version enthält Apex-Testunterstützung für Ereignisabonnenten von Flows und Prozessen und die On-Demand-Testereigniszustellung. Dank der Plattformereignisse mit hohem Volumen können Sie Millionen Ereignisse effizient zustellen. Mithilfe der Datenänderungserfassung können Sie Ihre Salesforce-Datensätze mit Ihren externen Systemen abgleichen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Testen von Prozess- und Flow-Ereignisabonnenten in Apex

Sie können nun das Testen von Prozess- und Flow-Ereignisabonnenten in Apex mit der API-Version 43.0 und höher automatisieren. Schreiben Sie Apex-Tests, um sicherzustellen, dass Ihr Flow und Ihr Prozess, die ein Plattformereignis abonniert haben, erwartungsgemäß funktionieren. Wenn eine Plattformereignismeldung in einem Apex-Test veröffentlicht wird, werden alle Abonnenten ausgelöst, einschließlich der Prozesse und Flows. Für Apex-Tests, die in der API-Version 42.0 und früher gespeichert wurden, werden die Prozess- und Flow-Ereignisabonnenten nicht ausgelöst und können nicht getestet werden.

On-Demand-Zustellung von Testereignissen

Verwenden Sie `Test.getEventBus().deliver()`, um Testereignisse in einem Apex-Test zuzustellen. Sie müssen sich am Ende eines Tests nicht mehr auf `Test.stopTest()` für die Ereigniszustellung verlassen. Sie können nun Testereignisse mehrere Male in einem Test zustellen und überprüfen, ob Abonnenten die Testereignisse Schritt für Schritt verarbeitet haben.

Zugreifen auf Abonnenteninformationen in einem Apex-Test

Mithilfe von "EventBusSubscriber" können Sie nun Abonnentenzustandsinformationen in einem Apex-Test abrufen. "EventBusSubscriber" enthält zwei neue Felder: `LastError` und `Retries`. Sie enthalten Informationen über wiederholte Apex-Auslöser, d. h. Auslöser, die `EventBus.RetryableException` ausgelöst haben.

Empfangen von Benachrichtigungen, wenn ein Apex-Auslöser bei zu vielen Wiederholungen ausgesetzt wird

Wenn ein Apex-Auslöser, der ein Plattformereignis abonniert, die maximale Anzahl an Wiederholungen überschreitet, wird die Verarbeitung neuer Ereignismeldungen angehalten. Anschließend wird ein Fehler angezeigt. Sie erhalten eine E-Mail-Benachrichtigung, damit Sie den Auslöser korrigieren und die Verarbeitung der neuen Ereignismeldungen fortsetzen können.

Abrufen der Dauer in Millisekunden in DateTime-Feldern im Plattformereignis

DateTime-Felder, beispielsweise `CreatedDate`, enthalten nun die Zeit in Millisekunden in der serialisierten JSON-Ereignismeldung, der CometD-Clients zugestellt wird. Durch diese Änderung wird das DateTime-Feld mit dem DateTime-Format in anderen Salesforce-APIs konsistent.

Testen von Prozess- und Flow-Ereignisabonnenten in Apex

Sie können nun das Testen von Prozess- und Flow-Ereignisabonnenten in Apex mit der API-Version 43.0 und höher automatisieren. Schreiben Sie Apex-Tests, um sicherzustellen, dass Ihr Flow und Ihr Prozess, die ein Plattformereignis abonniert haben, erwartungsgemäß funktionieren. Wenn eine Plattformereignismeldung in einem Apex-Test veröffentlicht wird, werden alle Abonnenten ausgelöst, einschließlich der Prozesse und Flows. Für Apex-Tests, die in der API-Version 42.0 und früher gespeichert wurden, werden die Prozess- und Flow-Ereignisabonnenten nicht ausgelöst und können nicht getestet werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Performance, Unlimited, Enterprise und Developer Edition.

On-Demand-Zustellung von Testereignissen

Verwenden Sie `Test.getEventBus().deliver()`, um Testereignisse in einem Apex-Test zuzustellen. Sie müssen sich am Ende eines Tests nicht mehr auf `Test.stopTest()` für die Ereigniszustellung verlassen. Sie können nun Testereignisse mehrere Male in einem Test zustellen und überprüfen, ob Abonnenten die Testereignisse Schritt für Schritt verarbeitet haben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Performance, Unlimited, Enterprise und Developer Edition.

Warum: Das mehrfache Zustellen von Ereignismeldungen ist nützlich beim Testen der sequenziellen Verarbeitung von Ereignissen. So können Sie beispielsweise die sequenziellen Aktionen eines Abonnenten in einer Schleife im selben Test überprüfen.

Wie: Schließen Sie `Test.getEventBus().deliver()` in den Anweisungsblöcken `Test.startTest()` und `Test.stopTest()` ein.

```
Test.startTest();
// Create test events
// ...
// Publish test events with EventBus.publish()
// ...
// Deliver test events
Test.getEventBus().deliver();
// Perform validation
// ...
Test.stopTest();
```

Zugreifen auf Abonnenteninformationen in einem Apex-Test

Mithilfe von "EventBusSubscriber" können Sie nun Abonnentenzustandsinformationen in einem Apex-Test abrufen. "EventBusSubscriber" enthält zwei neue Felder: `LastError` und `Retries`. Sie enthalten Informationen über wiederholte Apex-Auslöser, d. h. Auslöser, die `EventBus.RetryableException` ausgelöst haben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Performance, Unlimited, Enterprise und Developer Edition.

Warum: Zuvor waren Abonnenteninformationen über "EventBusSubscriber" nur für Nicht-Testcode verfügbar. Zudem waren Informationen über wiederholte Auslöser nur in Auslösern über die Eigenschaften `EventBus.TriggerContext.currentContext().retries` und `EventBus.TriggerContext.currentContext().lastError` verfügbar.

Wie: Mit der folgenden SOQL-Abfrage werden Informationen über alle Auslöserabonnenten für das Ereignis "Order_Event__e" abgerufen.

```
SELECT Name, Position, Retries, LastError
FROM EventBusSubscriber
WHERE Topic='Order_Event__e' AND Type='ApexTrigger'
```

Empfangen von Benachrichtigungen, wenn ein Apex-Auslöser bei zu vielen Wiederholungen ausgesetzt wird

Wenn ein Apex-Auslöser, der ein Plattformereignis abonniert, die maximale Anzahl an Wiederholungen überschreitet, wird die Verarbeitung neuer Ereignismeldungen angehalten. Anschließend wird ein Fehler angezeigt. Sie erhalten eine E-Mail-Benachrichtigung, damit Sie den Auslöser korrigieren und die Verarbeitung der neuen Ereignismeldungen fortsetzen können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Performance, Unlimited, Enterprise und Developer Edition.

Wie: Diese E-Mail-Benachrichtigung wird an den Entwickler gesendet, der im Feld "Zuletzt geändert von" für den Auslöser festgelegt ist. Die E-Mail wird an weitere Empfänger gesendet, die Sie auf der Seite "Apex-Ausnahme-E-Mail" unter "Setup" angeben. Überprüfen Sie die Anzahl der Wiederholungen im Auslöser mit `EventBus.TriggerContext.currentContext().retries` oder

indem Sie das Feld `EventBusSubscriber.retries` abfragen, um zu vermeiden, dass die maximale Anzahl der Wiederholungsversuche überschritten wird.

Abrufen der Dauer in Millisekunden in DateTime-Feldern im Plattformereignis

DateTime-Felder, beispielsweise `CreatedDate`, enthalten nun die Zeit in Millisekunden in der serialisierten JSON-Ereignismeldung, der CometD-Clients zugestellt wird. Durch diese Änderung wird das DateTime-Feld mit dem DateTime-Format in anderen Salesforce-APIs konsistent.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Performance, Unlimited, Enterprise und Developer Edition.

Wie: Die Zeichenfolgendarstellung der DateTime-Felder folgt dem ISO-8601-Standard und liegt in folgendem Format vor.

```
YYYY-MM-DDTHH:mm:ss.sssZ
```

Das neue Date-Time-Format gilt für abonnierte Clients, die die API-Version 43.0 und höher verwenden. Zuvor wurde in serialisierten DateTime-Feldern die Zeit in Millisekunden nicht beibehalten und lag im folgenden Format vor.

```
YYYY-MM-DDTHH:mm:ssZ
```

Anmerkung: Für an Apex-Auslöser zugestellte Ereignismeldungen enthalten DateTime-Felder keine derartige Millisekundengenauigkeit wie die DateTime-Felder der Salesforce-Objekte.

Paketerstellung: Nicht mehr nur Partner

Ein Paket enthält alle verfolgten Änderungen in den einzelnen Lebenszyklusphasen als verteilbares Artefakt mit Versionsangaben. Sie können Pakete der ersten und zweiten Generation erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfacheres Erstellen und Verwalten von Paketen (Beta)
Die Einführung der optimierten Befehle stellt einen bedeutenden Entwicklungsschritt für die Paketerstellung der zweiten Generation dar. Zudem wird die Konfiguration und Verwaltung von Salesforce DX-Projekten vereinfacht.

Verbesserte Validierung verhindert das Entfernen aktiver Datensätze beim Deinstallieren von Paketen
Wenn Sie ein Paket mit Accountdatensatztypen deinstallieren, verhindert ein Validierungsprozess, dass aktive Geschäfts- und Personenaccount-Datensatztypen entfernt werden. Zuvor wurde diese Validierung nur vorgenommen, wenn ein Accountdatensatztyp auf der Setup-Seite für den Datensatztyp entfernt wurde.

Pilotfunktion für gesperrte Pakete eingestellt
Nach sorgfältiger Überlegung wurde entschieden, die Pilotfunktion für gesperrte Pakete einzustellen und ab Summer '18 nicht mehr zu unterstützen. Die Salesforce CLI-Paketbefehle enthalten keine Option zum Erstellen eines gesperrten Pakets mehr.

Einfacheres Erstellen und Verwalten von Paketen (Beta)

Die Einführung der optimierten Befehle stellt einen bedeutenden Entwicklungsschritt für die Paketerstellung der zweiten Generation dar. Zudem wird die Konfiguration und Verwaltung von Salesforce DX-Projekten vereinfacht.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic sowie alle Versionen der mobilen Anwendung. Dev Hub ist in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar. Testorganisationen sind in der Developer, Enterprise, Group und Professional Edition verfügbar.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellen Pakete der zweiten Generation eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie

Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. In der Gruppe Packaging 2 Beta der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge für die Paketerstellung der zweiten Generation einbringen.

Wann: Diese neuen und geänderten Funktionen sind ab der Veröffentlichung von Version 43 der Salesforce CLI am 9. Juni 2018 verfügbar.

Warum: Zur Verbesserung der Benutzerfreundlichkeit von Paketerstellungsbefehlen werden Aliasnamen eingeführt, die sich Benutzer einfacher merken können als kryptische Paket-IDs. In `sfdx-project.json` und beim Ausführen von CLI-Befehlen zur Paketerstellung können Sie Benutzernamen oder Zeichenfolgen statt IDs verwenden. Wenn Paket-IDs jedoch kein Problem für Sie darstellen, können Sie auch weiterhin Paket-IDs benutzen. Die `force:packaging2`-Befehle können verwendet werden, bis sie in Winter '19 aus der Salesforce CLI entfernt werden. Eine Änderung der `force:package1`-Befehle ist nicht vorgesehen. Mit diesen Befehlen können Sie weiterhin Paketversionen der ersten Generation erstellen.

Änderungen der Salesforce CLI-Befehle zur Paketerstellung

Beschreibungen der Salesforce CLI-Befehle und Parameter erhalten Sie über die Befehlszeile `--help` oder in der Salesforce CLI Command Reference (Salesforce CLI-Befehlsreferenz).

Veralteter Befehl (Version 43 oder früher)	Neuer Befehl (Version 43)	Entfernte Parameter	Neue oder geänderte Parameter
force:package2:create	force:package:create	--containeroptions | -o	--packagetype | -t (Flag erforderlich) --path | -p
force:package2:list	force:package:list	N/V	N/V
force:package2:update	force:package:update	--package2id | -i	--package | -p (Alias oder Paket-ID)
force:package2:version:create	force:package:version:create	--package2id | -i	--definitionfile | -f --package | -p (Alias oder Paket-ID) --versiondescription | -e --versionname | -a --versionnumber | -n --installationkey (Flag jetzt erforderlich) --installationkeybypass | -x
force:package2:version:create:get	force:package:version:create:report	N/V	N/V
force:package2:version:create:list	force:package:version:create:list	N/V	N/V

Veralteter Befehl (Version 43 oder früher)	Neuer Befehl (Version 43)	Entfernte Parameter	Neue oder geänderte Parameter
force:package2:version:get	force:package:version:report	--package2versionid | -i	--package | -p (Alias oder Paket-ID)
force:package2:version:list	force:package:version:list	--package2ids | -i	--packages | -p (kann mehrere Pakete auflisten)
force:package2:version:update	force:package:version:promote	--setasreleased	N/V
force:package2:version:update	force:package:version:update	--noprompt | -p --package2versionid | -i	--package | -p (Alias oder Paket-ID)
force:package:install:get	force:package:install:report	N/V	N/V
force:package:uninstall:get	force:package:uninstall:report	N/V	N/V

Salesforce CLI-Parameteränderungen

Für diese Befehle haben sich nur die Parameter geändert.

Befehlsname	Geänderte oder entfernte Parameter	Neue Parameter
force:package:install	--id | -i (nicht mehr erforderlich) Kurzes Flag (-p) für --publishwait ist veraltet	--package | (kein kurzes Flag)
force:package:uninstall	--id | -i (nicht mehr erforderlich)	--package | -p

Salesforce DX-Projektänderungen

Die Einrichtung und Verwaltung von Salesforce DX-Projekten wurde verbessert, Sie können jedoch Ihre aktuelle Datei `sfdx-project.json` bis Winter '19 weiter verwenden.

Aliasnamen für Pakete

Als bestehender Kunde oder Partner, der Pakete erstellt, sind Ihnen viele Arten von 15- und 18-stelligen Paket-IDs vertraut. Mit diesen IDs werden Ihre Pakete und Paketversionen eindeutig identifiziert, sie sind jedoch nicht sehr intuitiv. Jetzt können Sie benutzerfreundliche Aliasnamen für Paket-IDs in Ihrer Salesforce DX-Projektdatei und beim Ausführen von CLI-Befehlen zur Paketerstellung verwenden. Die Datei `sfdx-project.json` enthält einen Abschnitt zur Erstellung von Aliasnamen für Pakete.

```
"packageAliases": {
    "Time Off Manager": "0HoB00000004CFpKAM",
    "External Apex Library@1.0.0-4": "04tB0000000IB1EIAW",
    "Expense Manager": "0HoB00000004CFuKAM"
}
```

Sie können Aliasnamen für Pakete ebenfalls verwenden, um Paketabhängigkeiten anzugeben.

```
"dependencies": [
    {
       "package": "Time Off Manager",
       "versionNumber": "4.7.0.LATEST"
```

```
    },
    {
       "package" : "External Apex Library@1.0.0-4"
    }
```

Angenommen, Sie möchten die Beschreibung für das Paket "Expense Manager" aktualisieren. Sie können es mithilfe seines Aliasnamens "Expense Manager" statt mit der Paket-ID identifizieren, die weniger intuitiv ist.

```
sfdx force:package:update --package "Expense Manager" --description "Summer '18 Release"
```

Automatische Aktualisierungen an der Salesforce DX-Projektdatei

Endlich keine manuellen Aktualisierungen mehr. Die Salesforce CLI ordnet die IDs `0Ho` oder `04t` den Paketnamen oder Aliasnamen zu, wenn Pakete oder Paketversionen erstellt werden, und aktualisiert die Salesforce DX-Projektdatei automatisch.

Wenn Sie den Befehl mit einem Paketnamen ausführen, erstellt die CLI den Alias im Abschnitt `packageAliases` und aktualisiert den Abschnitt `packageDirectories`. In nachfolgenden Befehlen können Sie mithilfe des Aliasnamens auf das Paket verweisen. Aliasnamen erleichtern das Lesen der Datei `sfdx-project.json`. Sie müssen keinen anderen Befehl mehr ausführen, um kryptische IDs abzurufen.

```
sfdx force:package:create --name "Revenue Optimizer" --path "util" --packagetype Unlocked
```

```
"packageDirectories": [
    {
       "path": "util",
       "package": "Revenue Optimizer",
       "versionName": "ver 0.1",
       "versionNumber": "0.1.0.NEXT",
       "default": false
    }
],
"packageAliases": {
    "Revenue Optimizer": "0HoB00000004CUqKAM"}
```

Auch bei Erstellung einer Paketversion erstellt die CLI einen Aliasnamen. Der Aliasname für die Paketversion besteht aus dem Paketnamen und der Versionsnummer. Um den Befehl in einem anderen als dem asynchronen Modus auszuführen, geben Sie beim Erstellen der Paketversion eine Wartezeit an. Wenn die Paketversion innerhalb der Wartezeit erstellt wird, dann wird die Datei `sfdx-project.json` automatisch aktualisiert. Andernfalls müssen Sie die Projektdatei manuell aktualisieren.

```
sfdx force:package:version:create --package "Revenue Optimizer" --versionnumber 1.0.0.2
--wait 10
```

```
"packageAliases": {
    "Revenue Optimizer@1.0.0-2": "04tB0000000IB1EIAW"
}
```

Was geschieht, wenn ich mein Salesforce DX-Projekt nicht automatisch aktualisieren lassen möchte?

Unter bestimmten Umständen sind automatische Aktualisierungen der Datei `sfdx-project.json` nicht wünschenswert. Wenn Sie mehr Kontrolle über Aktualisierungen benötigen, können Sie automatische Aktualisierungen der Projektdatei mit diesen Umgebungsvariablen unterdrücken.

Für diesen Befehl	Diese Umgebungsvariable auf "True" festlegen
force:package:create	SFDX_PROJECT_AUTOUPDATE_DISABLE_FOR_PACKAGE_CREATE
force:package:version:create	SFDX_PROJECT_AUTOUPDATE_DISABLE_FOR_PACKAGE_VERSION_CREATE

Externe Definitionsdatei für Funktionen und Organisationsvoreinstellungen

In früheren Versionen haben Sie die erforderlichen Funktionen und Organisationsvoreinstellungen für die Metadaten Ihres Pakets in der Datei `sfdx-project.json` angegeben. Um den Prozess mit der Vorgehensweise zum Festlegen dieser Informationen für eine Testorganisation zu vereinheitlichen, können Sie die erforderlichen Funktionen und Organisationsvoreinstellungen für Ihr Paket in einer JSON-Datei angeben. Abhängig von Ihrem Anwendungsfall können Sie eine externe JSON-Datei mit einer einzelnen Definition für Pakete und Testorganisationen verwenden oder verschiedene JSON-Dateien pflegen. Für Pakete können Sie den Dateinamen in `sfdx-project.json` oder beim Ausführen des Befehls `force:package:version:create` angeben.

Anmerkung: In Summer '18 können Sie Funktions- und Organisationsvoreinstellungen weiterhin in der Datei `sfdx-project.json` angeben. Ab Winter '19 müssen Sie eine externe JSON-Datei verwenden.

In `sfdx-project.json`:

```
"definitionFile": "config/package-def.json",
```

Über die Befehlszeile:

```
force:package:version:create --package "Expense Manager" --definitionfile
config/package-def.json --wait 10
```

Unterstützung für CI-Automation

CI-Skripte können `sfdx-project.json` nicht (wie Sie) manuell ändern. Zur Unterstützung von CI-Anwendungsfällen können Sie die Paketparameter `--versionname`, `--versionnumber` und `--versiondescription` beim Ausführen des Befehls `force:package:version:create` in Ihren Skripten angeben. Diese Werte überschreiben die Angaben in der Datei `sfdx-project.json`.

```
sfdx force:package:version:create --package "Expense Manager" --versionname "Summer 2018"
 --versionnumber "1.3.0.3" --wait 10
```

Eindeutiges Identifizieren der Paketversionen

Wenn Sie `package:version:create` ausführen und keinen Wert für `--versionname` angeben, legt die CLI `--versionname` auf `--versionnumber` fest. Die Kombination aus Paketnamen und Versionsnummer hilft bei der eindeutigen Identifizierung Ihrer Paketversion.

Verbesserte Validierung verhindert das Entfernen aktiver Datensätze beim Deinstallieren von Paketen

Wenn Sie ein Paket mit Accountdatensatztypen deinstallieren, verhindert ein Validierungsprozess, dass aktive Geschäfts- und Personenaccount-Datensatztypen entfernt werden. Zuvor wurde diese Validierung nur vorgenommen, wenn ein Accountdatensatztyp auf der Setup-Seite für den Datensatztyp entfernt wurde.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Pilotfunktion für gesperrte Pakete eingestellt

Nach sorgfältiger Überlegung wurde entschieden, die Pilotfunktion für gesperrte Pakete einzustellen und ab Summer '18 nicht mehr zu unterstützen. Die Salesforce CLI-Paketbefehle enthalten keine Option zum Erstellen eines gesperrten Pakets mehr.

Diese Änderung beschleunigt die Innovation und Veröffentlichung neuer Funktionen für diese Pakettypen.

- Nicht gesperrte Pakete für Kunden und Systemintegratoren (SIs)
- Verwaltete Pakete der zweiten Generation für ISVs und Partner

ISVforce: Verbesserte AppExchange-Veröffentlichungserfahrung

Stellen Sie Anwendungen, Lightning-Komponenten und andere Lösungen mithilfe von ISVforce-Tools auf AppExchange bereit. Freuen Sie sich über mehr Flexibilität bei der Veröffentlichung von Lightning Bolt-Lösungen, die jetzt benutzerdefinierte Anwendungen, Prozessflows, Community-Vorlagen und Seiten unterstützen. Verwenden Sie die Veröffentlichungskonsole, um in Zusammenarbeit mit Ihrem Marketingteam ein Logo und Kachelbilder für Ihre Lösung freizugeben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelles Einführen von Unternehmenslösungen mithilfe von Lightning Bolt-Lösungen
Erstellen Sie mithilfe einer Lightning Bolt-Lösung branchenspezifische Lösungen für Ihre Kunden. Verteilen Sie komplexe Unternehmenslösungen, die benutzerdefinierte Anwendungen, Flows, Lightning-Community-Vorlagen und -Seiten enthalten.

Senden von Marketing-Ressourcen in der Veröffentlichungskonsole
Wir präsentieren jederzeit gerne die Lösungen unserer AppExchange-Partner. Wenn Sie überlegen, ob Sie Ihre Lösung unserem Marketingmaterial hinzufügen möchten, können Sie jetzt ein vektorbasiertes Logo und ein Kachelbild über die Veröffentlichungskonsole senden.

Schnelles Einführen von Unternehmenslösungen mithilfe von Lightning Bolt-Lösungen

Erstellen Sie mithilfe einer Lightning Bolt-Lösung branchenspezifische Lösungen für Ihre Kunden. Verteilen Sie komplexe Unternehmenslösungen, die benutzerdefinierte Anwendungen, Flows, Lightning-Community-Vorlagen und -Seiten enthalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in allen Editionen.

SIEHE AUCH:

Erstellen von Unternehmenslösungen mit Lightning Bolt-Lösungen

Senden von Marketing-Ressourcen in der Veröffentlichungskonsole

Wir präsentieren jederzeit gerne die Lösungen unserer AppExchange-Partner. Wenn Sie überlegen, ob Sie Ihre Lösung unserem Marketingmaterial hinzufügen möchten, können Sie jetzt ein vektorbasiertes Logo und ein Kachelbild über die Veröffentlichungskonsole senden.

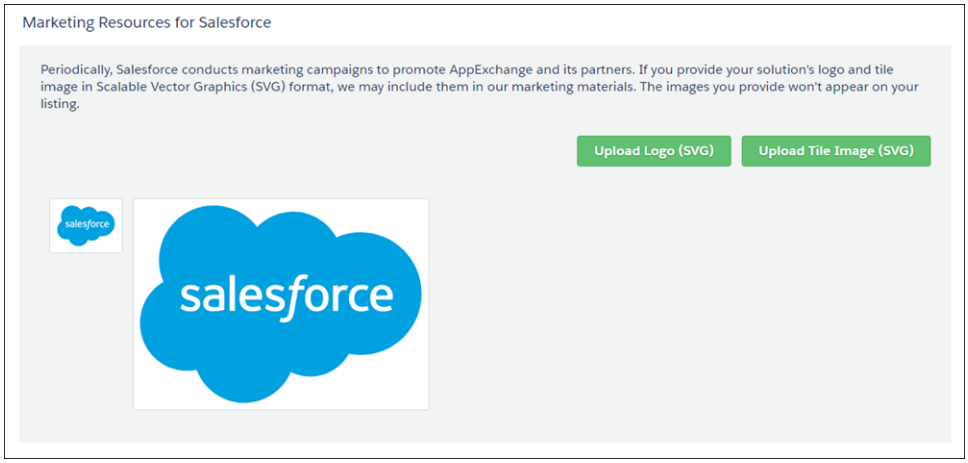
Wo: Diese Änderung gilt ausschließlich für die Salesforce-Partner-Community.

Wer: Partner-Community-Mitglieder mit der Berechtigung zum Verwalten von Auflistungen

Warum: Zuvor mussten Sie uns Bilder im Format SVG (Scalable Vector Graphics) per E-Mail zusenden, damit Ihre Lösung unserem Marketingmaterial hinzugefügt wurde. Jetzt können Sie sie über die Veröffentlichungskonsole hochladen, wie alle anderen Datenbestände Ihrer Auflistung.

Wie: Öffnen Sie eine Auflistung in der Veröffentlichungskonsole und klicken Sie auf **Medien**. Laden Sie dann das Logo Ihrer Lösung und das Kachelbild im SVG-Format hoch.

Wenn Sie ein Bild hochladen, werden das Format und die Größe geprüft, damit Ihre Anwendung bestmöglich zur Geltung kommt.



Marketing: Lightning-Startseite, Google Analytics 360-Integration und andere Funktionen

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

Informationen zu den neuesten Funktionen und Verbesserungen finden Sie in den Versionshinweisen zu Marketing Cloud.

- Version von April 2018
- Version von Januar 2018
- Version von Oktober 2017
- Version von August 2017
- Version von Juni 2017

SIEHE AUCH:

Marketing Cloud – Übersicht

Salesforce Marketing Cloud-Facebook-Seite

Wichtige Aktualisierungen

Diese Version enthält neue wichtige Aktualisierungen für Prozesse, Flows, HTML-basierte E-Mail-Vorlagen und Sandbox-URLs. Außerdem verschieben wir eine wichtige Aktualisierung für Apex-Steuerfelder vom Typ `@AuraEnabled`.

Zur Gewährleistung eines reibungslosen Übergangs gibt es für jede wichtige Aktualisierung einen sogenannten Opt-In-Zeitraum, der an dem in "Setup" auf der Seite "Wichtige Aktualisierungen" angezeigten Datum für die automatische Aktivierung endet. In diesem Zeitraum kann die Aktualisierung beliebig oft manuell aktiviert und deaktiviert werden, um ihre potenziellen Auswirkungen auf Ihre Organisation zu ermitteln und betroffene Anpassungen zu ändern. Nach Ablauf des Opt-In-Zeitraums wird die Aktualisierung aktiviert. Weitere Einzelheiten finden Sie im Thema über das Reagieren auf wichtige Aktualisierungen.

Neue wichtige Aktualisierungen

Diese wichtigen Aktualisierungen sind neu in der Version Summer '18.

Aktivieren der Teilspeicherung für Erstellungs- und Aktualisierungsvorgänge in Prozessen (wichtige Aktualisierung)

Diese Aktualisierung verhindert, dass ein fehlerhafter Prozess dazu führt, dass alle aktiven Prozesse in der Transaktion fehlschlagen. Stattdessen setzt Salesforce nur die Datensätze zurück, die nicht gespeichert werden können.

Aktivieren der Massenausführung von Flow- und Prozessabfragen (wichtige Aktualisierung)

Diese Aktualisierung ändert die Art, wie Abfragen in Flows und im Prozess ausgeführt werden, wenn sie per Massenverarbeitung ausgeführt werden können. Salesforce nimmt bereits Massenverarbeitungsvorgänge vor, die Salesforce-Datensätze erstellen, aktualisieren oder löschen. Durch die Aktivierung der Abfragemassenverarbeitung kann Ihre Organisation verhindern, dass die SOQL-Obergrenzen erreicht werden. Wenn diese wichtige Aktualisierung in Critical Update Console Ihrer Organisation nicht angezeigt wird, führt Ihre Organisation bereits Flow- und Prozessvorgänge in Batches aus.

Umbenennung der Berechtigung "Self-Service-Benutzer bearbeiten" in "Kundenbenutzer verwalten"

Die Berechtigung "Self-Service-Benutzer bearbeiten" heißt nun "Kundenbenutzer verwalten". Die Funktionalität bleibt gleich. Die Berechtigung wird jedoch für neue Standardprofile nicht mehr standardmäßig aktiviert.

Einschränken der Verwendung HTML-basierter E-Mail-Vorlagen aus Salesforce Classic auf sichere Browser (wichtige Aktualisierung)

Diese wichtige Aktualisierung verhindert die Verwendung von HTML-basierten E-Mail-Vorlagen, beispielsweise von benutzerdefinierten, Visualforce- oder HTML-Standardvorlagen, aus Microsoft Internet Explorer. Die Salesforce-Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP) wird von Internet Explorer nicht unterstützt. Daher wird der erforderliche Browserschutz nicht bereitgestellt. Sie sollten einen Browser mit CSP-Unterstützung verwenden. Dazu zählen beispielsweise Microsoft Edge, Google Chrome oder Mozilla Firefox.

Stabilisieren des Hostnamens der URLs für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen (wichtige Aktualisierung)

Mit dieser wichtigen Aktualisierung werden Instanznamen aus URLs entfernt. Vor der Version Summer '18 enthielten URLs für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen den Instanznamen der Organisation. Nach dieser Aktualisierung sind die Instanznamen in den URLs für "Meine Domäne" für Sandbox-Instanzen nicht mehr enthalten.

Sichere Themen für Salesforce-Sites und -Portale (wichtige Aktualisierung)

Themennamen werden allen Benutzern in Ihrer Organisation angezeigt, einschließlich Benutzern der Salesforce-Sites und -Portale Ihrer Organisation, die vor Summer '13 erstellt wurden. Um die Sicherheit der Themen zu erhöhen, werden Themen für Gäste und authentifizierte externe Benutzer in Salesforce-Sites und -Portalen deaktiviert.

Verschobene wichtige Aktualisierungen

Diese wichtige Aktualisierung war in einer früheren Version angekündigt, das Datum der automatischen Aktivierung wurde jedoch verschoben.

Wichtige Aktualisierung verschoben:"without sharing" für Apex-Steuerfelder vom Typ "@AuraEnabled" mit impliziter Freigabe verwenden

Diese in Spring '18 veröffentlichte wichtige Aktualisierung wurde für die automatische Aktivierung in Summer '18 geplant, jedoch auf die Version Spring '19 verschoben.

Hilfe und Schulung

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erkunden von Funktionen mit Trailhead
Suchen Sie nach einer guten Möglichkeit, sich mit Salesforce vertraut zu machen, oder möchten Sie eine neue Funktion erkunden? Dann sollten Sie Trailhead kennenlernen, ein interaktives Tool, mit dem das geführte Erlernen von Salesforce Spaß macht. Sie können geführten Lernpfaden für Administratoren oder Entwickler folgen oder sich an Module zum Selbststudium wagen.

Anzeigen von Videos (nur Englisch)
Wir haben Videos mit Anweisungen erstellt und aktualisiert, in denen Ihre Benutzer mehr über die neuen und verbesserten Salesforce-Funktionen erfahren können.

Lesen der Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften
Wir haben saisonale Aktualisierungen an den Dokumenten zu Salesforce Trust und der Einhaltung von Vorschriften vorgenommen.

Erkunden von Funktionen mit Trailhead

Suchen Sie nach einer guten Möglichkeit, sich mit Salesforce vertraut zu machen, oder möchten Sie eine neue Funktion erkunden? Dann sollten Sie Trailhead kennenlernen, ein interaktives Tool, mit dem das geführte Erlernen von Salesforce Spaß macht. Sie können geführten Lernpfaden für Administratoren oder Entwickler folgen oder sich an Module zum Selbststudium wagen.

Sehen Sie sich Trailhead unter https://trailhead.salesforce.com an und finden Sie Ihren Weg. Die aktuellen Module sind im Folgenden aufgeführt.

Neue Module

Health Cloud Patient Data Displays (Anzeigen von Health Cloud-Patientendaten)
Passen Sie die Gesundheitszeitachse, Patientenkarte und Listenfilter an die Bedürfnisse Ihrer Patienten an.

Anzeigen von Videos (nur Englisch)

Wir haben Videos mit Anweisungen erstellt und aktualisiert, in denen Ihre Benutzer mehr über die neuen und verbesserten Salesforce-Funktionen erfahren können.

- Das neue Video Connecting to Salesforce in Outlook (nur in Englisch) (Herstellen einer Verbindung zu Salesforce in Outlook) bietet einen Überblick über die in Lightning für Outlook und Inbox Beta für Outlook verfügbaren Funktionen. Zu den Funktionen gehören das Hinzufügen von Datensätzen, Verwalten von Aufgaben, Protokollieren von E-Mails und die in Inbox Beta für Outlook verfügbaren Produktivitätsfunktionen.
- Das neue Video Communities and Community Users in Your Salesforce Org (nur in Englisch) (Communities und Community-Benutzer in einer Salesforce-Organisation) zeigt, wie Communities in einer Organisation integriert sind und wie Salesforce-Accounts und Community-Benutzer miteinander verbunden sind.
- Das neue Video How Admins Set Up Einstein Activity Capture (nur in Englisch) (Vorgehensweise zum Einrichten der Einstein-Aktivitätserfassung) zeigt Ihren Vertriebsmitarbeitern die ersten Schritte mit der Einstein-Aktivitätserfassung. Erfahren Sie, wie Sie verhindern können, dass bestimmte Aktivitäten in Salesforce-Datensätzen hinzugefügt werden, wie Sie Standardeinstellungen für die Freigabe von Aktivitäten festlegen und auswählen können, wer die Funktion verwenden kann.
- Das neue Video How Users Set Up Einstein Activity Capture (nur in Englisch) zeigt Vertriebsmitarbeitern, wie sie die Einstein-Aktivitätserfassung einrichten und ihre persönlichen Einstellungen konfigurieren können.
- Das aktualisierte Video Send Personalized Emails to a Group (nur in Englisch) (Senden von personalisierten E-Mails an eine Gruppe) deckt Änderungen ab, die an der Funktion "Listen-E-Mail" in der Version Summer '18 vorgenommen wurden.
- Das aktualisierte Video Use Tasks to Boost Your Sales Productivity (nur in Englisch) (Steigern der Vertriebsproduktivität mit Aufgaben) deckt Änderungen ab, die an der Aufgabenfunktion in der Version Summer '18 vorgenommen wurden.

- Das aktualisierte Video Search in Salesforce Lightning Experience (nur in Englisch) (Suchen in Salesforce Lightning Experience) deckt Änderungen ab, die an der Suchfunktion in der Version Summer '18 vorgenommen wurden.

Lesen der Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften

Wir haben saisonale Aktualisierungen an den Dokumenten zu Salesforce Trust und der Einhaltung von Vorschriften vorgenommen.

Infrastruktur und Sub-Verarbeiter

Die folgenden Änderungen wurden an der **Dokumentation zu Infrastruktur und Sub-Verarbeitern** vorgenommen.

Sales Cloud, Service Cloud, Community Cloud, Chatter, Force.com, IoT Explorer, Site.com, Database.com, Einstein Analytics, Work.com, Financial Services Cloud, Health Cloud, Salesforce CPQ und Salesforce Billing

- **Infrastruktur – Kundendatenspeicher:** Erläutert, dass die Übertragung von Kundendaten über beliebige Salesforce-Rechenzentren erfolgen kann, die Speicherung dieser Kundendaten jedoch auf bestimmte Standorte beschränkt ist.
- **Content Delivery Networks:** Erläuterungen zur Verwendung von CDNs hinzugefügt.

Commerce Cloud

- **Infrastruktur – Kundendatenspeicher:** Einstein-Branding aktualisiert und Verweise auf Speicher entfernt.
- **Infrastruktur – Kundendatenspeicher**: Erklärt, dass Amazon Web Services, Inc. die für Analysen verwendeten Kundendaten speichert und diese Informationen vor der Veröffentlichung anonymisiert werden.
- **Content Delivery Networks**: CloudFront (Amazon Web Services, Inc.) als CDN für Digital- und Einstein-Services hinzugefügt. Beschrieben, wie die Funktion "Dynamic Imaging Service" das CloudFront-CDN von Amazon zum Speichern und Bereitstellen von Bildern verwendet, die über CloudFront an das CDN des Kunden weitergeleitet werden, und wie CloudFront Bilder für Einstein Predictive Email hostet.

Data.com

- Format der Tabelle mit verbundenen Unternehmen von SFDC geändert.

"Einstein" (Sales Cloud Einstein, Salesforce Inbox, Einstein Engagement Scoring, Einstein Vision- und Language-Services sowie Einstein-Bots)

- **Umfang:** Salesforce Inbox (bestehender Service) und Einstein-Bots (neuer Service) der Dokumentation zu Infrastruktur und Sub-Verarbeitern hinzugefügt. Zur Einheitlichkeit und aus Konsolidierungsgründen können Salesforce Inbox-Beschreibungen in einigen Abschnitten vom Original abweichen.
- **Umfang:** Neue Einstein-Opt-In-Funktionen, die ohne Aufpreis für bestimmte Sales und Service Cloud-Abonnements verfügbar sind, in der Dokumentation zu Infrastruktur und Sub-Verarbeitern hinzugefügt.
- **Infrastruktur – Kundendatenspeicher:** Zusätzliche Details hinzugefügt, wann die Daten der Einstein-Aktivitätserfassung in Deutschland und in den USA gespeichert werden.

Heroku

- Keine Aktualisierungen

Desk.com, Einstein Discovery, LiveMessage, Quip und SalesforceIQ CRM-Services

- **Umfang**: Salesforce Inbox aus dem Dokumentumfang entfernt.

IoT Cloud

- Keine Aktualisierungen

Marketing Cloud

- **Umfang:** Radian6 aus der Marketing Cloud-Dokumentation zu Infrastruktur und Sub-Verarbeitern entfernt.

- **Infrastruktur – Kundendatenspeicher:** In der Liste der Länder, in denen Predictive Intelligence-Daten gespeichert werden dürfen, Kanada hinzugefügt und Brasilien entfernt. Radian6 aus der Marketing Cloud-Dokumentation zu Infrastruktur und Sub-Verarbeitern entfernt.

Pardot

- Keine Aktualisierungen.

Salesforce DMP

- Keine Aktualisierungen

Mitteilungen und Lizenzen

Die folgenden Änderungen wurden an der **Dokumentation zu Mitteilungen und Lizenzen** vorgenommen.

Salesforce

- **Richtlinie zur akzeptablen Nutzung und für extern sichtbare Services:** Richtlinie zur akzeptablen Nutzung und für extern sichtbare Services aktualisiert.

Commerce Cloud

- **Hinweise zu Drittanbietern:** Drittanbieter-Weiterleitungsbedingungen aktualisiert.
- **Hinweise zu Drittanbietern:** Ergänzt, dass Kunden alle geltenden Bedingungen von an der Auftragsverarbeitung beteiligten Drittanbieterplattformen und gewerblichen Einrichtungen, denen sie zugestimmt haben, einhalten müssen, und eine Liste dieser Plattformen und Einrichtungen hinzugefügt.

Data.com

- Keine Änderungen

Desk.com

- Keine Änderungen

Einstein Analytics

- Keine Änderungen

Einstein Discovery

- Keine Änderungen

"Einstein" (Sales Cloud Einstein, Salesforce Inbox, Einstein Engagement Scoring, Einstein Vision- und Language-Services sowie Einstein-Bots)

- **Umfang:** Salesforce Inbox (bestehender Service) und Einstein-Bots (neuer Service) der NLI-Dokumentation hinzugefügt.
- **Umfang:** Neue Einstein-Opt-In-Funktionen, die ohne Aufpreis für bestimmte Sales und Service Cloud-Abonnements verfügbar sind, in der NLI-Dokumentation hinzugefügt.
- Dokument überarbeitet, um besser zu erläutern, in welchen Services welche Anwendungen und Inhalte verwendet werden, die nicht von SFDC stammen.
- **Salesforce Inbox:** Neue Anwendung Maxmind hinzugefügt, die nicht von SFDC stammt und den ungefähren geografischen Standort ermittelt, wenn der Kunde die Lesebestätigung aktiviert.
- **Salesforce Inbox:** Weitere Details zu Anwendungen hinzugefügt, die nicht von SFDC stammen und Kontaktanreicherungsinformationen bereitstellen, wenn der Kunde eine Kontaktanreicherung verwendet.

Heroku

- Keine Aktualisierungen

IoT Cloud

- "IoT Cloud" in "IoT Cloud Services" geändert.

LiveMessage

- Keine Änderungen

Marketing Cloud

- **Umfang:** Radian6 aus allen Mitteilungen und Lizenzinformationen entfernt. Name der Einstein Marketing-Empfehlungen wurde in "Einstein-Empfehlungen" und "Krux" in "Salesforce DMP" geändert.
- **Richtlinie zur akzeptablen Nutzung und für extern sichtbare Services:** Richtlinie zur akzeptablen Nutzung und für extern sichtbare Services aktualisiert.

Pardot

- Keine Änderungen

Quip

- **Richtlinie zur akzeptablen Nutzung und für extern sichtbare Services:** Richtlinie zur akzeptablen Nutzung und für extern sichtbare Services aktualisiert.
- **Interoperation mit anderen Services:** Informationen zu Live-Anwendungen hinzugefügt.

Salesforce DMP

- **Abgedeckte Services:** Überall "Abgedeckte Services" durch "Salesforce DMP-Services" ersetzt und die Definition zur Vereinheitlichung und Verdeutlichung vereinfacht.
- **Eingeschränkte Verwendung von Daten und Einhaltung von Selbstregulierungsrichtlinien:** Definition für personenbezogene Daten zur Vereinheitlichung entfernt. Verweis auf Einarbeitung zur Verdeutlichung entfernt. Die Beispielliste für personenbezogene Daten entfernt und Ausnahmen für das Verbot zum Senden personenbezogener Daten (pseudonymisierte personenbezogene Daten und IP-Adressen) erklärt. Entsprechend den Verhaltensregeln der NAI wurden in der englischen Version "non-personal identifiers" (Kennungen ohne Personenbezug) in "device-identifiable information" (durch Geräte identifizierbare Informationen) geändert und der Verweis auf die Sensibilität der Daten von Minderjährigen entfernt. Erklärt, dass das Verbot für sensible Gesundheitsdaten "Schlussfolgerungen" einschließt.
- **Hinweis für die Benutzer des Kunden:** Der Text wurde aktualisiert, um die erforderlichen Hinweise zu verdeutlichen, wobei die Datenschutzrichtlinie als Beispiel verwendet wurde.
- **Verteilte Software:** Liste der erforderlichen Hinweise aktualisiert.

SalesforceIQ (SalesforceIQ CRM und Salesforce Inbox)

- **Umfang:** Der Salesforce Inbox-Service wurde aus der SalesforceIQ-NLI-Dokumentation entfernt und in einen anderen Dokumentationssatz verschoben, der auch Sales Cloud Einstein, Einstein Engagement Scoring, Einstein Vision und Language sowie Einstein-Bots enthält.
- Benachrichtigung eingefügt, dass Rechte und Verpflichtungen, die direkt mit der Datenschutz-Grundverordnung (DSGVO) in Verbindung stehen, nicht für SIQ CRM oder SalesforceIQ gelten. Dies wirkt sich nicht auf die Verpflichtung von Salesforce in Bezug auf die zurzeit unter dem Markennamen Salesforce Inbox erhältlichen Services aus.

Sicherheit, Datenschutz und Architektur

Die folgenden Änderungen wurden an der **Dokumentation zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur** vorgenommen.

Sales Cloud, Service Cloud, Community Cloud, Chatter, Force.com, IoT Explorer, Site.com, Database.com, Einstein Analytics, Work.com, Financial Services Cloud, Health Cloud, Salesforce CPQ und Salesforce Billing

- **Umfang:** Erklärt, dass neue Einstein-Opt-In-Funktionen ohne Aufpreis im Rahmen bestimmter Sales und Service Cloud-Abonnements enthalten sind und durch die Dokumentation zu Sales Cloud Einstein, Salesforce Inbox, Einstein Engagement Scoring, Einstein Vision und Language sowie Einstein-Bots abgedeckt werden.

- **Prüfungen und Zertifizierungen:** Text zur Beschreibung des Umfangs von SOC-Audits überarbeitet.
- **Prüfungen und Zertifizierungen:** Text zur Beschreibung des Umfangs der PCI AoC überarbeitet, um IoT Explorer auszuschließen und anzugeben, dass Kunden die deterministische Verschlüsselungsoption der Plattformverschlüsselung nicht implementieren sollten, wenn Sie von der PCI DSS AoC von Salesforce profitieren möchten.
- **Prüfungen und Zertifizierungen:** Informationen zur HITRUST-Zertifizierung hinzugefügt.
- **Löschung von Kundendaten:** Neue Tabelle mit den Fristen zur Löschung von Daten nach Beendigung hinzugefügt.

Commerce Cloud

- **Prüfungen und Zertifizierungen:** CSA Star entfernt, da Commerce Cloud dieser Prüfung nicht mehr unterzogen wird und an die Salesforce Core-Services angepasst wurde.
- **Prüfungen und Zertifizierungen:** Hinzugefügt, dass die Einstein-Funktion einer unabhängigen Prüfung in Form von SOC 2- und SOC 3-Audits unterzogen wird.
- **Sicherheitsrichtlinien und Vorgehensweisen:** Erläutert, dass Benutzerkennwörter verschlüsselt oder unter Verwendung eines "salted Hash" gespeichert werden.
- **Eindringlingserkennung**: Aktualisierung des Texts, um die Überwachung der Commerce Cloud-Services durch Salesforce auf unbefugtes Eindringen zu beschreiben, u. a. um die betrügerische Authentifizierung von Kundenaccounts (im Gegensatz zu Käuferaccounts) zu verhindern.
- **Benutzerauthentifizierung**: Hinzugefügt, dass Kennwörter für die Auftragsverwaltung verschlüsselt sind.

Data.com

- Einschränkung zum Senden von Kontaktinformationen für Personen mit Wohnsitz in Großbritannien oder Europa hinzugefügt.

"Einstein" (Sales Cloud Einstein, Salesforce Inbox, Einstein Engagement Scoring, Einstein Vision- und Language-Services sowie Einstein-Bots)

- **Umfang:** Salesforce Inbox (bestehender Service) und Einstein-Bots (neuer Service) der Dokumentation zu Sicherheit, Privatsphäre und Architektur hinzugefügt. Zur Einheitlichkeit und aus Konsolidierungsgründen können Salesforce Inbox-Beschreibungen in einigen Abschnitten vom Original abweichen.
- **Umfang:** Neue Einstein-Opt-In-Funktionen, die ohne Aufpreis für bestimmte Sales und Service Cloud-Abonnements verfügbar sind, in der Dokumentation zu Sicherheit, Privatsphäre und Architektur hinzugefügt.
- **Sicherheitsprotokolle**: Sicherheitsprotokolle werden für alle abgedeckten Services beibehalten.
- **Löschung von Kundendaten**: Text mit klarer Zeitangabe aktualisiert, nach der am Ende der Laufzeit die Daten von allen aktiven Medien entfernt und im Sicherungsspeicher gelöscht werden.
- **Sensible Informationen:** Einschränkungen in Bezug auf die Verwendung von Einstein zur Vorhersage sensibler personenbezogener Informationen und zum automatischen Treffen rechtswirksamer Entscheidungen hinzugefügt.

Heroku

- **Benutzerauthentifizierung:** Zusätzliche Details zur Benutzerauthentifizierung über Single Sign On hinzugefügt.
- **Datenverschlüsselung:** Zusätzliche Details zur Verschlüsselung im Leerlauf für ausgewählte Heroku Postgres-Pläne hinzugefügt.
- **Rückgabe von Kundendaten:** Angabe zur Beendigung von Verträgen entfernt.
- **Löschung von Kundendaten:** Den Zeitraum für die Löschung von Kundendaten klargestellt.

Desk.com, Einstein Discovery, LiveMessage, Quip und SalesforceIQ CRM-Services

- **Abgedeckte Services:** Salesforce Inbox aus dem Dokumentumfang entfernt.
- **Drittanbieterfunktionen:** Informationen über den Zugriff auf Nachrichteninhalte hinzugefügt, die über die Plattformen von Messaging-Drittanbietern gesendet werden.
- **Sensible Informationen:** Einschränkungen in Bezug auf die Verwendung von Einstein zur Vorhersage sensibler personenbezogener Informationen und zum automatischen Treffen rechtswirksamer Entscheidungen hinzugefügt.

IoT Cloud

- Keine Aktualisierungen

Marketing Cloud

- **Abgedeckte Services:** Radian6 überall entfernt.
- **Prüfungen und Zertifizierungen:** HITRUST-Zertifizierung für ExactTarget-Services hinzugefügt.
- **Sicherheitssteuerungen**: Anwendbarkeit bestimmter Steuerungen für spezifische Services erklärt.
- **Zuverlässigkeit und Sicherung:** Aufbewahrung von Sicherungen von 24 Wochen in 90 Tage geändert.
- **Datenverschlüsselung**: Erläuterungen zur Transport Layer-Verschlüsselung hinzugefügt.
- **Löschung von Kundendaten**: Text mit Zeitangaben zur Löschung durch den Service aktualisiert. Löschung von Sicherungsdaten und Zeitangaben klargestellt.

Pardot

- Keine Aktualisierungen.

Salesforce DMP

- **Abgedeckte Services:** Überall "Abgedeckte Services" durch "Salesforce DMP-Services" ersetzt und die Definition zur Vereinheitlichung und Verdeutlichung vereinfacht.
- **Viren:** Beschreibung zur Vereinheitlichung vereinfacht, Kundenbestätigung entfernt.
- **Löschung von Kundendaten:** Text mit klarer Zeitangabe aktualisiert, nach der am Ende der Laufzeit die Daten von allen aktiven Medien entfernt und im Sicherungsspeicher gelöscht werden.
- **Sensible Daten:** Abschnittstitel von "Sensitive Data" (Sensible Daten) in "Personal Data and Sensitive Data" (Personenbezogene und sensible Daten) geändert. Definition für personenbezogene Daten zur Vereinheitlichung entfernt. Verweis auf Einarbeitung zur Verdeutlichung entfernt. Die Beispielliste für personenbezogene Daten entfernt und Ausnahmen für das Verbot zum Senden personenbezogener Daten (pseudonymisierte personenbezogene Daten und IP-Adressen) erklärt. Entsprechend den Verhaltensregeln der NAI wurden in der englischen Version "non-personal identifiers" (Kennungen ohne Personenbezug) in "device-identifiable information" (durch Geräte identifizierbare Informationen) geändert und der Verweis auf die Sensibilität der Daten von Minderjährigen entfernt. Erklärt, dass das Verbot für sensible Gesundheitsdaten "Schlussfolgerungen" einschließt. Geringfügige Änderungen an der Formulierung für sensible Daten vorgenommen.
- **Analysen:** Definition für anonymisierte Daten hinzugefügt und ihre Verwendung zur Erstellung von Berichten, beispielsweise Marketingberichten, beschrieben. Erklärt, dass anonymisierte Daten keine personenbezogenen Daten enthalten.

Andere Salesforce-Produkte und -Services

Heroku

Heroku ist eine Cloud-basierte Anwendungsplattform zum Erstellen und Bereitstellen von Webanwendungen.

Informationen zu den neuen Funktionen finden Sie im Heroku Changelog (in englischer Sprache).

Success Cloud

Die zertifizierten Experten, Berater und innovativen Tools der Salesforce Success Cloud helfen Ihnen durch professionelle Services, präskriptiven Rat und Fachwissen in allen Phasen Ihrer Journey.

VERZEICHNIS

A

Analysen 63

B

Berichte
- Abonnieren 264, 268

Browser
- Anforderungen 61, 63
- Eingeschränkte Unterstützung 61, 63
- Einstellungen 61, 63
- Empfehlungen 61, 63
- Unterstützte Versionen 61, 63

E

Einstein 107

L

Lightning Experience
- Anforderungen 61
- Browserunterstützung 61
- Unterstützte Browser 61

M

Meine Domäne umbenennen
- Überwachen 474

S

Salesforce Authenticator 378
Salesforce Knowledge 244
Salesforce Sales Cloud 105
Salesforce Service Cloud 104, 106, 186
Salesforce-Anwendung 378–380, 385
Sicherheit
- Überwachen 474