Notas da versão Summer '19 do Salesforce

Salesforce, Summer '19

Abra novos caminhos para experiências conectadas do cliente



@salesforcedocs

Última atualização: 18/06/2019

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

© Copyright 2000–2019 salesforce.com, inc. Todos os direitos reservados. Salesforce é uma marca registrada da salesforce.com, inc., assim como outros nomes e marcas. Outras marcas que aparecem neste documento podem ser marcas comerciais de seus respectivos proprietários.

CONTEÚDO

Notas da versão Summer '19 do Salesforce 1

Como usar as notas de versão 3
Como e quando os recursos ficam disponíveis? 14
Navegadores suportados 54
Salesforce em geral 57
Lightning Experience 91
Essentials 102
Salesforce Einstein 106
Vendas 110
Serviço 183
Análise de dados 240
Comunidades 293
Arquivos 322
Aplicativo móvel 322
Setores 332
myTrailhead 346
Personalização 348
Segurança e identidade 401
Implantação 420
Salesforce IoT 421
Desenvolvimento 421
Marketing 516
B2B Commerce 517
Atualizações críticas 517
Conteúdo do documento 519
Outros produtos e serviços Salesforce 527

Índice 528

Notas da versão Summer '19 do Salesforce

A versão Summer '19 aumenta a produtividade e oferece caminhos do cliente personalizados com as mais recentes inovações da Plataforma de sucesso do cliente.

NESTA SEÇÃO:

Como usar as notas de versão

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

Como e quando os recursos ficam disponíveis?

Alguns recursos da versão Summer '19 afetarão todos os usuários imediatamente após a ativação da versão. Considere a possibilidade de comunicar essas alterações com antecedência aos usuários para que eles estejam preparados. Outros recursos requerem ação direta de um administrador para que os usuários possam se beneficiar da nova funcionalidade.

Navegadores suportados

Fizemos algumas alterações na documentação sobre navegadores compatíveis para facilitar a localização das informações desejadas. Os navegadores com suporte no Salesforce variam, dependendo de você estar utilizando o Salesforce Classic ou o Lightning Experience.

Salesforce em geral: Novas ferramentas para realizar a transição do Lightning Experience e promover a produtividade

Ativamos o Lightning Experience para todas as organizações e introduzimos novas ferramentas para ajudá-lo a gerenciar sua transição. Além disso, fornecemos avisos personalizáveis para engajar seus usuários com tudo o que é incrível no novo Salesforce. Vá para a mesma página de registro ao mudar do Salesforce Classic para o Lightning Experience. Execute a versão completa de desktop do Lightning Experience em dispositivos iPad. Veja e faça mais com listas relacionadas ao ativar Listas relacionadas aprimoradas. Simplifique o agendamento de compromisso com uma interface de autoatendimento e mais integrações do Salesforce no Lightning Scheduler. Envie convites de pesquisa gratuitamente e receba mais respostas com convites por email personalizados em Pesquisas do Salesforce. Aproveite ao máximo o espaço do navegador com uma barra de utilitário alinhada à direita no Console do Lightning. Encontre o que você precisa rapidamente com resultados da pesquisa que refletem a maneira como você navega e veja com facilidade quais objetos são pesquisados em seus resultados da pesquisa. Acesse ainda mais itens na barra de navegação do Lightning Experience. E isso é só a metade.

Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente

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

Salesforce Essentials: Apresentamos Dialer, Chat, Messaging e muito mais

Você tem mais opções para adicionar funcionalidade a Essentials por meio de complementos, como Dialer, Chat e Messaging, e armazenamento maior. Importe oportunidades usando o Assistente de importação de dados para levar seus negócios em andamento para o Salesforce. Integre tarefas automatizadas em seu site ou central de ajuda, recomende próximas etapas para sua equipe ao trabalhar com clientes e mescle casos.

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Configure e teste bots mais rapidamente e com menos enunciados. Use o Verificador de dados para configurar suas previsões para sucesso. Melhore suas previsões com suporte para previsões trimestrais e segmentos de dados. Além disso, o Einstein contribui com inteligência em mais aplicativos centrais da Salesforce, tornando-os ainda mais brilhantes.

Vendas: Aprimoramentos na High Velocity Sales, métricas de atividade do Einstein, programações de produto personalizáveis e novos recursos do Einstein para CPQ e Pardot

Vincule ritmos de vendas para lidar com processos de vendas complexos. As Métricas de atividade dão aos usuários da Captura de atividades do Einstein uma visão completa dos dados da atividade. Programações de produto personalizáveis podem dar suporte a processos de vendas mais complexos relacionados a receita de entrada e pedidos de saída. Conduza as equipes a uma precificação mais inteligente com a Orientação de precificação do CPQ Einstein. Use os Insights de campanha do Einstein para encontrar semelhanças entre clientes potenciais que interagem com suas campanhas.

Serviço: Roteamento de bot mais inteligente e revisão de diálogo, envio de serviço de campo aprimorado e fácil configuração para roteamento baseado em habilidades

Revise diálogos do Bot do Einstein com facilidade em um mapa visual e use novos recursos de roteamento inteligente para escalonar conversas do bot para os especialistas certos. Trabalhe mais rapidamente no console do controlador do Field Service Lightning com um mapa em pop-out, visualização de Gantt de longo prazo e novas opções de agendamento do tipo arrastar e soltar. Configure roteamento baseado em habilidades rapidamente com uma bonita tela de configuração. Por fim, explore uma variedade de outros recursos para aumentar a produtividade para agentes, incluindo a habilidade de alcançar de modo proativo clientes com atualizações críticas de serviço, criar macros mais inteligentes com expressões condicionais e mesclar casos duplicados.

Analítica: Fórmulas em nível de linha (beta), Notificações de relatório, Modelos com análise preditiva, Serviço de previsões do Einstein

Leve o poder de fórmulas no nível da linha para todos os registros em um relatório. Defina condições em relatórios e receba emails quando as condições forem atendidas. Adicione análise preditiva a seus aplicativos com modelos. Integre previsões do Einstein Discovery em qualquer lugar. E muito mais!

Comunidades: Maior produtividade do desenvolvedor, aprimoramentos ao Mobile Publisher e melhorias à lista de registros

A versão Summer '19 é uma vantagem para os desenvolvedores, que agora podem trabalhar de modo mais eficiente em comunidades usando uma variedade de novos aprimoramentos à API. Nossa equipe móvel vem trabalhando duro para melhorar o Salesforce Mobile Publisher para o Community Cloud. Os usuários da comunidade também podem aproveitar novas melhorias ao modo de exibição de listas, como modos de exibições de lista fixados, ações personalizadas em massa e modos de exibição de listas personalizados em tarefas.

Arquivos: Atualizações de arquivos de ativo e mais compartilhamento de arquivo

Encontrar e criar arquivos de ativos ficou mais simples e rápido. Identifique arquivos de ativos em um instante com o novo indicador de UI. Crie um novo arquivo de ativo diretamente da Biblioteca de ativos com um simples clique. Aumentamos os limites de compartilhamento de arquivo.

Aplicativo móvel: Faça mais enquanto estiver em trânsito

Os aplicativos móveis do Salesforce ajudam os seus usuários a permanecer produtivos em seus dias atarefados, não importa onde estejam. Portanto, temos trabalhado duro para adicionar novas maneiras de ajudar os usuários fora do escritório.

Setores: Soluções prontas para uso para sua linha de negócios

O Salesforce torna-se específico para o setor com soluções personalizadas para serviços financeiros e saúde. Nesta versão, o Financial Services Cloud obtém novas funcionalidades de seguro; o Health Cloud obtém novos modelos de dados para ajudar a gerenciar os relacionamentos do provedor e os programas de biociências; e os usuários podem agendar compromissos de saúde e financeiros com o Lightning Scheduler.

myTrailhead: Seu conteúdo e marca no Trailhead

Com o myTrailhead, você pode oferecer aos seus usuários a mesma experiência de aprendizado baseada em jogos que o Salesforce Trailhead com conteúdo que você cria para sua empresa. Você também pode aplicar ao myTrailhead o logotipo, imagem de banner e cor da sua empresa.

Personalização: Aprimoramentos no Criador de previsões do Einstein, no Einstein Next Best Action e no Flow

Garanta que seus dados levem a previsões de qualidade e seja mais preciso com condições de filtro no Criador de previsões do Einstein. Obtenha recomendações e previsões melhores com o Einstein Next Best Action. Crie fluxos mais facilmente com um Flow Builder mais robusto e uma variedade de novos recursos.

Segurança e identidade: Escopos personalizados de OAuth, Criptografia com preservação de filtro sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas, Políticas em nível de segurança da sessão e Gerenciador de eventos

Agora você pode usar escopos personalizados do OAuth para definir o acesso de um aplicativo conectado a dados protegidos de uma entidade externa. Filtre os dados criptografados com o esquema de criptografia determinística sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas. Exija que os usuários tenham um nível de segurança de sessão de alta garantia antes de acessarem determinadas páginas ou objetos de Configuração. Monitore eventos usando um novo painel com o Gerenciador de eventos.

Implantação: Novos componentes do conjunto de alterações

Novos componentes estão disponíveis para implantação.

Salesforce IoT: Mudança estratégica de nome

O IoT Insights tem um novo nome: Insights de evento.

Desenvolvimento: Criar seu próprio aplicativo Salesforce

Quer você esteja usando componentes do Lightning, Visualforce, Apex ou as nossas APIs com sua linguagem de programação favorita, essas melhorias o ajudarão a desenvolver excelentes aplicativos, integrações e pacotes para revender a outras organizações.

Marketing: Mensagens de transação para SMS, Mensagens no aplicativo para aplicativos móveis e Otimização de tempo de envio do Einstein

O Marketing Cloud é a principal plataforma para atrair clientes com uma experiência de cliente impecável. Ele permite criar uma visualização única dos dados de conquista de clientes, provenientes de qualquer origem. Planeje e otimize jornadas de cliente individuais com base nos objetivos de negócio. Entregue conteúdo personalizado em todos os canais e dispositivos precisamente no momento certo. Meça o impacto de cada interação em seu negócio para poder otimizar a abordagem em tempo real e entregar melhores resultados.

B2B Commerce: Crie fachadas de loja com autoatendimento para compradores corporativos

Crie rapidamente fachadas de lojas de comércio eletrônico com autoatendimento que possibilitem a varejistas, atacadistas ou distribuidores comprar bens ou serviços da sua marca. B2B Commerce é um pacote gerenciado que simplifica a compra online com recursos desenvolvidos para casos de uso business-to-business. Entregue catálogos personalizados, configurações complexas de produtos, hierarquias de conta, precificação de contrato, pedidos recorrentes e muito mais. Crie facilmente uma experiência do usuário única para fachada da loja com identidade de marca usando modelos de página responsivos.

Atualizações críticas

Esta versão inclui novas atualizações críticas para o Lightning Experience, perfis externos, componentes do Aura e conexões HTTPS. Confira também as seções de atualizações críticas aplicadas e liberadas anteriormente.

Ajuda e treinamento

Adicionamos diversos conteúdos incríveis novos, como novos guias, módulos, trilhas e projetos do Trailhead e vídeos de instruções. Também atualizamos nossa documentação de confiança e conformidade.

Outros produtos e serviços Salesforce

Como usar as notas de versão

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

- Oferecemos versões em PDF e em HTML.
- Na versão HTML, as configurações do navegador determinam o idioma utilizado. Para alterar o idioma, role até o fim, clique em **Alterar idioma** e selecione um idioma.
- As notas de versão incluem detalhes sobre recursos novos e alterados. Para obter informações sobre problemas conhecidos, acesse o site Problemas conhecidos do Salesforce.

Nota: Até a nova versão estar disponível para você, os links das notas de versão para a Ajuda do Salesforce, os guias de implementação, os guias para desenvolvedores e outras documentações não funcionarão. Ocasionalmente os links apontam para material da versão anterior.

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

NESTA SEÇÃO:

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

Saiba o que está no Salesforce Lightning Experience e o que está no Salesforce Classic
Todo mundo está entusiasmado com o Lightning Experience e tudo o que ele oferece. Porém, também entendemos que muitas organizações continuam usando o Salesforce Classic, exclusivamente ou em combinação com o Lightning Experience à medida que ele evolui.

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

Preparar-se para a versão
Ler as notas de versão é uma etapa importante no preparo para a versão. Esses outros recursos ajudam você, sua organização e seus usuários a se prepararem para o que está por vir. Nós adicionaremos recursos em toda a versão à medida que se tornarem disponíveis, portanto, volte com frequência.

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

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

Usar filtros para concentrar-se nas notícias mais importantes

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

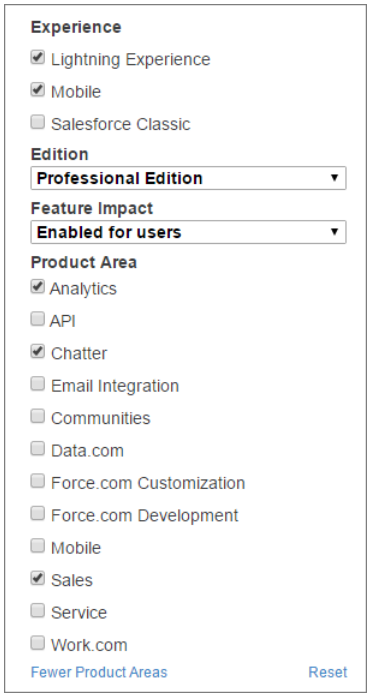
Experiência
Veja quais recursos estão disponíveis no Lightning Experience, no aplicativo Salesforce (Mobile) e no Salesforce Classic.

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

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

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

Para restringir a lista de notas de versão, clique em **Mostrar filtros** do lado direito.



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

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

Todo mundo está entusiasmado com o Lightning Experience e tudo o que ele oferece. Porém, também entendemos que muitas organizações continuam usando o Salesforce Classic, exclusivamente ou em combinação com o Lightning Experience à medida que ele evolui.

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

- Um novo recurso do Service Cloud está disponível em *ambas as experiências de desktop*; portanto, a seção **Onde** da nota de versão indica "Esta alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic".
- Um novo recurso do Sales Cloud está disponível *somente* no Lightning Experience, portanto, a seção **Onde** da nota de versão indica "Esta alteração se aplica apenas ao Lightning Experience".

Se um recurso *importante* também estiver disponível no aplicativo Salesforce, mencionamos isso na seção **Onde** da nota de versão. Mas você também pode verificar a seção Móvel para obter uma lista completa do que há de novo.

Você pediu!

Nós entregamos os recursos que você pediu no IdeaExchange.

IdeaExchange	Ideia entregue
Salesforce em geral	

IdeaExchange	Ideia entregue
Listas relacionadas filtráveis por usuário	Aplique zoom em listas relacionadas com filtros rápidos
Mais de quatro campos em lista relacionada no Lightning Experience	Turbine suas listas relacionadas com as Listas relacionadas aprimoradas (beta)
Vendas	
Cotação de previsão – tenha uma IU no produto Interface do usuário da cotação Cotações para a Professional Edition Professional Edition – Cotação	Mantenha as cotações de vendas visíveis com alguns cliques no Lightning Experience
Filtre para ver "Atividades da minha equipe" na visualização de lista de tarefas Tarefas da minha equipe	Aumente a produtividade do gerente com um novo filtro de tarefas
Adicione imagens ao escrever emails em HTML Editor de email HTML aprimorado	Mostre o que você quer dizer em emails com imagens
Hiperlink de endereço de email não disponível na visualização de lista de Contatos do Lightning Experience Clique para enviar email na lista relacionada no Lightning Experience Permita ao usuário clicar em qualquer endereço de email e item "Enviar" Clique em qualquer endereço de email em qualquer página para criar um histórico	Permitir que os representantes escolham que compositor de email usar clicando em endereços de email
O papel timbrado deve estar disponível na funcionalidade de email do Lightning	Use Papéis timbrados aprimorados para aumentar a eficácia dos Modelos de email do Lightning
Permitir imagens em linha em modelos de email e ao enviar um email	Incluir imagens em seus modelos de email e papéis timbrados
Serviço	
Coluna de categoria de dados para relatório de artigo e Knowledge Relatório de categorias de dados em todos os tipos de artigo no relatório do Knowledge	Obtenha percepções com relacionamentos de relatório aprimorados (parcialmente entregue)
Corte e cole imagens e texto em artigos do Knowledge	Cole imagens em campos de rich text do artigo (parcialmente entregue)
Salesforce Knowledge – Suporte para árabe	Engaje clientes globais com artigos em idiomas da direita para a esquerda
Botão de mesclagem de caso	Mesclar casos em um único registro (beta)
Análise de dados	

IdeaExchange	Ideia entregue
Cálculos personalizados em relatórios – no nível da linha (não resumo)	Avalie cada registro em relatórios com fórmulas no nível da linha (beta)
Wave Analytics – Lógica do filtro de relatório (usando And e OR)	Trabalhe com lógica de filtro no explorador
Filtro do Wave Lens para "Não contém" em campos de texto	
Segurança e identidade	

Preparar-se para a versão

Ler as notas de versão é uma etapa importante no preparo para a versão. Esses outros recursos ajudam você, sua organização e seus usuários a se prepararem para o que está por vir. Nós adicionaremos recursos em toda a versão à medida que se tornarem disponíveis, portanto, volte com frequência.

O que há de novo nessa versão

- Deck de visão geral da versão (ROD). Crie treinamento interno para seus usuários, analise telas de configuração e aprenda a usar esses recursos.
- Matriz de versão. Veja rapidamente que recursos afetam imediatamente seus usuários.
- Assinatura de pré-versão Summer '19. Inscreva-se em uma organização de pré-versão para obter acesso antecipado aos novos recursos.
- Liberação imediata em tempo real. Inscreva-se e aproveite ao máximo os novos recursos.
- Demonstrações da versão. Veja rápidas visões gerais em vídeo sobre o que está vindo nesta versão.
- Site da versão Summer '19. Confira os novos recursos.
- Módulo de destaques da versão Summer '19. Obtenha o emblema do Trailhead da versão Summer '19.
- Versão em uma caixa. Use esse kit para preparar e apresentar a nova versão à sua organização e a seus usuários.

Fundamentos de preparo para a versão

- Trailblazers de preparo para a versão. Acesse recursos e especialistas para tudo relacionado ao preparo para o lançamento.
- Marcos de versão. Visualize as principais datas para a versão.
- Manutenções de status de confiança. Consulte o sandbox e outras datas e horas de lançamento. Clique em instâncias e em sua instância para ver suas datas de manutenção.
- Calculadora de atualização de sandbox. Planeje se e quando você precisa atualizar suas organizações de Sandbox existentes.
- Vídeo de visualização prévia do sandbox. Aprenda como navegar no processo de visualização do sandbox.
- Instruções de visualização prévia do sandbox. Obtenha o acesso antecipado a novos recursos em seu sandbox.
- Calendário de compromissos de sucesso do cliente. Registre-se em webinars de visão geral da versão e registros de aceso.
- Agenda de manutenção de versão de certificação. Mantenha sua certificação atualizada no Trailhead.
- Prepare-se para versões do Salesforce. Use o Trailhead para criar sua estratégia de versão.
- Jornada de email de versões. Prepare-se para versões inscrevendo-se em emails.

Alterações nas notas de versão

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

26 de junho de 2019

Ativar o Lightning Experience (Atualização crítica lançada anteriormente)
Esclarecido que a atualização é ativada automaticamente de modo progressivo na versão Winter '20.

Obtenha percepção sobre o uso do pacote gerenciado com o App Analytics
Atualizada a nota de versão para indicar que o AppExchange App Analytics agora está disponível ao público em geral.

19 de junho de 2019

Obtenha o Lightning Experience no seu telefone com o Lightning on Mobile (piloto)
Adicionada a nova nota de versão anunciando o piloto do Lightning em dispositivos móveis.

Encontre tudo de que você precisa para fechar negócios no Salesforce Inbox
Alterada a disponibilidade da versão do iOS para Inbox Now para 8.0.0 e gráficos atualizados para refletir os ícones atuais.

Inicie uma conferência
Adicionada a nova nota de versão descrevendo como iniciar uma conferência ou chat.

Aprimoramentos no Messaging
Adicionada a nova nota de versão anunciando aprimoramentos ao Messaging.

Reinvente o aprendizado em sua empresa
Esclarecido como o myTrailhead está disponível aos clientes.

Experimente novos recursos do Lightning com a extensão do Lightning para Chrome
Adicionada a nova nota de versão anunciando a Extensão do Lightning para Chrome.

Veja atualizações de dados em tempo real com o Live Controller (piloto)

Esse recurso não está pronto para uma versão beta, assim, nós o alteramos para piloto.

Obtenha um relatório para download em botões JavaScript
Adicionada a nova nota de versão anunciando um aprimoramento ao Conversor de configuração do Lightning Experience.

Integre suas previsões do Einstein Discovery em qualquer lugar
Adicionada a nota de versão para a API de pontuação de serviço de previsões do Einstein.

Configurações de acesso a objeto personalizado e do usuário usam Privado como padrão
Adicionadas as informações sobre o nível de acesso externo padrão para o objeto Usuário.

Gerencie reserva de sala e equipamentos com a Programação de ativos

Adicionada uma nota de versão para anunciar a disponibilidade da Programação de ativos.

12 de junho de 2019

Mesclar casos em um único registro (beta)
Adicionadas informações sobre como ativar Mesclar casos (beta).

Habilitar o teste de uma comunidade de sandbox no Projeto do Mobile Publisher para o Aplicativo de comunidades
Adicionada nova nota de versão anunciando a disponibilidade do URL da comunidade de sandbox no aplicativo Mobile Publisher Project for Communities.

Aplique a marca a ativos com novos campos em seu aplicativo de Comunidades do Salesforce Lightning
Adicionada uma nova nota de versão anunciando o novo campo para um URL de política de privacidade para o aplicativo Salesforce Lightning Communities para iOS e Android.

Desbloqueie seu aplicativo com ID biométrico para Android e iOS
Adicionada uma nova nota de versão anunciando o ID biométrico para o aplicativo Salesforce Lightning Communities em iOS e Android.

Objetos novos e alterados
Atualizada a nota de versão com a descontinuação de UI_RENDER_TIME.

Desbloqueie seu aplicativo com a velocidade e a segurança do ID biométrico
Adicionada uma nova nota de versão anunciando o ID biométrico para o aplicativo Salesforce em iOS.

Gerencie navegação com a classe pageReference
Adicionada uma nova nota de versão anunciando a disponibilidade da classe pageRef para navegação na plataforma do aplicativo Salesforce.

Os números de versão do aplicativo Salesforce agora estão alinhados com a área de trabalho
Adicionada uma nova nota de versão anunciando o alinhamento de números de versão do Salesforce móvel e desktop.

Componentes Aura alterados
Adicionadas as informações sobre o uso de `lightning:map` e o uso de variante para os seguintes componentes: `lightning:checkboxGroup`, `lightning:combobox`, `lightning:dualListbox`, `lightning:input`, `lightning:inputAddress`, `lightning:inputLocation`, `lightning:inputName`, `lightning:radioGroup` e `lightning:textarea`

Componentes da Web do Lightning alterados
Adicionadas as informações sobre o uso de `lightning-map` e o uso de variante para os seguintes componentes:`lightning-checkbox-group`, `lightning-combobox`, `lightning-dual-listbox`, `lightning-input`, `lightning-input-address`, `lightning-input-location`, `lightning-input-name`, `lightning-radio-group` e `lightning-textarea`.

Ativar cache aprimorado do esquema da organização (atualização crítica, adiada)
Atualizada a nota de versão para indicar que a atualização crítica foi adicionada para a versão Winter '19.

Usar conjuntos de compartilhamento com leads
Adicionadas as informações sobre como habilitar conjuntos de compartilhamento para leads.

Bloquear determinados campos no registro do usuário para organizações ou comunidades e portais (atualização crítica)
A Salesforce está dando aos clientes a opção de habilitar uma configuração do usuário que permite ocultar determinados campos de informações pessoais nos registros do usuário em organizações com comunidades e portais. Os campos são ocultos da visualização quando usuários externos estão acessando registros do usuário. Os usuários externos ainda podem ver os próprios registros do usuário.

Permitir que os representantes escolham que compositor de email usar clicando em endereços de email
Adicionadas as informações sobre os requisitos para usar esse recurso.

5 de junho de 2019

Ajuda e treinamento
Adicionadas informações sobre nossos aprimoramentos de conteúdo mais recentes, incluindo novos guias, módulos, trilhas e projetos do Trailhead e vídeos de instruções.

Atualizações a Painéis do histórico de engajamento

Adicionadas as informações de esclarecimento sobre usuários de integração e segurança adicionados à sua conta para dar suporte ao recurso Painel de histórico de engajamento.

Removido: Seus itens de utilitário estão todos alinhados à direita

Esse recurso não está totalmente pronto para estrear, sendo assim, vamos removê-lo por ora enquanto fazemos aprimoramentos. Nós informaremos a você quando retornar.

Novas páginas de criação de registro permanecem no histórico do navegador

Adicionada uma nota de versão sobre URLs endereçáveis para a "nova" ação padrão.

Componentes Aura alterados

Adicionada uma nota de versão sobre uma alteração a `force:recordEdit`.

29 de maio de 2019

AppExchange: Encontre o consultor certo da Salesforce para seu projeto

Adicionada uma nota de versão anunciando o Localizador de consultor do AppExchange e aprimoramentos a listagens do consultor.

Crie eventos com a ação de novo evento no Today

Adicionada nota sobre a alteração de rótulo no aplicativo Today, conforme solicitação do cliente de alta prioridade/suporte ao cliente.

Mantenha o fluxo de notificações do aplicativo para Android Salesforce Inbox **na página 159**

Adicionada uma nota de versão anunciando a atualização ao aplicativo Salesforce Inbox para Android para cumprir as alterações à estrutura de notificação por push exigidas pelo Google.

Crie integrações com as APIs de negócios do Health Cloud

Esclarecido o caso de uso das APIs de negócio e corrigidos erros de digitação.

Crie pesquisas para objetos de Fundo de desenvolvimento de mercado

Adicionada uma nota de versão sobre a habilidade de criar pesquisas para objetos do Fundo de desenvolvimento de mercado usando objetos padrão ou personalizados.

Expanda e recolha pacotes na Experiência de cotação grande

Adicionada uma nota sobre como entrar em contato com o suporte do Salesforce CPQ para habilitar a expansão e o recolhimento de pacotes na Experiência de cotação grande. Além disso, adicionadas as informações sobre a nova configuração de pacote do Editor de linha chamada Configuração de pacote padrão.

Alteradas as URLs de ACS SAML para SSO

Adicionada uma nota sobre alterações aos URLs do Serviço ao consumidor de declaração (ACS) SAML. Quando você configura SSO em uma nova organização, URLs de subdomínio e comunidade não contêm o sufixo `so=orgID`.

22 de maio de 2019

Gerencie atribuições de habilidade e fila para seus agentes no Supervisor Omni-Channel

Adicionadas as informações sobre como habilitar as opções Alterar filas e Alterar habilidades nas configurações do Supervisor do Omni-Channel.

Data.com Prospector e Data.com Clean estão sendo descontinuados

Adicionas informações sobre a descontinuação de licenças do Data.com e o tratamento das licenças atuais.

Use comandos source para o ciclo de vida completo do aplicativo (disponível ao público geral)

Os comandos `source` estão disponíveis ao público em geral.

Descubra comandos novos e alterados do Salesforce CLI

Adicionadas as informações sobre atualizações em comandos `source`.

Obtenha mais direitos baseados em uso para processos e fluxos nas edições Enterprise e Unlimited
As alocações de direito de base para entrevistas de fluxo por mês aumentaram muito. Esclarecido que toda a organização compartilha as alocações adicionais de licenças do usuário adquiridas. Além disso, movido o tópico para a seção "Outras alterações ao Lightning Flow".

Validação de economia de tempo aprimorada para componentes do Aura
Adicionados os detalhes sobre possíveis mensagens de erro.

Habilite armazenamento de eventos de login usando uma nova UI
Alterado o modo como o recurso é habilitado. Valor antigo: Entre em contato com a Salesforce para habilitar. Novo valor: Requer configuração do administrador.

Veja alterações a políticas de segurança da transação na trilha de auditoria de configuração
Alterado o modo como o recurso é habilitado. Valor antigo: Entre em contato com a Salesforce para habilitar. Novo valor: Habilitado para administradores/desenvolvedores.

Dê a novos usuários da comunidade acesso a objetos do Field Service Lightning
Usuários da comunidade não têm acesso para criar, ler, editar ou excluir para determinados objetos do Field Service Lightning.

Alterados componentes do Aura e Alterados componentes do Lightning Web
Adicionadas as informações sobre uma alteração em `lightning:inputField`, `lightning:outputField`, `lightning-input-field` e `lightning-output-field`.

15 de maio de 2019

Explore dados do Pardot em campanhas do Salesforce
Adicionada nota de versão na seção do Criador de aplicativo Lightning que aponta para uma nota de versão existente sobre o componente Painel de histórico de engajamento.

Você pediu!
Adição de Ideias que entregamos.

Alterado o tipo de dados para campos no tipo de evento Exceção inesperada do Apex **na página 418**
Alterado o tipo de dado de String para Texto para os campos EXCEPTION_MESSAGE e STACK_TRACE no tipo de evento de Exceção inesperada do Apex de EventLogFile.

Habilite armazenamento de eventos de login usando uma nova UI
Adicionado o suporte para o Salesforce Classic. Adicionado um link "Veja também".

Gerencie eventos de monitoramento de evento em um só lugar
Adicionado um suporte para o Salesforce Classic em todas as edições.

Veja alterações a políticas de segurança da transação na trilha de auditoria de configuração
Adicionado o suporte para o Salesforce Classic. Adicionado um link "Veja também".

Restrinja o acesso a objeto com o perfil do usuário de identidade externa padrão
Adicionada nota de versão sobre alterações ao perfil padrão de Identidade externa.

Alteradas as URLs de ACS SAML para SSO
Adicionada a nota de versão sobre um aprimoramento de desempenho a URLs do ACS para login único (SSO). URLs do ACS em novas organizações não contêm o sufixo `so=orgID`.

Chamadas alteradas
Adicionadas informações sobre alterações a tipos de objeto na API de ferramentas e WSDLs empresarial.

Desabilitar o bloqueador de pop-up no Chrome
Adicionada a nota de versão sobre o modal exibido quando você clica em um link externo no Lightning Experience.

Instruções de pré-instalação do Salesforce Billing Summer '19

Alterado o título de Fazer upgrade do Avalara após a instalação do Salesforce Billing Summer '19 para Instruções de pré-instalação do Salesforce Billing Summer '19.

Adicionada a nota de que os pacotes do gateway de pagamento para Cybersource, Authorize.net, Payeezy e PayflowPro exigem atualizações para a Versão 4.0.

Use rich text em componentes da tela de Texto de exibição, rótulos de Escolha, texto de ajuda e entre outros

Esclarecido que não há suporte para HTML no editor de rich text. Atualizada a captura de tela porque tachado não é um formato de texto com suporte.

Descontinuando o Einstein Discovery Classic

Adicionada uma nota de versão anunciando a descontinuação do Einstein Discovery Classic.

Integre suas previsões do Einstein Discovery em qualquer lugar

Removida a entrada para a API de pontuação de serviço de previsões do Einstein.

Ignore o tipo de recurso de ativo ao criar um recurso de serviço

Adicionada a nota de versão na seção do Service Cloud que anuncia que você não pode usar a opção da lista de opções de Ativo no campo Tipo de registro ao criar um recurso de serviço em uma organização sem o Lightning Scheduler.

14 de maio de 2019

Lógica atualizada para campos de percentual em fórmulas de ação de preço

Adicionada uma nota de versão descrevendo as alterações a como as fórmulas de ação de preço do CPQ tratam campos de percentual.

8 de maio de 2019

Atribua os conjuntos de permissões do Einstein Analytics Platform ou Plus para usar os aplicativos Sales e Service Analytics

Adicionada a nota de versão anunciando que clientes do Analytics Growth e do Plus não precisam mais ter licenças separadas para usar os aplicativos Sales Analytics e Service Analytics.

Adicione a orientação no aplicativo para treinamento, integração e notícias (beta)

Atualizado para indicar que o recurso está disponível para edições Essentials.

Integre o Health Cloud usando o MuleSoft CAQH Connector

Adicionadas informações relacionadas a acordos de licenciamento para CAQH.

Crie aplicativos móveis que exibem as comunidades do Lightning de um usuário

Carregado para descrever com mais precisão isto como uma alteração apenas à API para criadores de qualquer aplicativo móvel, não uma atualização ao aplicativo Salesforce.

Veja registros usando a visualização completa (beta)

Alterada a visualização de registro completo de versão geral para versão beta.

Turbine suas listas relacionadas com as Listas relacionadas aprimoradas (beta)

Corrigida a nota de versão de Listas relacionadas aprimoradas para mencionar que o recurso está em beta.

Ações invocáveis

Adicionada a customNotificationAction à nota de versão de Ações invocáveis.

Classes do Apex alteradas

Adicionado o novo método que retorna todos os resultados de campo de descrição para um objeto.

Rótulo de atribuição de tópico atualizado

Atualizado o rótulo da IU para maior clareza.

1 de maio de 2019

Descubra comandos novos e alterados do Salesforce CLI

Ocultamos o parâmetro `-c | --contenttype` do componente `force:data:tree:import` no `salesforcedx` v45 porque damos suporte apenas a um tipo de arquivo, JSON. No `salesforcedx` v46, o valor padrão para `force:project:create --template` agora é `standard`.

Elimine a adivinhação para a estrutura de projeto DX

Adicionada uma nota de versão sobre a nova estrutura de projeto padrão no Salesforce CLI (`salesforcedx` v46) e Extensões do Salesforce para Visual Studio Code.

Simplifique a programação de compromissos do cliente com fluxos e modelos padrão para o Lightning Scheduler

Corrigida a entrada da tabela Como e quando os recursos ficam disponíveis? para esse recurso.

Otimize a experiência do usuário em Fluxos personalizados do Lightning Scheduler com a variável global $Client.FormFactor

Esclarecido que há suporte para a variável global `$Client.FormFactor` apenas em elementos de Decisão. Também descrito onde consultar a variável global.

Localize ações por tipo ou categoria ao criar fluxos

Na caixa de ferramentas do Flow Builder, os elementos Ação e Subfluxo agora estão na mesma categoria que o elemento Tela.

Aumente o desempenho ao extrair grandes volumes de Google BigQuery Data

Adicionada uma nota de versão sobre o novo modo de extração de Preparação para o conector Google BigQuery.

Outras alterações ao aplicativo móvel Field Service Lightning

Corrigida a nota de versão para refletir que os usuários podem desbloquear o aplicativo, não fazer login nele, usando Touch ID e Face ID. Dispositivos Android também têm suporte no Touch ID.

Oculte e bloqueie campos de cotação com o plug-in de Segurança de página

Adicionada uma nota de versão sobre novas funções no Plug-in de segurança de página Javascript do CPQ.

Recupere termos de cotação com a API do Leitor de termo de cotação

Adicionada uma nota de versão sobre a nova API do Leitor de termo de cotação.

Habilitar os padrões de permissão do usuário habilitada por API para perfis externos (atualização crítica)

Adicionada uma nota de versão sobre uma atualização crítica que desabilita a permissão do usuário habilitada por API para perfis externos.

Lide melhor e de forma mais rápida com solicitações de atendimento com o Lightning Flow para Financial Services Cloud

Atualizada a nota de versão para mencionar que os fluxos estão disponíveis em inglês.

API de metadados

Adicionadas as notas de versão para novos campos com suporte para o Einstein Next Best Action no tipo de metadado RecommendationStrategy.

Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS (atualização crítica)

Alterada a data de imposição da atualização crítica para 25 de outubro de 2019.

Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS em comunidades e sites (atualização crítica)

Alterada a data de imposição da atualização crítica para 25 de outubro de 2019.

24 de abril de 2019

Escolha o comportamento de publicação para seu evento de plataforma

Atualizada a declaração incorreta sobre o comportamento de publicação de eventos de plataforma não ter suporte por meio de APIs do Salesforce.

segunda-feira, 22 de abril de 2019

Notas da versão Summer '19 do Salesforce
Notas da versão da visualização publicadas.

Seu feedback é importante

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

- **Trailblazer Community** – publique seu feedback no grupo Trailblazers de preparo para a versão. Para nos ajudar a rastrear e responder a seu feedback, use uma hashtag que indique a versão, como #Summer19Feedback.
- **Formulários de feedback** — Enquanto estiver utilizando a documentação de Ajuda do Salesforce, as notas de versão ou os guias do desenvolvedor, procure o formulário de feedback e dê um voto positivo ou negativo. Adicione comentários, se for o caso.
- **Twitter** — Se você seguir @salesforcedocs no Twitter, receberá avisos sempre que publicarmos uma nova documentação ou fizermos atualizações significativas na documentação existente. Siga-nos no Twitter em @salesforcedocs.

Como e quando os recursos ficam disponíveis?

Alguns recursos da versão Summer '19 afetarão todos os usuários imediatamente após a ativação da versão. Considere a possibilidade de comunicar essas alterações com antecedência aos usuários para que eles estejam preparados. Outros recursos requerem ação direta de um administrador para que os usuários possam se beneficiar da nova funcionalidade.

Navegadores suportados

Fizemos algumas alterações na documentação sobre navegadores compatíveis para facilitar a localização das informações desejadas. Os navegadores com suporte no Salesforce variam, dependendo de você estar utilizando o Salesforce Classic ou o Lightning Experience.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Navegadores compatíveis com o Lightning Experience	✅			
Navegadores compatíveis com o Salesforce Classic	✅			
Navegadores compatíveis com o Einstein Analytics	✅			

Salesforce em geral

Ativamos o Lightning Experience para todas as organizações e introduzimos novas ferramentas para ajudá-lo a gerenciar sua transição. Além disso, fornecemos avisos personalizáveis para engajar seus usuários com tudo o que é incrível no novo Salesforce. Vá para a mesma página de registro ao mudar do Salesforce Classic para o Lightning Experience. Execute a versão completa de desktop do Lightning Experience em dispositivos iPad. Veja e faça mais com listas relacionadas ao ativar Listas relacionadas aprimoradas. Simplifique o agendamento de compromisso com uma interface de autoatendimento e mais integrações do Salesforce no Lightning Scheduler. Envie

convites de pesquisa gratuitamente e receba mais respostas com convites por email personalizados em Pesquisas do Salesforce. Aproveite ao máximo o espaço do navegador com uma barra de utilitário alinhada à direita no Console do Lightning. Encontre o que você precisa rapidamente com resultados da pesquisa que refletem a maneira como você navega e veja com facilidade quais objetos são pesquisados em seus resultados da pesquisa. Acesse ainda mais itens na barra de navegação do Lightning Experience. E isso é só a metade.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Obtenha o Lightning Experience no seu telefone com o Lightning on Mobile (piloto)		✅		
Mantenha o contexto do registro ao mudar do Salesforce Classic para o Lightning Experience	✅			
Turbine suas listas relacionadas com as Listas relacionadas aprimoradas (beta)	✅			
Aplique zoom em listas relacionadas com filtros rápidos	✅			
Pesquisar campos da lista de opções em modos de exibição de listas	✅			
Novas páginas de criação de registro permanecem no histórico do navegador	✅			
Experimente novos recursos do Lightning com a extensão do Lightning para Chrome	✅			
Agendador do Lightning: Programação de compromisso de entrada, Gerenciamento de eventos, Planos de ação e muito mais				
Simplificar a programação de compromissos de clientes com o Lightning Scheduler			✅	
Gerencie a disponibilidade do calendário com o Gerenciamento de eventos			✅	
Combinar seus planos de ação com o Lightning Scheduler			✅	
Combine suas Pesquisas do Salesforce com o Lightning Scheduler			✅	
Gerencie reserva de sala e equipamentos com a Programação de ativos			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Otimizar sua experiência do usuário com as telas de fluxo certas para diferentes dispositivos (beta)			✅	
Encontre facilmente a ação invocável certa para o Lightning Scheduler no Flow Builder			✅	
Salesforce Surveys: Envio livre, convites por email personalizados e uma experiência do usuário aprimorada				
Enviar pesquisas gratuitamente			✅	
Aproveite respostas gratuitas de pesquisas	✅			
Envie convites por email personalizados para taxas de resposta aprimoradas	✅			
Gerar convites para pesquisa para leads	✅			
Diga mais com um limite de caracteres maior para perguntas e respostas	✅			
Trabalhe mais facilmente com pesquisas em dispositivos móveis	✅			
Console				
Detectar utilitários destacados com as novas APIs JavaScript do console do Lightning		✅		
Pesquisar				
Descubra o que você precisa rapidamente com resultados da pesquisa que refletem a maneira como você navega	✅			
Ver quais objetos eram pesquisados rapidamente	✅			
Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos		✅		
Veja mais em menus de item na barra de navegação	✅			
Atribuir cores personalizadas a hiperlinks			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Melhorias a rótulo de acessibilidade de identidade de marca e temas		✓		
O Cabeçalho do Lightning Experience fica oculto quando você imprime do seu navegador	✓			
Veja registros usando a visualização completa (beta)			✓	
Defina padrões da organização para como as atividades são exibidas nas páginas do registro	✓			
Editores de rich text recebem um upgrade			✓	
Desabilitar o bloqueador de pop-up no Chrome		✓		

Lightning Experience

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

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Recursos do Lightning Experience nesta versão			✓	
O que é diferente ou não está disponível nos recursos da versão Summer '19 do Lightning Experience			✓	

Essentials

Você tem mais opções para adicionar funcionalidade a Essentials por meio de complementos, como Dialer, Chat e Messaging, e armazenamento maior. Importe oportunidades usando o Assistente de importação de dados para levar seus negócios em andamento para o Salesforce. Integre tarefas automatizadas em seu site ou central de ajuda, recomende próximas etapas para sua equipe ao trabalhar com clientes e mescle casos.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Unifique os telefones da sua equipe com o Dialer			✅	
Ofereça a seus clientes conversas instantâneas com o Chat e o Messaging			✅	
Armazene mais dados no Salesforce			✅	
Expanda o Salesforce com seus negócios			✅	
Leve suas oportunidades para o Salesforce Essentials		✅		
Aprimore sua Central de ajuda com solicitações de contato e chat		✅		
Conduza os usuários por algumas tarefas simples com fluxos integrados			✅	
Dê a cada cliente atenção excepcional com o Einstein Next Best Action			✅	
Mescle casos para organizar sua lista de casos (beta)		✅		
Adicione a orientação no aplicativo para treinamento, integração e notícias (beta)		✅		

Vendas

Vincule ritmos de vendas para lidar com processos de vendas complexos. As Métricas de atividade dão aos usuários da Captura de atividades do Einstein uma visão completa dos dados da atividade. Programações de produto personalizáveis podem dar suporte a processos de vendas mais complexos relacionados a receita de entrada e pedidos de saída. Conduza as equipes a uma precificação mais inteligente com a Orientação de precificação do CPQ Einstein. Use os Insights de campanha do Einstein para encontrar semelhanças entre clientes potenciais que interagem com suas campanhas.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
High Velocity Sales				
Use contas pessoas com o High Velocity Sales			✅	
Atribua clientes potenciais a qualquer usuário do High Velocity Sales	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Dê a novos usuários um excelente início no High Velocity Sales	✅			
Fila de trabalho				
Classificar leads da fila de trabalho	✅			
Personalize os detalhes que os representantes de vendas veem na fila de trabalho			✅	
Ritmos de vendas				
Vincule ritmos de vendas	✅			
Alcançar clientes potenciais com menos cliques			✅	
Visualize uma prévia de modelos de email e scripts de chamadas no Criador de ritmo de vendas	✅			
Ações invocáveis padrão de ritmos de vendas classificadas para fluxos		✅		
Outras alterações a ritmos de vendas	✅			
Use CTI aberta com o High Velocity Sales			✅	
Acompanhe emails de modo consistente em High Velocity Sales		✅		
Sales Cloud Einstein				
Einstein Forecasting				
Suporte para previsões trimestrais (beta)				✅
Segmente seus dados para melhores previsões			✅	
Pontuação de oportunidades do Einstein	✅			
Modelos globais		✅		
Captura de atividades do Einstein			✅	
Contatos automatizados do Einstein		✅		
Principais recursos de vendas				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Produtos: Personalize programações de produto para seus processos comerciais			✅	
Previsões colaborativas				
Obtenha mais da página de previsões no Lightning Experience	✅			
Mantenha as cotações de vendas visíveis com alguns cliques no Lightning Experience			✅	
Ative sua visualização de previsões do território	✅			
Gerenciamento de território Enterprise				
Faça mais com a configuração de gerenciamento de território no Lightning Experience		✅		
Ampliar sua perspectiva sobre previsões de território	✅			
Caminho: Comemore marcos de vendas			✅	
Outras alterações nos recursos centrais de vendas				
Atribua territórios mais facilmente no Lightning Experience		✅		
Mantenha relacionamentos com parceiros no Lightning Experience			✅	
Adicione funções de contato da oportunidade com mais eficiência no Lightning Experience			✅	
O campo de moeda está disponível em layouts de conta e oportunidade			✅	
Ativar o compartilhamento de conta manual no gerenciamento de território Enterprise (atualização crítica anteriormente liberada)			✅	
A Previsão personalizável está sendo descontinuada		✅		
O Gerenciamento de território original está sendo descontinuado		✅		
Recursos de produtividade				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Captura de atividades do Einstein				
Crie configurações mais facilmente		✅		
Obter o quadro geral sobre os dados de sua atividade com métricas de atividade (disponível ao público em geral)			✅	
Controle com quem compartilhar atividades			✅	
Sincronizar eventos e contatos em Essentials (Lançamento atrasado)			✅	
Sincronize os contatos que você deseja com filtros aprimorados		✅		
Testar funcionalidade de sincronização no Sandbox			✅	
Encontre detalhes sobre as datas da atividade para registros na Ajuda do Salesforce		✅		
Experiência de email				
Mostre o que você quer dizer em emails com imagens	✅			
Permitir que os representantes escolham que compositor de email usar clicando em endereços de email	✅			
Marque campos de endereço de email como somente leitura para prevenir alterações		✅		
Plug-ins de privacidade não bloqueiam mais a funcionalidade do Salesforce		✅		
Envie emails de lista como usuário de comunidade corporativa	✅			
Obtenha endereços de remetente consistentes e alertas mais claros para mensagens de email devolvidas			✅	
Modelos de email				
Use Papéis timbrados aprimorados para aumentar a eficácia dos Modelos de email do Lightning		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Localizar papéis timbrados existentes em um novo local no Salesforce Classic	✅			
Incluir imagens em seus modelos de email e papéis timbrados		✅		
Ver todos o modelos de email no Sales Console	✅			
Manter o Messaging focado em emails de caso	✅			
Atividades				
Aumente a produtividade do gerente com um novo filtro de tarefas	✅			
Escolha receber notificações de tarefa por email	✅			
Compartilhe modos de exibição de lista de tarefas facilmente	✅			
Notas: Abrir notas em pop-out na barra de utilitários			✅	
Lightning Dialer				
Usar uma lista de opções personalizada para resultados da chamada			✅	
Abra o Lightning Dialer na barra de utilitários	✅			
Relate problemas sobre a qualidade da chamada com facilidade	✅			
Adicione números de telefone a listas de chamadas de páginas de registro	✅			
Obtenha notificações por email sobre o uso de minutos		✅		
Aplicativo Inbox				
Encontre tudo de que você precisa para fechar negócios no Salesforce Inbox	✅			
Configure os aplicativos móveis do Inbox com uma página do Assistente de configuração mais clara			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Mantenha o fluxo de notificações do aplicativo para Android Salesforce Inbox	✓			
Calendário				
Filtre e pesquise eventos em modos de exibição de listas	✓			
Criar uma série de eventos de qualquer lugar com Ações rápidas			✓	
Quip para vendas		✓		
Lightning Data: Escolha que registros almejar ou ignorar			✓	
Data.com Prospector e Data.com Clean estão sendo descontinuados			✓	
Integração ao Gmail				
Registrar emails do Gmail para o Salesforce com menos cliques	✓			
Veja o local no rastreamento de email do Gmail	✓			
Integração com a Microsoft®				
Integração com o Outlook®				
Registre emails do Outlook para o Salesforce com menos cliques	✓			
Acesse detalhes de rastreamento para um email individual no Outlook			✓	
Veja o local no rastreamento de email do Outlook	✓			
Agende emails para envio posterior e registro no Salesforce depois de enviados	✓			
Salesforce para Outlook				
Aprenda sobre o Salesforce para Outlook v3.4.6	✓			
Expandir seus horizontes com alternativas de produto baseados no Salesforce Cloud			✓	
Salesforce CPQ and Billing: Orientação sobre preços, Crédito de linha de fatura aprimorado e Emendas e renovações confiáveis para contratos grandes				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Salesforce CPQ				
Sugerir preços ideais com orientação de precificação	✅			
Gerencie contratos maiores com cotação de renovação e emenda em grande escala		✅		
Mantenha os relacionamentos de percentual do total em renovações ao contratar de pedidos			✅	
Renove e encerre contratos de modo combinado usando as páginas de oportunidade e conta com o CPQ Lightning	✅			
Lógica atualizada para campos de percentual em fórmulas de ação de preço	✅			
Oculte e bloqueie campos de cotação com o plug-in de Segurança de página		✅		
Recupere termos de cotação com a API do Leitor de termo de cotação		✅		
Outras alterações no Salesforce CPQ				
Salesforce Billing				
Instruções de pré-instalação do Salesforce Billing Summer '19	✅			
Gerencie créditos de fatura em um só lugar	✅			
Insira o CVV na Central de pagamento	✅			
Pardot				
Monitore o engajamento de cliente potencial com Insights de campanha (disponível ao público em geral)			✅	
Explore dados de relatório de marketing em registros de campanha			✅	
Use pontuação de comportamento com fluxos de trabalho e o Criador de processos	✅			
Visualizar atividades de engajamento em listas relacionadas	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Usar filtros rápidos em visualizações do Pardot	✅			
Familiarize-se com o Lightning Experience			✅	
O aplicativo legado B2B Marketing Analytics está sendo descontinuado			✅	
Coloque todas as suas notas de versão do Pardot em um só lugar	✅			

Serviço

Revise diálogos do Bot do Einstein com facilidade em um mapa visual e use novos recursos de roteamento inteligente para escalonar conversas do bot para os especialistas certos. Trabalhe mais rapidamente no console do controlador do Field Service Lightning com um mapa em pop-out, visualização de Gantt de longo prazo e novas opções de agendamento do tipo arrastar e soltar. Configure roteamento baseado em habilidades rapidamente com uma bonita tela de configuração. Por fim, explore uma variedade de outros recursos para aumentar a produtividade para agentes, incluindo a habilidade de alcançar de modo proativo clientes com atualizações críticas de serviço, criar macros mais inteligentes com expressões condicionais e mesclar casos duplicados.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Einstein para serviço				
Transfira de modo inteligente sessões de bot durante conversas			✅	
Entenda o projeto da conversa com um mapa do diálogo		✅		
Configure bots mais rapidamente e com menos preparação		✅		
Personalize ações do bot com perfis		✅		
Dê aos agentes as etapas certas e os principais resultados do Einstein Next Best Action			✅	
O botão Otimizar na Classificação de caso do Einstein foi removido		✅		
Field Service				
Aplicativo Field Service Mobile				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Simplifique a navegação móvel com vinculação profunda			✅	
Escolha quando enviar notificações de compromisso de serviço			✅	
Carregue várias imagens para obter o panorama completo	✅			
Visualizar arquivos no Android	✅			
Outras alterações ao aplicativo móvel Field Service Lightning			✅	
Agende de modo mais inteligente com a Otimização aprimorada (beta)			✅	
Crie e gerencie equipes de serviço com gerenciamento de equipe (disponível ao público em geral)			✅	
Veja mais além no futuro no Gantt			✅	
Trabalhe mais rapidamente no mapa do console do controlador		✅		
Defina limites de programação para diferentes tipos de trabalho			✅	
Monitore solicitações de otimização do Console do controlador		✅		
Selecione uma política de agendamento ao agendar compromissos			✅	
Crie automaticamente quadros de horários para seus recursos de serviço (beta)				✅
Classifique listas relacionadas em relatórios de serviço	✅			
Introdução a turnos			✅	
Comemorar a produtividade de usuários			✅	
Dê a novos usuários da comunidade acesso a objetos do Field Service Lightning	✅			
Ignore o tipo de recurso de ativo ao criar um recurso de serviço		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Canais				
Mensagens				
Messaging é o novo LiveMessage			✅	
Conecte-se com seus clientes com o Apple Business Chat			✅	
Proteja os dados confidenciais de seus clientes			✅	
Melhorias na transcrição do Messaging			✅	
Responda rapidamente com o Texto rápido			✅	
Criptografe conversas			✅	
Ação invocável do Messaging para fluxos			✅	
Ler idiomas na direção correta			✅	
Aprimoramentos no Messaging			✅	
Bate-papo				
Chat é o novo Live Agent			✅	
Inicie uma conferência			✅	
Melhorias em conferências conversacionais			✅	
Aprimoramentos do Chat			✅	
Atendimento ao cliente social				
Exiba avaliações do Facebook usando o formato de recomendação		✅		
Aprove e rejeite publicações de feed social em massa		✅		
Passe para uma conta comercial do Instagram para a API mais recente			✅	
Telefone				
Faça e receba chamadas no console de serviço com o Dialer		✅		
Crie um Call Center com o fluxo de configuração de suporte de voz atualizado		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Serviço integrado para aplicativos móveis		✓		
Serviço integrado para Web				
Embedded Services é o novo Snap-ins			✓	
Deixe os clientes gerenciarem compromissos			✓	
Permita que os clientes saiam e voltem à caixa de diálogo do Chat do serviço integrado			✓	
Personalize sua mensagem de chat com os Componentes da Web do Lightning			✓	
Fluxos baseados em arquivo de suporte			✓	
Melhorias integradas ao fluxo de serviço			✓	
Knowledge				
Melhore sua experiência de criação com edição em linha			✓	
Obtenha insights com relacionamentos de relatório aprimorados			✓	
Pesquise artigos do Knowledge em qualquer objeto			✓	
Use Restaurar, Excluir e Enviar para ações de tradução no Lightning Experience			✓	
Cole imagens em campos de rich text de artigo	✓			
Envie emails de caso com URLs de artigo do site e da comunidade no Lightning Experience			✓	
Gerencie termos de pesquisa promovidos no Lightning Experience			✓	
Gerencie ações de fluxo de trabalho do Knowledge no Lightning Experience			✓	
Engaje clientes globais com artigos em idiomas da direita para a esquerda	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Use o Editor de rich text atualizado	✅			
Crie ações do Knowledge e ações rápidas globais			✅	
Mais recursos de pesquisa para o Lightning Knowledge			✅	
Roteamento				
Configure o roteamento baseado em habilidades sem código usando o Roteamento baseado em atributos (beta)			✅	
Especifique que habilidades de roteamento são adicionais			✅	
Gerencie atribuições de habilidade e fila para seus agentes no Supervisor Omni-Channel	✅			
Avise antes de desconectar agentes ou outras guias do navegador			✅	
Use um fluxo para rotear itens de trabalho com base em habilidades			✅	
Gerenciamento de caso				
Fluxo do Lightning para serviço				
Coloque recomendações do Einstein Next Best Action na palma da mão de seus agentes			✅	
Mantenha-se no caminho certo com Ações rápidas no componente Ações e recomendações			✅	
Mostrar mais orientação em mais páginas			✅	
Reordene a lista conforme seu gosto			✅	
Casos				
Mesclar casos em um único registro (beta)		✅		
Veja Arquivos anexados a mensagens de email na lista relacionada de arquivos do caso			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Insira arquivos facilmente ao compor um email relacionado ao caso			✅	
Tenha mais controle sobre sua biblioteca de modelos de email		✅		
Visualize marcos de caso no Lightning Experience	✅			
Produtividade				
Turbine seus macros com instruções condicionais	✅			
Encontrar o texto rápido certo rapidamente	✅			
Ações invocáveis		✅		
Quip para serviço		✅		

Análise de dados

Leve o poder de fórmulas no nível da linha para todos os registros em um relatório. Defina condições em relatórios e receba emails quando as condições forem atendidas. Adicione análise preditiva a seus aplicativos com modelos. Integre previsões do Einstein Discovery em qualquer lugar. E muito mais!

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Relatórios e painéis				
Relatórios				
Avalie cada registro em relatórios com fórmulas no nível da linha (beta)			✅	
Destaque os dados com formatação condicional (disponível ao público em geral)	✅			
Localize registros mais rapidamente com pesquisa	✅			
Trabalhe com fórmulas no painel Campos	✅			
Crie relatórios de rastreamento de histórico no Lightning		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Exportar relatórios combinados com formatação	✅			
Veja melhor o conteúdo nas tabelas de relatório	✅			
Diga adeus ao editor de fórmula pequeno	✅			
Painéis				
Classifique componentes do painel por grupos e medidas	✅			
Mostre subtotais nos grupos de primeiro nível em tabelas do Lightning	✅			
Redimensione colunas em tabelas do Lightning	✅			
Assinaturas				
Seja notificado quando as condições do relatório forem atendidas	✅			
Obtenha gráficos e tabelas de painel melhores em emails de assinatura	✅			
Einstein Analytics				
Configuração do Analytics e integração de dados				
Conecte-se a seus dados no Oracle Eloqua e NetSuite (disponível ao público em geral)		✅		
Sincronize mais dados por meio de conexões Amazon Redshift		✅		
Aumente o desempenho ao extrair grandes volumes de Google BigQuery Data		✅		
Defina o modo de conexão para objetos do Salesforce conectados em um só lugar		✅		
Capture campos recém-adicionados em receitas		✅		
Identifique strings vazias e nulos na visualização prévia da receita		✅		
Tome nota dos rótulos consistentes para conexões do BigQuery e do Google Analytics		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Confira o monitor simplificado		✅		
Inicie a visualização de campo de receita mais rapidamente		✅		
Acelere carregamentos de dados com execuções de fluxo de dados concomitantes		✅		
Aplicativos e modelos pré-construídos do Analytics				
Atribua os conjuntos de permissões do Einstein Analytics Platform ou Plus para usar os aplicativos Sales e Service Analytics		✅		
Obtenha insights úteis sobre seus dados ambientais com a Análise para sustentabilidade		✅		
Maximize o angariamento de fundos com o novo aplicativo Analytics		✅		
Meça e aprimore a entrega de serviço do setor público com a Análise de caso do setor público		✅		
Modelos do Financial Services Analytics têm novos nomes e licenciamento		✅		
Filtre o seletor de modelos por marca para encontrar rapidamente o aplicativo de análise que você deseja criar		✅		
Outros aprimoramentos: Análise preditiva em modelos, fácil integração de painéis (Lançamento atrasado)		✅		
Criação de aplicativo do Analytics				
Trabalhe com lógica de filtro no explorador	✅			
Adicione fórmulas personalizadas a colunas mais rapidamente	✅			
Classifique dimensões facilmente	✅			
Use a série de pontos em gráficos de Combinação e de Combinação de tempo	✅			
Defina o estilo de controles do painel com aprimoramentos a filtros globais e widgets de intervalo, data e lista	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Depure etapas com o Inspetor de painel	✅			
Planeje-se para a descontinuação do Designer clássico do Einstein Analytics	✅			
Prever dados sazonais com as novas opções Timeseries SAQL		✅		
Obtenha o poder de etapas Aggregateflex em tabelas de valores		✅		
Reverta para versões salvas anteriormente de painéis, lenses e fluxos de dados usando o Histórico de ativos (piloto)		✅		
Compartilhe ativos entre aplicativos com a nova funcionalidade de Estrutura de modelos de análise		✅		
Outros aprimoramentos na criação de aplicativos	✅			
Einstein Discovery				
Criar modelos éticos e responsáveis com campos protegidos (Lançamento atrasado)		✅		
Obtenha percepção mais profunda sobre seu modelo com métricas de modelo aprimoradas (Lançamento atrasado)		✅		
Experimente com seus dados usando sandboxes (Lançamento atrasado)		✅		
Refine suas histórias usando correlações e melhorias no nível de campo (Lançamento atrasado)		✅		
Implante previsões a registros do Salesforce Records sem escrever código (piloto) (Lançamento atrasado)		✅		
Exiba previsões do Einstein Discovery em páginas de registro do Lightning Experience (Lançamento atrasado)		✅		
Obtenha insights melhores com o uso de buckets inteligente (Lançamento atrasado)		✅		
Prever quantidades usando números inteiros (Lançamento atrasado)		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Monitorar a precisão de modelos implantados em tempo real (piloto) (Lançamento atrasado)		✅		
Gerar previsões de modo nativo em fluxos de dados do Analytics (Lançamento atrasado)		✅		
Melhore a precisão da história com a seleção de recursos otimizada (Lançamento atrasado)		✅		
Obtenha insights de conjuntos de dados menores do Einstein Analytics (Lançamento atrasado)		✅		
Descontinuando o Einstein Discovery Classic (Lançamento atrasado)		✅		
Extensão do Analytics				
Integre suas previsões do Einstein Discovery em qualquer lugar (Lançamento atrasado)		✅		
Crie rapidamente filtros contextuais para painéis integrados em páginas de registro		✅		
Analytics para usuários finais				
Comece a trabalhar, instrua-se e mantenha-se informado com a guia Aprender	✅			
Promova adoção e engajamento com integração de vídeo no painel	✅			
Aprimoramentos adicionais no Analytics	✅			
Aplicativos móveis do Analytics: Prepare-se para as versões Summer '19 do Analytics para iOS e Android	✅			

Comunidades

A versão Summer '19 é uma vantagem para os desenvolvedores, que agora podem trabalhar de modo mais eficiente em comunidades usando uma variedade de novos aprimoramentos à API. Nossa equipe móvel vem trabalhando duro para melhorar o Salesforce Mobile Publisher para o Community Cloud. Os usuários da comunidade também podem aproveitar novas melhorias ao modo de exibição de listas, como modos de exibições de lista fixados, ações personalizadas em massa e modos de exibição de listas personalizados em tarefas.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Comunidades móveis				
Crie aplicativos móveis que exibem as comunidades do Lightning de um usuário				
Exiba imagens otimizadas em dispositivos móveis (Lançamento atrasado)	✅			
Comunidades do Lightning				
Simplifique a criação e o gerenciamento de usuários externos		✅		
Obtenha mais controle com URLs de página de fluxo da comunidade		✅		
O campo de moeda está disponível em layouts de conta e oportunidade			✅	
Não há mais suporte para o Community Builder no Microsoft Internet Explorer 11		✅		
Componentes do Lightning no Community Builder				
Configure Ações rápidas em visualizações de casos		✅		
Configure ações rápidas em massa em comunidades		✅		
Configurar ações rápidas globais em comunidades		✅		
Use modos de exibição de listas da tarefa personalizada nos componentes de lista de registros		✅		
Personalizar suas configurações de usuário		✅		
Crie rapidamente filtros contextuais para Painéis do Einstein Analytics		✅		
Assuma controle do estado de focalização no menu de bloco (beta)		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Simplificar a programação de compromissos de clientes com o Lightning Scheduler			✅	
Dê a seus usuários mais opções de exibição em listas de registros		✅		
Personalize o botão Enviar para os formulários de suporte de contato da sua comunidade			✅	
Aprimore sua Comunidade do Lightning personalizada usando páginas de outros modelos		✅		
Adicionar rastreamento de desvio a mais comunidades		✅		
Adicionar um botão para permitir que membros da comunidade solicitem uma chamada do suporte			✅	
Produtividade do desenvolvedor				
Crie e publique comunidades com a API REST do Chatter		✅		
Tenha uma navegação mais consistente em comunidades do Lightning		✅		
Prepare para o futuro sua vinculação com chamadas de API de navegação		✅		
Comunidades de parceiros				
Faça mais com relacionamentos da conta	✅			
Execute relatórios em relacionamentos de conta	✅			
Atualize as regras de compartilhamento de dados de relacionamento da conta		✅		
Rastreie facilmente o histórico dos membros do programa de canal	✅			
Adicionar mais membros do programa de canal com limites expandidos		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Acompanhe os estágios dos fundos de desenvolvimento de mercado usando o Caminho	✅			
Crie pesquisas para objetos de Fundo de desenvolvimento de mercado	✅			
Habilite parceiros a enviar emails de casos		✅		
Personalize programações de produto para seus processos comerciais			✅	
Compartilhamento e segurança				
Comece com perfis mais restritivos para perfis da comunidade externos padrão		✅		
Usar conjuntos de compartilhamento com leads		✅		
Aumente as exigências de complexidade da senha para comunidades			✅	
Personalize login sem senha e verifique páginas		✅		
Veja o número de falhas em tentativas de login na comunidade		✅		
As licenças de Login da Comunidade de clientes Plus e Comunidade de clientes Plus não são mais habilitadas por APIs por padrão		✅		
Verifique o acesso à página padrão para usuários autenticados		✅		
$Site.AdminEmailAddress foi descontinuado		✅		
Atualizações críticas				
Ativar padrões externos de toda a organização em organizações com comunidades ou portais (Atualização crítica, aplicada)			✅	
Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS em comunidades e sites (atualização crítica)			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Habilitar os padrões de permissão do usuário habilitada por API para perfis externos (atualização crítica)			✅	
Restrinja o uso de perfis externos padrão para autorregistro, login e atribuição a usuários (atualização crítica)			✅	
Bloquear determinados campos no registro do usuário para organizações ou comunidades e portais (atualização crítica)			✅	
Outras alterações em comunidades				
Melhore seu processo de vendas usando caminho com leads no aplicativo Salesforce			✅	
O link leva os usuários diretamente para a página de perfil	✅			
Receba (ou não receba) notificações por email para melhores respostas	✅			
Use qualquer dimensão personalizada do Google Analytics		✅		
Adicionar recursos estáticos à lista de permissões do CORS			✅	
Crie mais funções e adicione mais usuários da conta pessoal com limites maiores		✅		

Arquivos

Encontrar e criar arquivos de ativos ficou mais simples e rápido. Identifique arquivos de ativos em um instante com o novo indicador de UI. Crie um novo arquivo de ativo diretamente da Biblioteca de ativos com um simples clique. Aumentamos os limites de compartilhamento de arquivo.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Crie arquivos de ativo diretamente da sua biblioteca de ativos	✅			
Limite de compartilhamento de arquivos expandido	✅			

Aplicativo móvel

Os aplicativos móveis do Salesforce ajudam os seus usuários a permanecer produtivos em seus dias atarefados, não importa onde estejam. Portanto, temos trabalhado duro para adicionar novas maneiras de ajudar os usuários fora do escritório.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Aplicativo Salesforce				
Tudo o que há de novo no aplicativo Salesforce				
Melhore seu processo de vendas usando caminho com leads no aplicativo Salesforce			✅	
Comemore quando usuários do caminho atingirem marcos de venda na estrada			✅	
Mantenha relacionamentos de parceiro no aplicativo Salesforce			✅	
Crie uma série de eventos com ações rápidas				
Cumpra os requisitos de aplicativo Salesforce atualizados	✅			
Gerencie navegação com a classe pageReference		✅		
Crie eventos com a ação de novo evento no Today	✅			
Mantenha os usuários por dentro com o Notification Builder			✅	
Notificação por push não são mais enviadas a usuários inativos		✅		
Localize ações invocáveis de notificação rapidamente para fluxos		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Desbloqueie seu aplicativo com a velocidade e a segurança do ID biométrico	✅			
Os números de versão do aplicativo Salesforce agora estão alinhados com a área de trabalho	✅			
Mobile Publisher				
Desbloqueie seu aplicativo com ID biométrico para Android e iOS	✅			
Habilitar o teste de uma comunidade de sandbox no Projeto do Mobile Publisher para o Aplicativo de comunidades	✅			
Aplique a marca a ativos com novos campos em seu aplicativo de Comunidades do Salesforce Lightning	✅			

Setores

O Salesforce torna-se específico para o setor com soluções personalizadas para serviços financeiros e saúde. Nesta versão, o Financial Services Cloud obtém novas funcionalidades de seguro; o Health Cloud obtém novos modelos de dados para ajudar a gerenciar os relacionamentos do provedor e os programas de biociências; e os usuários podem agendar compromissos de saúde e financeiros com o Lightning Scheduler.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Financial Services Cloud				
Seguro para Financial Services Cloud				
Planeje, realize e mantenha-se inteligente com o aplicativo de Seguro			✅	
Aprofunde os relacionamentos com os clientes com o componente Evento da vida pessoal			✅	
Obtenha uma visão completa dos titulares da apólice com o componente Apólice			✅	
Lide melhor e de forma mais rápida com solicitações de atendimento com o			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Lightning Flow para Financial Services Cloud (Lançamento atrasado)				
Capacitar os clientes a agendar compromissos de clientes com o Lightning Scheduler			✅	
Conectar planos de ação a compromissos com o Lightning Scheduler			✅	
Crie planos de ação para mais objetos		✅		
Veja mais no Mapa de relacionamentos com aprimoramentos na capacidade de uso			✅	
Aprimore o poder preditivo para banqueiros de varejo com os aprimoramentos do Einstein Analytics para Serviços financeiros (Lançamento atrasado)				
O Financial Services Cloud tem novos objetos		✅		
	Health Cloud			
Aumente o engajamento com o Gerenciamento de programa de biociências		✅		
Crie um diretório de provedores com o modelo de dados de Gerenciamento de relacionamento do provedor			✅	
Role em eventos de linha do tempo de paciente	✅			
Integre o Health Cloud usando o MuleSoft CAQH Connector				
Crie integrações com as APIs de negócios do Health Cloud				
O Health Cloud tem objetos novos e alterados		✅		
Componentes novos e alterados do Health Cloud Lightning			✅	

myTrailhead

Com o myTrailhead, você pode oferecer aos seus usuários a mesma experiência de aprendizado baseada em jogos que o Salesforce Trailhead com conteúdo que você cria para sua empresa. Você também pode aplicar ao myTrailhead o logotipo, imagem de banner e cor da sua empresa.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Reinvente o aprendizado em sua empresa			✅	

Personalização

Garanta que seus dados levem a previsões de qualidade e seja mais preciso com condições de filtro no Criador de previsões do Einstein. Obtenha recomendações e previsões melhores com o Einstein Next Best Action. Crie fluxos mais facilmente com um Flow Builder mais robusto e uma variedade de novos recursos.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Criador de previsões do Einstein				
Capture erros antes que eles aconteçam com o verificador de dados no Criador de previsões do Einstein			✅	
Ajuste seus filtros com lógica personalizada no Criador de previsões do Einstein			✅	
Einstein Next Best Action				
Crie expressões para filtrar recomendações mais facilmente nas estratégias do Next Best Action		✅		
Entregue e aprimore dinamicamente recomendações do Next Best Action de objetos do Salesforce ou origens de dados externas		✅		
Use o elemento de mapa para adicionar aprimoramentos simples ou campos de recomendação de mapa a variáveis de entrada de fluxo		✅		
Empacote estratégias do Next Best Action para distribuição		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Fluxo do Lightning				
Analise seus processos comerciais automatizados no Início de automação (beta)		✅		
Process Builder				
Impeça que processos inválidos sejam salvos		✅		
Consulte registros de tipo de metadados personalizados no Criador de processos		✅		
Design de processo e fluxo				
Manipule dados complexos da Internet em fluxos sem código usando tipos de dados definidos pelo Apex		✅		
Torne componentes da tela da lista de opções dependente obrigatórios		✅		
Acesse a hora de início da entrevista de fluxo com uma nova variável do sistema		✅		
Adicione o Chat e documentos do Quip a seus processos e fluxos		✅		
Mantenha os usuários por dentro com o Notification Builder			✅	
Flow Builder				
Crie fluxos usando modelos de fluxo		✅		
Veja apenas os blocos de construção disponíveis para seu tipo de fluxo no Flow Builder		✅		
Crie fluxos mais rapidamente com uma experiência mais fácil repleta de recursos		✅		
Use rich text em componentes da tela de Texto de exibição, rótulos de Escolha, texto de ajuda e entre outros		✅		
Inclua imagens em controles de rich text (beta)		✅		
Localize ações por tipo ou categoria ao criar fluxos		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Fluxos do Lightning Scheduler				
Simplifique a programação de compromissos do cliente com fluxos e modelos padrão para o Lightning Scheduler	✅			
Otimize a experiência do usuário em Fluxos personalizados do Lightning Scheduler com a variável global $Client.FormFactor		✅		
Novo conteúdo do Flow				
Explore nossa nova trilha: Crie fluxos com o Flow Builder		✅		
Fique atualizado rapidamente antes de configurar e usar recursos de fluxo		✅		
Outras alterações no Lightning Flow				
Obtenha mais direitos baseados em uso para processos e fluxos nas edições Enterprise e Unlimited	✅			
Valores malconfigurados em Atribuições de fluxo agora resultam em erros		✅		
Crie e depure fluxos com mais eficiência com novos erros, avisos e detalhes de depuração		✅		
Mensagens de erro e validação aprimoradas para elementos de atribuição de fluxo		✅		
Obtenha rótulos da lista de opções dependentes mais intuitivos		✅		
Remova EventSubscription e EventDelivery de pacotes existentes		✅		
Atualizações críticas no Lightning Flow				
Avaliar critérios com base em valores de registro originais no Criador de processos (atualização crítica)		✅		
Usar a função BR() em Fluxos e Processos corretamente (atualização crítica)		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Melhorar a segurança exigindo que o usuário acesse classes do Apex invocadas pelo Flow (atualização crítica)		✅		
Descontinuação de recursos				
O Flow Builder está substituindo o Designer de fluxo de nuvem		✅		
O Visualizador de processo está sendo descontinuado		✅		
Swing Flow está sendo descontinuado		✅		
Lightning App Builder				
Obtenha mais opções ao criar páginas de registro			✅	
Crie rapidamente filtros contextuais para Painéis do Einstein Analytics		✅		
Visualizar notificações do Quip diretamente no Salesforce		✅		
Rastreie emails individuais no Outlook			✅	
Explore dados do Pardot em campanhas do Salesforce			✅	
Salesforce Connect				
Acompanhe as alterações de dados em objetos externos mais facilmente (disponível ao público em geral)		✅		
Crie listas de opções em objetos externos de adaptadores OData		✅		
Obtenha mais registros para relatórios de objetos externos	✅			
Escolha entre protocolos de autenticação expandidos para seus serviços externos			✅	
Atualizações relacionadas para desenvolvedores		✅		
Proteção de dados e privacidade				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Acompanhe o consentimento do cliente com os objetos de formulário de autorização		✓		
Classificar seus dados sigilosos para oferecer suporte às suas políticas de gerenciamento de dados (disponível ao público em geral)		✓		
Adicione pontuação de crédito e informações de influenciador a seus registros de privacidade de dados	✓			
Personalize valores de sensibilidade de dados para campos		✓		
Obtenha proteção e privacidade de dados por padrão	✓			
Objetos e campos				
Mostre previsões do Einstein em campos de fórmula	✓			
Trabalhe com mais objetos personalizados em sua organização			✓	
Monitore e acelere a remoção de campos personalizados excluídos de sua organização			✓	
Compartilhamento				
Configurações de acesso a objeto personalizado e do usuário usam Privado como padrão			✓	
Padrões externos de toda a organização estão habilitados em organizações com comunidades ou portais (Atualização crítica)			✓	
Globalização				
Conectar-se com mais clientes com novos idiomas da plataforma	✓			
Entender corretamente com idiomas da direita para a esquerda (Beta)	✓			
AppExchange	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
		Configuração geral		
Ações invocáveis padrão para conjuntos de permissões baseados em sessão são classificados para fluxos		✓		
Configure o Quip mais rapidamente		✓		
Adicione usuários do Salesforce a seu site do Quip mais rapidamente		✓		
Use mais caracteres em um índice de objeto grande		✓		
Defina mais tipos de campo para objetos grandes		✓		
Habilite visualizações de componente do conjunto de permissões aprimorado		✓		
Rótulo de atribuição de tópico atualizado	✓			
Combinar licenças de produção para organizações em versões diferentes		✓		
Adicionar um prefixo de namespace a parâmetros de consulta e propriedades pageReference.state (atualização crítica, imposta)			✓	

Segurança e identidade

Agora você pode usar escopos personalizados do OAuth para definir o acesso de um aplicativo conectado a dados protegidos de uma entidade externa. Filtre os dados criptografados com o esquema de criptografia determinística sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas. Exija que os usuários tenham um nível de segurança de sessão de alta garantia antes de acessarem determinadas páginas ou objetos de Configuração. Monitore eventos usando um novo painel com o Gerenciador de eventos.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
		Autenticação e identidade		
Personalizar escopos de OAuth		✓		
Use o Lightning Login com Descoberta de login de Meu domínio			✓	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Escolha entre mais protocolos de autenticação para credenciais nomeadas			✅	
Redefinir senhas com idiomas da direita para a esquerda	✅			
Aumentar a complexidade da senha			✅	
Veja Falhas em tentativas de login		✅		
Crie sua própria página Verificar para logins sem senha da comunidade		✅		
Conheça a nova página de redefinição de senha para descoberta de login		✅		
Ative usuários de identidade externa sem contato por meio da UI			✅	
Alteradas as URLs de ACS SAML		✅		
Acesso restrito no perfil de identidade externo padrão		✅		
Aprenda sobre a identidade Primeiro em dispositivo móvel com o Trailhead		✅		
Aprenda sobre aplicativos conectados		✅		
Salesforce Shield				
Criptografia de plataforma Shield: Mais estatísticas de criptografia, mais campos e criptografia com preservação de filtro sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas disponíveis ao público em geral				
Veja mais estatísticas sobre seus dados criptografados			✅	
Criptografe suas transcrições do Chat			✅	
Criptografe dados em suas organizações teste				
Obtenha correspondência exata com criptografia determinística sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas (disponível ao público em geral)			✅	
Criptografar dados do Assunto da atividade			✅	
Criptografe suas mensagens de email (disponível ao público em geral)			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Monitoramento de eventos: Gerenciador de eventos de melhoria de EPT da visualização de página do Lightning				
Habilite armazenamento de eventos de login usando uma nova UI			✅	
Gerencie eventos de monitoramento de evento em um só lugar		✅		
Veja alterações a políticas de segurança da transação na trilha de auditoria de configuração		✅		
Obtenha tempos efetivos de página mais relevantes nos logs de visualização de página do Lightning		✅		
Alterado o tipo de dados para campos no tipo de evento Exceção inesperada do Apex		✅		
Outras alterações				
Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS (atualização crítica)			✅	
Gerencie o acesso a certificados e arquivos de log de eventos com políticas em nível de segurança da sessão		✅		

Implantação

Novos componentes estão disponíveis para implantação.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Componentes novos e alterados para conjuntos de alterações		✅		

Salesforce IoT

O IoT Insights tem um novo nome: Insights de evento.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Insights de IoT agora é Insights de eventos			✅	

Desenvolvimento

Quer você esteja usando componentes do Lightning, Visualforce, Apex ou as nossas APIs com sua linguagem de programação favorita, essas melhorias o ajudarão a desenvolver excelentes aplicativos, integrações e pacotes para revender a outras organizações.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Componentes do Lightning				
Faça chamadas de execução longa com continuações		✅		
Use componentes da Web do Lightning em aplicativos Aura independentes		✅		
Use os componentes da Web do Lightning em páginas do Visualforce		✅		
Adicionar componentes do Lightning a aplicativos com Lightning Out (beta)		✅		
Validação de economia de tempo aprimorada para componentes do Aura		✅		
Prevenir a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente (atualização crítica)			✅	
Desativar o acesso a métodos não global de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização crítica liberada anteriormente)			✅	
Usar without sharing para controladores @AuraEnabled do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica, adiada)			✅	
Estenda integrações de email com componentes da Web do Lightning			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Configure seu componente para diferentes dispositivos		✅		
Teste a compatibilidade de JavaScript com o Lightning Locker		✅		
Adicionar recursos estáticos à lista de permissões do CORS			✅	
Serviços da plataforma Einstein				
Solicitações de treinamento de planos pagos são priorizadas		✅		
O número de chamadas à API para retornar exemplos está limitado a 30 chamadas por mês		✅		
Einstein Vision: Tamanho máximo do conjunto de dados aumentado, novo campo language				
Tamanho máximo do conjunto de dados de imagem aumentado para 2 GB		✅		
Exceder o tamanho máximo do conjunto de dados retorna um erro		✅		
O JSON de resposta da API contém um novo campo language		✅		
O JSON de resposta da API contém um novo campo numOfDuplicates		✅		
Einstein Language: Tamanho máximo do conjunto de dados aumentado, novo campo e parâmetro language				
Tamanho máximo do conjunto de dados de texto aumentado para 2 GB		✅		
Exceder o tamanho máximo do conjunto de dados retorna um erro		✅		
Use o parâmetro language opcional ao criar um conjunto de dados de texto		✅		
O JSON de resposta da API contém um novo campo language		✅		
O JSON de resposta da API contém um novo campo numOfDuplicates		✅		
Visualforce				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Veja atualizações de dados em tempo real com o Live Controller (piloto)			✅	
Atualize o acesso do usuário convidado a recursos estáticos privados			✅	
O CKEditor substitui o FCKEditor para edição de rich text em páginas do Visualforce			✅	
Apex				
Aplicar segurança em nível de campo no Apex (piloto)		✅		
Use o cache de plataforma com organizações teste		✅		
Acione eventos da plataforma usando classe do Apex em lote (disponível ao público em geral)		✅		
Ativar cache aprimorado do esquema da organização (atualização crítica, adiada)		✅		
API				
Limitar o acesso do usuário ao delegar acesso a metadados (disponível ao público em geral)				
Tipos de metadados personalizados				
Consulte registros de tipo de metadados personalizados no Criador de processos		✅		
Obtenha mais tipos de metadados personalizados		✅		
Monitore o uso de tipo de metadados personalizados na visão geral do sistema		✅		
Opção de visibilidade de criação do tipo de metadados personalizado atualizada para nova funcionalidade		✅		
Salesforce CLI (Lançamento atrasado)				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Execute comandos do Salesforce CLI mais rapidamente com oclif		✅		
Elimine a adivinhação para a estrutura de projeto DX		✅		
Use comandos source para o ciclo de vida completo do aplicativo (disponível ao público geral)		✅		
Organizações teste				
Crie ambientes com mais recursos de organização teste		✅		
Configurar organizações teste com Bots do Einstein		✅		
Extensões do Salesforce para VS Code				
O IDE do Force.com será desativado em outubro de 2019		✅		
Obtenha uma experiência melhor de edição com a Extensão do Aura para VS Code		✅		
Console do desenvolvedor				
Formate seu código com o Prettier no Developer Console		✅		
O campo de tempo na fila na guia Testes é preciso em todos os fusos horários		✅		
Depurando				
Armazene registros de depuração maiores e em mais quantidade		✅		
Empacotamento				
Personalize como pacotes desbloqueados são instalados e atualizados			✅	
Modifique e depure pacotes desbloqueados com namespace mais facilmente			✅	
Outros aprimoramentos em pacotes desbloqueados			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Parceiros de AppExchange				
Veja a integridade da sua listagem do AppExchange com o Marketplace Analytics		✅		
Obtenha percepção sobre o uso do pacote gerenciado com o App Analytics				✅
Captura de alteração de dados				
Processar mensagens de evento de alteração em acionadores do Apex		✅		
Componha fluxos de notificações de captura de alteração de dados com canais personalizados		✅		
Receba notificações de evento de alteração para mais objetos		✅		
Use transactionKey em vez de isTransactionEnd para sincronizar alterações em limites de transação		✅		
Eventos da plataforma				
Escolha o comportamento de publicação para seu evento de plataforma		✅		
Processe lotes de evento menores em acionadores de evento de plataforma e recupere-se de exceções		✅		
Seja notificado sobre erros de publicação de evento de plataforma assíncrona (beta)		✅		
Receber eventos de streaming no seu componente da Web do Lightning		✅		

Navegadores suportados

Fizemos algumas alterações na documentação sobre navegadores compatíveis para facilitar a localização das informações desejadas. Os navegadores com suporte no Salesforce variam, dependendo de você estar utilizando o Salesforce Classic ou o Lightning Experience.

NESTA SEÇÃO:

Navegadores compatíveis com o Lightning Experience
Consulte os navegadores compatíveis e as limitações do Lightning Experience.

Navegadores compatíveis com o Salesforce Classic
O Salesforce Classic oferece suporte ao Microsoft® Internet Explorer® 11 e ao Apple® Safari® versão 12.x no macOS. Ele também é compatível com as versões estáveis mais recentes do Microsoft Edge, Mozilla® Firefox® e Google Chrome™.

Navegadores compatíveis com o Einstein Analytics
O Einstein Analytics é compatível com os navegadores Microsoft® Edge, Microsoft Internet Explorer® 11 e as versões estáveis mais recentes do Mozilla® Firefox® e Google Chrome™. O Analytics não é compatível com o Apple® Safari®.

Navegadores compatíveis com o Lightning Experience

Consulte os navegadores compatíveis e as limitações do Lightning Experience.

Onde: O Lightning Experience está disponível nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota:

- O Salesforce não oferece suporte para aplicativos que não sejam navegadores que incorporam o WebView ou controles similares a fim de renderizar conteúdo para Salesforce Classic, Lightning Experience ou Web móvel do Salesforce. Alguns exemplos de abordagens que incorporam esse tipo de controle são o Salesforce Mobile SDK, o WebBrowser Control da Microsoft, o navegador Chromium integrado da Electron, o UIWebView e o WKWebView do iOS e o WebView do Android.
- Não é possível acessar o Lightning Experience em um navegador móvel. Em vez disso, recomendamos o uso do aplicativo Salesforce quando você estiver trabalhando em um dispositivo móvel. Para obter uma lista dos navegadores móveis compatíveis com o Salesforce, consulte Requisitos do aplicativo Salesforce.

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

- Você poderá continuar a usar o IE11 para acessar o Lightning Experience até 16 de dezembro de 2017.
- Se optar pelo suporte estendido para IE11, você poderá continuar usando o IE11 para acessar o Lightning Experience até 31 de dezembro de 2020.
- O IE11 tem importantes problemas de desempenho no Lightning Experience.
- Recomendamos que você não use o Internet Explorer 11 com o Community Builder.
- Essa alteração não afeta o Salesforce Classic.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Lightning Experience	IE 11 (EOL 31 de dezembro de 2020)	Mais recente	Mais recente	Mais recente	12.x+
Comunidades do Lightning	IE 11	Mais recente	Mais recente	Mais recente	12.x+
Considerações especiais de configuração?	Não	Não	Não	Não	Não

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Limitações?	Sim	Sim	Não	Sim	Sim

Nota: O termo "mais recente" é definido pelos fornecedores de navegador. Consulte o fornecedor do seu navegador para determinar a versão mais recente disponível.

Navegadores compatíveis com o Salesforce Classic

O Salesforce Classic oferece suporte ao Microsoft® Internet Explorer® 11 e ao Apple® Safari® versão 12.x no macOS. Ele também é compatível com as versões estáveis mais recentes do Microsoft Edge, Mozilla® Firefox® e Google Chrome™.

Onde: O Salesforce Classic está disponível em todas as edições.

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

	Microsoft Internet Explorer	Microsoft Edge	Google Chrome	Mozilla Firefox	Apple Safari
Salesforce Classic	IE 11	Mais recente	Mais recente	Mais recente	12.x+
Console do Salesforce	IE 11	Mais recente	Mais recente	Mais recente	Não
Considerações especiais de configuração?	Sim	Não	Não	Sim	Não
Limitações?	Sim	Sim	Não	Não	Sim

Nota: O termo "mais recente" é definido pelos fornecedores de navegador. Consulte o fornecedor do seu navegador para determinar a versão mais recente disponível.

Navegadores compatíveis com o Einstein Analytics

O Einstein Analytics é compatível com os navegadores Microsoft® Edge, Microsoft Internet Explorer® 11 e as versões estáveis mais recentes do Mozilla® Firefox® e Google Chrome™. O Analytics não é compatível com o Apple® Safari®.

Salesforce em geral: Novas ferramentas para realizar a transição do Lightning Experience e promover a produtividade

Ativamos o Lightning Experience para todas as organizações e introduzimos novas ferramentas para ajudá-lo a gerenciar sua transição. Além disso, fornecemos avisos personalizáveis para engajar seus usuários com tudo o que é incrível no novo Salesforce. Vá para a mesma página de registro ao mudar do Salesforce Classic para o Lightning Experience. Execute a versão completa de desktop do Lightning Experience em dispositivos iPad. Veja e faça mais com listas relacionadas ao ativar Listas relacionadas aprimoradas. Simplifique o agendamento de compromisso com uma interface de autoatendimento e mais integrações do Salesforce no Lightning Scheduler. Envie convites de pesquisa gratuitamente e receba mais respostas com convites por email personalizados em Pesquisas do Salesforce. Aproveite ao máximo o espaço do navegador com uma barra de utilitário alinhada à direita no Console do Lightning. Encontre o que você precisa rapidamente com resultados da pesquisa que refletem a maneira como você navega e veja com facilidade quais objetos são pesquisados em seus resultados da pesquisa. Acesse ainda mais itens na barra de navegação do Lightning Experience. E isso é só a metade.

NESTA SEÇÃO:

Transição do Lightning Experience: Atualização crítica e ferramentas de transição

Na versão Winter '20, estamos ativando o Lightning Experience para todas as organizações. Assim, aproveite o tempo agora para preparar sua organização e seus usuários. Temos exatamente o que você precisa para o trabalho com o Assistente de transição do Lightning Experience e sua coleção de ferramentas práticas de transição.

Adoção do Lightning Experience: Orientação no aplicativo e menu de ajuda

Adicione avisos personalizados para integrar e treinar os usuários, destacar alterações e novidades de configuração, inserir novos recursos e muito mais. Saiba que você está vendo conteúdo relevante para seu espaço de trabalho com os aprimoramentos ao menu de ajuda.

Obtenha o Lightning Experience no seu telefone com o Lightning on Mobile (piloto)

O Lightning Experience chegou a dispositivos móveis! A próxima evolução do aplicativo Salesforce móvel leva aplicativos do Lightning e personalizações e componentes de página de registro do Lightning para a experiência do Salesforce móvel. Aprimoramentos ao Criador de aplicativo Lightning tornam fácil criar experiências de dispositivo móvel personalizadas. Seus clientes podem ter uma experiência verdadeiramente consistente e personalizada em dispositivos móveis e em desktop.

Mantenha o contexto do registro ao mudar do Salesforce Classic para o Lightning Experience

Quando você muda do Salesforce Classic para o Lightning Experience, vai para a mesma página no Lightning Experience, se ela existir. Se a mesma página não existir no Lightning Experience, você será redirecionado para sua página de aterrissagem padrão, que é determinada pelo padrão da organização ou suas personalizações.

Turbine suas listas relacionadas com as Listas relacionadas aprimoradas (beta)

Eleve suas listas relacionadas a um novo patamar. Com Listas relacionadas aprimoradas, você pode mostrar até 10 colunas, redimensionar e classificar suas colunas, realizar ações em massa e quebrar texto.

Aplique zoom em listas relacionadas com filtros rápidos

Use filtros rápidos em suas listas relacionadas para localizar os dados que você está procurando. Os filtros rápidos da lista relacionada são diferentes de filtros de exibição de lista normais no sentido de que não são salvos, persistem apenas na sua sessão atual e não podem ser compartilhados.

Pesquisar campos da lista de opções em modos de exibição de listas

Você não precisa selecionar manualmente em seus modos de exibição de listas para encontrar os valores da lista de opções que está procurando. A pesquisa do modo de exibição de listas agora inclui listas de opções em seus resultados de consulta. Listas de opções dependentes e listas de opções com valores traduzidos não são pesquisáveis.

Novas páginas de criação de registro permanecem no histórico do navegador

Agora, quando usamos a nova ação padrão para criar um registro, a página para criar o novo registro fica no histórico do navegador. Quando você atualiza a página ou avança e recua no histórico do navegador, seu navegador lembra a página em que você estava. O novo fluxo de registros aplica-se a objetos padrão e personalizados.

Experimente novos recursos do Lightning com a extensão do Lightning para Chrome

Você é um dos primeiros a adotar as melhores e mais modernas tecnologias… ou quer tornar-se um? Com a Extensão do Lightning para Chrome, você pode obter acesso aos recursos mais recentes do Lightning e experimentá-los em primeira mão.

Agendador do Lightning: Programação de compromisso de entrada, Gerenciamento de eventos, Planos de ação e muito mais

Programe compromissos de entrada com a interface de autoatendimento do Lightning Scheduler integrada em um site ou por meio de Comunidades. Gerencie a disponibilidade do calendário com o Gerenciamento de eventos. Além disso, o Lightning Scheduler agora faz parceria com Planos de ação e Pesquisas do Salesforce.

Salesforce Surveys: Envio livre, convites por email personalizados e uma experiência do usuário aprimorada

Crie pesquisas e envie convites gratuitamente, então pague conforme o número de respostas recebidas após a alocação livre. Envie convites por email personalizados a participantes. Aprimore a experiência do usuário com um limite de caracteres maior para perguntas, opções de resposta e comentários de participantes. Também é mais fácil para os participantes trabalharem com pesquisas em dispositivos móveis.

Aplicativos de console do Lightning: Itens de utilitário alinhados à direita e nova API

Os itens de utilitário agora estão alinhados à direita e um novo método de API diz quando um utilitário está destacado.

Pesquisa: Resultados da pesquisa que refletem como você navega e mais detalhes sobre seus resultados da pesquisa

Os resultados da pesquisa priorizam o que está na barra de navegação do aplicativo, de modo que pesquisar seja mais relevante para a maneira como seus usuários trabalham. Na página de resultados da pesquisa, veja quantos resultados foram encontrados para cada objeto. Além disso, mais objetos são pesquisáveis.

Veja mais em menus de item na barra de navegação

Aumentamos o número de itens recentes mostrados em menus de item de três para cinco. Também fizemos alguns aprimoramentos de estilo, incluindo separadores e nomes de seção em negrito, para tornar mais fácil diferenciar as seções distintas.

Atribuir cores personalizadas a hiperlinks

Complete a experiência do tema e da identidade de marca da sua empresa no Lightning Experience: definindo uma cor de hiperlink.

Melhorias a rótulo de acessibilidade de identidade de marca e temas

Para melhorar o uso da tela de configuração de Temas e identidade de marca, atualizamos o rótulo Cor de marca acessível para Substituição para acessibilidade. Também alteramos o rótulo da caixa de seleção de Substituir para Substituir cor de marca acessível. E atualizamos a dica de ferramentas Substituição para acessibilidade.

O Cabeçalho do Lightning Experience fica oculto quando você imprime do seu navegador

Tudo o que você quer é o que está na página. O cabeçalho do Lightning Experience, incluindo a caixa de pesquisa e a barra de navegação, não está mais incluído quando você imprime de seu navegador.

Veja registros usando a visualização completa (beta)

Agora você tem duas opções padrão de visualização de página de registro. Escolha entre a visualização atual (agora chamada de visualização Agrupada) e a nova visualização Completa. A Visualização completa exibe todos os detalhes e listas relacionadas na mesma página. Se você está mudando para o Lightning Experience, essa visualização será similar à do Salesforce Classic.

Defina padrões da organização para como as atividades são exibidas nas páginas do registro

Controle como seus usuários veem atividades em páginas de registro. Defina a visualização padrão para a linha de tempo de atividade expansível mais recente ou escolha o modo de exibição de listas relacionado que será familiar a usuários do Salesforce Classic. Os usuários podem alternar entre as opções sempre que desejarem.

Editores de rich text recebem um upgrade

Os editores de rich text que estão usando CKEditor foram atualizados para o CKEditor versão 4.11.2.

Desabilitar o bloqueador de pop-up no Chrome

Quando você abre um link para um URL externo da sua organização, um modal pede permissão a você. Essa precaução é necessária para impedir que uma nova guia acesse o local da janela original usando o histórico do navegador. O modal é novo para usuários do Chrome. Usuários do Safari e do Firefox já o conhecem há algum tempo. Você pode desabilitar o pop-up para seu navegador.

Transição do Lightning Experience: Atualização crítica e ferramentas de transição

Na versão Winter '20, estamos ativando o Lightning Experience para todas as organizações. Assim, aproveite o tempo agora para preparar sua organização e seus usuários. Temos exatamente o que você precisa para o trabalho com o Assistente de transição do Lightning Experience e sua coleção de ferramentas práticas de transição.

NESTA SEÇÃO:

Ativar o Lightning Experience (Atualização crítica lançada anteriormente)

Conforme mencionado na versão Spring '19, o Salesforce ativa o Lightning Experience de modo progressivo na Winter '20 para permitir que os usuários avancem mais rapidamente, realizem mais e sejam mais produtivos. Os usuários ainda têm acesso ao Salesforce Classic após a ativação do Lightning Experience. Mudar para o Lightning Experience beneficia a todos diretamente, de líderes de negócios e usuários a equipes de TI. A nova interface do usuário melhora a eficiência e a produtividade do usuário. E você obtém o poder da Plataforma do Lightning na palma da mão, tornando fácil e flexível alinhar a IU a seus processos, acompanhar as mudanças nos seus negócios e melhorar os resultados da empresa.

Assistente de transição: Tudo de que você precisa em um único lugar

Está procurando ajuda para levar sua organização do Salesforce Classic para o Lightning Experience? O Assistente de transição do Lightning Experience é seu centro para todas as atividades, ferramentas e recursos recomendados para uma transição de sucesso. O Assistente de transição substitui o Assistente de migração do Lightning Experience. A versão mais recente do Assistente de transição simplificou a navegação e algumas etapas novas e reorganizadas.

Ative o Lightning Experience e não olhe para trás

A partir de 12 de outubro de 2019, você não poderá desativar o Lightning Experience depois de ele ser ativado. A opção Ativar o Lightning Experience fica esmaecida no Assistente de transição do Lightning Experience. Você e seus usuários ainda podem alternar entre o Salesforce Classic e o Lightning Experience.

Deixe a preparação ser seu guia para o Lightning Experience

Execute a Verificação de preparação para obter as notícias mais recentes sobre o Lightning Experience sobre os recursos que avaliamos. O relatório foi aprimorado com uma nova seção no Criador de relatórios.

Conversor de configuração do Lightning Experience: Verificando e preparando páginas do Visualforce e mais

Prepare sua organização para o Lightning Experience simplificando e automatizando tarefas comuns de transição usando o Conversor de configuração do Lightning Experience. Verifique as páginas do Visualforce da sua organização para detectar problemas que afetem sua transição para o Lightning Experience. Obtenha um relatório com recomendações e aplique automaticamente as folhas de estilo do Lightning. Obtenha resultados da verificação do botão JavaScript como um arquivo CSV para compartilhar com sua equipe.

Veja lembretes para continuar sua transição para o Lightning Experience

Os administradores agora veem um lembrete amigável para incentivá-los a continuar o progresso para a transição para o Lightning Experience. O lembrete aparece na parte inferior direita da página e inclui um link para o Assistente de transição do Lightning Experience.

Ativar o Lightning Experience (Atualização crítica lançada anteriormente)

Conforme mencionado na versão Spring '19, o Salesforce ativa o Lightning Experience de modo progressivo na Winter '20 para permitir que os usuários avancem mais rapidamente, realizem mais e sejam mais produtivos. Os usuários ainda têm acesso ao Salesforce Classic após a ativação do Lightning Experience. Mudar para o Lightning Experience beneficia a todos diretamente, de líderes de negócios e usuários a equipes de TI. A nova interface do usuário melhora a eficiência e a produtividade do usuário. E você obtém o poder da Plataforma do Lightning na palma da mão, tornando fácil e flexível alinhar a IU a seus processos, acompanhar as mudanças nos seus negócios e melhorar os resultados da empresa.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Group, Developer, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited para organizações que ainda não têm o Lightning Experience ativado.

Quando: Essa atualização foi introduzida nas Atualizações críticas em 28 de janeiro de 2019. Começamos a mostrar lembretes no aplicativo sobre essa atualização crítica, e o Assistente de transição do Lightning Experience começou a aparecer para os administradores em 18 de março de 2019. A atualização começa a ser ativada automaticamente de modo progressivo na versão Winter '20.

Quem: Os administradores com as permissões Modificar todos os dados e Personalizar aplicativo veem a atualização crítica em Configuração.

Essa atualização aplica-se a todos os usuários com a permissão Usuário do Lightning Experience ativada. Essa atualização aplica-se a todos os usuários com perfis padrão e usuários com perfis personalizados ou conjuntos de permissões que possuem a permissão do usuário do Lightning Experience ativada por um administrador.

Por quê: O futuro da experiência do usuário e da plataforma do Salesforce é o Salesforce Lightning. É nela que toda a inovação do Salesforce acontece, com a funcionalidade clássica remodelada e recursos disponíveis "somente no Lightning Experience". Aproveite o tempo de espera integrado antes da ativação do Lightning Experience para verificar os recursos e personalizações existentes de sua organização na nova interface e para preparar seus usuários por meio de gerenciamento de alterações. Comece agora para garantir uma melhor experiência para todos quando o Lightning Experience for ativado depois. Melhor ainda, assuma o controle e ative o Lightning Experience para seus usuários antes que essa atualização seja ativada automaticamente, de acordo com seus termos.

Como: Em Configuração, insira `Atualizações críticas` na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**. Para ativar o Lightning Experience, clique em **Revisar**. Quando você estiver pronto para ativar o Lightning Experience, poderá ativar a atualização em Atualizações críticas ou Lightning Experience em Configuração.

Para encorajar todos a trabalharem no Lightning Experience, os usuários que trabalham no Salesforce Classic são alternados para o Lightning Experience semanalmente. Os usuários podem alternar entre o Salesforce Classic e o Lightning Experience a partir do menu do perfil. No Salesforce Classic, os usuários também veem um link para mudar para o Lightning Experience no cabeçalho.

Administradores com as permissões Modificar todos os dados e Personalizar aplicativo veem lembretes amigáveis para incentivá-los a continuar o progresso para a transição para o Lightning Experience. Esses avisos aparecem na parte inferior direita da página e incluem links para o Assistente de transição do Lightning Experience. Você pode desativar os avisos. Em Configuração, insira `Interface de usuário` na caixa Busca rápida e selecione **Interface de usuário**. Selecione o lembrete que você deseja desativar.

A Salesforce está aqui para ajudá-lo.

- Aprenda mais sobre essa atualização crítica no Artigo do Knowledge de Perguntas frequentes de ativação do Lightning Experience (Atualização crítica).
- Conheça o Assistente de transição do Lightning Experience, seu centro para todas as atividades, ferramentas e recursos recomendados para uma transição de sucesso.
- Confira a Trailblazer Community Now do Lightning para obter respostas de especialistas do Lightning Experience e para colaborar com o Salesforce Ohana.
- Leia a postagem Esteja pronto para o Lightning até a versão Winter '20 no blog do administrador.

Assistente de transição: Tudo de que você precisa em um único lugar

Está procurando ajuda para levar sua organização do Salesforce Classic para o Lightning Experience? O Assistente de transição do Lightning Experience é seu centro para todas as atividades, ferramentas e recursos recomendados para uma transição de sucesso. O Assistente de transição substitui o Assistente de migração do Lightning Experience. A versão mais recente do Assistente de transição simplificou a navegação e algumas etapas novas e reorganizadas.

NESTA SEÇÃO:

Conduza a sua transição com o Assistente de transição do Lightning Experience

O Assistente de transição coloca você no banco do motorista na jornada para o Lightning Experience. Obtenha orientação sobre as principais atividades, desde avaliar a prontidão e criar um caso de negócios, preparar sua implementação e ativação até rastrear e promover a adoção por parte do usuário. E, por fim, desativar o Salesforce Classic.

Navegar entre fases do assistente de transição do Lightning Experience

Agora você pode alternar entre as fases no Transition Assistant sem ir para a página inicial. Novos links de navegação estão disponíveis no topo de cada página.

Trabalhe com etapas novas e reorganizadas no Assistente de transição do Lightning Experience

Para ajudar com a transição do Lightning Experience, adicionamos mais algumas ferramentas ao Assistente de transição. Também reorganizamos algumas atividades para refinar a sequência de estágios e etapas em cada fase da transição.

Onde encontrar as ferramentas que você costumava acessar no Assistente de migração

Todas as ferramentas, recursos e configurações que você costumava acessar no Assistente de migração do Lightning Experience agora estão disponíveis no Assistente de transição.

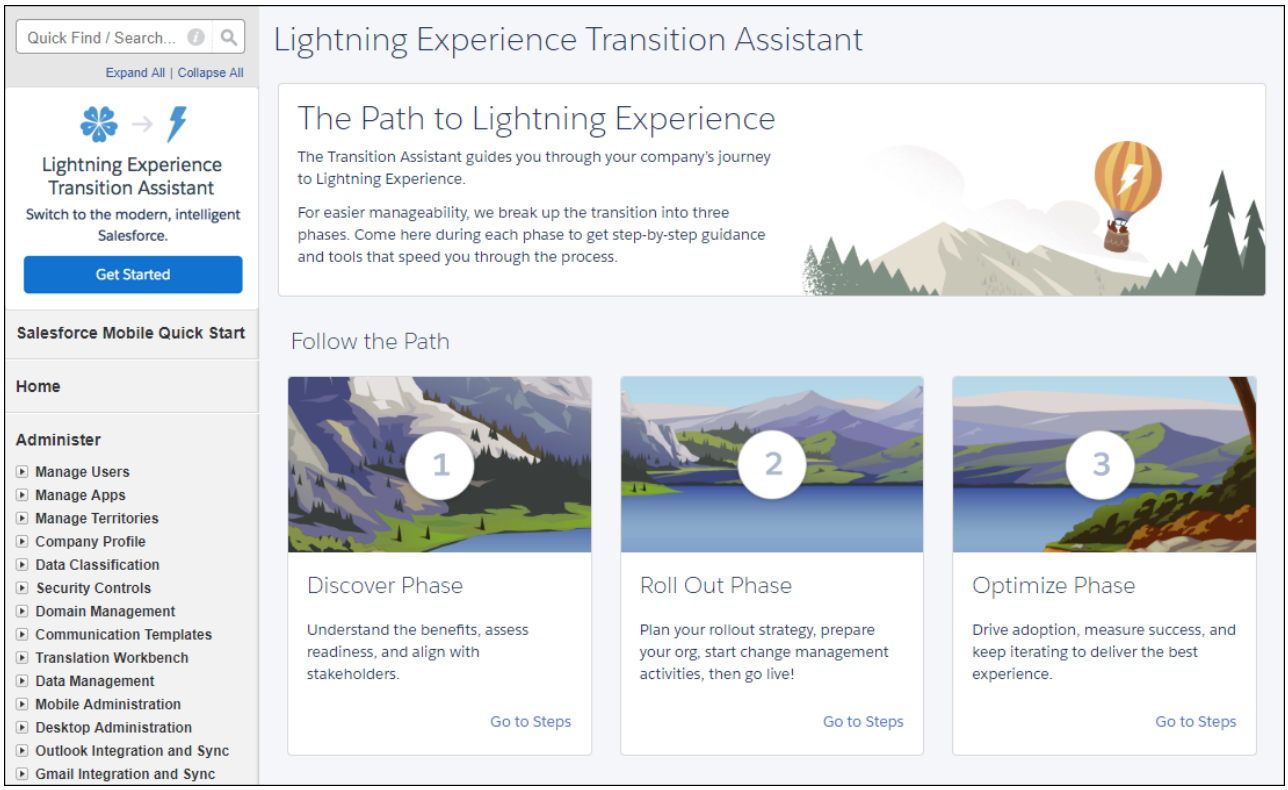
Conduza a sua transição com o Assistente de transição do Lightning Experience

O Assistente de transição coloca você no banco do motorista na jornada para o Lightning Experience. Obtenha orientação sobre as principais atividades, desde avaliar a prontidão e criar um caso de negócios, preparar sua implementação e ativação até rastrear e promover a adoção por parte do usuário. E, por fim, desativar o Salesforce Classic.

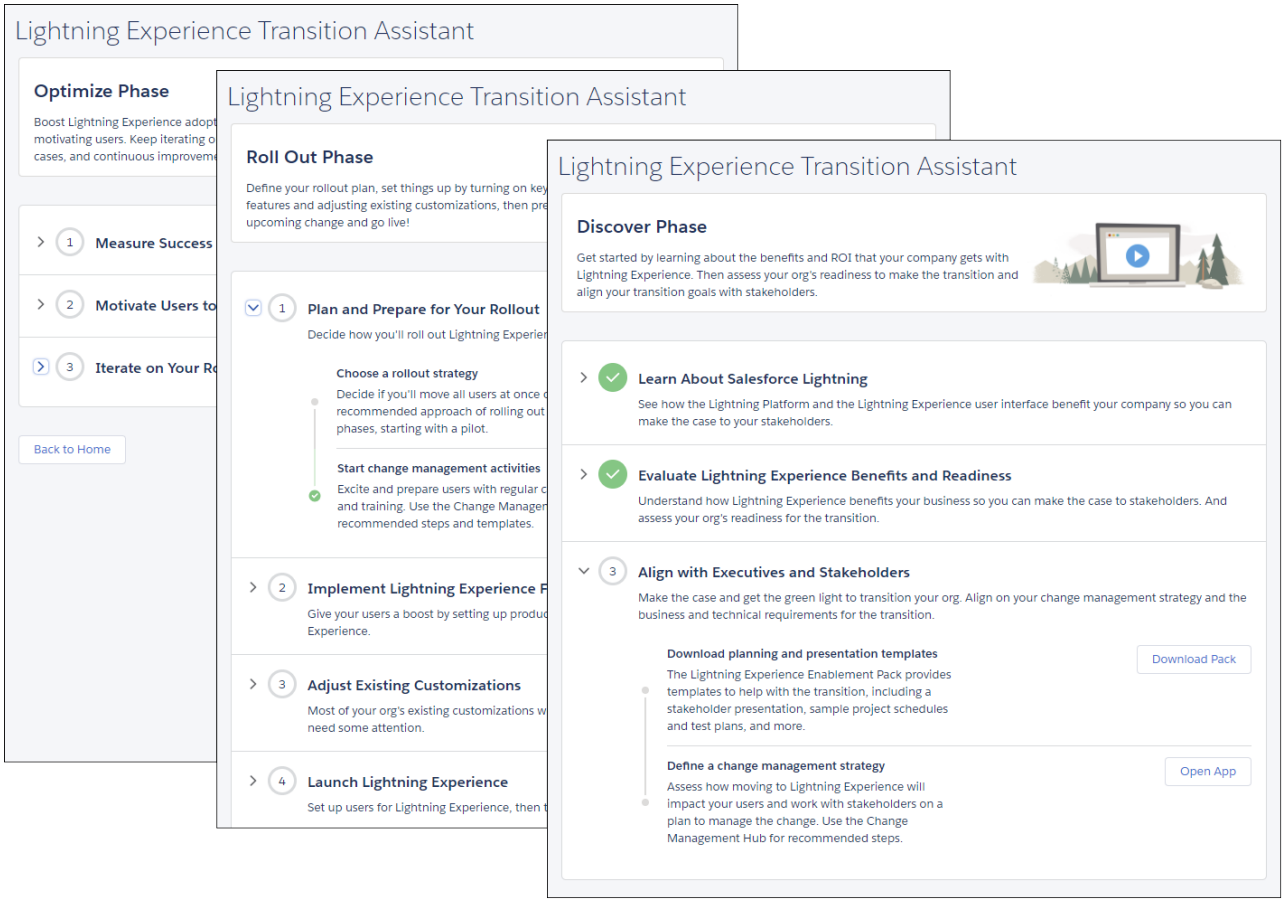
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Para usar o Assistente de transição, você precisa das permissões de usuário Exibir configuração e Personalizar aplicativo. O Meu domínio deve estar implantado em sua organização para usar algumas das ferramentas no Assistente de transição.

Por quê: Para facilitar o gerenciamento, o Assistente de transição divide o processo em três fases. Cada fase o conduz pelas etapas e as ferramentas que aceleram o trabalho.



Em cada fase, as atividades são organizadas em uma série de estágios que mantém tudo organizado, ajuda você a monitorar seu progresso e inspira confiança de que nada importante foi negligenciado.



Como: Para acessar o Assistente de transição do Lightning Experience em Configuração no Salesforce Classic, clique em **Introdução** no bloco Assistente de transição do Lightning Experience. Em Configuração no Lightning Experience, clique no link **Assistente de transição do Lightning Experience** na parte superior do menu.

Navegar entre fases do assistente de transição do Lightning Experience

Agora você pode alternar entre as fases no Transition Assistant sem ir para a página inicial. Novos links de navegação estão disponíveis no topo de cada página.

Trabalhe com etapas novas e reorganizadas no Assistente de transição do Lightning Experience

Para ajudar com a transição do Lightning Experience, adicionamos mais algumas ferramentas ao Assistente de transição. Também reorganizamos algumas atividades para refinar a sequência de estágios e etapas em cada fase da transição.

Por quê: Isto é o que mudou.

Fase de descoberta

- O estágio de Planejamento passou para a fase de Descoberta, assim, você pode definir seu plano de distribuição e então pedir para as partes interessadas validarem-no durante o estágio de Alinhamento.
- A etapa para definir uma estratégia de gerenciamento de alteração agora está no estágio de Planejamento.

Fase de distribuição

- Essa fase começa com um novo estágio focado em gerenciamento de alteração e na preparação de seus usuários para a transição para o Lightning Experience.
- O estágio de Implantação inclui novas etapas para definir a experiência de página de registro padrão da sua organização, incluindo a maneira como os dados são organizados e as atividades são gerenciadas. Você pode facilitar a transição para os usuários proporcionando uma experiência de registro que esteja mais próxima daquela no Salesforce Classic.
- A etapa para configurar Meu domínio agora está no estágio de Implantação.

Fase de otimização

- O estágio de Motivação inclui uma nova etapa para personalizar o menu de Ajuda do Lightning Experience.
- Complete sua jornada para o Lightning Experience desativando o Salesforce Classic para sua organização. Esta etapa é o estágio final na jornada.

Onde encontrar as ferramentas que você costumava acessar no Assistente de migração

Todas as ferramentas, recursos e configurações que você costumava acessar no Assistente de migração do Lightning Experience agora estão disponíveis no Assistente de transição.

Ferramentas, recursos e configurações	Local do assistente de migração	Local do assistente de transição	Como usar o Assistente de transição
Verificação de preparação para o Lightning Experience	Guia Verificar preparação	Fase de descoberta > Estágio de avaliação	Na etapa Verificar preparação para o Lightning Experience, clique em **Verificar preparação**.
Prévia do Lightning Experience	Guia Prévia	Fase de descoberta > Estágio de avaliação	Na etapa Prévia do Lightning Experience, clique em **Prévia**.
Leve usuários para o Lightning Experience	Guia Configurar usuários	Fase de implantação > Estágio de lançamento	Na etapa Tornar o Lightning Experience a interface padrão, clique em **Mudar de usuários**.
Incentive os usuários a manterem-se no Lightning Experience	Guia Configurar usuários	Fase de otimização > estágio de motivação	Na etapa Levar usuários para o Lightning Experience em uma programação normal, ative ou desative a opção.
Mantenha os usuários do Lightning Experience apenas no Lightning Experience	Guia Configurar usuários	Fase de otimização > estágio de motivação	Na etapa Tornar o Lightning Experience a única experiência da sua organização, ative ou desative a opção.
Ative o Lightning Experience	Guia Ativar	Fase de implantação > Estágio de lançamento	Na etapa Ativar o Lightning Experience, ative ou desative a opção.

Ative o Lightning Experience e não olhe para trás

A partir de 12 de outubro de 2019, você não poderá desativar o Lightning Experience depois de ele ser ativado. A opção Ativar o Lightning Experience fica esmaecida no Assistente de transição do Lightning Experience. Você e seus usuários ainda podem alternar entre o Salesforce Classic e o Lightning Experience.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Ativar o Lightning Experience (Atualização crítica lançada anteriormente)

Ajuda do Salesforce: Ativar o Lightning Experience para sua organização (pode estar desatualizado ou indisponível durante visualização da versão)

Deixe a preparação ser seu guia para o Lightning Experience

Execute a Verificação de preparação para obter as notícias mais recentes sobre o Lightning Experience sobre os recursos que avaliamos. O relatório foi aprimorado com uma nova seção no Criador de relatórios.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: execute a verificação de preparação por meio da Configuração. No bloco Assistente de transição do Lightning Experience, clique em **Introdução**. No bloco Fase da descoberta, clique em **Ir para etapas**. Na seção Avaliar benefícios e preparação para o Lightning Experience, clique em **Verificar preparação**.

Conversor de configuração do Lightning Experience: Verificando e preparando páginas do Visualforce e mais

Prepare sua organização para o Lightning Experience simplificando e automatizando tarefas comuns de transição usando o Conversor de configuração do Lightning Experience. Verifique as páginas do Visualforce da sua organização para detectar problemas que afetem sua transição para o Lightning Experience. Obtenha um relatório com recomendações e aplique automaticamente as folhas de estilo do Lightning. Obtenha resultados da verificação do botão JavaScript como um arquivo CSV para compartilhar com sua equipe.

NESTA SEÇÃO:

Prepare as páginas do Visualforce para o Lightning Experience (beta)

A maioria das páginas do Visualforce funciona no Lightning Experience, mas estamos facilitando a localização e a atualização daquelas que não funcionam. Acesse a guia Páginas do Visualforce no Conversor de configuração do Lightning Experience para pesquisar na sua organização e obter um relatório sobre as páginas do Visualforce da sua organização. Verifique sua organização de produção para descobrir que páginas seus usuários mais visualizaram, e quais não usaram de modo algum.

Obtenha um relatório para download em botões JavaScript

Compartilhe os resultados da leitura do Conversor de configuração do Lightning Experience com outros membros da sua equipe com ainda mais facilidade. Além de mostrar os resultados da verificação no Conversor de configuração do Lightning Experience, você também obtém os resultados em um arquivo CSV anexo ao email recebido quando uma verificação é concluída.

Prepare as páginas do Visualforce para o Lightning Experience (beta)

A maioria das páginas do Visualforce funciona no Lightning Experience, mas estamos facilitando a localização e a atualização daquelas que não funcionam. Acesse a guia Páginas do Visualforce no Conversor de configuração do Lightning Experience para pesquisar na sua organização e obter um relatório sobre as páginas do Visualforce da sua organização. Verifique sua organização de produção para descobrir que páginas seus usuários mais visualizaram, e quais não usaram de modo algum.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Professional, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Como um recurso beta, o recurso Páginas do Visualforce no Conversor de configuração do Lightning Experience é uma visualização e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões para Páginas do Visualforce na Trailblazer Community do Conversor de configuração do Lightning Exp.

Quem: O recurso de Páginas do Visualforce exige permissões Personalizar aplicativo e Modificar todos os dados.

Por quê: Os resultados são organizados em modos de exibição de listas com base no perfil de usuário e no uso recente e priorizados pelo maior impacto ao usuário e o menor nível de esforço. Novos modos de exibição de listas mostra páginas do Visualforce que seus usuários não acessaram nos últimos 90 dias quando você verifica sua organização de produção. Aplique folhas de estilo do Lightning com um simples clicar de botão. Para atualizações que as ferramentas não conseguem concluir, o Conversor de configuração fornece instruções para correções manuais. A guia Visualforce no Conversor de configuração substitui a Verificação do Visualforce e o relatório em PDF de preparação para o Visualforce gerado pela Verificação de preparação do Lightning Experience.

Como: O Conversor de configuração do Lightning Experience é uma ferramenta independente que fica fora do Salesforce. Recomendamos executá-lo em um sandbox ou em uma organização Developer primeiro e então migrar suas alterações para a organização de produção. Para iniciar, acesse https://lightning-configuration.salesforce.com/ e faça login com as credenciais da sua organização.

Obtenha um relatório para download em botões JavaScript

Compartilhe os resultados da leitura do Conversor de configuração do Lightning Experience com outros membros da sua equipe com ainda mais facilidade. Além de mostrar os resultados da verificação no Conversor de configuração do Lightning Experience, você também obtém os resultados em um arquivo CSV anexo ao email recebido quando uma verificação é concluída.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Professional, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: O recurso de botões JavaScript requer as permissões Personalizar aplicativo e Modificar todos os dados.

Como: O Conversor de configuração do Lightning Experience é uma ferramenta independente que fica fora do Salesforce. Recomendamos executá-lo em um sandbox ou em uma organização Developer primeiro e então migrar suas alterações para a organização de produção. Para iniciar, acesse https://lightning-configuration.salesforce.com/ e faça login com as credenciais da sua organização.

Veja lembretes para continuar sua transição para o Lightning Experience

Os administradores agora veem um lembrete amigável para incentivá-los a continuar o progresso para a transição para o Lightning Experience. O lembrete aparece na parte inferior direita da página e inclui um link para o Assistente de transição do Lightning Experience.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Developer, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Apenas administradores com as permissões do usuário Modificar todos os dados e Personalizar aplicativo veem os lembretes.

Por quê: "Conheça o assistente de transição" incentiva os administradores a conferirem o novo Assistente de transição do Lightning Experience, que o centro para etapas e recursos. O lembrete aparece uma vez por semana até o administrador clicar no botão para visitar o Assistente de transição do Lightning Experience.

Como: Você pode desativar os lembretes. Em Configuração, insira *`Interface de usuário`* na caixa Busca rápida e selecione **Interface de usuário**. Para deixar de mostrar um lembrete a administradores, selecione **Desativar o lembrete do administrador "Conheça o assistente de transição" no Lightning Experience**.

Adoção do Lightning Experience: Orientação no aplicativo e menu de ajuda

Adicione avisos personalizados para integrar e treinar os usuários, destacar alterações e novidades de configuração, inserir novos recursos e muito mais. Saiba que você está vendo conteúdo relevante para seu espaço de trabalho com os aprimoramentos ao menu de ajuda.

NESTA SEÇÃO:

Adicione a orientação no aplicativo para treinamento, integração e notícias (beta)

Use cliques, não código, para criar orientação no aplicativo para engajar-se diretamente com seus usuários. Escreva seu próprio conteúdo e inclua botões de ação para um URL importante de sua escolha nos avisos. Você pode escolher o público-alvo e especificar o local em que os avisos aparecem e por quanto tempo.

Concentre-se em avisos com um atalho de teclado

Use o atalho de teclado Ctrl+F6 (Windows) ou Cmd+F6 (macOS) para mudar o foco para o aviso de orientação no aplicativo na página.

Integração e assistência agora é Engajamento do usuário em Configuração

A página inicial de configuração para Assistência de adoção, Menu de ajuda e Orientação no aplicativo tem um novo nome: Engajamento do usuário.

Menu de ajuda: Resultados filtrados por Edição, Links rápidos para o Trailhead, Ajuda e Suporte

Melhorias ao menu Ajuda tornam mais fácil encontrar as respostas certas às suas perguntas rapidamente.

Adicione a orientação no aplicativo para treinamento, integração e notícias (beta)

Use cliques, não código, para criar orientação no aplicativo para engajar-se diretamente com seus usuários. Escreva seu próprio conteúdo e inclua botões de ação para um URL importante de sua escolha nos avisos. Você pode escolher o público-alvo e especificar o local em que os avisos aparecem e por quanto tempo.

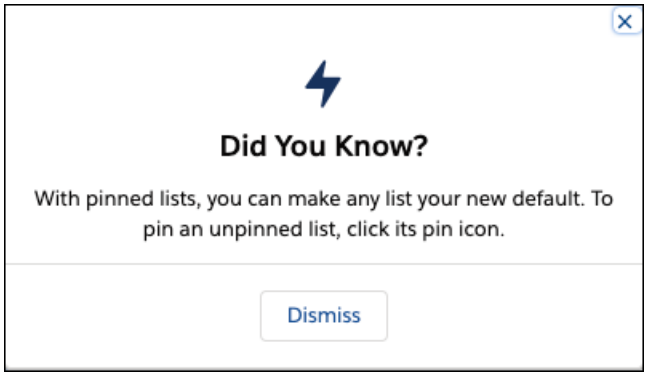
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Como um recurso beta, Avisos é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso.

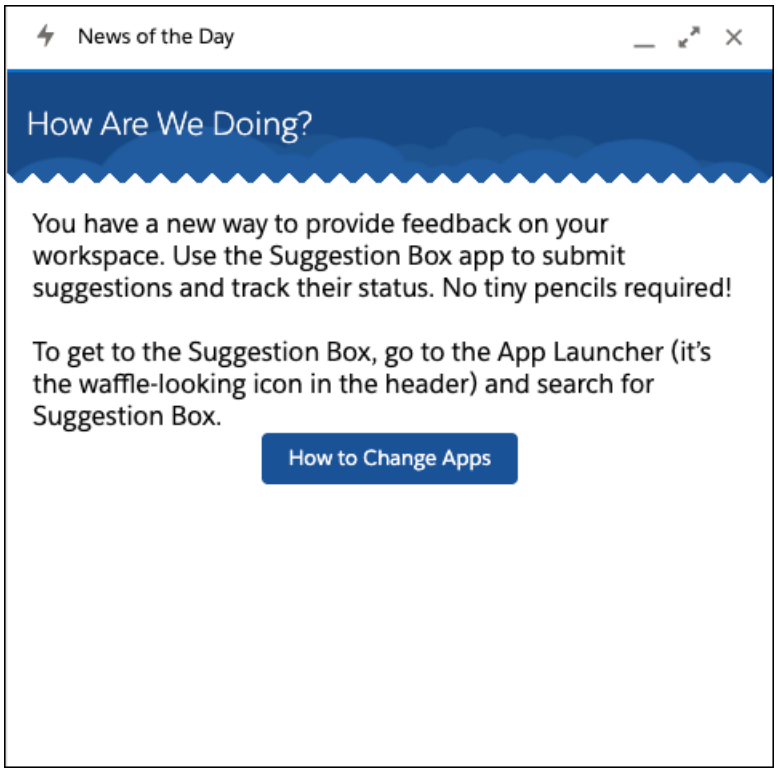
Quem: Todos os administradores podem adicionar e editar avisos. Permita que outros usuários gerenciem avisos atribuindo a eles as permissões de usuário Gerenciar avisos e Modificar metadados.

Por quê: Adicione avisos para integrar e treinar os usuários, destacar alterações e novidades de configuração, inserir novos recursos e muito mais.

Escolha entre dois tipos de avisos. Você pode colocar o aviso flutuante na parte superior ou inferior, esquerda ou direita ou no centro. O aviso flutuante fica na posição que você o colocar.



O aviso encaixado fica na parte inferior direita, mas o usuário pode minimizá-lo ou maximizá-lo.



O Salesforce ajuda a garantir que seus usuários tenham a melhor experiência prevenindo que vários avisos apareçam de uma só vez. O Salesforce também detecta como os usuários interagem com avisos para determinar se deve mostrar o aviso novamente ou parar de mostrá-lo depois que o usuário concluir a ação desejada.

Acompanhe como seus avisos estão se saindo revisando as métricas de clique em botão de ação e as visualizações na página de configuração.

Como: Em Configuração no Lightning Experience, insira `Orientação no aplicativo` na caixa Busca rápida e selecione **Orientação no aplicativo**. Clique em **Adicionar avisos** para abrir a barra de criação em uma nova guia do navegador. Navegue para

o aplicativo e a página em que deseja colocar o aviso e clique em **Adicionar aviso**. É aberta uma janela para conduzi-lo pelas etapas e visualizar seu aviso.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Definir prompts no Lightning Experience (beta) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Artigo do Knowledge: Perguntas frequentes sobre prompts de orientação no aplicativo

Concentre-se em avisos com um atalho de teclado

Use o atalho de teclado Ctrl+F6 (Windows) ou Cmd+F6 (macOS) para mudar o foco para o aviso de orientação no aplicativo na página.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Integração e assistência agora é Engajamento do usuário em Configuração

A página inicial de configuração para Assistência de adoção, Menu de ajuda e Orientação no aplicativo tem um novo nome: Engajamento do usuário.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Em Configuração no Lightning Experience, insira `Engajamento do usuário` na caixa Busca rápida e selecione **Engajamento do usuário**.

Menu de ajuda: Resultados filtrados por Edição, Links rápidos para o Trailhead, Ajuda e Suporte

Melhorias ao menu Ajuda tornam mais fácil encontrar as respostas certas às suas perguntas rapidamente.

NESTA SEÇÃO:

Veja resultados da pesquisa relevantes para sua edição no menu de Ajuda

Os resultados da pesquisa do menu Ajuda são filtrados para mostrar a documentação do Salesforce relevante apenas à sua edição da organização. Ao pesquisar, saiba que está vendo conteúdo que se aplica a você.

Vá para o Trailhead e suporte com links no menu de Ajuda

Em resposta ao feedback do cliente, revisamos a seção Mais recursos do menu Ajuda para torná-lo consistente com o restante da interface do usuário. Você usa um link de Pesquisar documentação, em vez de um botão, e adicionamos um link ao Trailhead. O link para o Suporte do Salesforce está visível a usuários, não apenas administradores.

Abra a Ajuda do Salesforce usando o Menu de ajuda

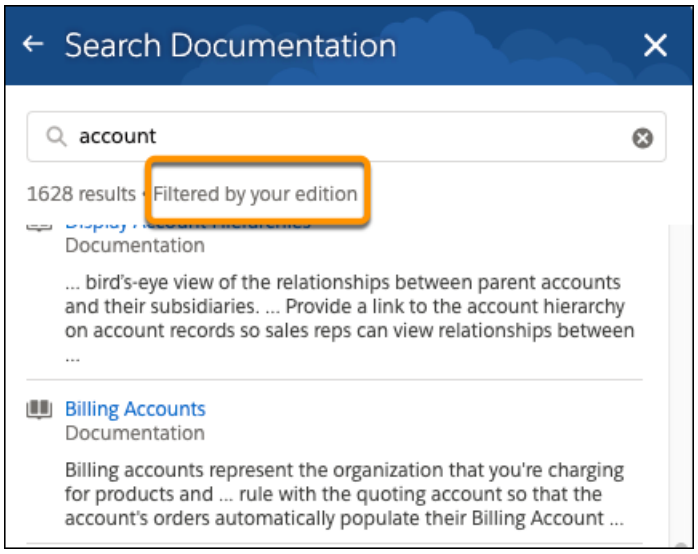
Se você precisar de uma maneira rápida de chegar à Ajuda do Salesforce, basta usar o Menu de ajuda. Links para a ajuda do Salesforce fazem parte dos resultados da pesquisa do Menu de ajuda.

Veja resultados da pesquisa relevantes para sua edição no menu de Ajuda

Os resultados da pesquisa do menu Ajuda são filtrados para mostrar a documentação do Salesforce relevante apenas à sua edição da organização. Ao pesquisar, saiba que está vendo conteúdo que se aplica a você.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: A exibição de resultados da pesquisa é filtrada pela sua edição.



CONSULTE TAMBÉM:

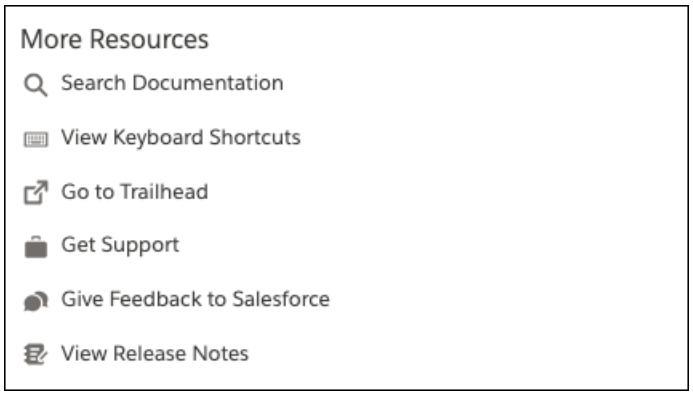
- Menu de ajuda: Resultados filtrados por Edição, Links rápidos para o Trailhead, Ajuda e Suporte
- *Ajuda do Salesforce*: Encontrar ajuda no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Definir ajuda personalizada para a ajuda do Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Vá para o Trailhead e suporte com links no menu de Ajuda

Em resposta ao feedback do cliente, revisamos a seção Mais recursos do menu Ajuda para torná-lo consistente com o restante da interface do usuário. Você usa um link de Pesquisar documentação, em vez de um botão, e adicionamos um link ao Trailhead. O link para o Suporte do Salesforce está visível a usuários, não apenas administradores.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Links para atalhos de teclado, Trailhead, suporte do Salesforce e feedback para o Salesforce sempre são exibidos aos usuários. Como um administrador, você sempre visualiza todos os recursos.



Como: Você pode ocultar alguns recursos do Salesforce. Em Configuração no Lightning Experience, insira `Menu de ajuda` na caixa de Busca rápida e selecione **Menu de ajuda**. Desative **Mostrar conteúdo da Ajuda do Salesforce a usuários**. Quando você desativar, a seção Introdução, a seção Ajuda para esta página e a habilidade de pesquisar na documentação do Salesforce ficam ocultas para os usuários.

CONSULTE TAMBÉM:

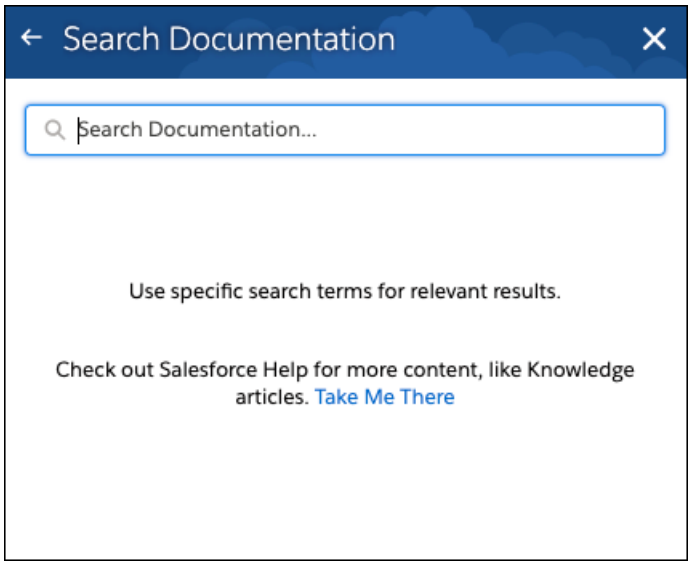
- Menu de ajuda: Resultados filtrados por Edição, Links rápidos para o Trailhead, Ajuda e Suporte
- *Ajuda do Salesforce*: Encontrar ajuda no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Definir ajuda personalizada para a ajuda do Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Abra a Ajuda do Salesforce usando o Menu de ajuda

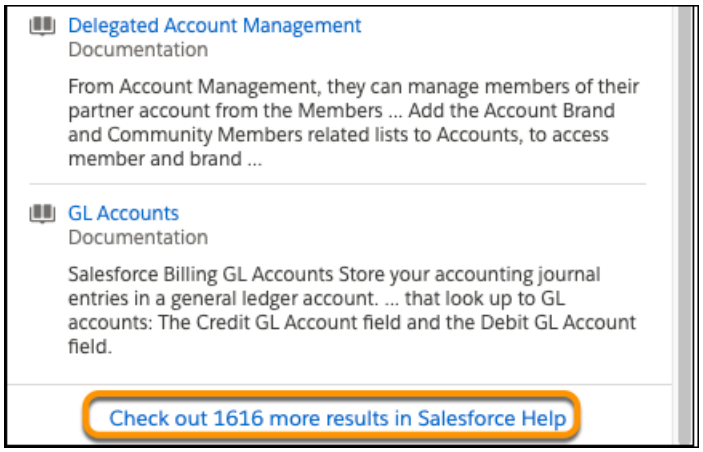
Se você precisar de uma maneira rápida de chegar à Ajuda do Salesforce, basta usar o Menu de ajuda. Links para a ajuda do Salesforce fazem parte dos resultados da pesquisa do Menu de ajuda.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Quando você clica em **Pesquisar documentação** em Mais recursos, as dicas de pesquisa incluem um link para abrir a Ajuda do Salesforce em uma nova guia do navegador.



Um link para abrir a Ajuda do Salesforce também aparece no rodapé dos resultados da pesquisa.



CONSULTE TAMBÉM:

- Menu de ajuda: Resultados filtrados por Edição, Links rápidos para o Trailhead, Ajuda e Suporte
- *Ajuda do Salesforce*: Encontrar ajuda no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Definir ajuda personalizada para a ajuda do Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Obtenha o Lightning Experience no seu telefone com o Lightning on Mobile (piloto)

O Lightning Experience chegou a dispositivos móveis! A próxima evolução do aplicativo Salesforce móvel leva aplicativos do Lightning e personalizações e componentes de página de registro do Lightning para a experiência do Salesforce móvel. Aprimoramentos ao Criador de aplicativo Lightning tornam fácil criar experiências de dispositivo móvel personalizadas. Seus clientes podem ter uma experiência verdadeiramente consistente e personalizada em dispositivos móveis e em desktop.

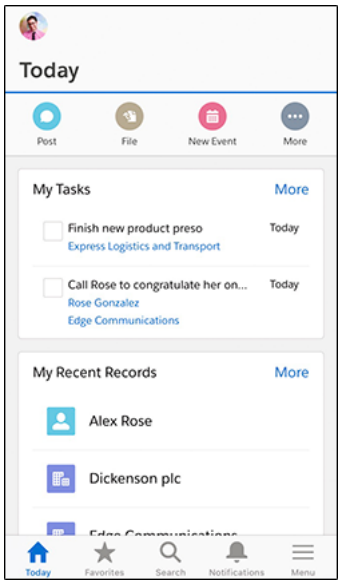
Onde: Essa alteração aplica-se ao Lightning Experience e aos aplicativos Salesforce para download na Developer Edition.

Nota: Fornecemos o Lightning on Mobile a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer concordância com termos e condições específicos. O Lightning on Mobile está sujeito a alterações e não está disponível ao público geral a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral em documentação ou comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

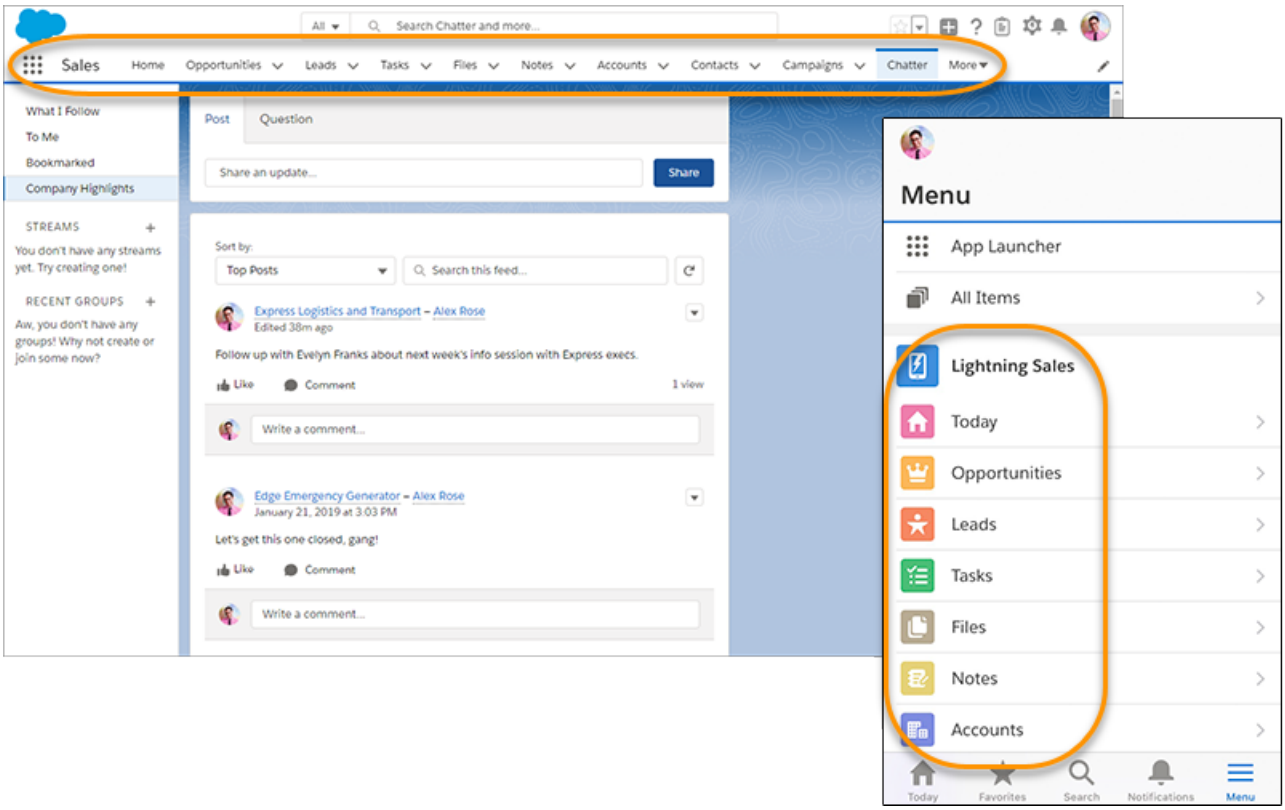
Quando: Os recursos associados ao aplicativo Salesforce móvel totalmente novo estarão disponíveis em todas as organizações Developer Edition em 17 de junho de 2019.

Por quê: Navegação e suporte aprimorados para o Iniciador de aplicativos, páginas de registro e componentes somente em dispositivos móveis são apenas o começo.

Ao fazer login, você vê a nova barra de navegação, na qual encontra seus favoritos, Pesquisa, notificações e um link para o menu.



Ao tocar em **Menu**, você está na versão móvel de um de seus aplicativos do Lightning Experience. E agora você pode acessar seu perfil usando o novo ícone de perfil no topo. Os itens que você vê no menu de aplicativo em seu dispositivo móvel correspondem aos itens de menu da barra de navegação na versão para desktop do aplicativo.



Você pode usar o Iniciador de aplicativos para tocar e alternar entre todos os seus aplicativos do Lightning, assim como Lightning Experience.

Quais são as outras novidades?

- Agora você pode acessar seu perfil usando o ícone de perfil no topo da tela.
- O hambúrguer ( ) não existe mais no cabeçalho, mas os recursos ainda estão disponíveis. Para acessar itens de menu do aplicativo, toque em **Menu** na barra de navegação. Para alternar entre usuários ou organizações ou acessar Feedback, Configurações ou Ajuda, toque no ícone de perfil.
- Nas páginas compatíveis, a barra de ação agora está no topo da tela. Ela mostra as três primeiras ações do layout de página, em vez das primeiras quatro.

Como: Para participar do piloto, use uma organização Developer Edition existente ou inscreva-se para uma nova em https://developer.salesforce.com/signup. É grátis!

Na organização Developer, crie um conjunto de permissões exclusivo para este piloto. Em Permissões do sistema, habilite a permissão **Lightning em dispositivos móveis**. Baixe o Salesforce para Android ou iOS do Google Play ou da App Store e entre com suas credenciais da organização Developer. Não há suporte para o aplicativo para navegador Salesforce móvel.

Se você quiser participar do piloto usando sua organização de produção ou sandbox, envie uma solicitação de indicação de piloto em https://sfdc.co/PilotNewSalesforceMobile.

As alterações mencionadas são apenas o começo. Para descobrir todos os novos recursos, confira as notas de versão do piloto na Trailblazer Community Lightning em dispositivos móveis – piloto do cliente.

Mantenha o contexto do registro ao mudar do Salesforce Classic para o Lightning Experience

Quando você muda do Salesforce Classic para o Lightning Experience, vai para a mesma página no Lightning Experience, se ela existir. Se a mesma página não existir no Lightning Experience, você será redirecionado para sua página de aterrissagem padrão, que é determinada pelo padrão da organização ou suas personalizações.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Turbine suas listas relacionadas com as Listas relacionadas aprimoradas (beta)

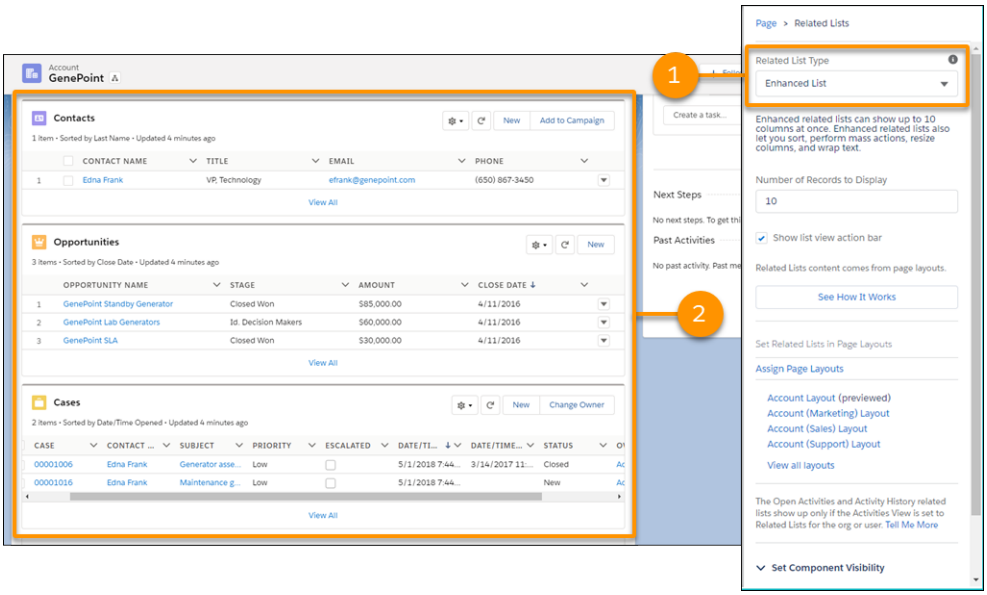
Eleve suas listas relacionadas a um novo patamar. Com Listas relacionadas aprimoradas, você pode mostrar até 10 colunas, redimensionar e classificar suas colunas, realizar ações em massa e quebrar texto.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Como um recurso beta, as Listas relacionadas aprimoradas são uma prévia e não fazem parte dos "Serviços" sob seu contrato de assinatura máster com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões sobre Listas relacionadas aprimoradas no IdeaExchange.

Como: No componente Listas relacionadas no Criador de aplicativo Lightning, selecione **Lista aprimorada** na lista suspensa Tipo de lista relacionada (1). Você pode personalizar quantos registros exibir por vez e escolher se deseja mostrar a barra de ação do modo de exibição de listas.

Escolher Lista aprimorada afeta todas as listas relacionadas no componente (2). Para personalizar que colunas aparecem em uma lista relacionada em particular, edite a lista relacionada no editor de layout de página e adicione mais campos.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Personalizar listas relacionadas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

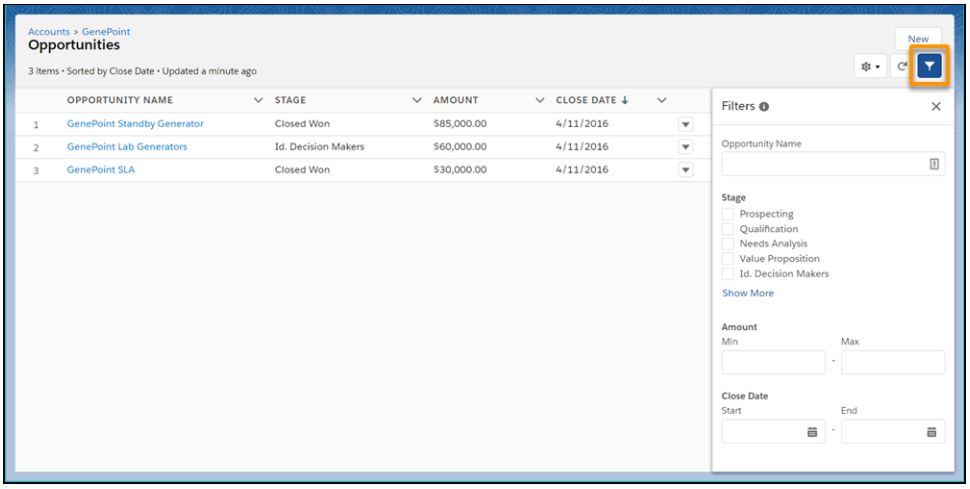
IdeaExchange: Mais de quatro campos em lista relacionada no Lightning Experience

Aplique zoom em listas relacionadas com filtros rápidos

Use filtros rápidos em suas listas relacionadas para localizar os dados que você está procurando. Os filtros rápidos da lista relacionada são diferentes de filtros de exibição de lista normais no sentido de que não são salvos, persistem apenas na sua sessão atual e não podem ser compartilhados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Abra uma lista relacionada e selecione ▼ para adicionar filtros rápidos.



Nota: Filtros rápidos não estão disponíveis para as listas relacionadas Ativos, Arquivo, Outras pessoas relacionadas e Anexos. Filtros rápidos também não estão disponíveis para campos de fórmulas. Para usuários de Gerenciamento de Território Enterprise, filtros rápidos estão disponíveis apenas para Contas e apenas nas listas relacionadas Territórios atribuídos e Usuários em territórios atribuídos.

CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Listas relacionadas filtráveis por usuário

Pesquisar campos da lista de opções em modos de exibição de listas

Você não precisa selecionar manualmente em seus modos de exibição de listas para encontrar os valores da lista de opções que está procurando. A pesquisa do modo de exibição de listas agora inclui listas de opções em seus resultados de consulta. Listas de opções dependentes e listas de opções com valores traduzidos não são pesquisáveis.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Novas páginas de criação de registro permanecem no histórico do navegador

Agora, quando usamos a nova ação padrão para criar um registro, a página para criar o novo registro fica no histórico do navegador. Quando você atualiza a página ou avança e recua no histórico do navegador, seu navegador lembra a página em que você estava. O novo fluxo de registros aplica-se a objetos padrão e personalizados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Experimente novos recursos do Lightning com a extensão do Lightning para Chrome

Você é um dos primeiros a adotar as melhores e mais modernas tecnologias… ou quer tornar-se um? Com a Extensão do Lightning para Chrome, você pode obter acesso aos recursos mais recentes do Lightning e experimentá-los em primeira mão.

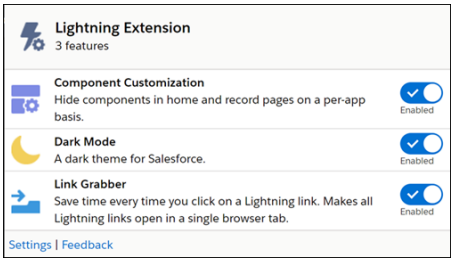
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições.

Por quê: A Extensão do Lightning nos permite distribuir novos recursos de modo contínuo. A versão inicial da Extensão do Lightning contém três recursos novos.

- O recurso Personalização de componente ajuda a organizar sua tela. Use o ícone no cabeçalho global para ocultar componentes nas páginas de registro e início.
- O recurso Modo escuro aplica ao Salesforce um tema escuro agradável aos olhos.
- O recurso Captura de link faz todos os links do Lightning abrirem em uma única guia do navegador.

Nota: O Modo escuro não é compatível com painéis nem com o Einstein Analytics.

Como: Baixe a extensão do Lightning da Chrome Web Store. No painel de recursos da Extensão do Lightning, escolha que recursos ativar.



CONSULTE TAMBÉM:

Link externo: Baixe a extensão do Lightning da Chrome Web Store

Ajuda do Salesforce: Experimente novos recursos com a extensão do Lightning para Chrome (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Agendador do Lightning: Programação de compromisso de entrada, Gerenciamento de eventos, Planos de ação e muito mais

Programe compromissos de entrada com a interface de autoatendimento do Lightning Scheduler integrada em um site ou por meio de Comunidades. Gerencie a disponibilidade do calendário com o Gerenciamento de eventos. Além disso, o Lightning Scheduler agora faz parceria com Planos de ação e Pesquisas do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Simplificar a programação de compromissos de clientes com o Lightning Scheduler

Seus clientes e clientes em potencial podem rapidamente agendar compromissos com a interface de autoatendimento do Lightning Scheduler. É fácil pesquisar e selecionar a pessoa, o tópico, o local e a data e hora certos. Precisa reagendar ou cancelar? Sem problema. Os clientes podem agendar e modificar compromissos por meio de Serviços integrados no site da sua empresa ou por meio de Comunidades. Para começar, você pode clonar e modificar os fluxos padrão prontos para uso ou criar seus próprios fluxos no Flow Builder.

Gerencie a disponibilidade do calendário com o Gerenciamento de eventos

A preferência de Gerenciamento de eventos permite que você defina compromissos criados no Lightning Scheduler no calendário do Salesforce. Dessa maneira, você pode visualizar sua programação em um só lugar. E se você estiver usando calendários da Microsoft ou do Google, poderá adicionar esses eventos a seu calendário do Salesforce também com ferramentas de sincronização de calendário.

Combinar seus planos de ação com o Lightning Scheduler

Aprimore a colaboração e a produtividade combinando Planos de ação com o Lightning Scheduler. Use o Lightning Scheduler para definir compromissos com base em mudanças de status em planos de ação. Aplique modelos de Planos de ação para compromissos do cliente a contas, oportunidades e leads.

Combine suas Pesquisas do Salesforce com o Lightning Scheduler

Acione convites de compromisso do Lightning Scheduler com base nos resultados da pesquisa com clientes. Ou obtenha rapidamente insights sobre a satisfação do cliente enviando uma pesquisa depois de um compromisso do cliente.

Gerencie reserva de sala e equipamentos com a Programação de ativos

É muito fácil reservar ativos, como salas de reunião e equipamentos, com o novo campo Ativo no Recurso de serviço. E você pode ficar por dentro do uso por meio do resumo mensal de direitos baseados em uso.

Otimizar sua experiência do usuário com as telas de fluxo certas para diferentes dispositivos (beta)

Configure seus fluxos personalizados do Lightning Scheduler para exibir as telas de fluxo para diferentes formatos, dependendo do dispositivo que está executando o fluxo: pequeno (telefone), médio (tablet) ou grande (desktop).

Encontre facilmente a ação invocável certa para o Lightning Scheduler no Flow Builder

Ações invocáveis no Flow Builder agora são classificadas para tornar mais fácil localizá-las. Escolha a ação invocável de Compromissos para ver todas as ações disponíveis para criar um fluxo do Lightning Scheduler.

CONSULTE TAMBÉM:

Capacitar os clientes a agendar compromissos de clientes com o Lightning Scheduler

Simplificar a programação de compromissos de clientes com o Lightning Scheduler

Seus clientes e clientes em potencial podem rapidamente agendar compromissos com a interface de autoatendimento do Lightning Scheduler. É fácil pesquisar e selecionar a pessoa, o tópico, o local e a data e hora certos. Precisa reagendar ou cancelar? Sem problema. Os clientes podem agendar e modificar compromissos por meio de Serviços integrados no site da sua empresa ou por meio de Comunidades. Para começar, você pode clonar e modificar os fluxos padrão prontos para uso ou criar seus próprios fluxos no Flow Builder.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited.

Gerencie a disponibilidade do calendário com o Gerenciamento de eventos

A preferência de Gerenciamento de eventos permite que você defina compromissos criados no Lightning Scheduler no calendário do Salesforce. Dessa maneira, você pode visualizar sua programação em um só lugar. E se você estiver usando calendários da Microsoft ou do Google, poderá adicionar esses eventos a seu calendário do Salesforce também com ferramentas de sincronização de calendário.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited.

Como: No Lightning Scheduler, habilite a preferência de Gerenciamento de eventos.

Nota: Compromissos criados no Lightning Scheduler são vistos apenas no calendário do Salesforce. Modifique ou cancele compromissos no Lightning Scheduler.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Gerenciar compromissos com o Agendador do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Combinar seus planos de ação com o Lightning Scheduler

Aprimore a colaboração e a produtividade combinando Planos de ação com o Lightning Scheduler. Use o Lightning Scheduler para definir compromissos com base em mudanças de status em planos de ação. Aplique modelos de Planos de ação para compromissos do cliente a contas, oportunidades e leads.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

Como: Use ferramentas de configuração, como o Flow Builder ou o Criador de processos, ou o Apex code para invocar planos de ação com base em compromissos ou para criar compromissos com base em mudanças de status em planos de ação.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Gerenciar compromissos com o Agendador do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Conectar planos de ação a compromissos com o Lightning Scheduler

Combine suas Pesquisas do Salesforce com o Lightning Scheduler

Acione convites de compromisso do Lightning Scheduler com base nos resultados da pesquisa com clientes. Ou obtenha rapidamente insights sobre a satisfação do cliente enviando uma pesquisa depois de um compromisso do cliente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Gerencie reserva de sala e equipamentos com a Programação de ativos

É muito fácil reservar ativos, como salas de reunião e equipamentos, com o novo campo Ativo no Recurso de serviço. E você pode ficar por dentro do uso por meio do resumo mensal de direitos baseados em uso.

Onde: Esse novo recurso aplica-se ao Lightning Experience e está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Adicione o campo Ativo ao layout de página Recurso de serviço e selecione um Tipo de recurso de Ativo.

Otimizar sua experiência do usuário com as telas de fluxo certas para diferentes dispositivos (beta)

Configure seus fluxos personalizados do Lightning Scheduler para exibir as telas de fluxo para diferentes formatos, dependendo do dispositivo que está executando o fluxo: pequeno (telefone), médio (tablet) ou grande (desktop).

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited.

Nota: Como um recurso beta, a variável de formato global é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados no seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso.

CONSULTE TAMBÉM:

Otimize a experiência do usuário em Fluxos personalizados do Lightning Scheduler com a variável global $Client.FormFactor

Encontre facilmente a ação invocável certa para o Lightning Scheduler no Flow Builder

Ações invocáveis no Flow Builder agora são classificadas para tornar mais fácil localizá-las. Escolha a ação invocável de Compromissos para ver todas as ações disponíveis para criar um fluxo do Lightning Scheduler.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Localize ações por tipo ou categoria ao criar fluxos

Salesforce Surveys: Envio livre, convites por email personalizados e uma experiência do usuário aprimorada

Crie pesquisas e envie convites gratuitamente, então pague conforme o número de respostas recebidas após a alocação livre. Envie convites por email personalizados a participantes. Aprimore a experiência do usuário com um limite de caracteres maior para perguntas, opções de resposta e comentários de participantes. Também é mais fácil para os participantes trabalharem com pesquisas em dispositivos móveis.

NESTA SEÇÃO:

Enviar pesquisas gratuitamente

Licenças podem ser complicadas, assim, nós nos livramos delas. Você não precisa mais de uma licença para criar e enviar pesquisas. Qualquer um que tenha recebido um dos quatro perfis fornecidos pode criar e enviar pesquisas ilimitadas gratuitamente.

Aproveite respostas gratuitas de pesquisas

Cada organização do Salesforce recebe até 300 respostas à pesquisa gratuitamente. Depois das 300 primeiras respostas, você pode comprar um pacote de respostas complementar com base no número de respostas recebidas.

Envie convites por email personalizados para taxas de resposta aprimoradas

Envie emails personalizados contendo um link para uma pergunta da pesquisa ou para iniciar uma pesquisa. Você pode enviar convites por email para leads, contatos e usuários em sua organização.

Gerar convites para pesquisa para leads

Agora você pode gerar um convite único para pesquisa para um lead diretamente do registro clicando em **Obter convite de pesquisa**.

Diga mais com um limite de caracteres maior para perguntas e respostas

Criadores e participantes da pesquisa agora podem usar mais palavras. Aumentamos o limite de caracteres para perguntas de 255 para 1.000. Você também pode expandir o texto para as opções de múltipla escolha, lista de opções e resposta de seletor de 50 para 250 caracteres. E permitir que seus entrevistados falem o que pensam. As respostas dos participantes agora podem ter até 4 mil caracteres.

Trabalhe mais facilmente com pesquisas em dispositivos móveis

Reúna as respostas dos participantes mesmo quando eles estiverem em movimento. Melhoramos a capacidade de leitura de pesquisas em dispositivos móveis e tornamos mais fácil para os participantes responderem.

Enviar pesquisas gratuitamente

Licenças podem ser complicadas, assim, nós nos livramos delas. Você não precisa mais de uma licença para criar e enviar pesquisas. Qualquer um que tenha recebido um dos quatro perfis fornecidos pode criar e enviar pesquisas ilimitadas gratuitamente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer e Unlimited em que as Pesquisas do Salesforce estão habilitadas.

Como: Habilite pesquisas e atribua um dos perfis a usuários que criam e envia pesquisas.

- Gerente de contrato
- Usuário de marketing
- Usuário padrão
- Administrador do sistema

Aproveite respostas gratuitas de pesquisas

Cada organização do Salesforce recebe até 300 respostas à pesquisa gratuitamente. Depois das 300 primeiras respostas, você pode comprar um pacote de respostas complementar com base no número de respostas recebidas.

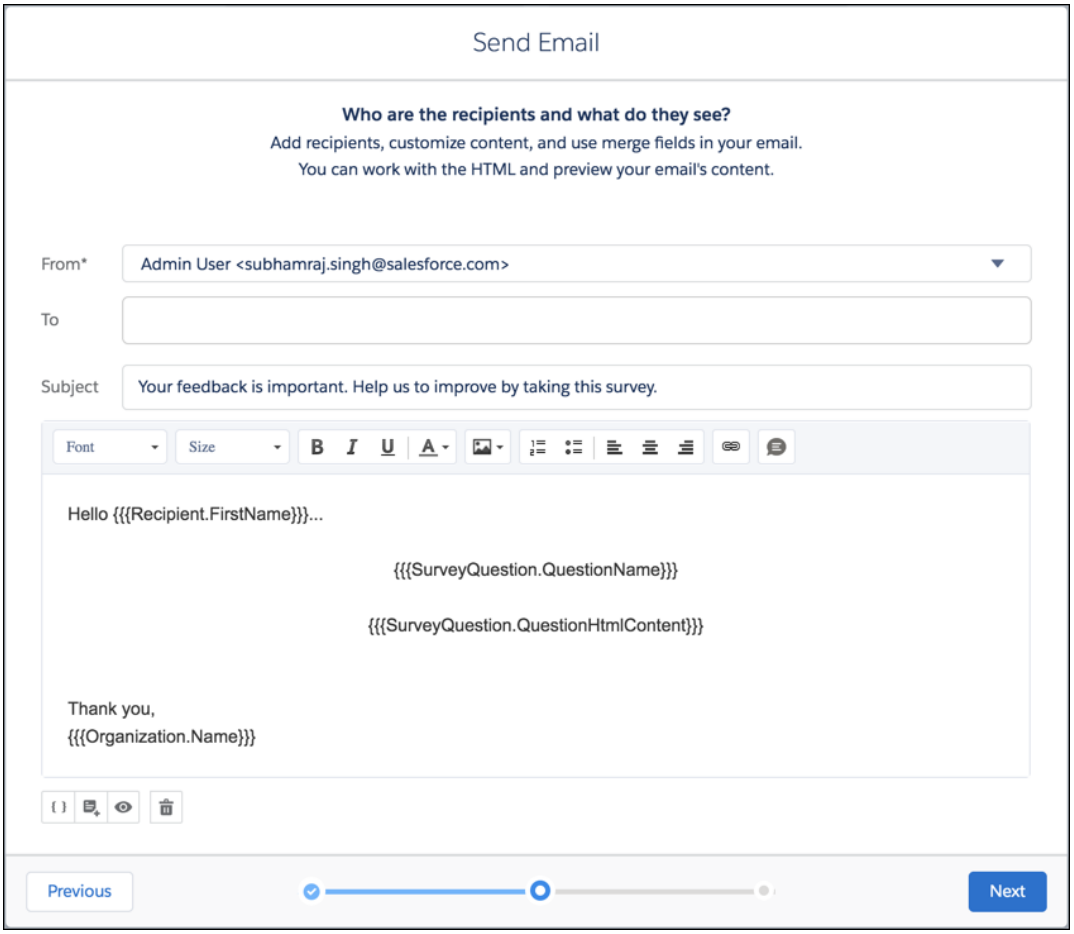
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer e Unlimited em que as Pesquisas do Salesforce estão habilitadas.

Envie convites por email personalizados para taxas de resposta aprimoradas

Envie emails personalizados contendo um link para uma pergunta da pesquisa ou para iniciar uma pesquisa. Você pode enviar convites por email para leads, contatos e usuários em sua organização.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer e Unlimited em que as Pesquisas do Salesforce estão habilitadas.

Como: Para enviar um convite para pesquisa por email, na versão ativa da pesquisa, clique em **Abrir**. Na guia Enviar, clique em **Enviar email**.



Gerar convites para pesquisa para leads

Agora você pode gerar um convite único para pesquisa para um lead diretamente do registro clicando em **Obter convite de pesquisa**.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer e Unlimited em que as Pesquisas do Salesforce estão habilitadas.

Diga mais com um limite de caracteres maior para perguntas e respostas

Criadores e participantes da pesquisa agora podem usar mais palavras. Aumentamos o limite de caracteres para perguntas de 255 para 1.000. Você também pode expandir o texto para as opções de múltipla escolha, lista de opções e resposta de seletor de 50 para 250 caracteres. E permitir que seus entrevistados falem o que pensam. As respostas dos participantes agora podem ter até 4 mil caracteres.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer e Unlimited em que as Pesquisas do Salesforce estão habilitadas.

Trabalhe mais facilmente com pesquisas em dispositivos móveis

Reúna as respostas dos participantes mesmo quando eles estiverem em movimento. Melhoramos a capacidade de leitura de pesquisas em dispositivos móveis e tornamos mais fácil para os participantes responderem.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer e Unlimited em que as Pesquisas do Salesforce estão habilitadas.

Aplicativos de console do Lightning: Itens de utilitário alinhados à direita e nova API

Os itens de utilitário agora estão alinhados à direita e um novo método de API diz quando um utilitário está destacado.

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

NESTA SEÇÃO:

Detectar utilitários destacados com as novas APIs JavaScript do console do Lightning
Detecte se um utilitário está destacado com métodos novos e atualizados na API do JavaScript do console do Lightning.

Detectar utilitários destacados com as novas APIs JavaScript do console do Lightning

Detecte se um utilitário está destacado com métodos novos e atualizados na API do JavaScript do console do Lightning.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Os aplicativos de console do Lightning estão disponíveis por um custo extra a usuários com licenças de usuário Salesforce Platform para determinados produtos. Algumas restrições são aplicáveis. Para obter informações detalhadas sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

API do JavaScript do console do Lightning

Pesquisa: Resultados da pesquisa que refletem como você navega e mais detalhes sobre seus resultados da pesquisa

Os resultados da pesquisa priorizam o que está na barra de navegação do aplicativo, de modo que pesquisar seja mais relevante para a maneira como seus usuários trabalham. Na página de resultados da pesquisa, veja quantos resultados foram encontrados para cada objeto. Além disso, mais objetos são pesquisáveis.

NESTA SEÇÃO:

Descubra o que você precisa rapidamente com resultados da pesquisa que refletem a maneira como você navega
Como você trabalha também é como você pesquisa. É por isso que os itens em uma barra de navegação de aplicativo agora ajudam a determinar seus principais resultados de pesquisa no Lightning Experience. Uma vez que seus usuários podem personalizar a barra de navegação de um aplicativo, eles têm mais influência em como pesquisam no Lightning Experience. A barra de navegação de um aplicativo afeta os resultados da pesquisa apenas para o aplicativo em uso no momento.

Ver quais objetos eram pesquisados rapidamente
Na página de resultados da pesquisa, é mais fácil para os usuários verem que objetos foram pesquisados e quantos resultados foram encontrados. Não é mais preciso perder tempo adivinhando.

Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos
Os objetos a seguir agora são pesquisáveis: Formulário de autorização, Consentimento do formulário de autorização, Uso de dados do formulário de autorização, Texto do formulário de autorização, Award, licença Business e Papel timbrado aprimorado.

Descubra o que você precisa rapidamente com resultados da pesquisa que refletem a maneira como você navega

Como você trabalha também é como você pesquisa. É por isso que os itens em uma barra de navegação de aplicativo agora ajudam a determinar seus principais resultados de pesquisa no Lightning Experience. Uma vez que seus usuários podem personalizar a barra de navegação de um aplicativo, eles têm mais influência em como pesquisam no Lightning Experience. A barra de navegação de um aplicativo afeta os resultados da pesquisa apenas para o aplicativo em uso no momento.

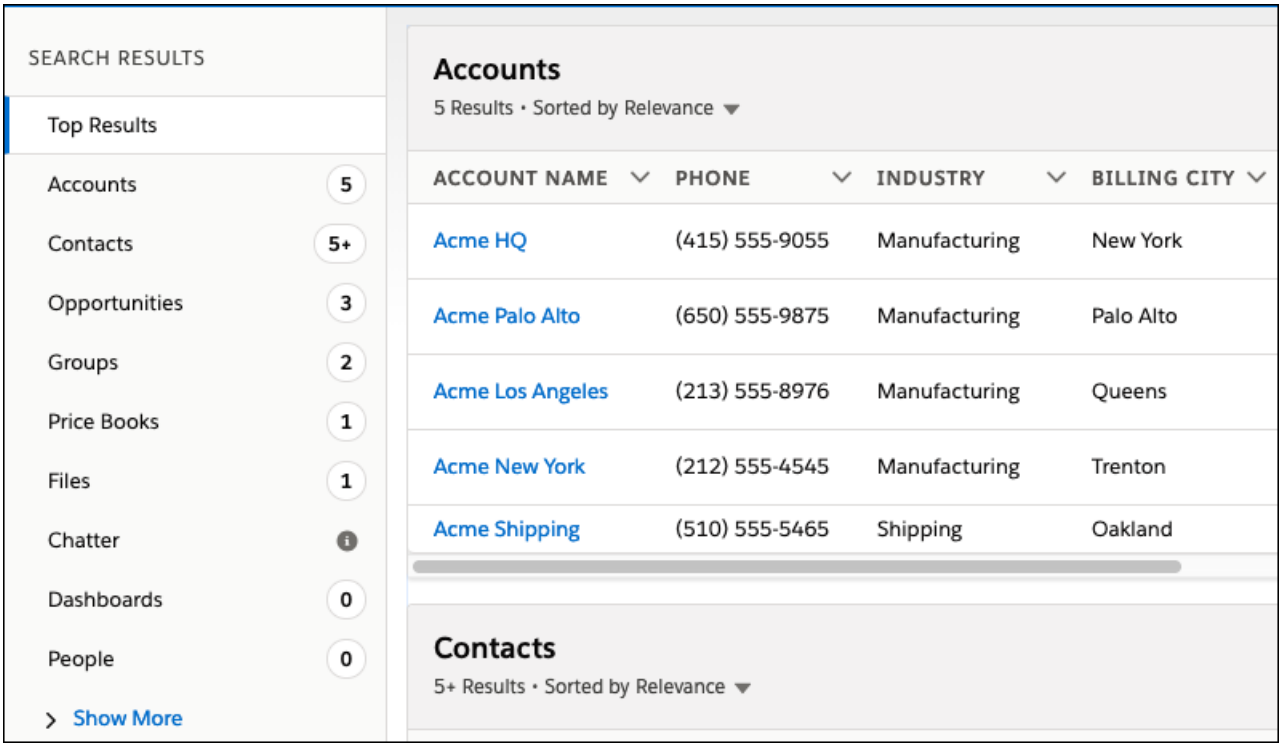
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições.

Ver quais objetos eram pesquisados rapidamente

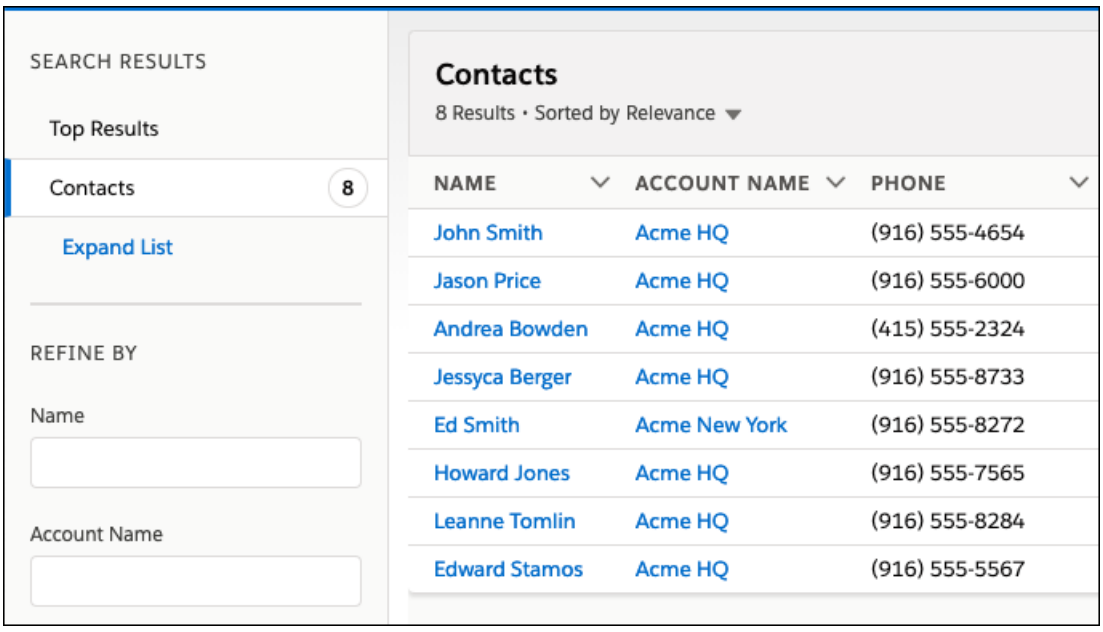
Na página de resultados da pesquisa, é mais fácil para os usuários verem que objetos foram pesquisados e quantos resultados foram encontrados. Não é mais preciso perder tempo adivinhando.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições.

Por quê: A página Principais resultados mostra os melhores resultados para os objetos que você mais usa. Na barra lateral, os objetos são listados em ordem de relevância, de modo que as melhores correspondências ficam no alto, assim como ficam no painel de resultados da pesquisa. Anteriormente, os objetos na barra lateral eram listados na mesma ordem que suas guias de navegação do Lightning Experience.



Quando você tem mais de cinco resultados, exibimos "5+" na página Principais resultados. Clique no nome do objeto para ver a lista completa.



Não vê o que você está procurando? Clique em **Expandir lista** e selecione outro objeto. Se um objeto não tiver uma contagem ao lado dele, clique no nome do objeto para pesquisá-la.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Filtrar e classificar os resultados de pesquisa no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos

Os objetos a seguir agora são pesquisáveis: Formulário de autorização, Consentimento do formulário de autorização, Uso de dados do formulário de autorização, Texto do formulário de autorização, Award, licença Business e Papel timbrado aprimorado.

Onde: Formulário de autorização, Consentimento do formulário de autorização, Uso de dados do formulário de autorização e Texto do formulário de autorização são pesquisáveis no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições, exceto Essentials.

Papel timbrado aprimorado é pesquisável no Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

As licenças Award e Business são pesquisáveis no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance e Unlimited com o Health Cloud instalado ou nas edições Professional, Enterprise e Unlimited com o Financial Services Cloud instalado.

CONSULTE TAMBÉM:

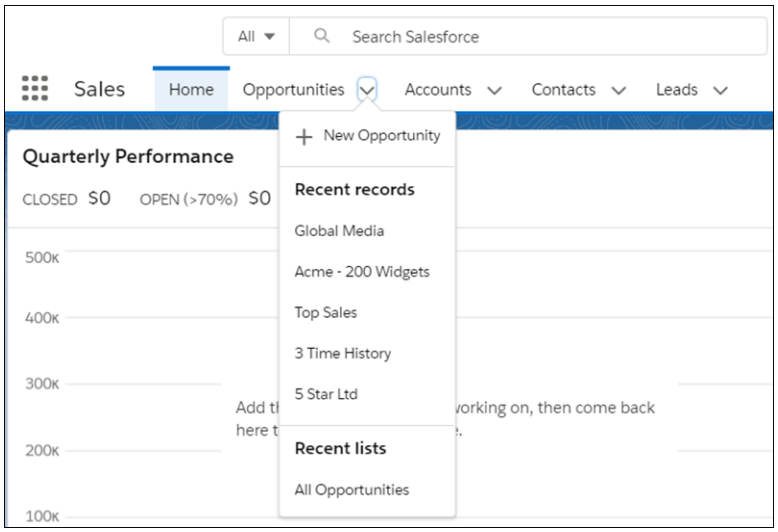
- Acompanhe o consentimento do cliente com os objetos de formulário de autorização
- Use Papéis timbrados aprimorados para aumentar a eficácia dos Modelos de email do Lightning
- O Health Cloud tem objetos novos e alterados
- O Financial Services Cloud tem novos objetos
- *Ajuda do Salesforce*: Campos pesquisáveis por objeto no Salesforce Classic (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Campos pesquisáveis por objeto no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Veja mais em menus de item na barra de navegação

Aumentamos o número de itens recentes mostrados em menus de item de três para cinco. Também fizemos alguns aprimoramentos de estilo, incluindo separadores e nomes de seção em negrito, para tornar mais fácil diferenciar as seções distintas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: O menu de item de um objeto agora exibe até cinco itens cada nas seções Favoritos, Registros recentes e Listas recentes.

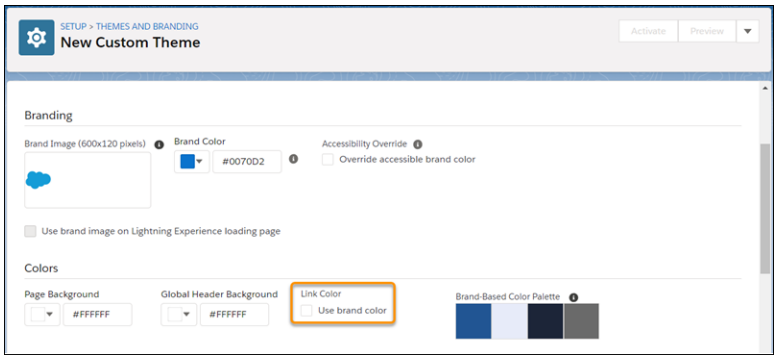


Atribuir cores personalizadas a hiperlinks

Complete a experiência do tema e da identidade de marca da sua empresa no Lightning Experience: definindo uma cor de hiperlink.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Em Configuração, insira `Temas e identidade visual` na caixa Busca rápida e selecione **Temas e identidade visual**. Atualize um tema personalizado existente ou crie um novo. Para a Cor do link, selecione **Usar cor da marca**.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Aplicar uma marca em sua organização no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Melhorias a rótulo de acessibilidade de identidade de marca e temas

Para melhorar o uso da tela de configuração de Temas e identidade de marca, atualizamos o rótulo Cor de marca acessível para Substituição para acessibilidade. Também alteramos o rótulo da caixa de seleção de Substituir para Substituir cor de marca acessível. E atualizamos a dica de ferramentas Substituição para acessibilidade.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Aplicar uma marca em sua organização no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

O Cabeçalho do Lightning Experience fica oculto quando você imprime do seu navegador

Tudo o que você quer é o que está na página. O cabeçalho do Lightning Experience, incluindo a caixa de pesquisa e a barra de navegação, não está mais incluído quando você imprime de seu navegador.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

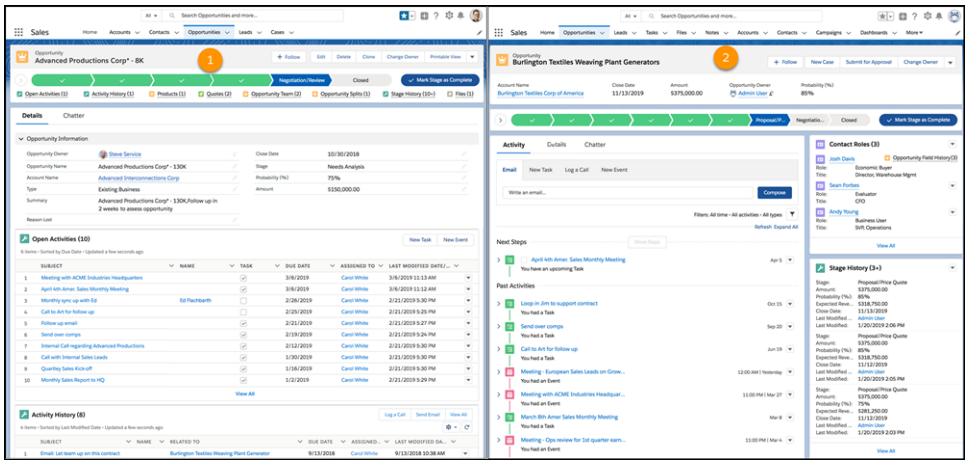
Veja registros usando a visualização completa (beta)

Agora você tem duas opções padrão de visualização de página de registro. Escolha entre a visualização atual (agora chamada de visualização Agrupada) e a nova visualização Completa. A Visualização completa exibe todos os detalhes e listas relacionadas na mesma página. Se você está mudando para o Lightning Experience, essa visualização será similar à do Salesforce Classic.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Como um recurso beta, a Visualização completa é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" sob seu contrato de assinatura principal com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Agora você pode fornecer feedback e sugestões para a Visualização completa no grupo Lightning Now na Trailblazer Community.

Por quê: Estamos oferecendo mais opções prontas para uso para que você possa escolher uma visualização adequada às necessidades e às preferências comerciais de seus usuários. Além da visualização que já existe, adicionamos a visualização Completa, uma visualização alternativa. A Visualização completa (1) exibe todos os detalhes e listas relacionadas na mesma página. A Visualização agrupada (2), visualização de registro original do Lightning Experience, concentra-se em detalhes agrupando informações entre guias e colunas.



Como: Se você já está usando o Lightning Experience, poderá mudar a visualização de registro padrão da sua organização em Configuração. Se ativar o Lightning Experience após a versão Summer '19, você definirá essas configurações no Assistente de transição do Lightning Experience Transition antes de habilitar o Lightning Experience ou em Configuração após habilitar o Lightning Experience.

Em Configuração, insira `Configurações da página de registro` na caixa de Busca rápida e selecione **Configurações de página de registro**.

Nota: Para manter a qualidade do desempenho, a visualização completa não está mais disponível para todas as configurações de organização (por exemplo, se sua organização tiver um grande número de campos ou listas relacionadas).

CONSULTE TAMBÉM:

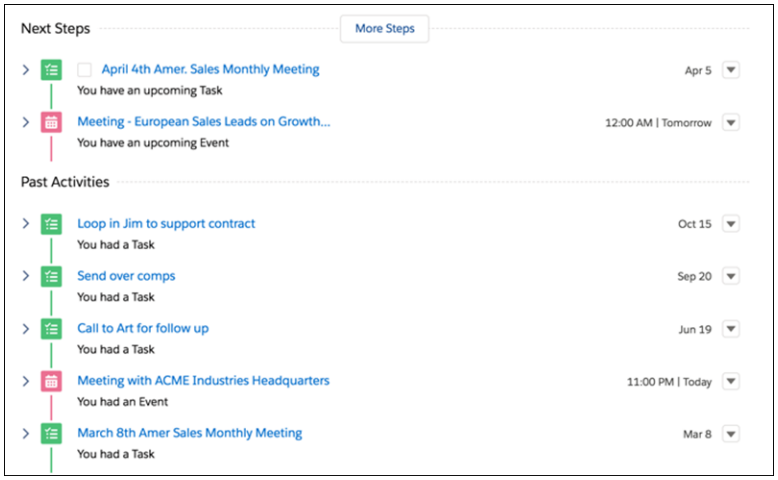
- Defina padrões da organização para como as atividades são exibidas nas páginas do registro
- Obtenha mais opções ao criar páginas de registro
- *Ajuda do Salesforce*: Visualizações de páginas de registro do Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Criar e configurar páginas de registro do Lightning Experience(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Defina padrões da organização para como as atividades são exibidas nas páginas do registro

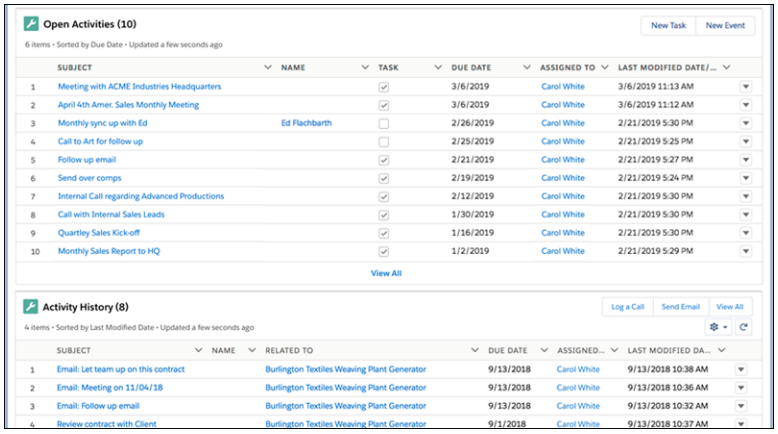
Controle como seus usuários veem atividades em páginas de registro. Defina a visualização padrão para a linha de tempo de atividade expansível mais recente ou escolha o modo de exibição de listas relacionado que será familiar a usuários do Salesforce Classic. Os usuários podem alternar entre as opções sempre que desejarem.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

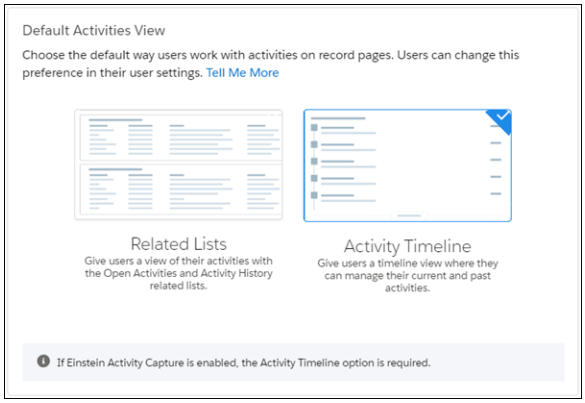
Por quê: A linha do tempo de atividade mostra detalhes para cada tarefa, evento e email em um modo de exibição de linha do tempo expansível.



Listas relacionadas mostram detalhes para cada tarefa, evento e email nas listas relacionadas Atividades abertas e Histórico de atividades. Usuários que estão familiarizados com o Salesforce Classic podem se sentir mais à vontade em trabalhar com o modo de exibição de atividades de listas relacionadas.



Como: Para alterar a visualização de atividades padrão, em Configuração, insira `Configurações da página de registro` na caixa de Busca rápida e selecione **Configurações de página de registro**.



Nota: Se ativar o Lightning Experience após a versão Summer '19, você definirá essas configurações no Assistente de transição do Lightning Experience Transition antes de habilitar o Lightning Experience ou em Configuração após habilitar o Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

Veja registros usando a visualização completa (beta)

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

Editores de rich text recebem um upgrade

Os editores de rich text que estão usando CKEditor foram atualizados para o CKEditor versão 4.11.2.

Onde: Editores de rich text estão disponíveis no Lightning Experience, no Salesforce Classic e no aplicativo Salesforce em todas as edições.

Por quê: O CKEditor versão 4.11.2 é a versão não vulnerável mais recente, corrigindo uma gama de bugs e introduzindo pequenas atualizações.

No Lightning Experience e no aplicativo Salesforce, o CKEditor é usado por:

- Compositor de email
- Lightning Knowledge
- Componentes do Lightning (`ui:inputRichText`)

No Salesforce Classic, o CKEditor é usado por:

- Editor do Chatter
- Campos personalizados
- Flow Builder
- Grupos
- Temas de ideia
- Artigo do Knowledge

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Editores de rich text (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

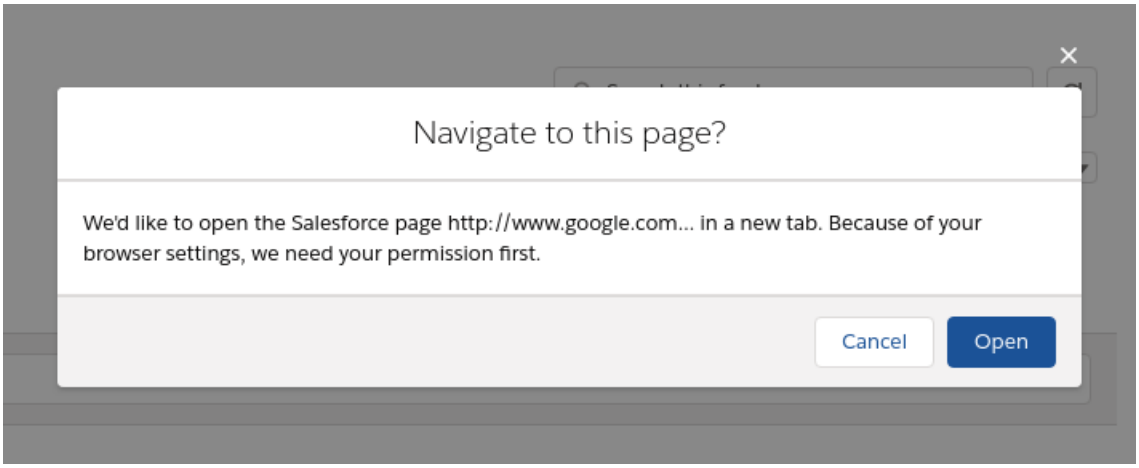
Blog do CKEditor: CKEditor 4.11.2 lançado

Desabilitar o bloqueador de pop-up no Chrome

Quando você abre um link para um URL externo da sua organização, um modal pede permissão a você. Essa precaução é necessária para impedir que uma nova guia acesse o local da janela original usando o histórico do navegador. O modal é novo para usuários do Chrome. Usuários do Safari e do Firefox já o conhecem há algum tempo. Você pode desabilitar o pop-up para seu navegador.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições.

Como: Esse modal exibe quando você abre um URL externo. Para impedir que esse modal seja exibido sempre que você abrir um link externo, desative o bloqueador de pop-up do seu navegador.



Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente

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

NESTA SEÇÃO:

Recursos do Lightning Experience nesta versão

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

O que é diferente ou não está disponível nos recursos da versão Summer '19 do Lightning Experience

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

Recursos do Lightning Experience nesta versão

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

Lightning Experience: Uma experiência de usuário moderna e inteligente

B2B Commerce: Crie fachadas de loja com autoatendimento para compradores corporativos

Salesforce em geral

Obtenha o Lightning Experience no seu telefone com o Lightning on Mobile (piloto)

Mantenha o contexto do registro ao mudar do Salesforce Classic para o Lightning Experience

Turbine suas listas relacionadas com as Listas relacionadas aprimoradas (beta)

Aplique zoom em listas relacionadas com filtros rápidos

Pesquisar campos da lista de opções em modos de exibição de listas
Novas páginas de criação de registro permanecem no histórico do navegador
Experimente novos recursos do Lightning com a extensão do Lightning para Chrome
Aplicativos de console do Lightning: Itens de utilitário alinhados à direita e nova API
Veja mais em menus de item na barra de navegação
Atribuir cores personalizadas a hiperlinks
Melhorias a rótulo de acessibilidade de identidade de marca e temas
O Cabeçalho do Lightning Experience fica oculto quando você imprime do seu navegador
Veja registros usando a visualização completa (beta)
Defina padrões da organização para como as atividades são exibidas nas páginas do registro
Editores de rich text recebem um upgrade
Desabilitar o bloqueador de pop-up no Chrome
Transição do Lightning Experience: Atualização crítica e ferramentas de transição
Ativar o Lightning Experience (Atualização crítica lançada anteriormente)
Assistente de transição: Tudo de que você precisa em um único lugar
Ative o Lightning Experience e não olhe para trás
Deixe a preparação ser seu guia para o Lightning Experience
Conversor de configuração do Lightning Experience: Verificando e preparando páginas do Visualforce e mais
Veja lembretes para continuar sua transição para o Lightning Experience
Adoção do Lightning Experience: Orientação no aplicativo e menu de ajuda
Adicione a orientação no aplicativo para treinamento, integração e notícias (beta)
Concentre-se em avisos com um atalho de teclado
Integração e assistência agora é Engajamento do usuário em Configuração
Menu de ajuda: Resultados filtrados por Edição, Links rápidos para o Trailhead, Ajuda e Suporte
Agendador do Lightning: Programação de compromisso de entrada, Gerenciamento de eventos, Planos de ação e muito mais
Simplificar a programação de compromissos de clientes com o Lightning Scheduler
Gerencie a disponibilidade do calendário com o Gerenciamento de eventos
Combinar seus planos de ação com o Lightning Scheduler
Combine suas Pesquisas do Salesforce com o Lightning Scheduler
Gerencie reserva de sala e equipamentos com a Programação de ativos
Otimizar sua experiência do usuário com as telas de fluxo certas para diferentes dispositivos (beta)
Encontre facilmente a ação invocável certa para o Lightning Scheduler no Flow Builder
Salesforce Surveys: Envio livre, convites por email personalizados e uma experiência do usuário aprimorada
Enviar pesquisas gratuitamente
Aproveite respostas gratuitas de pesquisas
Envie convites por email personalizados para taxas de resposta aprimoradas

Gerar convites para pesquisa para leads

Diga mais com um limite de caracteres maior para perguntas e respostas

Trabalhe mais facilmente com pesquisas em dispositivos móveis

Pesquisar

Descubra o que você precisa rapidamente com resultados da pesquisa que refletem a maneira como você navega

Ver quais objetos eram pesquisados rapidamente

Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos

Essentials

Unifique os telefones da sua equipe com o Dialer

Ofereça a seus clientes conversas instantâneas com o Chat e o Messaging

Armazene mais dados no Salesforce

Expanda o Salesforce com seus negócios

Leve suas oportunidades para o Salesforce Essentials

Aprimore sua Central de ajuda com solicitações de contato e chat

Conduza os usuários por algumas tarefas simples com fluxos integrados

Dê a cada cliente atenção excepcional com o Einstein Next Best Action

Mescle casos para organizar sua lista de casos (beta)

Adicione a orientação no aplicativo para treinamento, integração e notícias (beta)

Vendas

High Velocity Sales: Suporte para conta pessoal, nova experiência de boas-vindas ao usuário e melhorias a ritmos de vendas

Lightning Data: Escolha que registros almejar ou ignorar

Data.com Prospector e Data.com Clean estão sendo descontinuados

Sales Cloud Einstein

Einstein Forecasting: Segmentos de dados e suporte a previsões trimestrais

Pontuação de oportunidades do Einstein: Entenda facilmente por que algumas pontuações não são mostradas

Sales Cloud Einstein: Prepare-se para modelos globais

Captura de atividades do Einstein: Melhor configuração, Controle de compartilhamento aprimorado e Métricas de atividade

Contatos automatizados do Einstein: O Smart Email Matching foi descontinuado

Principais recursos de vendas

Produtos: Personalize programações de produto para seus processos comerciais

Previsões colaborativas: Melhorias à lista de oportunidades, Cotações em Configuração e uma Visualização de uma página de Previsões de território

Gerenciamento de território Enterprise: Mais para fazer e ver no Lightning Experience

Caminho: Comemore marcos de vendas

Outras alterações nos recursos centrais de vendas

Recursos de produtividade

Captura de atividades do Einstein: Configuração mais clara, mais controle de compartilhamento, métricas de atividade

Experiência de email: Adicionando imagens, destinatários somente leitura e escolhendo um Compositor de email padrão

Modelos de email: Papéis timbrados e imagens aprimorados

Atividades em tarefas: Novo filtro, notificações de tarefa e modos de exibição de listas de tarefas empacotáveis

Notas: Abrir notas em pop-out na barra de utilitários

Lightning Dialer: Resultados de chamada personalizados, Destaque do painel de chamada e Relatório de qualidade da chamada

Aplicativo Salesforce Inbox: Eventos diários e percepções em um só lugar e Assistente de configuração do Inbox atualizado

Calendário: Modos de exibição de lista de eventos e série de eventos disponíveis em ações rápidas

Quip para vendas: Padronize processos de vendas usando o Quip

Integração ao Gmail

Registrar emails do Gmail para o Salesforce com menos cliques

Veja o local no rastreamento de email do Gmail

Integração com a Microsoft®

Integração com o Outlook: Melhorias a rastreamento de email e registro de email mais rápido

Salesforce para Outlook: Salesforce para Outlook v3.4.6 e alternativas de integração de email

Salesforce CPQ and Billing: Orientação sobre preços, Crédito de linha de fatura aprimorado e Emendas e renovações confiáveis para contratos grandes

Salesforce CPQ: Orientação de precificação para descontos ideais, alterações confiáveis e renovações para contratos grandes e percentual aprimorado do total de relacionamentos em produtos do pedido

Salesforce Billing: Creditar linha de fatura em massa na Central de pagamentos e Enviar CVVs na Central de pagamentos

Pardot

Monitore o engajamento de cliente potencial com Insights de campanha (disponível ao público em geral)

Explore dados de relatório de marketing em registros de campanha

Use pontuação de comportamento com fluxos de trabalho e o Criador de processos

Visualizar atividades de engajamento em listas relacionadas

Usar filtros rápidos em visualizações do Pardot

O aplicativo legado B2B Marketing Analytics está sendo descontinuado

Coloque todas as suas notas de versão do Pardot em um só lugar

Serviço

Einstein para serviço

Transfira de modo inteligente sessões de bot durante conversas

Entenda o projeto da conversa com um mapa do diálogo

Configure bots mais rapidamente e com menos preparação

Personalize ações do bot com perfis

Dê aos agentes as etapas certas e os principais resultados do Einstein Next Best Action

O botão Otimizar na Classificação de caso do Einstein foi removido

Field Service

Aplicativo Field Service Lightning Mobile: Aprofunde vinculação, notificações de compromisso no momento do envio e aprimoramentos ao upload de imagem

Agende de modo mais inteligente com a Otimização aprimorada (beta)

Crie e gerencie equipes de serviço com gerenciamento de equipe (disponível ao público em geral)

Veja mais além no futuro no Gantt

Trabalhe mais rapidamente no mapa do console do controlador

Defina limites de programação para diferentes tipos de trabalho

Monitore solicitações de otimização do Console do controlador

Selecione uma política de agendamento ao agendar compromissos

Crie automaticamente quadros de horários para seus recursos de serviço (beta)

Classifique listas relacionadas em relatórios de serviço

Introdução a turnos

Comemorar a produtividade de usuários

Dê a novos usuários da comunidade acesso a objetos do Field Service Lightning

Ignore o tipo de recurso de ativo ao criar um recurso de serviço

Canais

Mensagens: Um novo nome para LiveMessage, Mensagens de saída, Triagem de dados sigilosos e suporte ao Apple Business Chat

Bate-papo: Um novo nome para o Live Agent, melhorias a conferência conversacional, segundos no carimbo de data/hora e sons de alerta

Atendimento ao cliente social: Formato de recomendação do Facebook e ações em massa em publicações

Telefone: Atualizações de fluxo de configuração de suporte do Voice e do Dialer para Essentials

Serviço integrado para aplicativos móveis: Proporcione aos clientes uma excelente experiência do Chat móvel

Serviço integrado para Web: Um novo nome para Snap-ins, Gerenciamento de compromissos, e experiências do Chat personalizadas

Knowledge

Melhore sua experiência de criação com edição em linha

Obtenha insights com relacionamentos de relatório aprimorados

Pesquise artigos do Knowledge em qualquer objeto

Use Restaurar, Excluir e Enviar para ações de tradução no Lightning Experience

Cole imagens em campos de rich text de artigo

Envie emails de caso com URLs de artigo do site e da comunidade no Lightning Experience

Gerencie termos de pesquisa promovidos no Lightning Experience

Gerencie ações de fluxo de trabalho do Knowledge no Lightning Experience

Engaje clientes globais com artigos em idiomas da direita para a esquerda

Use o Editor de rich text atualizado

Crie ações do Knowledge e ações rápidas globais

Mais recursos de pesquisa para o Lightning Knowledge

Roteamento

Configure o roteamento baseado em habilidades sem código usando o Roteamento baseado em atributos (beta)

Especifique que habilidades de roteamento são adicionais

Gerencie atribuições de habilidade e fila para seus agentes no Supervisor Omni-Channel

Avise antes de desconectar agentes ou outras guias do navegador

Use um fluxo para rotear itens de trabalho com base em habilidades

Gerenciamento de caso

Fluxo do Lightning para serviço: Toda a orientação certa, tudo em um só lugar

Casos: Mesclagem de caso, melhorias a arquivos, aprimoramentos de modelo

Produtividade dos agentes: Macros condicionais e pesquisa de texto rápido aprimorada no Lightning Experience

Análise de dados

Relatórios e painéis

Relatórios: Fórmulas em nível de linha (beta), Pesquisa, Rastreamento de histórico do Lightning

Painéis: Remodelagem da classificação, subtotais de tabela, redimensionamento de colunas da tabela

Assinaturas: Gráficos melhores em emails de assinatura do painel e condições para notificações de relatório

Einstein Analytics

Configuração do Analytics e integração de dados: Mais fontes de dados, mais sincronização, menos conflitos de sincronização

Aplicativos pré-construídos do Analytics: Novos modelos, filtrar seletor de modelos por marca, análise preditiva

Criação de aplicativo do Analytics: Melhorias ao filtro global, compartilhamento de ativo e filtros aprimorados

Einstein Discovery: Proteção contra viés, componente do Lightning de previsões do Einstein

Extensão do Analytics: Serviço de previsão do Einstein, Criador de filtro de painel integrado

Analytics para usuários finais: Guia Aprender, integração personalizada no painel, aplicativos móveis

Comunidades

Comunidades do Lightning

Simplifique a criação e o gerenciamento de usuários externos

Obtenha mais controle com URLs de página de fluxo da comunidade

O campo de moeda está disponível em layouts de conta e oportunidade

Não há mais suporte para o Community Builder no Microsoft Internet Explorer 11

Componentes do Lightning no Community Builder

Configure Ações rápidas em visualizações de casos

Configure ações rápidas em massa em comunidades

Configurar ações rápidas globais em comunidades

Use modos de exibição de listas da tarefa personalizada nos componentes de lista de registros

Personalizar suas configurações de usuário

Crie rapidamente filtros contextuais para Painéis do Einstein Analytics

Assuma controle do estado de focalização no menu de bloco (beta)

Simplificar a programação de compromissos de clientes com o Lightning Scheduler

Dê a seus usuários mais opções de exibição em listas de registros

Personalize o botão Enviar para os formulários de suporte de contato da sua comunidade

Aprimore sua Comunidade do Lightning personalizada usando páginas de outros modelos

Adicionar rastreamento de desvio a mais comunidades

Adicionar um botão para permitir que membros da comunidade solicitem uma chamada do suporte

Produtividade do desenvolvedor

Crie e publique comunidades com a API REST do Chatter

Tenha uma navegação mais consistente em comunidades do Lightning

Prepare para o futuro sua vinculação com chamadas de API de navegação

Comunidades de parceiros

Faça mais com relacionamentos da conta

Execute relatórios em relacionamentos de conta

Atualize as regras de compartilhamento de dados de relacionamento da conta

Rastreie facilmente o histórico dos membros do programa de canal

Adicionar mais membros do programa de canal com limites expandidos

Acompanhe os estágios dos fundos de desenvolvimento de mercado usando o Caminho

Crie pesquisas para objetos de Fundo de desenvolvimento de mercado

Habilite parceiros a enviar emails de casos

Personalize programações de produto para seus processos comerciais

Compartilhamento e segurança

Comece com perfis mais restritivos para perfis da comunidade externos padrão

Usar conjuntos de compartilhamento com leads

Aumente as exigências de complexidade da senha para comunidades

Personalize login sem senha e verifique páginas

Veja o número de falhas em tentativas de login na comunidade

As licenças de Login da Comunidade de clientes Plus e Comunidade de clientes Plus não são mais habilitadas por APIs por padrão

Verifique o acesso à página padrão para usuários autenticados

$Site.AdminEmailAddress foi descontinuado

Atualizações críticas

Ativar padrões externos de toda a organização em organizações com comunidades ou portais (Atualização crítica, aplicada)

Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS em comunidades e sites (atualização crítica)

Habilitar os padrões de permissão do usuário habilitada por API para perfis externos (atualização crítica)

Restrinja o uso de perfis externos padrão para autorregistro, login e atribuição a usuários (atualização crítica)

Bloquear determinados campos no registro do usuário para organizações ou comunidades e portais (atualização crítica)

Outras alterações em comunidades

Melhore seu processo de vendas usando caminho com leads no aplicativo Salesforce

O link leva os usuários diretamente para a página de perfil

Receba (ou não receba) notificações por email para melhores respostas

Use qualquer dimensão personalizada do Google Analytics

Adicionar recursos estáticos à lista de permissões do CORS

Crie mais funções e adicione mais usuários da conta pessoal com limites maiores

Arquivos

Crie arquivos de ativo diretamente da sua biblioteca de ativos

Limite de compartilhamento de arquivos expandido

Aplicativo móvel

Mobile Publisher

Desbloqueie seu aplicativo com ID biométrico para Android e iOS

Habilitar o teste de uma comunidade de sandbox no Projeto do Mobile Publisher para o Aplicativo de comunidades

Aplique a marca a ativos com novos campos em seu aplicativo de Comunidades do Salesforce Lightning

myTrailhead

Reinvente o aprendizado em sua empresa

Personalização

Salesforce Connect: Captura de alteração de dados externos, Listas de opções de objeto externas, Relatório de objetos externos e Protocolos de autenticação de credencial nomeada

AppExchange: Encontre o consultor certo da Salesforce para seu projeto

Criador de previsões do Einstein

Capture erros antes que eles aconteçam com o verificador de dados no Criador de previsões do Einstein

Ajuste seus filtros com lógica personalizada no Criador de previsões do Einstein

Einstein Next Best Action

Crie expressões para filtrar recomendações mais facilmente nas estratégias do Next Best Action

Entregue e aprimore dinamicamente recomendações do Next Best Action de objetos do Salesforce ou origens de dados externas

Use o elemento de mapa para adicionar aprimoramentos simples ou campos de recomendação de mapa a variáveis de entrada de fluxo

Empacote estratégias do Next Best Action para distribuição

Fluxo do Lightning

Analise seus processos comerciais automatizados no Início de automação (beta)

Process Builder

Design de processo e fluxo

Flow Builder
Fluxos do Lightning Scheduler
Novo conteúdo do Flow
Outras alterações no Lightning Flow
Atualizações críticas no Lightning Flow
Descontinuação de recursos

Lightning App Builder

Obtenha mais opções ao criar páginas de registro
Crie rapidamente filtros contextuais para Painéis do Einstein Analytics
Visualizar notificações do Quip diretamente no Salesforce
Rastreie emails individuais no Outlook
Explore dados do Pardot em campanhas do Salesforce

Proteção de dados e privacidade

Acompanhe o consentimento do cliente com os objetos de formulário de autorização
Classificar seus dados sigilosos para oferecer suporte às suas políticas de gerenciamento de dados (disponível ao público em geral)
Adicione pontuação de crédito e informações de influenciador a seus registros de privacidade de dados
Personalize valores de sensibilidade de dados para campos
Obtenha proteção e privacidade de dados por padrão

Objetos e campos

Mostre previsões do Einstein em campos de fórmula
Trabalhe com mais objetos personalizados em sua organização

Compartilhamento

Configurações de acesso a objeto personalizado e do usuário usam Privado como padrão
Padrões externos de toda a organização estão habilitados em organizações com comunidades ou portais (Atualização crítica)

Globalização

Conectar-se com mais clientes com novos idiomas da plataforma
Entender corretamente com idiomas da direita para a esquerda (Beta)

Configuração geral

Ações invocáveis padrão para conjuntos de permissões baseados em sessão são classificados para fluxos
Configure o Quip mais rapidamente
Adicione usuários do Salesforce a seu site do Quip mais rapidamente
Use mais caracteres em um índice de objeto grande
Defina mais tipos de campo para objetos grandes
Habilite visualizações de componente do conjunto de permissões aprimorado
Rótulo de atribuição de tópico atualizado
Combinar licenças de produção para organizações em versões diferentes
Adicionar um prefixo de namespace a parâmetros de consulta e propriedades pageReference.state (atualização crítica, imposta)

Segurança e identidade

Autenticação e identidade

Dê ao aplicativo conectado a permissão para acessar recursos externos com escopos personalizados

Use o Lightning Login com Descoberta de login de Meu domínio

Escolha entre mais protocolos de autenticação para credenciais nomeadas

Redefinir senhas com idiomas da direita para a esquerda (beta)

Aprimore a segurança com maior complexidade da senha

Veja o número de falhas em tentativas de login em uma conta de usuário

Crie sua própria página Verificar para logins sem senha da comunidade

Conheça a nova página de redefinição de senha para descoberta de login

Ative usuários de identidade externa sem contato por meio da UI

Alteradas as URLs de ACS SAML para SSO

Restrinja o acesso a objeto com o perfil do usuário de identidade externa padrão

Aprenda sobre a identidade Primeiro em dispositivo móvel com o Trailhead

Aprenda as noções básicas de aplicativo conectado com o Trailhead

Salesforce Shield

Criptografia de plataforma Shield: Mais estatísticas de criptografia, mais campos e criptografia com preservação de filtro sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas disponíveis ao público em geral

Monitoramento de eventos: Gerenciador de eventos de melhoria de EPT da visualização de página do Lightning

Outras alterações

Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS (atualização crítica)

Gerencie o acesso a certificados e arquivos de log de eventos com políticas em nível de segurança da sessão

Implantação

Componentes novos e alterados para conjuntos de alterações

Salesforce IoT

Insights de IoT agora é Insights de eventos

Desenvolvimento

Componentes do Lightning: Componentes da Web do Lightning em mais locais

Visualforce: Apresentamos o Live Controller (piloto), atualize seu acesso de convidado para recursos estáticos privados, o CKEditor substitui o FCKEditor

Apex

API

Salesforce CLI: Tempos de carregamento mais rápidos, scaffolding de projeto expandido

Organizações teste: Novos recursos

Extensões do Salesforce para VS Code: Suporte aprimorado para componentes do Aura, descontinuação futura do IDE do Force.com

Serviços da plataforma Einstein

Solicitações de treinamento de planos pagos são priorizadas

O número de chamadas à API para retornar exemplos está limitado a 30 chamadas por mês

Einstein Vision: Tamanho máximo do conjunto de dados aumentado, novo campo language

Einstein Language: Tamanho máximo do conjunto de dados aumentado, novo campo e parâmetro language

Tipos de metadados personalizados

Consulte registros de tipo de metadados personalizados no Criador de processos

Obtenha mais tipos de metadados personalizados

Monitore o uso de tipo de metadados personalizados na visão geral do sistema

Opção de visibilidade de criação do tipo de metadados personalizado atualizada para nova funcionalidade

Console do desenvolvedor

Formate seu código com o Prettier no Developer Console

O campo de tempo na fila na guia Testes é preciso em todos os fusos horários

Depurando

Armazene registros de depuração maiores e em mais quantidade

Empacotamento

Personalize como pacotes desbloqueados são instalados e atualizados

Modifique e depure pacotes desbloqueados com namespace mais facilmente

Outros aprimoramentos em pacotes desbloqueados

Parceiros de AppExchange

Veja a integridade da sua listagem do AppExchange com o Marketplace Analytics

Obtenha percepção sobre o uso do pacote gerenciado com o App Analytics

Captura de alteração de dados

Processar mensagens de evento de alteração em acionadores do Apex

Componha fluxos de notificações de captura de alteração de dados com canais personalizados

Receba notificações de evento de alteração para mais objetos

Use transactionKey em vez de isTransactionEnd para sincronizar alterações em limites de transação

Eventos da plataforma

Escolha o comportamento de publicação para seu evento de plataforma

Processe lotes de evento menores em acionadores de evento de plataforma e recupere-se de exceções

Seja notificado sobre erros de publicação de evento de plataforma assíncrona (beta)

Receber eventos de streaming no seu componente da Web do Lightning

Itens novos e alterados para desenvolvedores

Componentes do Lightning: Itens novos e alterados

Apex: Itens novos e alterados

API: Itens novos e alterados

Salesforce CLI: Comandos novos e alterados

Conteúdo do documento

Acesse extensões do Salesforce para a documentação do VS Code a um novo site

Integrar o Salesforce e outros aplicativos usando atualizações ao Guia de práticas e padrões de integração

Documentação do Pardot: Aprimorados os recursos para Segurança de login, Engagement Studio e Engagement History

Apresentamos o Guia de implementação de integração do Outlook

Apresentamos o Guia de segurança de integração de email

Explorar recursos com o Trailhead

Assistir a vídeos (somente em inglês)

O que é diferente ou não está disponível nos recursos da versão Summer '19 do Lightning Experience

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

Cada seção corresponde a um tópico em Quais são as lacunas entre o Lightning Experience e o Salesforce Classic na Ajuda do Salesforce Help, que inclui a lista completa de lacunas e diferenças de recursos.

Configuração da organização

- Gerenciar campos personalizados excluídos e o botão Limpar estão disponíveis apenas no Salesforce Classic.

Salesforce Essentials: Apresentamos Dialer, Chat, Messaging e muito mais

Você tem mais opções para adicionar funcionalidade a Essentials por meio de complementos, como Dialer, Chat e Messaging, e armazenamento maior. Importe oportunidades usando o Assistente de importação de dados para levar seus negócios em andamento para o Salesforce. Integre tarefas automatizadas em seu site ou central de ajuda, recomende próximas etapas para sua equipe ao trabalhar com clientes e mescle casos.

NESTA SEÇÃO:

Unifique os telefones da sua equipe com o Dialer

Consolide as chamadas telefônicas da sua empresa para um número de telefone com o Dialer de modo que as chamadas recebidas tenham mais chance de chegarem a alguém da sua equipe. Personalize conversas com base no histórico de chamada anterior, tome notas e finalize um negócio ou detalhes do caso, tudo dentro do Salesforce. Ative Solicitações de contato e não deixe seus clientes esperando. Os clientes podem solicitar que alguém entre em contato com eles mais tarde. As solicitações são rastreadas, assim, qualquer um na sua equipe poderá cuidar delas quando tiver tempo. Alinhe a experiência de telefone dos seus clientes com a empresa carregando suas próprias mensagens gravadas e música de espera.

Ofereça a seus clientes conversas instantâneas com o Chat e o Messaging

Encante seus clientes com o Chat e o Messaging. Integre bate-papo a seu site ou central de ajuda com a opção de permitir que os clientes registrem um caso quando sua equipe estiver ausente. Facebook Messenger para Essentials conecta a página do Facebook da sua empresa ao Salesforce para que as mensagens na sua página não passem despercebidas. E a cereja do bolo… sua equipe não precisa sair do Salesforce. Bate-papos e mensagens são entregues aos membros da equipe junto com os outros trabalhos dela no Salesforce, assim ela pode tratar de casos, bate-papos, mensagens e tudo mais lado a lado.

Armazene mais dados no Salesforce

Aumente seus limites de armazenamento de arquivo e dados com um único clique. Com os complementos de armazenamento de arquivo e dados, você pode criar mais registros, compartilhar mais arquivos e dar suporte a seus negócios em expansão.

Expanda o Salesforce com seus negócios

Quando você quer mais da Essentials, utilize a funcionalidade adicional na página de checkout. Você encontrará novos complementos, incluindo o Chat, o Messaging, o Dialer, armazenamento de arquivos e armazenamento de dados.

Leve suas oportunidades para o Salesforce Essentials

Importe suas oportunidades para o Salesforce Essentials usando o Assistente de importação de dados. Escolha importar todas as suas oportunidades ou apenas aquelas com nomes exclusivos.

Aprimore sua Central de ajuda com solicitações de contato e chat

Mais dois componentes estão disponíveis para você arrastar e soltar em sua central de ajuda por autoatendimento para dar a seus clientes mais maneiras de obterem ajuda por conta própria. Use o componente de Chat de serviço integrado para adicionar um botão de chat à sua central de ajuda de modo que os clientes possam conversar com a sua equipe. Adicione o componente Botão e fluxo de solicitação de contato para permitir a seus clientes solicitar ajuda da sua equipe.

Conduza os usuários por algumas tarefas simples com fluxos integrados

Economize o tempo da sua equipe e agregue mais valor às suas ofertas de autoatendimento com fluxos integrados. Integre fluxos em seu site ou central de ajuda para ajudar seus clientes e visitantes a concluírem tarefas comuns, como relatar um problema, indicar interesse em seu produto ou serviço ou solucionar um problema. Seus fluxos podem criar registros do Salesforce no segundo plano, como contatos, leads ou casos, de modo que sua equipe tenha tudo de que precisa para concluir o trabalho.

Dê a cada cliente atenção excepcional com o Einstein Next Best Action

Faça as recomendações certas, aos clientes certos e no momento certo com o Einstein Next Best Action. Crie e exiba ofertas e ações para sua equipe de modo que ela sempre saiba o que fazer a seguir. Suas sugestões podem orientar sua equipe em oferecer um desconto a um cliente potencial, sugerir serviços complementares relacionados à conta do cliente ou ajudar um cliente a solucionar problemas com seu produto.

Mescle casos para organizar sua lista de casos (beta)

Livre-se de cópias acidentais em sua lista de casos mesclando até três casos em um. Se os casos a serem mesclados tiverem informações diferentes em seus campos de caso, você poderá escolher que versão deseja usar no caso mesclado.

Adicione a orientação no aplicativo para treinamento, integração e notícias (beta)

Crie orientação no aplicativo para seus usuários com apenas alguns cliques. Você pode criar conteúdo específico do público e adicionar botões de ação para conduzir os usuários a informações importantes.

Unifique os telefones da sua equipe com o Dialer

Consolide as chamadas telefônicas da sua empresa para um número de telefone com o Dialer de modo que as chamadas recebidas tenham mais chance de chegarem a alguém da sua equipe. Personalize conversas com base no histórico de chamada anterior, tome notas e finalize um negócio ou detalhes do caso, tudo dentro do Salesforce. Ative Solicitações de contato e não deixe seus clientes esperando. Os clientes podem solicitar que alguém entre em contato com eles mais tarde. As solicitações são rastreadas, assim, qualquer um na sua equipe poderá cuidar delas quando tiver tempo. Alinhe a experiência de telefone dos seus clientes com a empresa carregando suas próprias mensagens gravadas e música de espera.

Como: Obtenha o Dialer para sua equipe acessando **Configuração** > **Gerenciar assinatura** e comprando o complemento Dialer for Essentials. Adicione licenças de entrada e saída e pacotes pequenos. Então ative usando a página de configuração do Dialer.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Dialer para Essentials (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ofereça a seus clientes conversas instantâneas com o Chat e o Messaging

Encante seus clientes com o Chat e o Messaging. Integre bate-papo a seu site ou central de ajuda com a opção de permitir que os clientes registrem um caso quando sua equipe estiver ausente. Facebook Messenger para Essentials conecta a página do Facebook da sua empresa ao Salesforce para que as mensagens na sua página não passem despercebidas. E a cereja do bolo… sua equipe não precisa sair do Salesforce. Bate-papos e mensagens são entregues aos membros da equipe junto com os outros trabalhos dela no Salesforce, assim ela pode tratar de casos, bate-papos, mensagens e tudo mais lado a lado.

Como: Você obtém uma licença grátis para poder começar imediatamente. E pode comprar mais licenças para sua equipe conforme necessário. Para comprar o Chat e o Messaging, acesse **Configuração** > **Gerenciar assinatura**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Chat e Messaging no Salesforce Essentials (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Armazene mais dados no Salesforce

Aumente seus limites de armazenamento de arquivo e dados com um único clique. Com os complementos de armazenamento de arquivo e dados, você pode criar mais registros, compartilhar mais arquivos e dar suporte a seus negócios em expansão.

Como: Vá para **Configuração** > **Gerenciar assinatura** e selecione o complemento para Arquivo ou Armazenamento de dados.

Expanda o Salesforce com seus negócios

Quando você quer mais da Essentials, utilize a funcionalidade adicional na página de checkout. Você encontrará novos complementos, incluindo o Chat, o Messaging, o Dialer, armazenamento de arquivos e armazenamento de dados.

Como: Vá para **Configuração** > **Gerenciar assinatura** e selecione os complementos que você deseja comprar.

Leve suas oportunidades para o Salesforce Essentials

Importe suas oportunidades para o Salesforce Essentials usando o Assistente de importação de dados. Escolha importar todas as suas oportunidades ou apenas aquelas com nomes exclusivos.

Como: Em Configuração, insira `Assistente de importação de dados` na caixa Busca rápida e, em seguida, selecione **Assistente de importação de dados**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Importar dados para o Salesforce Essentials (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aprimore sua Central de ajuda com solicitações de contato e chat

Mais dois componentes estão disponíveis para você arrastar e soltar em sua central de ajuda por autoatendimento para dar a seus clientes mais maneiras de obterem ajuda por conta própria. Use o componente de Chat de serviço integrado para adicionar um botão de chat à sua central de ajuda de modo que os clientes possam conversar com a sua equipe. Adicione o componente Botão e fluxo de solicitação de contato para permitir a seus clientes solicitar ajuda da sua equipe.

Como: Para usar o componente Chat de serviço integrado, você precisa adicionar um site confiável à sua central de ajuda. O URL necessário pode ser encontrado em seu fragmento de código de bate-papo integrado como `baseLiveAgentURL`. Para usar o componente Botão e fluxo de solicitação de contato, crie um fluxo no Flow Builder. Recomendamos criar um fluxo simples que permita aos clientes inserir suas informações de contato e uma descrição do problema.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar sites confiáveis da CSP para acessar aplicativos de terceiros (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Conduza os usuários por algumas tarefas simples com fluxos integrados

Economize o tempo da sua equipe e agregue mais valor às suas ofertas de autoatendimento com fluxos integrados. Integre fluxos em seu site ou central de ajuda para ajudar seus clientes e visitantes a concluírem tarefas comuns, como relatar um problema, indicar interesse em seu produto ou serviço ou solucionar um problema. Seus fluxos podem criar registros do Salesforce no segundo plano, como contatos, leads ou casos, de modo que sua equipe tenha tudo de que precisa para concluir o trabalho.

Como: Crie um fluxo com o tipo Fluxo de tela usando o Flow Builder. Em seguida, vá até a página Serviço integrado em Configuração. Crie uma nova implantação e selecione **Iniciar** em Configurações de fluxo.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Adicionar um fluxo ao seu site da Web (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Dê a cada cliente atenção excepcional com o Einstein Next Best Action

Faça as recomendações certas, aos clientes certos e no momento certo com o Einstein Next Best Action. Crie e exiba ofertas e ações para sua equipe de modo que ela sempre saiba o que fazer a seguir. Suas sugestões podem orientar sua equipe em oferecer um desconto a um cliente potencial, sugerir serviços complementares relacionados à conta do cliente ou ajudar um cliente a solucionar problemas com seu produto.

CONSULTE TAMBÉM:

Coloque recomendações do Einstein Next Best Action na palma da mão de seus agentes

Ajuda do Salesforce: Introdução ao Einstein Next Best Action (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Mescle casos para organizar sua lista de casos (beta)

Livre-se de cópias acidentais em sua lista de casos mesclando até três casos em um. Se os casos a serem mesclados tiverem informações diferentes em seus campos de caso, você poderá escolher que versão deseja usar no caso mesclado.

CONSULTE TAMBÉM:

Mesclar casos em um único registro (beta)

Mesclar casos em um único registro (beta)

Adicione a orientação no aplicativo para treinamento, integração e notícias (beta)

Crie orientação no aplicativo para seus usuários com apenas alguns cliques. Você pode criar conteúdo específico do público e adicionar botões de ação para conduzir os usuários a informações importantes.

CONSULTE TAMBÉM:

Adicione a orientação no aplicativo para treinamento, integração e notícias (beta)

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Configure e teste bots mais rapidamente e com menos enunciados. Use o Verificador de dados para configurar suas previsões para sucesso. Melhore suas previsões com suporte para previsões trimestrais e segmentos de dados. Além disso, o Einstein contribui com inteligência em mais aplicativos centrais da Salesforce, tornando-os ainda mais brilhantes.

Vendas

Pontuação de oportunidades do Einstein: Entenda facilmente por que algumas pontuações não são mostradas

Quando uma pontuação de oportunidade não é mostrada aos representantes de vendas porque eles têm acesso limitado à Pontuação de oportunidade do Einstein, o valor da pontuação agora é marcado como oculto.

Sales Cloud Einstein: Prepare-se para modelos globais

A inteligência do Einstein está integrada aos dados. E quanto mais dados o Einstein tem, mais potentes serão as previsões. Porém, nem todos têm dados suficientes para criar um modelo preditivo próprio. Para dar a mais clientes inteligência artificial útil, criamos modelos preditivos globais que todos os clientes podem usar. Modelos globais procuram tendências agregadas anônimas entre vários clientes do Salesforce, de modo que a primeira etapa é coletar dados de várias organizações do Salesforce. Vamos usar os dados para criar modelos globais.

Captura de atividades do Einstein: Melhor configuração, Controle de compartilhamento aprimorado e Métricas de atividade

Agora ficou mais fácil criar e editar configurações de Captura de atividades do Einstein. Decida o que significa compartilhar atividades com todos. Além disso, as Métricas de atividade estão disponíveis ao público em geral com alguns aprimoramentos essenciais.

Contatos automatizados do Einstein: O Smart Email Matching foi descontinuado

A opção Smart Email Matching que ajuda a melhorar as sugestões de papel de contato de oportunidade não está mais disponível.

Suporte para previsões trimestrais (beta)

Se você usar uma programação de previsões trimestrais, agora poderá aproveitar o poder do Einstein para melhorar a precisão das previsões, prever resultados e acompanhar o desempenho das equipes de vendas.

Segmente seus dados para melhores previsões

Melhore seu modelo de previsões classificando suas oportunidades em grupos relevantes, como por região ou linha de produto.

Monitore o engajamento de cliente potencial com Insights de campanha (disponível ao público em geral)

Não apenas o Insights de campanha do Einstein do Pardot está agora disponível ao público em geral, como nós o aprimoramos. Além de detalhes de cliente potencial e engajamento de emails de lista, encontre insights para outros ativos de marketing. Obtenha uma visão do panorama geral com novas explicações que apresentam atividade referente a formulários de marketing e páginas de aterrissagem.

Use pontuação de comportamento com fluxos de trabalho e o Criador de processos

Quando um cliente potencial mostrar todos os sinais de compra certos, você não tem tempo a perder com tarefas administrativas, como atribuir leads e publicar no Chatter. Use a Pontuação de comportamento do Einstein como parte de seus critérios de regra no Criador de processos e nos Fluxos de trabalho para automatizar o cotidiano. Com essas ferramentas, você obtêm os melhores leads para sua equipe de vendas mais rapidamente.

Serviço

Transfira de modo inteligente sessões de bot durante conversas

Transfira cada sessão de bot ao agente ou fila certo substituindo a fila padrão em botões do Chat ou IDs de canal para o Messaging. Crie ações de regra que encaminhem conversas para agentes em filas especializadas.

Entenda o projeto da conversa com um mapa do diálogo

Detecte as alternâncias, referências e condições de regra de cada conversa com uma representação visual fácil de usar. Construa e crie diálogos em Detalhes do diálogo, então mude para Mapa para ver a configuração e a estrutura da conversa. O Mapa do diálogo é somente leitura, assim, você não pode criar nem atualizar diálogos por meio dele.

Configure bots mais rapidamente e com menos preparação

Inicie rapidamente implementações de bot sem adicionar 20 enunciados ou ativar o Einstein para criar um modelo de intenção para seu bot. Em intenções de diálogo, insira algumas palavras-chave que correspondam exatamente a enunciados usados pelos clientes. Essa opção de "correspondência exata" ajuda você a testar e implantar bots simples mais rapidamente. Correspondência exata ignora maiúsculas e minúsculas, mas não espaços ou pontuação.

Personalize ações do bot com perfis

Expanda as capacidades dos seus bots e dê a eles acesso a recursos como Field Service Lightning atribuindo-lhes perfis personalizados. Cada bot agora tem um Usuário de bot, que especifica o que um bot pode fazer com base em licenças, permissões e objetos. Por padrão, cada bot tem um perfil de Usuário do Chatbot básico, mas recomendamos que você crie um perfil personalizado para ampliar o comportamento do seu bot.

Dê aos agentes as etapas certas e os principais resultados do Einstein Next Best Action

Combine recomendações do Einstein Next Best Action com outras orientações e mostre tudo em um só lugar: o componente Ações e recomendações. Crie ações e ofertas como recomendações. Refine e personalize-as com estratégias de ação que usam regras de negócios, modelos preditivos do Einstein e outras fontes de dados. Apresente as melhores opções com outras ações de modo que seus trabalhadores possam encontrar rapidamente as etapas certas.

O botão Otimizar na Classificação de caso do Einstein foi removido

Para simplificar a configuração de Classificação de caso, simplificamos algumas opções e removemos o botão Otimizar.

Coloque recomendações do Einstein Next Best Action na palma da mão de seus agentes

Combine as principais recomendações de suas estratégias do Einstein Next Best Action com outras etapas que seus agentes podem adotar. Quando suas estratégias produzem recomendações, elas aparecem em uma guia no componente Ações e recomendações. Você não precisa mais de um componente Next Best Action separado para mostrá-las a seus agentes.

Análise de dados

Criar modelos éticos e responsáveis com campos protegidos

Crie modelos de IA responsáveis que detectem e sinalizem variáveis potencialmente com viés. Com campos protegidos, você pode declarar valores protegidos a serem excluídos de seus modelos e receber aviso de correlações problemáticas.

Obtenha percepção mais profunda sobre seu modelo com métricas de modelo aprimoradas

Use as novas guias Visão geral e Exame de previsão para obter mais feedback sobre seu modelo, assim você pode refiná-lo para obter melhores previsões.

Experimente com seus dados usando sandboxes

As histórias do Einstein Discovery agora estão incluídas em sandboxes de cópia completa. Copie uma história e os dados para um sandbox para testá-la. Não é preciso recriar a história desde o princípio.

Refine suas histórias usando correlações e melhorias no nível de campo

Obtenha ajuda para otimizar a análise de dados em sua história com o assistente de Configuração de história. Ele mostra como cada campo está correlacionado ao resultado da história, identifica dados redundantes ou discrepantes que você pode excluir e sugere melhorias a buckets.

Implante previsões a registros do Salesforce Records sem escrever código (piloto)

Agora você pode escrever pontuações automaticamente em campos selecionados do Salesforce. Integre previsões facilmente sem envolver o Criador de processos nem um pacote gerenciado com um acionador.

Exiba previsões do Einstein Discovery em páginas de registro do Lightning Experience

Adicione previsões do Einstein Discovery como um componente padrão do Lightning a qualquer página de detalhes do registro. No Criador de aplicativo Lightning, arraste o novo componente Previsões do Einstein para sua página de registro. Em seguida, simplesmente escolha uma definição de previsão, defina unidades de previsão e selecione exibir as configurações. Na página de registro, as previsões são atualizadas em tempo real e nenhum write-back no Salesforce é necessário.

Obtenha insights melhores com o uso de buckets inteligente

Um melhor uso de buckets melhora suas insights da história. O Einstein Discovery usa um algoritmo de aprendizado não supervisionado que analisa colunas numéricas em sua história. Ele sugere buckets melhores a serem usados, como intervalos diferentes para dados de código postal ou idade.

Prever quantidades usando números inteiros

Cálculos frequentemente resultam em frações. Porém, certas previsões fazem sentido apenas quando expressas como números inteiros, por exemplo, o número de pedidos por mês ou o número de clientes que estão entrando em uma loja. Exiba-os como números inteiros usando arredondamento automático.

Monitorar a precisão de modelos implantados em tempo real (piloto)

Determine a precisão do seu modelo comparando os resultados previstos com os reais. Em seguida, use esse feedback para realizar o ajuste fino do seu modelo e obter previsões melhores.

Gerar previsões de modo nativo em fluxos de dados do Analytics

Para fluxos de dados do Einstein Analytics, para pontuar um conjunto de dados, adicione a nova transformação edScore no editor de fluxo de dados. Especifique o nome da definição de previsão a ser usado e o nome da nova coluna do conjunto de dados para conter a pontuação.

Melhore a precisão da história com a seleção de recursos otimizada

O Einstein Discovery agora gera histórias com resultados numéricos mais rapidamente selecionando apenas os recursos e as variáveis necessários para criar o modelo. O processo de criação de história é simplificado e mais rápido. A seleção otimizada de recursos aplica-se a histórias de regressão, mas não a classificação.

Obtenha insights de conjuntos de dados menores do Einstein Analytics

Não tem muitos dados? Sem problema. Percepções descritivas exigem pelo menos 50 linhas de dados. Percepções preditivas exigem pelo menos 400 linhas de dados. Selecione o conjunto de dados durante a configuração da história. Se contiver menos de 400 linhas, o Einstein Discovery gerará percepções para percepções descritivas, mas não gerará um modelo para previsões e melhorias.

Descontinuando o Einstein Discovery Classic

Planejamos descontinuar o Einstein Discovery Classic na versão Spring '20. Usuários atuais do Einstein Discovery precisam da licença do Einstein Analytics Plus (exigida para o Einstein Discovery no Analytics) para recriar conjuntos de dados e histórias no Analytics Studio. O Einstein Discovery Classic será substituído pela nova experiência em todas as Organizações Developer na nova versão Summer '19.

Integre suas previsões do Einstein Discovery em qualquer lugar

Depois de implantar modelos com o Einstein Discovery, use a API de pontuação de serviço de previsões do Einstein para integrar suas previsões a qualquer site ou aplicativo. Use o ponto de extremidade da API REST de pontuação para acessar os modos preditivos do Einstein Discovery. Envie variáveis de entrada de modelo e volte para previsões, motivos para previsões e recomendações sobre como melhorar as previsões. Por meio da integração, você pode armazenar registros localizados dentro ou fora do Salesforce.

Personalização

Capture erros antes que eles aconteçam com o verificador de dados no Criador de previsões do Einstein

Não espere até terminar de configurar uma previsão para descobrir que você não tem registros suficientes em seu conjunto de dados ou que a qualidade da previsão é baixa. O Einstein pode determinar quantos registros de exemplo e de quantos valores verdadeiros e falsos você precisa para criar uma previsão útil. Use o Verificador de dados para obter essas informações de maneira dinâmica. Descubra logo que você não tem registros suficientes em seu conjunto de dados filtrado para que possa ajustar seus filtros de exemplo ou segmento e então verificar seus dados novamente.

Ajuste seus filtros com lógica personalizada no Criador de previsões do Einstein

Quando você cria uma previsão, usa filtros para definir o conjunto de registros em seu conjunto de dados em que sua previsão está baseada. Agora você pode aplicar lógica personalizada a suas condições de filtro para ser mais preciso quanto ao conjunto de registros que você deseja incluir.

Crie expressões para filtrar recomendações mais facilmente nas estratégias do Next Best Action

O Einstein Next Best Action agora permite que você crie expressões para filtrar recomendações de modo mais rápido e preciso. As expressões usam recursos, operadores e valores, e você pode criá-los em dois modos diferentes: simples e avançado. Simples é declarativo: simplesmente selecione ou pesquise para criar sua fórmula. Precisa de uma expressão mais complexa? A opção Avançada é a resposta: digite sua expressão seguindo as diretrizes de formatação e sintaxe que você encontrará na tela.

Entregue e aprimore dinamicamente recomendações do Next Best Action de objetos do Salesforce ou origens de dados externas

Agora, em vez de depender de recomendações estáticas criadas previamente, você pode obter recomendações dinâmicas e previsões conduzidas por IA usando dois novos elementos: Gerar e Aprimorar.

Use o elemento de mapa para adicionar aprimoramentos simples ou campos de recomendação de mapa a variáveis de entrada de fluxo

O novo elemento Mapa permite que você use fórmulas para criar novos campos e modificar campos existentes sem precisar usar o Apex code.

Empacote estratégias do Next Best Action para distribuição

O empacotamento permite que criadores de estratégia distribuam suas estratégias do Next Best Action de modo fácil e em escala. Os desenvolvedores empresariais podem empacotar estratégias para uso em várias organizações do Salesforce, e fornecedores de software independentes (ISVs) podem adicionar estratégias ao AppExchange para distribuição a seus clientes. Você pode empacotar suas estratégias e determinadas dependências e distribuí-las em pacotes gerenciados e não gerenciados. Também há suporte para conjuntos de alterações.

Mostre previsões do Einstein em campos de fórmula

O Criador de previsões do Einstein gera probabilidades e previsões, como qual é a probabilidade de um cliente pagar por um serviço. Ao criar um campo de fórmula personalizado, você agora pode consultar os campos de previsão de IA.

Desenvolvimento

Solicitações de treinamento de planos pagos são priorizadas

Solicitações de treinamento de clientes com um plano pago são priorizadas antes de solicitações de clientes em um plano gratuito. Uma solicitação de treinamento é qualquer chamada a um recurso `/train` ou `/retrain`. Você poderia sofrer um atraso no treinamento se estivesse na camada gratuita de um serviço e outras solicitações estivessem na fila.

O número de chamadas à API para retornar exemplos está limitado a 30 chamadas por mês

Cada conta de Serviços da Plataforma do Einstein agora está limitada a 30 chamadas por mês do calendário para os pontos de extremidade do Einstein Vision e do Einstein Language que retornam exemplos. Esse limite se aplica a todas as APIs que retornam exemplos. Se você exceder esse limite, receberá uma mensagem de erro.

Einstein Vision: Tamanho máximo do conjunto de dados aumentado, novo campo language

Aproveite o poder da IA e treinar modelos de aprendizagem profunda para reconhecer e classificar imagens em escala. Você pode usar classificadores pré-treinados ou treinar seus próprios classificadores personalizados para solucionar casos de uso específicos.

Einstein Language: Tamanho máximo do conjunto de dados aumentado, novo campo e parâmetro language

Use as APIs do Einstein Language para incorporar processamento de linguagem natural aos seus aplicativos e liberar percepções avançadas no texto. As APIs de linguagem incluem a API Einstein Intent e a API Einstein Sentiment.

Vendas: Aprimoramentos na High Velocity Sales, métricas de atividade do Einstein, programações de produto personalizáveis e novos recursos do Einstein para CPQ e Pardot

Vincule ritmos de vendas para lidar com processos de vendas complexos. As Métricas de atividade dão aos usuários da Captura de atividades do Einstein uma visão completa dos dados da atividade. Programações de produto personalizáveis podem dar suporte a processos de vendas mais complexos relacionados a receita de entrada e pedidos de saída. Conduza as equipes a uma precificação mais inteligente com a Orientação de precificação do CPQ Einstein. Use os Insights de campanha do Einstein para encontrar semelhanças entre clientes potenciais que interagem com suas campanhas.

NESTA SEÇÃO:

High Velocity Sales: Suporte para conta pessoal, nova experiência de boas-vindas ao usuário e melhorias a ritmos de vendas
O High Velocity Sales (HVS) agora dá suporte a contas pessoais e soluções de chamadas de terceiros. Os gerentes e representantes de vendas também podem atribuir clientes potenciais a qualquer usuário do HVS, não apenas ao proprietário do registro. Novos usuários são saudados com recursos para começarem a trabalhar rapidamente. Também adicionamos muitos novos recursos de ritmo de vendas, incluindo a habilidade de encadear diferentes ritmos de vendas.

Sales Cloud Einstein: Previsões trimestrais, segmentação de dados e modelos globais

As Previsões do Einstein dão as boas-vindas à segmentação de dados e previsões. Aprenda sobre modelos de dados globais. Além disso, aprimoramentos à Captura de atividades do Einstein melhoram as opções de configuração e compartilhamento.

Principais recursos de vendas: Programações de produto personalizáveis, Cotas em Configuração, uma nova visão de Previsões de território e confete para comemorar

Personalize programações de produto para dar suporte aos seus processos comerciais. Gerencie cotações de vendas sem o Data Loader ou a API. Os usuários veem todas as previsões de território em uma única página. E ajudam suas equipes a comemorar sucessos.

Recursos de produtividade: Captura de atividades do Einstein aprimorada, novas personalizações com email e modelos e aprimoramentos ao Inbox

A Captura de atividades do Einstein traz melhor controle de compartilhamento e configuração aprimorada. Adicione imagens a email e obtenha papéis timbrados aprimorados em modelos de email. Use o Inbox Now para ver todos os detalhes e percepções sobre as atividades do dia.

Lightning Data: Escolha que registros almejar ou ignorar

Você agora tem mais controle sobre atualizações e avaliações do Lightning Data. Por exemplo, você pode evitar executar regras do Lightning Data inutilmente em leads antigos. Ou ignore a regra para registros atualizados por outros sistemas ou quando as políticas de conformidade ou segurança da sua empresa proibirem o fluxo de dados entre determinados registros e um serviço de dados. Para cada regra do Lightning Data, crie um campo de caixa de seleção personalizado, dê a ele um nome especificado e adicione-o a seus registros. A regra é executada em registros com a caixa de seleção marcada e ignora o resto.

Data.com Prospector e Data.com Clean estão sendo descontinuados

Não é possível renovar as licenças Data.com Prospector e Data.com Clean após 31 de julho de 2019. A descontinuação desses produtos está agendada para 31 de julho de 2020. As licenças atuais serão cumpridas.

Integração ao Gmail: Melhorias a rastreamento de email e registro de email mais rápido

Os representantes de vendas agora podem optar por manter as opções de registro de email para o Salesforce abertas conforme percorrem o email. O rastreamento de email, disponível com uma licença do Inbox, inclui informações de localidade. Informações de rastreamento para emails enviados do Gmail estão disponíveis na linha de tempo de atividade do Salesforce.

Integração com a Microsoft: Melhorias a rastreamento de email e registro de email mais rápido

Registre emails do Microsoft® Outlook® para o Salesforce com menos cliques. Obtenha informações mais focadas sobre emails rastreados. Além disso, aprenda mais sobre a versão mais recente do Salesforce para Outlook. Ou abandone totalmente os upgrades do Salesforce para Outlook migrando para uma alternativa baseada em nuvem.

Salesforce CPQ and Billing: Orientação sobre preços, Crédito de linha de fatura aprimorado e Emendas e renovações confiáveis para contratos grandes

Leve sua equipe de vendas a fechar negócios fornecendo a ela orientação sobre preço com base em negócios históricos e tendências de preços de produto. Altere e renove contratos grandes com menor risco de atingir o tempo limite. Credite várias linhas de fatura de uma só vez e aplique imposto de crédito tudo em um único local conveniente.

Pardot: Visualização de dados para usuários de vendas, novas percepções do Einstein e mais itens

Os recursos de Histórico de engajamento agora incluem painéis para registros de campanha e listas relacionadas a atividades de cliente potencial para registros de ativo de marketing. Use os valores de Pontuação de comportamento do Einstein para personalizar processos automatizados e encontrar novas percepções de campanha sobre formulários de marketing e páginas de aterrissagem. Além disso, você pode encontrar opções de visualização Completa e Filtros rápidos em alguns objetos de aplicativo Pardot Lightning.

High Velocity Sales: Suporte para conta pessoal, nova experiência de boas-vindas ao usuário e melhorias a ritmos de vendas

O High Velocity Sales (HVS) agora dá suporte a contas pessoais e soluções de chamadas de terceiros. Os gerentes e representantes de vendas também podem atribuir clientes potenciais a qualquer usuário do HVS, não apenas ao proprietário do registro. Novos usuários são saudados com recursos para começarem a trabalhar rapidamente. Também adicionamos muitos novos recursos de ritmo de vendas, incluindo a habilidade de encadear diferentes ritmos de vendas.

O High Velocity Sales e seus recursos estão disponíveis por um custo adicional. Para obter informações detalhadas sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce. O Lightning Dialer também está disponível por um custo adicional como uma licença de complemento.

NESTA SEÇÃO:

Use contas pessoas com o High Velocity Sales

Equipes de vendas usando um modelo de empresa para consumidor agora podem incluir contas pessoais em ritmos de vendas e todas as outras atividades do High Velocity Sales. Acelere seu processo de vendas interno para contas pessoais com o aplicativo HVS e permita que os representantes de vendas acompanhem facilmente o alcance das suas vendas para contas pessoais com a Fila de trabalho.

Atribua clientes potenciais a qualquer usuário do High Velocity Sales

Quando gerentes e representantes adicionam um cliente potencial a um ritmo de vendas, eles agora podem atribuir etapas do ritmo de vendas a alguém que não o proprietário do registro. O cliente potencial aparece na fila de trabalho do designado. Atribuir outro usuário é especialmente útil quando uma fila detém o lead. Quando os proprietários da conta detêm seus contatos, mas não realizam vendas diretas, os gerentes podem atribuir outro usuário do HVS para assumir o contato por meio de etapas de vendas.

Dê a novos usuários um excelente início no High Velocity Sales

Novos usuários têm uma gama de recursos disponíveis a eles ao começarem a usar o High Velocity Sales. Nossa nova experiência de boas-vindas inclui links para vídeos de treinamento, conteúdo do Trailhead e assistência ao usuário no aplicativo. Gerentes de vendas e representantes podem definir o próprio ritmo com base no que precisam saber para trabalharem de modo eficaz com o High Velocity Sales.

Fila de trabalho: Classificação e personalização

Os representantes de vendas podem classificar os leads para organizar sua fila de trabalho. Os administradores podem personalizar que informações os representantes veem para cada lead.

Ritmos de vendas: Vinculação, Status do cliente potencial e Prévias de modelo

Os gerentes de vendas podem vincular ritmos de vendas uns aos outros. Os gerentes e os representantes de vendas podem ver o status do cliente potencial em registros de contas de lead, contato e pessoal. Os gerentes podem visualizar scripts de chamada e modelos de email diretamente no Criador de ritmo de vendas.

Use CTI aberta com o High Velocity Sales

Você usa uma solução de chamada que não o Lightning Dialer? Em caso afirmativo, temos a satisfação de relatar que o High Velocity Sales pode dar suporte a provedores de integração de telefonia de computador (CTI) terceirizados como parte da experiência de chamada no aplicativo.

Acompanhe emails de modo consistente em High Velocity Sales

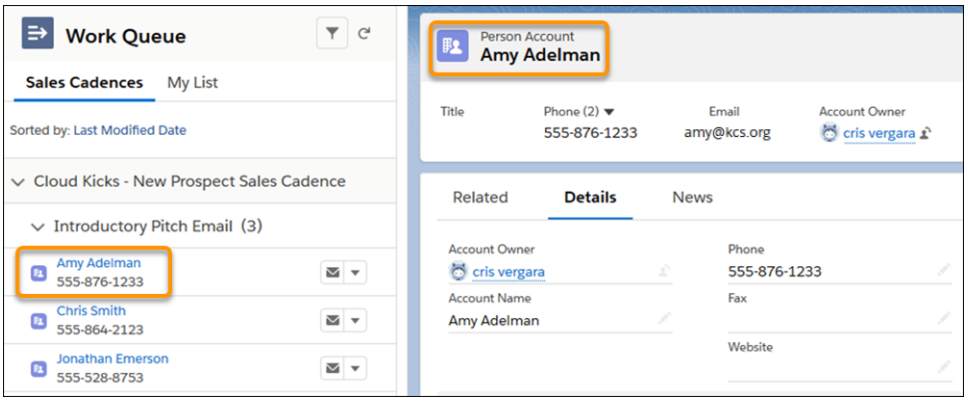
Independentemente de se os representantes de vendas estão enviando emails da Fila de trabalho ou da integração ao Gmail e Outlook, eles podem visualizar informações de acompanhamento de email e escolher registrar o email no Salesforce. Com uma experiência consistente, os representantes podem facilmente alternar entre aplicativos de email sem perder nada.

Use contas pessoas com o High Velocity Sales

Equipes de vendas usando um modelo de empresa para consumidor agora podem incluir contas pessoais em ritmos de vendas e todas as outras atividades do High Velocity Sales. Acelere seu processo de vendas interno para contas pessoais com o aplicativo HVS e permita que os representantes de vendas acompanhem facilmente o alcance das suas vendas para contas pessoais com a Fila de trabalho.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Quando usuários de vendas adicionam contas pessoais a ritmos de vendas, elas aparecem na fila de trabalho da mesma maneira que leads e contatos.

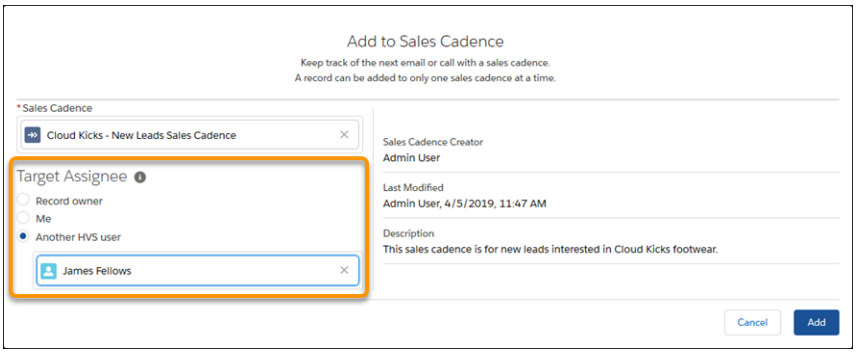


Atribua clientes potenciais a qualquer usuário do High Velocity Sales

Quando gerentes e representantes adicionam um cliente potencial a um ritmo de vendas, eles agora podem atribuir etapas do ritmo de vendas a alguém que não o proprietário do registro. O cliente potencial aparece na fila de trabalho do designado. Atribuir outro usuário é especialmente útil quando uma fila detém o lead. Quando os proprietários da conta detêm seus contatos, mas não realizam vendas diretas, os gerentes podem atribuir outro usuário do HVS para assumir o contato por meio de etapas de vendas.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Ao adicionar contas de leads, contatos ou pessoais a um ritmo de vendas, escolha o proprietário do registro e qualquer outro usuário do High Velocity Sales para mover o alvo pelas etapas do ritmo de vendas.

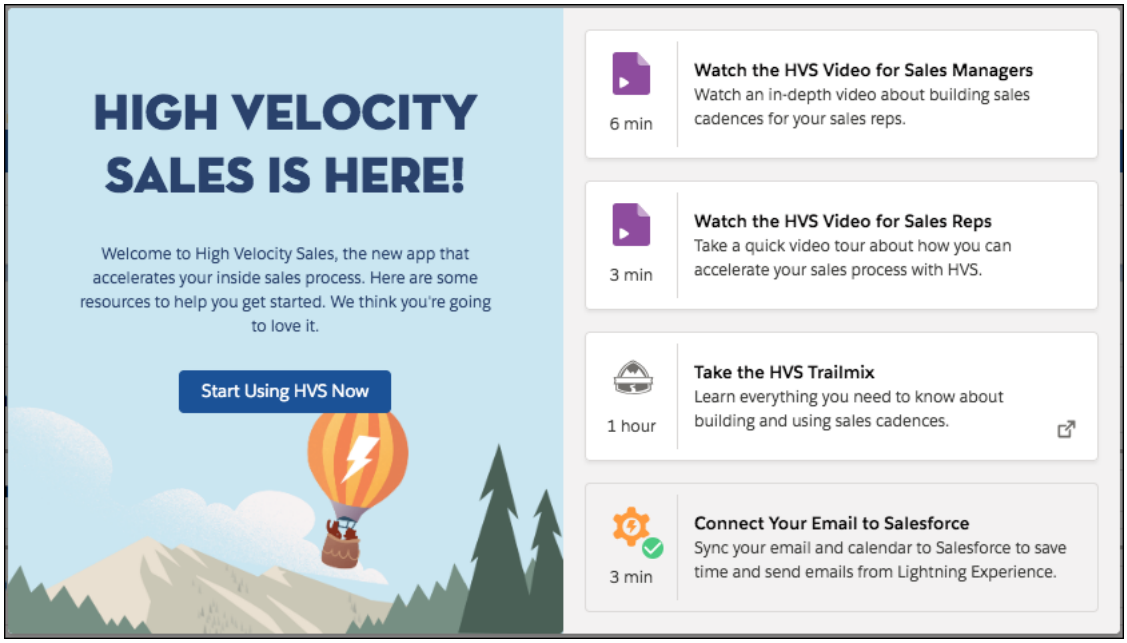


Dê a novos usuários um excelente início no High Velocity Sales

Novos usuários têm uma gama de recursos disponíveis a eles ao começarem a usar o High Velocity Sales. Nossa nova experiência de boas-vindas inclui links para vídeos de treinamento, conteúdo do Trailhead e assistência ao usuário no aplicativo. Gerentes de vendas e representantes podem definir o próprio ritmo com base no que precisam saber para trabalharem de modo eficaz com o High Velocity Sales.

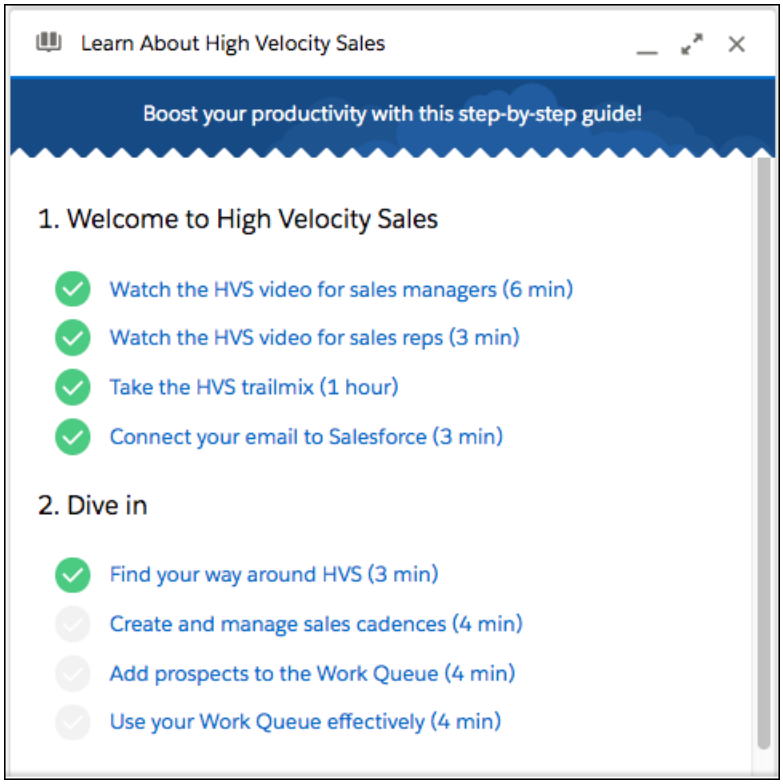
Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: São apresentadas as boas-vindas aos usuários na primeira vez que eles abrem o aplicativo High Velocity Sales.



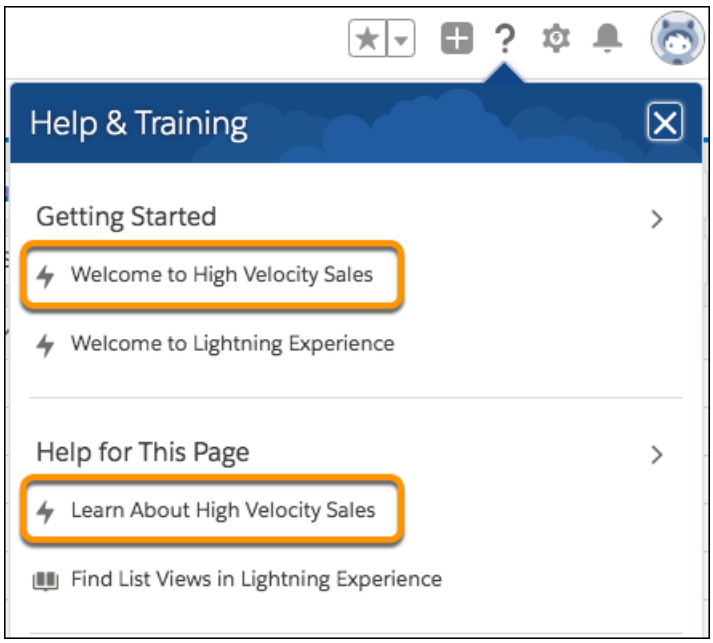
Os usuários veem recursos diferentes dependendo de se são um gerente de vendas ou um representante de vendas.

Após os usuários verem as boas-vindas, eles obtêm acesso ao assistente encaixado.



O assistente encaixado mostra tudo o que está disponível nas boas-vindas, além de mais alguns recursos. Com o conteúdo "Aprofundado", os representantes e gerentes de vendas conhecem os principais recursos do produto sem saírem do aplicativo. Os usuários podem percorrer as noções básicas de configurar e usar o High Velocity Sales com o auxílio da assistência no aplicativo.

As boas-vindas e o assistente encaixado sempre estão acessíveis por meio do menu Ajuda.



Fila de trabalho: Classificação e personalização

Os representantes de vendas podem classificar os leads para organizar sua fila de trabalho. Os administradores podem personalizar que informações os representantes veem para cada lead.

NESTA SEÇÃO:

Classificar leads da fila de trabalho
Os representantes de vendas podem classificar a fila de trabalho para que corresponda às suas preferências de trabalho, seja para contatar as pessoas adicionadas mais recentemente ou para acompanhar aquelas que não foram contatadas ultimamente.

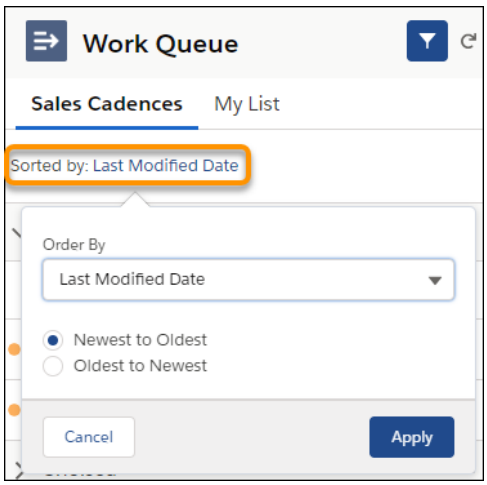
Personalize os detalhes que os representantes de vendas veem na fila de trabalho
Destaque as informações de que seus representantes de vendas precisam ao trabalhar na fila de trabalho. No layout compacto, selecione até três campos para exibir na fila de trabalho e liste-os primeiro. O ícone o primeiro campo são hiperlinks para o registro.

Classificar leads da fila de trabalho

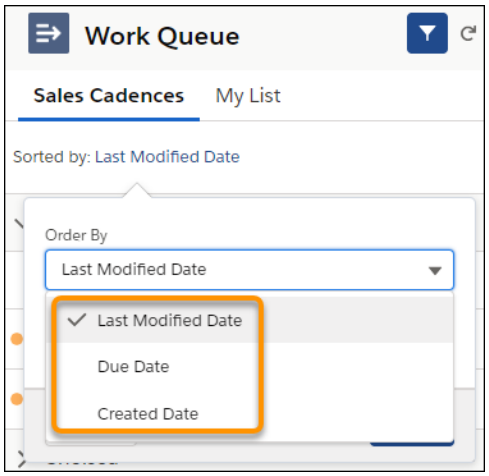
Os representantes de vendas podem classificar a fila de trabalho para que corresponda às suas preferências de trabalho, seja para contatar as pessoas adicionadas mais recentemente ou para acompanhar aquelas que não foram contatadas ultimamente.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Clique no link **Classificado por** para alterar a direção da classificação.



Clique na lista suspensa **Ordenar por** para alterar o que está sendo classificado.

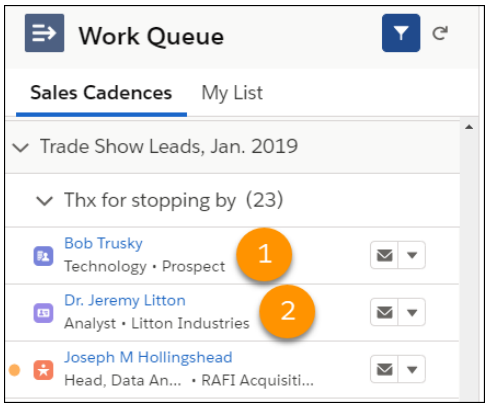


Personalize os detalhes que os representantes de vendas veem na fila de trabalho

Destaque as informações de que seus representantes de vendas precisam ao trabalhar na fila de trabalho. No layout compacto, selecione até três campos para exibir na fila de trabalho e liste-os primeiro. O ícone o primeiro campo são hiperlinks para o registro.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Seus representantes têm as informações de lead de que precisam em uma visão geral.



Você pode configurar campos diferentes para entidades e tipos de registro diferentes. Por exemplo, a entrada da conta pessoal (1) mostra o setor e o status, enquanto a entrada do contato (2) mostra o título e a empresa.

Como: Em Configuração, clique em **Gerenciador de objetos** e então no nome da entidade cujo layout você deseja editar. Clique em **Layouts compactos** e então no nome do layout compacto que você deseja editar. Clique em **Editar**. Em Campos disponíveis e Campos selecionados, escolha e ordene os campos que você deseja que apareçam no layout compacto.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Personalizar a Fila de trabalho (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ritmos de vendas: Vinculação, Status do cliente potencial e Prévias de modelo

Os gerentes de vendas podem vincular ritmos de vendas uns aos outros. Os gerentes e os representantes de vendas podem ver o status do cliente potencial em registros de contas de lead, contato e pessoal. Os gerentes podem visualizar scripts de chamada e modelos de email diretamente no Criador de ritmo de vendas.

NESTA SEÇÃO:

Vincule ritmos de vendas

Os gerentes de vendas podem criar manuais de esforços de vendas mais personalizados conectando vários ritmos de vendas juntos. Quando os clientes potenciais passam por um ritmo de vendas, eles são adicionados automaticamente ao seguinte. Gerentes de vendas podem desenvolver um ritmo de vendas para leads promissores e conectá-lo a um ritmo de vendas para leads que não se convertam durante o primeiro.

Alcançar clientes potenciais com menos cliques

Quando os representantes de vendas veem a página de detalhes de um cliente potencial, eles podem ver exatamente onde o cliente potencial está no ritmo de vendas e realizar a próxima ação de vendas. Basta adicionar o componente Etapas do ritmo de vendas a seu layout de página de Lead, Contato ou Conta pessoal.

Visualize uma prévia de modelos de email e scripts de chamadas no Criador de ritmo de vendas

Quando os gerentes de vendas criam ritmos de vendas, eles podem ver instantaneamente os modelos de email e scripts de chamada atribuídos a cada etapa diretamente no Criador de ritmo de vendas.

Ações invocáveis padrão de ritmos de vendas classificadas para fluxos

Ações invocáveis e ações rápidas disponíveis para criar fluxos agora são classificadas para tornar mais fácil de localizá-las. Para ritmos de vendas, ações invocáveis incluem Atribuir alvo a ritmo de vendas e Remover alvo do ritmo de vendas.

Outras alterações a ritmos de vendas

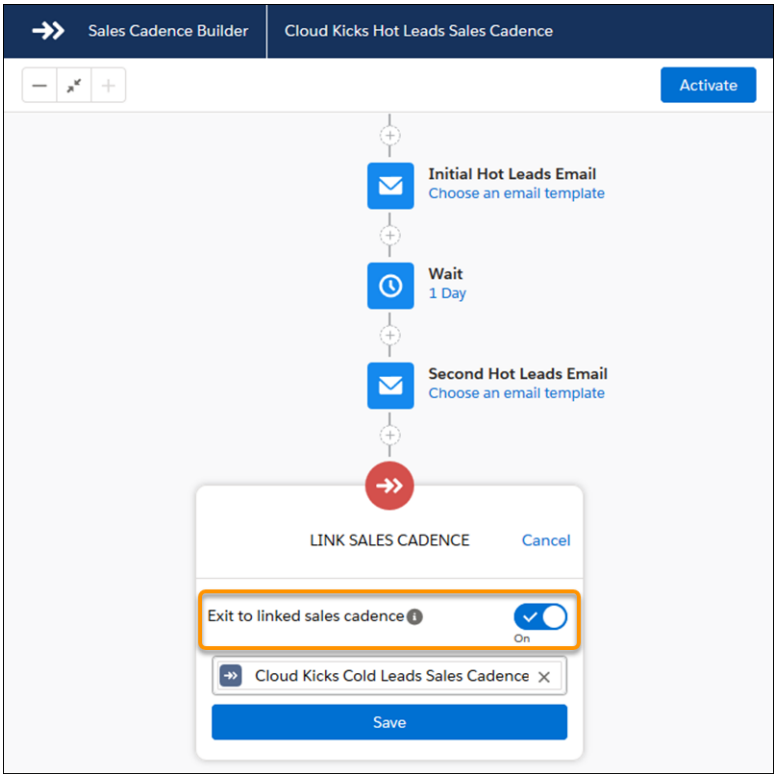
Confira esses aprimoramentos adicionais ao ritmo de vendas.

Vincule ritmos de vendas

Os gerentes de vendas podem criar manuais de esforços de vendas mais personalizados conectando vários ritmos de vendas juntos. Quando os clientes potenciais passam por um ritmo de vendas, eles são adicionados automaticamente ao seguinte. Gerentes de vendas podem desenvolver um ritmo de vendas para leads promissores e conectá-lo a um ritmo de vendas para leads que não se convertam durante o primeiro.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para vincular a etapa final do ritmo de vendas a outro ritmo de vendas, ative **Sair para ritmo de vendas vinculado** e escolha um ritmo de vendas ativo.

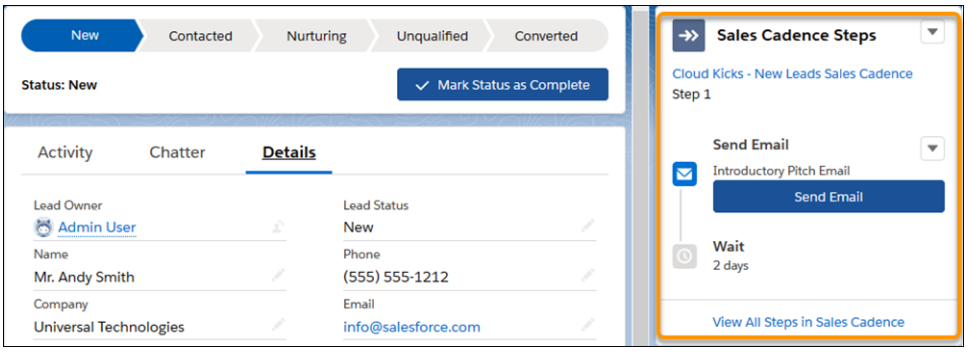


Alcançar clientes potenciais com menos cliques

Quando os representantes de vendas veem a página de detalhes de um cliente potencial, eles podem ver exatamente onde o cliente potencial está no ritmo de vendas e realizar a próxima ação de vendas. Basta adicionar o componente Etapas do ritmo de vendas a seu layout de página de Lead, Contato ou Conta pessoal.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Permita que os representantes de vendas vejam e ajam em relação a etapas anteriores e futuras para cada cliente potencial, mesmo quando eles estão visualizando uma página de detalhes do registro, em vez da Fila de trabalho.

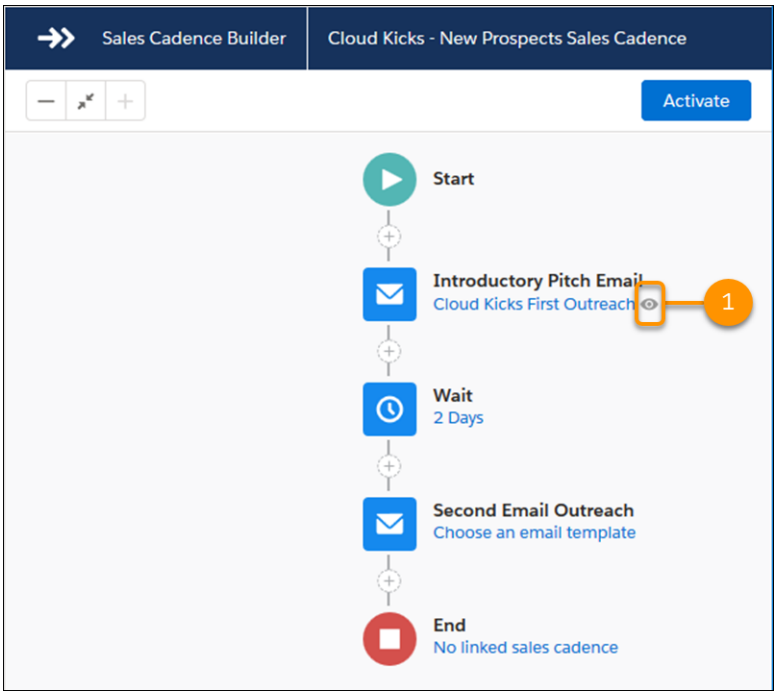


Visualize uma prévia de modelos de email e scripts de chamadas no Criador de ritmo de vendas

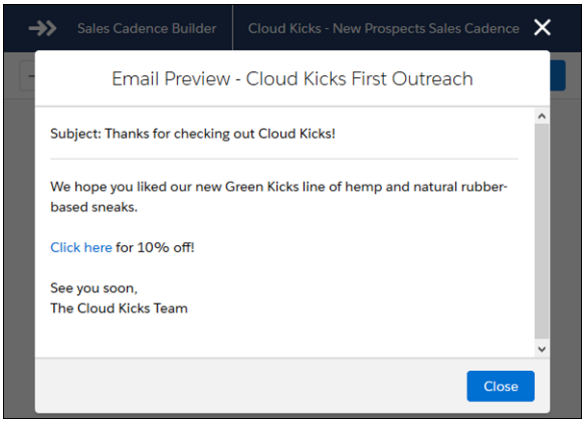
Quando os gerentes de vendas criam ritmos de vendas, eles podem ver instantaneamente os modelos de email e scripts de chamada atribuídos a cada etapa diretamente no Criador de ritmo de vendas.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para ver um modelo de email ou script de chamada, clique no ícone de visualização prévia (1) ao lado do nome do modelo.



A visualização prévia aparece no Criador de ritmo de vendas.



Ações invocáveis padrão de ritmos de vendas classificadas para fluxos

Ações invocáveis e ações rápidas disponíveis para criar fluxos agora são classificadas para tornar mais fácil de localizá-las. Para ritmos de vendas, ações invocáveis incluem Atribuir alvo a ritmo de vendas e Remover alvo do ritmo de vendas.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Quando você está criando um fluxo relacionado a um ritmo de vendas, arraste o elemento de fluxo Ação para a tela do Flow Builder. Em Filtrar por, selecione a categoria desejada. Use a pesquisa para localizar a ação invocável ou a ação rápida que você deseja adicionar a seu fluxo ou visualizar uma lista de todos os fluxos disponíveis.

CONSULTE TAMBÉM:

Localize ações por tipo ou categoria ao criar fluxos

Ajuda do Salesforce: Criar um fluxo (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Outras alterações a ritmos de vendas

Confira esses aprimoramentos adicionais ao ritmo de vendas.

Onde: Essas alterações se aplicam ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Fizemos algumas alterações pequenas, mas importantes, ao HVS para torná-lo mais fácil de usar e aprimorar o desempenho.

- Os gerentes de vendas podem ampliar e arrastar a tela do Criador de ritmo de vendas.
- Os gerentes de vendas podem remover até 200 alvos de um ritmo de vendas por vez.
- Excluir ritmos de vendas e adicionar ou remover mais de 20 alvos agora são tarefas assíncronas. Se ocorrer um erro, o gerente de vendas receberá um email.
- Os ritmos de vendas agora estão limitados a 100 etapas. Antes, não havia limite.

Use CTI aberta com o High Velocity Sales

Você usa uma solução de chamada que não o Lightning Dialer? Em caso afirmativo, temos a satisfação de relatar que o High Velocity Sales pode dar suporte a provedores de integração de telefonia de computador (CTI) terceirizados como parte da experiência de chamada no aplicativo.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Você pode integrar sua solução de CTI ao High Velocity Sales se:

- Sua organização usa CTI aberta para o Lightning Experience.
- Sua CTI usa o recurso "clique para discar".
- O método da CTI aberta saveLog() é usado para salvar uma tarefa com um tipo de tarefa de chamada no registro relacionado após a chamada.

Entre em contato com seu provedor de CTI para confirmar a compatibilidade com o High Velocity Sales. Eles podem fazer algumas atualizações para proporcionar a melhor experiência do usuário.

CONSULTE TAMBÉM:

Documentação do desenvolvedor: Métodos do High Velocity Sales (HVS) para o Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Acompanhe emails de modo consistente em High Velocity Sales

Independentemente de se os representantes de vendas estão enviando emails da Fila de trabalho ou da integração ao Gmail e Outlook, eles podem visualizar informações de acompanhamento de email e escolher registrar o email no Salesforce. Com uma experiência consistente, os representantes podem facilmente alternar entre aplicativos de email sem perder nada.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Sales Cloud Einstein: Previsões trimestrais, segmentação de dados e modelos globais

As Previsões do Einstein dão as boas-vindas à segmentação de dados e previsões. Aprenda sobre modelos de dados globais. Além disso, aprimoramentos à Captura de atividades do Einstein melhoram as opções de configuração e compartilhamento.

NESTA SEÇÃO:

Einstein Forecasting: Segmentos de dados e suporte a previsões trimestrais

Empresas que usam o cronograma de previsões trimestrais agora podem usar as Previsões do Einstein, e você também pode classificar suas oportunidades em grupos relevantes.

Pontuação de oportunidades do Einstein: Entenda facilmente por que algumas pontuações não são mostradas

Quando uma pontuação de oportunidade não é mostrada aos representantes de vendas porque eles têm acesso limitado à Pontuação de oportunidade do Einstein, o valor da pontuação agora é marcado como oculto.

Sales Cloud Einstein: Prepare-se para modelos globais

A inteligência do Einstein está integrada aos dados. E quanto mais dados o Einstein tem, mais potentes serão as previsões. Porém, nem todos têm dados suficientes para criar um modelo preditivo próprio. Para dar a mais clientes inteligência artificial útil, criamos modelos preditivos globais que todos os clientes podem usar. Modelos globais procuram tendências agregadas anônimas entre vários clientes do Salesforce, de modo que a primeira etapa é coletar dados de várias organizações do Salesforce. Vamos usar os dados para criar modelos globais.

Captura de atividades do Einstein: Melhor configuração, Controle de compartilhamento aprimorado e Métricas de atividade

Agora ficou mais fácil criar e editar configurações de Captura de atividades do Einstein. Decida o que significa compartilhar atividades com todos. Além disso, as Métricas de atividade estão disponíveis ao público em geral com alguns aprimoramentos essenciais.

Contatos automatizados do Einstein: O Smart Email Matching foi descontinuado

A opção Smart Email Matching que ajuda a melhorar as sugestões de papel de contato de oportunidade não está mais disponível.

Einstein Forecasting: Segmentos de dados e suporte a previsões trimestrais

Empresas que usam o cronograma de previsões trimestrais agora podem usar as Previsões do Einstein, e você também pode classificar suas oportunidades em grupos relevantes.

NESTA SEÇÃO:

Suporte para previsões trimestrais (beta)

Se você usar uma programação de previsões trimestrais, agora poderá aproveitar o poder do Einstein para melhorar a precisão das previsões, prever resultados e acompanhar o desempenho das equipes de vendas.

Segmente seus dados para melhores previsões

Melhore seu modelo de previsões classificando suas oportunidades em grupos relevantes, como por região ou linha de produto.

Suporte para previsões trimestrais (beta)

Se você usar uma programação de previsões trimestrais, agora poderá aproveitar o poder do Einstein para melhorar a precisão das previsões, prever resultados e acompanhar o desempenho das equipes de vendas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Sales Cloud Einstein no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Sales Cloud Einstein está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Nota: Como um recurso beta, o suporte para previsões trimestrais é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados no seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões para o suporte para previsões trimestrais no grupo IdeaExchange na Trailblazer Community. Para obter informações sobre a ativação desse recurso na sua organização, entre em contato com a Salesforce.

Quem: O recurso Previsões do Einstein está disponível a gerentes de vendas com a licença Sales Cloud Einstein.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

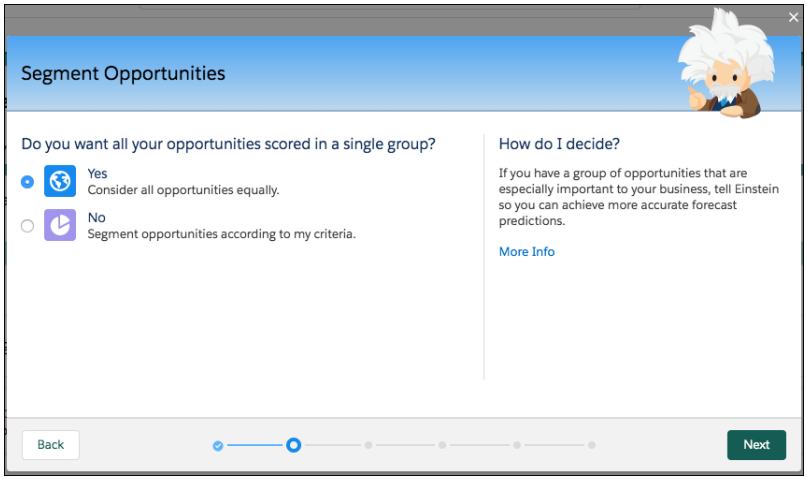
Segmente seus dados para melhores previsões

Melhore seu modelo de previsões classificando suas oportunidades em grupos relevantes, como por região ou linha de produto.

Onde: Essa alteração se aplica ao Sales Cloud Einstein no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Sales Cloud Einstein está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: O recurso Previsões do Einstein está disponível a gerentes de vendas com a licença Sales Cloud Einstein.

Como: Para segmentar suas oportunidades, vá para a página Previsões do Einstein em Configuração e clique em **Configurar** na seção Otimizar previsões.



CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

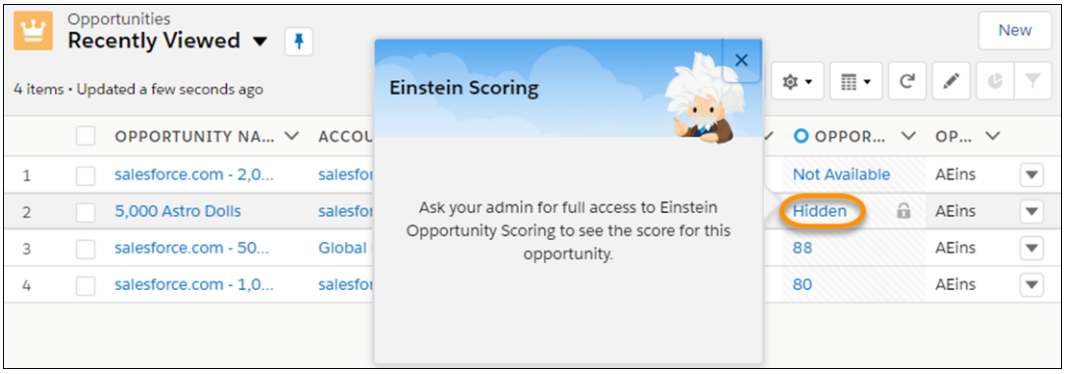
Pontuação de oportunidades do Einstein: Entenda facilmente por que algumas pontuações não são mostradas

Quando uma pontuação de oportunidade não é mostrada aos representantes de vendas porque eles têm acesso limitado à Pontuação de oportunidade do Einstein, o valor da pontuação agora é marcado como oculto.

Onde: Essa alteração se aplica ao Sales Cloud Einstein no Lightning Experience. O Sales Cloud Einstein está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Se sua empresa tiver pelo menos uma licença do Sales Cloud Einstein e cumprir requisitos específicos, permitiremos que você permita a todos os usuários ver as pontuações da oportunidade. Representantes de vendas atribuídos a uma licença do Sales Cloud Einstein visualizam pontuações sobre todas as oportunidades, enquanto todos os outros representantes visualizam pontuações nas mesmas oportunidades.

Por quê: Quando os representantes de vendas veem pontuações ocultas, fica mais fácil para eles entenderem o que têm a versão limitada da pontuação da oportunidade. Para os representantes obterem aceso total à Pontuação de oportunidade do Einstein, atribua uma licença do Sales Cloud Einstein a eles.



No Salesforce Classic, os representantes ainda veem um valor em branco para pontuações às quais eles não têm acesso.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Ajuda do Salesforce: Gerenciar se todos os usuários visualizam pontuações de oportunidades do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Sales Cloud Einstein: Prepare-se para modelos globais

A inteligência do Einstein está integrada aos dados. E quanto mais dados o Einstein tem, mais potentes serão as previsões. Porém, nem todos têm dados suficientes para criar um modelo preditivo próprio. Para dar a mais clientes inteligência artificial útil, criamos modelos preditivos globais que todos os clientes podem usar. Modelos globais procuram tendências agregadas anônimas entre vários clientes do Salesforce, de modo que a primeira etapa é coletar dados de várias organizações do Salesforce. Vamos usar os dados para criar modelos globais.

Onde: Essa alteração se aplica ao Sales Cloud Einstein no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Sales Cloud Einstein está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Não estamos usando dados da organização para criar modelos globais imediatamente. Fique atento a comunicações da Salesforce com mais detalhes e etapas para optar por não incluir seus dados.

Quem: Modelos globais serão baseados em dados de organizações que tenham pelo menos uma licença do Sales Cloud Einstein e tenham habilitado pelo menos um recurso do Sales Cloud Einstein.

Por quê: Queremos que você se sinta à vontade com modelos globais, assim, estamos indo devagar e deixando você controlar quando seus dados são incluídos. Fique tranquilo sabendo que, se seus dados forem incluídos, eles permanecerão seguros e nunca serão compartilhados com outros clientes.

CONSULTE TAMBÉM:

- Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Captura de atividades do Einstein: Melhor configuração, Controle de compartilhamento aprimorado e Métricas de atividade

Agora ficou mais fácil criar e editar configurações de Captura de atividades do Einstein. Decida o que significa compartilhar atividades com todos. Além disso, as Métricas de atividade estão disponíveis ao público em geral com alguns aprimoramentos essenciais.

CONSULTE TAMBÉM:

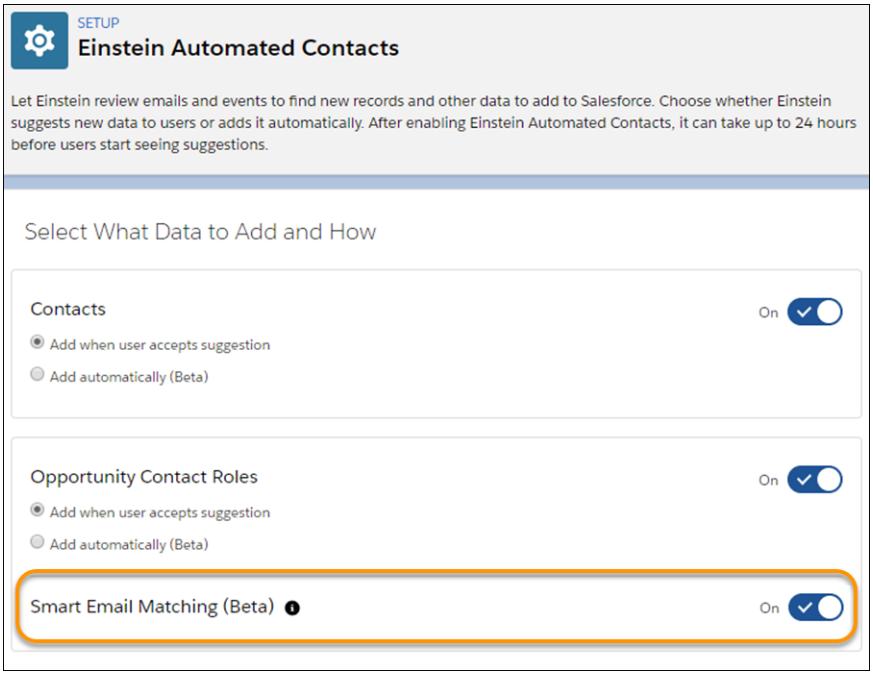
- Captura de atividades do Einstein: Configuração mais clara, mais controle de compartilhamento, métricas de atividade
- Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Contatos automatizados do Einstein: O Smart Email Matching foi descontinuado

A opção Smart Email Matching que ajuda a melhorar as sugestões de papel de contato de oportunidade não está mais disponível.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Performance e Unlimited.

Como: Nenhuma ação é necessária.



CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Principais recursos de vendas: Programações de produto personalizáveis, Cotas em Configuração, uma nova visão de Previsões de território e confete para comemorar

Personalize programações de produto para dar suporte aos seus processos comerciais. Gerencie cotações de vendas sem o Data Loader ou a API. Os usuários veem todas as previsões de território em uma única página. E ajudam suas equipes a comemorar sucessos.

NESTA SEÇÃO:

Produtos: Personalize programações de produto para seus processos comerciais

Poupe sua equipe de vendas do trabalho complicado de gerenciar processos de vendas complexos para pedidos de saída e receita de entrada. Habilite as programações de produto personalizáveis a usar campos personalizados, regras de validação e acionadores do Apex e otimizar o layout e os botões de programação. Habilitar programações de produto personalizáveis desabilita ações do Salesforce Classic em programações de produto e as torna somente leitura. Além disso, a Programa de item de linha é adicionada ao gerenciador de objetos, mas fica indisponível no Criador de processos e no Fluxo de trabalho.

Previsões colaborativas: Melhorias à lista de oportunidades, Cotações em Configuração e uma Visualização de uma página de Previsões de território

Usuários de previsões obtêm uma lista de oportunidades aprimorada. Você pode gerenciar cotações de vendas sem o Data Loader ou a API. E os usuários podem mudar para um modo de exibição de resumo de suas previsões de território.

Gerenciamento de território Enterprise: Mais para fazer e ver no Lightning Experience

Use o Gerenciador de objetos para personalizar o Gerenciamento de Território Enterprise. E os usuários de previsões obtêm outra visão das previsões dos respectivos territórios.

Caminho: Comemore marcos de vendas

Ajude suas equipes a comemorar sucessos. Jogue confete virtual quando os representantes atingem um estágio designado do caminho, por exemplo, conquistar uma oportunidade. Você pode escolher a frequência, como sempre para aquelas vitórias duramente conquistadas, ou apenas às vezes para ocorrências diárias. Comemorações não funcionam no status Convertido em leads.

Outras alterações nos recursos centrais de vendas

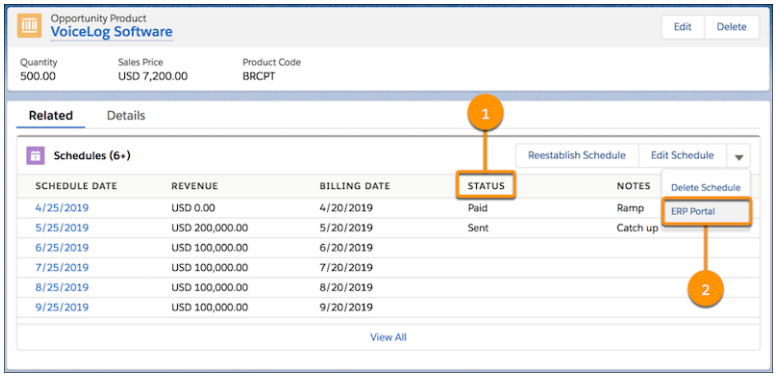
Agora você pode atribuir territórios na página da Conta no Lightning Experience. Os representantes podem usar a lista relacionada Parceiros para manter os relacionamentos entre oportunidades e contas pessoais ou comerciais no Lightning Experience. Pesquisar contatos para criar funções de contato da oportunidade no Lightning Experience ficou mais fácil também. Você pode incluir o campo Moeda da conta em layouts de conta e oportunidade. Para permitir que os representantes compartilhem contas com grupos de território, habilite a atualização crítica para Gerenciamento de Território Enterprise. Além disso, as Previsões personalizáveis e o recurso de Gerenciamento de território estão programados para retirada.

Produtos: Personalize programações de produto para seus processos comerciais

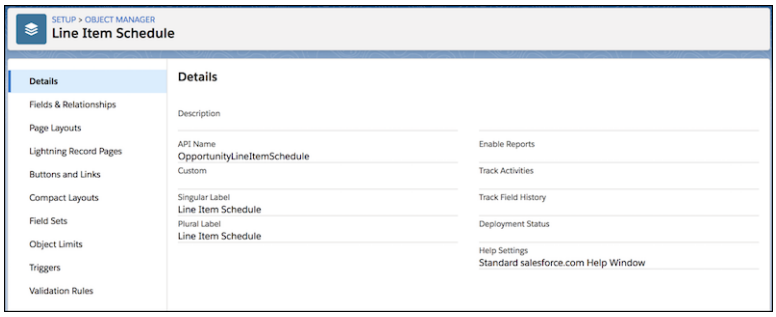
Poupe sua equipe de vendas do trabalho complicado de gerenciar processos de vendas complexos para pedidos de saída e receita de entrada. Habilite as programações de produto personalizáveis a usar campos personalizados, regras de validação e acionadores do Apex e otimizar o layout e os botões de programação. Habilitar programações de produto personalizáveis desabilita ações do Salesforce Classic em programações de produto e as torna somente leitura. Além disso, a Programa de item de linha é adicionada ao gerenciador de objetos, mas fica indisponível no Criador de processos e no Fluxo de trabalho.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Torne fácil para as equipes de vendas trabalharem com modelos de vendas complexos. Simplifique e automatize processos personalizando layouts e campos de programação de produto (1) e adicionando botões personalizados (2) e acionadores do Apex. Melhore o rastreamento e as previsões adicionando regras de validação.



Como: Em Configuração, use a caixa Busca rápida para encontrar `Product Schedules Settings`. Selecione **Habilitar a personalização de programações de produto**. Em seguida, aplique campos personalizados, acionadores do Apex, regras de validação e campos obrigatórios e ajuste o layout e os botões conforme necessário.



Agora você pode personalizar o layout da lista relacionada OpportunityLineItemSchedule na página OpportunityLineItem no Lightning Experience independentemente de se você habilitou programações de produto personalizáveis.

Programações de produto personalizáveis não dão suporte a tipos de registro. Em programações de produto padrão, você pode usar campos personalizados e personalizar o layout, mas, se tiver aplicado campos obrigatórios, regras de validação ou acionadores do Apex, eles serão ignorados quando forem inseridos pela primeira vez.

Previsões colaborativas: Melhorias à lista de oportunidades, Cotações em Configuração e uma Visualização de uma página de Previsões de território

Usuários de previsões obtêm uma lista de oportunidades aprimorada. Você pode gerenciar cotações de vendas sem o Data Loader ou a API. E os usuários podem mudar para um modo de exibição de resumo de suas previsões de território.

NESTA SEÇÃO:

Obtenha mais da página de previsões no Lightning Experience

Ao selecionar texto quebrado na lista de oportunidades, os usuários de previsão poderão ver todas as informações de que precisam. Não são mais exibidos nomes de oportunidade cortados, por exemplo. Os usuários de previsão também podem personalizar a visualização ajustando as larguras de coluna. As ações rápidas permitem aos usuários editar, excluir e alterar os proprietários de oportunidades sem sair da página de previsões. Nenhuma configuração é necessária.

Mantenha as cotações de vendas visíveis com alguns cliques no Lightning Experience

Diga adeus ao Data Loader e à API, pelo menos no que se refere a gerenciar dados de cotação. Agora você pode facilmente adicionar e configurar cotações na nova página Cotações de previsões em Configuração.

Ative sua visualização de previsões do território

Os usuários de previsão podem ver todas as previsões do respectivo território na visualização de resumo de uma página. A visualização de resumo mostra previsões para os territórios de nível superior aos quais os usuários estão atribuídos em cada ramificação da hierarquia de territórios. Então os usuários analisam para ver os territórios secundários atribuídos e outros territórios secundários dos territórios de nível superior. Se você está usando previsões de território da família de produtos, a visualização de resumo facilitará a visualização de como várias previsões de território são totalizadas para o total da família de produtos.

CONSULTE TAMBÉM:

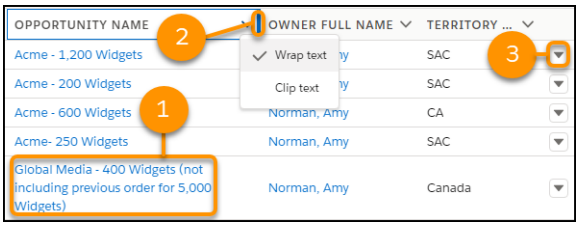
Entender corretamente com idiomas da direita para a esquerda (Beta)

Obtenha mais da página de previsões no Lightning Experience

Ao selecionar texto quebrado na lista de oportunidades, os usuários de previsão poderão ver todas as informações de que precisam. Não são mais exibidos nomes de oportunidade cortados, por exemplo. Os usuários de previsão também podem personalizar a visualização ajustando as larguras de coluna. As ações rápidas permitem aos usuários editar, excluir e alterar os proprietários de oportunidades sem sair da página de previsões. Nenhuma configuração é necessária.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience nas edições Professional, Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

Por quê: Trabalhar com a lista de oportunidades é mais fácil com esses recursos.



- Texto quebrado (1)
- Largura de coluna ajustável (2)
- Ações rápidas: Editar, excluir e alterar o proprietário (3)

Nota: O padrão para cada nova sessão é de larguras de coluna padrão e texto cortado. As alterações do usuário não persistem além da sessão atual.

CONSULTE TAMBÉM:

Entender corretamente com idiomas da direita para a esquerda (Beta)

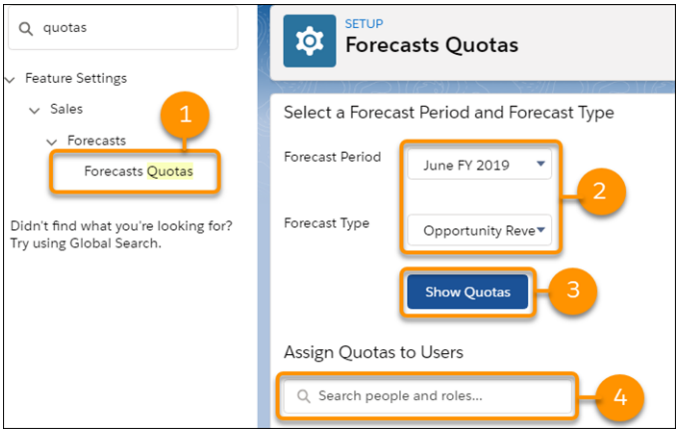
Mantenha as cotações de vendas visíveis com alguns cliques no Lightning Experience

Diga adeus ao Data Loader e à API, pelo menos no que se refere a gerenciar dados de cotação. Agora você pode facilmente adicionar e configurar cotações na nova página Cotações de previsões em Configuração.

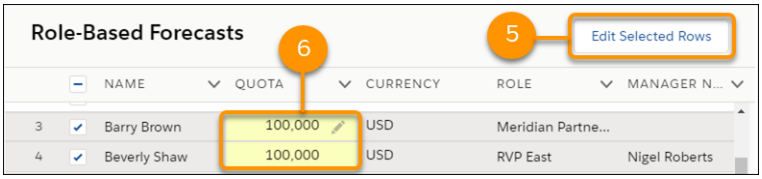
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

Quem: Os usuários com as permissões Gerenciar cotações e Visualizar todas as previsões podem gerenciar cotações em Configuração para todos os usuários na hierarquia de previsões.

Como: Primeiro, garanta que você tenha habilitado cotações. Se as cotações estiverem habilitadas, você estará pronto.



- Use a caixa Busca rápida em Configuração para ir até a página Cotações de previsões (1).
- Selecione o período de previsão e o tipo de previsão das cotações que você deseja gerenciar (2) e clique em **Mostrar cotações** (3). Se você selecionar um tipo de previsão da família de produtos, especifica uma família de produtos.
- Pesquise (4) e selecione os usuários, as funções ou os territórios cujas cotações você deseja gerenciar.



- Clique em **Editar linhas selecionadas** (5), insira valores ou quantidades de cotações (6) e salve suas alterações. Você também pode clicar no ícone de lápis nos campos de cotação e moeda.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ativar cotações em Previsões colaborativas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Gerenciar dados de cotação para previsões colaborativas em Configuração (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

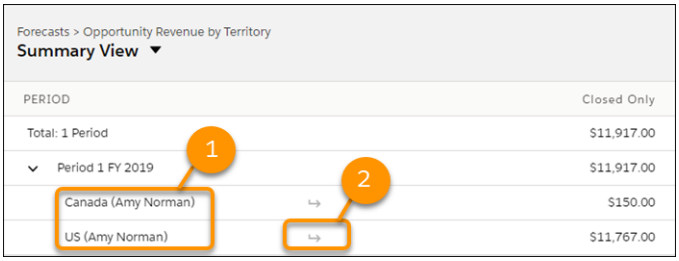
Ajuda do Salesforce: Gerenciar dados de cotação para previsões colaborativas por meio do Data Loader ou da API (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ative sua visualização de previsões do território

Os usuários de previsão podem ver todas as previsões do respectivo território na visualização de resumo de uma página. A visualização de resumo mostra previsões para os territórios de nível superior aos quais os usuários estão atribuídos em cada ramificação da hierarquia de territórios. Então os usuários analisam para ver os territórios secundários atribuídos e outros territórios secundários dos territórios de nível superior. Se você está usando previsões de território da família de produtos, a visualização de resumo facilitará a visualização de como várias previsões de território são totalizadas para o total da família de produtos.

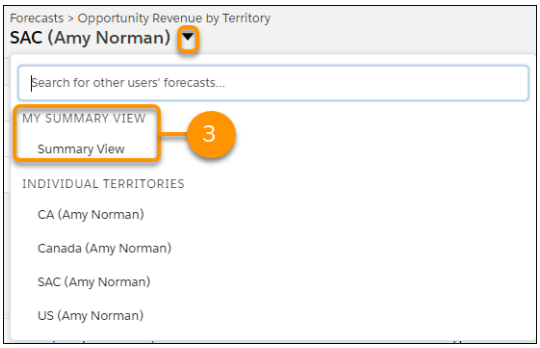
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

Por quê: Digamos que sua hierarquia de territórios tenha duas ramificações: Canadá e EUA. CA é um território secundário de EUA, e SAC é um território secundário de CA. Amy é designada gerenciador de previsões para todos os quatro territórios.



A visualização de resumo de Amy mostra previsões para Canadá e EUA (1), os territórios de nível superior aos quais ela está atribuída em cada ramificação da hierarquia. Ela pode analisar as previsões de CA e SAC (2). Em contraste, a visualização de territórios individual mostra previsões apenas para uma ramificação da hierarquia, e Amy precisa mudar de página para ver a outra ramificação.

Como:



Se as previsões de território estiverem habilitadas, os usuários da previsão poderão ver uma visualização de resumo (3) de sua página de previsões de território.

Nota: Previsões compartilhadas não incluem uma visualização de resumo.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Gerenciamento de território Enterprise: Mais para fazer e ver no Lightning Experience

Use o Gerenciador de objetos para personalizar o Gerenciamento de Território Enterprise. E os usuários de previsões obtêm outra visão das previsões dos respectivos territórios.

NESTA SEÇÃO:

Faça mais com a configuração de gerenciamento de território no Lightning Experience

Agora que o Gerenciador de objetos inclui objetos de Gerenciamento de Território Enterprise, você não precisa mudar para o Salesforce Classic para personalizar o recurso. Por exemplo, edite seus rótulos de campo do Modelo de território e seu layout de página de Território sem sair do Lightning Experience. Nenhuma configuração é necessária.

Ampliar sua perspectiva sobre previsões de território

Se sua equipe usa previsões de território, ela agora poderá visualizá-las de outra maneira. Ao mudar para a exibição de resumo, os representantes e gerentes de previsão obtêm previsões para todos os territórios em uma única página.

CONSULTE TAMBÉM:

Aplique zoom em listas relacionadas com filtros rápidos

Atribua territórios mais facilmente no Lightning Experience

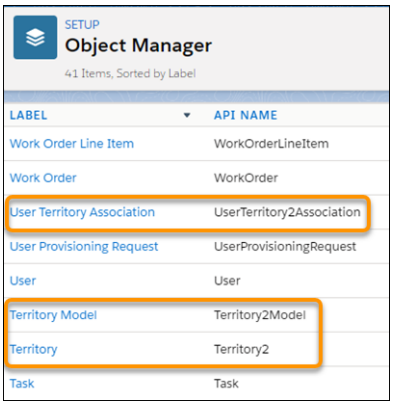
Ativar o compartilhamento de conta manual no gerenciamento de território Enterprise (atualização crítica anteriormente liberada)

Faça mais com a configuração de gerenciamento de território no Lightning Experience

Agora que o Gerenciador de objetos inclui objetos de Gerenciamento de Território Enterprise, você não precisa mudar para o Salesforce Classic para personalizar o recurso. Por exemplo, edite seus rótulos de campo do Modelo de território e seu layout de página de Território sem sair do Lightning Experience. Nenhuma configuração é necessária.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

Como: Vá para Configuração, encontre objetos de gerenciamento de território no Gerenciador de objetos e edite à vontade!



O objeto ObjectTerritory2AssignmentRule foi alterado para dar suporte a essa funcionalidade.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Localizar configurações de gerenciamento de objeto no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ampliar sua perspectiva sobre previsões de território

Se sua equipe usa previsões de território, ela agora poderá visualizá-las de outra maneira. Ao mudar para a exibição de resumo, os representantes e gerentes de previsão obtêm previsões para todos os territórios em uma única página.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

CONSULTE TAMBÉM:

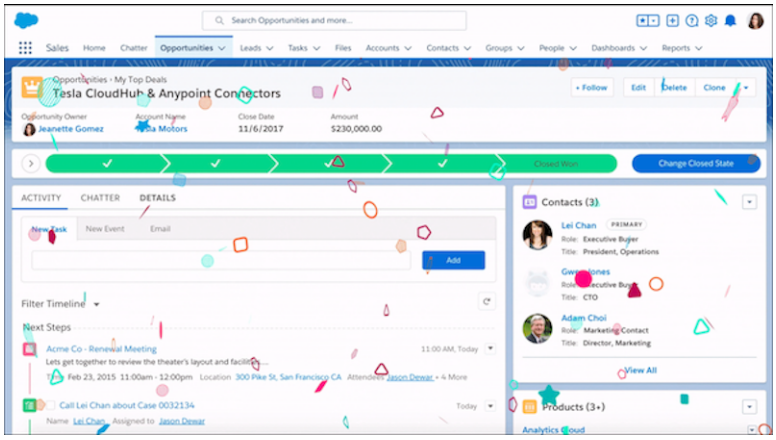
Ative sua visualização de previsões do território

Caminho: Comemore marcos de vendas

Ajude suas equipes a comemorar sucessos. Jogue confete virtual quando os representantes atingem um estágio designado do caminho, por exemplo, conquistar uma oportunidade. Você pode escolher a frequência, como sempre para aquelas vitórias duramente conquistadas, ou apenas às vezes para ocorrências diárias. Comemorações não funcionam no status Convertido em leads.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo móvel nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Uma comemoração com confetes diverte os representantes quando eles atingem um marco.



Como: Em Configuração, use a caixa Busca rápida para encontrar **Configurações de caminho**. Habilite o Caminho e crie ou edite um caminho.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Guiar os usuários com o Caminho(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Outras alterações nos recursos centrais de vendas

Agora você pode atribuir territórios na página da Conta no Lightning Experience. Os representantes podem usar a lista relacionada Parceiros para manter os relacionamentos entre oportunidades e contas pessoais ou comerciais no Lightning Experience. Pesquisar contatos para criar funções de contato da oportunidade no Lightning Experience ficou mais fácil também. Você pode incluir o campo Moeda da conta em layouts de conta e oportunidade. Para permitir que os representantes compartilhem contas com grupos de território, habilite a atualização crítica para Gerenciamento de Território Enterprise. Além disso, as Previsões personalizáveis e o recurso de Gerenciamento de território estão programados para retirada.

NESTA SEÇÃO:

Atribua territórios mais facilmente no Lightning Experience

Você não precisa mais mudar para o Salesforce Classic para gerenciar atribuições de território na página Conta. Agora você pode editar a lista relacionada Territórios atribuídos no Lightning Experience. Anteriormente, a lista relacionada era somente leitura no Lightning Experience.

Mantenha relacionamentos com parceiros no Lightning Experience

A sua empresa colabora com parceiros em oportunidades ou contas? Usuários do Lightning Experience agora podem usar a lista relacionada Parceiros para manter os relacionamentos com parceiros entre oportunidades e contas pessoais ou comerciais. Você pode personalizar o layout da lista relacionada e configurar funções de parceiro.

Adicione funções de contato da oportunidade com mais eficiência no Lightning Experience

Não é mais necessário realizar uma pesquisa entediante para criar funções de contato da oportunidade no Lightning Experience. Todos os seus contatos da conta agora são previamente preenchidos na oportunidade. Basta selecionar seus contatos na lista e adicionar suas funções. Editar funções de contato também é mais fácil. Com botões separados para adicionar e editar, você pode ir diretamente para a área de edição para fazer alterações.

O campo de moeda está disponível em layouts de conta e oportunidade

Agora você pode incluir o campo Moeda da conta em layouts de conta e oportunidade. Anteriormente, o campo moeda estava visível a usuários apenas enquanto um registro estava sendo editado.

Ativar o compartilhamento de conta manual no gerenciamento de território Enterprise (atualização crítica anteriormente liberada)

Essa atualização altera o código de motivo `TerritoryManual` nos registros de AccountShare para `Territory2AssociationManual` e ela é necessária para permitir que os usuários compartilhem contas manualmente com grupos de território. Depois de ativar a atualização na produção, poderá levar até duas semanas para que você veja as alterações.

A Previsão personalizável está sendo descontinuada

A Previsão personalizável será descontinuada a partir da versão Summer '20. Após a descontinuação do recurso, os usuários não poderão acessar o recurso Previsões personalizáveis e seus dados subjacentes. Nós o encorajamos a migrar para Previsões colaborativas.

O Gerenciamento de território original está sendo descontinuado

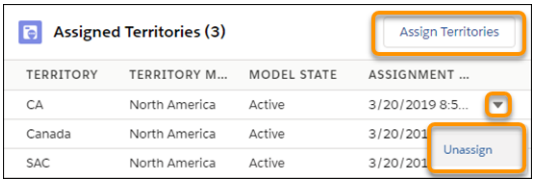
O recurso de gerenciamento de território original será descontinuado a partir da versão Summer '20. Após a descontinuação do recurso, os usuários não poderão acessar o recurso de gerenciamento de território original e seus dados subjacentes. Nós o encorajamos a migrar para o Gerenciamento de território Enterprise.

Atribua territórios mais facilmente no Lightning Experience

Você não precisa mais mudar para o Salesforce Classic para gerenciar atribuições de território na página Conta. Agora você pode editar a lista relacionada Territórios atribuídos no Lightning Experience. Anteriormente, a lista relacionada era somente leitura no Lightning Experience.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

Como: Se o layout da sua página Conta incluir a lista relacionada Territórios atribuídos, nenhuma configuração será necessária. Clique em **Atribuir territórios** e **Cancelar atribuição** para gerenciar atribuições.



Nota: Somente territórios no modelo de território ativo estão disponíveis.

Mantenha relacionamentos com parceiros no Lightning Experience

A sua empresa colabora com parceiros em oportunidades ou contas? Usuários do Lightning Experience agora podem usar a lista relacionada Parceiros para manter os relacionamentos com parceiros entre oportunidades e contas pessoais ou comerciais. Você pode personalizar o layout da lista relacionada e configurar funções de parceiro.

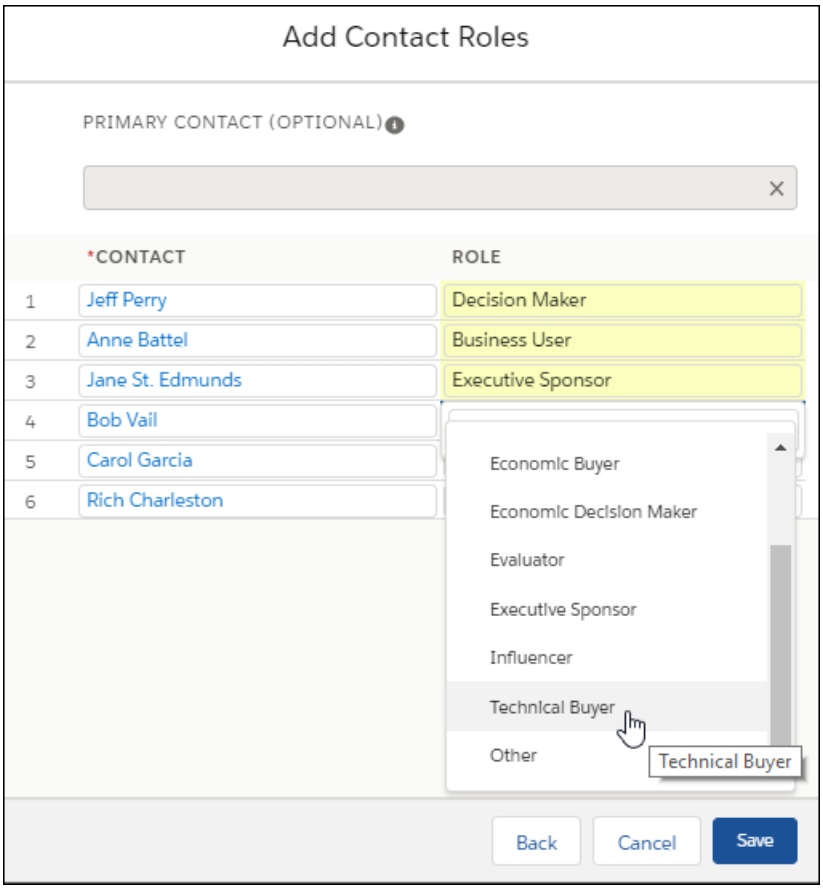
Onde: Para organizações criadas na versão Summer '09 ou posterior, essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Para organizações criadas antes da versão Summer '09, essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Adicione funções de contato da oportunidade com mais eficiência no Lightning Experience

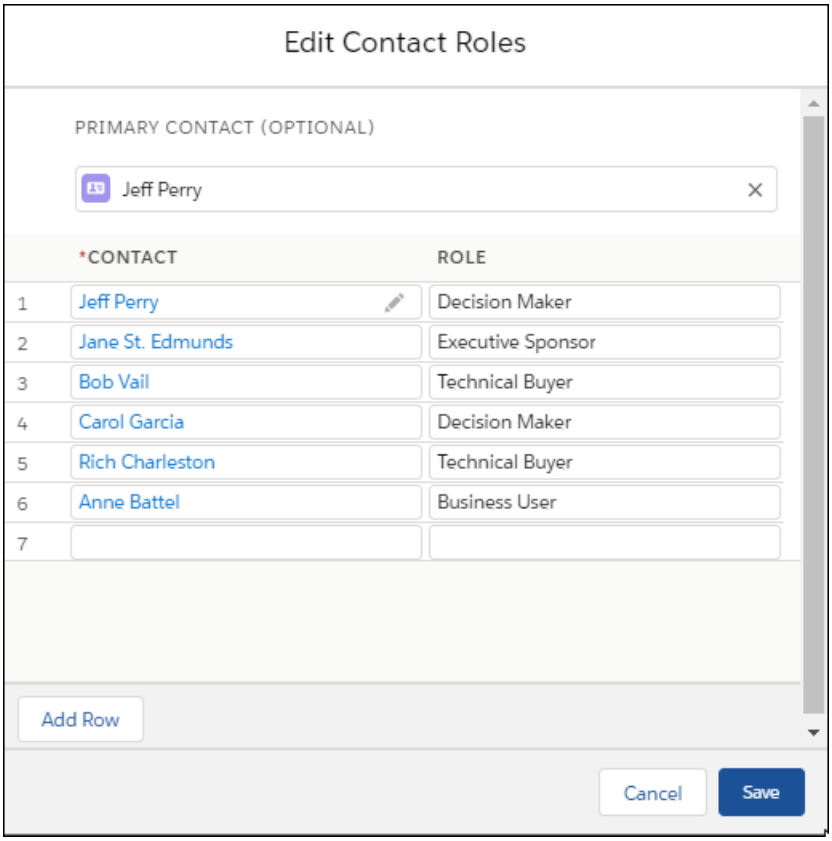
Não é mais necessário realizar uma pesquisa entediante para criar funções de contato da oportunidade no Lightning Experience. Todos os seus contatos da conta agora são previamente preenchidos na oportunidade. Basta selecionar seus contatos na lista e adicionar suas funções. Editar funções de contato também é mais fácil. Com botões separados para adicionar e editar, você pode ir diretamente para a área de edição para fazer alterações.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Como: Para adicionar um papel de contato de dentro de uma oportunidade, clique em **Papéis de contato** e, em seguida, em **Adicionar papéis de contato**. Uma lista de todos os contatos para a conta é exibida.



Para atribuir ou editar um contato primário para uma oportunidade ou modificar funções de contato, clique em **Editar funções de contato**. O contato principal atual é mostrado, junto com uma lista de funções de contato da oportunidade que já foram adicionadas.



O campo de moeda está disponível em layouts de conta e oportunidade

Agora você pode incluir o campo Moeda da conta em layouts de conta e oportunidade. Anteriormente, o campo moeda estava visível a usuários apenas enquanto um registro estava sendo editado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Ativar o compartilhamento de conta manual no gerenciamento de território Enterprise (atualização crítica anteriormente liberada)

Essa atualização altera o código de motivo `TerritoryManual` nos registros de AccountShare para `Territory2AssociationManual` e ela é necessária para permitir que os usuários compartilhem contas manualmente com grupos de território. Depois de ativar a atualização na produção, poderá levar até duas semanas para que você veja as alterações.

Onde: Essa atualização se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

Quando: Você pode ativar essa atualização na versão Spring '19 ou Summer '19. Nós atualizaremos automaticamente essa atualização no dia 30 de outubro de 2019.

Por quê: Na versão Winter '19 e anteriores:

- O código de motivo `TerritoryManual` foi escrito nos registros de AccountShare quando você atribuiu manualmente uma conta a um território.
- O compartilhamento manual de uma conta com grupos de território não estava disponível.

Com essa atualização ativada:

- O código de motivo `Territory2AssociationManual` substitui todas as instâncias de `TerritoryManual`.
- O código de motivo `Territory2AssociationManual` é escrito nos registros de AccountShare quando você atribui manualmente uma conta a um território.
- O compartilhamento manual de uma conta com grupos de território está disponível.

Como: Recomendamos testar esta atualização em uma organização Developer Edition ou de sandbox antes de ativar a atualização na produção. Para ativar a atualização, vá até Atualizações críticas em Configuração e, em seguida, clique em **Ativar** ao lado de Ativar compartilhamento de conta manual no Gerenciamento de território Enterprise. Não é possível desativar a atualização após ela ser ativada.

Se você tiver o Apex code ou integrações que trabalham diretamente com o objeto AccountShare, certifique-se de atualizar todas as instâncias do código de motivo `TerritoryManual` para `Territory2AssociationManual`.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações críticas

A Previsão personalizável está sendo descontinuada

A Previsão personalizável será descontinuada a partir da versão Summer '20. Após a descontinuação do recurso, os usuários não poderão acessar o recurso Previsões personalizáveis e seus dados subjacentes. Nós o encorajamos a migrar para Previsões colaborativas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Consulte sua documentação e siga as instruções para configurar Previsões colaborativas. Se você usar o recurso de gerenciamento de território original, também o encorajamos a migrar para o Gerenciamento de território Enterprise.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: A Previsão personalizável será descontinuada na versão Summer '20

O Gerenciamento de território original está sendo descontinuado

O Gerenciamento de território original está sendo descontinuado

O recurso de gerenciamento de território original será descontinuado a partir da versão Summer '20. Após a descontinuação do recurso, os usuários não poderão acessar o recurso de gerenciamento de território original e seus dados subjacentes. Nós o encorajamos a migrar para o Gerenciamento de território Enterprise.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic nas edições Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

Como: Consulte sua documentação e siga as instruções para configurar o Gerenciamento de território Enterprise. Se você usar a Previsão personalizável, também o encorajamos a migrar para Previsões colaborativas.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: O módulo de gerenciamento de território original será retirado na versão Summer '20

A Previsão personalizável está sendo descontinuada

Recursos de produtividade: Captura de atividades do Einstein aprimorada, novas personalizações com email e modelos e aprimoramentos ao Inbox

A Captura de atividades do Einstein traz melhor controle de compartilhamento e configuração aprimorada. Adicione imagens a email e obtenha papéis timbrados aprimorados em modelos de email. Use o Inbox Now para ver todos os detalhes e percepções sobre as atividades do dia.

NESTA SEÇÃO:

Captura de atividades do Einstein: Configuração mais clara, mais controle de compartilhamento, métricas de atividade

Agora ficou mais fácil criar e editar configurações de Captura de atividades do Einstein. Escolha com quem compartilhar as atividades. As Métricas de atividade estão disponíveis ao público em geral com alguns aprimoramentos essenciais. Além disso, os ambientes de sandbox e da Essentials Edition agora dão suporte à sincronização de contatos e eventos.

Experiência de email: Adicionando imagens, destinatários somente leitura e escolhendo um Compositor de email padrão

Adicione imagens a emails e aumente o impacto da mensagem. Escolha que compositor de email abrir quando você clica em um endereço de email. Configure campos de destinatário para serem somente leitura de modo que os usuários não possam alterar entradas predefinidas.

Modelos de email: Papéis timbrados e imagens aprimorados

Mantenha uma identidade de marca consistente e a conformidade incluindo informações de cabeçalho e rodapé em modelos de email do Lightning com papéis timbrados aprimorados. Adicione imagens e campos de mesclagem globais a papéis timbrados e modelos de email e aprimore suas mensagens.

Atividades em tarefas: Novo filtro, notificações de tarefa e modos de exibição de listas de tarefas empacotáveis

Com um novo filtro da Minha equipe, gerencie facilmente tarefas delegadas. Escolha receber um email quando alguém atribuir uma tarefa a você. Compartilhe seus modos de exibição de listas usando empacotamento.

Notas: Abrir notas em pop-out na barra de utilitários

Seus representantes de vendas podem facilmente tomar notas que o compositor de Notas abre em sua própria janela na barra de utilitários. Os representantes podem movê-la conforme necessário, pois ele não fica encaixado no canto inferior da janela.

Lightning Dialer: Resultados de chamada personalizados, Destaque do painel de chamada e Relatório de qualidade da chamada

O Lightning Dialer agora dá suporte a resultados da chamada, e você pode destacar o painel de chamada da barra de utilitários. Os representantes também podem relatar problemas de qualidade diretamente do painel de chamadas.

Aplicativo Salesforce Inbox: Eventos diários e percepções em um só lugar e Assistente de configuração do Inbox atualizado

Veja todos os detalhes e percepções sobre as atividades do dia no Inbox Now. Obtenha mais clareza sobre a configuração do Inbox móvel usando o Assistente de configuração do Inbox.

Calendário: Modos de exibição de lista de eventos e série de eventos disponíveis em ações rápidas

Os representantes de vendas podem ver mais eventos em uma visão geral com modos de exibição de lista de eventos. Eles também podem agendar eventos repetidos usando ações rápidas.

Quip para vendas: Padronize processos de vendas usando o Quip

Aprimore a produtividade em todo o ciclo de negócio com documentos colaborativos diretamente dentro do Sales Cloud. Configure o componente Documento do Quip do Lightning para implantar modelos de documentos do Quip personalizáveis no contexto de suas páginas de registro do Sales Cloud. Com modelos do Quip, você pode, inclusive, usar sintaxe de mesclagem de correio para preencher automaticamente novos documentos com dados de campos correspondentes do Salesforce.

Captura de atividades do Einstein: Configuração mais clara, mais controle de compartilhamento, métricas de atividade

Agora ficou mais fácil criar e editar configurações de Captura de atividades do Einstein. Escolha com quem compartilhar as atividades. As Métricas de atividade estão disponíveis ao público em geral com alguns aprimoramentos essenciais. Além disso, os ambientes de sandbox e da Essentials Edition agora dão suporte à sincronização de contatos e eventos.

NESTA SEÇÃO:

Crie configurações mais facilmente

É mais fácil percorrer a configuração com etapas separadas para dar um nome a uma configuração de Captura de atividades do Einstein e revisar as configurações de sincronização. Configurações padrão atualizadas dão a você as configurações mais eficazes e prontas para uso. Além disso, adicionamos texto e elementos visuais para detalhar o que as configurações fazem.

Obter o quadro geral sobre os dados de sua atividade com métricas de atividade (disponível ao público em geral)

Quando você inclui campos de Métricas de atividade em modos de exibição de lista, layouts de página, relatórios, acionadores, processos e assim por diante, os dados refletem atividades que foram adicionadas ao Salesforce manualmente e pela Captura de atividades do Einstein. As Métricas de atividade agora estão disponíveis ao público em geral com vários aprimoramentos.

Controle com quem compartilhar atividades

Quando o email e os eventos adicionados à linha de tempo de atividade são compartilhados com todos, você pode decidir o que "todos" significa. Por padrão, "todos" significa todos os usuários na empresa, mas você pode alterar para incluir apenas usuários da Captura de atividades do Einstein.

Sincronizar eventos e contatos em Essentials

Os recentes aprimoramentos à Captura de atividades do Einstein chegaram ao Essentials. Quando você sincroniza eventos e contatos entre o Salesforce e contas do Google ou da Microsoft de representantes de vendas, os representantes podem voltar a tratar de coisas mais importantes, como vendas.

Sincronize os contatos que você deseja com filtros aprimorados

Ao definir configurações de sincronização avançadas para sua configuração de Captura de atividades do Einstein, agora é mais fácil definir as condições de sincronização de contato. Para evitar erros, apresentamos exemplos de valores de campo válidos e indicamos se você inserir um valor inválido.

Testar funcionalidade de sincronização no Sandbox

A funcionalidade de sincronização da Captura de atividades do Einstein está agora disponível em ambientes de sandbox. Veja como é fácil configurar a Captura de atividades do Einstein e veja uma prévia de como os representantes usam o recurso. Ao testar no sandbox, nenhum dado é copiado de produção para o sandbox. Quando você atualiza o sandbox, a Captura de atividades do Einstein é desativada e todas as contas conectadas do sandbox são removidas.

Encontre detalhes sobre as datas da atividade para registros na Ajuda do Salesforce

A Captura de atividades do Einstein adiciona uma atividade à linha do tempo de um registro relacionado do Salesforce apenas se a atividade ocorreu dentro de um intervalo de datas especificado. Detalhes sobre os intervalos de datas para vários registros não estão mais disponíveis na página Configurações de captura. Em vez disso, você pode encontrar as informações na Ajuda do Salesforce.

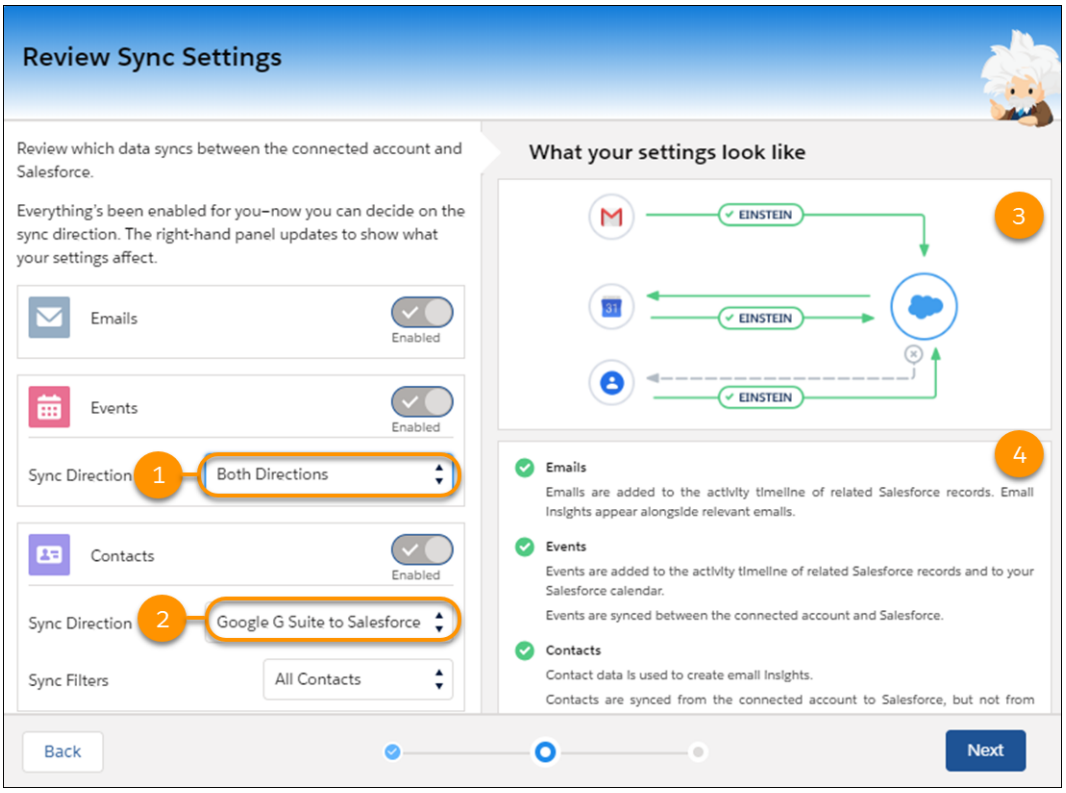
Crie configurações mais facilmente

É mais fácil percorrer a configuração com etapas separadas para dar um nome a uma configuração de Captura de atividades do Einstein e revisar as configurações de sincronização. Configurações padrão atualizadas dão a você as configurações mais eficazes e prontas para uso. Além disso, adicionamos texto e elementos visuais para detalhar o que as configurações fazem.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Novas configurações são definidas automaticamente para sincronizar contatos e eventos e para a conta conectada do usuário e o Salesforce (1). Você ainda pode alterar a direção de sincronização de modo que eventos e contatos sejam sincronizados apenas da conta conectada com o Salesforce (2).

Um gráfico dinâmico (3) mostra a aparência das suas configurações, e as descrições (4) explicam mais sobre o que suas configurações fazem.



CONSULTE TAMBÉM:

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

Obter o quadro geral sobre os dados de sua atividade com métricas de atividade (disponível ao público em geral)

Quando você inclui campos de Métricas de atividade em modos de exibição de lista, layouts de página, relatórios, acionadores, processos e assim por diante, os dados refletem atividades que foram adicionadas ao Salesforce manualmente e pela Captura de atividades do Einstein. As Métricas de atividade agora estão disponíveis ao público em geral com vários aprimoramentos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited. Os usuários também poderão ver métricas de atividade se eles voltarem para o Salesforce Classic.

Quem: Se você tiver pelo menos um usuário de Captura de atividades do Einstein por meio do Sales Cloud Einstein, do High Velocity Sales ou do Inbox, poderá usar Métricas da atividade.

Por quê: Nós fizemos algumas melhorias desde a versão beta desse recurso.

- Após habilitar Métricas da atividade, todos os usuários podem usar campos de métrica da atividade. Anteriormente, apenas usuários da Captura de atividades do Einstein podiam usar os campos.

- Se usar a Captura de atividades do Einstein para sincronizar eventos, você não precisará mais se preocupar com a visualização de eventos duplicados no painel Atividades, na linha de tempo de atividade e nos dados de Métrica da atividade.

Como: Nas configurações de Captura de atividades do Einstein, ative as Métricas de atividade. Dependendo da quantidade de dados que você tem, pode levar algum tempo antes que os campos de métricas da atividade estejam prontos para uso. Nós enviamos uma notificação quando eles estiverem disponíveis.

CONSULTE TAMBÉM:

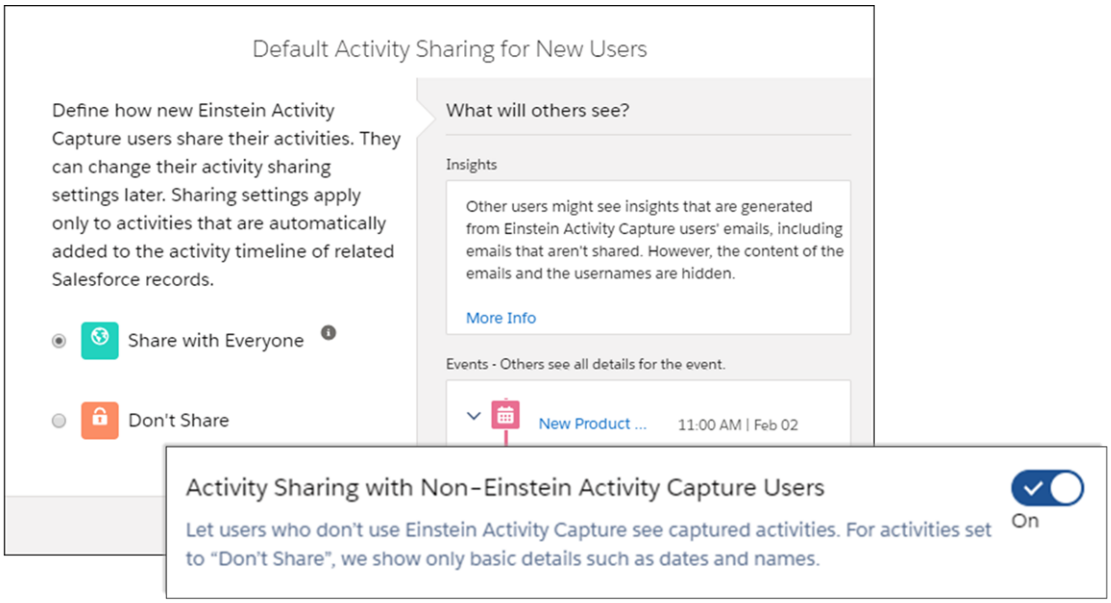
Ajuda do Salesforce: Métricas de atividade (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Controle com quem compartilhar atividades

Quando o email e os eventos adicionados à linha de tempo de atividade são compartilhados com todos, você pode decidir o que "todos" significa. Por padrão, "todos" significa todos os usuários na empresa, mas você pode alterar para incluir apenas usuários da Captura de atividades do Einstein.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Captura de atividades do Einstein` e selecione **Configurações**. Na guia Configuração de captura, altere como as atividades são compartilhadas com aqueles que não usam a Captura de atividades do Einstein.



CONSULTE TAMBÉM:

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

Sincronizar eventos e contatos em Essentials

Os recentes aprimoramentos à Captura de atividades do Einstein chegaram ao Essentials. Quando você sincroniza eventos e contatos entre o Salesforce e contas do Google ou da Microsoft de representantes de vendas, os representantes podem voltar a tratar de coisas mais importantes, como vendas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience na edição Essentials.

Quando: Disponível dentro de 24 horas após a liberação.

Quem: Contatos e eventos são sincronizados para usuários que atendem aos seguintes critérios.

- Você os atribui à Captura de atividades do Einstein por meio do Inbox com a licença do conjunto de permissões da Captura de atividades do Einstein.
- A conta de email em seu registro de email de usuário é conectada ao Salesforce.
- Você então os adiciona a uma configuração de Captura de atividades do Einstein que inclui a sincronização.

Como: Em Configuração, vá até a página de configurações da Captura de atividades do Einstein. Crie uma configuração que sincronize contatos e eventos.

CONSULTE TAMBÉM:

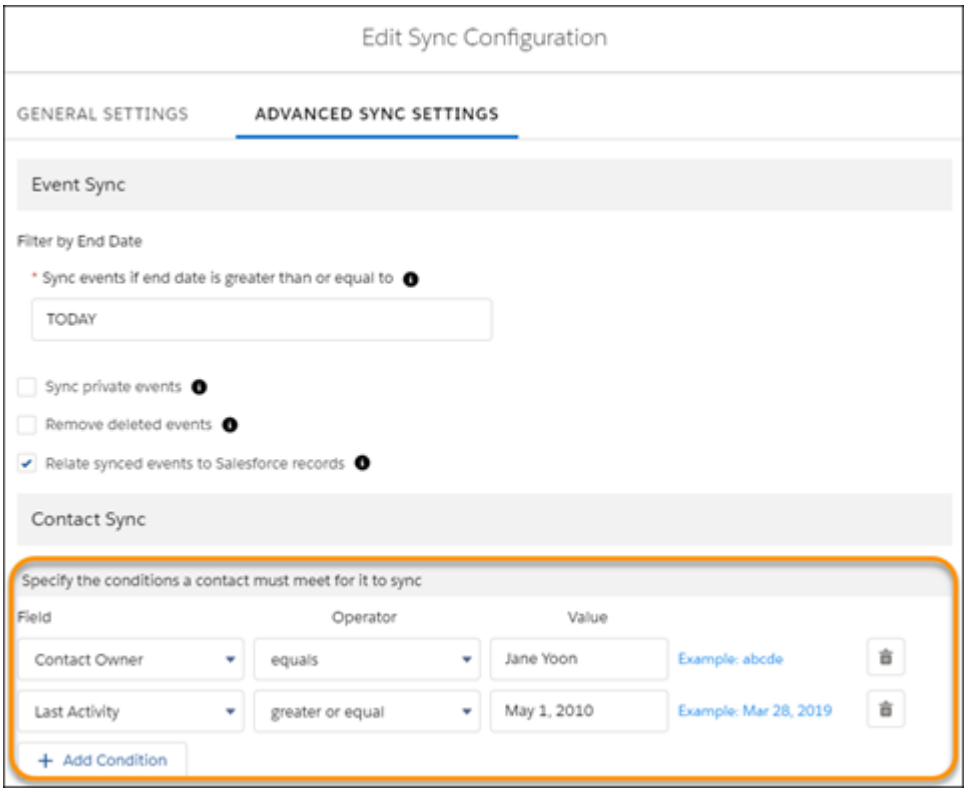
Salesforce Essentials: Apresentamos Dialer, Chat, Messaging e muito mais

Sincronize os contatos que você deseja com filtros aprimorados

Ao definir configurações de sincronização avançadas para sua configuração de Captura de atividades do Einstein, agora é mais fácil definir as condições de sincronização de contato. Para evitar erros, apresentamos exemplos de valores de campo válidos e indicamos se você inserir um valor inválido.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Ao editar uma configuração, na guia Configuração de sincronização avançada, insira as condições que um contato deve cumprir para sincronizá-la.



Testar funcionalidade de sincronização no Sandbox

A funcionalidade de sincronização da Captura de atividades do Einstein está agora disponível em ambientes de sandbox. Veja como é fácil configurar a Captura de atividades do Einstein e veja uma prévia de como os representantes usam o recurso. Ao testar no sandbox, nenhum dado é copiado de produção para o sandbox. Quando você atualiza o sandbox, a Captura de atividades do Einstein é desativada e todas as contas conectadas do sandbox são removidas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Encontre detalhes sobre as datas da atividade para registros na Ajuda do Salesforce

A Captura de atividades do Einstein adiciona uma atividade à linha do tempo de um registro relacionado do Salesforce apenas se a atividade ocorreu dentro de um intervalo de datas especificado. Detalhes sobre os intervalos de datas para vários registros não estão mais disponíveis na página Configurações de captura. Em vez disso, você pode encontrar as informações na Ajuda do Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Associação de registro de captura de atividades do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Experiência de email: Adicionando imagens, destinatários somente leitura e escolhendo um Compositor de email padrão

Adicione imagens a emails e aumente o impacto da mensagem. Escolha que compositor de email abrir quando você clica em um endereço de email. Configure campos de destinatário para serem somente leitura de modo que os usuários não possam alterar entradas predefinidas.

NESTA SEÇÃO:

Mostre o que você quer dizer em emails com imagens

Quando você adiciona imagens a emails, aumenta a probabilidade de os destinatários lerem o texto, e lembrarem-se, de sua mensagem. Insira imagens da Web, do seu computador ou de arquivos do Salesforce.

Permitir que os representantes escolham que compositor de email usar clicando em endereços de email

Quando os representantes clicam em um endereço de email para escrever um email, o compositor de email do Salesforce agora é aberto por padrão. Os representantes podem escolher abrir o Compositor de email padrão do computador em vez disso.

Marque campos de endereço de email como somente leitura para prevenir alterações

Quando você predefine um endereço de email em um email, não precisa se preocupar com o remetente do email adicionar ou remover destinatários. Marque os campos Para, Cc ou Cco como somente leitura e ninguém poderá alterá-los.

Plug-ins de privacidade não bloqueiam mais a funcionalidade do Salesforce

Alguns plug-ins de privacidade, como disconnect.me, impedem o rastreamento de emails e anúncios. Porém, às vezes esses plug-ins bloqueiam também outras funcionalidades do Salesforce. Atualizamos nossa funcionalidade de rastreamento de modo que plug-ins de privacidade bloqueiem apenas a funcionalidade de rastreamento de email e deixem o restante do Salesforce em paz. Essa atualização é automática. Você não precisa fazer nenhuma alteração.

Envie emails de lista como usuário de comunidade corporativa

Usuários com uma licença da Comunidade podem usar o Lightning Experience para enviar emails de lista a destinatários em listas de contas pessoais, de lead, contato e campanha. Ou podem escolher registros individuais em uma exibição de lista. Um email de lista envia um email individual para cada destinatário, em vez de um único email para todo o grupo. Aprimore os emails de lista usando modelos de email e campos de mesclagem para personalizar cada email.

Obtenha endereços de remetente consistentes e alertas mais claros para mensagens de email devolvidas

Melhoramos emails de notificação de entrega que seus representantes recebem quando emails devolvidos retornam ao remetente. O Endereço do remetente do cabeçalho agora é "Mail Delivery System" <mailer-daemon@salesforce.com> e o Endereço do remetente do envelope está sempre vazio, ou <>, facilitando a filtragem dos emails. A mensagem de notificação indica melhor que um email pode ter sido recebido, por exemplo, porque o destinatário tem uma resposta automática definida.

CONSULTE TAMBÉM:

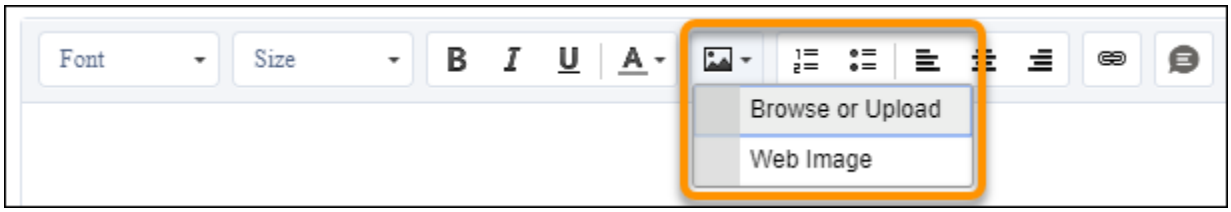
Entender corretamente com idiomas da direita para a esquerda (Beta)

Mostre o que você quer dizer em emails com imagens

Quando você adiciona imagens a emails, aumenta a probabilidade de os destinatários lerem o texto, e lembrarem-se, de sua mensagem. Insira imagens da Web, do seu computador ou de arquivos do Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Use o ícone Imagens para carregar um arquivo ou link para um URL de imagem em um email. Você não pode copiar e colar imagens no email.



CONSULTE TAMBÉM:

Incluir imagens em seus modelos de email e papéis timbrados

Ajuda do Salesforce: Usar imagens em emails, modelos de email e papéis timbrados aprimorados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

IdeaExchange: Adicione imagens ao escrever emails em HTML

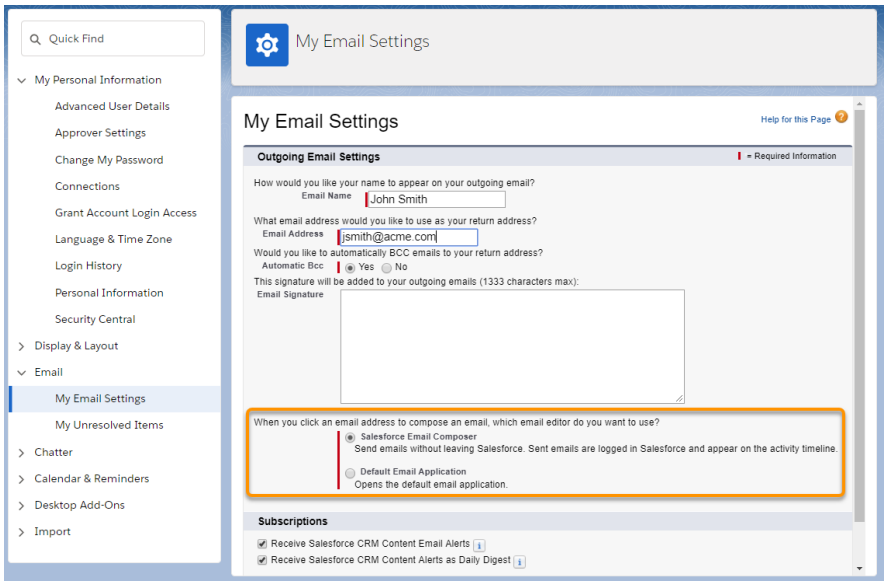
IdeaExchange: Editor de email HTML aprimorado

Permitir que os representantes escolham que compositor de email usar clicando em endereços de email

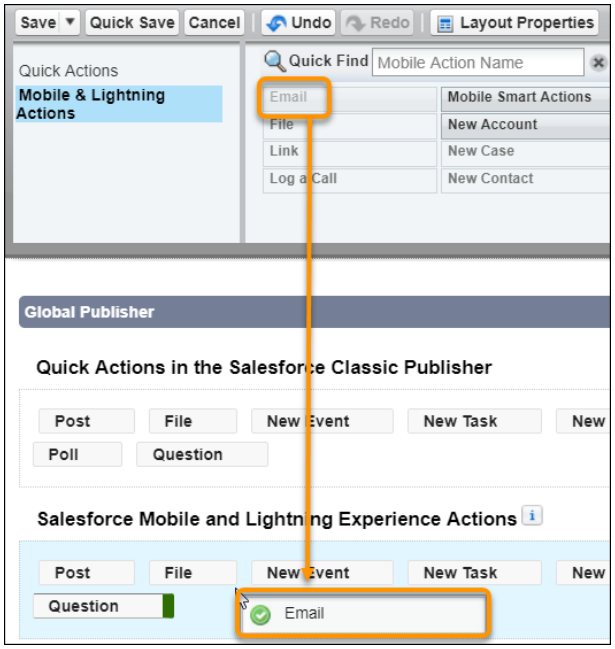
Quando os representantes clicam em um endereço de email para escrever um email, o compositor de email do Salesforce agora é aberto por padrão. Os representantes podem escolher abrir o Compositor de email padrão do computador em vez disso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Em configurações pessoais, insira `Minhas configurações de email` na caixa Busca rápida e selecione **Minhas configurações de email**. Selecione que compositor você deseja usar ao clicar em um endereço de email.



Nota: Antes de usar esse recurso, confirme que o Layout global de editor tem a ação de email na seção **Ação do Salesforce móvel e do Lightning Experience**.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Editar suas configurações de email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Diretrizes para trabalhar com email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Adicione ações aos layouts de editor global (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

IdeaExchange: Hiperlink de endereço de email não disponível na visualização de lista de Contatos do Lightning Experience

IdeaExchange: Clique para enviar email na lista relacionada no Lightning Experience

IdeaExchange: Permita ao usuário clicar em qualquer endereço de email e item "Enviar"

IdeaExchange: Clique em qualquer endereço de email em qualquer página para criar um histórico

Marque campos de endereço de email como somente leitura para prevenir alterações

Quando você predefine um endereço de email em um email, não precisa se preocupar com o remetente do email adicionar ou remover destinatários. Marque os campos Para, Cc ou Cco como somente leitura e ninguém poderá alterá-los.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Em Configuração, insira `Ações globais` na caixa Busca rápida e selecione **Ações globais**. Clique em **Layout** ao lado da ação Email. Clique em um endereço de email para selecioná-lo, abra na janela Propriedades e escolha **Somente leitura**. Clique em **OK** e salve a alteração.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Segurança em nível de campo (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Diretrizes para trabalhar com email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Plug-ins de privacidade não bloqueiam mais a funcionalidade do Salesforce

Alguns plug-ins de privacidade, como disconnect.me, impedem o rastreamento de emails e anúncios. Porém, às vezes esses plug-ins bloqueiam também outras funcionalidades do Salesforce. Atualizamos nossa funcionalidade de rastreamento de modo que plug-ins de privacidade bloqueiem apenas a funcionalidade de rastreamento de email e deixem o restante do Salesforce em paz. Essa atualização é automática. Você não precisa fazer nenhuma alteração.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Rastreamento de abertura de email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Envie emails de lista como usuário de comunidade corporativa

Usuários com uma licença da Comunidade podem usar o Lightning Experience para enviar emails de lista a destinatários em listas de contas pessoais, de lead, contato e campanha. Ou podem escolher registros individuais em uma exibição de lista. Um email de lista envia um email individual para cada destinatário, em vez de um único email para todo o grupo. Aprimore os emails de lista usando modelos de email e campos de mesclagem para personalizar cada email.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Suporte para Emails de lista está disponível a usuários em organizações habilitadas para comunidade nas licenças do conjunto de permissões de Gerenciamento de relacionamento com parceiros ou Comunidade da empresa.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Detalhes do Lightning Platform Starter e do Lightning Platform Plus (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Enviar emails de lista no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante visualização da versão)

Obtenha endereços de remetente consistentes e alertas mais claros para mensagens de email devolvidas

Melhoramos emails de notificação de entrega que seus representantes recebem quando emails devolvidos retornam ao remetente. O Endereço do remetente do cabeçalho agora é "Mail Delivery System" <mailer-daemon@salesforce.com> e o Endereço do remetente do envelope está sempre vazio, ou <>, facilitando a filtragem dos emails. A mensagem de notificação indica melhor que um email pode ter sido recebido, por exemplo, porque o destinatário tem uma resposta automática definida.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para ativar notificações de status de entrega, em Configuração, insira `Capacidade de entrega` na caixa de Busca rápida e, em seguida, selecione **Capacidade de entrega**. Em Gerenciamento de devolução, ative o gerenciamento de devolução e selecione **Retornar emails devolvidos ao remetente**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Habilitar manipulação de devolução de email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Modelos de email: Papéis timbrados e imagens aprimorados

Mantenha uma identidade de marca consistente e a conformidade incluindo informações de cabeçalho e rodapé em modelos de email do Lightning com papéis timbrados aprimorados. Adicione imagens e campos de mesclagem globais a papéis timbrados e modelos de email e aprimore suas mensagens.

NESTA SEÇÃO:

Use Papéis timbrados aprimorados para aumentar a eficácia dos Modelos de email do Lightning

Padronize as informações no cabeçalho e no rodapé de um modelo de email com papéis timbrados aprimorados. Inclua o logotipo e as informações de contato da sua empresa ou adicione isenções de responsabilidade legais e links para assinatura. Crie seu próprio papel timbrado aprimorado em um editor de rich text ou cole-o em seu próprio HTML personalizado para controle total do estilo. Adicione campos, imagens e links de mesclagem.

Localizar papéis timbrados existentes em um novo local no Salesforce Classic

Você está procurando os papéis timbrados criados no Salesforce Classic? Eles ainda estão lá em Configuração na opção de menu renomeada Papéis timbrados clássicos.

Incluir imagens em seus modelos de email e papéis timbrados

Faça suas mensagens de email se destacarem incluindo imagens em seus modelos de email e papéis timbrados.

Ver todos o modelos de email no Sales Console

Ao usarem a página inicial do modelo de email ou abrirem um modelo de email no Sales Console, os usuários agora veem toda a tela. Anteriormente, algumas informações eram cortadas.

Manter o Messaging focado em emails de caso

Agentes e representantes que usam emails não podem mais usar Salvar ou Salvar como para editar ou criar modelos de email. Os modelos de email criados permanecem focados e alinhados com a sua marca.

CONSULTE TAMBÉM:

Entender corretamente com idiomas da direita para a esquerda (Beta)

IdeaExchange: Permitir imagens em linha em modelos de email e ao enviar um email

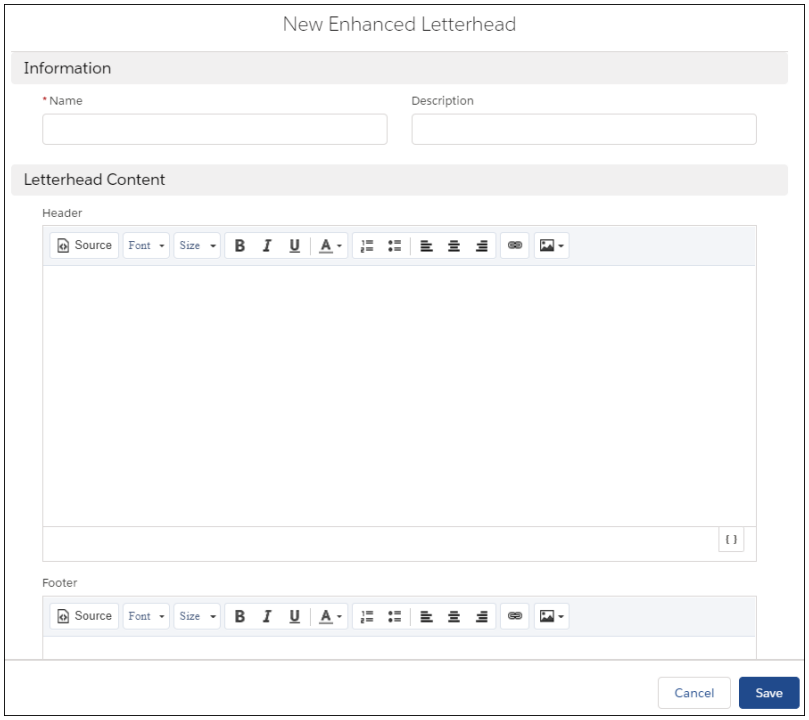
Use Papéis timbrados aprimorados para aumentar a eficácia dos Modelos de email do Lightning

Padronize as informações no cabeçalho e no rodapé de um modelo de email com papéis timbrados aprimorados. Inclua o logotipo e as informações de contato da sua empresa ou adicione isenções de responsabilidade legais e links para assinatura. Crie seu próprio papel timbrado aprimorado em um editor de rich text ou cole-o em seu próprio HTML personalizado para controle total do estilo. Adicione campos, imagens e links de mesclagem.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Para criar e editar papéis timbrados aprimorados, você precisa da permissão Modificar todos os dados ou direitos de administrador. Qualquer um pode usar modelos aprimorados.

Como: Para adicionar conteúdo, estilo e imagens ao seu papel timbrado, abra o Iniciador de aplicativos e selecione **Papéis timbrados aprimorados**.



Para garantir que o conteúdo permaneça intacto, o cabeçalho e o rodapé não podem ser editados quando um usuário insere um modelo com um papel timbrado aprimorado associado.

Nota: Você pode editar o cabeçalho e o rodapé no compositor de email de Casos.

CONSULTE TAMBÉM:

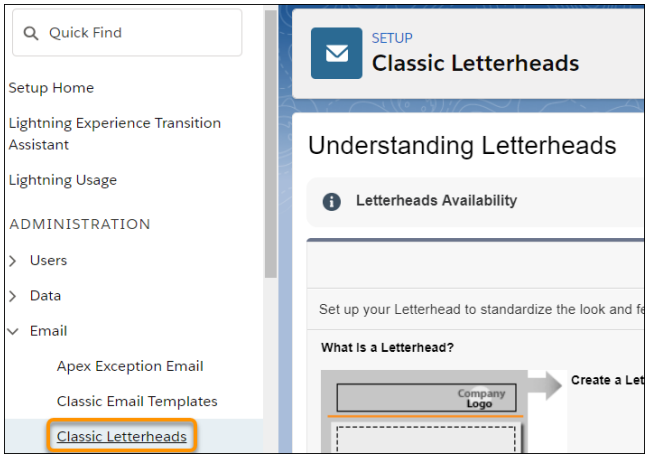
- Incluir imagens em seus modelos de email e papéis timbrados
- *Ajuda do Salesforce*: Papéis timbrados aprimorados no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *IdeaExchange*: O papel timbrado deve estar disponível na funcionalidade de email do Lightning

Localizar papéis timbrados existentes em um novo local no Salesforce Classic

Você está procurando os papéis timbrados criados no Salesforce Classic? Eles ainda estão lá em Configuração na opção de menu renomeada Papéis timbrados clássicos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Localize seus Papéis timbrados clássicos em Configuração.



CONSULTE TAMBÉM:

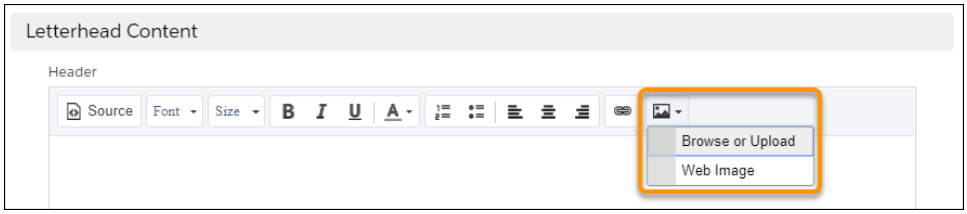
- Use Papéis timbrados aprimorados para aumentar a eficácia dos Modelos de email do Lightning
- *Ajuda do Salesforce*: Papéis timbrados aprimorados no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Incluir imagens em seus modelos de email e papéis timbrados

Faça suas mensagens de email se destacarem incluindo imagens em seus modelos de email e papéis timbrados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Você pode adicionar uma imagem da Web, do seu computador ou de arquivos do Salesforce.



CONSULTE TAMBÉM:

- Mostre o que você quer dizer em emails com imagens
- *Ajuda do Salesforce*: Papéis timbrados aprimorados no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Usar imagens em emails, modelos de email e papéis timbrados aprimorados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *IdeaExchange*: Permitir imagens em linha em modelos de email e ao enviar um email

Ver todos o modelos de email no Sales Console

Ao usarem a página inicial do modelo de email ou abrirem um modelo de email no Sales Console, os usuários agora veem toda a tela. Anteriormente, algumas informações eram cortadas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Manter o Messaging focado em emails de caso

Agentes e representantes que usam emails não podem mais usar Salvar ou Salvar como para editar ou criar modelos de email. Os modelos de email criados permanecem focados e alinhados com a sua marca.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

- Tenha mais controle sobre sua biblioteca de modelos de email

Atividades em tarefas: Novo filtro, notificações de tarefa e modos de exibição de listas de tarefas empacotáveis

Com um novo filtro da Minha equipe, gerencie facilmente tarefas delegadas. Escolha receber um email quando alguém atribuir uma tarefa a você. Compartilhe seus modos de exibição de listas usando empacotamento.

NESTA SEÇÃO:

Aumente a produtividade do gerente com um novo filtro de tarefas

Os gerentes de vendas querem se concentrar nas tarefas em que a equipe deles está trabalhando. Agora é fácil. fazer isso com o filtro de tarefas da Minha equipe.

Escolha receber notificações de tarefa por email

Os representantes de vendas podem controlar se são notificados por email quando uma tarefa é atribuída a eles.

Compartilhe modos de exibição de lista de tarefas facilmente

Modos de exibição de listas de tarefas agora são empacotáveis. Você pode distribuir modos de exibição de listas para outros usuários do Salesforce tanto dentro quanto fora da sua empresa.

CONSULTE TAMBÉM:

Entender corretamente com idiomas da direita para a esquerda (Beta)

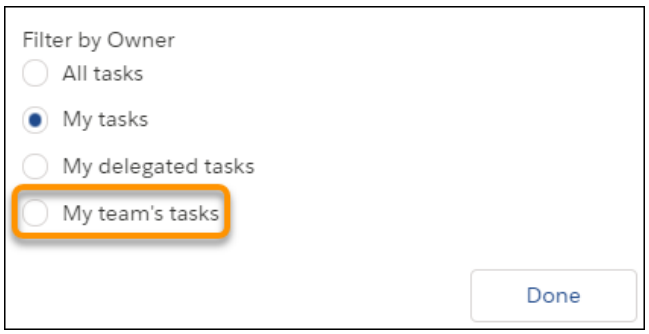
Defina padrões da organização para como as atividades são exibidas nas páginas do registro

Aumente a produtividade do gerente com um novo filtro de tarefas

Os gerentes de vendas querem se concentrar nas tarefas em que a equipe deles está trabalhando. Agora é fácil. fazer isso com o filtro de tarefas da Minha equipe.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Em seu modo de exibição de listas, selecione o filtro **Tarefas da Minha equipe**.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar ou clonar um modo de exibição de lista no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

IdeaExchange: Filtre para ver "Atividades da minha equipe" na visualização de lista de tarefas

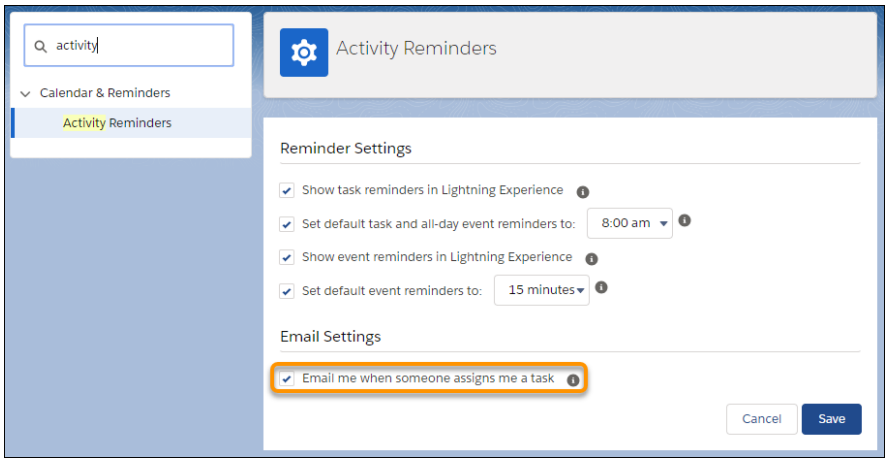
IdeaExchange: Tarefas da minha equipe

Escolha receber notificações de tarefa por email

Os representantes de vendas podem controlar se são notificados por email quando uma tarefa é atribuída a eles.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições.

Como: Em configurações pessoais, insira `Atividade` na caixa Busca rápida e selecione **Lembretes de atividades**.



Selecione a opção **Enviar um email para mim quando alguém me atribuir uma tarefa**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Acessar suas configurações pessoais no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Compartilhe modos de exibição de lista de tarefas facilmente

Modos de exibição de listas de tarefas agora são empacotáveis. Você pode distribuir modos de exibição de listas para outros usuários do Salesforce tanto dentro quanto fora da sua empresa.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Uploads e instalações de pacote estão disponíveis nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Em Configuração, insira `Packages` na caixa `Quick Find` e selecione **Aplicativos**.

CONSULTE TAMBÉM:

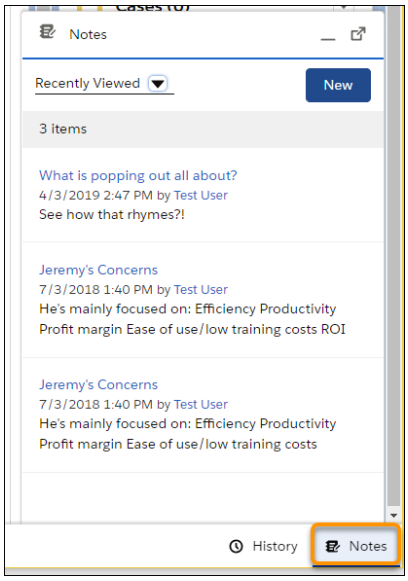
Ajuda do Salesforce: Trabalhar com pacotes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Notas: Abrir notas em pop-out na barra de utilitários

Seus representantes de vendas podem facilmente tomar notas que o compositor de Notas abre em sua própria janela na barra de utilitários. Os representantes podem movê-la conforme necessário, pois ele não fica encaixado no canto inferior da janela.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Com as Notas em uma janela separada, os representantes podem realizar várias tarefas ao mesmo tempo no Salesforce.



Como: Para atualizar uma barra de utilitários, em Configuração, insira `Aplicativo` na caixa Busca rápida e selecione **Gerenciador de aplicativos**. Edite uma barra de utilitários existente ou crie uma. Adicione Notas à barra da configuração do aplicativo Itens de utilitário. O compositor de notas abre em pop-out automaticamente.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Lightning Dialer: Resultados de chamada personalizados, Destaque do painel de chamada e Relatório de qualidade da chamada

O Lightning Dialer agora dá suporte a resultados da chamada, e você pode destacar o painel de chamada da barra de utilitários. Os representantes também podem relatar problemas de qualidade diretamente do painel de chamadas.

Nota: Por enquanto, só é possível fazer chamadas para os Estados Unidos e o Canadá.

NESTA SEÇÃO:

Usar uma lista de opções personalizada para resultados da chamada

O Lightning Dialer dá suporte a listas de opções personalizadas para resultados da chamada, de modo que sua equipe pode usar os valores de resultado da chamada que sua empresa já criou.

Abra o Lightning Dialer na barra de utilitários

Liberamos o painel de chamadas! Seus representantes agora podem abrir o painel de chamadas usando a barra de utilitários.

Relate problemas sobre a qualidade da chamada com facilidade

Todos sofremos com conexão ruim de tempos em tempos. Quando os representantes de vendas encontram um problema de qualidade ocasional, eles podem relatá-lo ao administrador do Salesforce usando o painel de chamadas.

Adicione números de telefone a listas de chamadas de páginas de registro

Os representantes de vendas não estão limitados a adicionar números de telefone a listas de chamadas de exibições de lista. Agora eles também podem adicionar números das páginas de detalhes do registro.

Obtenha notificações por email sobre o uso de minutos

Os administradores do Salesforce recebem um email quando a organização está se aproximando do fim dos minutos disponíveis do Lightning Dialer para o mês atual. Outro email é enviado quando não há minutos disponíveis e os representantes não conseguem fazer chamadas.

Usar uma lista de opções personalizada para resultados da chamada

O Lightning Dialer dá suporte a listas de opções personalizadas para resultados da chamada, de modo que sua equipe pode usar os valores de resultado da chamada que sua empresa já criou.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Dialer no Lightning Experience. O Lightning Dialer está disponível por um custo adicional nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

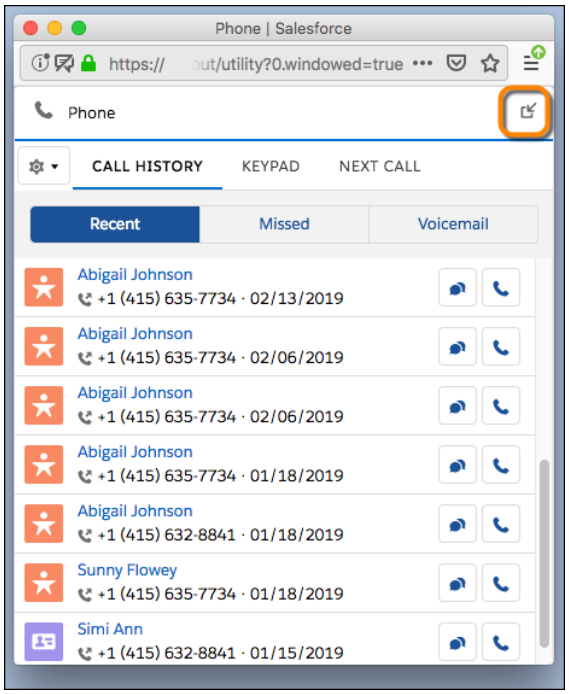
Como: Para selecionar uma lista de opções personalizada, em Configuração, insira `Registrar uma chamada` na caixa Busca rápida e selecione **Registrar uma chamada**. A opção para escolher uma lista de opções personalizada aparecerá se sua empresa tiver listas de opções definidas em atividades.

Abra o Lightning Dialer na barra de utilitários

Liberamos o painel de chamadas! Seus representantes agora podem abrir o painel de chamadas usando a barra de utilitários.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Dialer no Lightning Experience. O Lightning Dialer está disponível por um custo adicional nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Clique no ícone no canto superior direito do painel de chamadas para abrir (ou fechar) o painel de chamadas usando a barra de utilitários.



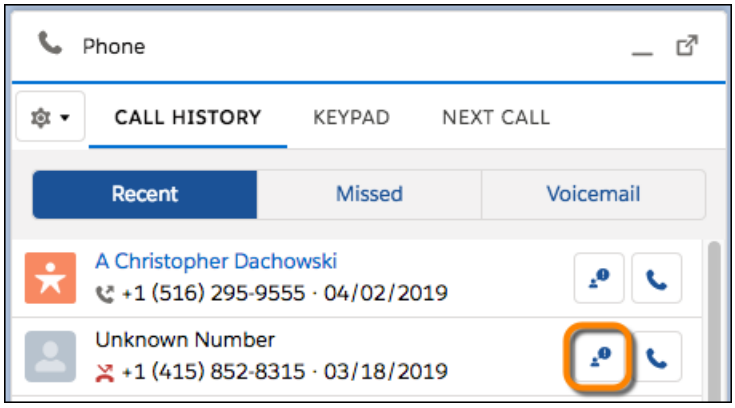
Os representantes não podem abrir ou fechar o painel durante uma chamada ou sessão de monitoramento de chamada.

Relate problemas sobre a qualidade da chamada com facilidade

Todos sofremos com conexão ruim de tempos em tempos. Quando os representantes de vendas encontram um problema de qualidade ocasional, eles podem relatá-lo ao administrador do Salesforce usando o painel de chamadas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Dialer no Lightning Experience. O Lightning Dialer está disponível por um custo adicional nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Relate problemas de chamada da guia Histórico de chamada no painel de chamadas.



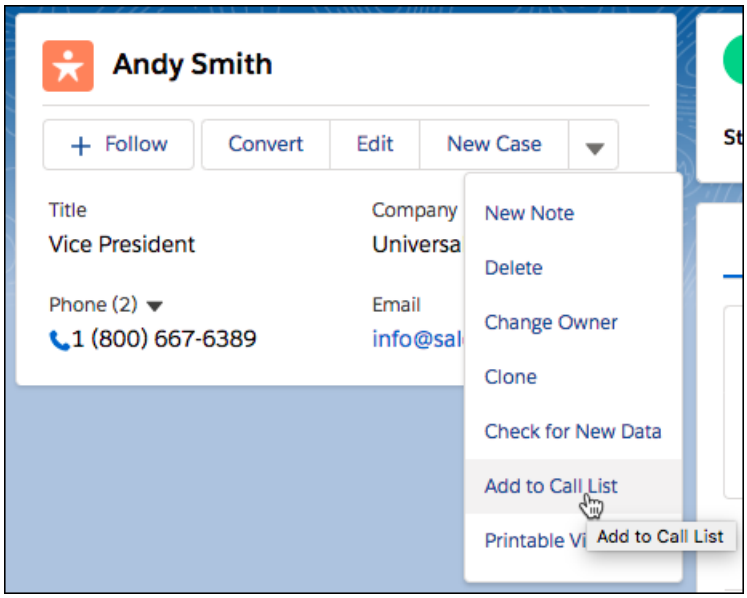
Os administradores do Salesforce podem criar relatórios no objeto VoiceCallQualityFeedback para acompanhar a qualidade da chamada. Esses relatórios podem ser usados para criar casos de suporte caso os problemas continuem.

Adicione números de telefone a listas de chamadas de páginas de registro

Os representantes de vendas não estão limitados a adicionar números de telefone a listas de chamadas de exibições de lista. Agora eles também podem adicionar números das páginas de detalhes do registro.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Dialer no Lightning Experience. O Lightning Dialer está disponível por um custo adicional nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Selecione **Adicionar à lista de chamadas** de uma página de detalhes do registro.



Obtenha notificações por email sobre o uso de minutos

Os administradores do Salesforce recebem um email quando a organização está se aproximando do fim dos minutos disponíveis do Lightning Dialer para o mês atual. Outro email é enviado quando não há minutos disponíveis e os representantes não conseguem fazer chamadas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Dialer no Lightning Experience. O Lightning Dialer está disponível por um custo adicional nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Aplicativo Salesforce Inbox: Eventos diários e percepções em um só lugar e Assistente de configuração do Inbox atualizado

Veja todos os detalhes e percepções sobre as atividades do dia no Inbox Now. Obtenha mais clareza sobre a configuração do Inbox móvel usando o Assistente de configuração do Inbox.

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

NESTA SEÇÃO:

Encontre tudo de que você precisa para fechar negócios no Salesforce Inbox

O Inbox Now é a nova base inicial para o aplicativo Salesforce Inbox em dispositivos iOS e Android. Ele oferece um único local para os representantes de vendas acessarem detalhes e inteligência sobre reuniões diárias, chamadas e tarefas. Você não precisa mais ficar alternando entre vários aplicativos para encontrar informações sobre o que está acontecendo a seguir, de modo que os representantes podem se concentrar nos clientes e no fechamento de negócios.

Configure os aplicativos móveis do Inbox com uma página do Assistente de configuração mais clara

Alteramos o nome e atualizamos a página do Assistente de configuração para Inbox. Além disso, as informações refletem com mais precisão que as configurações se aplicam a aplicativos móveis do Inbox e a extensões e complementos legados do Inbox.

Mantenha o fluxo de notificações do aplicativo para Android Salesforce Inbox

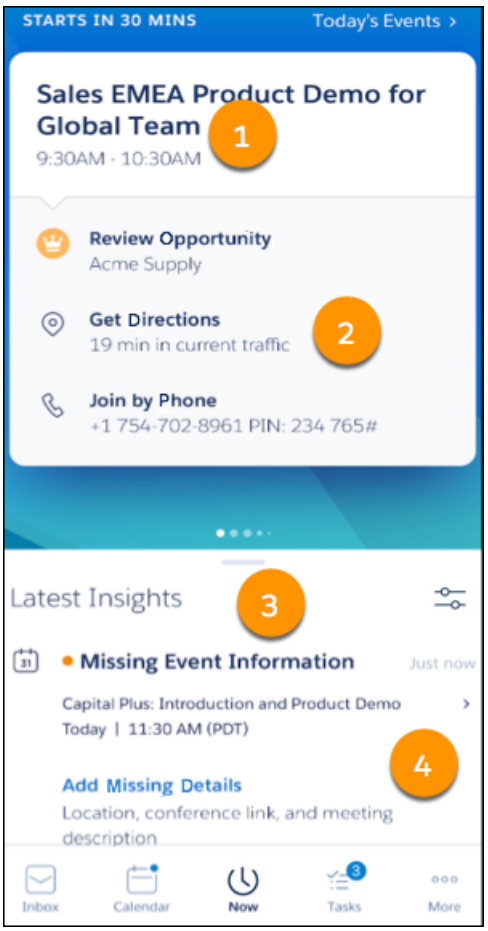
Atualizamos o aplicativo Salesforce Inbox para Android para estar de acordo com as novas alterações à estrutura de notificação por push exigidas pelo Google. Para continuar recebendo notificações por push do Salesforce Inbox em um dispositivo Android, os representantes de vendas precisam da versão mais recente do aplicativo Salesforce Inbox.

Encontre tudo de que você precisa para fechar negócios no Salesforce Inbox

O Inbox Now é a nova base inicial para o aplicativo Salesforce Inbox em dispositivos iOS e Android. Ele oferece um único local para os representantes de vendas acessarem detalhes e inteligência sobre reuniões diárias, chamadas e tarefas. Você não precisa mais ficar alternando entre vários aplicativos para encontrar informações sobre o que está acontecendo a seguir, de modo que os representantes podem se concentrar nos clientes e no fechamento de negócios.

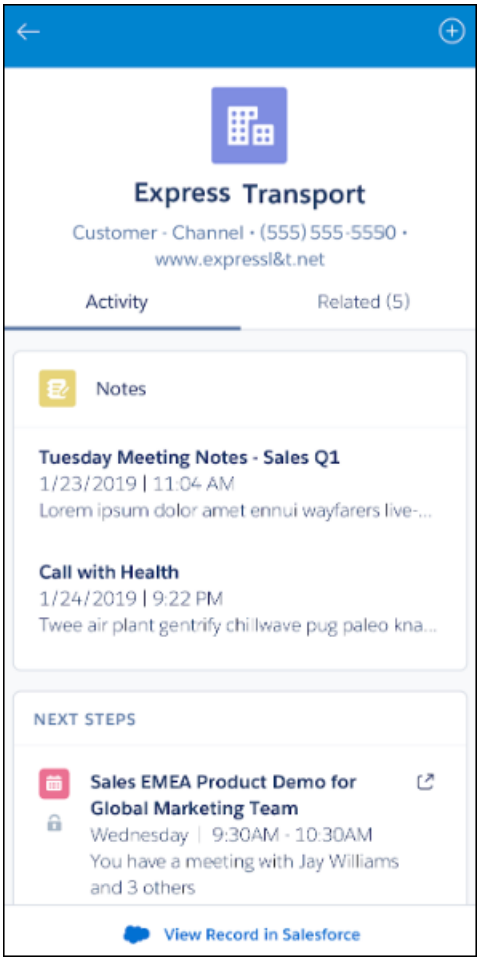
Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Salesforce Inbox em telefones Android e iPhone disponível por um custo extra nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: O Inbox Now agrega o calendário, o email e os dados do Salesforce do usuário, tornando mais fácil preparar-se, engajar-se e acompanhar comunicações e eventos importantes do cliente.



Deslize para a esquerda para ver cada reunião agendada para hoje (1). Toque nas ações (2) em um evento para ver um instantâneo do registro do Salesforce associado ao evento, abrir um mapa com instruções ou discar com apenas um toque. Veja insights sobre eventos, emails e tarefas do Salesforce (3), fique por dentro dos detalhes antes dos eventos e seja incentivado a concluir atividades importantes de acompanhamento de reunião. Cada insight tem ações únicas a serem realizadas para obter mais informações ou fornecer informações que estejam faltando, como local ou número de discagem (4).

Os representantes têm acesso a um instantâneo de informações sobre conta, contato ou oportunidade para cada evento no calendário. A nova Visão geral de registro fornece atividades, registros relacionados Salesforce Classic e novas notas e acesso ao aplicativo Quip para ver notas relacionadas ao Quip.



Como: O Inbox Now está disponível aos usuários por padrão na versão 8.0.0 para iOS e na versão 5.0.0 para Android do aplicativo Salesforce Inbox. Para incluir insights de email, ative a Captura de atividades do Einstein na sua organização e verifique se o Email Insights está ativado.

CONSULTE TAMBÉM:

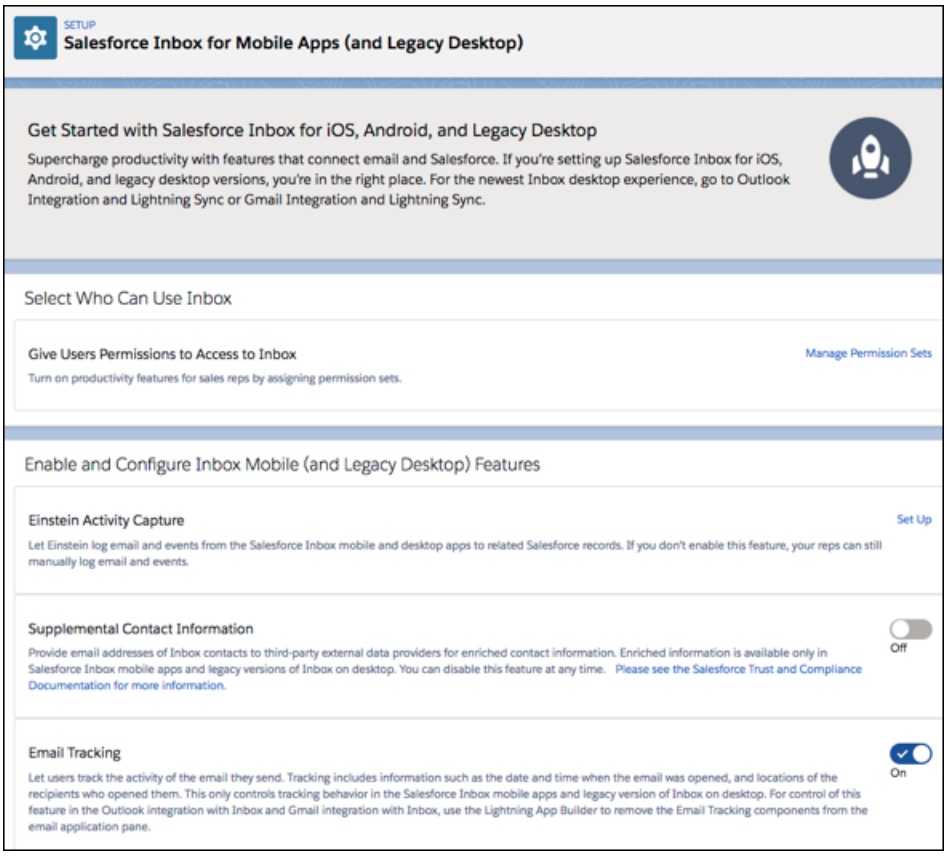
Ajuda do Salesforce: Feche negócios em menos tempo com o Inbox Now no aplicativo Salesforce Inbox (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Configure os aplicativos móveis do Inbox com uma página do Assistente de configuração mais clara

Alteramos o nome e atualizamos a página do Assistente de configuração para Inbox. Além disso, as informações refletem com mais precisão que as configurações se aplicam a aplicativos móveis do Inbox e a extensões e complementos legados do Inbox.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Salesforce Inbox em dispositivos Android e iOS disponível por um custo extra nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: O Assistente de configuração do Inbox agora mostra apenas o que é necessário para o Salesforce Inbox em iOS e Android e versões legadas.



Mantenha o fluxo de notificações do aplicativo para Android Salesforce Inbox

Atualizamos o aplicativo Salesforce Inbox para Android para estar de acordo com as novas alterações à estrutura de notificação por push exigidas pelo Google. Para continuar recebendo notificações por push do Salesforce Inbox em um dispositivo Android, os representantes de vendas precisam da versão mais recente do aplicativo Salesforce Inbox.

Onde: Essa alteração aplica-se ao aplicativo Salesforce Inbox em dispositivos Android, disponível por um custo extra nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Diga para os representantes instalarem a versão 4.7.4 ou posterior do aplicativo Salesforce Inbox para Android, que está disponível na Google Play Store.

Calendário: Modos de exibição de lista de eventos e série de eventos disponíveis em ações rápidas

Os representantes de vendas podem ver mais eventos em uma visão geral com modos de exibição de lista de eventos. Eles também podem agendar eventos repetidos usando ações rápidas.

NESTA SEÇÃO:

Filtre e pesquise eventos em modos de exibição de listas

Foram-se os dias em que os representantes de vendas percorriam eternamente seus calendários para encontrar eventos. Os representantes podem encontrar exatamente o que precisam usando filtros para personalizar os modos de exibição de listas. Os representantes podem usar modos de exibição de listas predefinidos para revisar a agenda diária, os eventos futuros ou os eventos recentes.

Criar uma série de eventos de qualquer lugar com Ações rápidas

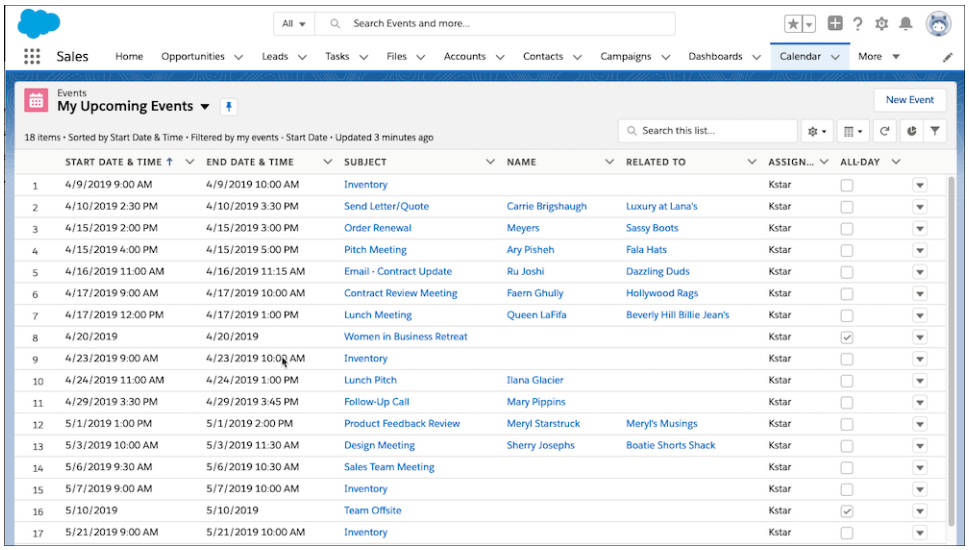
Permita aos representantes criar uma série de eventos repetidos de qualquer lugar em que ações rápidas estejam disponíveis adicionando o campo Repetir aos seus layouts de Ações rápidas. Anteriormente, os representantes podiam criar apenas registros de evento únicos.

Filtre e pesquise eventos em modos de exibição de listas

Foram-se os dias em que os representantes de vendas percorriam eternamente seus calendários para encontrar eventos. Os representantes podem encontrar exatamente o que precisam usando filtros para personalizar os modos de exibição de listas. Os representantes podem usar modos de exibição de listas predefinidos para revisar a agenda diária, os eventos futuros ou os eventos recentes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Os representantes podem verificar eventos e detalhes facilmente sem clicar em semanas ou meses para terem uma ideia melhor de como está a agenda deles.



Criar uma série de eventos de qualquer lugar com Ações rápidas

Permita aos representantes criar uma série de eventos repetidos de qualquer lugar em que ações rápidas estejam disponíveis adicionando o campo Repetir aos seus layouts de Ações rápidas. Anteriormente, os representantes podiam criar apenas registros de evento únicos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quip para vendas: Padronize processos de vendas usando o Quip

Aprimore a produtividade em todo o ciclo de negócio com documentos colaborativos diretamente dentro do Sales Cloud. Configure o componente Documento do Quip do Lightning para implantar modelos de documentos do Quip personalizáveis no contexto de suas páginas de registro do Sales Cloud. Com modelos do Quip, você pode, inclusive, usar sintaxe de mesclagem de correio para preencher automaticamente novos documentos com dados de campos correspondentes do Salesforce.

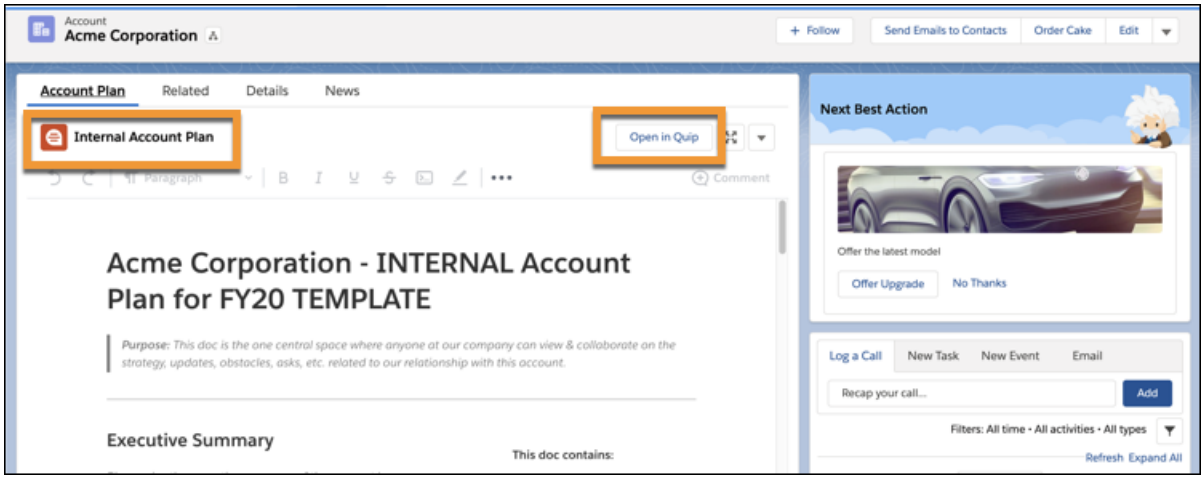
Onde: Essa alteração se aplica a aplicativos do Lightning no Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Essa alteração está disponível com um plano Quip Enterprise ou avaliação gratuita.

Como: Se você ainda não fez isso, conecte o Salesforce ao Quip. Em Configuração, insira `Quip` na caixa Busca rápida e siga as etapas. Em seguida, inicie o Criador de aplicativo Lightning e adicione o componente Documento do Quip à página Vendas que você deseja atualizar.

Você tem algumas opções de como o componente de documento se comporta. Por exemplo, você pode ter o mesmo documento do Quip anexado a cada registro. Ou pode usar a sintaxe de mesclagem de email para preencher automaticamente novos documentos usando um modelo. Você pode, inclusive, usar modelos diferentes para registros diferentes. Você também pode atribuir um rótulo personalizado ao documento integrado do Quip.

Aqui está um exemplo de um documento do Quip integrado à guia Plano da conta de uma conta. Seu rótulo personalizado é um Plano de conta interna. Você pode editar o documento diretamente no Salesforce ou abri-lo no Quip.



CONSULTE TAMBÉM:

- *Suporte ao Quip:* O componente de documento do Quip para Salesforce: Um guia para usuários
- *Suporte ao Quip:* O componente de documento do Quip para Salesforce: Um guia para administradores
- *Site do Quip:* Quip para vendas
- *Blog do Quip:* Introdução ao Quip para vendas: Promova a produtividade de vendas no Sales Cloud

Lightning Data: Escolha que registros almejar ou ignorar

Você agora tem mais controle sobre atualizações e avaliações do Lightning Data. Por exemplo, você pode evitar executar regras do Lightning Data inutilmente em leads antigos. Ou ignore a regra para registros atualizados por outros sistemas ou quando as políticas de conformidade ou segurança da sua empresa proibirem o fluxo de dados entre determinados registros e um serviço de dados. Para cada regra do Lightning Data, crie um campo de caixa de seleção personalizado, dê a ele um nome especificado e adicione-o a seus registros. A regra é executada em registros com a caixa de seleção marcada e ignora o resto.

Onde: Essa alteração aplica-se ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Como:

1. Crie um campo de caixa de seleção e dê a ele um nome de acordo com o padrão `LD_USE_Data Source Name`. Para localizar o nome da origem de dados, em Configuração, insira `Origens de dados externas` e procure o nome na coluna Origem de dados externa. Use o nome exato da origem de dados, incluindo letras maiúsculas e minúsculas.
2. Sugerimos rotular o campo usando um destes padrões: `Match Using Data Service Provider Name` ou `Enrich Using Data Service Provider Name`. O nome do provedor de *serviços* de dados é diferente do nome da *origem* de dados.
3. Adicione o campo ao layout para o objeto almejado pela regra.

Data.com Prospector e Data.com Clean estão sendo descontinuados

Não é possível renovar as licenças Data.com Prospector e Data.com Clean após 31 de julho de 2019. A descontinuação desses produtos está agendada para 31 de julho de 2020. As licenças atuais serão cumpridas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Quem: Licenças do Data.com Prospector estão disponíveis no **Contact Manager** (não no objeto de Lead), edições **Group**, **Professional**, **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**. Licenças do Data.com Clean estão disponíveis nas edições **Professional**, **Enterprise**, **Performance** e **Unlimited**.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Descontinuação do Data.com Clean e do Prospector

Integração ao Gmail: Melhorias a rastreamento de email e registro de email mais rápido

Os representantes de vendas agora podem optar por manter as opções de registro de email para o Salesforce abertas conforme percorrem o email. O rastreamento de email, disponível com uma licença do Inbox, inclui informações de localidade. Informações de rastreamento para emails enviados do Gmail estão disponíveis na linha de tempo de atividade do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Registrar emails do Gmail para o Salesforce com menos cliques

Os representantes de vendas trabalham rapidamente e precisam registrar email do Gmail para o Salesforce rapidamente também. Os representantes agora podem ver opções de registro de email conforme eles percorrem seus emails, reduzindo os cliques necessários para registrar um email.

Veja o local no rastreamento de email do Gmail

Saiba quando e onde seus clientes em potencial estão se engajando com suas comunidades por email. A localização geográfica em rastreamento de email já está em aplicativos do Salesforce Inbox em dispositivos iOS e Android e agora você pode usá-la com a integração de desktop para Gmail.

CONSULTE TAMBÉM:

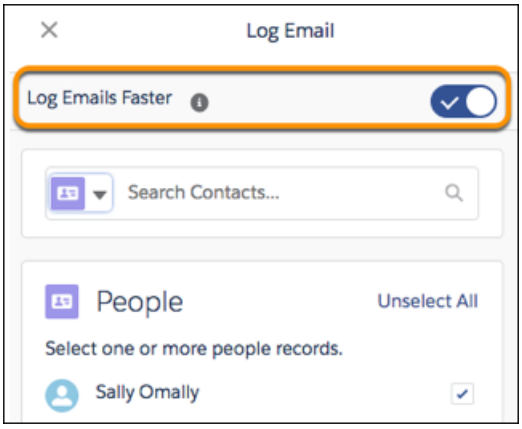
Entender corretamente com idiomas da direita para a esquerda (Beta)

Registrar emails do Gmail para o Salesforce com menos cliques

Os representantes de vendas trabalham rapidamente e precisam registrar email do Gmail para o Salesforce rapidamente também. Os representantes agora podem ver opções de registro de email conforme eles percorrem seus emails, reduzindo os cliques necessários para registrar um email.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Os representantes ativam **Registrar emails mais rapidamente** disponível no modo Leitura. Os representantes não precisam mais abrir o email ou o evento e clicar em **Registrar email** ou **Editar email registrado** para acessar as opções de registro.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Registrar emails e eventos do Outlook e do Gmail para o Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Veja o local no rastreamento de email do Gmail

Saiba quando e onde seus clientes em potencial estão se engajando com suas comunidades por email. A localização geográfica em rastreamento de email já está em aplicativos do Salesforce Inbox em dispositivos iOS e Android e agora você pode usá-la com a integração de desktop para Gmail.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox na área de trabalho, disponível por um custo extra nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Usuários com acesso a rastreamento de email podem ver onde o destinatário abriu o email.

Integração com a Microsoft: Melhorias a rastreamento de email e registro de email mais rápido

Registre emails do Microsoft® Outlook® para o Salesforce com menos cliques. Obtenha informações mais focadas sobre emails rastreados. Além disso, aprenda mais sobre a versão mais recente do Salesforce para Outlook. Ou abandone totalmente os upgrades do Salesforce para Outlook migrando para uma alternativa baseada em nuvem.

NESTA SEÇÃO:

Integração com o Outlook: Melhorias a rastreamento de email e registro de email mais rápido
Os representantes de vendas agora podem optar por manter as opções de registro de email para o Salesforce abertas conforme percorrem o email. O rastreamento de email, disponível com uma licença do Inbox, inclui informações de localidade. Agora você pode ver informações de rastreamento para email individual, e informações de rastreamento para emails enviados do Microsoft® Outlook® estão disponíveis na linha de tempo de atividade do Salesforce.

Salesforce para Outlook: Salesforce para Outlook v3.4.6 e alternativas de integração de email
Se você estiver mantendo o Salesforce para Outlook por enquanto, a versão mais recente não mostrará mais uma mensagem de erro durante a instalação. Consulte as notas de versão quando a versão Summer '19 estiver a caminho para aprender mais sobre outras possíveis correções. Para obter os recursos mais recentes e acabar com a realização de upgrades, considere passar para nossas alternativas de produto baseadas em nuvem: Integração com o Outlook, Lightning Sync e Captura de atividades do Einstein.

Integração com o Outlook: Melhorias a rastreamento de email e registro de email mais rápido

Os representantes de vendas agora podem optar por manter as opções de registro de email para o Salesforce abertas conforme percorrem o email. O rastreamento de email, disponível com uma licença do Inbox, inclui informações de localidade. Agora você pode ver informações de rastreamento para email individual, e informações de rastreamento para emails enviados do Microsoft® Outlook® estão disponíveis na linha de tempo de atividade do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Registre emails do Outlook para o Salesforce com menos cliques
Os representantes de vendas trabalham rapidamente e precisam registrar email do Microsoft® Outlook® para o Salesforce rapidamente também. Os representantes agora podem ver opções de registro de email conforme eles percorrem seus emails, reduzindo os cliques necessários para registrar um email.

Acesse detalhes de rastreamento para um email individual no Outlook
Os representantes de vendas agora podem ver como um cliente potencial ou cliente interagiu com um email específico sem pesquisar em todos os emails rastreados. Conforme um representante percorre o email enviado, cada email mostra um resumo das informações de rastreamento com um link para mais detalhes.

Veja o local no rastreamento de email do Outlook
Saiba quando e onde seus clientes em potencial estão se engajando com suas comunidades por email. A localização geográfica em rastreamento de email já está em aplicativos do Salesforce Inbox em dispositivos iOS e Android e agora você pode usá-la com a integração de desktop para Outlook.

Agende emails para envio posterior e registro no Salesforce depois de enviados

Não deixe os emails se perderem! Defina os emails para registrarem-se automaticamente no Salesforce quando forem agendados para envio posterior. Os representantes podem registrar as informações necessárias sem precisarem voltar para envio e registro manuais de email.

CONSULTE TAMBÉM:

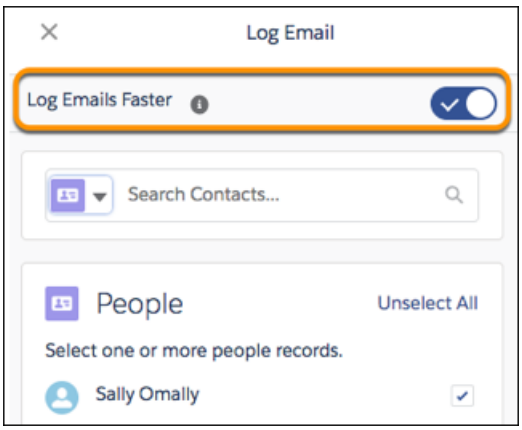
Entender corretamente com idiomas da direita para a esquerda (Beta)

Registre emails do Outlook para o Salesforce com menos cliques

Os representantes de vendas trabalham rapidamente e precisam registrar email do Microsoft® Outlook® para o Salesforce rapidamente também. Os representantes agora podem ver opções de registro de email conforme eles percorrem seus emails, reduzindo os cliques necessários para registrar um email.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Os representantes ativam **Registrar emails mais rapidamente** disponível no modo Leitura. Os representantes não precisam mais abrir o email ou o evento e clicar em **Registrar email** ou **Editar email registrado** para acessar as opções de registro.



CONSULTE TAMBÉM:

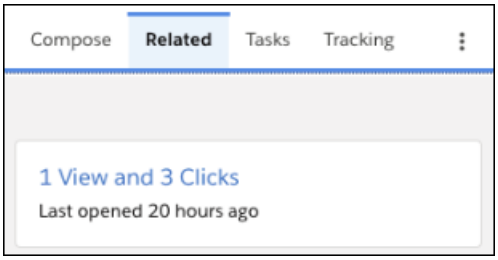
Ajuda do Salesforce: Registrar emails e eventos do Outlook e do Gmail para o Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Acesse detalhes de rastreamento para um email individual no Outlook

Os representantes de vendas agora podem ver como um cliente potencial ou cliente interagiu com um email específico sem pesquisar em todos os emails rastreados. Conforme um representante percorre o email enviado, cada email mostra um resumo das informações de rastreamento com um link para mais detalhes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox na área de trabalho, disponível por um custo extra nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Se você usa o painel de aplicativo de email padrão, o novo componente Rastreamento de email – o Recibo individual é adicionado automaticamente à guia Relacionado para usuários com uma licença do Inbox.



Se você tiver criado painéis de aplicativo de email personalizados, use o Criador de aplicativo Lightning para adicionar o componente Rastreamento de email – recibo individual para uma guia com o modo Leitura.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações para rastrear emails na Integração com o Outlook (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Veja o local no rastreamento de email do Outlook

Saiba quando e onde seus clientes em potencial estão se engajando com suas comunidades por email. A localização geográfica em rastreamento de email já está em aplicativos do Salesforce Inbox em dispositivos iOS e Android e agora você pode usá-la com a integração de desktop para Outlook.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox na área de trabalho, disponível por um custo extra nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

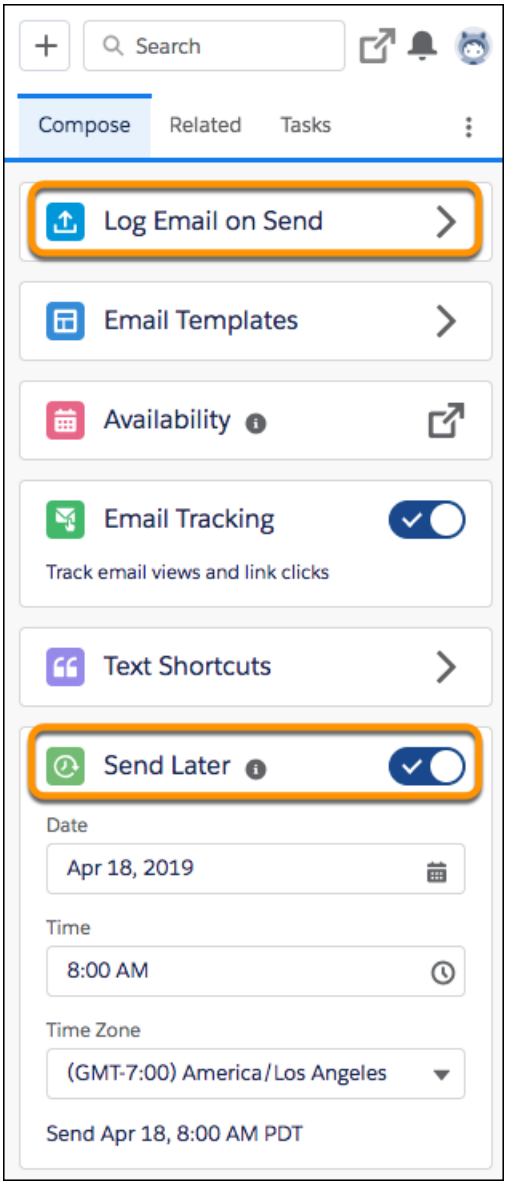
Quem: Usuários com acesso a rastreamento de email podem ver onde o destinatário abriu o email.

Agende emails para envio posterior e registro no Salesforce depois de enviados

Não deixe os emails se perderem! Defina os emails para registrarem-se automaticamente no Salesforce quando forem agendados para envio posterior. Os representantes podem registrar as informações necessárias sem precisarem voltar para envio e registro manuais de email.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox na área de trabalho, disponível por um custo extra nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: No painel de integração de email, os usuários podem selecionar **Registrar email após envio** e **Enviar mais tarde**.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Registrar emails e eventos do Outlook e do Gmail para o Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Salesforce para Outlook: Salesforce para Outlook v3.4.6 e alternativas de integração de email

Se você estiver mantendo o Salesforce para Outlook por enquanto, a versão mais recente não mostrará mais uma mensagem de erro durante a instalação. Consulte as notas de versão quando a versão Summer '19 estiver a caminho para aprender mais sobre outras possíveis correções. Para obter os recursos mais recentes e acabar com a realização de upgrades, considere passar para nossas alternativas de produto baseadas em nuvem: Integração com o Outlook, Lightning Sync e Captura de atividades do Einstein.

NESTA SEÇÃO:

Aprenda sobre o Salesforce para Outlook v3.4.6

O Salesforce para Outlook v3.4.6 oferece uma pequena melhoria de instalação. Alguns usuários que estão instalando versões anteriores do Salesforce para Outlook observaram um erro do Microsoft® Windows® sobre a verificação de acesso de chave. Com o Salesforce para Outlook v3.4.6, os usuários não veem mais a mensagem de erro. Consulte as notas de versão quando a versão Summer '19 estiver a caminho para aprender mais sobre outras possíveis correções.

Expandir seus horizontes com alternativas de produto baseados no Salesforce Cloud

Obtenha os lançamentos mais recentes do produto automaticamente ao levar seus representantes de vendas para nossos produtos baseados em nuvem: a Integração com o Outlook, a Captura de atividades do Einstein ou o Lightning Sync. Não apenas você evita instalar upgrades, como os representantes também obtêm acesso aos recursos de integração de email mais recentes.

Aprenda sobre o Salesforce para Outlook v3.4.6

O Salesforce para Outlook v3.4.6 oferece uma pequena melhoria de instalação. Alguns usuários que estão instalando versões anteriores do Salesforce para Outlook observaram um erro do Microsoft® Windows® sobre a verificação de acesso de chave. Com o Salesforce para Outlook v3.4.6, os usuários não veem mais a mensagem de erro. Consulte as notas de versão quando a versão Summer '19 estiver a caminho para aprender mais sobre outras possíveis correções.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Contact Manager, Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Trailblazer Community do Salesforce: Notas de versão do Salesforce para Outlook (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Expandir seus horizontes com alternativas de produto baseados no Salesforce Cloud

Obtenha os lançamentos mais recentes do produto automaticamente ao levar seus representantes de vendas para nossos produtos baseados em nuvem: a Integração com o Outlook, a Captura de atividades do Einstein ou o Lightning Sync. Não apenas você evita instalar upgrades, como os representantes também obtêm acesso aos recursos de integração de email mais recentes.

Onde: A disponibilidade para nossos recursos baseados em nuvem difere por produto e edição.

- A integração com o Outlook está disponível para o Lightning Experience e o Salesforce Classic nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Sales Cloud, o Service Cloud e a Plataforma do Lightning.
- A Captura de atividades do Einstein está disponível para o Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.
- O Lightning Sync está disponível para o Lightning Experience, o Salesforce Classic e todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Sales Cloud, o Service Cloud e a Plataforma do Lightning.

Por quê: Esteja você buscando um recurso favorito, um suporte de sistema específico ou uma configuração simplificada, veja se nossos produtos mais recentes atendem às suas necessidades.

- A Integração com o Outlook oferece recursos de produtividade que não estão disponíveis no painel lateral do Salesforce para Outlook. Se você estiver usando o Lightning Experience, poderá criar painéis personalizados para diferentes usuários, e seus representantes de vendas podem registrar emails da Microsoft no Salesforce como emails, não mais como tarefas! Você também pode fazer o upgrade dos representantes para o Salesforce Inbox para recursos aprimorados de desktop e celular.
- A Captura de atividades do Einstein sincroniza contatos e eventos entre aplicativos da Microsoft e o Salesforce. Ela oferece mais recursos que o Lightning Sync, nossa outra opção de sincronização, como captura de eventos e email para aumento de produtividade.

Além disso, apenas o administrador e usuários gerenciam a configuração; não é necessária intervenção técnica do seu administrador do Exchange.

- O Lightning Sync sincroniza contatos e eventos. Você e seu administrador do Exchange podem gerenciar a distribuição de ponta a ponta, de modo que seus usuários tenham o mínimo de etapas de configuração. O Lightning Sync não tem recursos novos na versão Summer '19, mas oferece a mesma experiência excepcional de sempre.

Como: Para descobrir o que é melhor para você conforme os requisitos do sistema, use nossa ferramenta prática de tomada de decisão. Para obter um entendimento mais profundo dos recursos oferecidos, veja nossa tabela de comparação de integração de email.

Salesforce CPQ and Billing: Orientação sobre preços, Crédito de linha de fatura aprimorado e Emendas e renovações confiáveis para contratos grandes

Leve sua equipe de vendas a fechar negócios fornecendo a ela orientação sobre preço com base em negócios históricos e tendências de preços de produto. Altere e renove contratos grandes com menor risco de atingir o tempo limite. Credite várias linhas de fatura de uma só vez e aplique imposto de crédito tudo em um único local conveniente.

NESTA SEÇÃO:

Salesforce CPQ: Orientação de precificação para descontos ideais, alterações confiáveis e renovações para contratos grandes e percentual aprimorado do total de relacionamentos em produtos do pedido

Leve sua equipe de vendas a fechar negócios fornecendo a ela orientação sobre preço com base em negócios históricos e tendências de preços de produto. Altere e renove contratos grandes com menor risco de atingir o tempo limite. Veja seus ativos cobertos de cotações de alteração como produtos do pedido na página de detalhes do pedido.

Salesforce Billing: Creditar linha de fatura em massa na Central de pagamentos e Enviar CVVs na Central de pagamentos

Credite várias linhas de fatura de uma só vez e aplique imposto de crédito tudo em um único local conveniente. Acelere o processo de pagamento para seus usuários finais permitindo que enviem CVVs de crédito para qualquer gateway de pagamento na Central de pagamentos.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Novos objetos e campos para Salesforce CPQ e Billing Summer '19 (pode estar defasado ou indisponível durante a prévia da versão)

Salesforce CPQ: Orientação de precificação para descontos ideais, alterações confiáveis e renovações para contratos grandes e percentual aprimorado do total de relacionamentos em produtos do pedido

Leve sua equipe de vendas a fechar negócios fornecendo a ela orientação sobre preço com base em negócios históricos e tendências de preços de produto. Altere e renove contratos grandes com menor risco de atingir o tempo limite. Veja seus ativos cobertos de cotações de alteração como produtos do pedido na página de detalhes do pedido.

Nota: O Salesforce CPQ é oferecido por um custo extra. Para obter informações sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Sugerir preços ideais com orientação de precificação

Ajude sua equipe de vendas a fechar negócios fornecendo a ela orientação sobre preço com base em negócios históricos e tendências de preços de produto. Quando os representantes adicionam um produto com orientação de precificação à cotação, eles podem ver valores de desconto alvo, normal e em loja sugeridos. Se o representante escolher o preço alvo, o Salesforce CPQ aplicará o desconto adequado à linha de cotação. Você pode personalizar a orientação filtrando os produtos avaliados e editando os valores de desconto sugeridos.

Gerencie contratos maiores com cotação de renovação e emenda em grande escala

Representantes que trabalham com contratos grandes agora têm mais facilidade com emendas e renovações. O novo Serviço de cotação de renovação e Emenda em grande escala dá suporte tranquilamente para até 2 mil registros relacionados sem erros nem tempos limite.

Mantenha os relacionamentos de percentual do total em renovações ao contratar de pedidos

Quando um representante renova um contrato feito usando um pedido, as assinaturas de Percentual do total agora retêm relacionamos com seus ativos cobertos na cotação de renovação. Anteriormente, assinaturas de Percentual do total tornavam-se assinaturas de Preço fixo para o restante do ciclo de vida. Agora, os representantes podem continuar atualizando suas assinaturas de Percentual do total com novos produtos cobertos em cotações de renovação para todo o ciclo de vida da assinatura. Ainda, os pedidos agora mostram produtos de pedido com quantidade zero para ativos cobertos de cotações de renovação, de modo que os representantes não precisam mais voltar à cotação inicial.

Renove e encerre contratos de modo combinado usando as páginas de oportunidade e conta com o CPQ Lightning

Clientes do Salesforce CPQ agora podem renovar e encerrar de modo combinado vários contratos em oportunidades e contas no Lightning Experience. Anteriormente, esse recurso só estava disponível no Salesforce Classic.

Lógica atualizada para campos de percentual em fórmulas de ação de preço

Corrigimos um problema que ocorre quando o Salesforce CPQ processa campos de percentual de linha de cotação em campos de fórmula da ação de preço. Antes, quando uma fórmula de ação de preço avaliava um campo de percentual de cotação ou linha de cotação, ela dividia esse valor por 100 dentro da lógica da fórmula. Por exemplo, um valor de campo percentual de 50% era avaliado como 0,005, em vez de 0,5, dentro da fórmula. Campos que usavam o resultado da fórmula de ação de preço tinham um valor incorreto. Os usuários podiam evitar esse problema multiplicando valores de campo de cotação ou percentual de linha de cotação por 100 nas fórmulas de ação de preço. Agora, campos de fórmulas de ação de preço não dividem valores de campo de cotação ou percentual de linha de cotação por 100. Se você tiver campos de fórmula de ação de preço em que tenha multiplicado os valores de campo de percentual por 100 para evitar esse erro, precisará atualizá-los.

Oculte e bloqueie campos de cotação com o plug-in de Segurança de página

Os desenvolvedores agora têm maior controle sobre a visibilidade do campo e o status editável em cotações do CPQ. Adicionamos funções de Plug-in de segurança da página JavaScript que dão suporte ao ocultamento de campos de cotação e ao bloqueamento desses campos para edição.

Recupere termos de cotação com a API do Leitor de termo de cotação

Os desenvolvedores agora podem usar a API do Leitor de termo de cotação para recuperar informações sobre o termo da cotação de uma cotação do CPQ.

Outras alterações no Salesforce CPQ

Recolha e expanda pacotes na experiência de cotação grande e habilite configurações grandes no nível do produto. Obtenha novas mensagens de status durante a configuração de pacote grande, e agora regras de validação têm suporte enquanto o limite de cotação grande está ativo.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Novos objetos e campos para Salesforce CPQ e Billing Summer '19 (pode estar defasado ou indisponível durante a prévia da versão)

Sugerir preços ideais com orientação de precificação

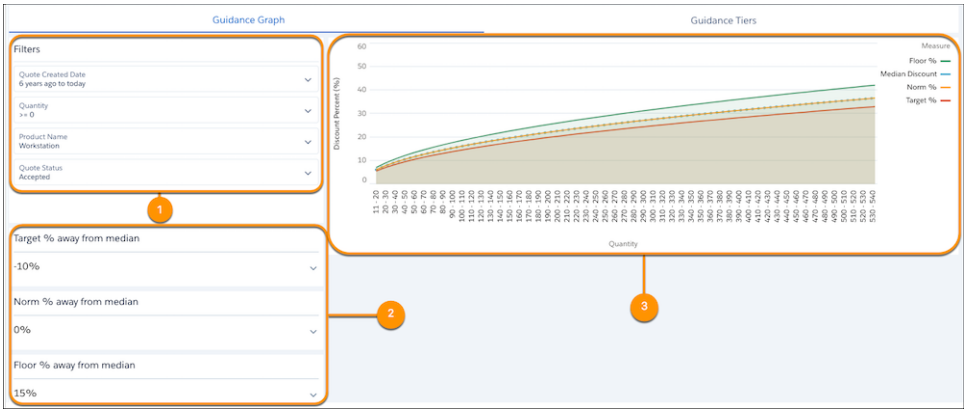
Ajude sua equipe de vendas a fechar negócios fornecendo a ela orientação sobre preço com base em negócios históricos e tendências de preços de produto. Quando os representantes adicionam um produto com orientação de precificação à cotação, eles podem ver valores de desconto alvo, normal e em loja sugeridos. Se o representante escolher o preço alvo, o Salesforce CPQ aplicará o desconto adequado à linha de cotação. Você pode personalizar a orientação filtrando os produtos avaliados e editando os valores de desconto sugeridos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce CPQ.

Quem: A orientação de precificação está disponível para usuários do Salesforce CPQ+. A página Criar orientação de precificação está disponível para usuários do Salesforce CPQ+ com uma licença EinsteinAnalyticsPlus.

Por quê: Quando os representantes de vendas adicionam um produto com orientação de precificação a suas cotações, eles podem clicar no ícone da linha de cotação para abrir a página de detalhes de Orientação de precificação. A página de detalhes representa as opções de valor de desconto alvo, normal e em loja. Para aplicar um desconto-alvo, o representante clica em **Aceitar recomendação** e o Salesforce CPQ adiciona o percentual de desconto alvo ao Desconto adicional da linha de cotação.

Como: Usuários com o EinsteinAnalyticsPlus podem usar a página Criar orientação de precificação para filtrar linhas de cotação e gerar descontos com base nas tendências de precificação da linha de cotação. Depois de definir seus filtros (**1**), o Salesforce CPQ cria limites de quantidade com base em valores históricos de quantidade de linha de cotação. Em seguida, ele calcula o desconto mediano para cada faixa de quantidade com base no valor do campo Desconto total para todas as linhas de cotação naquela faixa. Você pode personalizar seus descontos sugeridos como percentuais com relação ao desconto mediano (**2**). O Gráfico de precificação (**3**) mostra seus descontos medianos com relação a seu desconto sugerido.



Você também pode clicar em **Níveis de orientação** para visualizar os limites e os descontos exatos para cada nível.

Quantity Lower Bound	Quantity Upper Bound	Median Discount %	Target %	Norm %	Floor %
11	20	6.123	5.5107	6.123	7.04145
20	30	7.8255	7.04295	7.8255	8.999325
30	40	9.2865	8.35785	9.2865	10.679475
40	50	10.5465	9.49185	10.5465	12.128475
50	60	11.6715	10.50435	11.6715	13.422225
60	70	12.6975	11.42775	12.6975	14.602125

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: O que a orientação de precificação faz? (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Ajuda do Salesforce: Coisas a saber sobre orientação de precificação (pode estar desatualizado ou indisponível durante a prévia da versão)

Ajuda do Salesforce: Configurar a orientação de precificação com o Einstein Analytics (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Gerencie contratos maiores com cotação de renovação e emenda em grande escala

Representantes que trabalham com contratos grandes agora têm mais facilidade com emendas e renovações. O novo Serviço de cotação de renovação e Emenda em grande escala dá suporte tranquilamente para até 2 mil registros relacionados sem erros nem tempos limite.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce CPQ.

Quando: Novos clientes usam o novo serviço como padrão. Se for um cliente atual, você manterá seu serviço atualizado e poderá escolher mudar quando ele estiver disponível. Vamos informá-lo quando estivermos prontos para transferir todos os clientes para o novo serviço.

Por quê: Anteriormente, o Salesforce CPQ encontrava longos tempos de carregamento ao alterar ou renovar contratos com muitas assinaturas e ativos. Embora o limite variasse conforme as implementações do cliente, a maioria dos usuários encontrava problemas de tempo limite quando tinha aproximadamente 100 registros relacionados.

Como: Se você for um cliente novo, estará pronto.

Se você tiver atualizado para o Salesforce CPQ Summer '19 e quiser mudar para o novo serviço, nas configurações de pacote de Assinaturas e renovações do CPQ, desmarque **Usar serviço legado de alteração/renovação**.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Serviço de renovação e emenda em grande escala do Salesforce CPQ (pode estar defasado ou indisponível durante a prévia da versão)

Mantenha os relacionamentos de percentual do total em renovações ao contratar de pedidos

Quando um representante renova um contrato feito usando um pedido, as assinaturas de Percentual do total agora retêm relacionamos com seus ativos cobertos na cotação de renovação. Anteriormente, assinaturas de Percentual do total tornavam-se assinaturas de Preço fixo para o restante do ciclo de vida. Agora, os representantes podem continuar atualizando suas assinaturas de Percentual do total com novos produtos cobertos em cotações de renovação para todo o ciclo de vida da assinatura. Ainda, os pedidos agora mostram produtos de pedido com quantidade zero para ativos cobertos de cotações de renovação, de modo que os representantes não precisam mais voltar à cotação inicial.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce CPQ.

Como: Em suas Configurações do pedido, selecione **Ativar pedidos com quantidade zero**.

Nas configurações de Assinaturas e renovações do Salesforce CPQ, selecione **Renovações de PoT (contratando de pedidos)**. Esse recurso está ativo por padrão para novos usuários do Salesforce CPQ Summer '19.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Renovar seus produtos do percentual do total (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Criar um contrato com base em um pedido (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Renove e encerre contratos de modo combinado usando as páginas de oportunidade e conta com o CPQ Lightning

Clientes do Salesforce CPQ agora podem renovar e encerrar de modo combinado vários contratos em oportunidades e contas no Lightning Experience. Anteriormente, esse recurso só estava disponível no Salesforce Classic.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce CPQ.

Como: Na lista relacionada de contratos em contas e oportunidades, selecione vários contratos e então clique em **Renovar contratos**.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Lógica atualizada para campos de percentual em fórmulas de ação de preço

Corrigimos um problema que ocorre quando o Salesforce CPQ processa campos de percentual de linha de cotação em campos de fórmula da ação de preço. Antes, quando uma fórmula de ação de preço avaliava um campo de percentual de cotação ou linha de cotação, ela dividia esse valor por 100 dentro da lógica da fórmula. Por exemplo, um valor de campo percentual de 50% era avaliado como 0,005, em vez de 0,5, dentro da fórmula. Campos que usavam o resultado da fórmula de ação de preço tinham um valor incorreto. Os usuários podiam evitar esse problema multiplicando valores de campo de cotação ou percentual de linha de cotação por 100 nas fórmulas de ação de preço. Agora, campos de fórmulas de ação de preço não dividem valores de campo de cotação ou percentual de linha de cotação por 100. Se você tiver campos de fórmula de ação de preço em que tenha multiplicado os valores de campo de percentual por 100 para evitar esse erro, precisará atualizá-los.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce CPQ.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Avaliação de campos de percentual de campo de fórmula de ação de preço do Salesforce CPQ Summer '19 (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Oculte e bloqueie campos de cotação com o plug-in de Segurança de página

Os desenvolvedores agora têm maior controle sobre a visibilidade do campo e o status editável em cotações do CPQ. Adicionamos funções de Plug-in de segurança da página JavaScript que dão suporte ao ocultamento de campos de cotação e ao bloqueamento desses campos para edição.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce CPQ.

Por quê: Antes, os métodos de Plug-in de segurança de página JavaScript `isFieldVisible` e `isFieldEditable` podiam avaliar apenas campos de linha de cotação para ocultar um campo de linha de cotação ou bloqueá-lo para edições. Agora, as funções `isFieldVisibleForObject` e `isFieldEditableForObject` podem avaliar e alterar a consistência e o status editável dos campos de cotação e de linha de cotação.

O Salesforce CPQ Summer '19 ainda é compatível com `isFieldVisible` e `isFieldEditable`. Se seu plug-in usar funções anteriores à versão Summer '19 com `isFieldEditableForObject` e `isFieldVisibleForObject`, o Salesforce CPQ ignorará as novas funções e usará as funções antigas em vez disso.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do CPQ: Plug-in de segurança de página Javascript (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Recupere termos de cotação com a API do Leitor de termo de cotação

Os desenvolvedores agora podem usar a API do Leitor de termo de cotação para recuperar informações sobre o termo da cotação de uma cotação do CPQ.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce CPQ.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do CPQ: API do leitor de termo de cotação (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Outras alterações no Salesforce CPQ

Recolha e expanda pacotes na experiência de cotação grande e habilite configurações grandes no nível do produto. Obtenha novas mensagens de status durante a configuração de pacote grande, e agora regras de validação têm suporte enquanto o limite de cotação grande está ativo.

NESTA SEÇÃO:

Expanda e recolha pacotes na Experiência de cotação grande

Os representantes de vendas que usam a Experiência de cotação grande não precisam mais perder tempo rolando em cada produto secundário em um pacote. Adicionamos configurações no nível de pacote que permitem controlar se os pacotes são expansíveis e recolhíveis na Experiência de cotação grande, e se eles aparecem expandidos ou recolhidos por padrão.

Nova mensagem para resultados da pesquisa sem sucesso

Tornamos mais fácil para os representantes de vendas saberem quando suas pesquisas de produto não retornam resultados. As páginas Pesquisa de ativo, Pesquisa de assinatura, Pesquisa de produto e Pesquisa de filtro dinâmico agora mostram uma mensagem "Nenhum resultados da pesquisa encontrado" em resposta a pesquisas sem sucesso.

Saiba quando o processamento de pacote grande está concluído

Agora você pode monitorar o status da configuração de seus pacotes. Anteriormente, o Salesforce CPQ não indicava o status conforme processava um pacote. Se um pacote levava muito tempo para ser configurado, os representantes de vendas não sabiam se o Salesforce CPQ estava ativo ou se o seu processamento tinha parado devido a um erro. Os representantes agora veem uma mensagem de processamento e, se o pacote falhar, uma nova mensagem indica o motivo.

Habilitar configurações grandes em produtos

Agora você pode habilitar configurações grandes em registros de produtos para pacotes principais que provavelmente atingirão os limites do regulador durante a configuração. Antes, você podia habilitar as configurações grandes apenas nas configurações de pacote do Salesforce CPQ, que aplicava o processo de configuração grande durante todos os processos de configuração da sua organização. Pacotes pequenos levariam mais tempo para serem configurados mesmo que não estivessem em risco de atingir os limites do regulador do Salesforce.

Limite de cotação grande dá suporte a regras de validação

Uma nova configuração de pacote permite que o Salesforce CPQ avalie regras enquanto o limite de cotação grande está ativo. Seus representantes de vendas agora não correm o risco de realizar ações no editor de linha de cotação que uma regra de validação de outra forma impediria.

Expanda e recolha pacotes na Experiência de cotação grande

Os representantes de vendas que usam a Experiência de cotação grande não precisam mais perder tempo rolando em cada produto secundário em um pacote. Adicionamos configurações no nível de pacote que permitem controlar se os pacotes são expansíveis e recolhíveis na Experiência de cotação grande, e se eles aparecem expandidos ou recolhidos por padrão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce CPQ.

Como: Entre em contato com o suporte do Salesforce CPQ para habilitar esse recurso e a Experiência de cotação grande. Então você pode usar a nova configuração de pacote de Cotação do Salesforce CPQ, a Configuração de pacote padrão de linha, que permite controlar se os pacotes aparecem expandidos ou recolhidos quando os representantes os adicionam pela primeira vez ao editor de linha de cotação. Essa configuração aparece apenas quando as configurações de pacote do Editor de linha chamadas Habilitar experiência de cotação grande, Manter pacotes unidos e Visualizar hierarquia são selecionadas.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Experiência de cotação grande (pode estar desatualizadas ou indisponíveis durante a visualização da versão)

Nova mensagem para resultados da pesquisa sem sucesso

Tornamos mais fácil para os representantes de vendas saberem quando suas pesquisas de produto não retornam resultados. As páginas Pesquisa de ativo, Pesquisa de assinatura, Pesquisa de produto e Pesquisa de filtro dinâmico agora mostram uma mensagem "Nenhum resultados da pesquisa encontrado" em resposta a pesquisas sem sucesso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce CPQ.

Saiba quando o processamento de pacote grande está concluído

Agora você pode monitorar o status da configuração de seus pacotes. Anteriormente, o Salesforce CPQ não indicava o status conforme processava um pacote. Se um pacote levava muito tempo para ser configurado, os representantes de vendas não sabiam se o Salesforce CPQ estava ativo ou se o seu processamento tinha parado devido a um erro. Os representantes agora veem uma mensagem de processamento e, se o pacote falhar, uma nova mensagem indica o motivo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce CPQ.

Como: O Salesforce CPQ mostra mensagens de status de configuração de pacote grande para pacotes com um campo Ativar configurações grandes ativo. Se a configuração do pacote Ativar configurações grandes estiver ativa, os usuários verão mensagens de status de configuração de pacote grande para todos os pacotes.

Habilitar configurações grandes em produtos

Agora você pode habilitar configurações grandes em registros de produtos para pacotes principais que provavelmente atingirão os limites do regulador durante a configuração. Antes, você podia habilitar as configurações grandes apenas nas configurações de pacote do Salesforce CPQ, que aplicava o processo de configuração grande durante todos os processos de configuração da sua organização. Pacotes pequenos levariam mais tempo para serem configurados mesmo que não estivessem em risco de atingir os limites do regulador do Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce CPQ.

Como: No registro do produto para seu pacote principal, selecione **Habilitar configurações grandes**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Habilitar configurações grandes (pode estar desatualizado ou não estar disponível durante a visualização da versão)

Limite de cotação grande dá suporte a regras de validação

Uma nova configuração de pacote permite que o Salesforce CPQ avalie regras enquanto o limite de cotação grande está ativo. Seus representantes de vendas agora não correm o risco de realizar ações no editor de linha de cotação que uma regra de validação de outra forma impediria.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce CPQ.

Como: Selecione o campo Ativar validações de limite de cotação grande nas configurações do pacote do Salesforce CPQ.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurações de desempenho de cotação grande (pode estar desatualizadas ou indisponíveis durante a visualização da versão)

Salesforce Billing: Creditar linha de fatura em massa na Central de pagamentos e Enviar CVVs na Central de pagamentos

Credite várias linhas de fatura de uma só vez e aplique imposto de crédito tudo em um único local conveniente. Acelere o processo de pagamento para seus usuários finais permitindo que enviem CVVs de crédito para qualquer gateway de pagamento na Central de pagamentos.

Nota: Você precisa ter o Salesforce CPQ para instalar o Salesforce Billing. Algumas assinaturas oferecem esse pacote por um custo extra. Para obter informações sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Instruções de pré-instalação do Salesforce Billing Summer '19

Antes de atualizar para o Salesforce Billing Summer '19, verifique se sua organização cumpre os principais requisitos de compatibilidade.

Gerencie créditos de fatura em um só lugar

Facilitamos para suas equipes de atendimento ao cliente e de operações de cobrança o crédito de várias linhas de fatura de uma só vez. A Central de crédito fornece um local único para creditar as linhas de fatura lançadas da conta, aplicar um imposto da linha de crédito e revisar saldos atualizados antes de lançar a nota de crédito. Suas equipes de atendimento ao cliente e operações de cobrança podem acessar a Central de crédito de suas respectivas contas e ver todas as faturas creditáveis da conta em uma única página.

Insira o CVV na Central de pagamento

Agora permitimos aos clientes enviar o número de CVV ao enviarem um pagamento por cartão aos gateways Authorize.net, PayFlowPro e Cybersource. Anteriormente, esse campo estava disponível apenas ao enviar um cartão de pagamento ao gateway Payeezy.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Novos objetos e campos para Salesforce CPQ e Billing Summer '19 (pode estar defasado ou indisponível durante a prévia da versão)

Instruções de pré-instalação do Salesforce Billing Summer '19

Antes de atualizar para o Salesforce Billing Summer '19, verifique se sua organização cumpre os principais requisitos de compatibilidade.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce Billing.

Quem: Você precisa ter o Salesforce CPQ para instalar o Salesforce Billing. Algumas assinaturas oferecem esse pacote por um custo extra. Para obter informações sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

Como: Se você usa o Avalara para Salesforce Billing, atualize-o para a versão 3.0 depois de instalar o Salesforce Billing Summer '19.

Se você usa pacotes do gateway de pagamento para Cybersource, Payeezy, PayflowPro ou Authorize.net, atualize-os para a versão 4.0 após instalar o Salesforce Billing Summer '19.

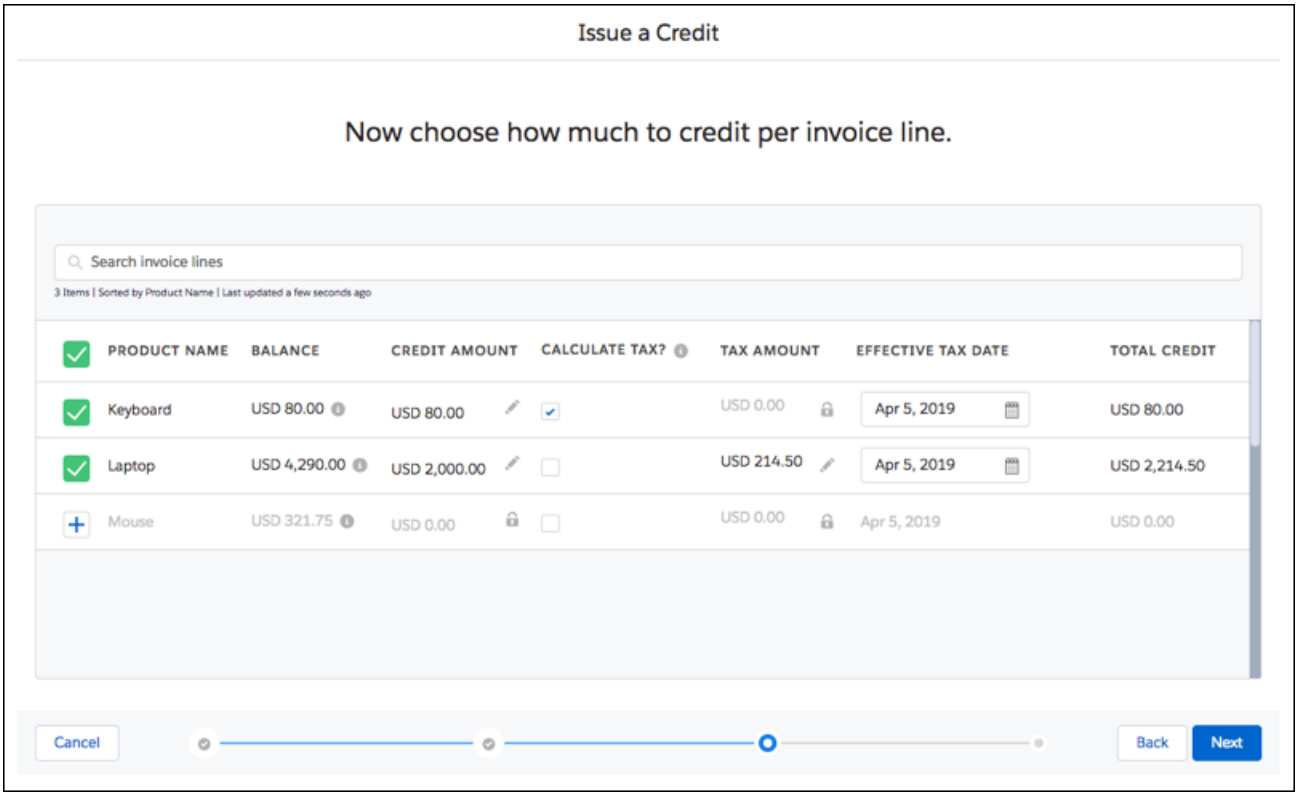
Gerencie créditos de fatura em um só lugar

Facilitamos para suas equipes de atendimento ao cliente e de operações de cobrança o crédito de várias linhas de fatura de uma só vez. A Central de crédito fornece um local único para creditar as linhas de fatura lançadas da conta, aplicar um imposto da linha de crédito e revisar saldos atualizados antes de lançar a nota de crédito. Suas equipes de atendimento ao cliente e operações de cobrança podem acessar a Central de crédito de suas respectivas contas e ver todas as faturas creditáveis da conta em uma única página.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience para usuários com uma licença do Salesforce CPQ & Billing Plus.

Quem: Você precisa do Salesforce CPQ para instalar o Salesforce Billing. Algumas assinaturas oferecem esse pacote por um custo extra. Para obter informações sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

Por quê: Antes, usuários de operações de cobrança podiam creditar linhas específicas de fatura apenas criando uma nota de crédito e atribuindo cada linha de nota de crédito a uma linha de fatura. Esse processo tornava demorado creditar várias linhas de fatura em uma conta. Os usuários também tinham faturas de referência e saldos de linha de fatura em uma página separada. Agora, ao abrirem a Central de crédito de sua conta, eles poderão visualizar todas as faturas creditáveis da conta em uma só página. Eles então podem escolher uma fatura e creditar suas linhas de fatura. Depois de concluírem, eles poderão retornar à conta ou ver a nova nota de crédito.



Como: Depois que um usuário de operações de cobrança clica em **Central de crédito** na sua conta, o Salesforce Billing abre a Central de crédito e mostra todas as faturas lançadas com saldos pendentes na conta. Ao selecionar uma fatura, a Central de crédito permite ao usuário creditar cada uma das linhas de fatura para aquela fatura. O usuário também pode calcular o imposto da linha de nota de crédito com o mecanismo de imposto usado para a linha de fatura, inserir o imposto da linha de nota de crédito manualmente ou escolher não creditar imposto para uma linha determinada. Quando o usuário termina, o Salesforce Billing cria uma nota de crédito lançada e associa suas linhas com as linhas da fatura que ele creditou.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Insira o CVV na Central de pagamento

Agora permitimos aos clientes enviar o número de CVV ao enviarem um pagamento por cartão aos gateways Authorize.net, PayFlowPro e Cybersource. Anteriormente, esse campo estava disponível apenas ao enviar um cartão de pagamento ao gateway Payeezy.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience no Salesforce Billing.

Quem: Você precisa do Salesforce CPQ para instalar o Salesforce Billing. Algumas assinaturas oferecem esse pacote por um custo extra. Para obter informações sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

Como: Para visualizar o campo CVV na Central de pagamento para os gateways Authorize.net, Payeezy ou PayflowPro, instale a Versão 4.0 ou posterior do seu pacote do gateway de pagamento Salesforce Billing escolhido.

O campo CVV também aparece na página Cartão de crédito da nova forma de pagamento e na página de pagamento do force.com.

Pardot: Visualização de dados para usuários de vendas, novas percepções do Einstein e mais itens

Os recursos de Histórico de engajamento agora incluem painéis para registros de campanha e listas relacionadas a atividades de cliente potencial para registros de ativo de marketing. Use os valores de Pontuação de comportamento do Einstein para personalizar processos automatizados e encontrar novas percepções de campanha sobre formulários de marketing e páginas de aterrissagem. Além disso, você pode encontrar opções de visualização Completa e Filtros rápidos em alguns objetos de aplicativo Pardot Lightning.

NESTA SEÇÃO:

Monitore o engajamento de cliente potencial com Insights de campanha (disponível ao público em geral)

Não apenas o Insights de campanha do Einstein do Pardot está agora disponível ao público em geral, como nós o aprimoramos. Além de detalhes de cliente potencial e engajamento de emails de lista, encontre insights para outros ativos de marketing. Obtenha uma visão do panorama geral com novas explicações que apresentam atividade referente a formulários de marketing e páginas de aterrissagem.

Explore dados de relatório de marketing em registros de campanha

Dê o dom da exploração de dados a seus usuários de vendas e marketing. O Painel de histórico de engajamento expõe visualizações de dados valiosas que mostra tendências e padrões de engajamento de ativo de marketing. Compartilhe painéis com usuários que não precisem de acesso a conjuntos de dados e configurações subjacentes – eles podem filtrar e relatar o engajamento do cliente potencial diretamente de uma campanha.

Use pontuação de comportamento com fluxos de trabalho e o Criador de processos

Quando um cliente potencial mostrar todos os sinais de compra certos, você não tem tempo a perder com tarefas administrativas, como atribuir leads e publicar no Chatter. Use a Pontuação de comportamento do Einstein como parte de seus critérios de regra no Criador de processos e nos Fluxos de trabalho para automatizar o cotidiano. Com essas ferramentas, você obtêm os melhores leads para sua equipe de vendas mais rapidamente.

Visualizar atividades de engajamento em listas relacionadas

Você sabe que as pessoas estão interagindo com seus ativos de marketing, mas para onde foram todos esses dados? Lá estão eles, no registro de ativos no Salesforce! Encontre uma lista relacionada de atividades de cliente potencial em seus registros de ativo e clique para aprender rmais. Os administradores também podem adicionar listas relacionadas do histórico de engajamento a registros de conta pessoal, contato, lead e conta.

Usar filtros rápidos em visualizações do Pardot

O Pardot está entrando na onda de Filtros rápidos! Localize o menu Filtro rápido nas listas relacionadas do Pardot em todo o aplicativo Pardot Lightning.

Familiarize-se com o Lightning Experience

Uma nova visão similar à do Salesforce Classic está disponível para algumas páginas de aplicativo do Pardot Lightning. Experimente a nova Visualização completa para registros de ativo da página de aterrissagem, do formulário de marketing e do link de marketing.

O aplicativo legado B2B Marketing Analytics está sendo descontinuado

O aplicativo legado B2B Marketing Analytics está sendo descontinuado com a versão Spring '20 (fevereiro de 2020), e seus fluxos de dados e conjuntos de dados deixarão de ser atualizados.

Coloque todas as suas notas de versão do Pardot em um só lugar

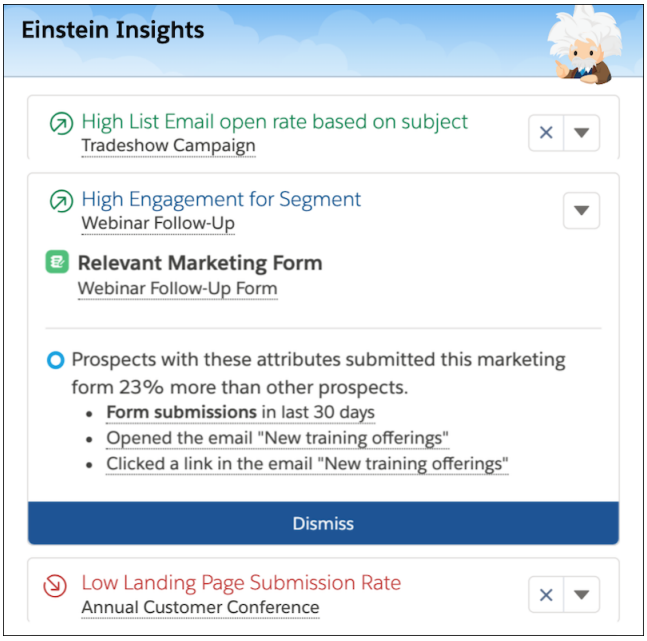
A programação de versões do Pardot evoluiu para seis versões por ano: as três versões principais do Salesforce e três versões intermediárias. Para mantê-lo atualizado, criamos uma página para as notas de versão do Pardot, que estreia com a versão de abril de 2019 do Pardot. Nada está mudando para as versões principais, assim, você ainda pode encontrar as notas de versão mais novas bem aqui. Confira a nova página Notas de versão do Pardot.

Monitore o engajamento de cliente potencial com Insights de campanha (disponível ao público em geral)

Não apenas o Insights de campanha do Einstein do Pardot está agora disponível ao público em geral, como nós o aprimoramos. Além de detalhes de cliente potencial e engajamento de emails de lista, encontre insights para outros ativos de marketing. Obtenha uma visão do panorama geral com novas explicações que apresentam atividade referente a formulários de marketing e páginas de aterrissagem.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience no Pardot Advanced com as edições Enterprise e Unlimited do Salesforce.

Por quê: A primeira iteração de Insights da campanha concentrou-se no engajamento de emails de lista. Embora o marketing por email possa ser eficaz, ele não conta toda a história. Adicionamos novos tipos de ativo a Insights da campanha para revelar uma visão mais completa da jornada do cliente.



CONSULTE TAMBÉM:

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

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

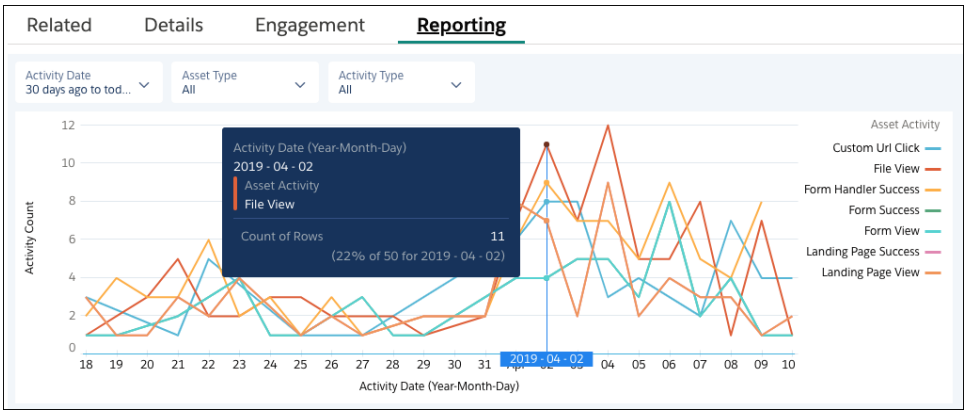
Explore dados de relatório de marketing em registros de campanha

Dê o dom da exploração de dados a seus usuários de vendas e marketing. O Painel de histórico de engajamento expõe visualizações de dados valiosas que mostra tendências e padrões de engajamento de ativo de marketing. Compartilhe painéis com usuários que não precisem de acesso a conjuntos de dados e configurações subjacentes – eles podem filtrar e relatar o engajamento do cliente potencial diretamente de uma campanha.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições do Pardot com as edições Essentials, Professional, Enterprise e Unlimited do Salesforce.

Quem: Para usar recursos do Histórico de engajamento, sua organização do Salesforce precisa de uma licença do Pardot. Sua edição do Pardot determina o número de licenças do usuário que você tem: Growth: 5, Plus: 10 e Advanced: 20. Você também precisa de um conector verificado do Salesforce-Pardot, Campanhas conectadas ativadas e algumas campanhas já conectadas.

Como: Um administrador do Salesforce ativa Painéis de histórico de engajamento, que criará dois usuários, caso não existam: Usuário do Analytics Integration Cloud e usuário do Analytics Cloud Security. Em seguida, o administrador ativa os Painéis de histórico de engajamento e escolhe os usuários que podem visualizar os painéis. No Criador de aplicativo Lightning, arraste o componente Painel do histórico de engajamento para uma guia em seu registro de campanha.



CONSULTE TAMBÉM:

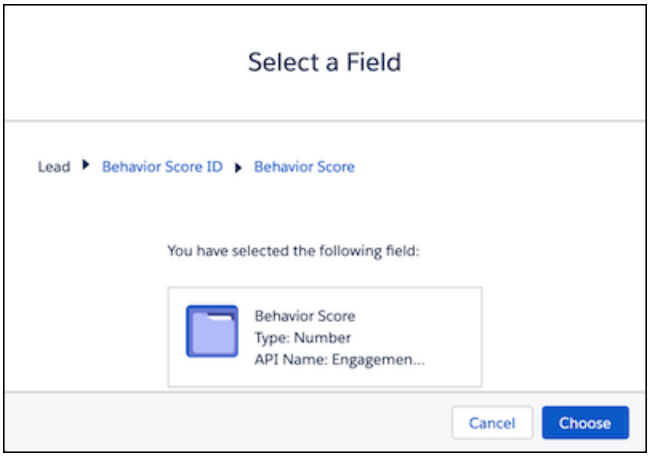
Ajuda do Salesforce: Painel de histórico de engajamento (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Use pontuação de comportamento com fluxos de trabalho e o Criador de processos

Quando um cliente potencial mostrar todos os sinais de compra certos, você não tem tempo a perder com tarefas administrativas, como atribuir leads e publicar no Chatter. Use a Pontuação de comportamento do Einstein como parte de seus critérios de regra no Criador de processos e nos Fluxos de trabalho para automatizar o cotidiano. Com essas ferramentas, você obtêm os melhores leads para sua equipe de vendas mais rapidamente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Salesforce Enterprise e Unlimited.

Como: Quando você cria uma regra no Criador de processos ou Regras de fluxo de trabalho, adicione um lead ou objeto de contato e selecione o campo **ID de pontuação de comportamento** > **Pontuação de comportamento**. Insira o valor para filtrar e salve seu trabalho.



CONSULTE TAMBÉM:

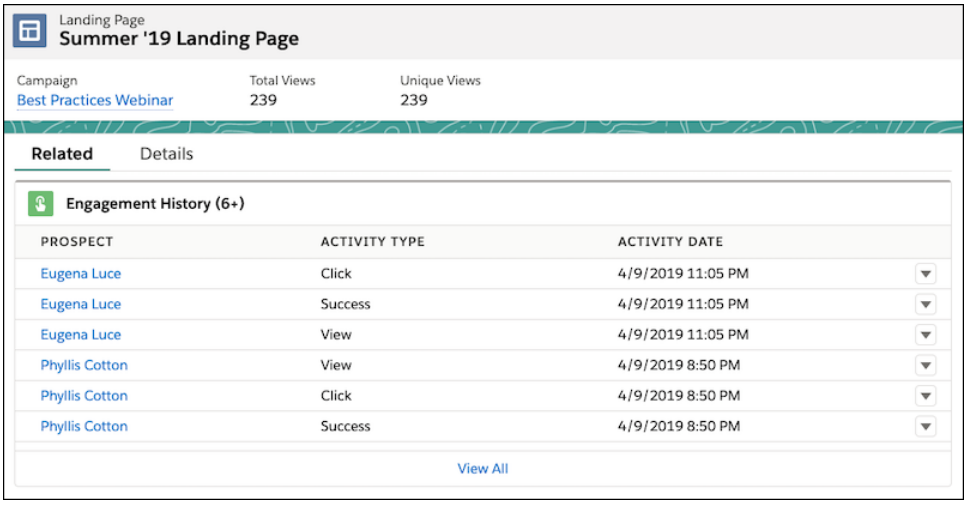
Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Visualizar atividades de engajamento em listas relacionadas

Você sabe que as pessoas estão interagindo com seus ativos de marketing, mas para onde foram todos esses dados? Lá estão eles, no registro de ativos no Salesforce! Encontre uma lista relacionada de atividades de cliente potencial em seus registros de ativo e clique para aprender rmais. Os administradores também podem adicionar listas relacionadas do histórico de engajamento a registros de conta pessoal, contato, lead e conta.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições do Pardot com as edições Essentials, Professional, Enterprise e Unlimited do Salesforce.

Como: A lista relacionada de atividades de engajamento aparece por padrão no link de marketing, no formulário de marketing e nos registros da página de aterrissagem. Clique na guia **Relacionado** para exibi-la.



Para mostrar a lista relacionada em outros objetos, um administrador deve adicioná-los no Gerenciador de objetos.

Usar filtros rápidos em visualizações do Pardot

O Pardot está entrando na onda de Filtros rápidos! Localize o menu Filtro rápido nas listas relacionadas do Pardot em todo o aplicativo Pardot Lightning.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições do Pardot.

CONSULTE TAMBÉM:

Aplique zoom em listas relacionadas com filtros rápidos

Familiarize-se com o Lightning Experience

Uma nova visão similar à do Salesforce Classic está disponível para algumas páginas de aplicativo do Pardot Lightning. Experimente a nova Visualização completa para registros de ativo da página de aterrissagem, do formulário de marketing e do link de marketing.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo do Pardot Lightning com todas as edições do Pardot.

CONSULTE TAMBÉM:

Veja registros usando a visualização completa (beta)

O aplicativo legado B2B Marketing Analytics está sendo descontinuado

O aplicativo legado B2B Marketing Analytics está sendo descontinuado com a versão Spring '20 (fevereiro de 2020), e seus fluxos de dados e conjuntos de dados deixarão de ser atualizados.

Como: Para aprender mais sobre o novo aplicativo B2B Marketing Analytics, consulte Guia de implementação do B2B Marketing Analytics (PDF).

Coloque todas as suas notas de versão do Pardot em um só lugar

A programação de versões do Pardot evoluiu para seis versões por ano: as três versões principais do Salesforce e três versões intermediárias. Para mantê-lo atualizado, criamos uma página para as notas de versão do Pardot, que estreia com a versão de abril de 2019 do Pardot. Nada está mudando para as versões principais, assim, você ainda pode encontrar as notas de versão mais novas bem aqui. Confira a nova página Notas de versão do Pardot.

Serviço: Roteamento de bot mais inteligente e revisão de diálogo, envio de serviço de campo aprimorado e fácil configuração para roteamento baseado em habilidades

Revise diálogos do Bot do Einstein com facilidade em um mapa visual e use novos recursos de roteamento inteligente para escalonar conversas do bot para os especialistas certos. Trabalhe mais rapidamente no console do controlador do Field Service Lightning com um mapa em pop-out, visualização de Gantt de longo prazo e novas opções de agendamento do tipo arrastar e soltar. Configure roteamento baseado em habilidades rapidamente com uma bonita tela de configuração. Por fim, explore uma variedade de outros recursos para aumentar a produtividade para agentes, incluindo a habilidade de alcançar de modo proativo clientes com atualizações críticas de serviço, criar macros mais inteligentes com expressões condicionais e mesclar casos duplicados.

NESTA SEÇÃO:

Einstein para serviço: Configuração mais rápida, perfis de bot, mapas de conversa e transferências mais inteligentes de bot para agente

Os Bots do Einstein dão suporte aos seus agentes e ajudam seus clientes. Configure e teste bots mais rapidamente com menus enunciados e sem modelos de intenção. Personalize o que seus bots podem fazer e acessar com perfis personalizados. Entenda o projeto conversacional com representações visuais em mapas. Transfira conversas de bot para os agentes certos substituindo filas padrão nos botões de bate-papo e IDs de canal.

Field Service: Vinculação profunda, otimização aprimorada, Assistente de equipe de serviço e modelos de quadros de horários

Use vinculação profunda para simplificar a navegação para telas de aplicativo móvel do Field Service Lightning. Eleve a otimização de cronograma a um novo patamar com Otimização aprimorada, que inclui recursos que tornam mais fácil lidar com desafios de agendamento de última hora e minimizar surpresas para sua equipe. Crie equipes de serviço em um piscar de olhos com um novo assistente. Aproveite as melhorias ao Gantt, incluindo novas opções de agendamento e visualizações, um mapa em pop-out e um indicador de progresso em tempo real para solicitações de otimização. E crie modelos para gerar quadros de horas automaticamente.

Canais: Alterações de nome para Snap-Ins, Live Agent e LiveMessage, suporte ao Apple Business Chat e recomendações do Facebook

Para ter nomes mais descritos para nossos produtos, alteramos o Snap-ins para Embedded Services, o Live Agent para Chat e o LiveMessage para Messaging. O Atendimento ao cliente social dá suporte ao novo formato de recomendações do Facebook.

Knowledge: Edição em linha, relatórios aprimorados e outros motivos para passar para o Lightning Experience

Escreva ainda mais rapidamente com edição em linha habilitada para artigos do Knowledge. Crie relatórios melhores com relacionamentos de objeto aprimorados. E adicionamos ações e aprimoramentos do Lightning Experience para que você possa fazer mais e personalizar tudo o que quiser.

Roteamento: Roteamento baseado em atributo (beta), habilidades adicionais e aprimoramentos ao supervisor Omni-Channel

Introduzimos uma maneira mais fácil de configurar roteamento baseado em habilidades com roteamento baseado em atributos. Também refinamos o roteamento baseado em habilidades para deixar que você descarte algumas habilidades após um tempo limite especificado. Adicionamos botões ao Supervisor Omni-Channel para permitir que você altere filas e habilidades do agente. Adicionamos a opção para avisar agentes antes da abertura de uma nova página do navegador. E disponibilizamos o roteamento por meio de uma ação invocável em um fluxo.

Gerenciamento de caso: Macros condicionais, melhorias na lista de ações guiadas e mesclagem de caso

Estamos sempre buscando maneiras de ajudar seus agentes a serem mais eficientes. Mescle casos em um registro mestre. Apresente aos agentes as próximas etapas a realizar, incluindo recomendações do Next Best Action, no componente Ações e recomendações (anteriormente conhecido como Lista de ações guiadas). E crie macros eficientes no Lightning Experience que incluam expressões condicionais.

Einstein para serviço: Configuração mais rápida, perfis de bot, mapas de conversa e transferências mais inteligentes de bot para agente

Os Bots do Einstein dão suporte aos seus agentes e ajudam seus clientes. Configure e teste bots mais rapidamente com menus enunciados e sem modelos de intenção. Personalize o que seus bots podem fazer e acessar com perfis personalizados. Entenda o projeto conversacional com representações visuais em mapas. Transfira conversas de bot para os agentes certos substituindo filas padrão nos botões de bate-papo e IDs de canal.

NESTA SEÇÃO:

Transfira de modo inteligente sessões de bot durante conversas

Transfira cada sessão de bot ao agente ou fila certo substituindo a fila padrão em botões do Chat ou IDs de canal para o Messaging. Crie ações de regra que encaminhem conversas para agentes em filas especializadas.

Entenda o projeto da conversa com um mapa do diálogo

Detecte as alternâncias, referências e condições de regra de cada conversa com uma representação visual fácil de usar. Construa e crie diálogos em Detalhes do diálogo, então mude para Mapa para ver a configuração e a estrutura da conversa. O Mapa do diálogo é somente leitura, assim, você não pode criar nem atualizar diálogos por meio dele.

Configure bots mais rapidamente e com menos preparação

Inicie rapidamente implementações de bot sem adicionar 20 enunciados ou ativar o Einstein para criar um modelo de intenção para seu bot. Em intenções de diálogo, insira algumas palavras-chave que correspondam exatamente a enunciados usados pelos clientes. Essa opção de "correspondência exata" ajuda você a testar e implantar bots simples mais rapidamente. Correspondência exata ignora maiúsculas e minúsculas, mas não espaços ou pontuação.

Personalize ações do bot com perfis

Expanda as capacidades dos seus bots e dê a eles acesso a recursos como Field Service Lightning atribuindo-lhes perfis personalizados. Cada bot agora tem um Usuário de bot, que especifica o que um bot pode fazer com base em licenças, permissões e objetos. Por padrão, cada bot tem um perfil de Usuário do Chatbot básico, mas recomendamos que você crie um perfil personalizado para ampliar o comportamento do seu bot.

Dê aos agentes as etapas certas e os principais resultados do Einstein Next Best Action

Combine recomendações do Einstein Next Best Action com outras orientações e mostre tudo em um só lugar: o componente Ações e recomendações. Crie ações e ofertas como recomendações. Refine e personalize-as com estratégias de ação que usam regras de negócios, modelos preditivos do Einstein e outras fontes de dados. Apresente as melhores opções com outras ações de modo que seus trabalhadores possam encontrar rapidamente as etapas certas.

O botão Otimizar na Classificação de caso do Einstein foi removido

Para simplificar a configuração de Classificação de caso, simplificamos algumas opções e removemos o botão Otimizar.

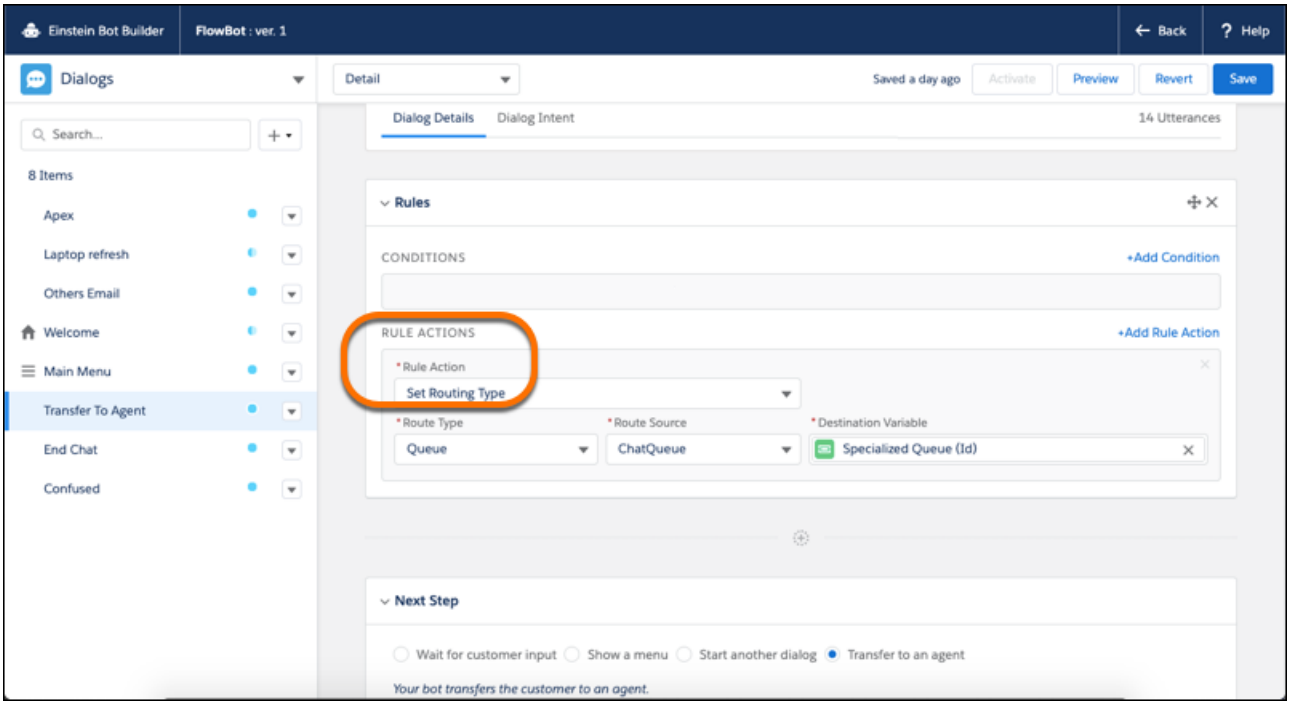
Transfira de modo inteligente sessões de bot durante conversas

Transfira cada sessão de bot ao agente ou fila certo substituindo a fila padrão em botões do Chat ou IDs de canal para o Messaging. Crie ações de regra que encaminhem conversas para agentes em filas especializadas.

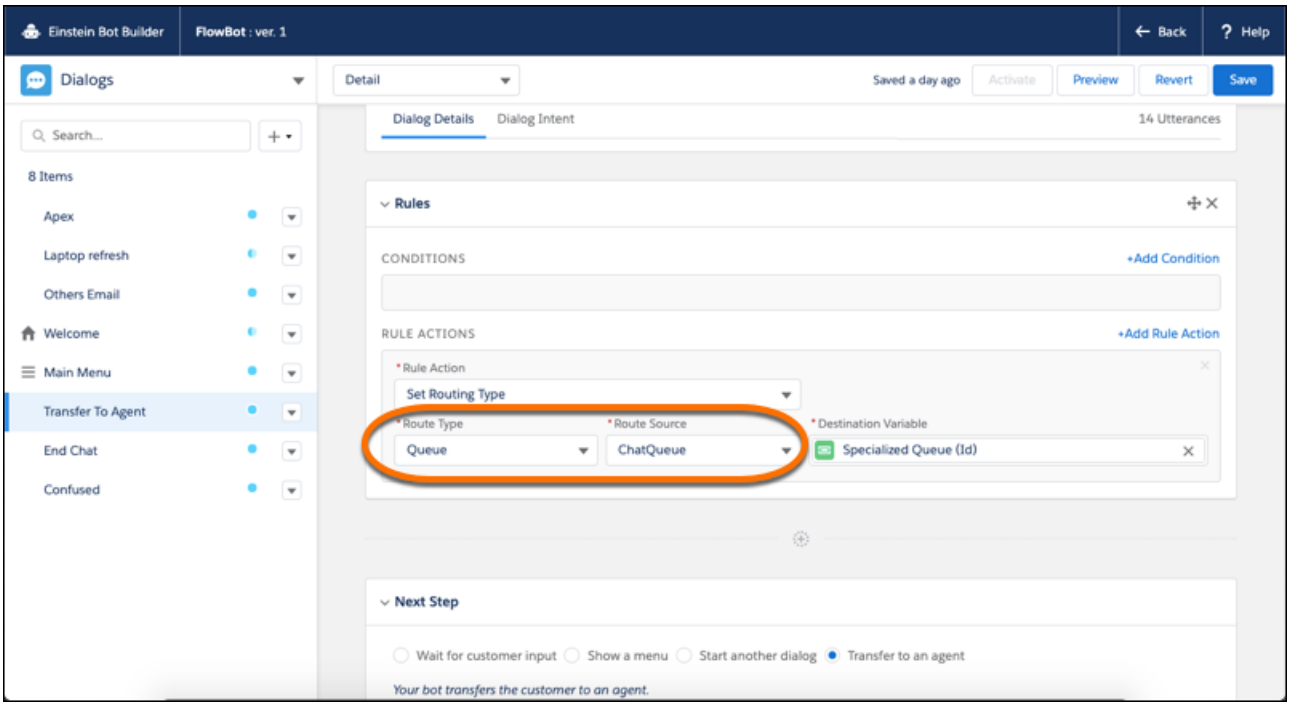
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat. Cada organização recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat com uma assinatura ativa. Para utilizar totalmente a página Desempenho dos Bots do Einstein, também é necessário ter o Service Cloud Analytics.

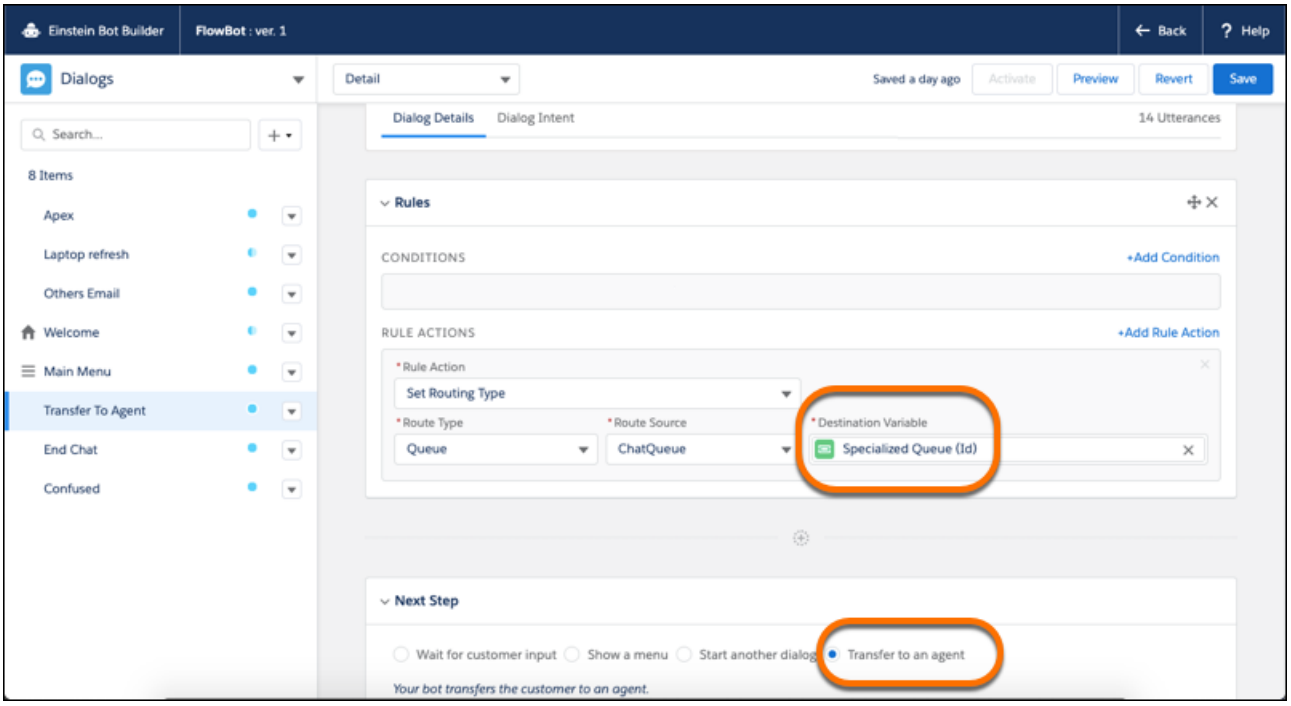
Como: Crie uma regra em um diálogo e, em Ação da regra, selecione **Definir tipo de roteamento**.



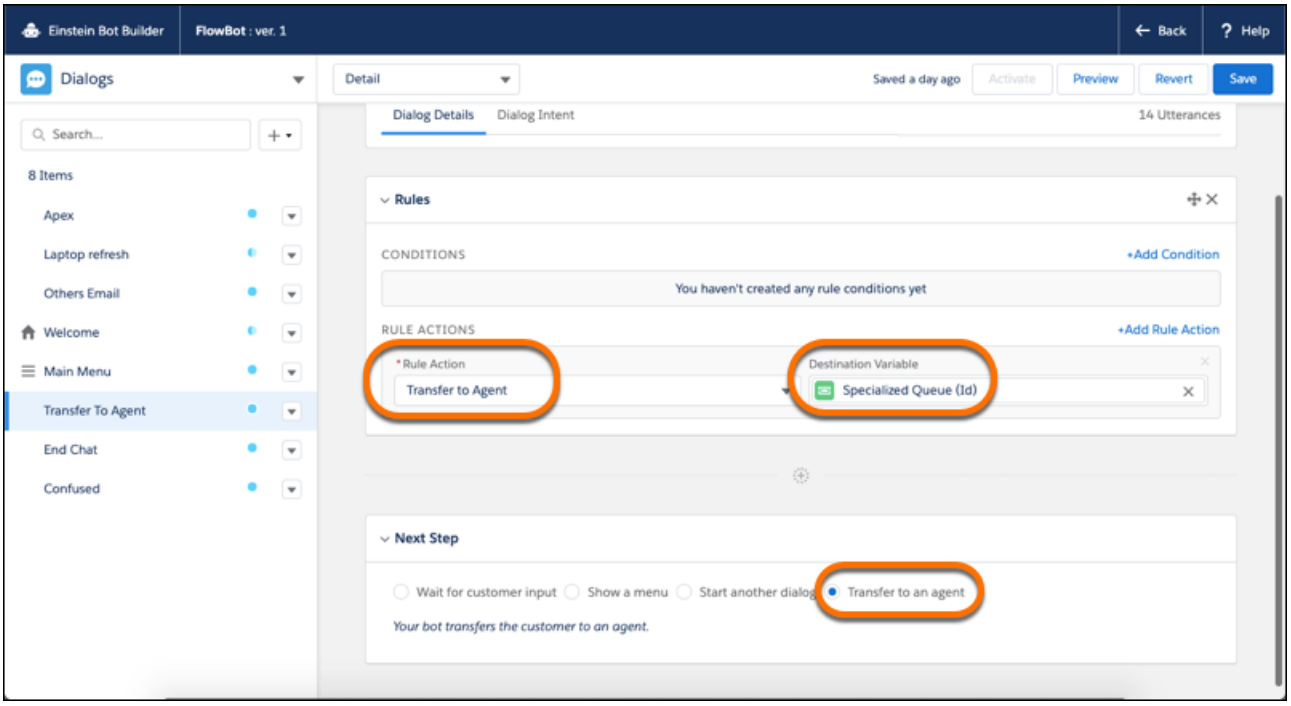
Para Tipo de rota, selecione uma fila ou bot. Para Origem da rota, selecione a fila ou o bot cuja fila padrão você deseja substituir.



Escolha uma variável para armazenar a fila que substitua a padrão. (Se essa variável não tiver sido criada, você deverá criá-la.) Defina a próxima etapa como **Transferir para um agente**.



Você pode transferir sessões imediatamente criando uma regra com uma ação adicional transferida a um agente para a variável de destino que você já definiu.



CONSULTE TAMBÉM:

- *Ajuda do Salesforce:* Configurar um elemento de regra de diálogo (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce:* O que é uma variável? (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)
- Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

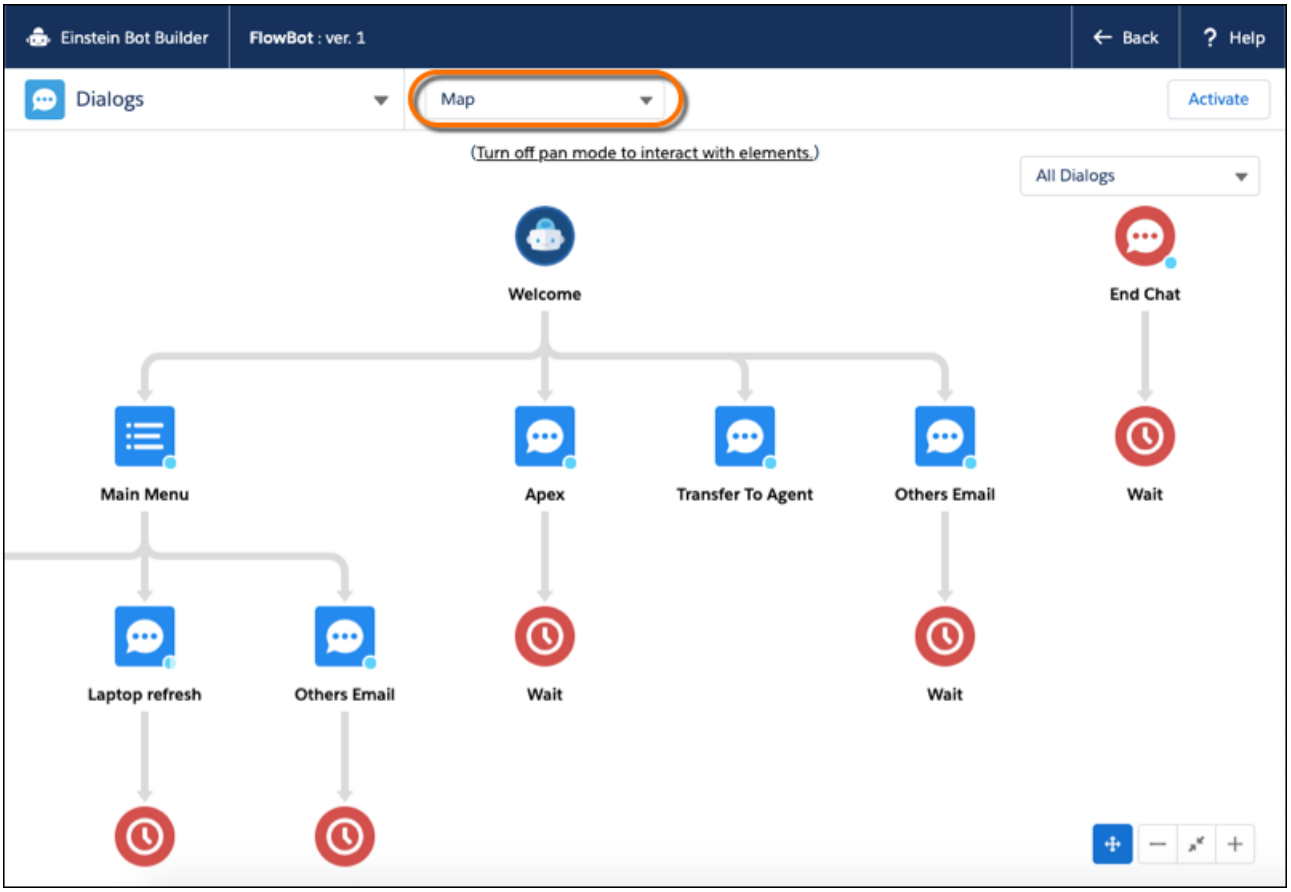
Entenda o projeto da conversa com um mapa do diálogo

Detecte as alternâncias, referências e condições de regra de cada conversa com uma representação visual fácil de usar. Construa e crie diálogos em Detalhes do diálogo, então mude para Mapa para ver a configuração e a estrutura da conversa. O Mapa do diálogo é somente leitura, assim, você não pode criar nem atualizar diálogos por meio dele.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat. Cada organização recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat com uma assinatura ativa. Para utilizar totalmente a página Desempenho dos Bots do Einstein, também é necessário ter o Service Cloud Analytics.

Por quê: O Mapa do diálogo mostra cada conversa em uma visão geral.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Entenda os diálogos de bot do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

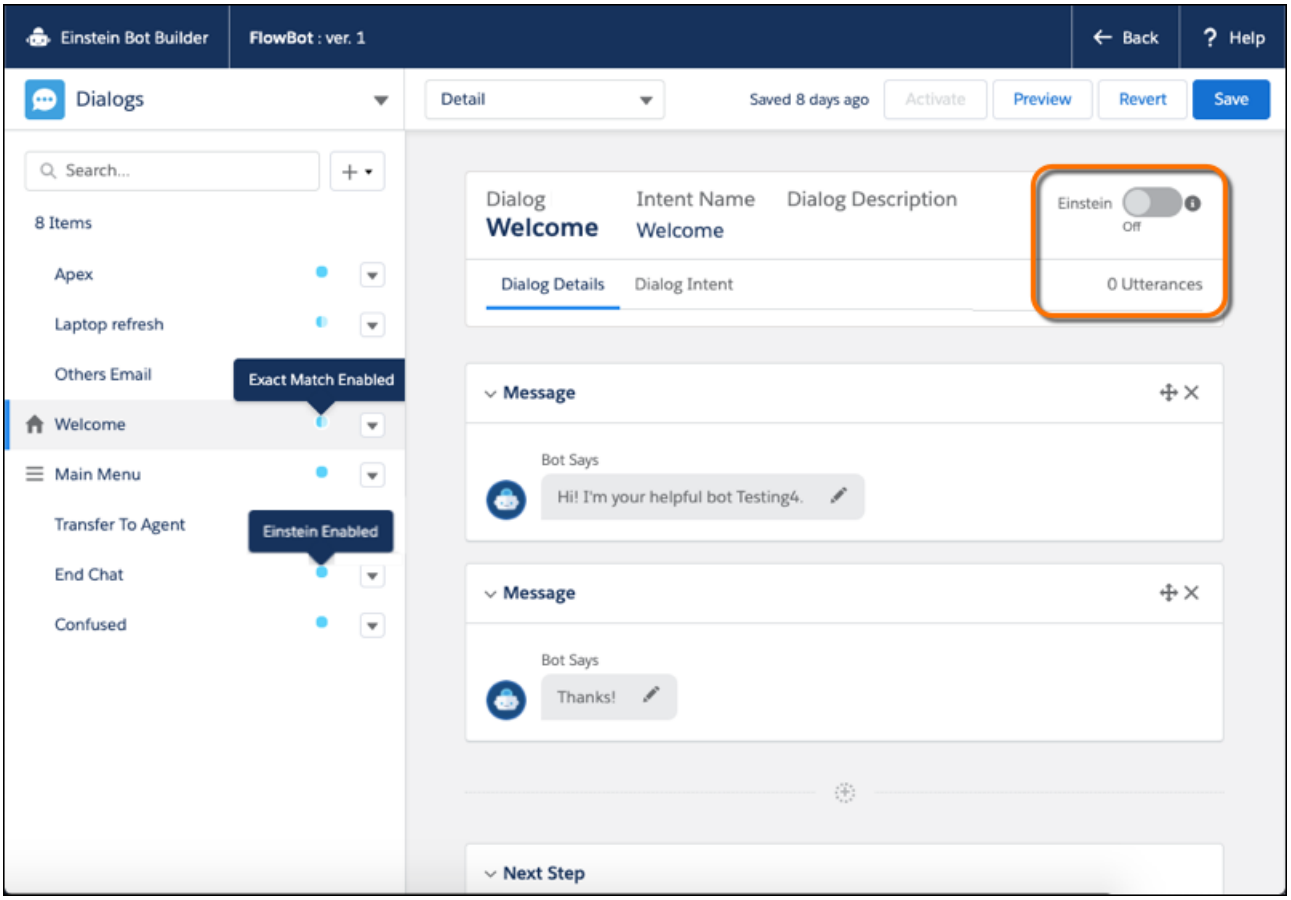
Configure bots mais rapidamente e com menos preparação

Inicie rapidamente implementações de bot sem adicionar 20 enunciados ou ativar o Einstein para criar um modelo de intenção para seu bot. Em intenções de diálogo, insira algumas palavras-chave que correspondam exatamente a enunciados usados pelos clientes. Essa opção de "correspondência exata" ajuda você a testar e implantar bots simples mais rapidamente. Correspondência exata ignora maiúsculas e minúsculas, mas não espaços ou pontuação.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat. Cada organização recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat com uma assinatura ativa. Para utilizar totalmente a página Desempenho dos Bots do Einstein, também é necessário ter o Service Cloud Analytics.

Por quê: Pode não ser necessário para suas metas de negócios ou cronograma usar o Einstein para treinar seu bot para entender seus clientes. Você deve primeiro adicionar pelo menos 20 enunciados únicos a cada intenção de diálogo. Após 150 enunciados serem adicionados, você pode ativar o Einstein para usar processamento de linguagem natural. Enquanto o Einstein está desligado, seu bot realiza a correspondência exata de entradas do cliente com um enunciado da intenção de diálogo.



CONSULTE TAMBÉM:

- *Ajuda do Salesforce:* Treine seu bot para entender seus clientes (beta) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce:* Entenda os diálogos de bot do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

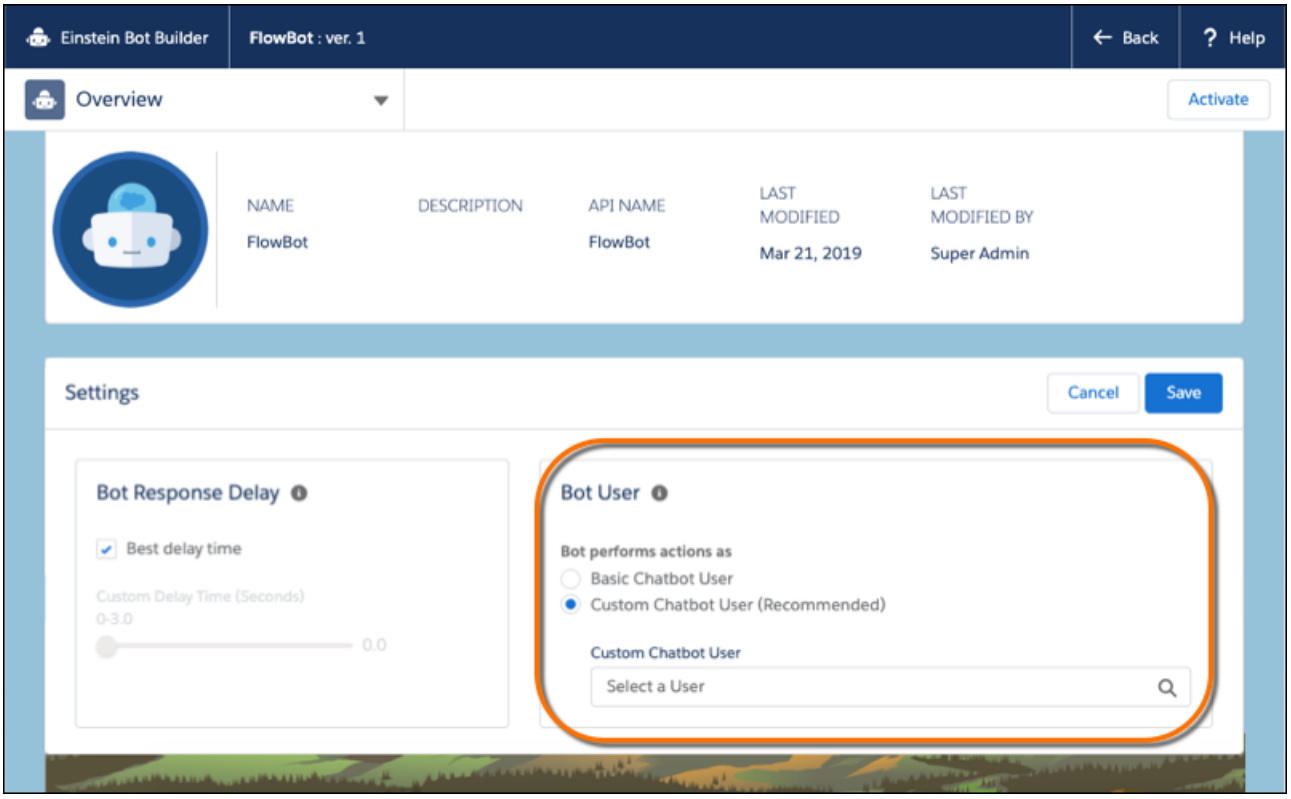
Personalize ações do bot com perfis

Expanda as capacidades dos seus bots e dê a eles acesso a recursos como Field Service Lightning atribuindo-lhes perfis personalizados. Cada bot agora tem um Usuário de bot, que especifica o que um bot pode fazer com base em licenças, permissões e objetos. Por padrão, cada bot tem um perfil de Usuário do Chatbot básico, mas recomendamos que você crie um perfil personalizado para ampliar o comportamento do seu bot.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat. Cada organização recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat com uma assinatura ativa. Para utilizar totalmente a página Desempenho dos Bots do Einstein, também é necessário ter o Service Cloud Analytics.

Como: Atribua um perfil ao bot.



CONSULTE TAMBÉM:

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

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Dê aos agentes as etapas certas e os principais resultados do Einstein Next Best Action

Combine recomendações do Einstein Next Best Action com outras orientações e mostre tudo em um só lugar: o componente Ações e recomendações. Crie ações e ofertas como recomendações. Refine e personalize-as com estratégias de ação que usam regras de negócios, modelos preditivos do Einstein e outras fontes de dados. Apresente as melhores opções com outras ações de modo que seus trabalhadores possam encontrar rapidamente as etapas certas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Fluxo do Lightning para serviço: Toda a orientação certa, tudo em um só lugar

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

O botão Otimizar na Classificação de caso do Einstein foi removido

Para simplificar a configuração de Classificação de caso, simplificamos algumas opções e removemos o botão Otimizar.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. O Einstein para agentes está disponível por um custo extra no Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited. A configuração para a Classificação de caso do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Nota: A Classificação de caso do Einstein não está disponível na Salesforce Government Cloud.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Field Service: Vinculação profunda, otimização aprimorada, Assistente de equipe de serviço e modelos de quadros de horários

Use vinculação profunda para simplificar a navegação para telas de aplicativo móvel do Field Service Lightning. Eleve a otimização de cronograma a um novo patamar com Otimização aprimorada, que inclui recursos que tornam mais fácil lidar com desafios de agendamento de última hora e minimizar surpresas para sua equipe. Crie equipes de serviço em um piscar de olhos com um novo assistente. Aproveite as melhorias ao Gantt, incluindo novas opções de agendamento e visualizações, um mapa em pop-out e um indicador de progresso em tempo real para solicitações de otimização. E crie modelos para gerar quadros de horas automaticamente.

NESTA SEÇÃO:

Aplicativo Field Service Lightning Mobile: Aprofunde vinculação, notificações de compromisso no momento do envio e aprimoramentos ao upload de imagem

Encaminhe os usuários móveis para uma página ou registro específico em um toque com vinculação profunda. Escolha se seus recursos de serviço são notificados sobre novos compromissos. Carregue e organize várias imagens no aplicativo. Veja imagens e outros arquivos na lista relacionada Campos em dispositivos Android. Além disso, desbloqueie o aplicativo mais rapidamente com Touch ID e Face ID.

Agende de modo mais inteligente com a Otimização aprimorada (beta)

Preparamos um banquete de novos recursos de otimização para ajudá-lo a enfrentar desafios de agendamento de última hora, tomar decisões mais bem informadas sobre agendamento e minimizar surpresas para a sua equipe.

Crie e gerencie equipes de serviço com gerenciamento de equipe (disponível ao público em geral)

Crie e gerencie rapidamente equipes de serviço usando a ferramenta de gerenciamento de equipes, que antes estava na versão beta. Use o novo assistente de equipe de serviço para criar uma equipe e encontrar os membros da equipe ideais para o trabalho com resultados da pesquisa mais inteligentes. A pesquisa agora considera as horas de operação e a disponibilidade dos recursos, além de suas habilidades.

Veja mais além no futuro no Gantt

Veja até seis meses da programação da sua equipe no Gantt com a nova visualização de longo prazo. Escolha quantos meses exibir, destaque fins de semana para auxiliar na verificação e aplique um filtro de compromisso de vários dias. Mantenha tudo organizado mostrando apenas compromissos e ausências em um determinado período. Também estamos lançando uma visualização de duas semanas para planejamento de médio prazo.

Trabalhe mais rapidamente no mapa do console do controlador

Aproveite ao máximo a área da tela abrindo o mapa em pop-out e arrastando-o para qualquer lugar no console do controlador. Agende um compromisso de serviço arrastando-o do mapa para a programação do recurso de serviço no Gantt. Visualize no mapa ícones e paletas de cores do Gantt personalizados e agrupe marcadores de mapa para tornar a digitalização mais fácil.

Defina limites de programação para diferentes tipos de trabalho

Para controlar a quantidade de tempo que sua equipe dedica a diferentes tipos de trabalho, defina os limites de capacidade de programação conforme o tipo de trabalho. Por exemplo, garanta que o trabalho de reparo ocupe não mais da metade das horas programadas semanais da sua equipe. Você também pode especificar uma faixa de horários e um território de serviço para cada limite criado.

Monitore solicitações de otimização do Console do controlador

Monitore solicitações de otimização abertas em tempo real sem sair do console do controlador. O painel de solicitações de otimização agora mostra uma barra de progresso baseada em percentual para cada solicitação, além do status, e inclui uma opção para cancelar a solicitação. Você ainda pode exibir detalhes sobre uma solicitação da guia de objeto personalizado Solicitações de otimização.

Selecione uma política de agendamento ao agendar compromissos

Aproveite maior flexibilidade de agendamento escolhendo uma política de agendamento diretamente das ações Agendar um compromisso e candidatos do Chatter.

Crie automaticamente quadros de horários para seus recursos de serviço (beta)

Automatize o processo de criar quadros de horários com modelos. Defina a frequência, a data de início e o intervalo de tempo cobertos. Depois de atribuir o modelo a um perfil de usuário, o Salesforce cria automaticamente quadros de horários para esses recursos de serviço. Os usuários podem visualizar e editar seus quadros de horários no aplicativo Salesforce, no desktop ou em um fluxo.

Classifique listas relacionadas em relatórios de serviço

Ordene registros nas listas relacionadas de um relatório de serviço por qualquer campo de número ou data. Por exemplo, ordene os registros na lista relacionada Itens de linha da ordem de trabalho da data de conclusão mais antiga para a mais recente.

Introdução a turnos

Para clientes que preferem gerenciar os recursos de serviço usando turnos, abrimos caminho para gerenciamento de turno com o novo objeto padrão Turno.

Comemorar a produtividade de usuários

Quando um usuário atinge um estágio do Caminho designado em uma ordem de serviço, item de linha da ordem de trabalho ou compromisso de trabalho, comemore o progresso com uma chuva de confete virtual.

Dê a novos usuários da comunidade acesso a objetos do Field Service Lightning

Respondemos à sua pergunta: usuários da comunidade não têm mais acesso para criar, ler, editar ou excluir para determinados objetos do Field Service Lightning. Os administradores devem fornecer acesso a esses objetos manualmente para novos usuários da comunidade.

Ignore o tipo de recurso de ativo ao criar um recurso de serviço

Quando você cria um recurso de serviço, os usuários do Field Service Lightning podem ver Ativo como uma opção para o campo Tipo de recurso. Porém, você poderá salvar o registro com um Tipo de recurso de ativo somente quando sua organização tiver acesso ao Lightning Scheduler.

Aplicativo Field Service Lightning Mobile: Aprofunde vinculação, notificações de compromisso no momento do envio e aprimoramentos ao upload de imagem

Encaminhe os usuários móveis para uma página ou registro específico em um toque com vinculação profunda. Escolha se seus recursos de serviço são notificados sobre novos compromissos. Carregue e organize várias imagens no aplicativo. Veja imagens e outros arquivos na lista relacionada Campos em dispositivos Android. Além disso, desbloqueie o aplicativo mais rapidamente com Touch ID e Face ID.

NESTA SEÇÃO:

Simplifique a navegação móvel com vinculação profunda
Seus funcionários móveis contam com seus dispositivos móveis para realizar tarefas complexas, e algumas dessas tarefas exigem que eles naveguem entre vários aplicativos. Use vinculação profunda para levar os usuários a uma tela específica no aplicativo. Crie um link na tela ou guia que você deseja que os usuários vejam, então adicione o link a um aplicativo, email ou site. Quando um usuário toca no link em um dispositivo móvel, ele inicializa o aplicativo móvel Field Service Lightning.

Escolha quando enviar notificações de compromisso de serviço
Seus recursos de serviço podem não precisar saber sobre um novo compromisso na mesma hora, especialmente se você estiver agendando muitos compromissos com antecedência. Em vez disso, notifique os usuários quando é mais útil: quando eles estão designados a um compromisso de serviço ou enviados para o compromisso.

Carregue várias imagens para obter o panorama completo
Use seu fluxo de upload de imagem para capturar e selecionar várias imagens de uma só vez. Deslize para navegar entre imagens ou ver todas elas juntas na visualização de galeria. Em cada visualização de detalhes da imagem, você pode adicionar uma descrição ou excluir a imagem.

Visualizar arquivos no Android
A lista relacionada Arquivos agora está disponível em dispositivos Android. Anteriormente, se você tiver adicionado a lista relacionada Arquivos a um layout de página, ele será exibido apenas em dispositivos iOS. Para visualizar imagens e outros arquivos anexados a um registro, navegue até o registro, toque em **Relacionado** e role até Arquivos.

Outras alterações ao aplicativo móvel Field Service Lightning
Procure estas melhorias ao aplicativo.

Simplifique a navegação móvel com vinculação profunda

Seus funcionários móveis contam com seus dispositivos móveis para realizar tarefas complexas, e algumas dessas tarefas exigem que eles naveguem entre vários aplicativos. Use vinculação profunda para levar os usuários a uma tela específica no aplicativo. Crie um link na tela ou guia que você deseja que os usuários vejam, então adicione o link a um aplicativo, email ou site. Quando um usuário toca no link em um dispositivo móvel, ele inicializa o aplicativo móvel Field Service Lightning.

Onde: Essa alteração se aplica ao Field Service Lightning para Android e iOS nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Por exemplo, talvez seus funcionários móveis usem um aplicativo separado para faturamento. Coloque um link no fim do formulário de faturamento que direcione o funcionário de volta ao fluxo de fechamento de serviço no aplicativo Field Service.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Field Service Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Escolha quando enviar notificações de compromisso de serviço

Seus recursos de serviço podem não precisar saber sobre um novo compromisso na mesma hora, especialmente se você estiver agendando muitos compromissos com antecedência. Em vez disso, notifique os usuários quando é mais útil: quando eles estão designados a um compromisso de serviço ou enviados para o compromisso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Field Service Lightning para Android e iOS nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: No ajuste de Configurações do Field Service Mobile, em Personalização, selecione **Enviar notificações de compromisso na atribuição** ou **Enviar notificações de compromisso no envio**.

CONSULTE TAMBÉM:

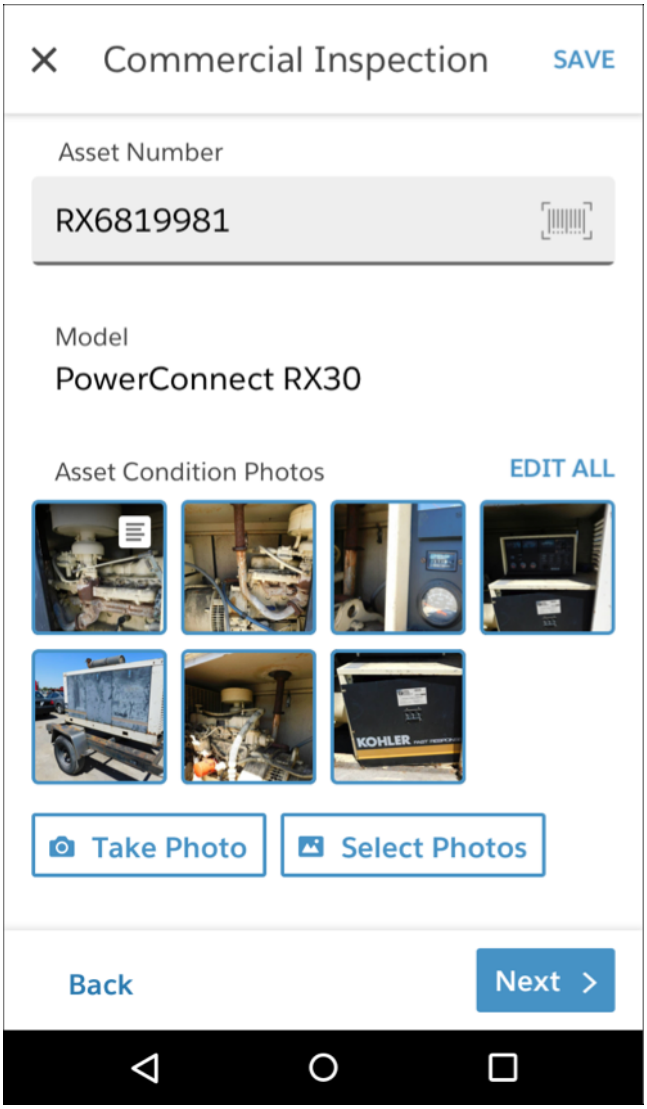
Ajuda do Salesforce: Personalizar notificações por push para o aplicativo móvel Field Service Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

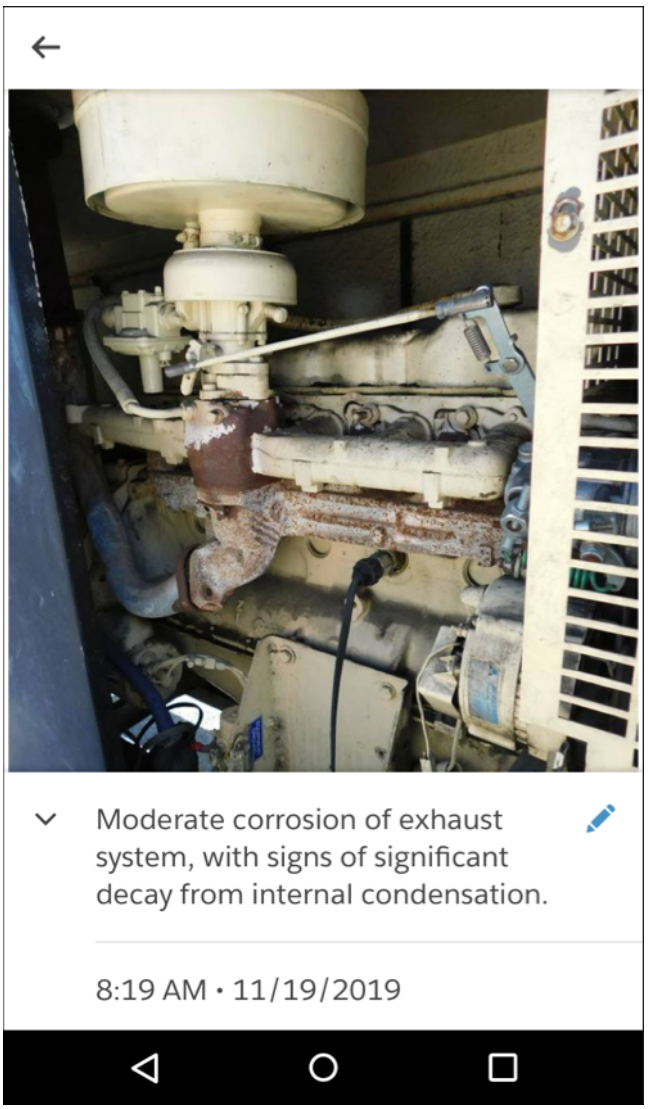
Carregue várias imagens para obter o panorama completo

Use seu fluxo de upload de imagem para capturar e selecionar várias imagens de uma só vez. Deslize para navegar entre imagens ou ver todas elas juntas na visualização de galeria. Em cada visualização de detalhes da imagem, você pode adicionar uma descrição ou excluir a imagem.

Onde: Essa alteração se aplica ao Field Service Lightning para Android e iOS nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Veja o panorama geral na visualização de galeria ou aprofunde-se na visualização de detalhes.





Visualizar arquivos no Android

A lista relacionada Arquivos agora está disponível em dispositivos Android. Anteriormente, se você tiver adicionado a lista relacionada Arquivos a um layout de página, ele será exibido apenas em dispositivos iOS. Para visualizar imagens e outros arquivos anexados a um registro, navegue até o registro, toque em **Relacionado** e role até Arquivos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Field Service Lightning para Android nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Se você já estiver usando a lista relacionada Arquivos em iOS, está pronto. Para adicionar a lista relacionada Arquivos a um layout de objeto, encontre o objeto no Gerenciador de objetos. Edite o layout de página do objeto e arraste a lista relacionada Arquivos para a seção Listas relacionadas do layout.

Outras alterações ao aplicativo móvel Field Service Lightning

Procure estas melhorias ao aplicativo.

Onde: Essas alterações aplicam-se ao Field Service Lightning para Android e iOS nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Desbloquear o aplicativo com Touch ID e Face ID

Com nossa atualização para o SDK móvel mais recente, os usuários agora podem desbloquear o aplicativo Field Service Lightning móvel com Touch ID ou Face ID.

A configuração "Usar ações do Salesforce móvel" está oculta da configuração

Você não precisa usar essa configuração, por isso a removemos da página de Configurações do Field Service Mobile.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia de desenvolvimento de SDK móvel (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Agende de modo mais inteligente com a Otimização aprimorada (beta)

Preparamos um banquete de novos recursos de otimização para ajudá-lo a enfrentar desafios de agendamento de última hora, tomar decisões mais bem informadas sobre agendamento e minimizar surpresas para a sua equipe.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service Lightning instalado.

Nota: Como um recurso beta, a Otimização aprimorada é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedbacks e sugestões para Otimização aprimorada no IdeaExchange e por meio da Trailblazer Community. Para obter informações sobre a ativação desse recurso em sua organização, entre em contato com a Salesforce.

Por quê: A Otimização aprimorada inclui os seguintes recursos.

- **Receitas de otimização para desafios de agendamento comuns:** Lide com desafios de agendamento comuns com "receitas" de otimização que lidam com o que acontece ao seu cronograma depois de cancelamentos de compromisso, mudanças de horário e sobreposições. Aborde todos os cenários criando várias receitas para cada categoria. Confira os quatro exemplos de receita fornecidos para começar.

- **Estimativas de tempo de viagem mais inteligentes:** Viagem preditiva desenvolve o serviço de roteamento no nível da rua do Field Service Lightning incorporando dados de rota de hora do dia a estimativas de tempo de viagem.
- **Otimização rápida no dia:** Solicitações de compromisso de última hora, doença de funcionário, um bando de galinhas bloqueando a estrada… Muitos fatores podem desviar o cronograma de uma equipe de serviço de campo. Crie políticas de agendamento que otimizem um cronograma do recurso de serviço no dia do serviço para que você possa rapidamente colocar sua equipe de volta no caminho certo.

Como: No Iniciador de aplicativos, abra o aplicativo Field Service Admin e clique na guia **Configurações do Field Service**. Para ativar a Otimização aprimorada, selecione **Otimização** > **Ativação** e clique na opção Otimização aprimorada.

Nota: Uma vez que a Otimização aprimorada está na versão beta, ativá-la remove seu acesso a alguns recursos de agendamento existentes, como objetivos de serviço de Nível de habilidade e Prioridade do recurso.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ativar otimização aprimorada (beta) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Criar receitas de agendamento para eventos comuns (beta) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Configurar cálculo de tempo de viagem (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Otimizar a programação de hoje (beta) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Crie e gerencie equipes de serviço com gerenciamento de equipe (disponível ao público em geral)

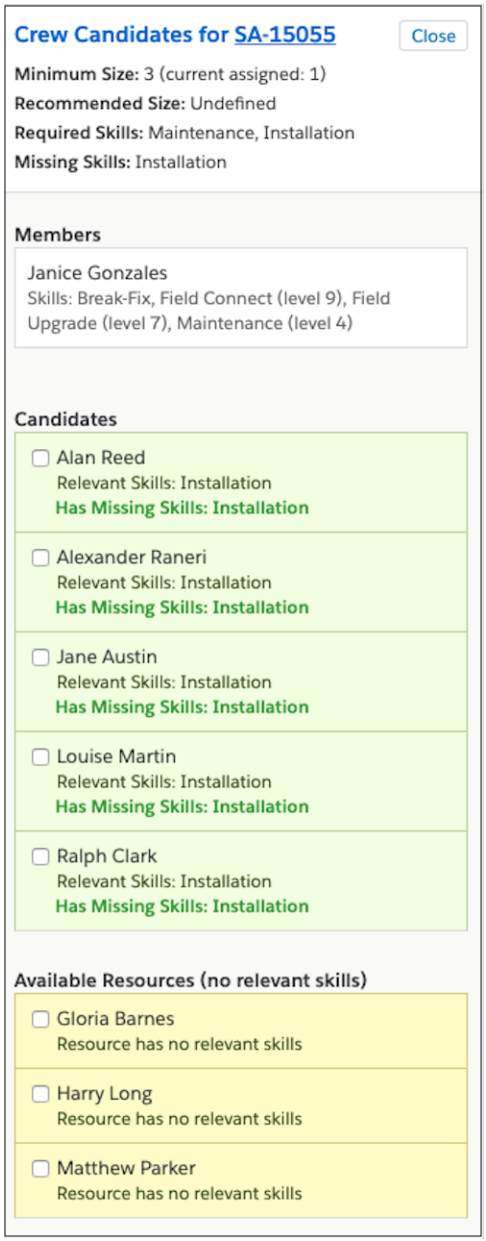
Crie e gerencie rapidamente equipes de serviço usando a ferramenta de gerenciamento de equipes, que antes estava na versão beta. Use o novo assistente de equipe de serviço para criar uma equipe e encontrar os membros da equipe ideais para o trabalho com resultados da pesquisa mais inteligentes. A pesquisa agora considera as horas de operação e a disponibilidade dos recursos, além de suas habilidades.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service Lightning instalado.

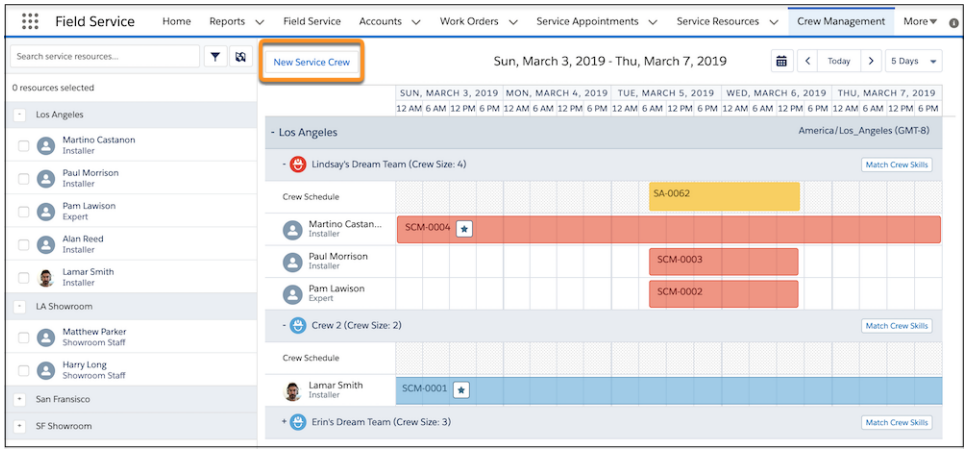
Quem: Para acessar o gerenciamento de equipe, os usuários precisam de Permissões de administrador de FSL ou o conjunto de permissões chamado Permissões de supervisor de FSL. Eles também precisam acessar páginas do Visualforce de gerenciamento de equipe e classes do Apex. Para obter detalhes, consulte Configurar gerenciamento de equipe (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão).

Por quê: Anteriormente, a ferramenta de gerenciamento de equipes permite apenas gerenciar a associação de equipes ativas existentes. Agora, é possível criar, ativar e atualizar suas equipes de serviço em um só lugar.

Clique em **Obter candidatos** em um compromisso na ferramenta de gerenciamento de equipe para visualizar recursos de serviço qualificados. A lista de candidatos mostra os recursos disponíveis com habilidades de que a equipe precisa e recursos disponíveis sem essas habilidades (caso seja necessária uma ajuda extra).



Para permitir que os usuários acessem o gerenciamento de equipes, incorpore o componente personalizado do Lightning Gerenciamento de equipes em uma página do Lightning ou crie uma guia do Visualforce de Gerenciamento de equipes. Clique em **Nova equipe de serviço** no canto superior esquerdo da ferramenta de gerenciamento de equipes para criar uma equipe rapidamente.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Gerenciar associação da equipe de serviço (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

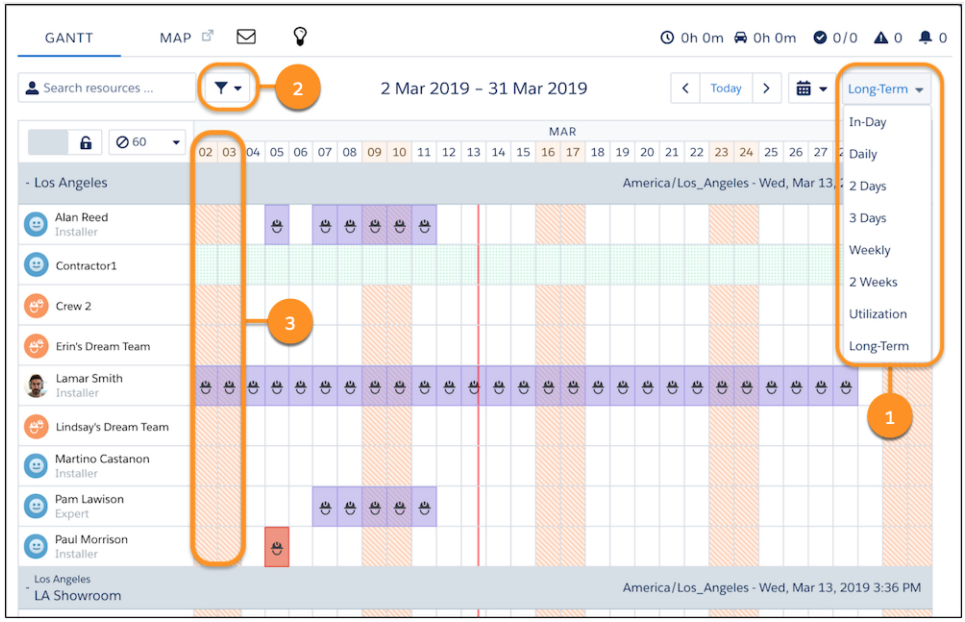
Veja mais além no futuro no Gantt

Veja até seis meses da programação da sua equipe no Gantt com a nova visualização de longo prazo. Escolha quantos meses exibir, destaque fins de semana para auxiliar na verificação e aplique um filtro de compromisso de vários dias. Mantenha tudo organizado mostrando apenas compromissos e ausências em um determinado período. Também estamos lançando uma visualização de duas semanas para planejamento de médio prazo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service Lightning instalado.

Quem: Usuários que precisam da permissão personalizada Visualização de longo prazo para ver a opção Longo prazo no menu de resolução do Gantt. Essa visualização substitui a visualização de Vários dias de cinco semanas, que tinha menos opções de personalização. Nenhuma permissão é necessária para destacar fins de semana ou ver a visualização de duas semanas.

Por quê: A visualização de longo prazo dá a você mais controle sobre que compromissos aparecem.



Agora você pode escolher **Longo prazo** ou **2 semanas** no menu de resolução do Gantt (1). Personalize a visualização de longo prazo na guia Horas no filtro de Gantt (2).

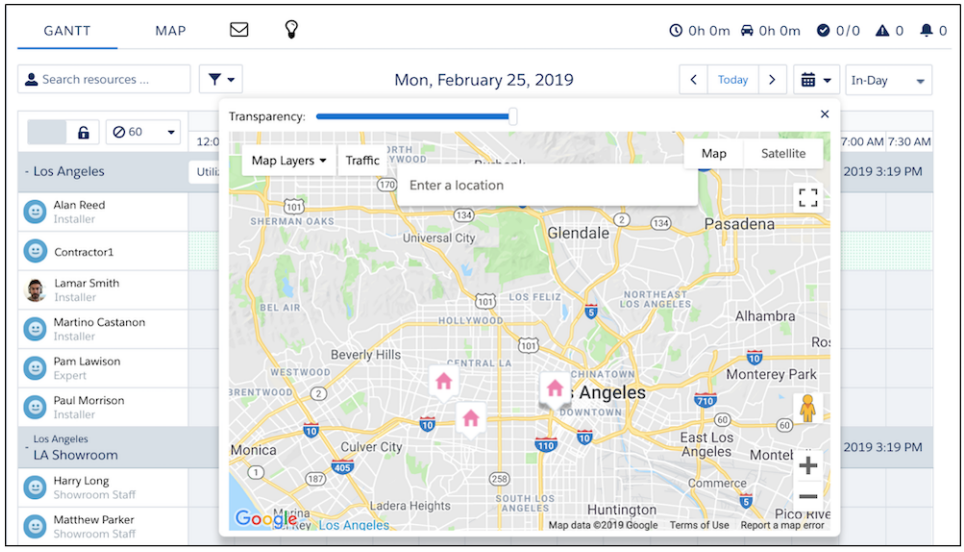
Destaque fins de semana em laranja (3) independentemente da visualização selecionando **Destacar fins de semana** na guia Horas. Selecione também **Mostrar fins de semana**.

Trabalhe mais rapidamente no mapa do console do controlador

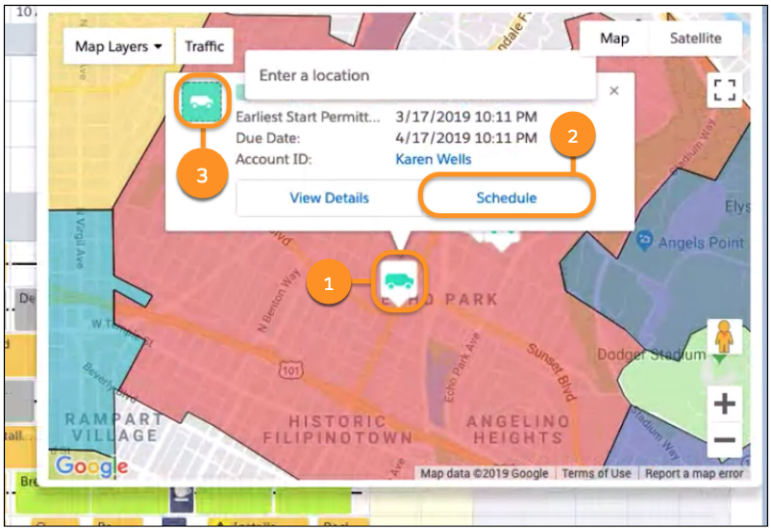
Aproveite ao máximo a área da tela abrindo o mapa em pop-out e arrastando-o para qualquer lugar no console do controlador. Agende um compromisso de serviço arrastando-o do mapa para a programação do recurso de serviço no Gantt. Visualize no mapa ícones e paletas de cores do Gantt personalizados e agrupe marcadores de mapa para tornar a digitalização mais fácil.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service Lightning instalado.

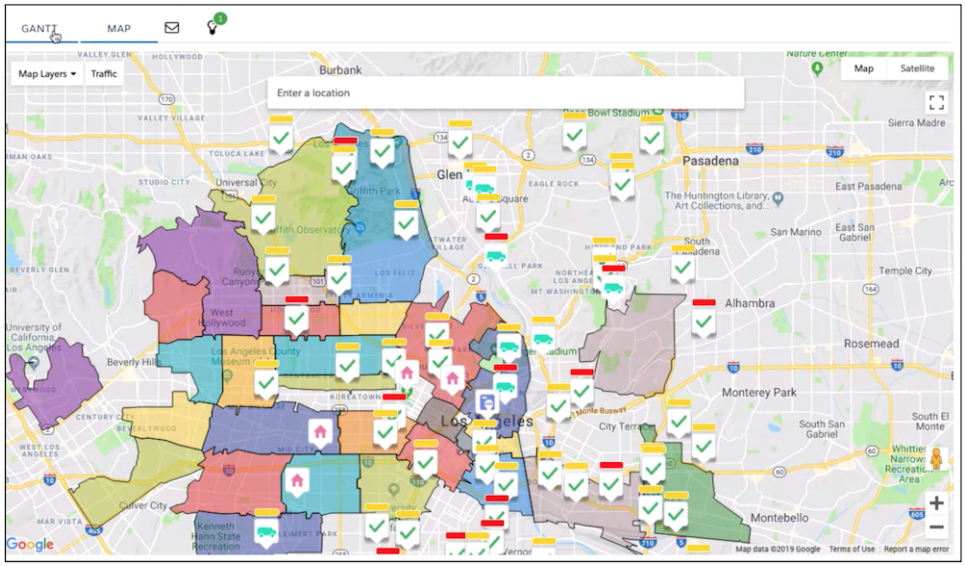
Como: Para abrir o mapa em pop-out, focalize a guia Mapa no console do controlador e clique em . Mova o mapa para seu local desejado e ajuste sua transparência usando o seletor.



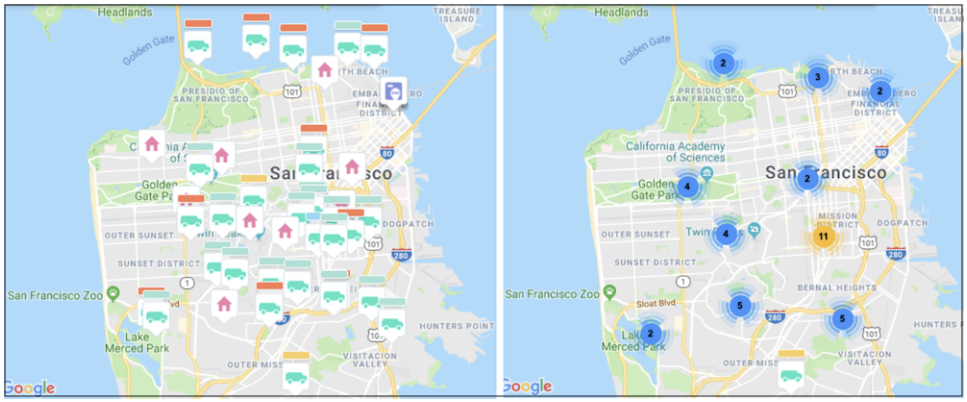
No mapa em pop-out, clique em um ícone de compromisso (1). Para agendar um compromisso, clique em **Agendar** (2) ou arraste o ícone sombreado (3) da janela de detalhes para o local desejado no Gantt. Depois de o compromisso ser agendado, você também pode reagendá-lo ou cancelá-lo usando o mapa.



A paleta do Gantt selecionada na guia Paletas do filtro de Gantt agora aparece no mapa em barras horizontais acima de cada ícone de compromissos de serviço. Se um compromisso tiver um ícone de Gantt personalizado, adicionado usando o campo Ícone de Gantt, o ícone substituirá o ícone de van padrão.



Para organizar um mapa atulhado e evitar que marcadores sejam ignorados, clique em **Camadas do mapa** e selecione **Agrupar marcadores próximos**. Os itens no mapa são organizados em marcadores azuis que indicam o número de itens em cada cluster. É assim que o mapa fica antes e depois do agrupamento. Clique em um marcador numerado para aproximá-lo.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Trabalhar no mapa do console do supervisor (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

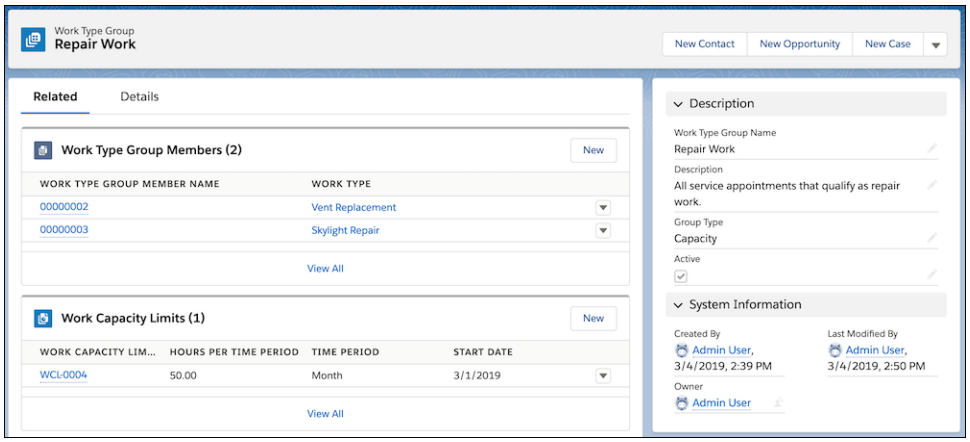
Defina limites de programação para diferentes tipos de trabalho

Para controlar a quantidade de tempo que sua equipe dedica a diferentes tipos de trabalho, defina os limites de capacidade de programação conforme o tipo de trabalho. Por exemplo, garanta que o trabalho de reparo ocupe não mais da metade das horas programadas semanais da sua equipe. Você também pode especificar uma faixa de horários e um território de serviço para cada limite criado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Crie um grupo de tipos de trabalho usando a guia Grupos de tipos de trabalho para representar o tipo de trabalho que você deseja limiar, e adicione os tipos de trabalho relacionados na lista relacionada Membros do grupo de tipos de trabalho. Em seguida, crie um limite de capacidade de trabalho relacionado que especifique quantas horas por dia, semana ou mês alocar a compromissos com

esses tipos de trabalho. Você pode criar vários limites para um grupo de tipos de trabalho para cobrir territórios de serviço, faixas de datas e preferências de programação.



Importante: Para a versão Summer '19, *os limites de capacidade de trabalho servem apenas como uma sugestão, não uma regra*. Os despachantes podem consultar os limites para orientação sobre como estruturar a programação. Porém, os recursos de programação e otimização do Field Service Lightning não aplicam os limites que você cria. Registros de uso de capacidade de trabalho também não são atualizados para refletir o trabalho agendado, e você não pode revisar os compromissos que contam para cada limite.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar limites de agendamento para tipos de trabalho (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

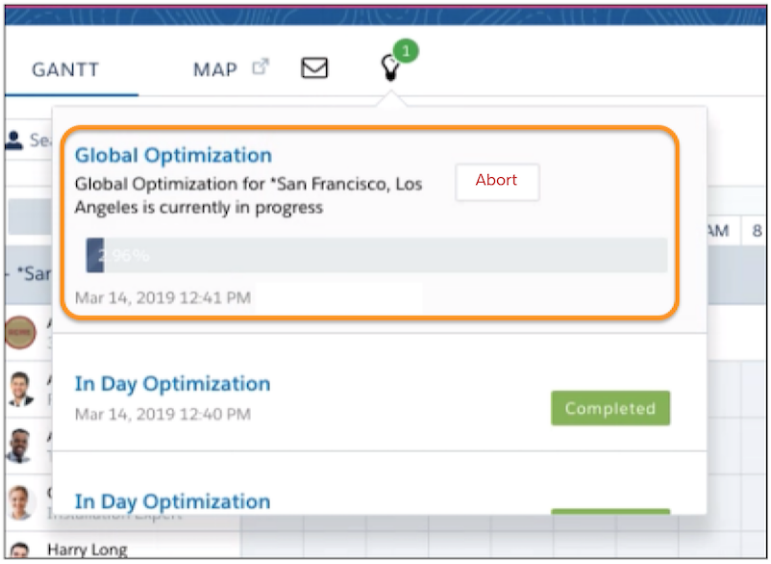
Monitore solicitações de otimização do Console do controlador

Monitore solicitações de otimização abertas em tempo real sem sair do console do controlador. O painel de solicitações de otimização agora mostra uma barra de progresso baseada em percentual para cada solicitação, além do status, e inclui uma opção para cancelar a solicitação. Você ainda pode exibir detalhes sobre uma solicitação da guia de objeto personalizado Solicitações de otimização.

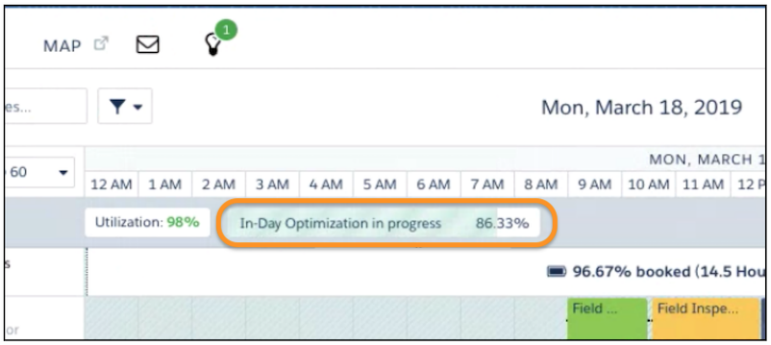
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service Lightning instalado.

Quando: Os usuários precisam da permissão personalizada Cancelar solicitação de otimização para cancelar solicitações de otimização.

Quem: Para visualizar o progresso de solicitações globais de otimização, clique no ícone de lâmpada no alto do Gantt. O painel também mostra o status de solicitações de otimização recentes. Clique em **Cancelar** para cancelar uma solicitação.



O progresso da otimização no dia aparece abaixo do eixo de tempo do Gantt.



Uma barra de progresso baseada em percentual não está disponível para solicitações de otimização baseadas em agendamento de recurso.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Monitorar solicitações de otimização (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Selecione uma política de agendamento ao agendar compromissos

Aproveite maior flexibilidade de agendamento escolhendo uma política de agendamento diretamente das ações Agendar um compromisso e candidatos do Chatter.

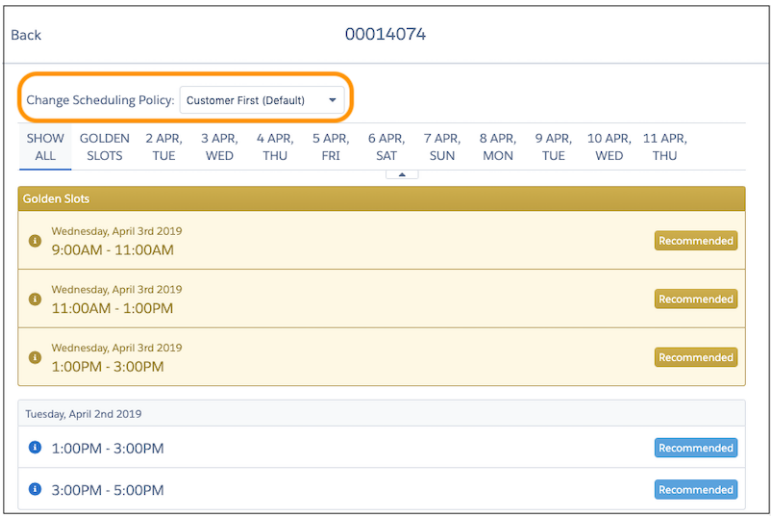
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service Lightning instalado.

Quem: Os usuários precisam dessas permissões personalizadas para ver o novo campo Política de agendamento de alteração:

- Seletor de política em agendamento de compromisso
- Seletor de política em obter candidatos

Por quê: As ações Agendar compromisso e candidatos do Chatter usam a política de agendamento padrão definida em **Configurações do Field Service** > **Ações globais** > **Agendamento de compromisso**. Porém, às vezes você pode precisar aplicar uma política de

agendamento menos restritiva. Neste caso, use o novo campo **Alterar política de agendamento** para tentar uma política diferente. Esse campo também torna fácil testar novas politicas de agendamento.



Nota: O campo Alterar política de agendamento mostra todas as políticas de agendamento a que o usuário tem acesso. O acesso à política de agendamento é baseado em regras de compartilhamento.

Como: Para escolher uma política de agendamento na ação Agendar compromisso ou candidato do Chatter, clique em **Obter compromissos** ou **Obter candidatos** na ação. Após os resultados serem carregados, selecione uma política diferente no campo Alterar política de agendamento para executar a pesquisa novamente.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Programar compromissos com o Feed de registros (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Crie automaticamente quadros de horários para seus recursos de serviço (beta)

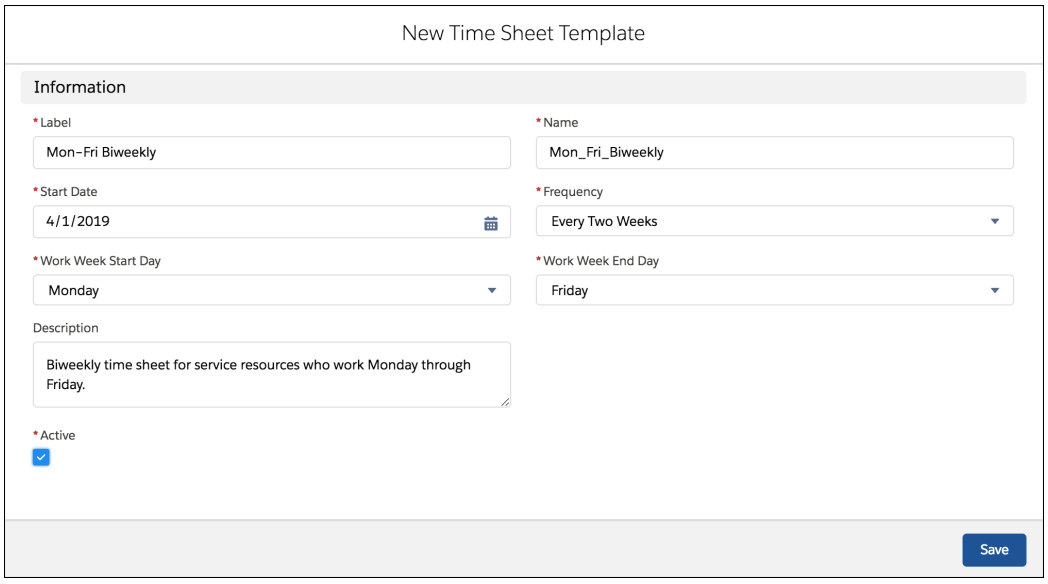
Automatize o processo de criar quadros de horários com modelos. Defina a frequência, a data de início e o intervalo de tempo cobertos. Depois de atribuir o modelo a um perfil de usuário, o Salesforce cria automaticamente quadros de horários para esses recursos de serviço. Os usuários podem visualizar e editar seus quadros de horários no aplicativo Salesforce, no desktop ou em um fluxo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

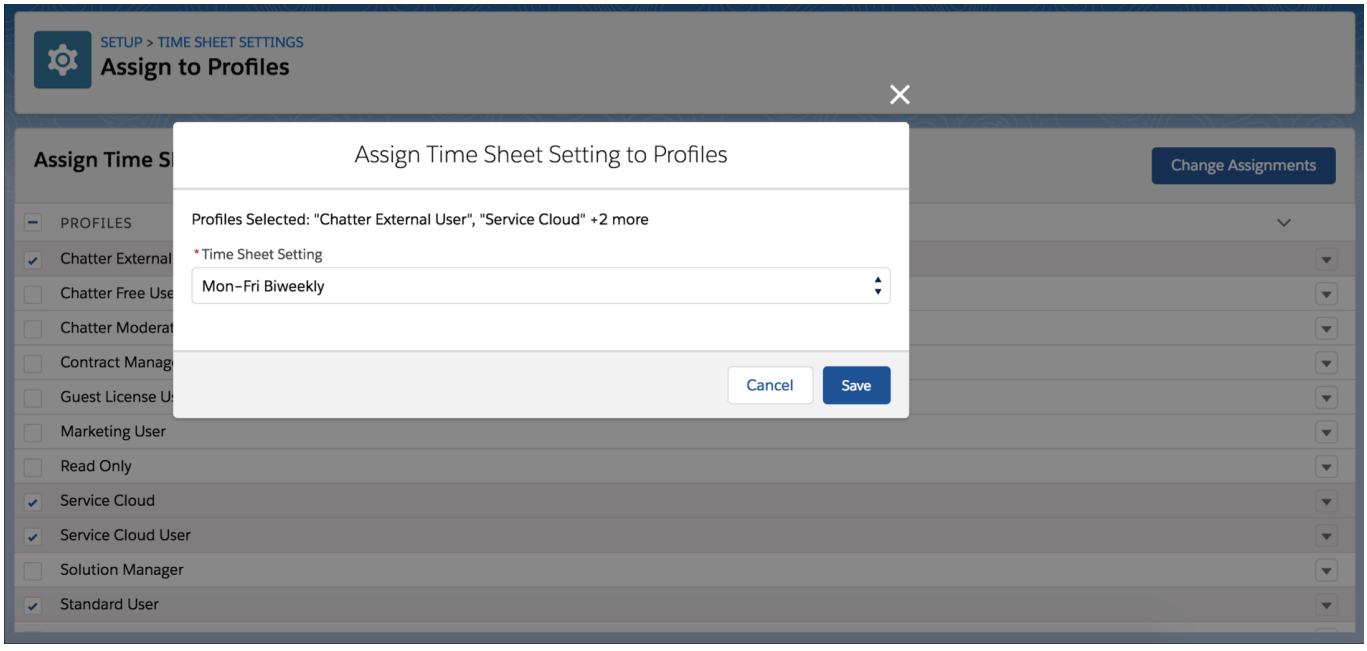
Nota: Por se tratar de um recurso beta, os Modelos de quadros de horários fazem parte de uma prévia e não fazem parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode dar feedback e sugestões para os Modelos de quadros de horários no grupo do Field Service Lightning na Trailblazer Community. Para obter informações sobre a ativação desse recurso na sua organização, entre em contato com a Salesforce.

Quem: Modelos de quadros de horários são um recurso beta. Para começar a usar modelos de quadros de horários, contate a Salesforce.

Como: Para criar um modelo de quadro de horários, acesse Configurações de quadros de horários em Configuração. Clique em **Novo** para definir o modelo e ativá-lo.



Atribua o modelo a pelo menos um perfil de usuário.



Após atribuir o modelo a um perfil de usuário, os quadros de horários são criados de modo automático para os perfis de usuário selecionados com base na frequência escolhida.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Personalizar configurações de quadro de horários (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Classifique listas relacionadas em relatórios de serviço

Ordene registros nas listas relacionadas de um relatório de serviço por qualquer campo de número ou data. Por exemplo, ordene os registros na lista relacionada Itens de linha da ordem de trabalho da data de conclusão mais antiga para a mais recente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Abra um modelo de relatório de serviço e clique no ícone de chave de boca na lista relacionada que deseja classificar. Na guia Classificação, selecione um campo de número ou data pelo qual classificar e escolha a ordem crescente ou decrescente.

Introdução a turnos

Para clientes que preferem gerenciar os recursos de serviço usando turnos, abrimos caminho para gerenciamento de turno com o novo objeto padrão Turno.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Campos de turno para Field Service (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Comemorar a produtividade de usuários

Quando um usuário atinge um estágio do Caminho designado em uma ordem de serviço, item de linha da ordem de trabalho ou compromisso de trabalho, comemore o progresso com uma chuva de confete virtual.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Caminho: Comemore marcos de vendas

Dê a novos usuários da comunidade acesso a objetos do Field Service Lightning

Respondemos à sua pergunta: usuários da comunidade não têm mais acesso para criar, ler, editar ou excluir para determinados objetos do Field Service Lightning. Os administradores devem fornecer acesso a esses objetos manualmente para novos usuários da comunidade.

Onde: Essas alterações aplicam-se a comunidades do Lightning, acessadas por meio do Lighting Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Essas alterações aplicam-se a comunidades criadas com licenças provisionadas após a versão Summer '19. Comunidades provisionadas com licenças criadas antes disso não são afetadas.

Por quê: Para maior segurança, os administradores devem conceder permissões aos seguintes objetos:

- Ativos
- Habilitações
- Marcos da entidade
- Artigos vinculados
- Localizações
- Planos de manutenção
- Horário de operação
- Itens de produto

- Solicitações de produto
- Transferências de produto
- Pedido de devolução
- Compromissos de serviço
- Contrato de serviço
- Equipes de serviço
- Territórios de serviço
- Remessas
- Limite de capacidade de trabalho
- Tipos de trabalho

Ignore o tipo de recurso de ativo ao criar um recurso de serviço

Quando você cria um recurso de serviço, os usuários do Field Service Lightning podem ver Ativo como uma opção para o campo Tipo de recurso. Porém, você poderá salvar o registro com um Tipo de recurso de ativo somente quando sua organização tiver acesso ao Lightning Scheduler.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Gerencie reserva de sala e equipamentos com a Programação de ativos

Canais: Alterações de nome para Snap-Ins, Live Agent e LiveMessage, suporte ao Apple Business Chat e recomendações do Facebook

Para ter nomes mais descritos para nossos produtos, alteramos o Snap-ins para Embedded Services, o Live Agent para Chat e o LiveMessage para Messaging. O Atendimento ao cliente social dá suporte ao novo formato de recomendações do Facebook.

NESTA SEÇÃO:

Mensagens: Um novo nome para LiveMessage, Mensagens de saída, Triagem de dados sigilosos e suporte ao Apple Business Chat

Para uma melhor descrição do produto, o LiveMessage agora chama-se Messaging. Faça acompanhamento com os clientes enviando mensagens. Nunca exponha os dados sigilosos de seus clientes a seus agentes e faça o engajamento por meio do Apple Business Chat.

Bate-papo: Um novo nome para o Live Agent, melhorias a conferência conversacional, segundos no carimbo de data/hora e sons de alerta

Para uma melhor descrição do produto, o Live Agent agora se chama Chat. Está mais fácil navegar agora na Conferência conversacional. Os segundos agora são incluídos no carimbo de data/hora de um bate-papo e os sons de alerta são mais agradáveis.

Atendimento ao cliente social: Formato de recomendação do Facebook e ações em massa em publicações

O Atendimento ao cliente social dá suporte ao novo formato de recomendações do Facebook. Economize tempo com ações em massa em exibições de lista: de Publicação social.

Telefone: Atualizações de fluxo de configuração de suporte do Voice e do Dialer para Essentials

Consolide as chamadas telefônicas de sua empresa em um número de telefone e integre seu telefone de terceiros com o Salesforce.

Serviço integrado para aplicativos móveis: Proporcione aos clientes uma excelente experiência do Chat móvel

Adicionamos suporte para prévias de artigo do Knowledge em um bate-papo, aprimoramentos à experiência do usuário e correções de bug.

Serviço integrado para Web: Um novo nome para Snap-ins, Gerenciamento de compromissos, e experiências do Chat personalizadas

Para uma melhor descrição do produto, o Snap-ins agora chama-se Serviços integrados. Permita que seus clientes façam os próprios compromissos e personalizem suas experiências de bate-papo conforme as necessidades da sua empresa.

Mensagens: Um novo nome para LiveMessage, Mensagens de saída, Triagem de dados sigilosos e suporte ao Apple Business Chat

Para uma melhor descrição do produto, o LiveMessage agora chama-se Messaging. Faça acompanhamento com os clientes enviando mensagens. Nunca exponha os dados sigilosos de seus clientes a seus agentes e faça o engajamento por meio do Apple Business Chat.

NESTA SEÇÃO:

Messaging é o novo LiveMessage

Nosso produto LiveMessaging é um produto de mensagens. Alteramos seu nome para um título mais descritivo. Na interface de Configuração, deixamos ambos os nomes de modo que pesquisar Messaging ou LiveMessage na caixa Busca rápida forneça os resultados corretos.

Conecte-se com seus clientes com o Apple Business Chat

Permita que os clientes se comuniquem com agentes de suporte usando o Apple Business Chat. Os clientes usam seu aplicativo de mensagens do Apple Business Chat ou o iMessage para enviar mensagens, e os agentes respondem usando o Console de serviço.

Proteja os dados confidenciais de seus clientes

Em conversas com suporte, oculte strings de dados confidenciais, como números de cartão de crédito e tributários, informações pessoais e até mesmo conteúdo obsceno.

Melhorias na transcrição do Messaging

Acaba de ficar mais fácil navegar em transcrições de mensagens. Os agentes são notificados nas transcrições quando eles não têm acesso a registros, quando outros participantes responderam e quando mensagens anteriores estão sendo carregadas.

Responda rapidamente com o Texto rápido

Os agentes do Messaging podem economizar muito tempo com texto rápido, assim, os tornamos mais fácil de usar. Um botão para texto rápido é exibido na barra de ferramentas de mensagens, assim, basta um clique para inserir texto predefinido em bate-papos.

Criptografe conversas

Os clientes conversam com os agentes sobre todo tipo de tópico, inclusive tópicos que incluem informações sigilosas. Agora você pode criptografar as conversas transcritas entre agentes e clientes com a Shield Platform Encryption.

Ação invocável do Messaging para fluxos

Com a versão Summer '19, ações invocáveis e ações rápidas disponíveis para criar fluxos agora são classificadas para tornar mais fácil de localizá-las. Para o Messaging, ações invocáveis incluem: `InvocableLiveMessageNotification.java`.

Ler idiomas na direção correta

Há suporte para idiomas da direita para a esquerda (RTL), como hebraico e árabe, em Messaging.

Aprimoramentos no Messaging

Os agentes podem visualizar sessões e usuários do Messaging com a permissão Configuração de visualização, Configurar Messaging ou Agente do Messaging.

Messaging é o novo LiveMessage

Nosso produto LiveMessaging é um produto de mensagens. Alteramos seu nome para um título mais descritivo. Na interface de Configuração, deixamos ambos os nomes de modo que pesquisar Messaging ou LiveMessage na caixa Busca rápida forneça os resultados corretos.

Conecte-se com seus clientes com o Apple Business Chat

Permita que os clientes se comuniquem com agentes de suporte usando o Apple Business Chat. Os clientes usam seu aplicativo de mensagens do Apple Business Chat ou o iMessage para enviar mensagens, e os agentes respondem usando o Console de serviço.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital. O Messaging no Lightning Experience está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Service Cloud.

Como: Use o fluxo de configuração guiada para configurar um canal do Apple Business Chat. Você precisa de seu Nome comercial e do ID do Apple Business Chat correspondente.

Proteja os dados confidenciais de seus clientes

Em conversas com suporte, oculte strings de dados confidenciais, como números de cartão de crédito e tributários, informações pessoais e até mesmo conteúdo obsceno.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital. O Messaging no Lightning Experience está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Service Cloud.

Como: Configurar regras de dados sigilosos para o Messaging.

1. Em Configuração, insira *`Regras de dados sigilosos`* na caixa Busca rápida e clique em **Regras de dados sigilosos** em `Messaging (anteriormente, LiveMessage)`.

   Nota: As regras de dados sigilosos são compartilhadas entre Chat e Messaging. É possível editar as regras em Chat ou Messaging, mas elas são aplicadas a ambos.

2. Clique em **Novo** ou em **Nova regra de dados sigilosos**.
3. Em `Informações`, insira o nome e a descrição da sua regra.
4. Se você quiser executar a regra depois de ela ser salva, marque **Ativo**.
5. Em `Padrões`, insira uma expressão regular (regex) JavaScript para cada padrão em uma linha separada.
6. Escolha a ação; remova os dados ou substitua-os.
7. Opcionalmente, você pode testar sua expressão regular.
8. Escolha que funções têm a regra aplicada.

   Nota: As regras são aplicadas no autor. Portanto, se uma regra "não mostrar número de telefone" for aplicada ao visitante, quando o visitante inserir o número de telefone, os agentes e os supervisores não poderão vê-lo.

9. Defina uma prioridade para a regra. Números menores são executados primeiro.
10. Clique em **Salvar**.

Melhorias na transcrição do Messaging

Acaba de ficar mais fácil navegar em transcrições de mensagens. Os agentes são notificados nas transcrições quando eles não têm acesso a registros, quando outros participantes responderam e quando mensagens anteriores estão sendo carregadas.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital. O Messaging no Lightning Experience está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Service Cloud

Como: Os agentes têm mais informações sobre suas transcrições de mensagens.

- **Permissões:** Quando um agente não tem acesso a outras conversas com o cliente, ele vê uma mensagem de aviso indicando que algumas conversas não podem ser visualizadas devido a permissões.
- **Ir para novas mensagens:** Se um agente rolar para cima para ler mensagens anteriores e outro participante responder, um link identificando o número de novas mensagens será exibido. Depois que o agente clicar no link, uma linha identificará onde as novas mensagens começam.
- **Carregando bate-papos anteriores:** Quando um agente entra para uma conferência, comentários mais antigos são carregados. Linhas cinza aparecem durante o carregamento.
- **Retornar para a conversa selecionada:** Quando um participante da conferência rola para fora da conversa selecionada, ele pode voltar ao local original clicando em **Ir para conversa selecionada**.

Responda rapidamente com o Texto rápido

Os agentes do Messaging podem economizar muito tempo com texto rápido, assim, os tornamos mais fácil de usar. Um botão para texto rápido é exibido na barra de ferramentas de mensagens, assim, basta um clique para inserir texto predefinido em bate-papos.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital. O Messaging no Lightning Experience está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Service Cloud

Como: O texto rápido é ativado por padrão no Lightning Experience em todas as organizações. Se você tiver habilitado e criado texto rápido no Salesforce Classic, suas mensagens funcionarão no Lightning Experience.

Quando você cria ou edita texto rápido, defina o campo Canal como Messaging. Em seguida, procure o novo botão de texto rápido ao enviar uma mensagem.

Criptografe conversas

Os clientes conversam com os agentes sobre todo tipo de tópico, inclusive tópicos que incluem informações sigilosas. Agora você pode criptografar as conversas transcritas entre agentes e clientes com a Shield Platform Encryption.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital. O Messaging no Lightning Experience está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Service Cloud

Como: Para acessar o Shield Platform Encryption para transcrições de Chat, contate o suporte ao cliente da Salesforce.

Depois que a Shield Platform Encryption estiver habilitada, selecione os campos na página Política de criptografia.

Objeto	Campos
ConversationEntry	• Corpo da conversa • Corpo da transcrição do supervisor de conversa • Mensagem • Nome do ator

Objeto	Campos
MessagingEndUser	• URL da imagem do perfil

CONSULTE TAMBÉM:

Criptografe suas transcrições do Chat

Criptografe suas transcrições do Chat

Ação invocável do Messaging para fluxos

Com a versão Summer '19, ações invocáveis e ações rápidas disponíveis para criar fluxos agora são classificadas para tornar mais fácil de localizá-las. Para o Messaging, ações invocáveis incluem: `InvocableLiveMessageNotification.java`.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital. O Messaging no Lightning Experience está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Service Cloud.

Quem: Ações invocáveis estão disponíveis com base nas permissões da sua organização.

Por quê: Ações invocáveis e ações invocáveis são blocos de construção declarativos para fluxos. E categorias tornam mais rápido e fácil localizar ações invocáveis e ações rápidas.

Como: Quando você está criando seu fluxo, arraste o elemento de fluxo Ação para a tela do Flow Builder. Em Filtrar por, selecione a categoria desejada. Use a pesquisa para localizar a ação invocável ou a ação rápida que você deseja adicionar a seu fluxo ou visualizar uma lista de tudo o que está disponível.

CONSULTE TAMBÉM:

Ações invocáveis padrão para conjuntos de permissões baseados em sessão são classificados para fluxos

Ações invocáveis padrão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ler idiomas na direção correta

Há suporte para idiomas da direita para a esquerda (RTL), como hebraico e árabe, em Messaging.

Aprimoramentos no Messaging

Os agentes podem visualizar sessões e usuários do Messaging com a permissão Configuração de visualização, Configurar Messaging ou Agente do Messaging.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital. O Messaging no Lightning Experience está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Service Cloud

Bate-papo: Um novo nome para o Live Agent, melhorias a conferência conversacional, segundos no carimbo de data/hora e sons de alerta

Para uma melhor descrição do produto, o Live Agent agora se chama Chat. Está mais fácil navegar agora na Conferência conversacional. Os segundos agora são incluídos no carimbo de data/hora de um bate-papo e os sons de alerta são mais agradáveis.

NESTA SEÇÃO:

Chat é o novo Live Agent

Nosso produto Live Agent é um produto de bate-papo. Alteramos seu nome para um título mais descritivo. Na interface de Configuração, deixamos ambos os nomes de modo que pesquisar por Chat ou Live Agent na caixa Busca rápida forneça os resultados corretos.

Inicie uma conferência

Convide outro agente para um chat.

Melhorias em conferências conversacionais

As conferências pelo Chat acabam de ficar mais fáceis. A conferência por chat está disponível com o Omni-Channel em beta para o Salesforce Lightning. Os agentes são notificados quando eles não têm acesso a registros, quando outros participantes responderam e quando bate-papos anteriores estão sendo carregados.

Aprimoramentos do Chat

Os sons para bate-papos recebidos, saída de participantes do bate-papo e outros alertas de áudio estão mais agradáveis. No Lightning, os agentes precisam da permissão Visualizar instalação e configuração para transferir chats a botões. Os segundos agora são incluídos em um carimbo de data e hora do Chat para que você tenha responsabilidade até o nível do segundo.

Chat é o novo Live Agent

Nosso produto Live Agent é um produto de bate-papo. Alteramos seu nome para um título mais descritivo. Na interface de Configuração, deixamos ambos os nomes de modo que pesquisar por Chat ou Live Agent na caixa Busca rápida forneça os resultados corretos.

Inicie uma conferência

Convide outro agente para um chat.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. O Chat está disponível em organizações com edições Performance e Developer que foram criadas após o dia 14 de junho de 2012 e em organizações com edições Unlimited e Enterprise com o Service Cloud.

Como: Os agentes clicam no ícone de agente duplo e a opção Iniciar conferência de chat é exibida. Simplesmente selecione o agente desejado na lista suspensa de agentes, escreva uma breve mensagem, se desejar, e clique em **Iniciar conferência**.

Melhorias em conferências conversacionais

As conferências pelo Chat acabam de ficar mais fáceis. A conferência por chat está disponível com o Omni-Channel em beta para o Salesforce Lightning. Os agentes são notificados quando eles não têm acesso a registros, quando outros participantes responderam e quando bate-papos anteriores estão sendo carregados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. O Chat está disponível em organizações com edições Performance e Developer que foram criadas após o dia 14 de junho de 2012 e em organizações com edições Unlimited e Enterprise com o Service Cloud.

Como:

- **Omni_Channel:** A conferência por chat está disponível com o Omni-Channel em beta para o Salesforce Lightning.
- **Permissões:** Quando um agente não tem acesso a outras conversas com o cliente, ele vê uma mensagem de aviso indicando que algumas conversas não podem ser visualizadas devido a permissões.
- **Ir para novas mensagens:** Se um agente rolar para cima para ler mensagens anteriores e outro participante responder, um link identificando o número de novas mensagens será exibido. Depois que o agente clicar no link, uma linha identificará onde as novas mensagens começam.

- **Carregando bate-papos anteriores:** Quando um agente entra para uma conferência, comentários mais antigos são carregados. Linhas cinza aparecem durante o carregamento.
- **Retornar para a conversa selecionada:** Quando um participante da conferência rola para fora da conversa selecionada, ele pode voltar ao local original clicando em **Ir para conversa selecionada**.
- **Saindo de conferências:** Para sair de uma conferência, os agentes clicam em **Sair da conversa** no rodapé da conferência. Quando há apenas um agente na conversa, o botão passa a ser **Encerrar conversa**.

Aprimoramentos do Chat

Os sons para bate-papos recebidos, saída de participantes do bate-papo e outros alertas de áudio estão mais agradáveis. No Lightning, os agentes precisam da permissão Visualizar instalação e configuração para transferir chats a botões. Os segundos agora são incluídos em um carimbo de data e hora do Chat para que você tenha responsabilidade até o nível do segundo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. O Chat está disponível em organizações com edições Performance e Developer que foram criadas após o dia 14 de junho de 2012 e em organizações com edições Unlimited e Enterprise com o Service Cloud.

Atendimento ao cliente social: Formato de recomendação do Facebook e ações em massa em publicações

O Atendimento ao cliente social dá suporte ao novo formato de recomendações do Facebook. Economize tempo com ações em massa em exibições de lista: de Publicação social.

NESTA SEÇÃO:

Exiba avaliações do Facebook usando o formato de recomendação

O Facebook alterou seu formato de avaliação para recomendações. Os agentes podem ver se um usuário do Facebook recomenda algo no Console de serviço do Lightning. Garanta que sua segurança em nível de campo permita aos agentes visualizar ou editar os campos ReviewScore e ReviewScale.

Aprove e rejeite publicações de feed social em massa

Economize tempo aprovando e rejeitando várias publicações de uma só vez em um modo de exibição de lista de Publicação social.

Passe para uma conta comercial do Instagram para a API mais recente

Com uma conta comercial do Instagram, você está na versão mais recente da API do Instagram e tem acesso aos melhores e mais recentes recursos para suporte no Instagram.

Exiba avaliações do Facebook usando o formato de recomendação

O Facebook alterou seu formato de avaliação para recomendações. Os agentes podem ver se um usuário do Facebook recomenda algo no Console de serviço do Lightning. Garanta que sua segurança em nível de campo permita aos agentes visualizar ou editar os campos ReviewScore e ReviewScale.

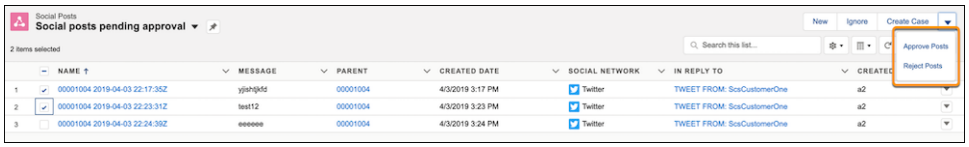
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Aprove e rejeite publicações de feed social em massa

Economize tempo aprovando e rejeitando várias publicações de uma só vez em um modo de exibição de lista de Publicação social.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Selecione quantas publicações quiser na lista, depois selecione uma ação.



A API REST do Chatter e o Chatter no Apex dão suporte a aprovar e rejeitar publicações de feed social em massa.

Passe para uma conta comercial do Instagram para a API mais recente

Com uma conta comercial do Instagram, você está na versão mais recente da API do Instagram e tem acesso aos melhores e mais recentes recursos para suporte no Instagram.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Converta sua conta pessoal existente do Instagram ou crie uma conta comercial do Instagram, então autorize novamente no Atendimento ao cliente social ou no Social Studio.

Telefone: Atualizações de fluxo de configuração de suporte do Voice e do Dialer para Essentials

Consolide as chamadas telefônicas de sua empresa em um número de telefone e integre seu telefone de terceiros com o Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Faça e receba chamadas no console de serviço com o Dialer

Consolide as chamadas telefônicas da sua empresa para um número de telefone com o Lightning Dialer para Essentials de modo que as chamadas recebidas tenham mais chance de chegarem a alguém da sua equipe.

Crie um Call Center com o fluxo de configuração de suporte de voz atualizado

Atualizamos o fluxo de configuração de suporte de voz para dar mais contexto conforme você percorre cada etapa. O fluxo de configuração de suporte de voz permite que você integre seu telefone de terceiros ao Salesforce para que sua equipe possa atender e fazer chamadas junto com suas outras atividades.

Faça e receba chamadas no console de serviço com o Dialer

Consolide as chamadas telefônicas da sua empresa para um número de telefone com o Lightning Dialer para Essentials de modo que as chamadas recebidas tenham mais chance de chegarem a alguém da sua equipe.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience na edição Essentials.

CONSULTE TAMBÉM:

Unifique os telefones da sua equipe com o Dialer

Crie um Call Center com o fluxo de configuração de suporte de voz atualizado

Atualizamos o fluxo de configuração de suporte de voz para dar mais contexto conforme você percorre cada etapa. O fluxo de configuração de suporte de voz permite que você integre seu telefone de terceiros ao Salesforce para que sua equipe possa atender e fazer chamadas junto com suas outras atividades.

Serviço integrado para aplicativos móveis: Proporcione aos clientes uma excelente experiência do Chat móvel

Adicionamos suporte para prévias de artigo do Knowledge em um bate-papo, aprimoramentos à experiência do usuário e correções de bug.

Onde: Essa alteração se aplica ao SDK de Serviço para Aplicativos móveis para iOS (versão 218.0.1) e Android (versão 218.0.0).

Para obter mais detalhes sobre novos recursos, consulte as notas de versão para iOS e Android. Visite o Centro do desenvolvedor de SDK de serviço integrado para obter outros recursos.

Serviço integrado para Web: Um novo nome para Snap-ins, Gerenciamento de compromissos, e experiências do Chat personalizadas

Para uma melhor descrição do produto, o Snap-ins agora chama-se Serviços integrados. Permita que seus clientes façam os próprios compromissos e personalizem suas experiências de bate-papo conforme as necessidades da sua empresa.

NESTA SEÇÃO:

Embedded Services é o novo Snap-ins

Nosso produto Snap-ins é um serviço integrado. Alteramos seu nome para um título mais descritivo. Na interface de Configuração, deixamos ambos os nomes de modo que pesquisar Embedded Services ou Snap-ins na caixa Busca rápida forneça os resultados corretos.

Deixe os clientes gerenciarem compromissos

O Gerenciamento de compromissos integrado oferece aos seus clientes uma maneira fácil de agendar, modificar e cancelar compromissos. A experiência é habilitada pelo Lightning Flow, o que significa que você pode criar a interação perfeita e decidir quando e como criar registros relacionados, como ordens de trabalho.

Permita que os clientes saiam e voltem à caixa de diálogo do Chat do serviço integrado

Antes da versão Summer '19, quando seu cliente estava em um bate-papo de serviço integrado (ou bate-papo do Snap-ins), ele não podia sair da caixa de diálogo para pesquisar informações ou arquivos importantes. Liberte seus clientes desativando a retenção de foco.

Personalize sua mensagem de chat com os Componentes da Web do Lightning

Componentes da Web do Lightning podem ajudá-lo a personalizar seus bate-papos para as necessidades da sua empresa. Componentes da Web do Lightning agora não são diferentes dos Componentes do Aura para seu cliente.

Fluxos baseados em arquivo de suporte

Modificar registros em fluxos de arquivo e banco de dados com a API do conjunto de ferramentas.

Melhorias integradas ao fluxo de serviço

Aumentamos o tamanho padrão das janelas de fluxo para permitir que você defina o tamanho conforme suas necessidades. Reprojetamos os menus de rodapé para dar suporte a uma navegação mais fácil.

Embedded Services é o novo Snap-ins

Nosso produto Snap-ins é um serviço integrado. Alteramos seu nome para um título mais descritivo. Na interface de Configuração, deixamos ambos os nomes de modo que pesquisar Embedded Services ou Snap-ins na caixa Busca rápida forneça os resultados corretos.

Deixe os clientes gerenciarem compromissos

O Gerenciamento de compromissos integrado oferece aos seus clientes uma maneira fácil de agendar, modificar e cancelar compromissos. A experiência é habilitada pelo Lightning Flow, o que significa que você pode criar a interação perfeita e decidir quando e como criar registros relacionados, como ordens de trabalho.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise, Unlimited e Developer que usam o snippet de código de Serviços integrados na versão 5.0 ou posterior.

Como: Organizações com o Field Service Lightning e o Aplicativo gerenciado do Field Service Lightning podem configurar fluxos integrados para gerenciamento de compromisso com o cliente.

Permita que os clientes saiam e voltem à caixa de diálogo do Chat do serviço integrado

Antes da versão Summer '19, quando seu cliente estava em um bate-papo de serviço integrado (ou bate-papo do Snap-ins), ele não podia sair da caixa de diálogo para pesquisar informações ou arquivos importantes. Liberte seus clientes desativando a retenção de foco.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise, Unlimited e Developer que usam o snippet de código de Serviços integrados na versão 5.0 ou posterior.

Como: Administradores e desenvolvedores podem desativar a retenção de foco definindo `disableKeyTrapping` no fragmento de código de Serviços integrados.

```
embedded_svc.settings.disableKeyTrapping = true;
```

Os usuários podem sair do chat usando o teclado, em vez do touch pad ou do mouse.

Personalize sua mensagem de chat com os Componentes da Web do Lightning

Componentes da Web do Lightning podem ajudá-lo a personalizar seus bate-papos para as necessidades da sua empresa. Componentes da Web do Lightning agora não são diferentes dos Componentes do Aura para seu cliente.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital. O Messaging no Lightning Experience está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Service Cloud.

Como: Personalize sua experiência de mensagem de chat com o Componente da Web do Lightning.

Fluxos baseados em arquivo de suporte

Modificar registros em fluxos de arquivo e banco de dados com a API do conjunto de ferramentas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise, Unlimited e Developer que usam o snippet de código de Serviços integrados na versão 5.0 ou posterior.

Como: No objeto da API do conjunto de ferramentas `EmbeddedServiceFlow`, altere o fluxo de campo do tipo `FOREIGNKEY` para o campo do tipo `ENUMORID`.

Melhorias integradas ao fluxo de serviço

Aumentamos o tamanho padrão das janelas de fluxo para permitir que você defina o tamanho conforme suas necessidades. Reprojetamos os menus de rodapé para dar suporte a uma navegação mais fácil.

Knowledge: Edição em linha, relatórios aprimorados e outros motivos para passar para o Lightning Experience

Escreva ainda mais rapidamente com edição em linha habilitada para artigos do Knowledge. Crie relatórios melhores com relacionamentos de objeto aprimorados. E adicionamos ações e aprimoramentos do Lightning Experience para que você possa fazer mais e personalizar tudo o que quiser.

NESTA SEÇÃO:

Melhore sua experiência de criação com edição em linha

Descubra a conveniência da edição em linha para rascunhos de artigo. Faça atualizações rapidamente e veja todos os seus campos de artigo enquanto escreve. Você pode, inclusive, usar edição em linha ao editar traduções lado a lado enquanto visualiza a versão no idioma mestre.

Obtenha insights com relacionamentos de relatório aprimorados

Estamos nos apaixonando pelos novos relacionamentos entre objetos do Knowledge em relatórios. Encontre todos os campos em casos relacionados criando um tipo de relatório personalizado que use o objeto Artigo do caso. Adicione categorias de dados a seus tipos de relatório do Knowledge para ver como seu conteúdo é organizado, localizar lacunas de conteúdo e muito mais.

Pesquise artigos do Knowledge em qualquer objeto

Use e pesquise no Knowledge em mais lugares. Adicione o componente Knowledge à página do Lightning para qualquer objeto padrão ou personalizado. Você pode usar ações de criação básicas nas listas suspensas de ação, mas artigos sugeridos e algumas ações, como Inserir conteúdo do artigo em email, estão disponíveis apenas para casos.

Use Restaurar, Excluir e Enviar para ações de tradução no Lightning Experience

Agora você pode facilmente restaurar e excluir artigos arquivados (e enviar artigos publicados ou de rascunho para tradução) de modos de exibição de listas. Use a ação **Restaurar** em páginas de registro para recuperar uma versão anterior de um artigo publicado ou a versão mais recente de um artigo arquivado. A ação Excluir anterior agora se chama Excluir rascunho. Use a nova ação Excluir artigo para remover artigos arquivados e as versões e traduções associadas de sua base de conhecimento. Anteriormente, essas ações estavam disponíveis apenas no Salesforce Classic. Localize essas ações nas APIs do Salesforce e use-as nos fluxos.

Cole imagens em campos de rich text de artigo

Ficou mais fácil adicionar conteúdo de imagem a artigos do Knowledge. Use a ação copiar e colar para inserir imagens da área de transferência e a maioria dos navegadores. Autores e agentes podem obter uma captura de tela e rapidamente adicioná-la a um artigo para destacar um recurso ou demonstrar um problema.

Envie emails de caso com URLs de artigo do site e da comunidade no Lightning Experience

Feche casos rapidamente inserindo links de artigos do Knowledge de suas comunidades e sites. No Lightning Experience, os agentes podem usar a ação Inserir URL no email no componente do Knowledge para publicar um link para o artigo. Anteriormente, esse recurso só estava disponível no Salesforce Classic.

Gerencie termos de pesquisa promovidos no Lightning Experience

Promova artigos em pesquisas do Knowledge adicionando e modificando seus termos de pesquisa no Lightning Knowledge. Adicione a lista relacionada Termos de pesquisa promovidos a seus layouts de página do Knowledge. Antes, você podia visualizar os termos de pesquisa promovidos no Lightning Knowledge, mas podia gerenciá-los apenas no Salesforce Classic.

Gerencie ações de fluxo de trabalho do Knowledge no Lightning Experience

Modele e automatize processos e utilize ações do Knowledge nos fluxos de trabalho que você criar. Anteriormente, só era possível gerenciar ações de fluxo de trabalho do Knowledge no Salesforce Classic.

Engaje clientes globais com artigos em idiomas da direita para a esquerda

Forneça artigos para clientes no mundo inteiro com suporte para texto da direita para a esquerda no Knowledge.

Use o Editor de rich text atualizado

Campos de rich text no Knowledge agora usam o CKEditor versão 4.11.2.

Crie ações do Knowledge e ações rápidas globais

Você pode criar um artigo de praticamente qualquer lugar. Escolha o Knowledge quando você criar ações rápidas globais que gerem um registro. E os novos campos de pesquisa do Knowledge ao Knowledge permitem que você faça ações na tela Botões, links e ações no Gerenciador de objetos.

Mais recursos de pesquisa para o Lightning Knowledge

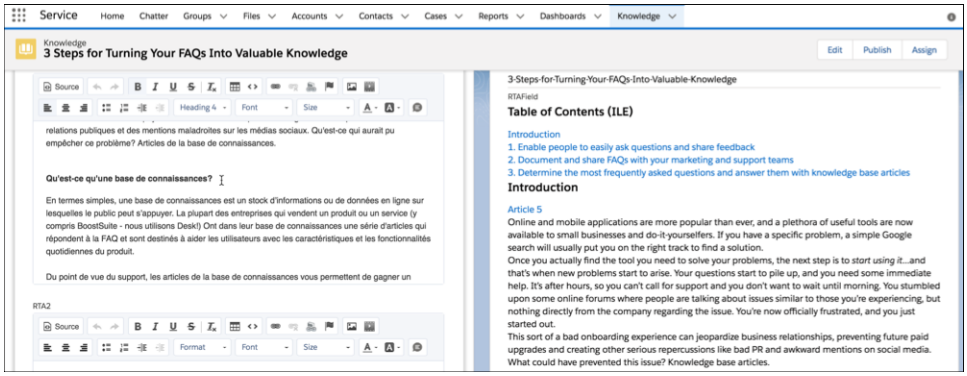
Use os relacionamentos de pesquisa que fazem sentido, como relacionamentos de mestre-detalhes, com o Knowledge como pai. Crie um artigo com base em uma pesquisa enquanto cria outros registros. Você também pode adicionar campos de pesquisa de artigo a artigo para que possa usar uma lista relacionada de artigos e criar mais tipos de ações de artigo.

Melhore sua experiência de criação com edição em linha

Descubra a conveniência da edição em linha para rascunhos de artigo. Faça atualizações rapidamente e veja todos os seus campos de artigo enquanto escreve. Você pode, inclusive, usar edição em linha ao editar traduções lado a lado enquanto visualiza a versão no idioma mestre.

Onde: Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience. O Salesforce Knowledge está disponível nas edições Essentials, Developer e Unlimited e, por um custo adicional, nas edições Professional, Performance e Enterprise.

Como: Adicione o campo Status da publicação ao layout de página. A ação de editar também deve estar no layout de página.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre o layout de página para o Lightning Knowledge (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Atualizar registros (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

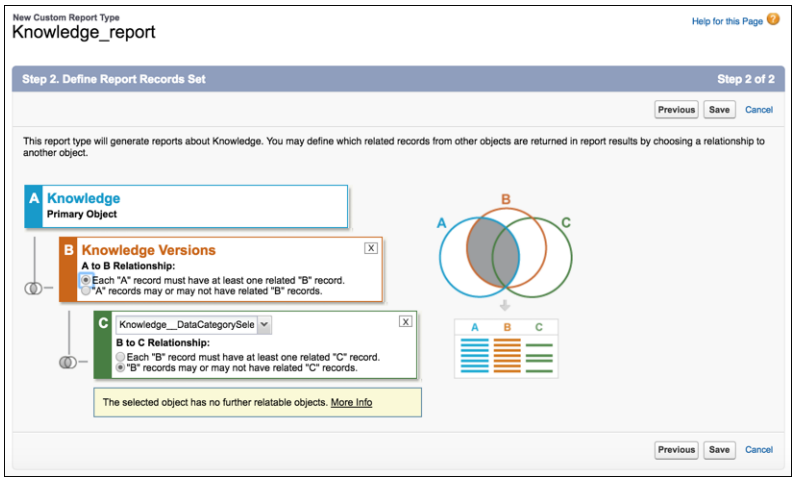
Obtenha insights com relacionamentos de relatório aprimorados

Estamos nos apaixonando pelos novos relacionamentos entre objetos do Knowledge em relatórios. Encontre todos os campos em casos relacionados criando um tipo de relatório personalizado que use o objeto Artigo do caso. Adicione categorias de dados a seus tipos de relatório do Knowledge para ver como seu conteúdo é organizado, localizar lacunas de conteúdo e muito mais.

Onde: Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience. O Salesforce Knowledge está disponível nas edições Essentials, Developer e Unlimited e, por um custo adicional, nas edições Professional, Performance e Enterprise.

Como: Você pode criar tipos de relatório personalizados que usam relacionamentos entre esses objetos.

- Objeto Knowledge – use versões do Knowledge como o objeto secundário para vincular a Categorias de dados.
- Objeto Artigos do Knowledge – conecte-se a Versões de artigo do Knowledge ou Artigos de caso.
- Objeto Versões de artigo do Knowledge – crie um vínculo ao objeto Artigos de caso.
- Objeto Caso – crie um vínculo a Artigos, então ao objeto Versões de artigo do Knowledge.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Relatório sobre artigos do Salesforce Knowledge (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

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

Pesquise artigos do Knowledge em qualquer objeto

Use e pesquise no Knowledge em mais lugares. Adicione o componente Knowledge à página do Lightning para qualquer objeto padrão ou personalizado. Você pode usar ações de criação básicas nas listas suspensas de ação, mas artigos sugeridos e algumas ações, como Inserir conteúdo do artigo em email, estão disponíveis apenas para casos.

Onde: Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience. O Salesforce Knowledge está disponível nas edições Essentials, Developer e Unlimited e, por um custo adicional, nas edições Professional, Performance e Enterprise.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Usar o componente do Knowledge no Console de serviço do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Use Restaurar, Excluir e Enviar para ações de tradução no Lightning Experience

Agora você pode facilmente restaurar e excluir artigos arquivados (e enviar artigos publicados ou de rascunho para tradução) de modos de exibição de listas. Use a ação **Restaurar** em páginas de registro para recuperar uma versão anterior de um artigo publicado ou a versão mais recente de um artigo arquivado. A ação Excluir anterior agora se chama Excluir rascunho. Use a nova ação Excluir artigo para remover artigos arquivados e as versões e traduções associadas de sua base de conhecimento. Anteriormente, essas ações estavam disponíveis apenas no Salesforce Classic. Localize essas ações nas APIs do Salesforce e use-as nos fluxos.

Onde: Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience. O Salesforce Knowledge está disponível nas edições Essentials, Developer e Unlimited e, por um custo adicional, nas edições Professional, Performance e Enterprise.

Quem: Usuários com a permissão para excluir no Knowledge podem excluir rascunhos. Para excluir artigos arquivados, os usuários precisam das permissões de usuário Gerenciar artigos e Arquivar artigos e de Modificar tudo no Knowledge.

Como: Adicione ações a seus layouts de página. As ações em massa aparecem em modos de exibição de listas com as permissões adequadas.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Acesso do usuário do Lightning Knowledge (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Criar ações no Lightning Knowledge (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Quando as ações de criação do Lightning estarão disponíveis? (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Cole imagens em campos de rich text de artigo

Ficou mais fácil adicionar conteúdo de imagem a artigos do Knowledge. Use a ação copiar e colar para inserir imagens da área de transferência e a maioria dos navegadores. Autores e agentes podem obter uma captura de tela e rapidamente adicioná-la a um artigo para destacar um recurso ou demonstrar um problema.

Onde: Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience. O Salesforce Knowledge está disponível nas edições Essentials, Developer e Unlimited e, por um custo adicional, nas edições Professional, Performance e Enterprise.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Editor de rich text (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Editar campos de área de rich text em registros (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

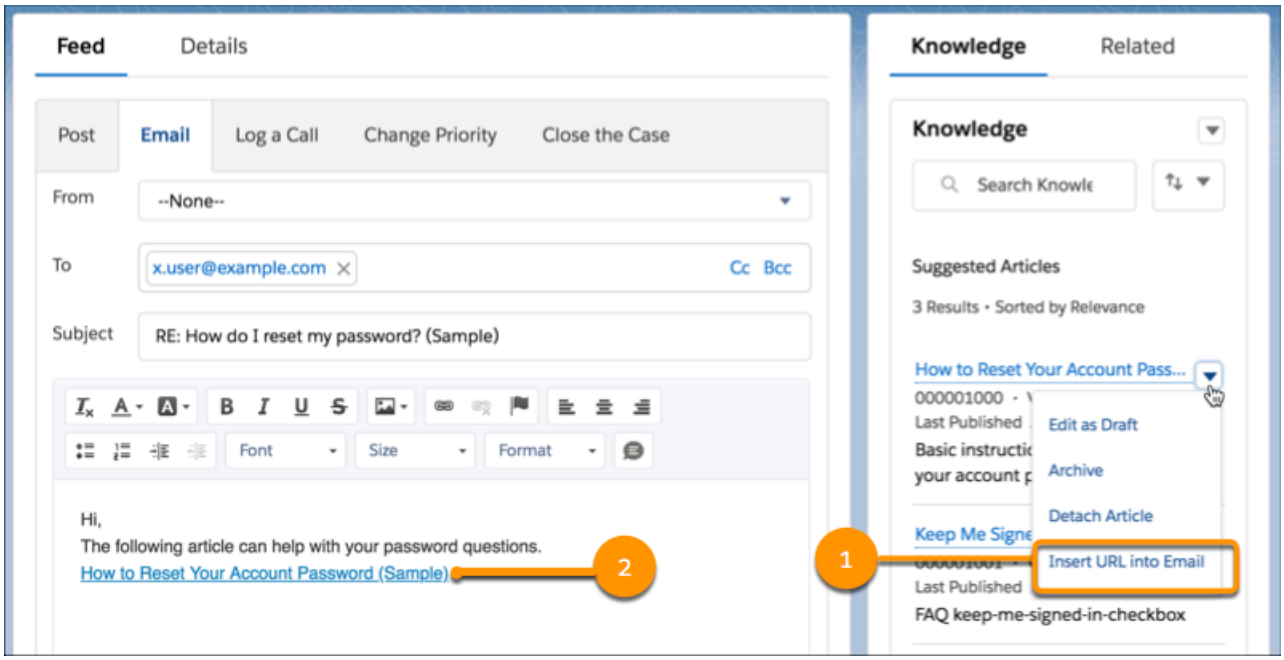
Envie emails de caso com URLs de artigo do site e da comunidade no Lightning Experience

Feche casos rapidamente inserindo links de artigos do Knowledge de suas comunidades e sites. No Lightning Experience, os agentes podem usar a ação Inserir URL no email no componente do Knowledge para publicar um link para o artigo. Anteriormente, esse recurso só estava disponível no Salesforce Classic.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições com o Knowledge, exceto a Professional Edition. O Salesforce Knowledge está disponível nas edições Essentials, Developer e Unlimited e, por um custo adicional, nas edições Professional, Performance e Enterprise.

Quem: Os usuários precisam de permissão para ler artigos do Knowledge e editar casos para usar essa ação. Eles também precisam da permissão Visualizar instalação e configuração.

Como: Em Configurações do Knowledge, selecione **Permitir que usuários compartilhem artigos usando URLs públicos**. Então, em um caso, os agentes podem usar a ação no componente do Knowledge (1) para inserir o link no email do feed de caso (2).



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Publicar URLs de artigos da comunidade e do site (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Gerencie termos de pesquisa promovidos no Lightning Experience

Promova artigos em pesquisas do Knowledge adicionando e modificando seus termos de pesquisa no Lightning Knowledge. Adicione a lista relacionada Termos de pesquisa promovidos a seus layouts de página do Knowledge. Antes, você podia visualizar os termos de pesquisa promovidos no Lightning Knowledge, mas podia gerenciá-los apenas no Salesforce Classic.

Onde: Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience. O Salesforce Knowledge está disponível nas edições Essentials, Developer e Unlimited e, por um custo adicional, nas edições Professional, Performance e Enterprise.

CONSULTE TAMBÉM:

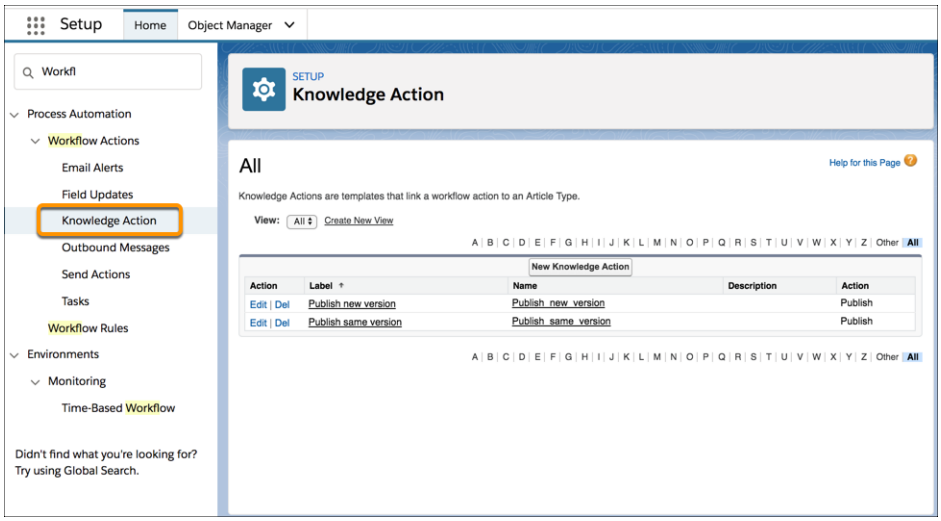
Ajuda do Salesforce: Promover artigos nos resultados da pesquisa (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Gerenciar termos de pesquisa promovidos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Gerencie ações de fluxo de trabalho do Knowledge no Lightning Experience

Modele e automatize processos e utilize ações do Knowledge nos fluxos de trabalho que você criar. Anteriormente, só era possível gerenciar ações de fluxo de trabalho do Knowledge no Salesforce Classic.

Onde: Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience. O fluxo de trabalho está disponível nas edições Enterprise, Performance, Developer e Unlimited. O Salesforce Knowledge está disponível nas edições Essentials, Developer e Unlimited e, por um custo adicional, nas edições Professional, Performance e Enterprise.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar ações de fluxo de trabalho para o Knowledge (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Engaje clientes globais com artigos em idiomas da direita para a esquerda

Forneça artigos para clientes no mundo inteiro com suporte para texto da direita para a esquerda no Knowledge.

Onde: Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience. O Salesforce Knowledge está disponível nas edições Essentials, Developer e Unlimited e, por um custo adicional, nas edições Professional, Performance e Enterprise.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Idiomas com suporte (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Use o Editor de rich text atualizado

Campos de rich text no Knowledge agora usam o CKEditor versão 4.11.2.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. O Salesforce Knowledge está disponível nas edições Essentials, Developer e Unlimited e, por um custo adicional, nas edições Professional, Performance e Enterprise.

CONSULTE TAMBÉM:

Editores de rich text recebem um upgrade

Crie ações do Knowledge e ações rápidas globais

Você pode criar um artigo de praticamente qualquer lugar. Escolha o Knowledge quando você criar ações rápidas globais que gerem um registro. E os novos campos de pesquisa do Knowledge ao Knowledge permitem que você faça ações na tela Botões, links e ações no Gerenciador de objetos.

Onde: Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience. O Salesforce Knowledge está disponível nas edições Essentials, Developer e Unlimited e, por um custo adicional, nas edições Professional, Performance e Enterprise.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ações rápidas globais (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Mais recursos de pesquisa para o Lightning Knowledge

Localize ações invocáveis rapidamente por categoria

Mais recursos de pesquisa para o Lightning Knowledge

Use os relacionamentos de pesquisa que fazem sentido, como relacionamentos de mestre-detalhes, com o Knowledge como pai. Crie um artigo com base em uma pesquisa enquanto cria outros registros. Você também pode adicionar campos de pesquisa de artigo a artigo para que possa usar uma lista relacionada de artigos e criar mais tipos de ações de artigo.

Onde: Essa alteração se aplica somente ao Lightning Experience. O Salesforce Knowledge está disponível nas edições Essentials, Developer e Unlimited e, por um custo adicional, nas edições Professional, Performance e Enterprise.

Criar relacionamentos de mestre-detalhes

Use o Knowledge como pai em um relacionamento de pesquisa de metre-detalhes. Por exemplo, você pode criar um relacionamento de mestre-detalhes entre artigos e os registros em um objeto personalizado de revisão de artigo. Em seguida, você pode criar resumos de totalização dos campos no objeto personalizado.

Use exclusão em cascata com o Knowledge

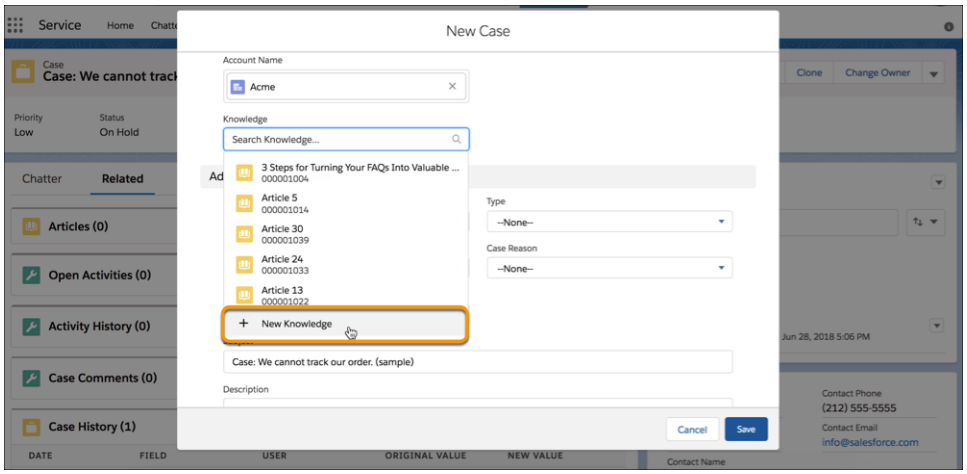
A exclusão em cascata remove registros relacionados em uma pesquisa quando os artigos são excluídos. Use exclusão em cascata em pesquisas de objetos personalizados para o Knowledge. Por exemplo, você pode excluir registros de um objeto personalizado de revisão de artigo quando a versão do artigo for excluída. Lembre-se de que pesquisas para o Knowledge vinculam-se a uma versão específica do artigo. Se você publicar um artigo e não usar a opção para **Publicar como uma nova versão**, a versão publicada anteriormente será excluída. Portanto, registros secundários em um relacionamento de mestre-detalhes com uma exclusão em cascata habilitada são excluídos também.

Crie pesquisas do Knowledge para o Knowledge

Escolha o Knowledge como destino em um campo de pesquisa no objeto Knowledge. Adicione a lista relacionada Knowledge a seus layouts de página. Essa alteração também permite que você crie novas ações de registro do Knowledge na tela Botões, Links e Ações do gerenciador de objetos, e crie ações rápidas globais com o Knowledge.

Crie um artigo com base na pesquisa enquanto cria um registro relacionado

Quando você cria um registro com uma pesquisa para o Knowledge, pode escolher criar um artigo com base no menu suspenso de pesquisa. Depois de salvar o artigo, ele é vinculado a seu novo registro.



CONSULTE TAMBÉM:

- *Ajuda do Salesforce:* Visão geral de relacionamentos de objeto (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- Crie ações do Knowledge e ações rápidas globais

Roteamento: Roteamento baseado em atributo (beta), habilidades adicionais e aprimoramentos ao supervisor Omni-Channel

Introduzimos uma maneira mais fácil de configurar roteamento baseado em habilidades com roteamento baseado em atributos. Também refinamos o roteamento baseado em habilidades para deixar que você descarte algumas habilidades após um tempo limite especificado. Adicionamos botões ao Supervisor Omni-Channel para permitir que você altere filas e habilidades do agente. Adicionamos a opção para avisar agentes antes da abertura de uma nova página do navegador. E disponibilizamos o roteamento por meio de uma ação invocável em um fluxo.

NESTA SEÇÃO:

Configure o roteamento baseado em habilidades sem código usando o Roteamento baseado em atributos (beta)

Deseja usar roteamento baseado em habilidades, mas está intimidado com a configuração complicada? O roteamento baseado em atributos é uma maneira mais fácil de configurar roteamento baseado em habilidades: você usa cliques, não código. Ignore APIs e, em vez disso, use um fluxo de configuração para associar os valores de campo de um objeto com as habilidades necessárias para encaminhar um item de trabalho ao agente certo. Não é tão flexível quanto usar a API, mas é mais fácil de configurar… e muito eficiente.

Especifique que habilidades de roteamento são adicionais

Seus clientes esperam um excelente serviço, e isso significa levar o caso deles até o melhor agente assim que possível. Em roteamento baseado em habilidades, você pode definir algumas habilidades como adicionais. Depois de um período de tempo limite designado, uma habilidade marcada como adicional é eliminada do roteamento Omni-Channel. O caso então é roteado para o agente mais adequado, mesmo que o agente não tenha todas as habilidades.

Gerencie atribuições de habilidade e fila para seus agentes no Supervisor Omni-Channel

Responda a solicitações de suporte recebidas alterando as filas conforme necessário. Atualize as habilidades dos agentes para dar suporte a seus clientes. Dois botões na guia Agente permitem que você gerencie atribuições e habilidades de modo rápido e fácil.

Avise antes de desconectar agentes ou outras guias do navegador

Para ajudar os agentes a evitar encerrar por engano conversas em andamento, você pode exibir um aviso antes de fazer login no Omni-Channel na nova janela ou guia. Quando um agente abre outro console Omni-Channel em uma guia ou janela diferente ou atualiza a guia atual, o agente é desconectado do Omni-Channel em outros consoles. Qualquer conversa em andamento é encerrada. Adicionar um aviso pode prevenir esses logouts inadvertidos.

Use um fluxo para rotear itens de trabalho com base em habilidades

Você considera complicado usar o Apex para criar PendingServiceRouting e registros SkillRequirement relacionados? Selecione a categoria Roteamento para adicionar SkillsBasedRoutingInvocableAction a seu fluxo, em vez de usar código. Essa técnica dá a você acesso ao eficiente recurso de roteamento baseado em habilidades em seu fluxo. Por exemplo, crie um fluxo que atribui trabalho a um agente com base no idioma do agente e outras habilidades que correspondem ao trabalho recebido.

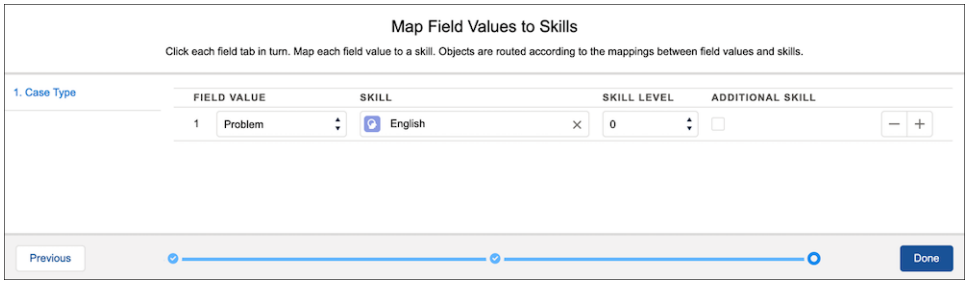
Configure o roteamento baseado em habilidades sem código usando o Roteamento baseado em atributos (beta)

Deseja usar roteamento baseado em habilidades, mas está intimidado com a configuração complicada? O roteamento baseado em atributos é uma maneira mais fácil de configurar roteamento baseado em habilidades: você usa cliques, não código. Ignore APIs e, em vez disso, use um fluxo de configuração para associar os valores de campo de um objeto com as habilidades necessárias para encaminhar um item de trabalho ao agente certo. Não é tão flexível quanto usar a API, mas é mais fácil de configurar… e muito eficiente.

Onde: Esse recurso se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Como um recurso beta, o roteamento baseado em atributos é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso.

Como: Para rotear trabalhos por habilidades, defina os mapeamentos entre habilidades e valores de campo de item de trabalho. Crie um conjunto de mapeamento de atributos para cada objeto. Por exemplo, para o objeto Caso, você poderia criar um conjunto de mapeamento que incluísse os campos Motivo do caso, Tipo de caso e Escalonado. Então mapeie os valores de campo para habilidades de modo que o item de trabalho seja roteado para o agente com as habilidades certas para lidar com o caso. Você também pode especificar níveis de habilidade e se uma habilidade é adicional e pode ser eliminada, se for necessário, para rotear o item de trabalho mais rapidamente.



O trabalho roteado aparece tanto na Lista de pendências de filas quanto na Lista de pendências de habilidades no Supervisor Omni-Channel.

Roteamento baseado em atributo dá suporte a caso, solicitação de contato, lead, pedido, publicação social e objetos personalizados. Você não pode usá-lo com Chat e Messaging.

CONSULTE TAMBÉM:

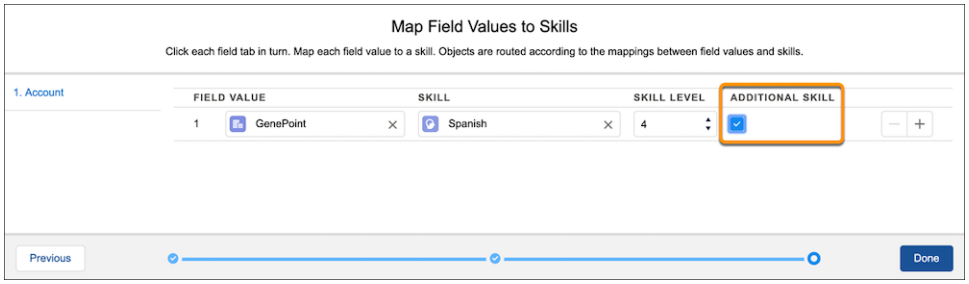
Especifique que habilidades de roteamento são adicionais

Especifique que habilidades de roteamento são adicionais

Seus clientes esperam um excelente serviço, e isso significa levar o caso deles até o melhor agente assim que possível. Em roteamento baseado em habilidades, você pode definir algumas habilidades como adicionais. Depois de um período de tempo limite designado, uma habilidade marcada como adicional é eliminada do roteamento Omni-Channel. O caso então é roteado para o agente mais adequado, mesmo que o agente não tenha todas as habilidades.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Se você configurar uma habilidade usando o fluxo de configuração de roteamento baseado em atributo, selecione **Habilidade adicional**. Se você usar a API para configurar roteamento baseado em habilidades, use o campo IsAdditional no objeto SkillRequirement.



CONSULTE TAMBÉM:

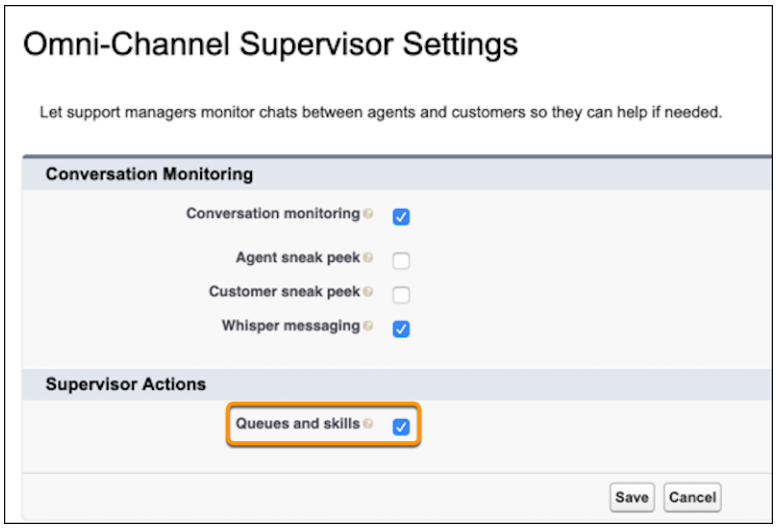
Configure o roteamento baseado em habilidades sem código usando o Roteamento baseado em atributos (beta)

Gerencie atribuições de habilidade e fila para seus agentes no Supervisor Omni-Channel

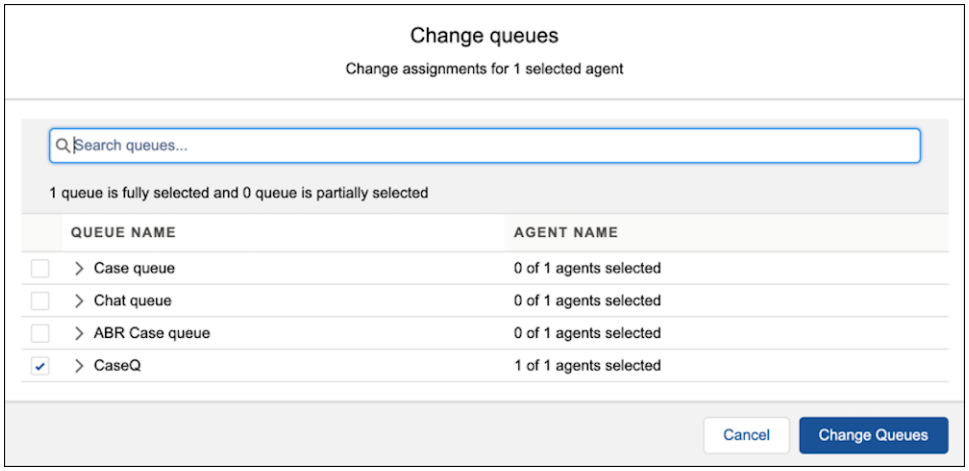
Responda a solicitações de suporte recebidas alterando as filas conforme necessário. Atualize as habilidades dos agentes para dar suporte a seus clientes. Dois botões na guia Agente permitem que você gerencie atribuições e habilidades de modo rápido e fácil.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

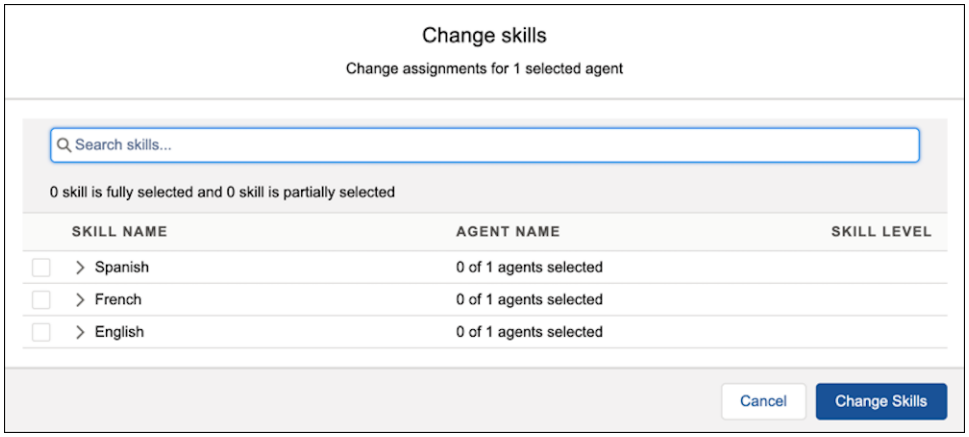
Como: Para habilitar os supervisores a mudarem atribuições de fila e habilidades, selecione **Filas e habilidades** nas Configurações do supervisor do Omni-Channel.



Para ajustar atribuições de fila, selecione um ou mais agentes e clique em **Alterar filas**. Porém, não é possível mover agentes atribuídos a filas por meio de grupos públicos ou funções.



Para ajustar atribuições de habilidades, selecione um ou mais agentes e clique em **Alterar habilidades**.



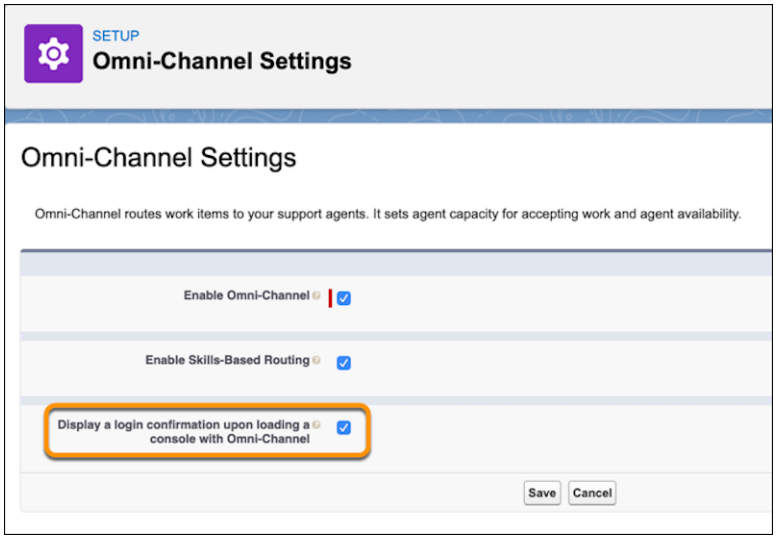
Para ver alterações às suas filas e habilidades, os agentes devem mudar para um status offline e então voltar para um status online.

Avise antes de desconectar agentes ou outras guias do navegador

Para ajudar os agentes a evitar encerrar por engano conversas em andamento, você pode exibir um aviso antes de fazer login no Omni-Channel na nova janela ou guia. Quando um agente abre outro console Omni-Channel em uma guia ou janela diferente ou atualiza a guia atual, o agente é desconectado do Omni-Channel em outros consoles. Qualquer conversa em andamento é encerrada. Adicionar um aviso pode prevenir esses logouts inadvertidos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Em Configuração, abaixo de Configurações de Omni-Channel, selecione **Exibir uma confirmação de login ao carregar um console com o Omni-Channel**.



Use um fluxo para rotear itens de trabalho com base em habilidades

Você considera complicado usar o Apex para criar PendingServiceRouting e registros SkillRequirement relacionados? Selecione a categoria Roteamento para adicionar SkillsBasedRoutingInvocableAction a seu fluxo, em vez de usar código. Essa técnica dá a você acesso ao eficiente recurso de roteamento baseado em habilidades em seu fluxo. Por exemplo, crie um fluxo que atribui trabalho a um agente com base no idioma do agente e outras habilidades que correspondem ao trabalho recebido.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Localize ações invocáveis rapidamente por categoria

Gerenciamento de caso: Macros condicionais, melhorias na lista de ações guiadas e mesclagem de caso

Estamos sempre buscando maneiras de ajudar seus agentes a serem mais eficientes. Mescle casos em um registro mestre. Apresente aos agentes as próximas etapas a realizar, incluindo recomendações do Next Best Action, no componente Ações e recomendações (anteriormente conhecido como Lista de ações guiadas). E crie macros eficientes no Lightning Experience que incluam expressões condicionais.

NESTA SEÇÃO:

Fluxo do Lightning para serviço: Toda a orientação certa, tudo em um só lugar

Mostre aos trabalhadores as próximas etapas lógicas em um local fácil de encontrar: o componente Ações e recomendações. Anteriormente conhecida como Lista de ações guiadas, demos a esse componente um novo nome para combinar com suas novas funcionalidades. Seus agentes veem uma lista de tarefas que inclui fluxos de tela, ações rápidas e recomendações do Next Best Action. Você pode mostrar a lista em mais páginas do Lightning, dando a seus usuários a orientação de que eles precisam onde precisam.

Casos: Mesclagem de caso, melhorias a arquivos, aprimoramentos de modelo

Mescle até três casos para gerenciar duplicatas. Localize e use arquivos mais facilmente na lista relacionada Arquivos. Tenha mais controle sobre sua biblioteca de modelos.

Produtividade dos agentes: Macros condicionais e pesquisa de texto rápido aprimorada no Lightning Experience

Ajude seus agentes a trabalharem de modo mais inteligente, não mais intenso. Adicione lógica a macros de modo que as instruções sejam executadas quando determinadas condições forem atendidas. E os agentes podem encontrar o texto rápido que desejam rapidamente, pois as pesquisas buscam no conteúdo da mensagem, não apenas nos títulos.

Fluxo do Lightning para serviço: Toda a orientação certa, tudo em um só lugar

Mostre aos trabalhadores as próximas etapas lógicas em um local fácil de encontrar: o componente Ações e recomendações. Anteriormente conhecida como Lista de ações guiadas, demos a esse componente um novo nome para combinar com suas novas funcionalidades. Seus agentes veem uma lista de tarefas que inclui fluxos de tela, ações rápidas e recomendações do Next Best Action. Você pode mostrar a lista em mais páginas do Lightning, dando a seus usuários a orientação de que eles precisam onde precisam.

NESTA SEÇÃO:

Coloque recomendações do Einstein Next Best Action na palma da mão de seus agentes

Combine as principais recomendações de suas estratégias do Einstein Next Best Action com outras etapas que seus agentes podem adotar. Quando suas estratégias produzem recomendações, elas aparecem em uma guia no componente Ações e recomendações. Você não precisa mais de um componente Next Best Action separado para mostrá-las a seus agentes.

Mantenha-se no caminho certo com Ações rápidas no componente Ações e recomendações

Permita que os agentes escolham ações rápidas do componente para que possam fechar casos rapidamente sem irem para nenhum outro lugar. Os agentes podem enviar emails, registrar chamadas e realizar outras ações rápidas diretamente da lista de ações que você configura.

Mostrar mais orientação em mais páginas

Ajude os usuários a saber o que fazer a seguir em mais tipos de páginas. Expandimos o suporte para o componente Ações e recomendações no Lightning Experience para incluir produtos, pedidos e até mesmo objetos personalizados, para mencionar apenas alguns.

Reordene a lista conforme seu gosto

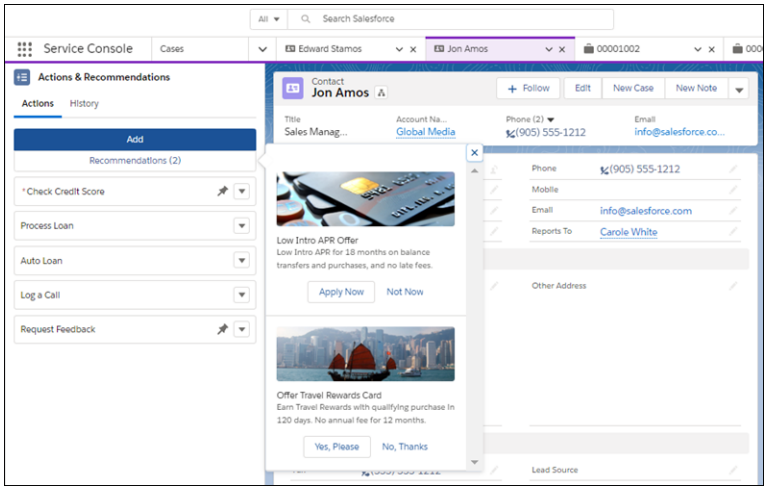
Misture as etapas no componente Ações e recomendações em uma ordem alinhada com o seu fluxo de trabalho. Você pode mover os itens para cima ou para baixo dentro de cada região fixada ou não fixada usando um menu suspenso.

Coloque recomendações do Einstein Next Best Action na palma da mão de seus agentes

Combine as principais recomendações de suas estratégias do Einstein Next Best Action com outras etapas que seus agentes podem adotar. Quando suas estratégias produzem recomendações, elas aparecem em uma guia no componente Ações e recomendações. Você não precisa mais de um componente Next Best Action separado para mostrá-las a seus agentes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Capture sua lógica de negócios em estratégias do Einstein Next Best Action e defina recomendações que suas estratégias podem refinar em ofertas e ações. Crie uma implantação de Ações e recomendações, selecione estratégias e configure a maneira como as recomendações são exibidas. Você pode configurar uma implantação para mostrar apenas recomendações ou incluir ações rápidas, fluxos de tela e fluxos do Field Service Mobile também. No Criador de aplicativo Lightning, coloque o componente Ações e recomendações em uma página de registro e selecione sua implantação.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Lightning Flow para serviço e o componente de Ações e recomendações (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Einstein Next Best Action (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor do Lightning Flow para serviço (somente inglês)

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Mantenha-se no caminho certo com Ações rápidas no componente Ações e recomendações

Permita que os agentes escolham ações rápidas do componente para que possam fechar casos rapidamente sem irem para nenhum outro lugar. Os agentes podem enviar emails, registrar chamadas e realizar outras ações rápidas diretamente da lista de ações que você configura.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para adicionar ações rápidas à lista, crie uma implantação de Ações e recomendações ou use o Criador de processos. Em uma implantação, selecione objetos para dar contexto para ações rápidas específicas do objeto. Você também pode incluir ações rápidas globais como etapas na lista. Arraste o componente para uma página de registro usando o Criador de aplicativo Lightning e selecione a implantação nas propriedades do componente.

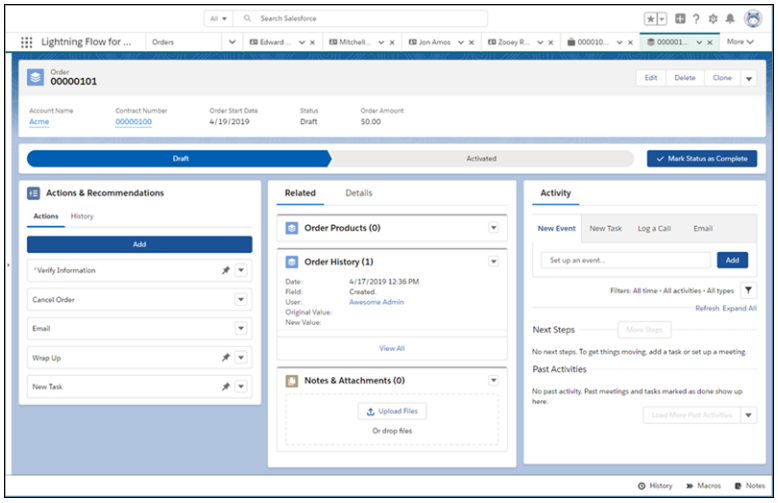
CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Lightning Flow para serviço (somente inglês)

Mostrar mais orientação em mais páginas

Ajude os usuários a saber o que fazer a seguir em mais tipos de páginas. Expandimos o suporte para o componente Ações e recomendações no Lightning Experience para incluir produtos, pedidos e até mesmo objetos personalizados, para mencionar apenas alguns.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do Lightning Flow para desenvolvedor de serviço: Aplicativos, canais e objetos com suporte (somente inglês)

Reordene a lista conforme seu gosto

Misture as etapas no componente Ações e recomendações em uma ordem alinhada com o seu fluxo de trabalho. Você pode mover os itens para cima ou para baixo dentro de cada região fixada ou não fixada usando um menu suspenso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Casos: Mesclagem de caso, melhorias a arquivos, aprimoramentos de modelo

Mescle até três casos para gerenciar duplicatas. Localize e use arquivos mais facilmente na lista relacionada Arquivos. Tenha mais controle sobre sua biblioteca de modelos.

NESTA SEÇÃO:

Mesclar casos em um único registro (beta)

Se tiver casos duplicados ou casos que deseje mesclar em um único caso, agora você poderá mesclar dois ou três casos em um registro mestre. Quando você mescla casos, o registro mestre é atualizado com os valores de campo escolhidos. A maioria das listas relacionadas, itens de feed e registros filho é mesclada no registro mestre. O registro mestre mantém os feeds do Chatter, seus valores para campos somente leitura e ocultos (exceto Data de criação e Criado por), itens relacionados e segurança.

Veja Arquivos anexados a mensagens de email na lista relacionada de arquivos do caso

Os agentes agora podem ver arquivos que foram anexados a um email em qualquer página do caso que inclua a lista relacionada Arquivos. Anteriormente, os arquivos apareciam na lista relacionada Anexos junto com outros conteúdos, tornando difícil identificar os arquivos. Agora você pode se livrar da lista relacionada Anexos e usar a lista relacionada Arquivos mais limpa para ver os arquivos associados ao caso.

Insira arquivos facilmente ao compor um email relacionado ao caso

Os agentes podem anexar arquivos a um email mais facilmente. Os arquivos relacionados a um caso ou anexados a um email são coletados em Arquivos relacionados no seletor de arquivos. Você pode adicionar vários arquivos de uma só vez. E o seletor o impede de adicionar duplicatas.

Tenha mais controle sobre sua biblioteca de modelos de email

Você deseja que cada comunicação com seus clientes seja de alto nível e esteja alinhada com a sua marca. Assim, você criou modelos de email para seus agentes usarem ao interagirem com os clientes. Porém, pode ser complicado gerenciar esses modelos quando os agentes criam seus próprios. Você perde o controle dos modelos e seus agentes não sabem que modelos estão aprovados. Nós resolvemos esse problema: Os itens de menu Salvar como novo modelo e Salvar modelo agora estão indisponíveis para os agentes que usam Ação rápida de email ao trabalharem em casos. Os agentes ainda podem criar e editar modelos usando a página inicial Modelos de email no Lightning Experience.

Visualize marcos de caso no Lightning Experience

Garanta que você esteja cumprindo todos os seus acordos de nível de serviço com a nova lista relacionada Marcos de caso. Acompanhe o tempo decorrido, a conclusão e outros parâmetros de seus casos – tudo em layouts de caso no Lightning Experience.

Mesclar casos em um único registro (beta)

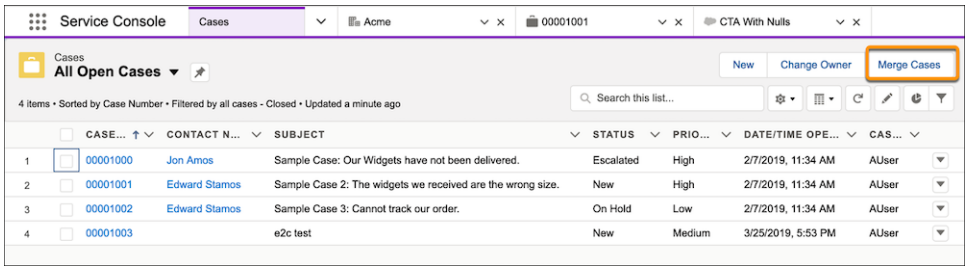
Se tiver casos duplicados ou casos que deseje mesclar em um único caso, agora você poderá mesclar dois ou três casos em um registro mestre. Quando você mescla casos, o registro mestre é atualizado com os valores de campo escolhidos. A maioria das listas relacionadas, itens de feed e registros filho é mesclada no registro mestre. O registro mestre mantém os feeds do Chatter, seus valores para campos somente leitura e ocultos (exceto Data de criação e Criado por), itens relacionados e segurança.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

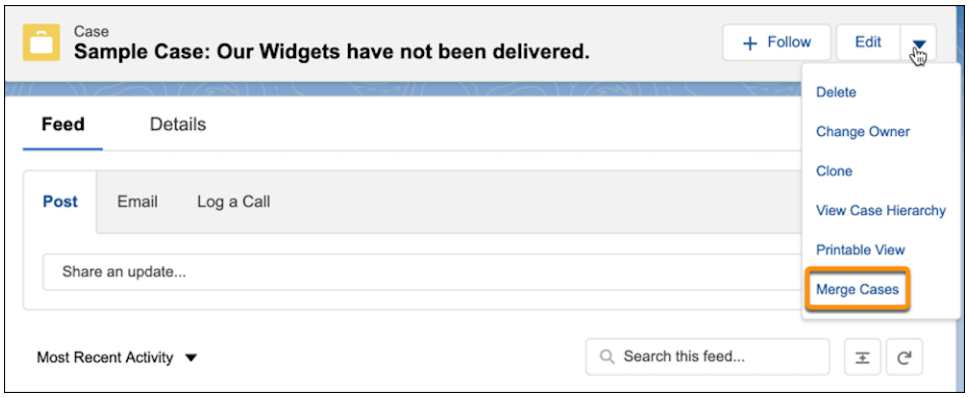
Nota: Como um recurso beta, Mesclar casos é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso.

Como: Para ativar Mesclar casos, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Configurações de suporte` e selecione **Configurações de suporte**. Selecione **Habilitar mensagem de caso (beta)**.

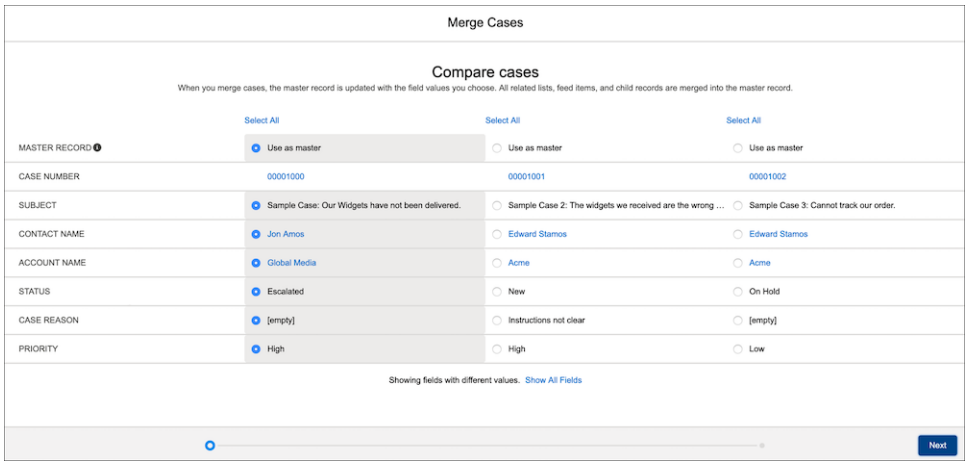
No modo de exibição de lista de Casos, selecione dois ou três casos e clique em **Mesclar casos**. Você pode mesclar casos dos modos de exibição de listas personalizados também. Você não pode mesclar da lista Visualizados recentemente, mas pode mesclar da lista Casos visualizados recentemente.



Você também pode iniciar uma mesclagem dentro de um caso e adicionar os outros casos à mesclagem.



Selecione os valores de campo a mesclar no mestre.



CONSULTE TAMBÉM:

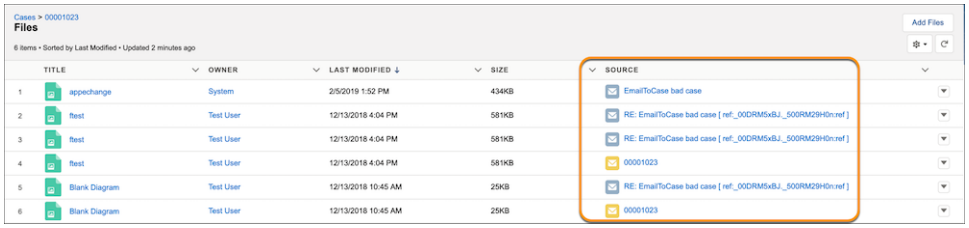
IdeaExchange: Botão de mesclagem de caso

Veja Arquivos anexados a mensagens de email na lista relacionada de arquivos do caso

Os agentes agora podem ver arquivos que foram anexados a um email em qualquer página do caso que inclua a lista relacionada Arquivos. Anteriormente, os arquivos apareciam na lista relacionada Anexos junto com outros conteúdos, tornando difícil identificar os arquivos. Agora você pode se livrar da lista relacionada Anexos e usar a lista relacionada Arquivos mais limpa para ver os arquivos associados ao caso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Adicione a lista relacionada Arquivos a layouts de página do caso. A coluna Origem indica a origem do arquivo. Você pode ter o mesmo arquivo de várias origens.



CONSULTE TAMBÉM:

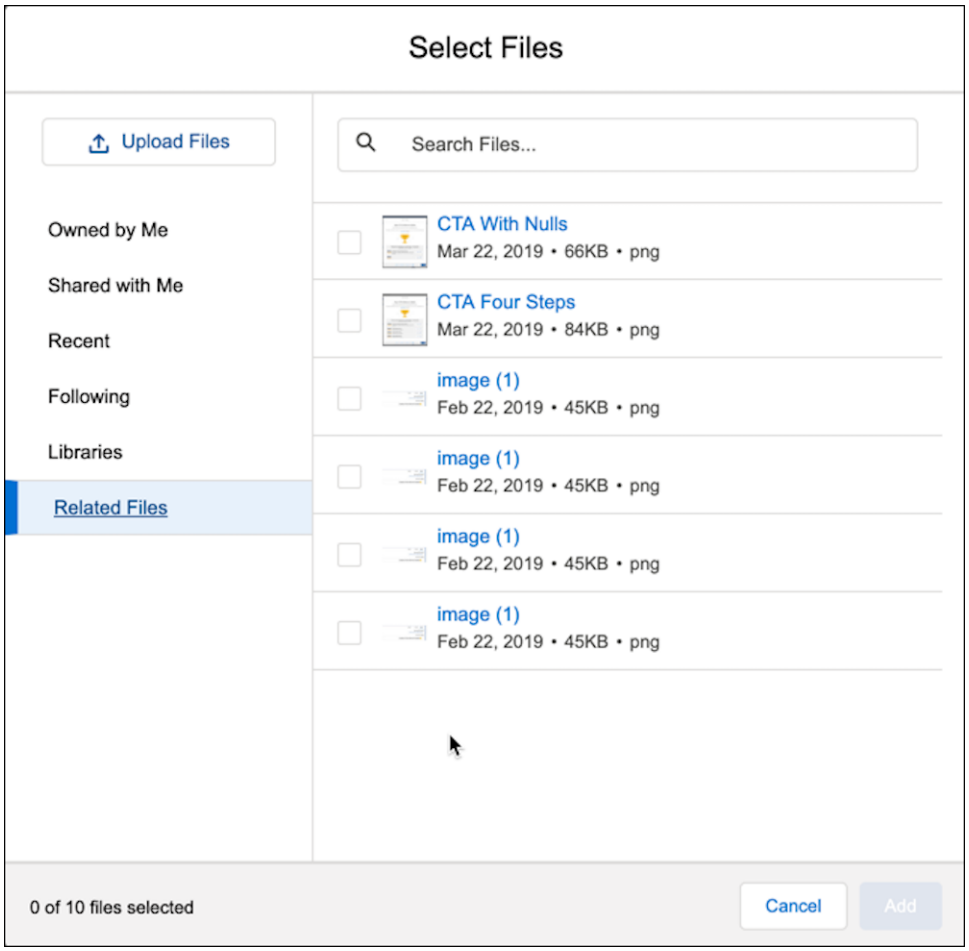
Ajuda do Salesforce: Usando o Salesforce Files

Insira arquivos facilmente ao compor um email relacionado ao caso

Os agentes podem anexar arquivos a um email mais facilmente. Os arquivos relacionados a um caso ou anexados a um email são coletados em Arquivos relacionados no seletor de arquivos. Você pode adicionar vários arquivos de uma só vez. E o seletor o impede de adicionar duplicatas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Adicione a lista relacionada Arquivos aos seus layouts de página do caso.



Tenha mais controle sobre sua biblioteca de modelos de email

Você deseja que cada comunicação com seus clientes seja de alto nível e esteja alinhada com a sua marca. Assim, você criou modelos de email para seus agentes usarem ao interagirem com os clientes. Porém, pode ser complicado gerenciar esses modelos quando os agentes criam seus próprios. Você perde o controle dos modelos e seus agentes não sabem que modelos estão aprovados. Nós resolvemos esse problema: Os itens de menu Salvar como novo modelo e Salvar modelo agora estão indisponíveis para os agentes que usam Ação rápida de email ao trabalharem em casos. Os agentes ainda podem criar e editar modelos usando a página inicial Modelos de email no Lightning Experience.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Visualize marcos de caso no Lightning Experience

Garanta que você esteja cumprindo todos os seus acordos de nível de serviço com a nova lista relacionada Marcos de caso. Acompanhe o tempo decorrido, a conclusão e outros parâmetros de seus casos – tudo em layouts de caso no Lightning Experience.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: No Gerenciador de objetos, localize o objeto Caso. Edite o layout do caso e arraste a lista relacionada Marcos de casos para a seção Listas relacionadas do layout.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Usando a lista relacionada de marcos do caso (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Produtividade dos agentes: Macros condicionais e pesquisa de texto rápido aprimorada no Lightning Experience

Ajude seus agentes a trabalharem de modo mais inteligente, não mais intenso. Adicione lógica a macros de modo que as instruções sejam executadas quando determinadas condições forem atendidas. E os agentes podem encontrar o texto rápido que desejam rapidamente, pois as pesquisas buscam no conteúdo da mensagem, não apenas nos títulos.

NESTA SEÇÃO:

Turbine seus macros com instruções condicionais

Ajude os agentes a serem mais produtivos com macros inteligentes no Lightning Experience que incluem instruções condicionais. Adicione expressões que controlam que instruções executar.

Encontrar o texto rápido certo rapidamente

Pesquise o corpo de todos os textos rápidos no Lightning Experience e encontre o certo rapidamente. Antes, uma pesquisa de texto rápido buscava apenas em títulos.

Localize ações invocáveis rapidamente por categoria

Ações invocáveis e ações invocáveis são blocos de construção declarativos para fluxos. Para tornar mais fácil localizá-las, nós as classificamos. Para o Service Cloud, ações invocáveis incluem GenerateWorkOrderInvocableAction.java, InvocableArchiveKnowledgeArticles.java e SkillsBasedRoutingInvocableAction.

Integre salas do Chat e documentos do Quip ativos diretamente ao Service Cloud

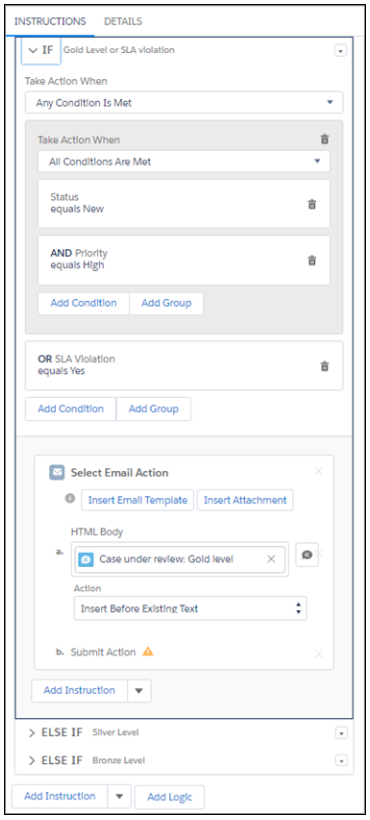
Resolva casos mais rapidamente centralizando os dados do caso, os escalonamentos e as comunicações da equipe em uma experiência integrada e colaborativa no Service Cloud. Use modelos de documento do Quip específicos do Service Cloud para colocar todos em sincronia e transformar o caos em processo para que você possa apoiar melhor seus clientes.

Turbine seus macros com instruções condicionais

Ajude os agentes a serem mais produtivos com macros inteligentes no Lightning Experience que incluem instruções condicionais. Adicione expressões que controlam que instruções executar.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: No Macro Builder, crie lógica condicional usando expressões IF, ELSEIF e ELSE. Adicione instruções que sejam executadas quando qualquer uma ou todas as condições em uma expressão forem atendidas. Para criar lógica mais complexa, você pode agrupar condições e adicionar várias instruções ELSEIF.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Adicionar lógica a macros no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Encontrar o texto rápido certo rapidamente

Pesquise o corpo de todos os textos rápidos no Lightning Experience e encontre o certo rapidamente. Antes, uma pesquisa de texto rápido buscava apenas em títulos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Localize ações invocáveis rapidamente por categoria

Ações invocáveis e ações invocáveis são blocos de construção declarativos para fluxos. Para tornar mais fácil localizá-las, nós as classificamos. Para o Service Cloud, ações invocáveis incluem GenerateWorkOrderInvocableAction.java, InvocableArchiveKnowledgeArticles.java e SkillsBasedRoutingInvocableAction.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Quando você está criando seu fluxo, arraste o elemento de fluxo Ação para a tela do Flow Builder. Em Filtrar por, selecione a categoria desejada. Use a pesquisa para localizar a ação invocável ou a ação rápida que você deseja adicionar a seu fluxo ou visualizar uma lista de tudo o que está disponível.

CONSULTE TAMBÉM:

- Localize ações por tipo ou categoria ao criar fluxos
- Use um fluxo para rotear itens de trabalho com base em habilidades

Integre salas do Chat e documentos do Quip ativos diretamente ao Service Cloud

Resolva casos mais rapidamente centralizando os dados do caso, os escalonamentos e as comunicações da equipe em uma experiência integrada e colaborativa no Service Cloud. Use modelos de documento do Quip específicos do Service Cloud para colocar todos em sincronia e transformar o caos em processo para que você possa apoiar melhor seus clientes.

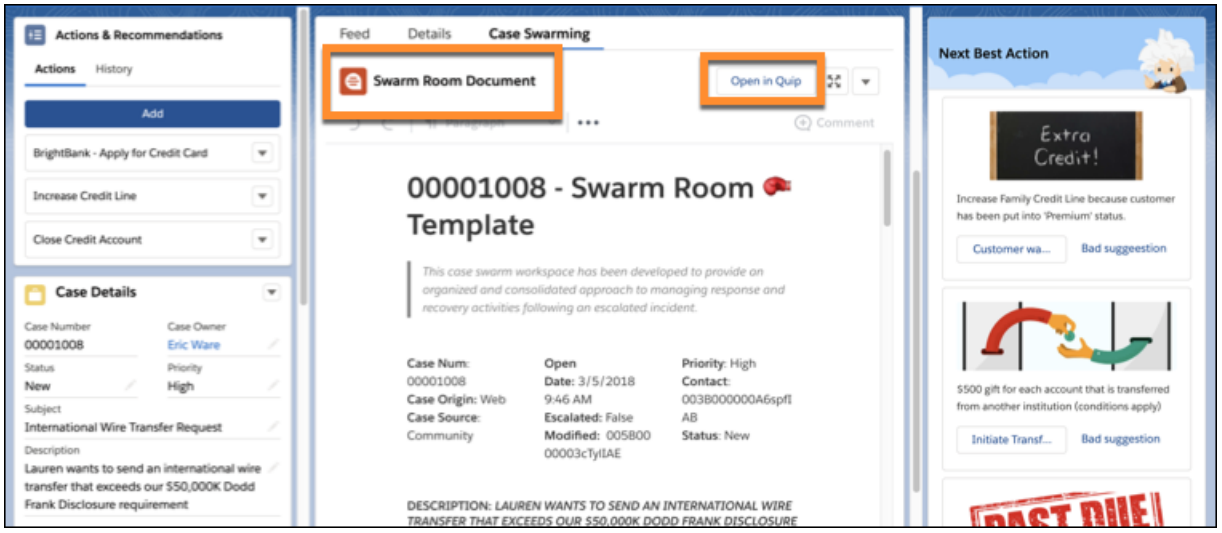
Onde: Essa alteração se aplica a aplicativos do Lightning no Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Essa alteração está disponível com um plano Quip Enterprise ou avaliação gratuita.

Como: Se você ainda não fez isso, conecte o Salesforce ao Quip. Em Configuração, insira `Quip` na caixa Busca rápida e siga as etapas. Em seguida, inicie o Criador de aplicativo Lightning e adicione o componente Documento do Quip à página Serviço que você deseja atualizar.

Você tem algumas opções de como o componente de documento se comporta. Por exemplo, você pode ter o mesmo documento do Quip anexado a cada registro. Ou pode usar a sintaxe de mesclagem de email para preencher automaticamente novos documentos usando um modelo. Você pode, inclusive, usar modelos diferentes para registros diferentes. Você também pode atribuir um rótulo personalizado ao documento integrado do Quip.

Aqui está um exemplo de um documento do Quip integrado à guia Agrupamento de caso de um caso de serviço. Seu rótulo personalizado é Agrupar documento da sala. Você pode editar o documento diretamente no Salesforce ou abri-lo no Quip.



CONSULTE TAMBÉM:

- *Suporte ao Quip:* O componente de documento do Quip para Salesforce: Um guia para usuários
- *Suporte ao Quip:* O componente de documento do Quip para Salesforce: Um guia para administradores
- Modelos do Quip
- Webinars de Quip para serviço

Analítica: Fórmulas em nível de linha (beta), Notificações de relatório, Modelos com análise preditiva, Serviço de previsões do Einstein

Leve o poder de fórmulas no nível da linha para todos os registros em um relatório. Defina condições em relatórios e receba emails quando as condições forem atendidas. Adicione análise preditiva a seus aplicativos com modelos. Integre previsões do Einstein Discovery em qualquer lugar. E muito mais!

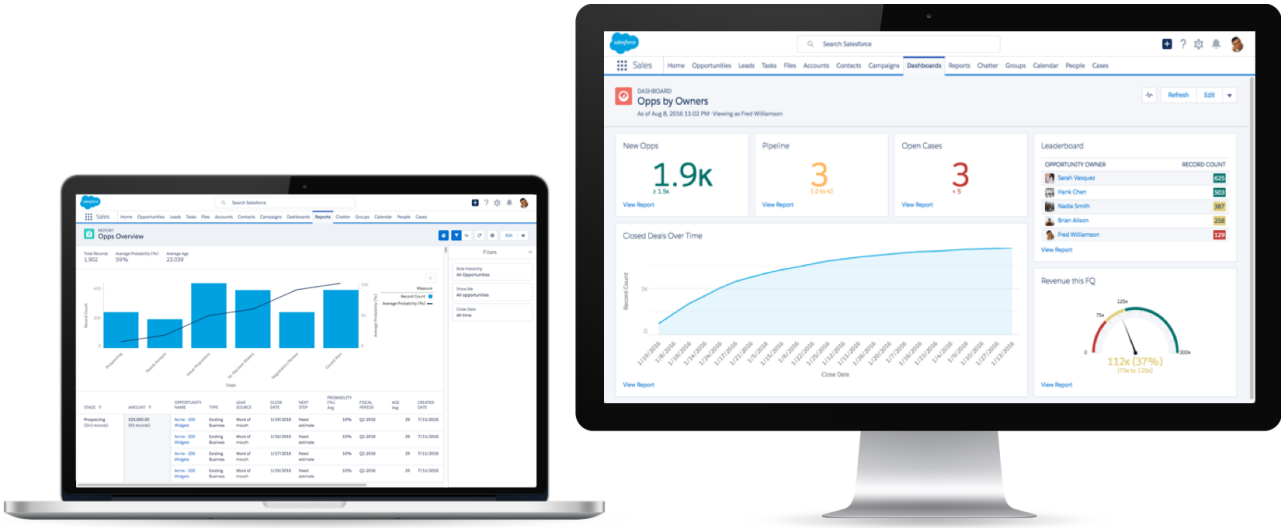
NESTA SEÇÃO:

Relatórios e painéis: Fórmulas no nível da linha (beta), Pesquisa de resultados do relatório, Condições de assinatura
Experimente novas maneiras de analisar seus dados com relatórios e painéis. Fórmulas no nível da linha (beta) levam o poder de avaliação das fórmulas a cada registro em um relatório. Pesquise dados específicos em um relatório e dê destaque a ele com formatação condicional. Precisa saber quando a soma de oportunidades fechadas atinge US$ 1 milhão ou a contagem de novos casos ultrapassa 100? Assine relatórios, defina condições e receba emails quando essas condições forem atendidas.

Einstein Analytics: Modelos de aplicativo com Análise preditiva Serviço de previsões do Einstein, Integração de vídeo personalizável
Aumente o QI do seu aplicativo com a funcionalidade preditiva do Einstein Discovery integrada em modelos de aplicativo. Integre previsões do Einstein Discovery em qualquer lugar. Personalize as jornadas de integração dos usuários com seus próprios vídeos no painel.

Relatórios e painéis: Fórmulas no nível da linha (beta), Pesquisa de resultados do relatório, Condições de assinatura

Experimente novas maneiras de analisar seus dados com relatórios e painéis. Fórmulas no nível da linha (beta) levam o poder de avaliação das fórmulas a cada registro em um relatório. Pesquise dados específicos em um relatório e dê destaque a ele com formatação condicional. Precisa saber quando a soma de oportunidades fechadas atinge US$ 1 milhão ou a contagem de novos casos ultrapassa 100? Assine relatórios, defina condições e receba emails quando essas condições forem atendidas.



NESTA SEÇÃO:

Relatórios: Fórmulas em nível de linha (beta), Pesquisa, Rastreamento de histórico do Lightning

As Fórmulas em nível de linha (beta) oferecem uma maneira eficiente de calcular novos valores para cada registro nos relatórios. Depois de executar um relatório, é mais fácil localizar dados específicos com a pesquisa de resultados do relatório. Rastreie alterações a dados ao longo do tempo criando e editando relatórios de rastreamento históricos no Lightning Experience.

Painéis: Remodelagem da classificação, subtotais de tabela, redimensionamento de colunas da tabela

Para melhorar a apresentação e o consumo de dados do painel, estamos introduzindo novas ferramentas de resumo e organizacionais. A classificação de dois níveis expande as opções de classificação para cada componente do painel, possibilitando aos criadores de painel organizar melhor os dados. Os subtotais nos componentes da tabela do Lightning fornecem resumos dos dados exibidos. E para aqueles momentos em que os dados em uma coluna de tabela do Lightning parecem um pouco limitados, vá em frente e abra espaço redimensionando as colunas.

Assinaturas: Gráficos melhores em emails de assinatura do painel e condições para notificações de relatório

Você pode assinar um relatório e receber emails apenas quando as condições especificadas forem atendidas. Além disso, os emails de assinatura de painel ficaram ainda mais bonitos com mais gráficos repletos de recursos.

Relatórios: Fórmulas em nível de linha (beta), Pesquisa, Rastreamento de histórico do Lightning

As Fórmulas em nível de linha (beta) oferecem uma maneira eficiente de calcular novos valores para cada registro nos relatórios. Depois de executar um relatório, é mais fácil localizar dados específicos com a pesquisa de resultados do relatório. Rastreie alterações a dados ao longo do tempo criando e editando relatórios de rastreamento históricos no Lightning Experience.

NESTA SEÇÃO:

Avalie cada registro em relatórios com fórmulas no nível da linha (beta)

Responder a perguntas de negócio às vezes significa fazer um cálculo em cada linha em um relatório. Com fórmulas no nível da linha, você não precisa exportar dados de relatório para uma planilha nem pedir para um administrador criar um campo de fórmula personalizado de uso único. Em vez disso, escreva uma fórmula no nível da linha diretamente no criador de relatórios do Lightning.

Destaque os dados com formatação condicional (disponível ao público em geral)

Fique atento às oportunidades e às contas que mais importam. Para insights rápidos, adicione formatação condicional a relatórios de resumo ou matriz no Lightning Experience para destacar campos que correspondem a critérios específicos. Esse recurso, agora disponível ao público em geral, adiciona suporte para formatação condicional em relatórios implantados ou recuperados com pacotes gerenciados.

Localize registros mais rapidamente com pesquisa

Percorrer todo um relatório para localizar os registros em que você está interessado pode ser demorado. A pesquisa em tabela de relatório chegou para que você passe menos tempo procurando as informações de que precisa.

Trabalhe com fórmulas no painel Campos

Agora você pode criar, editar e excluir fórmulas de resumo diretamente da parte superior do painel de campos. Depois de remover uma coluna de fórmula de resumo, ela é armazenada no painel campos para que você possa adicioná-la rapidamente mais tarde. Enquanto as fórmulas em nível de linha estão em beta, você somente pode visualizá-las.

Crie relatórios de rastreamento de histórico no Lightning

Você não precisa mais voltar para o Salesforce Classic para criar relatórios úteis sobre como seu negócio está mudando. Crie, edite e visualize todos os seus relatórios históricos no Lightning Experience. Relatórios de rastreamento histórico (também chamados de relatórios de tendências históricas) ajudam você a capturar alterações às principais métricas de negócios ao longo do tempo.

Exportar relatórios combinados com formatação

Você agora pode exportar relatórios combinados com formatação. Exporte relatórios combinados e formatados para preservar o layout fácil de ler no software de edição de planilha. Relatórios combinados sempre são exportados como um Relatório formatado no formato `.xlsx`. Não há suporte para Somente detalhes, outros formatos de arquivo e outras codificações.

Veja melhor o conteúdo nas tabelas de relatório

Você considera difícil ver todo o conteúdo em alguns campos? Agora, as linhas de relatório têm um tamanho melhor para ajustar o conteúdo. Campos de área de texto longo, como notas, mostram quebras de linha corretamente e as imagens são exibidas por inteiro.

Diga adeus ao editor de fórmula pequeno

Junte-se a nós na despedida do editor de fórmula pequeno. Ao criar ou editar fórmulas do relatório, o editor maior e mais cheio de recursos agora é o único. Embora o editor pequeno oferecesse uma maneira rápida de adicionar ou editar uma fórmula, muitos dos melhores recursos para escrever fórmulas não estavam disponíveis. Com referências para campos e funções, o editor maior ajuda a escrever fórmulas eficientes com rapidez.

Avalie cada registro em relatórios com fórmulas no nível da linha (beta)

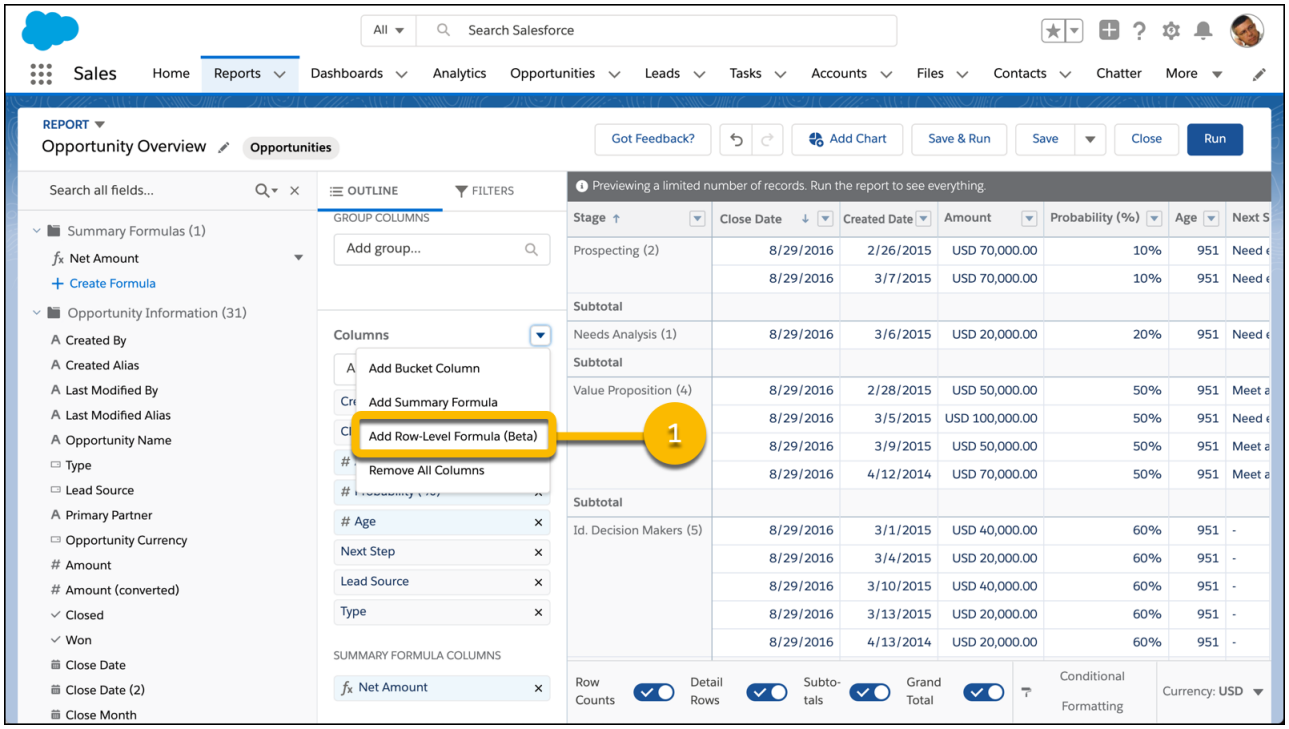
Responder a perguntas de negócio às vezes significa fazer um cálculo em cada linha em um relatório. Com fórmulas no nível da linha, você não precisa exportar dados de relatório para uma planilha nem pedir para um administrador criar um campo de fórmula personalizado de uso único. Em vez disso, escreva uma fórmula no nível da linha diretamente no criador de relatórios do Lightning.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Como um recurso beta, as fórmulas no nível da linha são uma prévia e não fazem parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte e a Salesforce não é responsável por nenhum dano ou prejuízo resultante dele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões para fórmulas no nível da linha no Lightning Experience na Trailblazer Community.

Por quê: Por exemplo, escreva uma fórmula no nível da linha em um relatório de oportunidade para calcular o número de dias entre a data de criação e a data de encerramento de cada oportunidade. Para fazer isso, subtraia a data de criação da data de encerramento.

Adicione uma fórmula no nível da linha da seção Colunas do painel Visão geral clicando em ▼ > **Adicionar fórmula no nível da linha (beta)** (1).



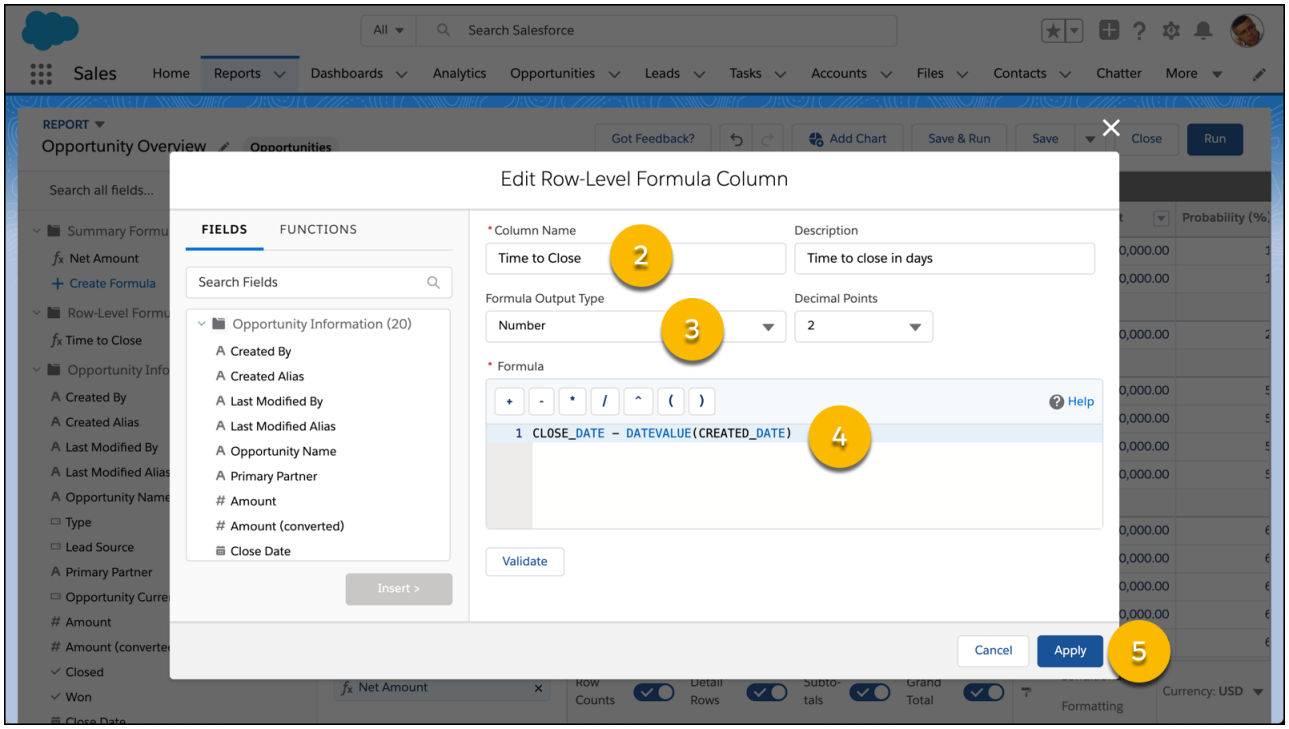
Dê um nome à coluna da fórmula no nível da linha `Time to Close` (2). Escolha **Número** como o Tipo de saída da fórmula (3). Em seguida, escreva a fórmula (4):

```
CLOSE_DATE - DATEVALUE(CREATED_DATE)
```

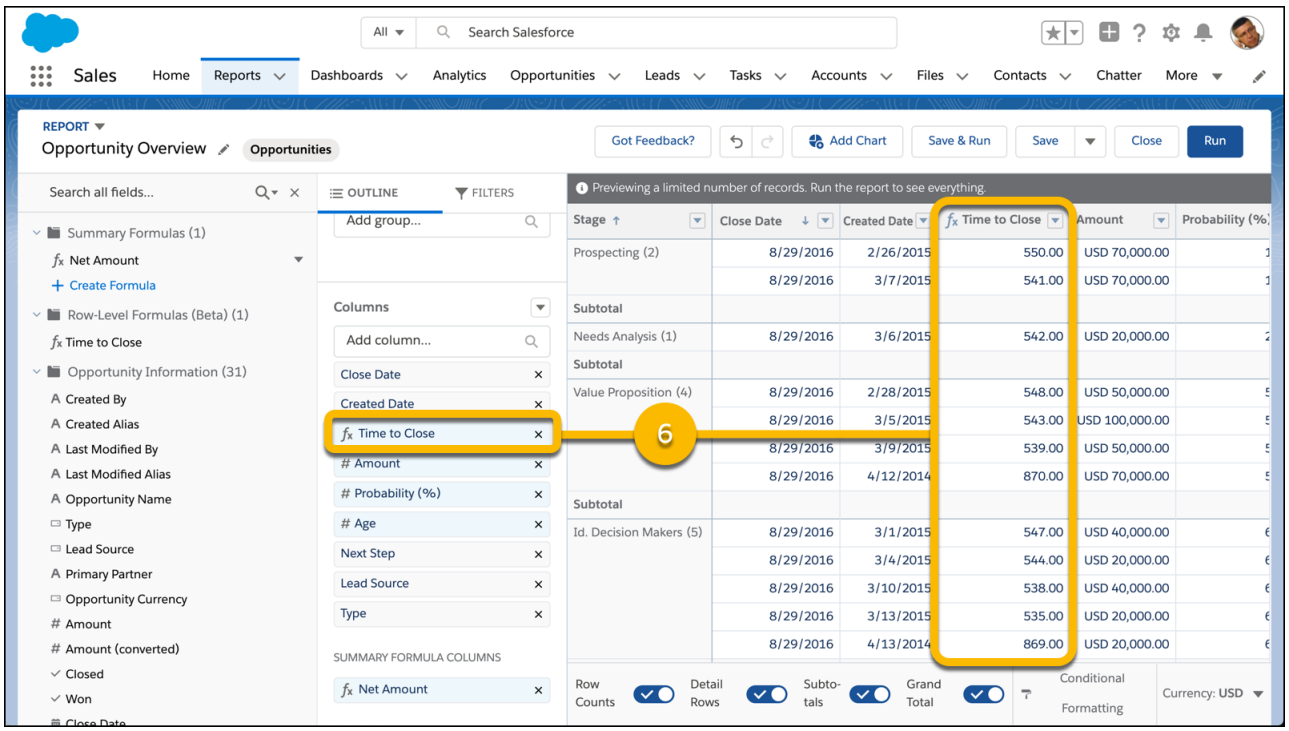
Nota:

- `CLOSE_DATE` e `CREATED_DATE` são os nomes da API dos campos Data de encerramento e Data de criação. As fórmulas funcionam com os nomes de API dos campos, não com os nomes de exibição. A maneira mais fácil de inserir o nome da API de um campo é pesquisá-lo no menu de campos, selecioná-lo e clicar em **Inserir >**.
- Os valores dos dois campos devem ter um tipo de dados correspondente de modo que possamos subtrair um do outro. Uma vez que o tipo de dados de `CLOSE_DATE` é `date` e o tipo de dados de `CREATED_DATE` é `datetime`, usamos a função `DATEVALUE()` para converter `CREATED_DATE` em uma `date`.

Clique em **Aplicar** (5).



A fórmula no nível da linha aparece como uma coluna no relatório (6).



Como: Habilite o recurso beta das fórmulas no nível da linha em Configuração. Insira `Relatórios` na caixa Busca rápida e clique em **Configurações de relatórios e painéis**. Selecione **Ativar fórmulas no nível da linha (somente Lightning Experience)** e clique em **Salvar**.

CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Cálculos personalizados em relatórios – no nível da linha (não resumo)

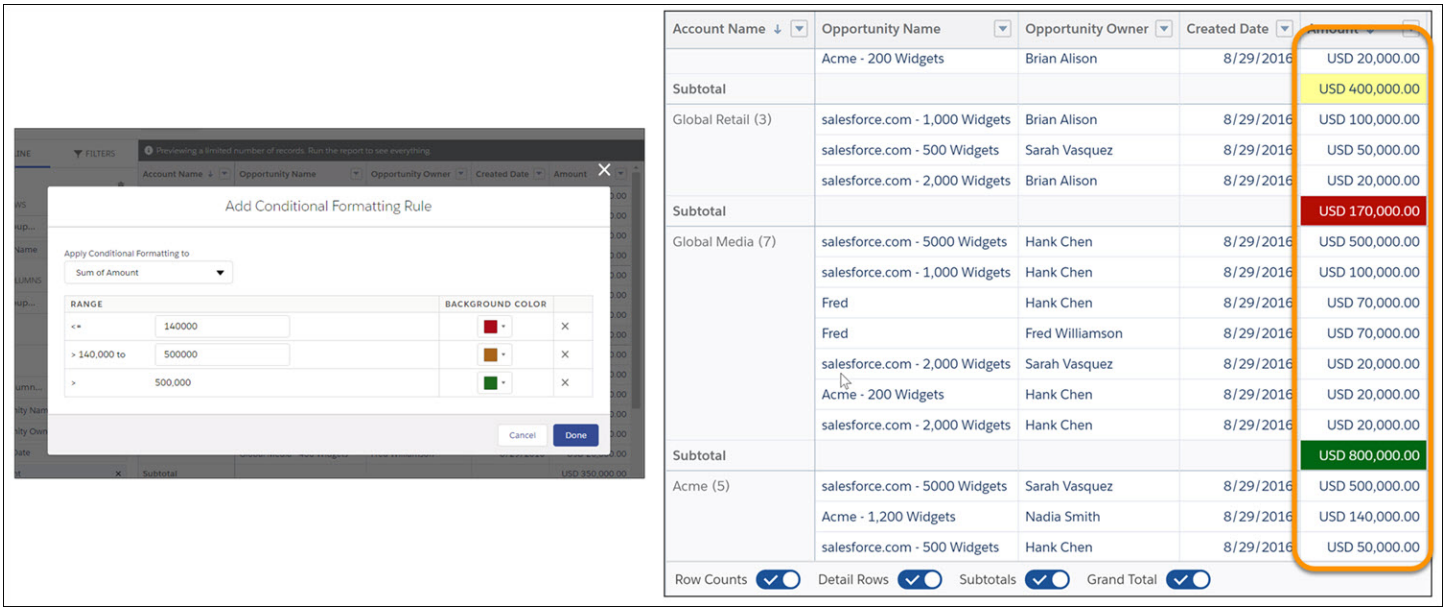
Destaque os dados com formatação condicional (disponível ao público em geral)

Fique atento às oportunidades e às contas que mais importam. Para insights rápidos, adicione formatação condicional a relatórios de resumo ou matriz no Lightning Experience para destacar campos que correspondem a critérios específicos. Esse recurso, agora disponível ao público em geral, adiciona suporte para formatação condicional em relatórios implantados ou recuperados com pacotes gerenciados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Deseja saber rapidamente quais contas possuem oportunidades com valores entre US$ 100.000 e US$ 500.000? Ou ficar atento ao número total de casos abertos por agente de suporte? No Lightning Experience, você agora pode aplicar até cinco regras de formatação a um relatório. Além disso, você pode definir até três compartimentos para cada regra que aplicar. Você pode usar a paleta padrão ou cores personalizadas para cada caixa.

Como: Abra um relatório de resumo ou matriz com pelo menos uma medida ou resumo no modo de edição. Clique em **Formatação condicional**. Em Adicionar regra de formatação condicional, selecione um resumo ou campo de fórmula de resumo personalizado que sirva como um KPI para seu negócio. Você também pode aplicar formatação condicional a totais gerais em um relatório de matriz. Defina os valores de interrupção e as cores do intervalo para cada compartimento. Quando estiver pronto para aplicar a regra de formatação condicional, clique em **Concluído**.

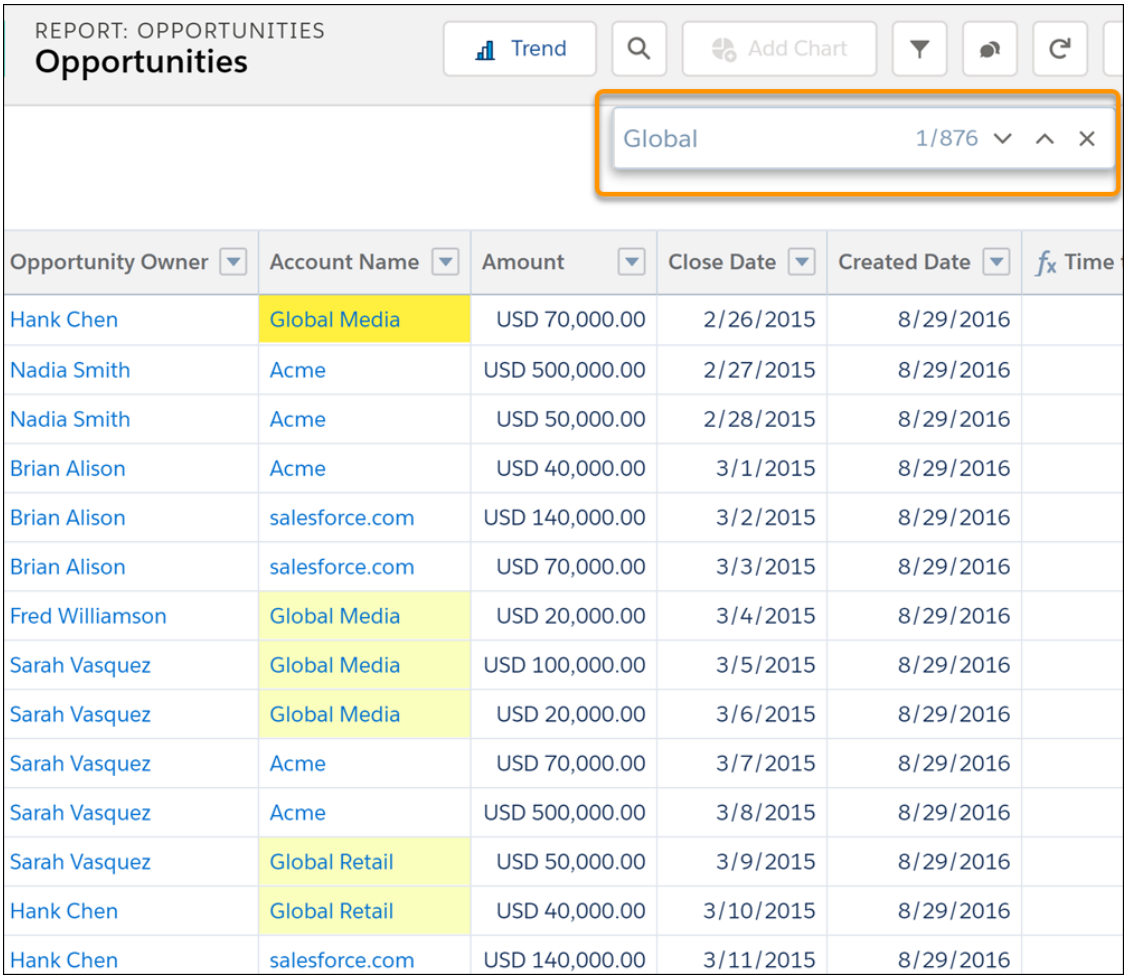


Localize registros mais rapidamente com pesquisa

Percorrer todo um relatório para localizar os registros em que você está interessado pode ser demorado. A pesquisa em tabela de relatório chegou para que você passe menos tempo procurando as informações de que precisa.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Em um relatório tabular, de resumo ou de matriz, clique no ícone de pesquisa na página de execução do relatório. Insira a string de pesquisa no campo de pesquisa. A string de pesquisa pode conter caracteres alfanuméricos e especiais. Para facilitar a visualização, os campos e os cabeçalhos de relatório que contêm a string de pesquisa são destacados em amarelo. O campo de pesquisa também apresenta uma contagem do número de resultados de pesquisa. Use os botões **Anterior** e **Próximo** para navegar pelos resultados.



Opportunity Owner	Account Name	Amount	Close Date	Created Date	fx Time
Hank Chen	Global Media	USD 70,000.00	2/26/2015	8/29/2016	
Nadia Smith	Acme	USD 500,000.00	2/27/2015	8/29/2016	
Nadia Smith	Acme	USD 50,000.00	2/28/2015	8/29/2016	
Brian Alison	Acme	USD 40,000.00	3/1/2015	8/29/2016	
Brian Alison	salesforce.com	USD 140,000.00	3/2/2015	8/29/2016	
Brian Alison	salesforce.com	USD 70,000.00	3/3/2015	8/29/2016	
Fred Williamson	Global Media	USD 20,000.00	3/4/2015	8/29/2016	
Sarah Vasquez	Global Media	USD 100,000.00	3/5/2015	8/29/2016	
Sarah Vasquez	Global Media	USD 20,000.00	3/6/2015	8/29/2016	
Sarah Vasquez	Acme	USD 70,000.00	3/7/2015	8/29/2016	
Sarah Vasquez	Acme	USD 500,000.00	3/8/2015	8/29/2016	
Sarah Vasquez	Global Retail	USD 50,000.00	3/9/2015	8/29/2016	
Hank Chen	Global Retail	USD 40,000.00	3/10/2015	8/29/2016	
Hank Chen	salesforce.com	USD 140,000.00	3/11/2015	8/29/2016	

Nota:

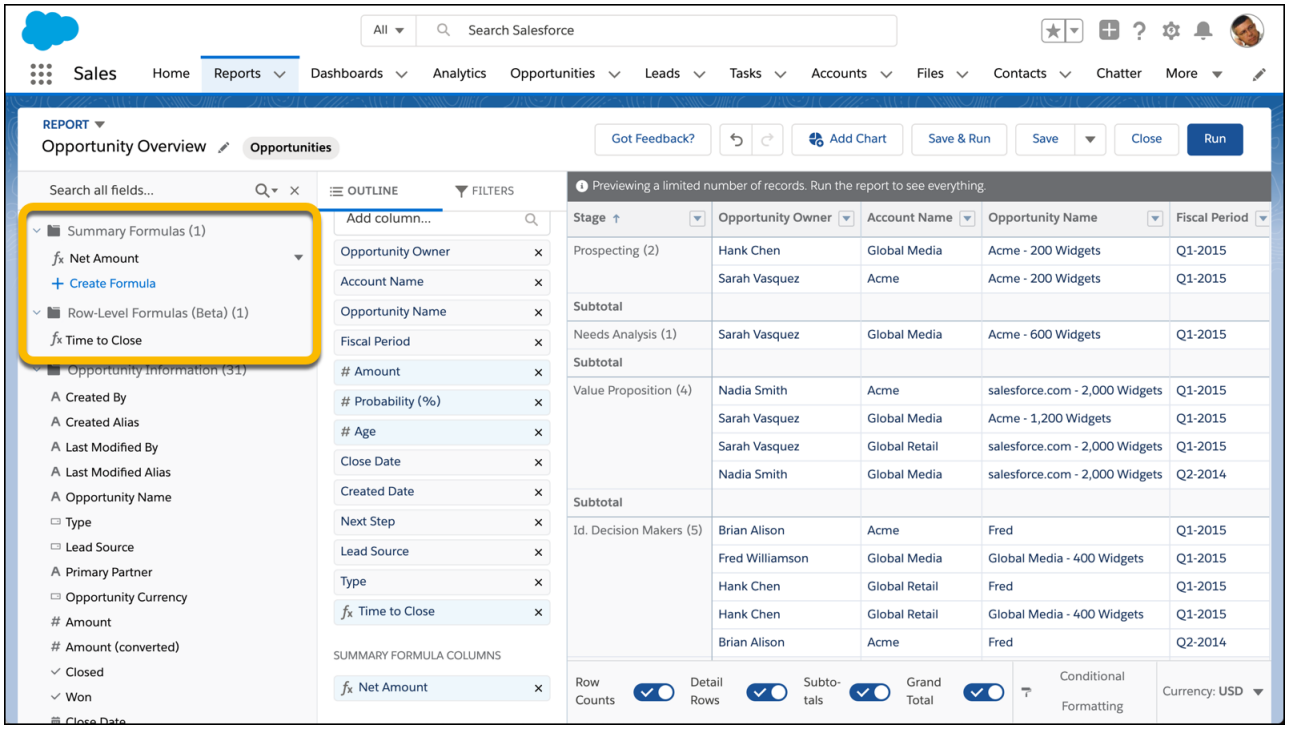
- A pesquisa em tabela de relatório retorna resultados apenas nos registros renderizados, que é um máximo de 2 mil registros e 100 colunas.
- Para relatórios de matriz, você pode usar uma pesquisa em tabela de relatório para a tabela de resumo, mas não as linhas de detalhes.

Trabalhe com fórmulas no painel Campos

Agora você pode criar, editar e excluir fórmulas de resumo diretamente da parte superior do painel de campos. Depois de remover uma coluna de fórmula de resumo, ela é armazenada no painel campos para que você possa adicioná-la rapidamente mais tarde. Enquanto as fórmulas em nível de linha estão em beta, você somente pode visualizá-las.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Na parte superior do painel de campos, agora há duas pastas de fórmula, Fórmulas de resumo e Fórmulas no nível de linha (beta), cada uma contendo suas fórmulas homônimas. Se o relatório não tiver fórmulas no nível da linha, a pasta Fórmulas no nível da linha (beta) não aparecerá.



Na pasta Fórmulas de resumo, crie (**+ Criar fórmula**, edite (▾ > **Editar**), exclua (▾ > **Excluir**) e adicione (▾ > **Adicionar**) fórmulas de resumo.

Todas as fórmulas, de resumo e no nível da linha, são pesquisáveis usando **Pesquisar em todos os campos...**.

Crie relatórios de rastreamento de histórico no Lightning

Você não precisa mais voltar para o Salesforce Classic para criar relatórios úteis sobre como seu negócio está mudando. Crie, edite e visualize todos os seus relatórios históricos no Lightning Experience. Relatórios de rastreamento histórico (também chamados de relatórios de tendências históricas) ajudam você a capturar alterações às principais métricas de negócios ao longo do tempo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Exportar relatórios combinados com formatação

Você agora pode exportar relatórios combinados com formatação. Exporte relatórios combinados e formatados para preservar o layout fácil de ler no software de edição de planilha. Relatórios combinados sempre são exportados como um Relatório formatado no formato `.xlsx`. Não há suporte para Somente detalhes, outros formatos de arquivo e outras codificações.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Ao ler um relatório combinado, ou diretamente da guia Relatórios, clique em ▾ > **Exportar** > **Exportar** para começar a baixar o relatório.

Veja melhor o conteúdo nas tabelas de relatório

Você considera difícil ver todo o conteúdo em alguns campos? Agora, as linhas de relatório têm um tamanho melhor para ajustar o conteúdo. Campos de área de texto longo, como notas, mostram quebras de linha corretamente e as imagens são exibidas por inteiro.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Diga adeus ao editor de fórmula pequeno

Junte-se a nós na despedida do editor de fórmula pequeno. Ao criar ou editar fórmulas do relatório, o editor maior e mais cheio de recursos agora é o único. Embora o editor pequeno oferecesse uma maneira rápida de adicionar ou editar uma fórmula, muitos dos melhores recursos para escrever fórmulas não estavam disponíveis. Com referências para campos e funções, o editor maior ajuda a escrever fórmulas eficientes com rapidez.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Painéis: Remodelagem da classificação, subtotais de tabela, redimensionamento de colunas da tabela

Para melhorar a apresentação e o consumo de dados do painel, estamos introduzindo novas ferramentas de resumo e organizacionais. A classificação de dois níveis expande as opções de classificação para cada componente do painel, possibilitando aos criadores de painel organizar melhor os dados. Os subtotais nos componentes da tabela do Lightning fornecem resumos dos dados exibidos. E para aqueles momentos em que os dados em uma coluna de tabela do Lightning parecem um pouco limitados, vá em frente e abra espaço redimensionando as colunas.

NESTA SEÇÃO:

Classifique componentes do painel por grupos e medidas

Reformulamos a classificação em componentes de painel e melhoramos a maneira como os componentes classificam dados. Em vez de escolher classificar por rótulo ou valor, você pode classificar por uma medida ou grupo nomeado. Além disso, componentes do painel agora dão suporte a classificação em dois níveis. Assim, você pode classificar um componente por estágio e então por soma de valor ou duração média e depois por contagem de registros.

Mostre subtotais nos grupos de primeiro nível em tabelas do Lightning

O agrupamento de dois níveis em tabelas do Lightning é uma maneira eficiente de resumir os dados em um painel. Por exemplo, veja a soma do valor para oportunidades agrupadas por tipo e então por estágio. Anteriormente, depois de adicionar um segundo grupo, você podia ver a soma do valor para oportunidades pelo segundo grupo (estágio), mas não pelo primeiro grupo (tipo). Agora você pode ver a soma do valor para ambos! Mostre os subtotais para resumir dados do grupo de primeiro nível.

Redimensione colunas em tabelas do Lightning

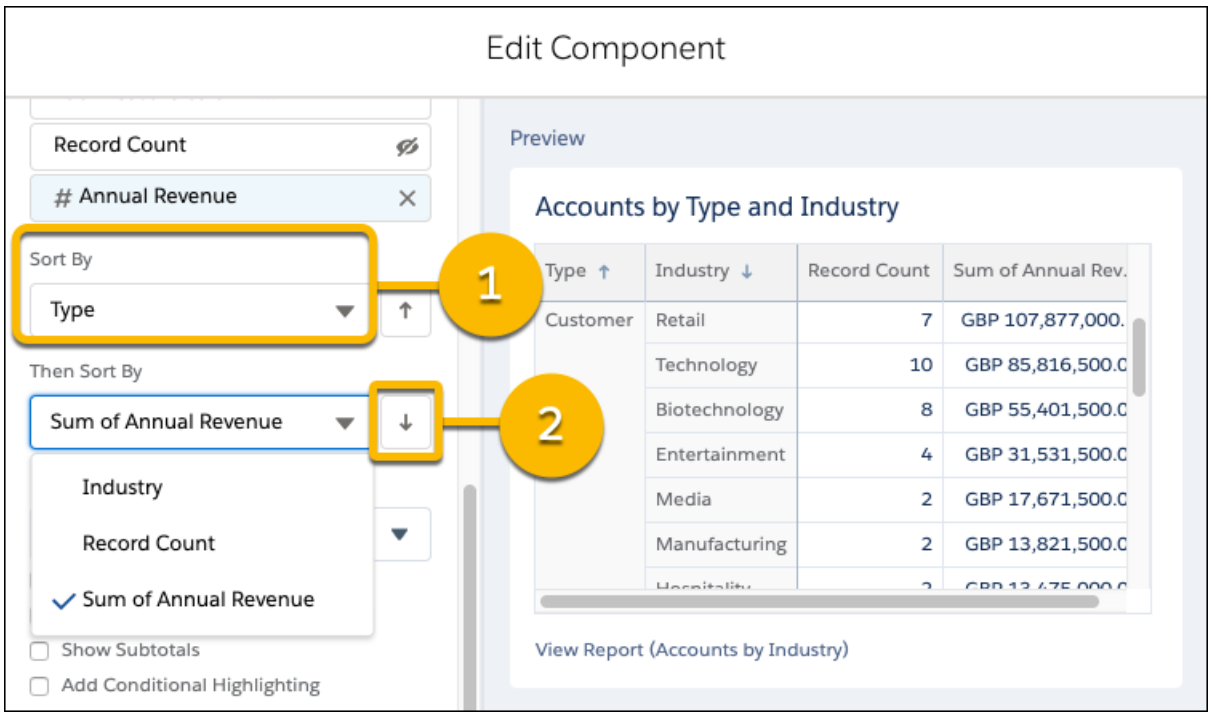
Para aqueles momentos em que uma coluna de tabela do Lightning parece um pouco limitada, vá em frente e abra espaço redimensionando-a. Você pode redimensionar colunas, mas não linhas. O redimensionamento dura para a sessão atual. Assim, na próxima vez que você abrir o painel, as colunas usarão suas larguras padrão.

Classifique componentes do painel por grupos e medidas

Reformulamos a classificação em componentes de painel e melhoramos a maneira como os componentes classificam dados. Em vez de escolher classificar por rótulo ou valor, você pode classificar por uma medida ou grupo nomeado. Além disso, componentes do painel agora dão suporte a classificação em dois níveis. Assim, você pode classificar um componente por estágio e então por soma de valor ou duração média e depois por contagem de registros.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para classificar os dados em um componente do painel, edite o componente do painel.



Para definir o comportamento de classificação de primeiro nível, escolha um grupo ou medida elegível na lista suspensa Classificar por (1). Você não vê o grupo ou medida pelo qual deseja classificar? Verifique se ele está no componente. Clique no ícone de seta para alterar a direção de classificação entre crescente (↑) e decrescente (↓) (2). Para definir o comportamento de classificação no nível do segundo, escolha um grupo ou medida elegível na lista suspensa Então classificar por.

Nota:

Dados sobre o comportamento de classificação passado e presente

Para componentes do painel criados antes da versão Summer '19, há uma opção de classificação extra: **Agrupamento de relatório**. O principal objetivo da opção **Agrupamento de relatório** é proporcionar compatibilidade com versões futuras para painéis existentes sem prejudicar a maneira como cada componente é classificado. Escolher classificar por **Agrupamento de relatório** em ordem crescente (↑) significa "combinar com a ordem de classificação do relatório de origem". Escolher classificar por **Agrupamento de relatório** em ordem decrescente (↓) significa "inverter a ordem de classificação do relatório de origem".

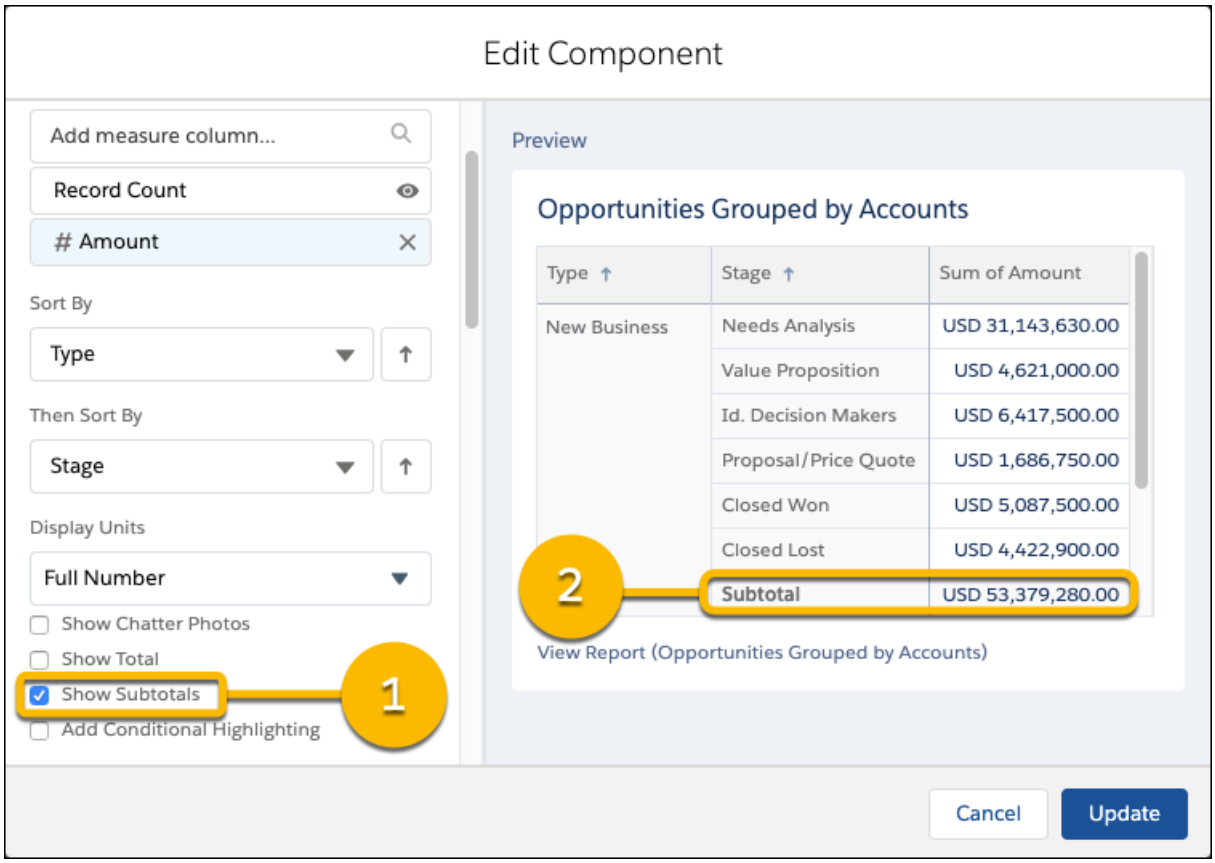
Agrupamento de relatório não está disponível para componentes de painel criados na versão Summer '19 e posteriores. Se você alterar a ordem de classificação de **Agrupamento de relatório** para um grupo nomeado e salvar o painel, a opção **Agrupamento de relatório** desaparecerá. Se um relatório de origem tiver um filtro de limite de linha (disponível apenas no Salesforce Classic), a opção **Agrupamento de relatório** estará sempre disponível.

Mostre subtotais nos grupos de primeiro nível em tabelas do Lightning

O agrupamento de dois níveis em tabelas do Lightning é uma maneira eficiente de resumir os dados em um painel. Por exemplo, veja a soma do valor para oportunidades agrupadas por tipo e então por estágio. Anteriormente, depois de adicionar um segundo grupo, você podia ver a soma do valor para oportunidades pelo segundo grupo (estágio), mas não pelo primeiro grupo (tipo). Agora você pode ver a soma do valor para ambos! Mostre os subtotais para resumir dados do grupo de primeiro nível.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para mostrar subtotais em uma tabela do Lightning, edite o componente.



Se necessário, agrupe dados e adicione colunas de medida. Selecione **Mostrar subtotais** (1) e clique em **Atualizar**.

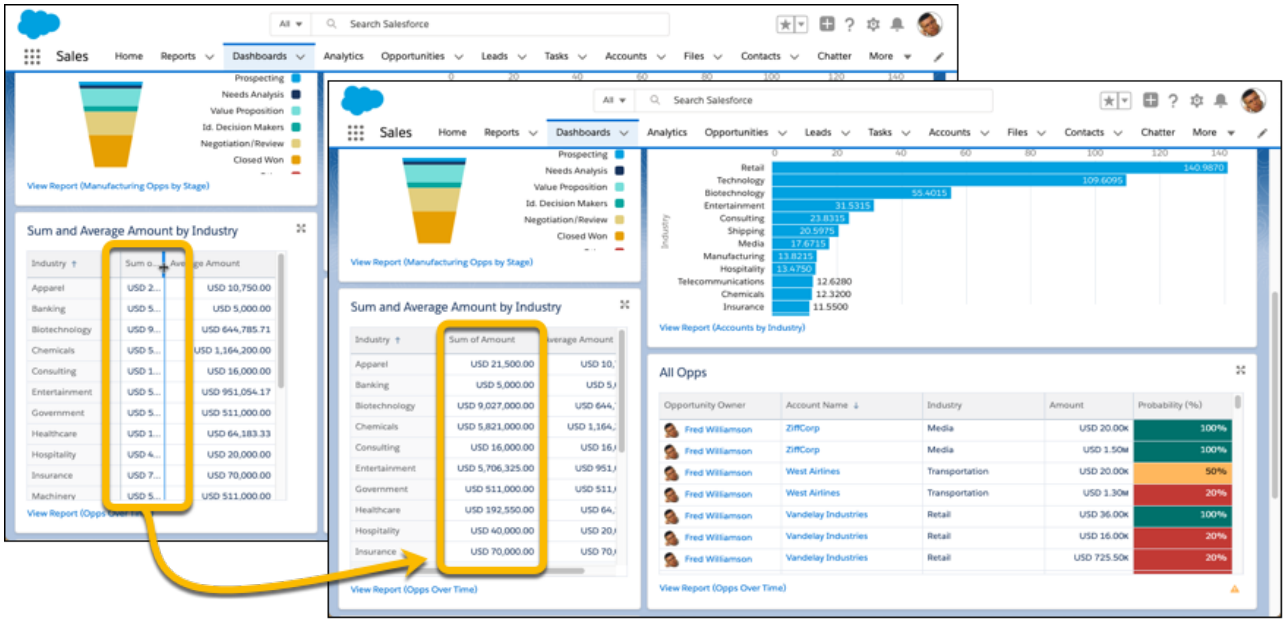
Subtotais sempre correspondem ao tipo de resumo de sua coluna de métrica associada. Se a coluna de métrica for a soma de valor, o subtotal será uma soma (2). Por exemplo, se a coluna de métrica for a duração média, o subtotal será uma média.

Redimensione colunas em tabelas do Lightning

Para aqueles momentos em que uma coluna de tabela do Lightning parece um pouco limitada, vá em frente e abra espaço redimensionando-a. Você pode redimensionar colunas, mas não linhas. O redimensionamento dura para a sessão atual. Assim, na próxima vez que você abrir o painel, as colunas usarão suas larguras padrão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Redimensione uma coluna de tabela do Lightning usando a visualização prévia de Editar componente ou ao ler um painel. Clique e arraste a borda da coluna que você deseja redimensionar.



Assinaturas: Gráficos melhores em emails de assinatura do painel e condições para notificações de relatório

Você pode assinar um relatório e receber emails apenas quando as condições especificadas forem atendidas. Além disso, os emails de assinatura de painel ficaram ainda mais bonitos com mais gráficos repletos de recursos.

NESTA SEÇÃO:

Seja notificado quando as condições do relatório forem atendidas

Não espere para descobrir quando um agregado importante em seu relatório do Salesforce atinge um limite importante. Você agora poderá notificar assinantes de relatório sobre a alteração assim que o relatório for executado. Por exemplo, você pode definir condições para enviar email quando a idade média do caso for maior que um dia ou a contagem de oportunidades ultrapassar 100. Sempre que seu relatório é executado, as condições do relatório são verificadas. Se o limite for atingido, será enviado um email aos destinatários especificados com um resumo das condições atendidas. Se você selecionar **Resumo + relatório**, uma cópia do relatório completo será enviada junto com um resumo das condições atendidas.

Obtenha gráficos e tabelas de painel melhores em emails de assinatura

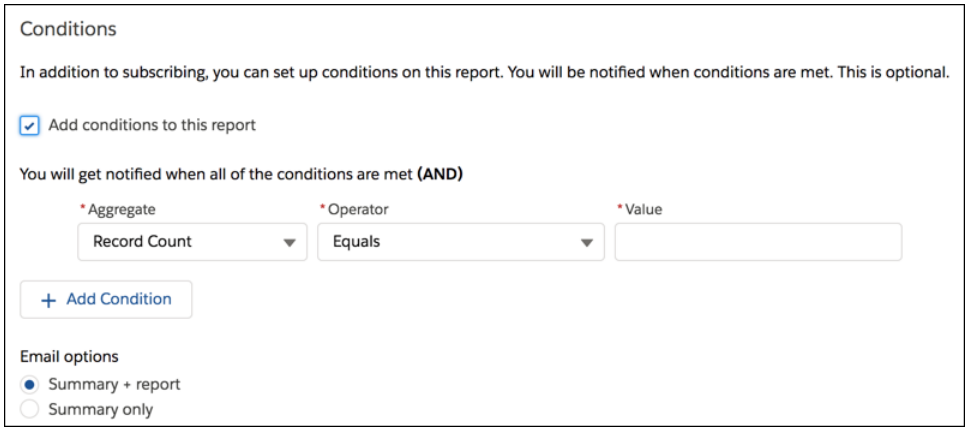
Para melhorar a precisão e o significado das informações em emails de assinatura, adicionamos gráficos e tabelas aprimorados. Por exemplo, gráficos de linha agora mostram valores, unidades de exibição e casas decimais, de modo que você não precisa mais adivinhar os números por trás das visualizações.

Seja notificado quando as condições do relatório forem atendidas

Não espere para descobrir quando um agregado importante em seu relatório do Salesforce atinge um limite importante. Você agora poderá notificar assinantes de relatório sobre a alteração assim que o relatório for executado. Por exemplo, você pode definir condições para enviar email quando a idade média do caso for maior que um dia ou a contagem de oportunidades ultrapassar 100. Sempre que seu relatório é executado, as condições do relatório são verificadas. Se o limite for atingido, será enviado um email aos destinatários especificados com um resumo das condições atendidas. Se você selecionar **Resumo + relatório**, uma cópia do relatório completo será enviada junto com um resumo das condições atendidas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Adicione condições às suas assinaturas do relatório, e os assinantes receberão um email se os agregados selecionados atingirem os limites especificados.



Obtenha gráficos e tabelas de painel melhores em emails de assinatura

Para melhorar a precisão e o significado das informações em emails de assinatura, adicionamos gráficos e tabelas aprimorados. Por exemplo, gráficos de linha agora mostram valores, unidades de exibição e casas decimais, de modo que você não precisa mais adivinhar os números por trás das visualizações.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

O quê: Essas configurações agora se refletem nos gráficos e tabelas do painel em emails de assinatura.

Gráficos do painel

- Unidades de exibição
- Casas decimais
- Mostrar valores em gráficos de linha
- Combine grupos pequenos em "Outros"
- Paletas
- Temas

Tabelas do painel

- Agrupamentos (anteriormente era indicado Nenhum dado quando os agrupamentos estavam presentes)
- Temas

Einstein Analytics: Modelos de aplicativo com Análise preditiva Serviço de previsões do Einstein, Integração de vídeo personalizável

Aumente o QI do seu aplicativo com a funcionalidade preditiva do Einstein Discovery integrada em modelos de aplicativo. Integre previsões do Einstein Discovery em qualquer lugar. Personalize as jornadas de integração dos usuários com seus próprios vídeos no painel.

NESTA SEÇÃO:

Configuração do Analytics e integração de dados: Mais fontes de dados, mais sincronização, menos conflitos de sincronização
Conecte-se a novas fontes de dados: Netsuite e Oracle Eloqua. Sincronize mais dados do Redshift. Permita que o Analytics remova conflitos de sincronização incrementais.

Aplicativos pré-construídos do Analytics: Novos modelos, filtrar seletor de modelos por marca, análise preditiva
Crie aplicativos com base em novos modelos para gerenciamento da sustentabilidade ambiental, eficácia de levantamento de fundos e entrega de serviços no setor público. Localize modelos mais facilmente selecionando marcas no campo Filtro do seletor de modelos. Aumente o QI de sua análise com a funcionalidade preditiva integrada do Einstein Discovery.

Criação de aplicativo do Analytics: Melhorias ao filtro global, compartilhamento de ativo e filtros aprimorados
Use lógica de filtro no explorador. Economize tempo criando ativos de uma só vez e compartilhando-os entre aplicativos. Aproveite mais filtros de painel globais personalizáveis.

Einstein Discovery: Proteção contra viés, componente do Lightning de previsões do Einstein
Crie modelos de IA com a confiança de que eles fornecem previsões responsáveis e éticas. Adicione previsões do Einstein Discovery como um componente padrão do Lightning a qualquer página de detalhes do registro.

Extensão do Analytics: Serviço de previsão do Einstein, Criador de filtro de painel integrado
Integre previsões do Einstein Discovery em qualquer aplicativo ou página da Web. Junto com seu novo nome, o componente de Painel do Einstein Analytics tem uma maneira fácil de especificar filtros dinâmicos contextuais em painéis integrados em páginas de registro.

Analytics para usuários finais: Guia Aprender, integração personalizada no painel, aplicativos móveis
Comece do zero ou continue com sua jornada do Analytics com as aventuras e os recursos da guia Aprender. Personalize as jornadas de integração dos usuários com a opção Aprender específica do widget. Procure novas versões do Analytics para iOS e Android para coincidir com a versão Summer '19.

Configuração do Analytics e integração de dados: Mais fontes de dados, mais sincronização, menos conflitos de sincronização

Conecte-se a novas fontes de dados: Netsuite e Oracle Eloqua. Sincronize mais dados do Redshift. Permita que o Analytics remova conflitos de sincronização incrementais.

NESTA SEÇÃO:

Conecte-se a seus dados no Oracle Eloqua e NetSuite (disponível ao público em geral)
Conecte-se a ainda mais dados de aplicativo empresarial com os conectores Oracle Eloqua e NetSuite. Esses recursos agora estão disponíveis ao público em geral.

Sincronize mais dados por meio de conexões Amazon Redshift
Para cada objeto Amazon Redshift, agora você pode carregar até 100 milhões de linhas ou 50 GB, dependendo do limite atingido primeiro. Aumentamos o limite de 20 milhões de linhas ou 10 GB por objeto.

Aumente o desempenho ao extrair grandes volumes de Google BigQuery Data
Para aumentar o desempenho ao extrair grandes volumes de dados, como 10 milhões de registros, use o modo Preparação da extração. Ao extrair dados usando esse modo, o conector primeiro prepara os dados no caminho de armazenamento do Google Cloud especificado, então extrai os dados do caminho de armazenamento.

Defina o modo de conexão para objetos do Salesforce conectados em um só lugar

Para eliminar possíveis conflitos, você agora especifica o modo de conexão para cada objeto do Salesforce conectado em um só lugar. Esse recurso se aplica apenas a objetos que usam o Conector Salesforce Local. Anteriormente, os conflitos surgiam porque você podia definir essa propriedade para o mesmo objeto em vários locais. Você podia definir a propriedade "incremental" no nó sfdcDigest de um ou mais fluxos de dados. Você também podia definir o modo de conexão na página Conectar. Também adicionamos Sincronização total como uma opção de modo de conexão.

Capture campos recém-adicionados em receitas

Quando você edita uma receita, não deixa mais passar campos adicionados à sincronização de dados após a criação da receita. Os novos campos aparecem na guia Colunas, permitindo que você os inclua em receitas. Anteriormente, os campos não apareciam.

Identifique strings vazias e nulos na visualização prévia da receita

Às vezes, seus dados têm tanto valores nulos quanto strings vazias. Em geral, uma string vazia é intencional e implica que um valor não existe. Um valor nulo pode ser mais ambíguo, em que os dados nunca foram coletados ou o valor na verdade não existe. Para ajudar a distinguir nulos de strings vazias, a visualização prévia de receita exibe-os de maneira diferente.

Tome nota dos rótulos consistentes para conexões do BigQuery e do Google Analytics

Atualizamos os rótulos de propriedades da conexão para conectores do BigQuery e do Google Analytics para que correspondam aos rótulos de conexão do Google Spanner. Esses rótulos também correspondem ao que você vê no Google.

Confira o monitor simplificado

Para ajudá-lo a distinguir rapidamente os tipos de trabalho, o monitor agora inclui a coluna Tipo. Para receitas, o monitor mantém a simplicidade, mostrando a você o número de operações executadas e, se aplicável, os erros. A barra de progresso na coluna Duração ajuda a identificar quantos dados já foram processados. Os nomes de receita e fluxo de dados agora são hiperlinks em que você pode clicar para editar as definições.

Inicie a visualização de campo de receita mais rapidamente

Para acelerar a visualização quando você cria uma receita, por padrão, campos de múltiplos valores não são mais incluídos. O editor de receita oculta os campos porque eles podem fazer as receitas gerarem resultados inesperados. Por exemplo, uma receita com campos de múltiplos valores pode atingir tempos limite de consulta ou sofrer uma falha no carregamento ou na execução.

Acelere carregamentos de dados com execuções de fluxo de dados concomitantes

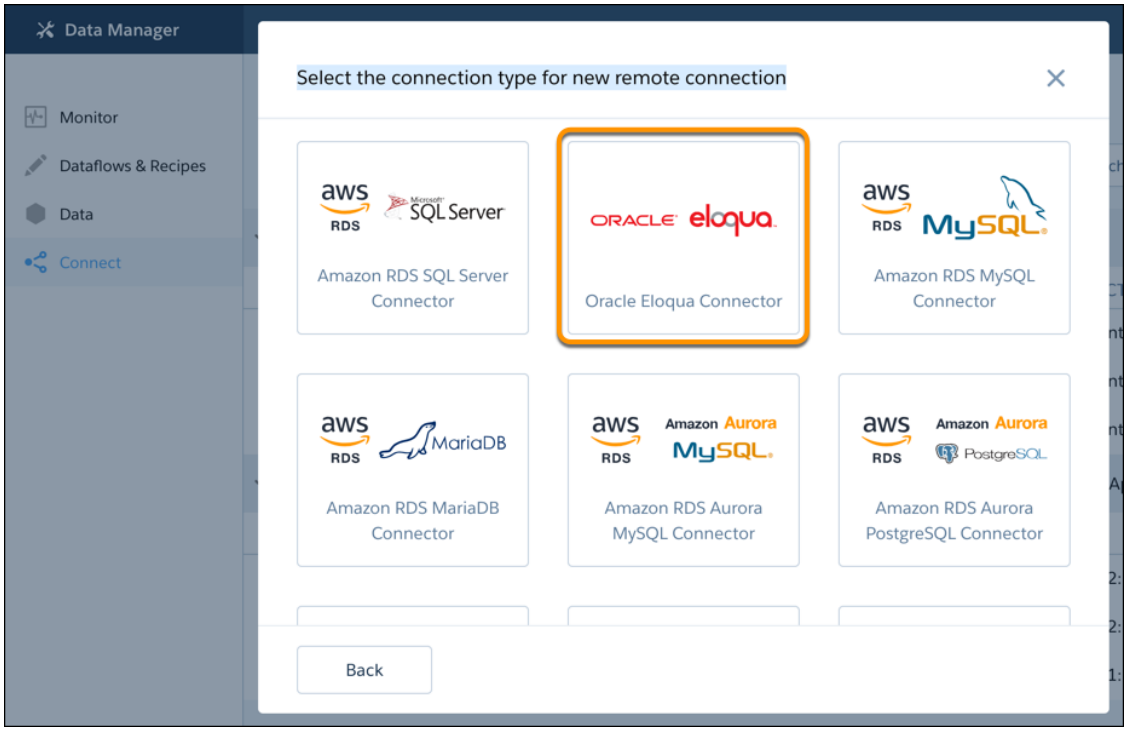
Para uma organização de produção com a licença de plataforma do Einstein Analytics Plus, o Analytics executa até dois fluxos de dados ao mesmo tempo quando vários trabalhos de fluxo de dados se sobrepõem. Se houver sobreposição de mais de dois trabalhos, o Analytics colocará os trabalhos restantes na fila. Antes, apenas um trabalho de fluxo de dados era executado por vez.

Conecte-se a seus dados no Oracle Eloqua e NetSuite (disponível ao público em geral)

Conecte-se a ainda mais dados de aplicativo empresarial com os conectores Oracle Eloqua e NetSuite. Esses recursos agora estão disponíveis ao público em geral.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Crie conexões com os conectores Oracle Eloqua e NetSuite na guia Conectar do gerenciador de dados.



Sincronize mais dados por meio de conexões Amazon Redshift

Para cada objeto Amazon Redshift, agora você pode carregar até 100 milhões de linhas ou 50 GB, dependendo do limite atingido primeiro. Aumentamos o limite de 20 milhões de linhas ou 10 GB por objeto.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

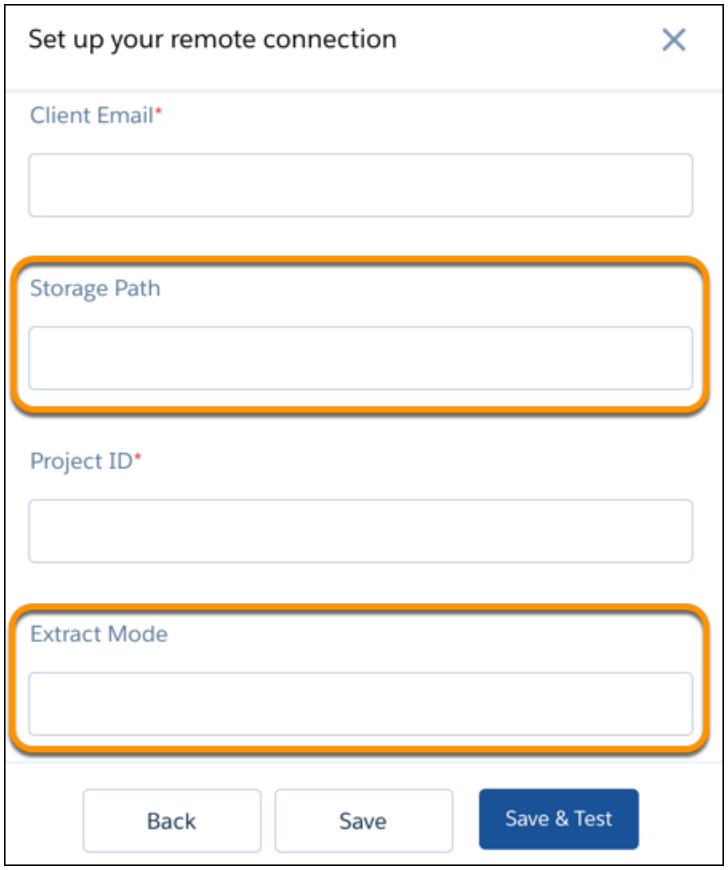
Aumente o desempenho ao extrair grandes volumes de Google BigQuery Data

Para aumentar o desempenho ao extrair grandes volumes de dados, como 10 milhões de registros, use o modo Preparação da extração. Ao extrair dados usando esse modo, o conector primeiro prepara os dados no caminho de armazenamento do Google Cloud especificado, então extrai os dados do caminho de armazenamento.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para usar o modo de preparação, insira **Preparação** na propriedade de conexão Modo de extração. Ainda, insira o nome do bucket ou o nome do bucket e o nome da pasta na propriedade Caminho de armazenamento, como `<bucket_name>` ou `<bucket_name>/<folder_name>`.

Nota: Para gravar arquivos nessa área de preparação, o usuário especificado no Email do cliente deve ter as permissões para listar, ler e gravar no bucket.



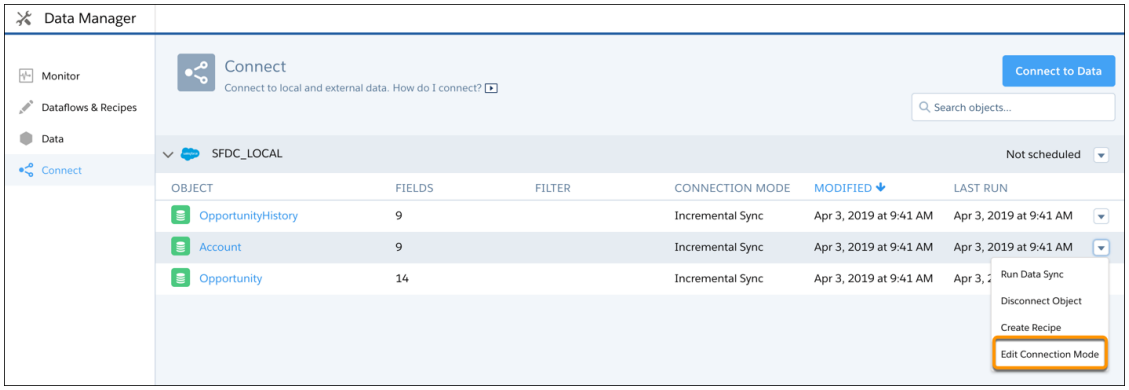
Para usar o modo original, deixe a propriedade Modo de extração em branco ou insira **Direto**.

Defina o modo de conexão para objetos do Salesforce conectados em um só lugar

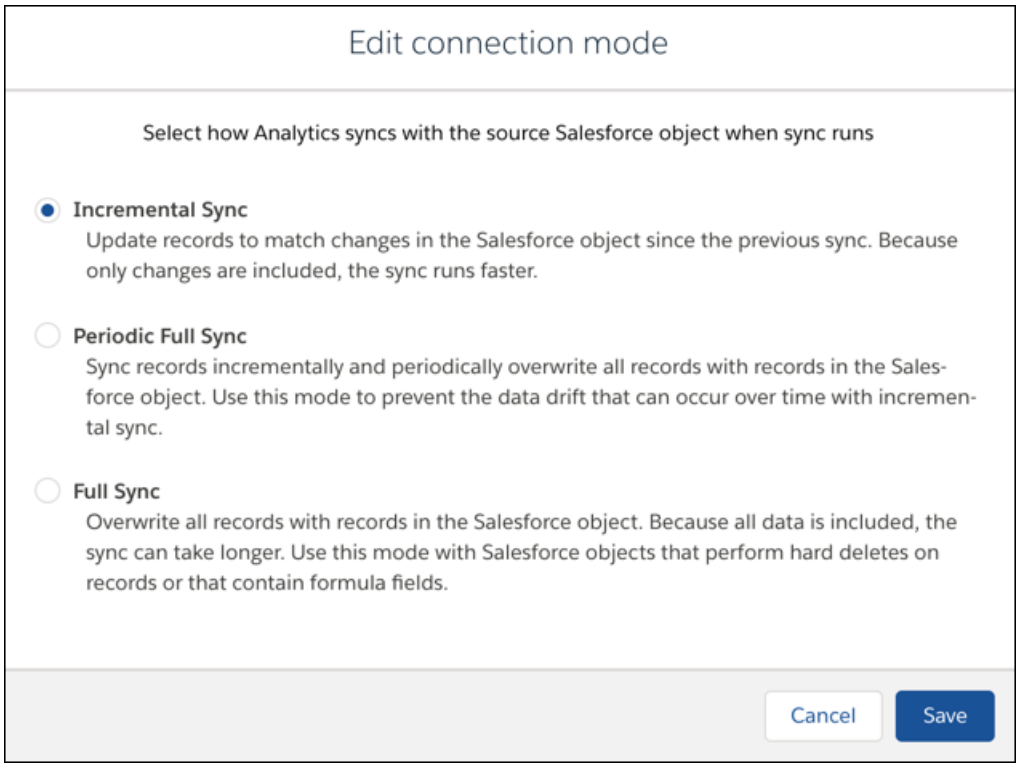
Para eliminar possíveis conflitos, você agora especifica o modo de conexão para cada objeto do Salesforce conectado em um só lugar. Esse recurso se aplica apenas a objetos que usam o Conector Salesforce Local. Anteriormente, os conflitos surgiam porque você podia definir essa propriedade para o mesmo objeto em vários locais. Você podia definir a propriedade "incremental" no nó sfdcDigest de um ou mais fluxos de dados. Você também podia definir o modo de conexão na página Conectar. Também adicionamos Sincronização total como uma opção de modo de conexão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para definir o modo de conexão na guia Conectar do gerenciador de dados, selecione **Editar modo de conexão** na lista suspensa para o objeto conectado. Essa opção não aparece para objetos que dão suporte apenas para sincronização total.



Em seguida, escolha o modo de conexão. Observe a nova opção Sincronização total.



Quando você altera a configuração incremental para um objeto conectado ou salva alterações a uma transformação sfdcDigest, o Analytics limpa os conflitos de modo de conexão. Para eliminar conflitos, o Analytics mantém uma única configuração para cada objeto conectado e remove as configurações incrementais do JSON do fluxo de dados. Se você alterar a configuração incremental no JSON do fluxo de dados e carregar o JSON, o Analytics atualizará o modo de conexão e removerá a configuração do JSON.

Capture campos recém-adicionados em receitas

Quando você edita uma receita, não deixa mais passar campos adicionados à sincronização de dados após a criação da receita. Os novos campos aparecem na guia Colunas, permitindo que você os inclua em receitas. Anteriormente, os campos não apareciam.

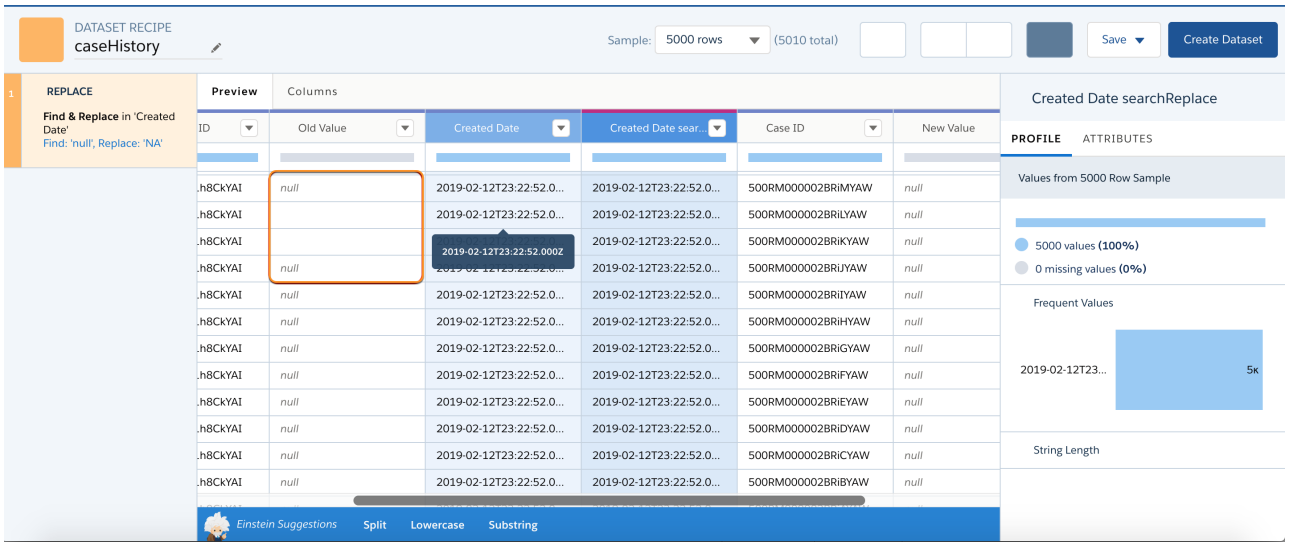
Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Identifique strings vazias e nulos na visualização prévia da receita

Às vezes, seus dados têm tanto valores nulos quanto strings vazias. Em geral, uma string vazia é intencional e implica que um valor não existe. Um valor nulo pode ser mais ambíguo, em que os dados nunca foram coletados ou o valor na verdade não existe. Para ajudar a distinguir nulos de strings vazias, a visualização prévia de receita exibe-os de maneira diferente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Quando você abre uma receita, a visualização prévia agora mostra valores nulos como "nulo" em cinza e itálico e strings vazias como valores em branco. Anteriormente, strings vazias e nulos apareciam como valores em branco na visualização da receita.



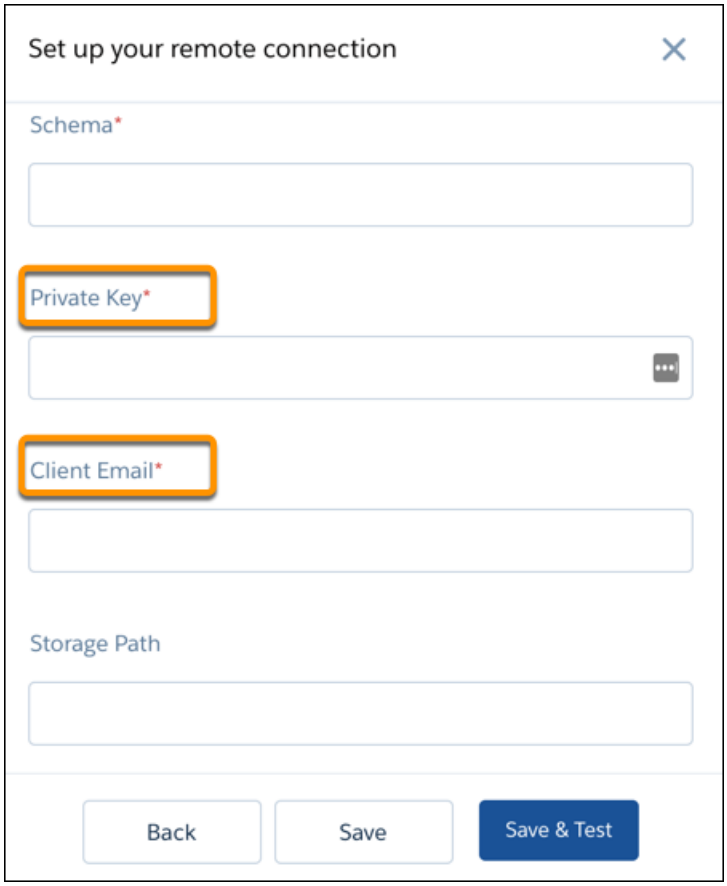
Tome nota dos rótulos consistentes para conexões do BigQuery e do Google Analytics

Atualizamos os rótulos de propriedades da conexão para conectores do BigQuery e do Google Analytics para que correspondam aos rótulos de conexão do Google Spanner. Esses rótulos também correspondem ao que você vê no Google.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Você vê os novos rótulos ao criar ou editar uma conexão do Google Analytics ou do BigQuery.

Rótulo antigo	Novo rótulo
Chave da conta de serviço	Chave privada
ID da conta de serviço	Email do cliente

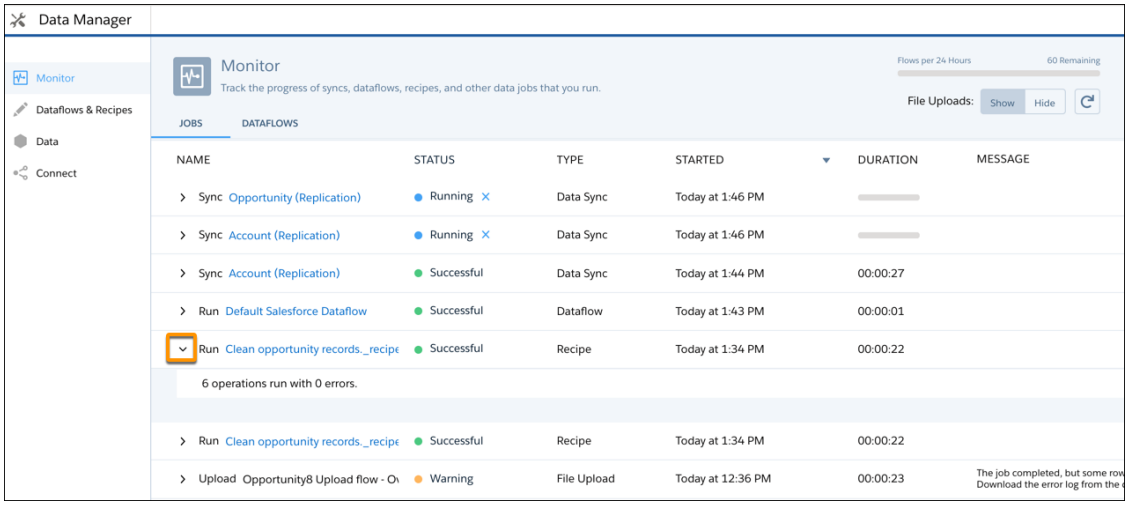


Confira o monitor simplificado

Para ajudá-lo a distinguir rapidamente os tipos de trabalho, o monitor agora inclui a coluna Tipo. Para receitas, o monitor mantém a simplicidade, mostrando a você o número de operações executadas e, se aplicável, os erros. A barra de progresso na coluna Duração ajuda a identificar quantos dados já foram processados. Os nomes de receita e fluxo de dados agora são hiperlinks em que você pode clicar para editar as definições.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Abra o monitor para visualizar os status dos trabalhos de fluxo de dados, upload do CSV, receita e sincronização de dados. Clique na seta ao lado de um trabalho para visualizar seus detalhes.

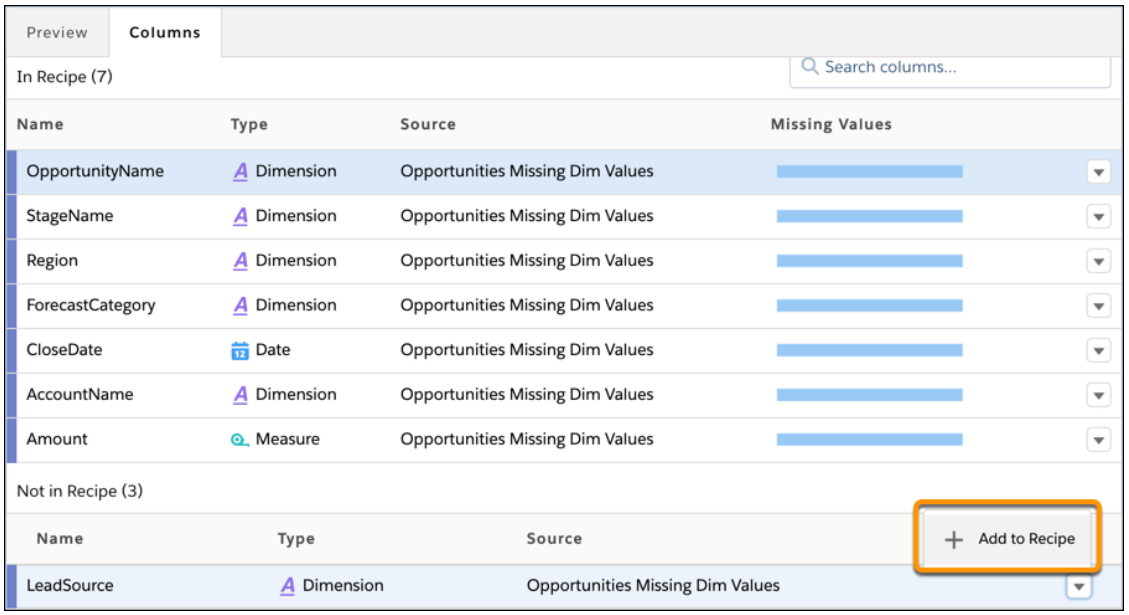


Inicie a visualização de campo de receita mais rapidamente

Para acelerar a visualização quando você cria uma receita, por padrão, campos de múltiplos valores não são mais incluídos. O editor de receita oculta os campos porque eles podem fazer as receitas gerarem resultados inesperados. Por exemplo, uma receita com campos de múltiplos valores pode atingir tempos limite de consulta ou sofrer uma falha no carregamento ou na execução.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Se necessário, você pode adicionar manualmente esses campos a uma receita usando a guia Colunas no editor de receitas.



Acelere carregamentos de dados com execuções de fluxo de dados concomitantes

Para uma organização de produção com a licença de plataforma do Einstein Analytics Plus, o Analytics executa até dois fluxos de dados ao mesmo tempo quando vários trabalhos de fluxo de dados se sobrepõem. Se houver sobreposição de mais de dois trabalhos, o Analytics colocará os trabalhos restantes na fila. Antes, apenas um trabalho de fluxo de dados era executado por vez.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Trabalhos de fluxo de dados simultâneos estão disponíveis a usuários com a licença de plataforma do Einstein Analytics Plus. Para organizações de produção com a licença Einstein Analytics Growth ou organizações de sandbox, o Analytics ainda executa um trabalho por vez.

Aplicativos pré-construídos do Analytics: Novos modelos, filtrar seletor de modelos por marca, análise preditiva

Crie aplicativos com base em novos modelos para gerenciamento da sustentabilidade ambiental, eficácia de levantamento de fundos e entrega de serviços no setor público. Localize modelos mais facilmente selecionando marcas no campo Filtro do seletor de modelos. Aumente o QI de sua análise com a funcionalidade preditiva integrada do Einstein Discovery.

NESTA SEÇÃO:

Atribua os conjuntos de permissões do Einstein Analytics Platform ou Plus para usar os aplicativos Sales e Service Analytics

Conjuntos de permissões para os aplicativos Sales Analytics e Service Analytics foram removidos da configuração do Salesforce para clientes do Einstein Analytics Growth e Einstein Analytics Plus. Se administradores e usuários na sua organização precisarem de acesso aos aplicativos, atribua a eles os conjuntos de permissões Einstein Analytics Platform ou Plus.

Obtenha insights úteis sobre seus dados ambientais com a Análise para sustentabilidade

Alinhe sua contabilidade ambiental com sua contabilidade financeira com indicadores-chave de desempenho sobre o uso de energia por parte da sua organização. Visualizações de painel usam dados do pacote gerenciado Sustentabilidade do Salesforce, que simplifica o processo de captura de dados ambientais, avaliação de impacto e auditoria para qualquer organização.

Maximize o angariamento de fundos com o novo aplicativo Analytics

O aplicativo Fundraising Performance fornece percepções úteis sobre a retenção e o atrito de doadores anuais, ganhos e perdas de doadores e ganhos e perdas de valores de doação.

Meça e aprimore a entrega de serviço do setor público com a Análise de caso do setor público

O aplicativo Análise de caso do setor público dá a você percepção instantânea sobre o status de seus casos, expondo aqueles que precisam de ação imediata. Use visualizações de painel para expor rapidamente atividades relacionadas a caso que esteja perto do vencimento ou vencidas para ajudá-lo a melhorar a entrega dos serviços ao cliente.

Modelos do Financial Services Analytics têm novos nomes e licenciamento

Renomeamos o modelo do Financial Advisor Analytics para Wealth Starter Analytics, e o Retail Banking Analytics agora se chama Consumer Banking Starter Analytics. Use os modelos para começar a criar uma solução do Einstein Analytics com base em seus dados do Financial Services Cloud.

Filtre o seletor de modelos por marca para encontrar rapidamente o aplicativo de análise que você deseja criar

Em vez de rolar pelo conjunto de aplicativos em constante expansão, filtre o seletor de modelos por marca ou setor para obter exatamente o que você deseja. Adicionamos um campo de filtro junto ao campo Pesquisa do seletor de modelo.

Outros aprimoramentos: Análise preditiva em modelos, fácil integração de painéis

Os modelos estão sempre ficando mais inteligentes com as funcionalidades integradas do Einstein Discovery e a criação de filtro automatizada quando você integra painéis.

CONSULTE TAMBÉM:

Aprimore o poder preditivo para banqueiros de varejo com os aprimoramentos do Einstein Analytics para Serviços financeiros

Atribua os conjuntos de permissões do Einstein Analytics Platform ou Plus para usar os aplicativos Sales e Service Analytics

Conjuntos de permissões para os aplicativos Sales Analytics e Service Analytics foram removidos da configuração do Salesforce para clientes do Einstein Analytics Growth e Einstein Analytics Plus. Se administradores e usuários na sua organização precisarem de acesso aos aplicativos, atribua a eles os conjuntos de permissões Einstein Analytics Platform ou Plus.

Onde: Essa alteração aplica-se a clientes do Einstein Analytics Growth e Plus no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Clientes com as licenças Einstein Analytics Growth e Einstein Analytics Plus não precisam mais separar as licenças do aplicativo Sales Analytics e do aplicativo Service Analytics para acessarem os aplicativos.

Como: Na Configuração do Salesforce, atribua aos usuários um ou mais dos seguintes conjuntos de permissões:

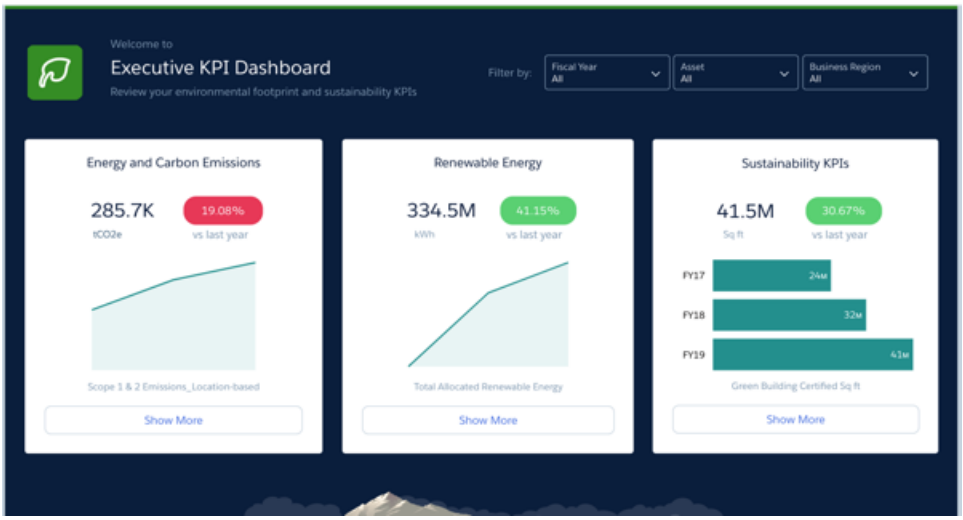
- Usuário do Einstein Analytics Platform. Inclui a permissão do usuário para visualizar o Sales e o Service Analytics.
- Administrador do Einstein Analytics Platform. Inclui a permissão do usuário para criar e gerenciar o Sales e o Service Analytics.
- Usuário do Einstein Analytics Plus. Inclui a permissão do usuário para visualizar o Sales e o Service Analytics.
- Administrador do Einstein Analytics Plus. Inclui a permissão do usuário para criar e gerenciar o Sales e o Service Analytics.

Obtenha insights úteis sobre seus dados ambientais com a Análise para sustentabilidade

Alinhe sua contabilidade ambiental com sua contabilidade financeira com indicadores-chave de desempenho sobre o uso de energia por parte da sua organização. Visualizações de painel usam dados do pacote gerenciado Sustentabilidade do Salesforce, que simplifica o processo de captura de dados ambientais, avaliação de impacto e auditoria para qualquer organização.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: A Sustentabilidade de análise, que faz parte do pacote gerenciado Sustentabilidade do Salesforce, torna mais fácil gerenciar seu impacto ambiental. Use os painéis do aplicativo para medir, relatar e divulgar dados de impacto ambiental no nível do investidor, incluindo métricas de consumo de energia e emissões de carbono.



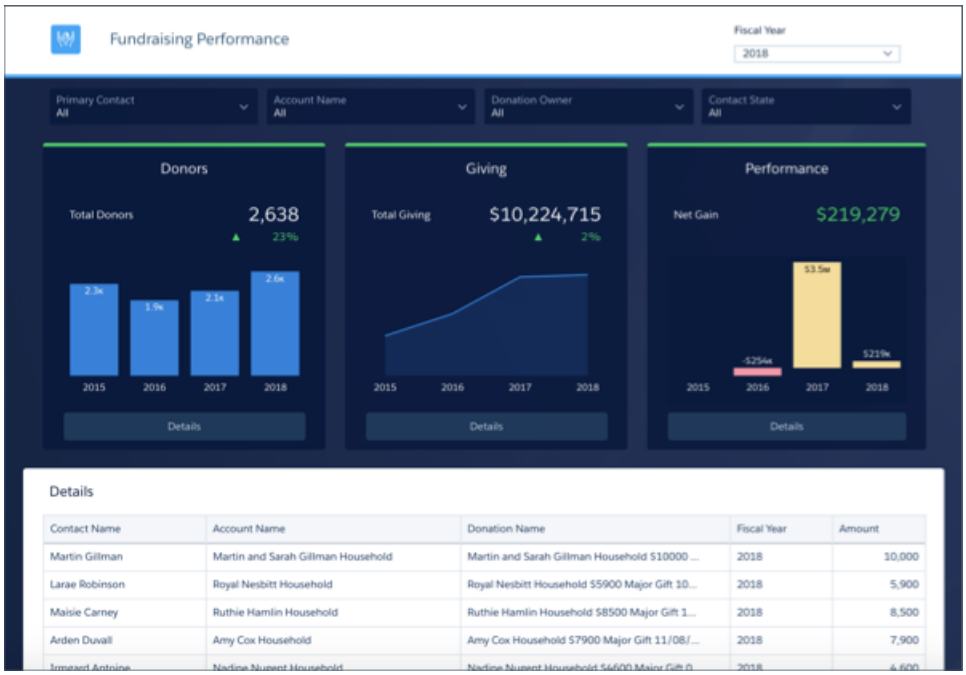
Como: No Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Em seguida, clique em **Iniciar do modelo**. Role no seletor de modelos ou use Pesquisar e selecione **Análise para sustentabilidade**. O assistente de configuração o orienta pelo restante do processo.

Maximize o angariamento de fundos com o novo aplicativo Analytics

O aplicativo Fundraising Performance fornece percepções úteis sobre a retenção e o atrito de doadores anuais, ganhos e perdas de doadores e ganhos e perdas de valores de doação.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Crie um aplicativo usando o modelo do Fundraising Performance para obter um panorama conciso e uniforme de seu angariamento de fundos para poder fazer melhorias a iniciativas futuras.



Como: No Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Em seguida, clique em **Iniciar do modelo**. Role no seletor de modelos ou use Pesquisar e selecione o modelo do **Fundraising Performance**. O Analytics o orienta pelo restante do processo.

Meça e aprimore a entrega de serviço do setor público com a Análise de caso do setor público

O aplicativo Análise de caso do setor público dá a você percepção instantânea sobre o status de seus casos, expondo aqueles que precisam de ação imediata. Use visualizações de painel para expor rapidamente atividades relacionadas a caso que esteja perto do vencimento ou vencidas para ajudá-lo a melhorar a entrega dos serviços ao cliente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Crie um aplicativo usando o modelo de Análise de caso do setor público para liberar todo o poder dos dados sobre o gerenciamento de caso da sua equipe. Suas visualizações permitem que organizações do setor público meçam sua eficácia e as ajudam a melhorar a entrega de serviços. Veja gargalos no processo para que você possa garantir gerenciamento e resolução de caso eficazes com as ações certas. E veja se você e sua equipe estão em conformidade com os acordos de nível de serviço.



Como: No Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Em seguida, clique em **Iniciar do modelo**. Role no seletor de modelos ou use o campo Pesquisar e selecione **Análise de caso do setor público**. O assistente de configuração o conduz pelo restante do processo.

Modelos do Financial Services Analytics têm novos nomes e licenciamento

Renomeamos o modelo do Financial Advisor Analytics para Wealth Starter Analytics, e o Retail Banking Analytics agora se chama Consumer Banking Starter Analytics. Use os modelos para começar a criar uma solução do Einstein Analytics com base em seus dados do Financial Services Cloud.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições **Enterprise** e **Unlimited** que têm o Financial Services Cloud ativado.

Quem: Para criar aplicativos com os modelos do Wealth Starter Analytics e do Consumer Banking Starter Analytics, você deve ter uma licença FSCAnalyticsPlus (Einstein Analytics para serviços financeiros).

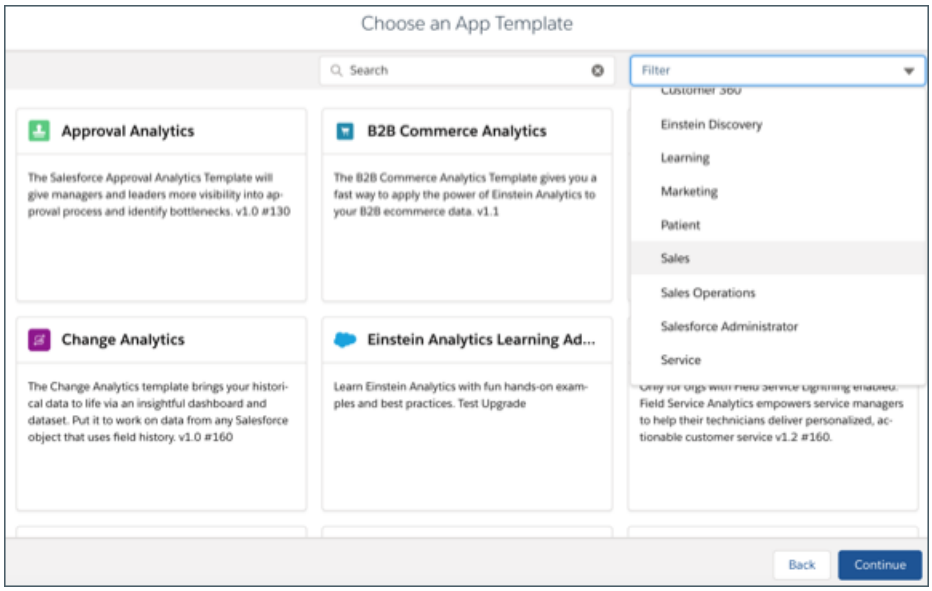
Por quê: O Wealth Starter Analytics ajuda os consultores a expandir seus negócios aprofundando os relacionamentos com os clientes e aumentando os ativos em gestão (AUM). Suas visualizações usam dados sobre seu catálogo de negócios para fornecer insights sobre todos os seus clientes para que você possa alinhar suas ações às metas atuais dos clientes.

O Consumer Banking Starter Analytics ajuda banqueiros pessoais a aprofundar os relacionamentos com o cliente e atrair novos clientes. As visualizações incluem AUM do cliente, visualizações mantidas e participação de mercado. Você também obtém insights instantâneos de indicações e oportunidades para ajudar a começar novos relacionamentos. Use painéis para ajudar a expandir AUM e realizar a venda cruzada de produtos.

Filtre o seletor de modelos por marca para encontrar rapidamente o aplicativo de análise que você deseja criar

Em vez de rolar pelo conjunto de aplicativos em constante expansão, filtre o seletor de modelos por marca ou setor para obter exatamente o que você deseja. Adicionamos um campo de filtro junto ao campo Pesquisa do seletor de modelo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.



Como: No Analytics Studio, clique em **Criar** e selecione **Aplicativo**. Clique em **Iniciar do modelo**. Selecione uma marca no campo **Filtrar**.

Outros aprimoramentos: Análise preditiva em modelos, fácil integração de painéis

Os modelos estão sempre ficando mais inteligentes com as funcionalidades integradas do Einstein Discovery e a criação de filtro automatizada quando você integra painéis.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Esses recursos estão sendo adicionados a modelos do Analytics progressivamente durante o lançamento da versão Summer '19.

Por quê: Use o assistente Sales Analytics aprimorado para criar uma história do Einstein Discovery que identifique oportunidades promissoras e ajude você a reduzir o tempo para fechamento. Já parte do Pricing Analytics, a análise preditiva também está sendo adicionada ao Einstein Analytics para Veeva e outros modelos.

Também estamos distribuindo um componente do Lightning que cria automaticamente o filtro para registros relacionados ao layout de página do Lightning Experience em que você integra um painel. Não é mais preciso aprender a sintaxe do filtro e criar o filtro manualmente: o Analytics faz isso para você.

Como: Para adicionar funcionalidades do Einstein Discovery a modelos do Analytics, siga as instruções no assistente de configuração. Integre painéis em páginas do Lightning Experience com o Criador de aplicativo Lightning.

Criação de aplicativo do Analytics: Melhorias ao filtro global, compartilhamento de ativo e filtros aprimorados

Use lógica de filtro no explorador. Economize tempo criando ativos de uma só vez e compartilhando-os entre aplicativos. Aproveite mais filtros de painel globais personalizáveis.

NESTA SEÇÃO:

Trabalhe com lógica de filtro no explorador

Às vezes, explorações de dados exigem emparelhar os dados com filtragem avançada. Agora você pode aplicar lógica de filtro a um lens ou etapa em um painel sem escrever instruções SAQL.

Adicione fórmulas personalizadas a colunas mais rapidamente

Fórmulas personalizadas são úteis quando você quer realizar cálculos em dados existentes. Porém, adicionar uma fórmula personalizada antes envolvia clonar uma coluna e então adicionar a fórmula. Agora, você pode iniciar o editor de coluna na guia Dados e adicionar fórmulas com menos cliques.

Classifique dimensões facilmente

Classifique valores de dimensão em ordem crescente ou decrescente com apenas alguns cliques. Anteriormente, você podia classificar valores de dimensão apenas usando SAQL.

Use a série de pontos em gráficos de Combinação e de Combinação de tempo

Os gráficos de Combinação e de Combinação de tempo agora incluem a opção de pontos, além das barras e linhas anteriormente disponíveis para representar a série no gráfico. Pontos tornam fácil criar gráficos de marcadores em gráficos de combinação e combinação de tempo. Use um gráfico com marcadores como uma maneira visual de comparar a integridade do pipeline entre diferentes regiões e dentro de uma região em um gráfico para usuários de vendas.

Defina o estilo de controles do painel com aprimoramentos a filtros globais e widgets de intervalo, data e lista

Remodelamos os filtros globais para serem mais personalizáveis e intuitivos. Os filtros globais agora compartilham opções de estilo de design com widgets de lista, intervalo e data de modo que todos os estilos de filtro possam combinar quando colocados no mesmo painel.

Depure etapas com o Inspetor de painel

Nova funcionalidade no Inspetor de painel torna a depuração de consultas mais fácil. Anteriormente, informações no nível da consulta estavam disponíveis apenas se a consulta fosse executada com sucesso. Agora é mais fácil localizar e corrigir problemas de determinação com a sintaxe de associação ou a sintaxe SAQL.

Planeje-se para a descontinuação do Designer clássico do Einstein Analytics

A descontinuação do designer clássico está agendada para julho de 2019 para todas as organizações do Salesforce. A partir da versão Winter '19, você não poderá criar painéis no designer Clássico, mas poderá editá-los. Incentivamos você a começar agora a converter os painéis do designer Clássico para o designer de painéis mais novo. Para obter mais informações, consulte Converter seu painel do designer clássico em um designer de painéis.

Prever dados sazonais com as novas opções Timeseries SAQL

A função `timeseries` SAQL faz as previsões mais precisas possível com base nos seus dados existentes. Seleciona o melhor algoritmo para os dados que você tem, mesmo que seus dados tenham variação sazonal. `timeseries` agora dá suporte a sazonalidade diária e semanal, bem como sazonalidade mensal, trimestral e anual. A sua carga de casos têm uma variação semanal com pico de volume de chamadas perto do fim da semana? Sem problemas, use `timeseries` para prever volumes de chamada para que você possa se planejar.

Obtenha o poder de etapas Aggregateflex em tabelas de valores

Para estender o suporte para painéis interativos e dinâmicos, estamos substituindo as etapas `grain` por etapas `aggregateflex` em tabelas de valores. Com essa alteração, você pode criar filtros dinâmicos em widgets de painel. Você também pode criar uma tabela de valores dinâmicos com a sintaxe Bindings 2.0.

Reverta para versões salvas anteriormente de painéis, lenses e fluxos de dados usando o Histórico de ativos (piloto)

Até agora, se você editasse painéis, fluxos de dados e lenses, precisaria salvar uma cópia de cada versão caso quisesse reverter para tal versão. Com o Histórico de ativos, sempre que você salva uma nova versão de um ativo, o Analytics armazena automaticamente um instantâneo dela. Você pode marcar ativos com descrições para consulta fácil mais tarde quando você ou outra pessoa de sua equipe quiser restaurar aquela versão em particular. Veja e reverta para versões salvas anteriormente usando as chamadas à API do Workbench.

Compartilhe ativos entre aplicativos com a nova funcionalidade de Estrutura de modelos de análise

Use o recurso Dependências de modelo para reutilizar painéis, conjuntos de dados e lenses do Analytics entre aplicativos. Você cria uma dependência em um aplicativo modelado em desenvolvimento em um aplicativo criado de outro modelo na mesma organização. O modelo que você está desenvolvendo faz referência a painéis, lenses ou conjuntos de dados que existem no aplicativo com suporte. Em seguida, o novo modelo incorpora esses ativos, e eles aparecem no aplicativo que os clientes criam com base nele.

Outros aprimoramentos na criação de aplicativos

Revise essas alterações pequenas, mas significativas, no explorador.

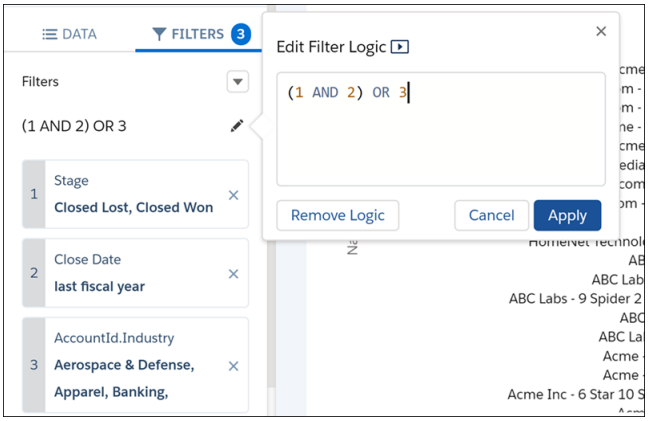
Trabalhe com lógica de filtro no explorador

Às vezes, explorações de dados exigem emparelhar os dados com filtragem avançada. Agora você pode aplicar lógica de filtro a um lens ou etapa em um painel sem escrever instruções SAQL.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Com lógica de filtro, é possível adicionar vários filtros ao mesmo campo. Você também pode excluir dados que não contêm o valor inserido. Simplesmente aplique o filtro CONTAIN no nível do campo com o operador NOT na lógica de filtro. Definir ou editar a lógica de filtro na caixa de diálogo Adicionar filtro significa que você pode ver os resultados instantaneamente, sem voltar do modo SAQL. Nossa interface fácil de usar também garante menos erros conforme você adiciona lógica de filtro.

Como: Após adicionar filtros a um lens, clique em  na guia Filtros. Selecione **Adicionar lógica de filtro**. Em Editar lógica de filtro, crie lógica de filtro usando operadores AND, OR e NOT junto com os números de filtro. Clique em **Aplicar** quando tiver concluído.



CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Wave Analytics – lógica de filtro de relatório (usando And e OR)

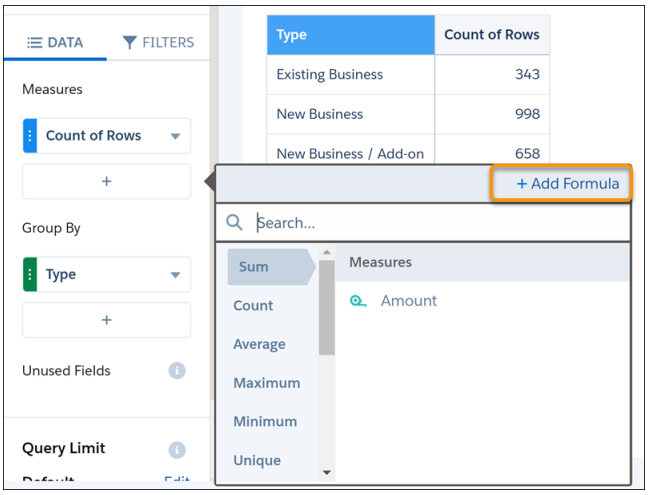
IdeaExchange: Filtro do Wave Lens para "Não contém" em campos de texto

Adicione fórmulas personalizadas a colunas mais rapidamente

Fórmulas personalizadas são úteis quando você quer realizar cálculos em dados existentes. Porém, adicionar uma fórmula personalizada antes envolvia clonar uma coluna e então adicionar a fórmula. Agora, você pode iniciar o editor de coluna na guia Dados e adicionar fórmulas com menos cliques.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para definir fórmulas personalizadas para comparar tabelas ou gráficos, clique em + sob Medidas e clique em **Adicionar fórmula**. No editor de colunas, dê um nome à coluna e insira a fórmula personalizada. Quando concluído, clique em **Aplicar**.

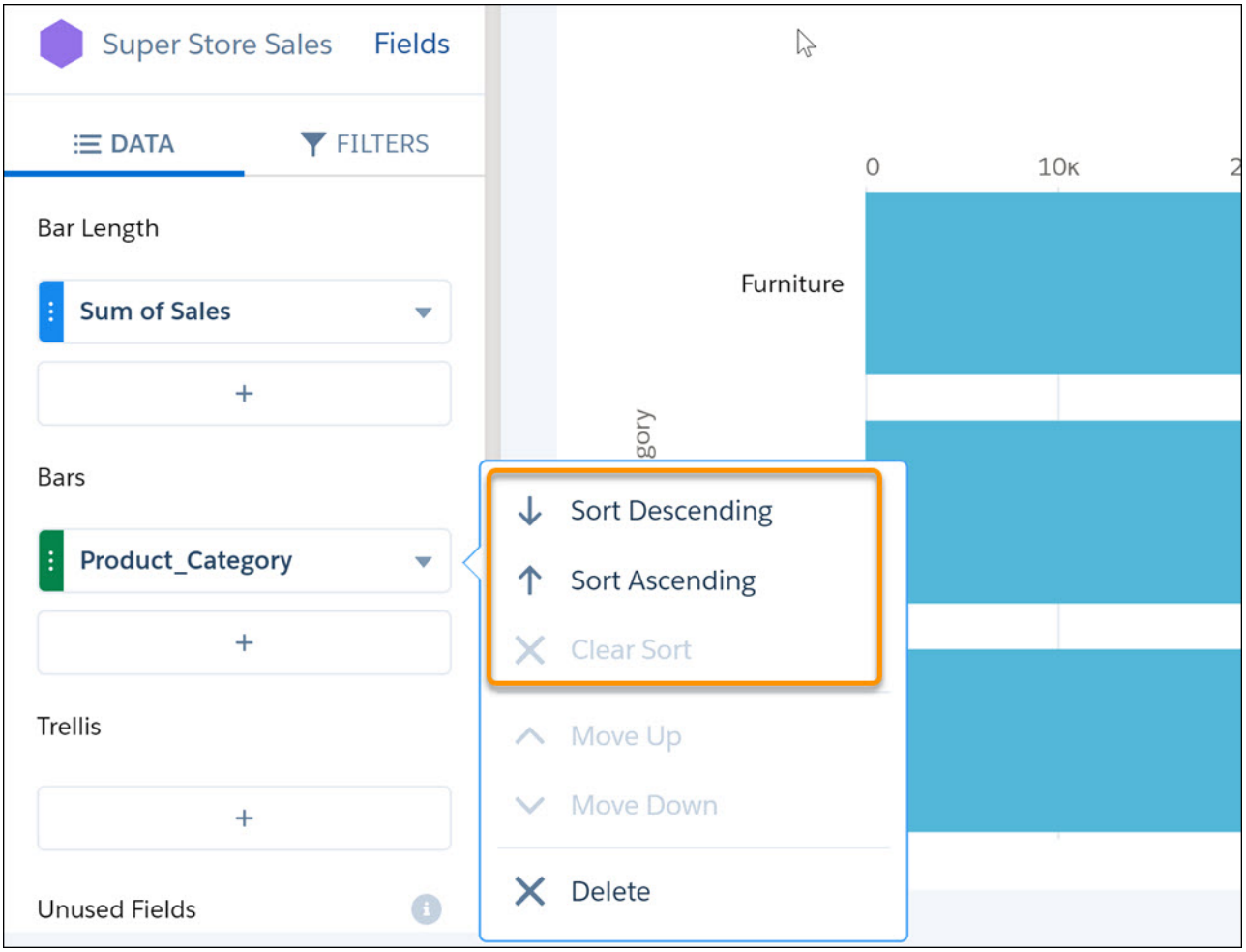


Classifique dimensões facilmente

Classifique valores de dimensão em ordem crescente ou decrescente com apenas alguns cliques. Anteriormente, você podia classificar valores de dimensão apenas usando SAQL.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Abra um lens no modo de gráfico, tabela comparativa ou tabela dinâmica. Na guia Dados, clique no menu de ações para a dimensão que você deseja classificar. Selecione **Ordem crescente** ou **Ordem decrescente**. Para cancelar a classificação da dimensão, clique em **Limpar classificação**.

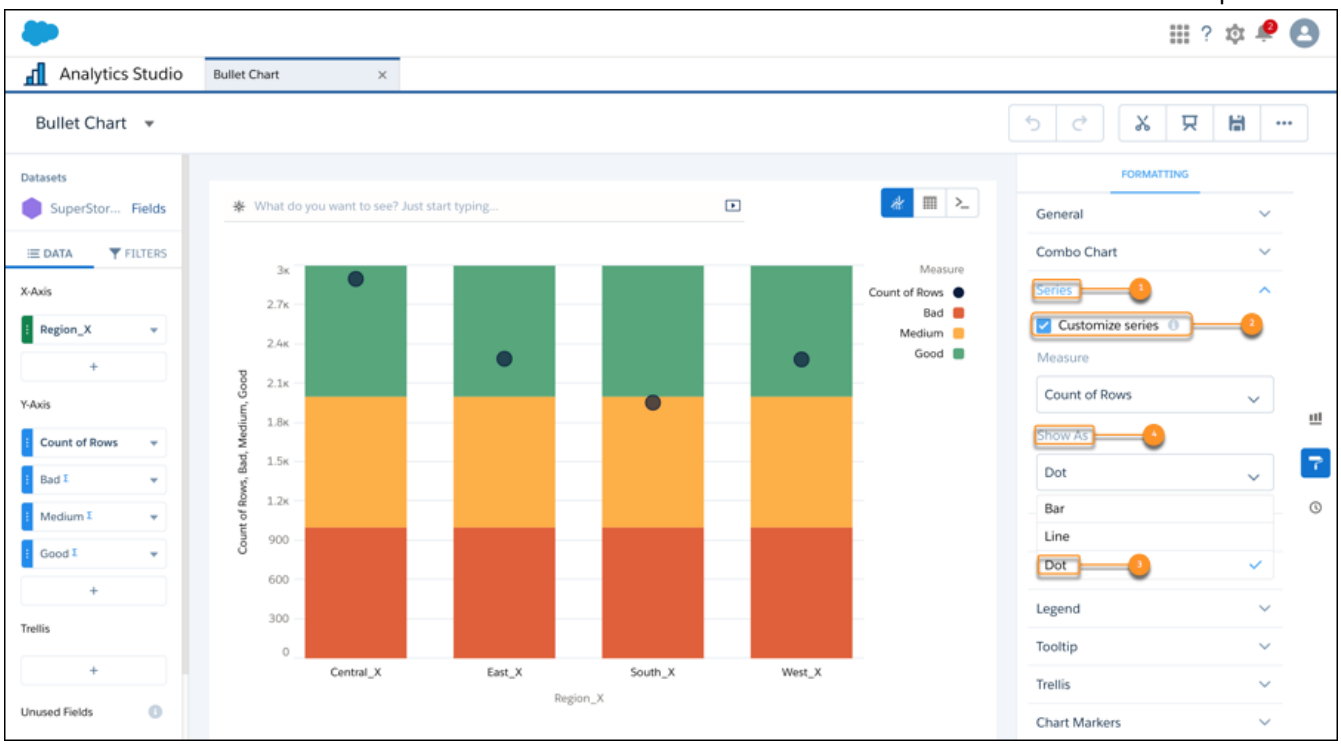


Use a série de pontos em gráficos de Combinação e de Combinação de tempo

Os gráficos de Combinação e de Combinação de tempo agora incluem a opção de pontos, além das barras e linhas anteriormente disponíveis para representar a série no gráfico. Pontos tornam fácil criar gráficos de marcadores em gráficos de combinação e combinação de tempo. Use um gráfico com marcadores como uma maneira visual de comparar a integridade do pipeline entre diferentes regiões e dentro de uma região em um gráfico para usuários de vendas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Na seção **Série** (1) do painel de formatação do gráfico combinado, selecione **Personalizar série** (2) e, em seguida, escolha `Dot` (3) nas opções **Mostrar como** (4).



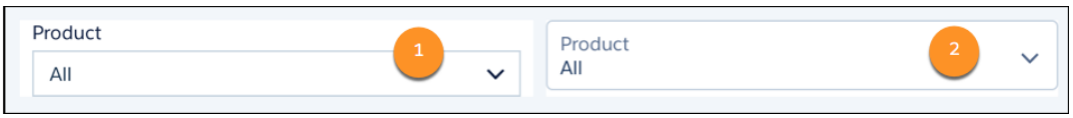
Nota: Pontos são de um tamanho fixo e não podem ser alterados. Diferentemente de linhas e barras, não há opção **Mostrar valor** para pontos.

Defina o estilo de controles do painel com aprimoramentos a filtros globais e widgets de intervalo, data e lista

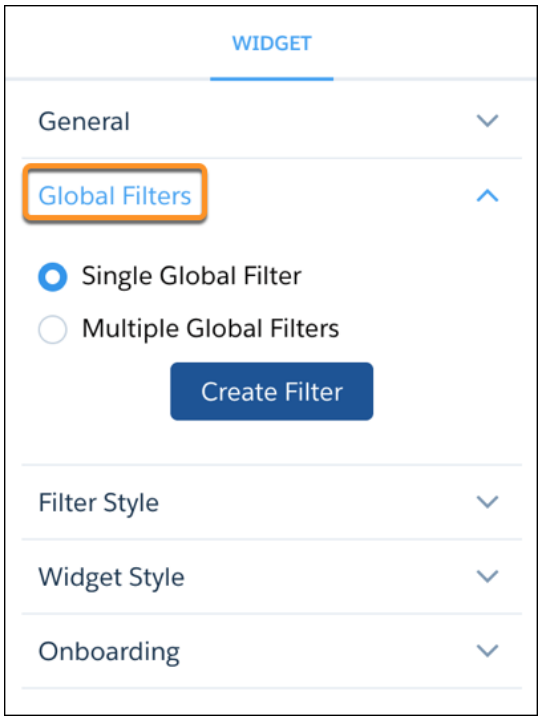
Remodelamos os filtros globais para serem mais personalizáveis e intuitivos. Os filtros globais agora compartilham opções de estilo de design com widgets de lista, intervalo e data de modo que todos os estilos de filtro possam combinar quando colocados no mesmo painel.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Anteriormente, os widgets de lista, intervalo e data usavam estilo de caixa combinada (1) e os widgets de filtro global usavam estilo de pílula (2). Agora, os designers de painéis podem escolher a experiência ideal para cada widget e unificar a aparência de todos os widgets no mesmo painel.

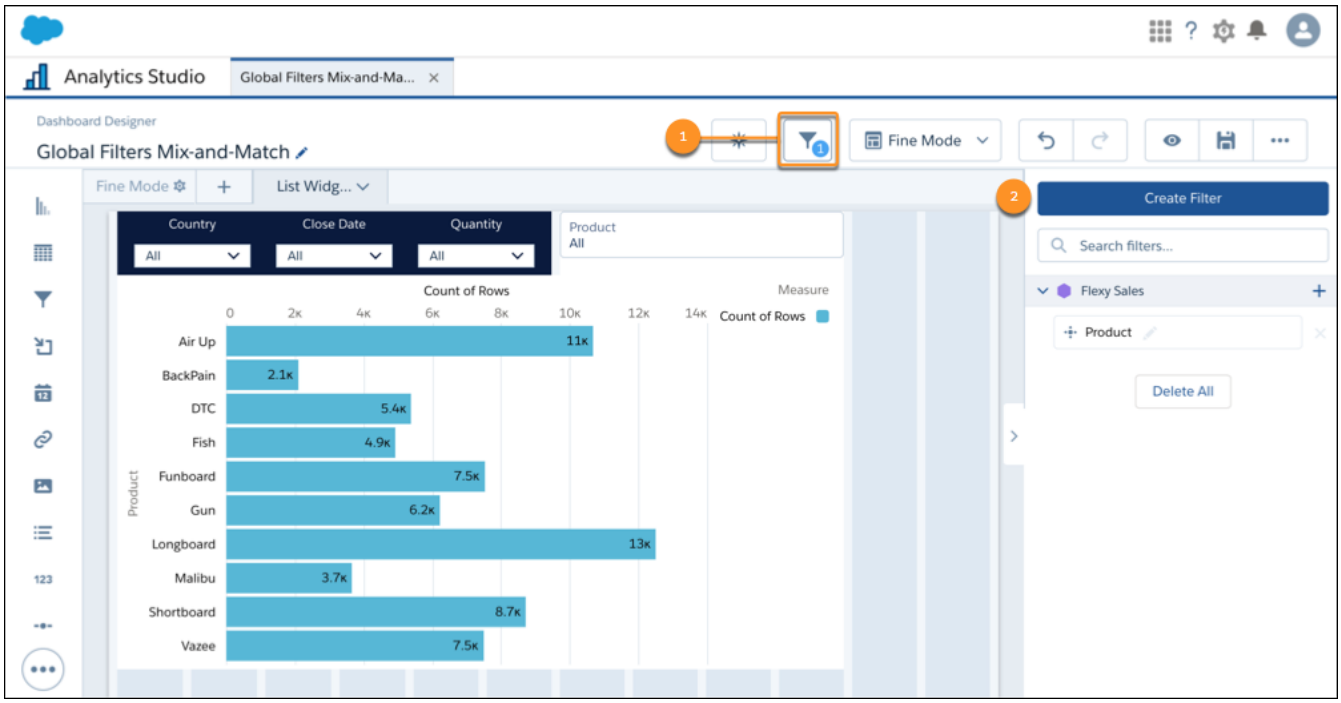


Como: No painel de widgets de filtro, escolha **Filtro global único** ou **Vários filtros globais**, dependendo das necessidades do seu painel.



Nota: Ao selecionar Vários filtros globais para um widget de filtro, redimensione o filtro no painel para ver todos os filtros.

Use o novo botão de filtros globais (1) para gerenciar todos os filtros globais no painel. Desse menu de filtros globais (2), você pode criar ou excluir os filtros e definir as propriedades do filtro. Usar o painel é outra maneira de adicionar filtros a seu painel sem exibi-los em um widget.



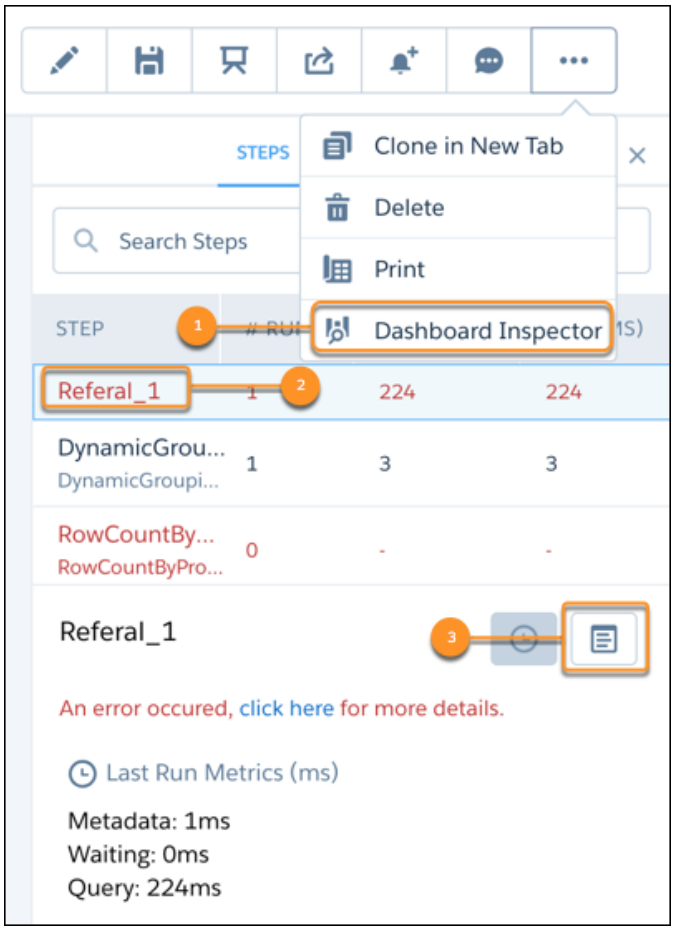
Os widgets de lista, data e intervalo agora têm a opção de estilo de pílula ou estilo de caixa combinada.

Depure etapas com o Inspetor de painel

Nova funcionalidade no Inspetor de painel torna a depuração de consultas mais fácil. Anteriormente, informações no nível da consulta estavam disponíveis apenas se a consulta fosse executada com sucesso. Agora é mais fácil localizar e corrigir problemas de determinação com a sintaxe de associação ou a sintaxe SAQL.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Quando uma etapa contém erros e sua execução falha, abra o Inspetor de painel (1) e selecione a etapa com erros (2). Use o botão Visualizar mais detalhes (3) para obter mais informações sobre erros de sintaxe de associação, erros no nível da consulta e a consulta que foi executada.



Planeje-se para a descontinuação do Designer clássico do Einstein Analytics

A descontinuação do designer clássico está agendada para julho de 2019 para todas as organizações do Salesforce. A partir da versão Winter '19, você não poderá criar painéis no designer Clássico, mas poderá editá-los. Incentivamos você a começar agora a converter os painéis do designer Clássico para o designer de painéis mais novo. Para obter mais informações, consulte Converter seu painel do designer clássico em um designer de painéis.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Prever dados sazonais com as novas opções Timeseries SAQL

A função `timeseries` SAQL faz as previsões mais precisas possível com base nos seus dados existentes. Seleciona o melhor algoritmo para os dados que você tem, mesmo que seus dados tenham variação sazonal. `timeseries` agora dá suporte a sazonalidade diária e semanal, bem como sazonalidade mensal, trimestral e anual. A sua carga de casos têm uma variação semanal com pico de volume de chamadas perto do fim da semana? Sem problemas, use `timeseries` para prever volumes de chamada para que você possa se planejar.

Onde: Esse recurso está disponível no Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Para usar SAQL, você deve ter uma licença da Plataforma Analytics.

Por quê: Agora você pode especificar qualquer período de sazonalidade entre 2 e 24. As suas vendas de fabricação têm uma sazonalidade de 10 meses? Ou suas oportunidades para determinados produtos atingem um pico a cada três anos? Use `timeseries` para prever com precisão o valor de dados futuros, não importa o padrão sazonal.

Como: Para usar `timeseries`, abra seu editor SAQL no painel. Use `foreach` para projetar os dados que você deseja analisar, então use `timeseries` para fazer a previsão para a sua medida escolhida.

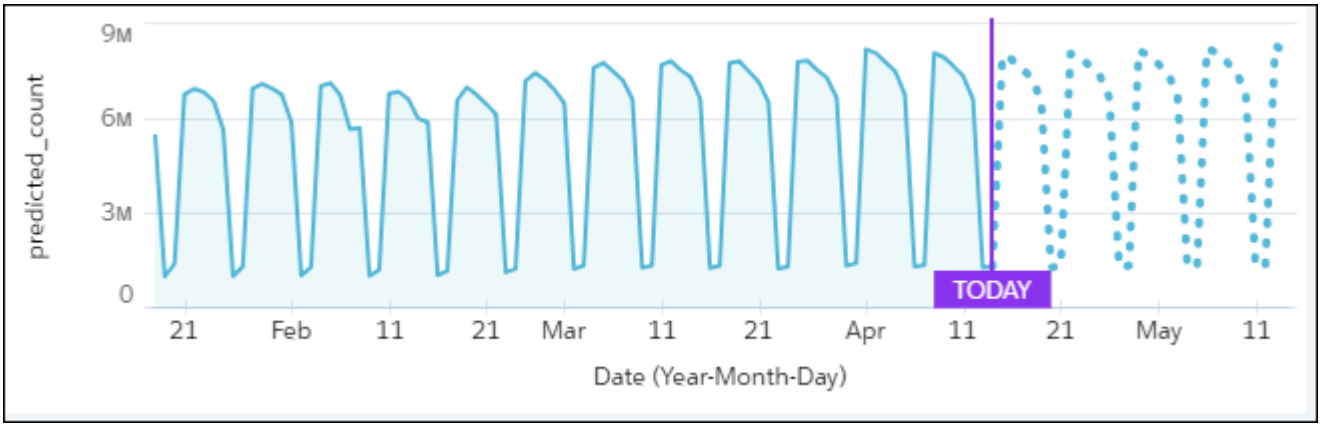
Por exemplo, você pode prever o número de chamadas que sua equipe de suporte receberá nos próximos 30 dias. Você sabe que o volume de chamadas tem uma sazonalidade semanal, assim, define `dateCols=('time_Year','time_Month','time_Day',"Y-M-D")`. Defina `length=30`, pois queremos a previsão para 30 dias. Defina `ignoreLast=true`, pois estamos apenas na metade do caminho da semana atual (ignorar períodos parciais melhora a precisão da previsão).

```
q = load "CaseData";
-- get the data from the past 90 days
q = filter q by date('time_Year', 'time_Month', 'time_Day') in ["90 days ago".."current
day"];
q = group q by ('time_Year', 'time_Month', 'time_Day');
q = foreach q generate 'time_Year' , 'time_Month', 'time_Day', count() as 'count';

-- use fill to fill any missing days.
q = fill q by (dateCols=('time_Year','time_Month','time_Day',"Y-M-D"));

-- predict the number of calls for the next 30 days
q = timeseries q generate 'count' as 'predicted_count' with
(dateCols=('time_Year','time_Month','time_Day',"Y-M-D"), length=30, ignoreLast=true);
q = foreach q generate 'time_Year' + "~~~" + 'time_Month' + "~~~" + 'time_Day' as
'time_Year~~~time_Month~~~time_Day', 'predicted_count';
q = order q by 'time_Year~~~time_Month~~~time_Day' asc;
q = limit q 1000;
```

O volume de chamadas previsto para os próximos 30 dias tem uma variabilidade semanal:



Obtenha o poder de etapas Aggregateflex em tabelas de valores

Para estender o suporte para painéis interativos e dinâmicos, estamos substituindo as etapas `grain` por etapas `aggregateflex` em tabelas de valores. Com essa alteração, você pode criar filtros dinâmicos em widgets de painel. Você também pode criar uma tabela de valores dinâmicos com a sintaxe Bindings 2.0.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Para usar SAQL, você deve ter uma licença da Plataforma Analytics.

Como: Substituímos automaticamente os tipos de etapa `grain` por etapas `aggregateflex` em uma tabela de valores existente quando:

- Você abre o lens.
- Você edita ou clona a tabela de valores em um painel.

Nota: Embora você ainda possa adicionar etapas `grain` usando JSON, recomendamos enfaticamente que você use etapas `aggregateflex` que deem suporte a novos recursos.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Associações nos painéis do Designer de painéis

Reverta para versões salvas anteriormente de painéis, lenses e fluxos de dados usando o Histórico de ativos (piloto)

Até agora, se você editasse painéis, fluxos de dados e lenses, precisaria salvar uma cópia de cada versão caso quisesse reverter para tal versão. Com o Histórico de ativos, sempre que você salva uma nova versão de um ativo, o Analytics armazena automaticamente um instantâneo dela. Você pode marcar ativos com descrições para consulta fácil mais tarde quando você ou outra pessoa de sua equipe quiser restaurar aquela versão em particular. Veja e reverta para versões salvas anteriormente usando as chamadas à API do Workbench.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Nota: Fornecemos o Histórico de ativos para clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com condições e termos específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. O recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações

públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Quem: Para aproveitar a API de histórico de ativos, você deve ter uma licença da Plataforma do Analytics com a permissão do usuário Versão de ativo do Einstein Analytics ativada.

Como: Para usar o Histórico de ativos, contate seu representante da Salesforce para solicitar a ativação da permissão de Versão de ativo do Einstein Analytics na sua organização. A permissão é ativada automaticamente em organizações teste SFDX.

Para marcar painéis e lenses, adicione uma descrição à caixa Histórico de versões que o Analytics exibe quando você os salva. Na primeira vez que você cria um painel, lens ou fluxo de dados, o Analytics marca o ativo para você. O Analytics também marca ativos quando você cria um aplicativo de um modelo ou atualiza um aplicativo para uma nova versão. Por padrão, o Analytics salva até 10 versões de ativos marcados e 10 versões de ativos não marcados.

Para visualizar as versões anteriores, use as chamadas à API GET do Workbench para ver o JSON para versões anteriores, incluindo as marcas. Use as chamadas à API PUT para restaurar versões anteriores.

Nota: Desta versão em diante, os fluxos de dados não incluem o recurso de marcação de IU. Em vez disso, você pode adicionar uma marca de modo programático usando a API REST.

Compartilhe ativos entre aplicativos com a nova funcionalidade de Estrutura de modelos de análise

Use o recurso Dependências de modelo para reutilizar painéis, conjuntos de dados e lenses do Analytics entre aplicativos. Você cria uma dependência em um aplicativo modelado em desenvolvimento em um aplicativo criado de outro modelo na mesma organização. O modelo que você está desenvolvendo faz referência a painéis, lenses ou conjuntos de dados que existem no aplicativo com suporte. Em seguida, o novo modelo incorpora esses ativos, e eles aparecem no aplicativo que os clientes criam com base nele.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para criar a dependência no aplicativo, adicione uma linha ao arquivo `template-info.json` para seu modelo. A linha identifica modelos a serem incluídos na dependência.

```
{
      "name" : "SupportingDashboard",
      "namespace" : "namespacedone",
      "templateVersion" : "1.0",
      "condition" : "${Variables.dependOnAnotherTemplate}",
    }
```

O modelo dependente faz referência a ativos de outros arquivos JSON em seu modelo com o seguinte:

```
${Apps.<templatename>.<Dashboards|Lenses|Datasets>.<assetSourceName>.<Name|Label|Alias|Id>}:
```

Aqui estão alguns exemplos:

```
"${Apps.namespacedone__SupportingDashboard.Dashboards.Comparision_tp.Name}"
 "${Apps.namespacedone__SupportingDashboard.Datasets.MyDataset.Alias}"
```

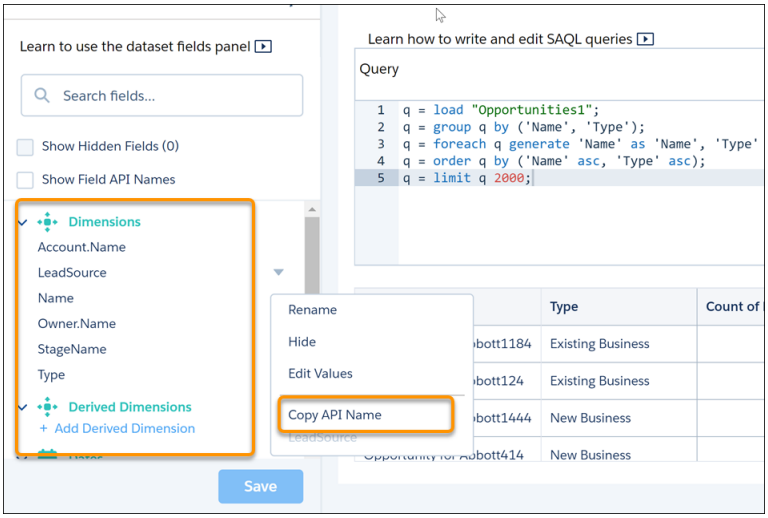
Outros aprimoramentos na criação de aplicativos

Revise essas alterações pequenas, mas significativas, no explorador.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition por um custo extra na edições Enterprise, Performance e Unlimited.

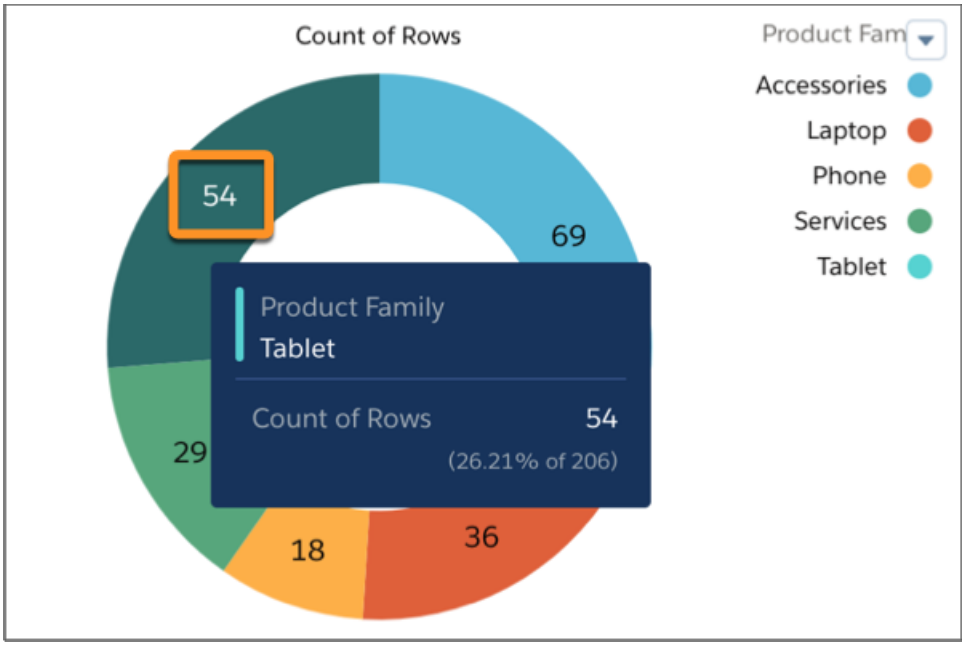
Por quê: Esses aprimoramentos facilitam a criação de aplicativos do Analytics.

Painel de campos visível no modo SAQL. Não é um fã de precisar memorizar nomes de API de campos de conjunto de dados? Você poderá visualizar o painel de campos quando escrever consulta SAQL. Ainda melhor, copie o nome da API usando o menu de ação do campo e cole-o no editor SAQL para evitar erros em suas consultas.



Mensagens de erro SAQL aprimoradas. Para ajudá-lo a solucionar problemas de mensagens de erro no editor de SAQL, a mensagem de erro incluirá os números de linha e coluna em que os erros ocorreram.

O texto de focalização é branco para seções mais escuras do gráfico de pizza. Ao focalizar seções em cores escuras em gráficos de pizza, o texto agora fica branco automaticamente e é mais fácil de ler. Anteriormente, o texto permanecia preto ao focalizar e era difícil de ler.



Einstein Discovery: Proteção contra viés, componente do Lightning de previsões do Einstein

Crie modelos de IA com a confiança de que eles fornecem previsões responsáveis e éticas. Adicione previsões do Einstein Discovery como um componente padrão do Lightning a qualquer página de detalhes do registro.

NESTA SEÇÃO:

Criar modelos éticos e responsáveis com campos protegidos

Crie modelos de IA responsáveis que detectem e sinalizem variáveis potencialmente com viés. Com campos protegidos, você pode declarar valores protegidos a serem excluídos de seus modelos e receber aviso de correlações problemáticas.

Obtenha percepção mais profunda sobre seu modelo com métricas de modelo aprimoradas

Use as novas guias Visão geral e Exame de previsão para obter mais feedback sobre seu modelo, assim você pode refiná-lo para obter melhores previsões.

Experimente com seus dados usando sandboxes

As histórias do Einstein Discovery agora estão incluídas em sandboxes de cópia completa. Copie uma história e os dados para um sandbox para testá-la. Não é preciso recriar a história desde o princípio.

Refine suas histórias usando correlações e melhorias no nível de campo

Obtenha ajuda para otimizar a análise de dados em sua história com o assistente de Configuração de história. Ele mostra como cada campo está correlacionado ao resultado da história, identifica dados redundantes ou discrepantes que você pode excluir e sugere melhorias a buckets.

Implante previsões a registros do Salesforce Records sem escrever código (piloto)

Agora você pode escrever pontuações automaticamente em campos selecionados do Salesforce. Integre previsões facilmente sem envolver o Criador de processos nem um pacote gerenciado com um acionador.

Exiba previsões do Einstein Discovery em páginas de registro do Lightning Experience

Adicione previsões do Einstein Discovery como um componente padrão do Lightning a qualquer página de detalhes do registro. No Criador de aplicativo Lightning, arraste o novo componente Previsões do Einstein para sua página de registro. Em seguida, simplesmente escolha uma definição de previsão, defina unidades de previsão e selecione exibir as configurações. Na página de registro, as previsões são atualizadas em tempo real e nenhum write-back no Salesforce é necessário.

Obtenha insights melhores com o uso de buckets inteligente

Um melhor uso de buckets melhora suas insights da história. O Einstein Discovery usa um algoritmo de aprendizado não supervisionado que analisa colunas numéricas em sua história. Ele sugere buckets melhores a serem usados, como intervalos diferentes para dados de código postal ou idade.

Prever quantidades usando números inteiros

Cálculos frequentemente resultam em frações. Porém, certas previsões fazem sentido apenas quando expressas como números inteiros, por exemplo, o número de pedidos por mês ou o número de clientes que estão entrando em uma loja. Exiba-os como números inteiros usando arredondamento automático.

Monitorar a precisão de modelos implantados em tempo real (piloto)

Determine a precisão do seu modelo comparando os resultados previstos com os reais. Em seguida, use esse feedback para realizar o ajuste fino do seu modelo e obter previsões melhores.

Gerar previsões de modo nativo em fluxos de dados do Analytics

Para fluxos de dados do Einstein Analytics, para pontuar um conjunto de dados, adicione a nova transformação edScore no editor de fluxo de dados. Especifique o nome da definição de previsão a ser usado e o nome da nova coluna do conjunto de dados para conter a pontuação.

Melhore a precisão da história com a seleção de recursos otimizada

O Einstein Discovery agora gera histórias com resultados numéricos mais rapidamente selecionando apenas os recursos e as variáveis necessários para criar o modelo. O processo de criação de história é simplificado e mais rápido. A seleção otimizada de recursos aplica-se a histórias de regressão, mas não a classificação.

Obtenha insights de conjuntos de dados menores do Einstein Analytics

Não tem muitos dados? Sem problema. Percepções descritivas exigem pelo menos 50 linhas de dados. Percepções preditivas exigem pelo menos 400 linhas de dados. Selecione o conjunto de dados durante a configuração da história. Se contiver menos de 400 linhas, o Einstein Discovery gerará percepções para percepções descritivas, mas não gerará um modelo para previsões e melhorias.

Descontinuando o Einstein Discovery Classic

Planejamos descontinuar o Einstein Discovery Classic na versão Spring '20. Usuários atuais do Einstein Discovery precisam da licença do Einstein Analytics Plus (exigida para o Einstein Discovery no Analytics) para recriar conjuntos de dados e histórias no Analytics Studio. O Einstein Discovery Classic será substituído pela nova experiência em todas as Organizações Developer na nova versão Summer '19.

Criar modelos éticos e responsáveis com campos protegidos

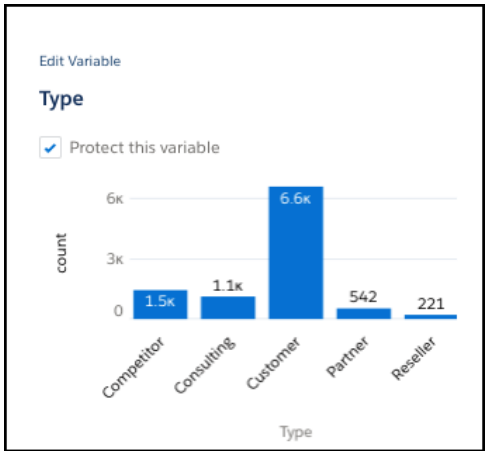
Crie modelos de IA responsáveis que detectem e sinalizem variáveis potencialmente com viés. Com campos protegidos, você pode declarar valores protegidos a serem excluídos de seus modelos e receber aviso de correlações problemáticas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Esse recurso está sendo adicionado progressivamente durante o lançamento da versão Summer '19.

Quem: Para usar campos protegidos, você precisará da permissão Criar e atualizar histórias do Einstein Discovery.

Como: Edite uma história. Em Configuração da história, selecione um campo e clique em **Proteger esta variável** no painel direito. Crie a história para ver suas alterações.



Um campo protegido é excluído do modelo. Porém, se um campo protegido mostrar uma correlação de 50% ou mais com a variável de resultado da história, o Einstein Discovery vai notificá-lo na seção de melhorias. Por exemplo, CEP e renda familiar costumam estar correlacionados. Se sua história contiver os dois campos, exclua um deles para concentrar melhor a análise no outro. O Einstein Discovery ainda poderá calcular a correlação para o campo excluído se você decidir inclui-lo novamente.

Para instruções, consulte Editar uma história.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

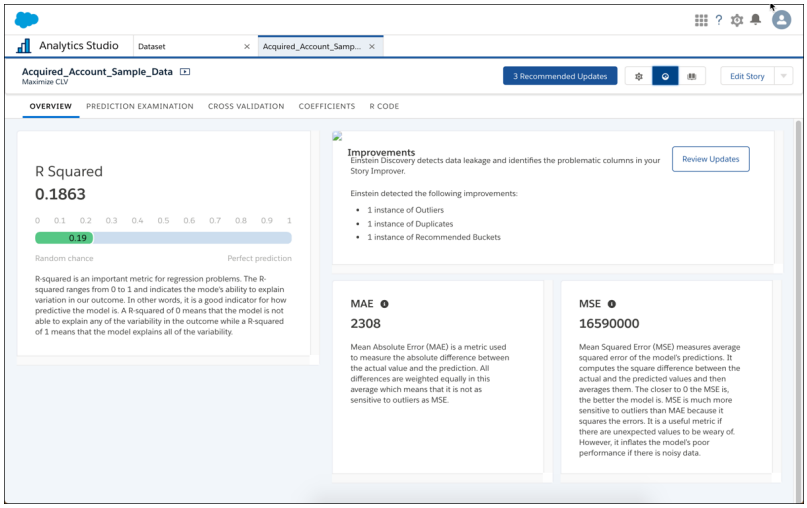
Obtenha percepção mais profunda sobre seu modelo com métricas de modelo aprimoradas

Use as novas guias Visão geral e Exame de previsão para obter mais feedback sobre seu modelo, assim você pode refiná-lo para obter melhores previsões.

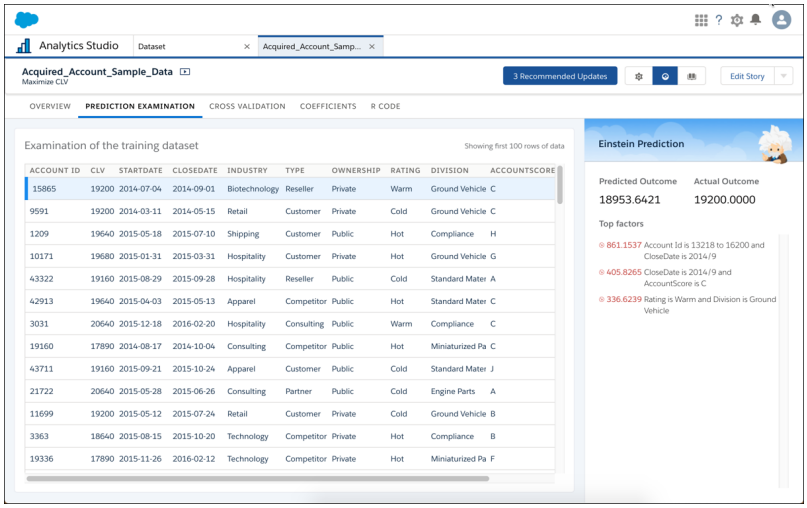
Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Esse recurso está sendo adicionado progressivamente durante o lançamento da versão Summer '19.

Por quê: Obtenha um resumo do desempenho e dos principais indicadores de métricas do seu modelo na guia Visão geral.



Na guia Exame da previsão, interaja com as métricas do modelo e veja como elas se comparam com os resultados reais.



- O lado direito mostra o resultado previsto e o real e os principais fatores que contribuíram para esse resultado.
- O lado esquerdo mostra as 100 primeiras linhas de dados no histórico.

Para obter mais informações, consulte Visualizar métricas do modelo.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Experimente com seus dados usando sandboxes

As histórias do Einstein Discovery agora estão incluídas em sandboxes de cópia completa. Copie uma história e os dados para um sandbox para testá-la. Não é preciso recriar a história desde o princípio.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Esse recurso está sendo adicionado progressivamente durante o lançamento da versão Summer '19.

Como: Quaisquer histórias que existam em produção também existirão no sandbox de cópia completa.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

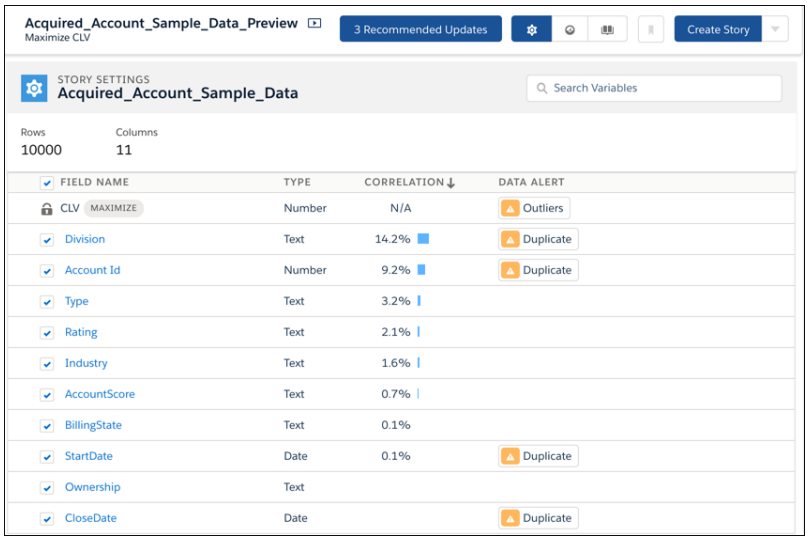
Refine suas histórias usando correlações e melhorias no nível de campo

Obtenha ajuda para otimizar a análise de dados em sua história com o assistente de Configuração de história. Ele mostra como cada campo está correlacionado ao resultado da história, identifica dados redundantes ou discrepantes que você pode excluir e sugere melhorias a buckets.

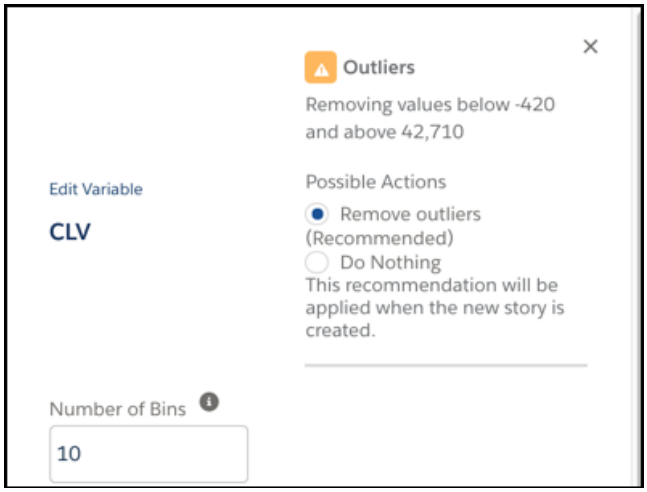
Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Esse recurso está sendo adicionado progressivamente durante o lançamento da versão Summer '19.

Como: Execute o assistente de Configuração de história após criar uma história. A coluna Correlação mostra quanto cada campo contribuiu para o resultado em ordem decrescente de impacto. Se um campo não tiver correlação com o resultado, remova-o da história para melhorar o modelo. A coluna Alerta de dados identifica os campos que você melhora, como aqueles com desvios ou duplicatas, para obter percepções melhores para seus dados.



Clique em um campo para ver os detalhes e ajustar a história.



Para obter mais informações, consulte Editar uma história.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Implante previsões a registros do Salesforce Records sem escrever código (piloto)

Agora você pode escrever pontuações automaticamente em campos selecionados do Salesforce. Integre previsões facilmente sem envolver o Criador de processos nem um pacote gerenciado com um acionador.

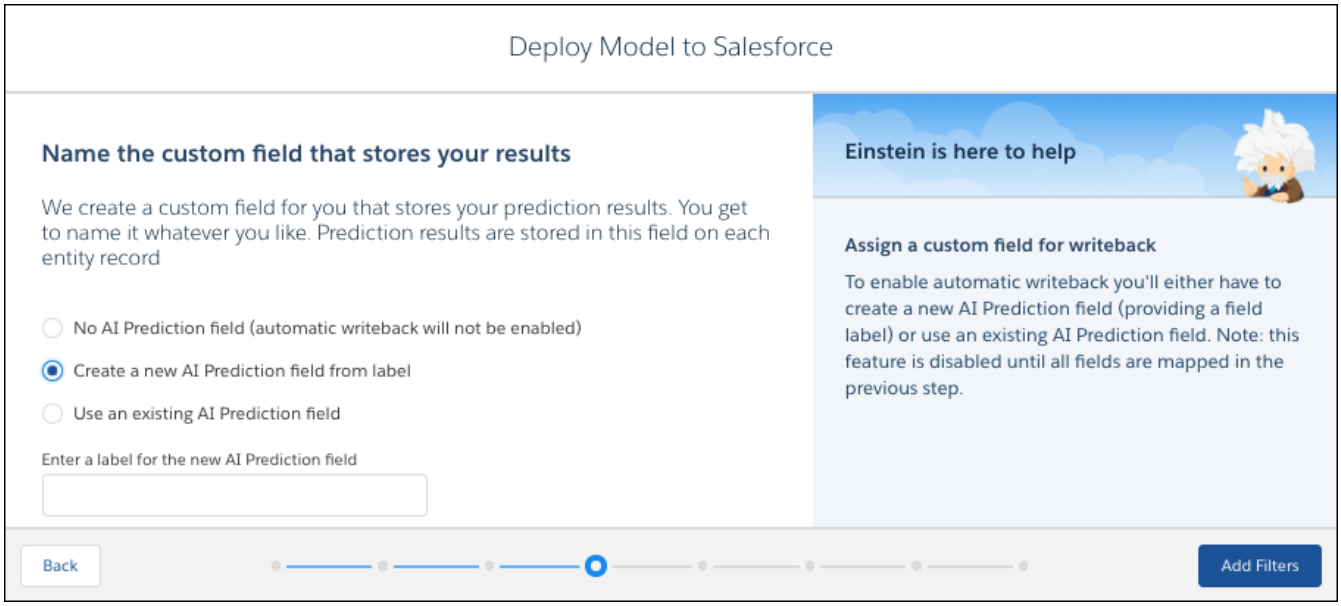
Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Nota: Fornecemos previsões sem código para clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com condições e termos específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. Previsões sem código não estão disponíveis ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões para Previsões sem código no grupo IdeaExchange aplicável da Trailblazer Community.

Quando: Esse recurso está sendo adicionado progressivamente durante o lançamento da versão Summer '19.

Quem: Para visualizar a precisão do modelo, você deve estar inscrito no programa piloto e ter a permissão de Conectar modelo do Einstein Discovery.

Como: Implante um modelo para o qual você pode mapear todos os campos do modelo de volta a campos do Salesforce. Você pode usar um campo de Previsão de IA existente ou criar um. Depois de implantar o modelo, adicione o campo Previsão de IA ao layout de página.



CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Exiba previsões do Einstein Discovery em páginas de registro do Lightning Experience

Adicione previsões do Einstein Discovery como um componente padrão do Lightning a qualquer página de detalhes do registro. No Criador de aplicativo Lightning, arraste o novo componente Previsões do Einstein para sua página de registro. Em seguida, simplesmente escolha uma definição de previsão, defina unidades de previsão e selecione exibir as configurações. Na página de registro, as previsões são atualizadas em tempo real e nenhum write-back no Salesforce é necessário.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Einstein Analytics no Lightning Experience. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Esse recurso está sendo adicionado progressivamente durante o lançamento da versão Summer '19.

Quem: Para adicionar o componente a uma página, você precisa ter a permissão do sistema Personalizar aplicativo. Para visualizar as previsões, você precisa ter a permissão Visualizar recomendações do Einstein Discovery.

Como: Arraste o componente do Lightning padrão de Previsões do Einstein para o layout da página. Escolha a previsão a ser mostrada e, opcionalmente, defina as configurações. Para instruções, consulte Adicionar previsões do Einstein a uma página do Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

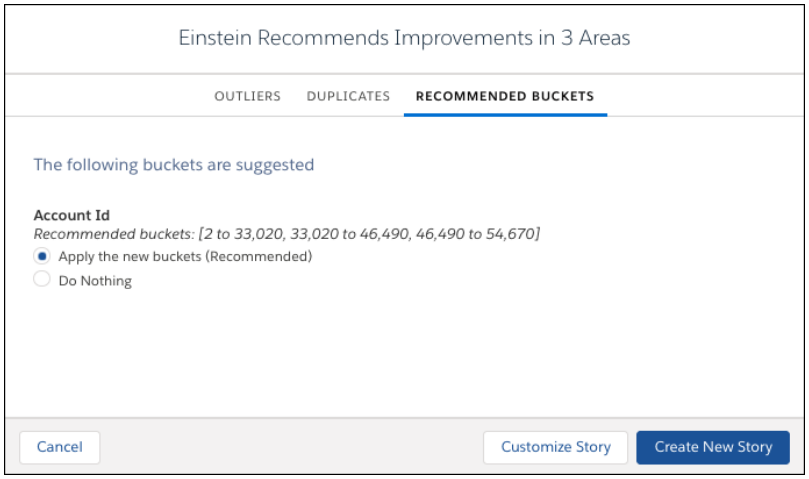
Obtenha insights melhores com o uso de buckets inteligente

Um melhor uso de buckets melhora suas insights da história. O Einstein Discovery usa um algoritmo de aprendizado não supervisionado que analisa colunas numéricas em sua história. Ele sugere buckets melhores a serem usados, como intervalos diferentes para dados de código postal ou idade.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Esse recurso está sendo adicionado progressivamente durante o lançamento da versão Summer '19.

Como: Na barra de ferramentas História, clique em **Atualizações recomendadas**. Na guia Buckets recomendados, selecione **Aplicar os novos buckets (recomendado)**. Crie a história para ver os novos buckets.



Para instruções, consulte Melhorar uma história.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

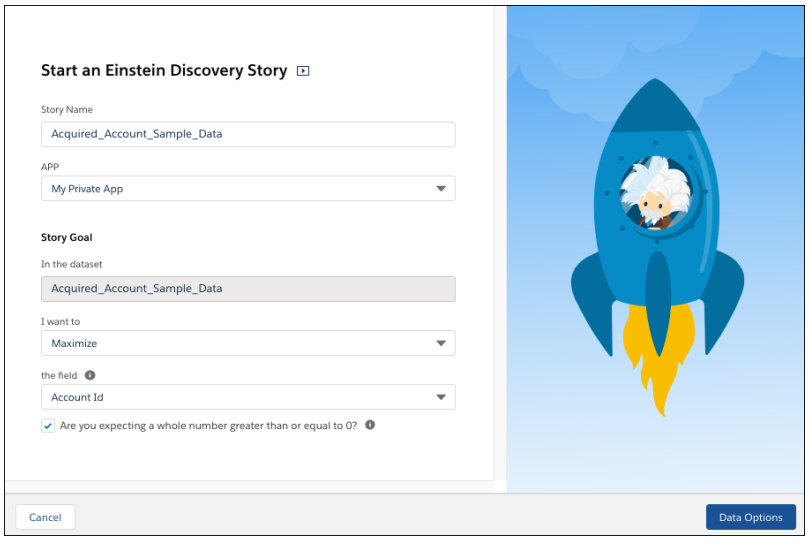
Prever quantidades usando números inteiros

Cálculos frequentemente resultam em frações. Porém, certas previsões fazem sentido apenas quando expressas como números inteiros, por exemplo, o número de pedidos por mês ou o número de clientes que estão entrando em uma loja. Exiba-os como números inteiros usando arredondamento automático.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Esse recurso está sendo adicionado progressivamente durante o lançamento da versão Summer '19.

Como: Criar uma história. No assistente Configuração da história, quando você seleciona uma meta, selecione **Está esperando um número inteiro maior ou igual a 0?**



Para obter mais informações, consulte Criar uma história.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Monitorar a precisão de modelos implantados em tempo real (piloto)

Determine a precisão do seu modelo comparando os resultados previstos com os reais. Em seguida, use esse feedback para realizar o ajuste fino do seu modelo e obter previsões melhores.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Nota: Fornecemos o recurso Precisão do modelo a clientes selecionados por meio de um programa piloto que exige a aceitação de termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. A Precisão do modelo não está disponível ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis

ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões para Precisão do modelo no grupo IdeaExchange aplicável da Trailblazer Community.

Quem: Para visualizar a precisão do modelo, você deve estar inscrito no programa piloto e ter a permissão de Conectar modelo do Einstein Discovery.

Como: Abra o Gerenciador de modelos, clique no modelo e veja a coluna Precisão do modelo. O valor representa um agregado de todas as previsões versus os resultados reais.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Gerar previsões de modo nativo em fluxos de dados do Analytics

Para fluxos de dados do Einstein Analytics, para pontuar um conjunto de dados, adicione a nova transformação edScore no editor de fluxo de dados. Especifique o nome da definição de previsão a ser usado e o nome da nova coluna do conjunto de dados para conter a pontuação.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Esse recurso está sendo adicionado progressivamente durante o lançamento da versão Summer '19.

Quem: Para integrar previsões do Einstein Discovery a fluxos de dados, é preciso ter as permissões Editar fluxos de dados do Analytics e Visualizar recomendações do Einstein Discovery.

Como: Para instruções, veja "Configurar o fluxo de dados no Editor de fluxo de dados" na Ajuda do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Melhore a precisão da história com a seleção de recursos otimizada

O Einstein Discovery agora gera histórias com resultados numéricos mais rapidamente selecionando apenas os recursos e as variáveis necessários para criar o modelo. O processo de criação de história é simplificado e mais rápido. A seleção otimizada de recursos aplica-se a histórias de regressão, mas não a classificação.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Esse recurso está sendo adicionado progressivamente durante o lançamento da versão Summer '19.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Obtenha insights de conjuntos de dados menores do Einstein Analytics

Não tem muitos dados? Sem problema. Percepções descritivas exigem pelo menos 50 linhas de dados. Percepções preditivas exigem pelo menos 400 linhas de dados. Selecione o conjunto de dados durante a configuração da história. Se contiver menos de 400 linhas, o Einstein Discovery gerará percepções para percepções descritivas, mas não gerará um modelo para previsões e melhorias.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Esse recurso está sendo adicionado progressivamente durante o lançamento da versão Summer '19.

Para obter mais informações, consulte Limites do Einstein Discovery.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Descontinuando o Einstein Discovery Classic

Planejamos descontinuar o Einstein Discovery Classic na versão Spring '20. Usuários atuais do Einstein Discovery precisam da licença do Einstein Analytics Plus (exigida para o Einstein Discovery no Analytics) para recriar conjuntos de dados e histórias no Analytics Studio. O Einstein Discovery Classic será substituído pela nova experiência em todas as Organizações Developer na nova versão Summer '19.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Caso você use o Einstein Discovery Classic no momento e já tenha a licença do Einstein Analytics Plus, registre um caso com o suporte da Salesforce para ser migrado para a nova experiência. Se você tiver o EA Growth Discovery Analysts, contate o executivo de contas para trocar sua licença para o Einstein Analytics Plus. Organizações de desenvolvedor gratuitas têm as licenças corretas e as migrarão automaticamente para a nova experiência.

Se você quiser manter dados de seus conjuntos de dados do Einstein Discovery, use o recurso "Exportar para o Einstein Analytics" *antes* da migração. Depois que o Einstein Discovery no Analytics tiver sido habilitado na sua organização, use o Analytics Studio para criar seus conjuntos de dados do Einstein Analytics e criar suas histórias manualmente.

Extensão do Analytics: Serviço de previsão do Einstein, Criador de filtro de painel integrado

Integre previsões do Einstein Discovery em qualquer aplicativo ou página da Web. Junto com seu novo nome, o componente de Painel do Einstein Analytics tem uma maneira fácil de especificar filtros dinâmicos contextuais em painéis integrados em páginas de registro.

NESTA SEÇÃO:

Integre suas previsões do Einstein Discovery em qualquer lugar

Depois de implantar modelos com o Einstein Discovery, use a API de pontuação de serviço de previsões do Einstein para integrar suas previsões a qualquer site ou aplicativo. Use o ponto de extremidade da API REST de pontuação para acessar os modos preditivos do Einstein Discovery. Envie variáveis de entrada de modelo e volte para previsões, motivos para previsões e recomendações sobre como melhorar as previsões. Por meio da integração, você pode armazenar registros localizados dentro ou fora do Salesforce.

Crie rapidamente filtros contextuais para painéis integrados em páginas de registro

No Criador de aplicativo Lightning e no Community Builder, o componente Painel do Wave tem um novo nome, "Painel do Einstein Analytics", e uma nova opção de Criador de filtro para páginas de registro. Com o Filter Builder, você pode apontar e clicar para configurar filtros dinâmicos para seus painéis integrados. Agora é fácil configurar um painel para mostrar os dados relevantes para o registro em que eles aparecem.

Integre suas previsões do Einstein Discovery em qualquer lugar

Depois de implantar modelos com o Einstein Discovery, use a API de pontuação de serviço de previsões do Einstein para integrar suas previsões a qualquer site ou aplicativo. Use o ponto de extremidade da API REST de pontuação para acessar os modos preditivos do Einstein Discovery. Envie variáveis de entrada de modelo e volte para previsões, motivos para previsões e recomendações sobre como melhorar as previsões. Por meio da integração, você pode armazenar registros localizados dentro ou fora do Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Esse recurso está sendo adicionado progressivamente durante o lançamento da versão Summer '19.

Quem: Para acessar e executar a API, você precisa da permissão Visualizar recomendações do Einstein Discovery.

Como: Para obter instruções, consulte Executar previsões com o serviço de previsões do Einstein.

CONSULTE TAMBÉM:

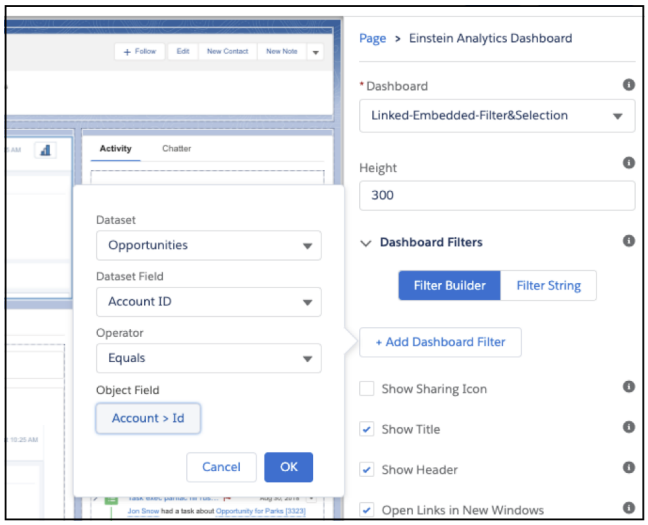
Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Crie rapidamente filtros contextuais para painéis integrados em páginas de registro

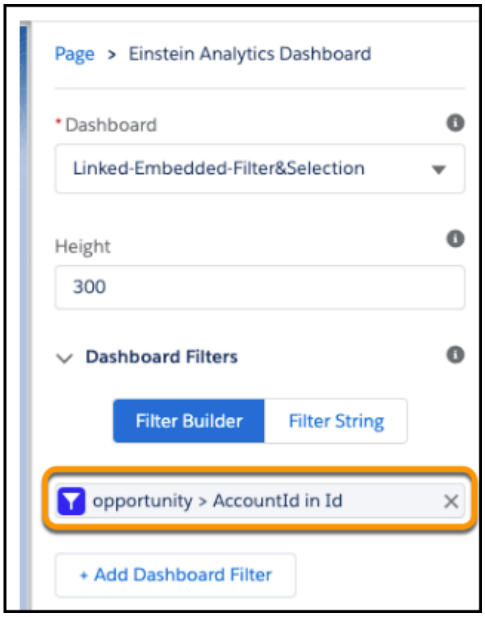
No Criador de aplicativo Lightning e no Community Builder, o componente Painel do Wave tem um novo nome, "Painel do Einstein Analytics", e uma nova opção de Criador de filtro para páginas de registro. Com o Filter Builder, você pode apontar e clicar para configurar filtros dinâmicos para seus painéis integrados. Agora é fácil configurar um painel para mostrar os dados relevantes para o registro em que eles aparecem.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Einstein Analytics no Lightning Experience. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Selecione campos em listas e adicione filtros em segundos, tudo com cliques, não código, reduzindo erros comuns.

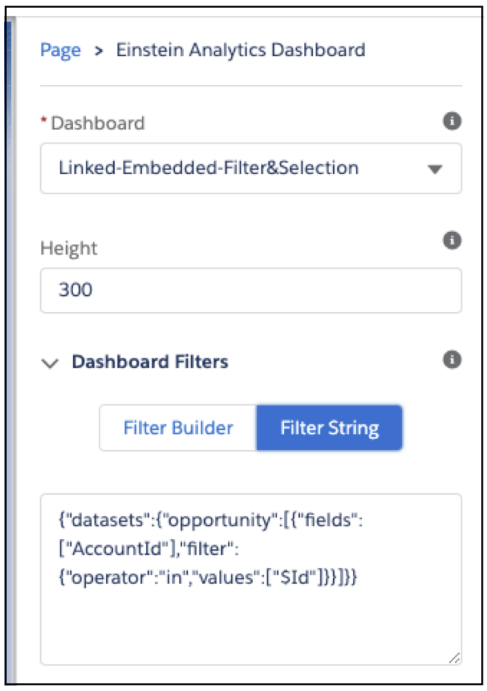


Como: No painel de configuração do componente Painel do Einstein Analytics, clique em **Criador de filtro** e **+ Adicionar filtro de painel**. Selecione o conjunto de dados do Analytics disponível e o campo do conjunto de dados e associe-o a um campo em um sObject ou objeto personalizado. Quando você clica em **OK**, o filtro aparece no painel de configuração.



Clique em um filtro existente para editá-lo no Criador de filtro, ou clique no **X** para removê-lo.

Para visualizar ou editar o JSON do filtro, clique em **String de filtro**.



Lembre-se das seguintes considerações.

- O Criador de filtro está disponível apenas ao adicionar o componente Painel do Einstein Analytics a um layout de página de registro. Se estiver adicionando o componente em um layout de página inicial ou aplicativo, você ainda poderá criar filtros inserindo strings JSON na caixa de texto.

- O Criador de filtro dá suporte a filtros que associam campos do conjunto de dados do Analytics a campos de objeto de registro ou campos de objeto personalizado do Salesforce. Os campos do conjunto de dados devem ser dimensões (não datas ou medidas) e os valores de campo do objeto devem ser tokenizáveis (não valores estáticos). Use a caixa de texto String de filtro para especificar seleções de painéis ou filtros sem suporte no Criador de filtro.
- Não é possível visualizar nem editar um filtro no Criador de filtro se ele foi criado ou editado na caixa de texto String de filtro.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Integre painéis do Analytics no Lightning Pages

Ajuda do Salesforce: Use o Community Builder para integrar painéis do Analytics em comunidades

Analytics para usuários finais: Guia Aprender, integração personalizada no painel, aplicativos móveis

Comece do zero ou continue com sua jornada do Analytics com as aventuras e os recursos da guia Aprender. Personalize as jornadas de integração dos usuários com a opção Aprender específica do widget. Procure novas versões do Analytics para iOS e Android para coincidir com a versão Summer '19.

NESTA SEÇÃO:

Comece a trabalhar, instrua-se e mantenha-se informado com a guia Aprender

A partir da versão Summer '19, quando você abrir o Analytics Studio pela primeira vez após uma nova versão, a guia Aprender apresentará os principais novos recursos. Também oferece conteúdo de educação continuada para você e experiências de noções básicas para seus usuários. É isso mesmo, é o fim da lousa branca para usuários iniciantes! Em vez disso, a guia Aprender está na página inicial no produto dos recursos de assistência para todos os usuários, não importa onde estejam na jornada do Analytics.

Promova adoção e engajamento com integração de vídeo no painel

Ajude os usuários a aproveitarem ao máximo seus ativos do Analytics capacitando-os com vídeos educativos diretamente no local de trabalho. Com a opção Aprender específica do widget, você pode fornecer instrução personalizada na hora certa para cada painel e seus gráficos.

Aprimoramentos adicionais no Analytics

Conheça os cabeçalhos de estilo do Lightning e menus de Ajuda ainda mais úteis no Analytics Studio e no Gerenciador de dados.

Aplicativos móveis do Analytics: Prepare-se para as versões Summer '19 do Analytics para iOS e Android

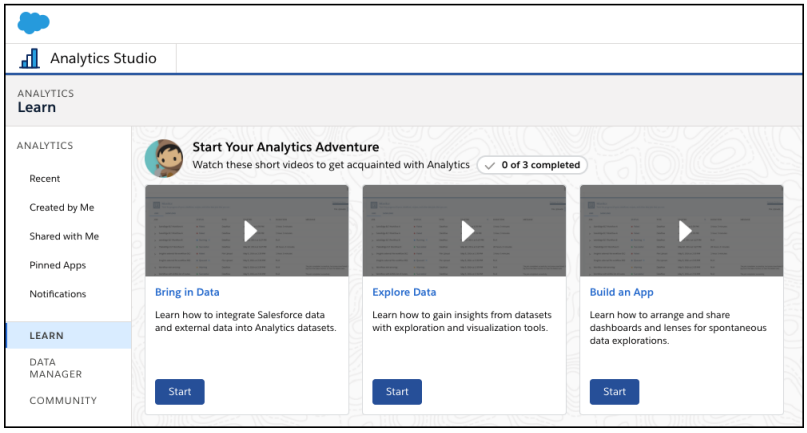
Confira essa página nas próximas semanas para aprender o que há de novo nos aplicativos móveis. Acesse a visualizações prévias antecipadas dos aplicativos móveis do Analytics inscrevendo-se em nosso canal beta em https://mobileanalyticsbeta.salesforce.com.

Comece a trabalhar, instrua-se e mantenha-se informado com a guia Aprender

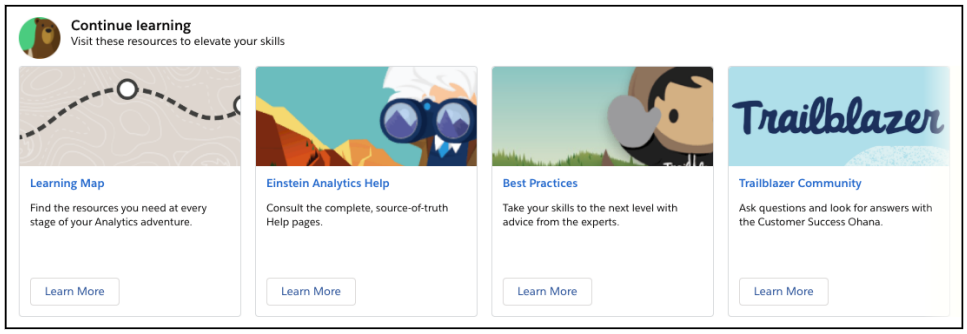
A partir da versão Summer '19, quando você abrir o Analytics Studio pela primeira vez após uma nova versão, a guia Aprender apresentará os principais novos recursos. Também oferece conteúdo de educação continuada para você e experiências de noções básicas para seus usuários. É isso mesmo, é o fim da lousa branca para usuários iniciantes! Em vez disso, a guia Aprender está na página inicial no produto dos recursos de assistência para todos os usuários, não importa onde estejam na jornada do Analytics.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

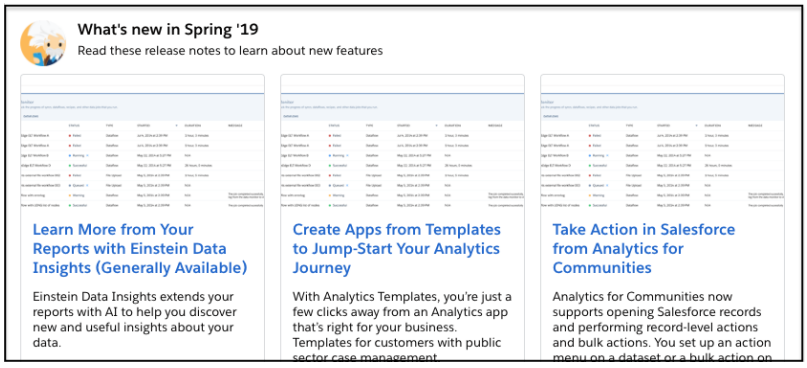
Como: Para uma experiência inicial guiada do Analytics Studio, encaminhe seus usuários para Iniciar sua aventura de análise. Cada bloco nesta seção da guia Aprender inicia uma ação de produto chave e aciona um vídeo no aplicativo. O vídeo conduz os usuários pelo processo de concluir a ação, e o progresso do aprendizado é acompanhado. As ações disponíveis dependem das permissões do usuário.



Obtenha o máximo do Analytics Studio em qualquer parte da sua jornada do Analytics. Consulte a seção de Aprendizado contínuo para obter links para os principais recursos de assistência ao usuário, como o Mapa de aprendizado. Esta seção inclui novos Trailmixes para diferentes áreas do Analytics.



Aprenda sobre os principais recursos e atualizações gerais de cada versão na seção O que há de novo.

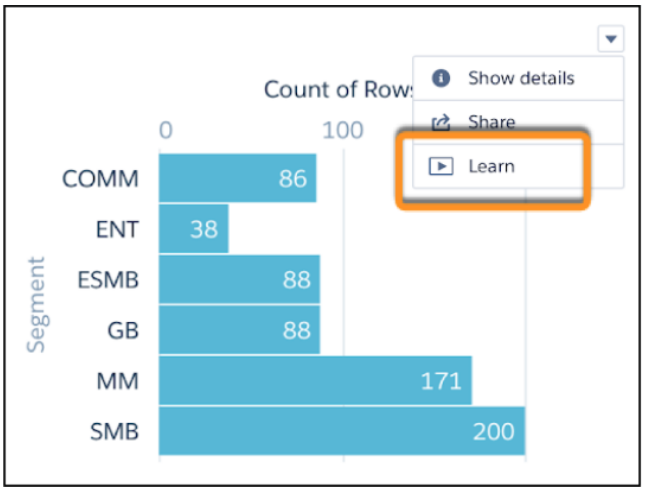


Promova adoção e engajamento com integração de vídeo no painel

Ajude os usuários a aproveitarem ao máximo seus ativos do Analytics capacitando-os com vídeos educativos diretamente no local de trabalho. Com a opção Aprender específica do widget, você pode fornecer instrução personalizada na hora certa para cada painel e seus gráficos.

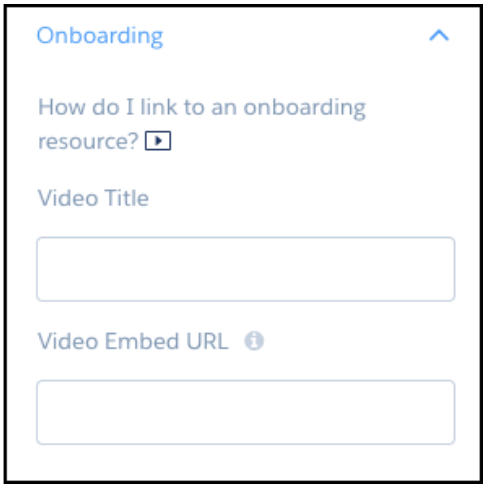
Onde: Esse recurso está disponível no Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Os vídeos podem ajudar os usuários a entender e interpretar os dados, tomar decisões bem informadas e realizar ações com base nas informações mais recentes. Forneça seus próprios vídeos do YouTube, que os usuários podem acessar facilmente nos menus de ação do widget.



Selecionar **Aprender** abre nosso player de vídeo no aplicativo, arrastável e redimensionável, carregado com o vídeo que você especificou.

Como: No painel de propriedades do widget do Designer de painéis, abra a seção Integração. Insira um título e o URL integrado para seu vídeo.



Obtenha o URL integrado em seu YouTube clicando em **Compartilhar** e então em **Integrar**. O URL deve ter este formato: `https://www.youtube.com/embed/xxxxxxxxxx`.

Aprimoramentos adicionais no Analytics

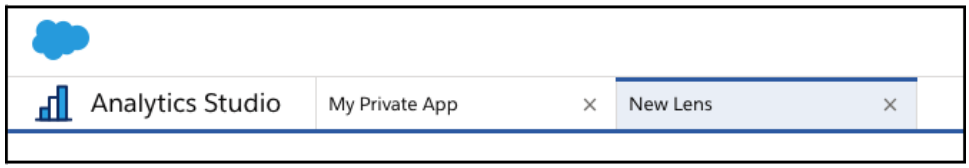
Conheça os cabeçalhos de estilo do Lightning e menus de Ajuda ainda mais úteis no Analytics Studio e no Gerenciador de dados.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

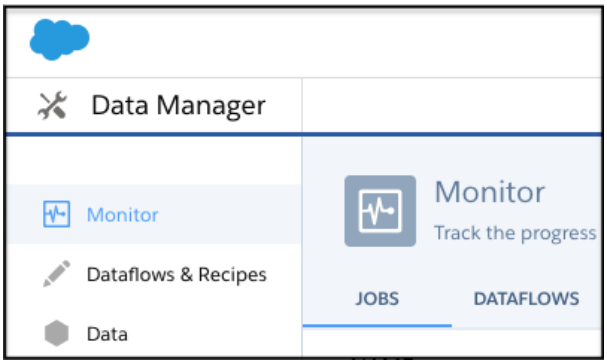
Por quê: Esses aprimoramentos tornam o Analytics mais fácil de usar.

- **Experimente cabeçalhos no estilo do Lightning no Analytics Studio e no Data Manager.** Diga adeus àquela velha linha verde-azulada e olá às guias no estilo do Lightning. Demos ao Analytics Studio e ao Gerenciador de dados um novo visual simplificado, sem alterar nenhuma funcionalidade. Os clientes no Salesforce Classic também recebem o novo estilo. Uma vez que não há conversão para o Lightning Experience, recursos como Temas do Lightning não podem ser levados para o novo cabeçalho do Analytics Studio e do Gerenciador de dados.

  Com o cabeçalho mais leve no Analytics Studio, seus próprios ativos do Analytics podem chamar mais atenção. O visual simplificado também apresenta nosso novo logotipo do Einstein Analytics.



  O novo estilo no Gerenciador de dados fornece consistência visual em todo Einstein Analytics.



- **Encontre mais recursos de análise nos novos menus de Ajuda.** O mesmo menu de Ajuda que você conhece e adora no Lightning Experience agora está no Analytics Studio e no Data Manager. As seções expansíveis do menu Ajuda, **Introdução** e **Ajuda para esta página**, contêm mais recursos específicos do Analytics para usuários novos e experientes.

Aplicativos móveis do Analytics: Prepare-se para as versões Summer '19 do Analytics para iOS e Android

Confira essa página nas próximas semanas para aprender o que há de novo nos aplicativos móveis. Acesse a visualizações prévias antecipadas dos aplicativos móveis do Analytics inscrevendo-se em nosso canal beta em https://mobileanalyticsbeta.salesforce.com.

Comunidades: Maior produtividade do desenvolvedor, aprimoramentos ao Mobile Publisher e melhorias à lista de registros

A versão Summer '19 é uma vantagem para os desenvolvedores, que agora podem trabalhar de modo mais eficiente em comunidades usando uma variedade de novos aprimoramentos à API. Nossa equipe móvel vem trabalhando duro para melhorar o Salesforce Mobile Publisher para o Community Cloud. Os usuários da comunidade também podem aproveitar novas melhorias ao modo de exibição de listas, como modos de exibições de lista fixados, ações personalizadas em massa e modos de exibição de listas personalizados em tarefas.

Dica: O Lightning está atingindo em cheio o Salesforce atualmente — Lightning Experience, Lightning Bolts, componentes do Lightning — e pode ser difícil saber como tudo isso se aplica às comunidades. Aqui está o resumo.

As comunidades do Lightning empregam a mesma tecnologia subjacente do Lightning Experience (especificamente, a plataforma e os componentes do Lightning), mas você não precisa ativar o Lightning Experience para utilizá-las.

NESTA SEÇÃO:

Comunidades móveis: Comunidades do Lightning por meio de API e imagens otimizadas

Os desenvolvedores podem usar a API da interface do usuário ou a API do SOAP para exibir Comunidades do Lightning o aplicativo Salesforce móvel. Imagens de arquivo de ativo agora são otimizadas para celular.

Comunidades do Lightning: Criação de usuários simplificada, URLs de página do Flow atualizados e muito mais

Administradores delegados têm uma experiência mais simplificada ao criar usuários, fazendo isso diretamente da página de detalhes do usuário, em vez de usando a Configuração do Salesforce. Também atualizamos o formato do URL de página do Flow.

Componentes do Lightning no Community Builder: Ações em massa em comunidades, configurações do usuário personalizáveis e Painéis do Einstein Analytics contextuais

Usuários da comunidade agora podem usar ações em massa em comunidades, economizando tempo e reduzindo o número de dores de cabeça associadas a abrir registros um a um. Agora você tem a opção de personalizar configurações do usuário da comunidade com o novo componente Configurações personalizáveis do usuário. E os usuários agora podem filtrar Painéis do Einstein Analytics contextuais em páginas de registro.

Produtividade do desenvolvedor: fazer mais com mais facilidade

Desenvolva comunidades de maneira mais eficaz com vários aprimoramentos de API.

Partner Central: Aprimoramentos a relacionamentos da conta e programas de canal, emails de casos, caminho em fundos de desenvolvimento de mercado e programações de produto personalizadas

Os parceiros estão obtendo mais com programas de canal e relacionamento da conta. Mais objetos para compartilhar em relacionamentos de conta, mais maneiras de rastrear o quão bem eles estão funcionando e mais flexibilidade para fazer atualizações. Mais membros para adicionar a programas de canal e mais maneiras de acompanhar a atividade do membro. Além disso, os parceiros agora podem enviar emails de casos e configurar as programações de produto para atender melhor às necessidades de suas equipes de vendas.

Compartilhamento e segurança: Novos padrões para perfis externos, maior segurança de senha e conjuntos de compartilhamento para leads

Perfis de usuário da comunidade agora têm permissões de objeto mais rígidas prontas para uso, embora você sempre possa definir permissões para suas necessidades de negócios. Você também pode reforçar a segurança exigindo que usuários da comunidade definam senhas mais complexas. E agora você pode usar conjuntos de compartilhamento com leads.

Atualizações críticas: Padrões organizacionais externos, TLS 1.2 e mais

Estamos impondo e anunciando algumas atualizações críticas nesta versão. O Modelo de compartilhamento externo está habilitado para todas as organizações a partir da versão Summer '19 e o TLS 1.2 é aplicado.

Outras alterações em comunidades

Saiba mais sobre pequenas mudanças que melhoram a sua experiência com comunidades.

Comunidades móveis: Comunidades do Lightning por meio de API e imagens otimizadas

Os desenvolvedores podem usar a API da interface do usuário ou a API do SOAP para exibir Comunidades do Lightning o aplicativo Salesforce móvel. Imagens de arquivo de ativo agora são otimizadas para celular.

NESTA SEÇÃO:

Crie aplicativos móveis que exibem as comunidades do Lightning de um usuário

Anteriormente, o parâmetro de consulta `formFactor` retornava comunidades apenas se fosse definido como `Medium` para aplicativos para tablet ou `Large` para aplicativos de desktop. Agora, ele também retorna comunidades quando é definido como `Small`.

Exiba imagens otimizadas em dispositivos móveis

Veja logotipos e imagens de produto mais rapidamente em dispositivos móveis. Imagens de arquivo de ativo foram otimizadas para exibição em dispositivo móvel. Na versão Spring '19, essa preferência foi ativada para novas comunidades, e agora está ativada por padrão para todas as comunidades.

Crie aplicativos móveis que exibem as comunidades do Lightning de um usuário

Anteriormente, o parâmetro de consulta `formFactor` retornava comunidades apenas se fosse definido como `Medium` para aplicativos para tablet ou `Large` para aplicativos de desktop. Agora, ele também retorna comunidades quando é definido como `Small`.

CONSULTE TAMBÉM:

API da interface de usuário

Objetos novos e alterados

Exiba imagens otimizadas em dispositivos móveis

Veja logotipos e imagens de produto mais rapidamente em dispositivos móveis. Imagens de arquivo de ativo foram otimizadas para exibição em dispositivo móvel. Na versão Spring '19, essa preferência foi ativada para novas comunidades, e agora está ativada por padrão para todas as comunidades.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Disponível dentro de 24 horas após a liberação.

Como: Se você quiser desativar essa preferência, desmarque **Otimizar imagens para dispositivo móvel** em Espaços de trabalho da comunidade em **Administração** | **Preferências**.

Nota: Um problema conhecido afeta a exibição de imagens transparentes em dispositivos móveis quando essa preferência é ativada. Imagens de arquivo de ativo com um segundo plano ou camada transparente perdem a transparência em dispositivos

móveis. Para corrigir esse problema, desmarque a preferência **Otimizar imagens para dispositivo móvel** em Espaços de trabalho da comunidade em **Administração** | **Preferências**.

CONSULTE TAMBÉM:

Nota da versão Spring '19: Obtenha uma experiência de imagem melhor em dispositivos móveis

Comunidades do Lightning: Criação de usuários simplificada, URLs de página do Flow atualizados e muito mais

Administradores delegados têm uma experiência mais simplificada ao criar usuários, fazendo isso diretamente da página de detalhes do usuário, em vez de usando a Configuração do Salesforce. Também atualizamos o formato do URL de página do Flow.

NESTA SEÇÃO:

Simplifique a criação e o gerenciamento de usuários externos

Agora os administradores delegados podem criar, desativar e visualizar usuários externos sem acessarem a Configuração do Salesforce. Eles podem selecionar a ação que desejam realizar diretamente na página de detalhes do contato.

Obtenha mais controle com URLs de página de fluxo da comunidade

O URL de página de Fluxo agora inclui argumentos de fluxo na string de consulta. Quando você navega para a página do Fluxo no Community Builder, você pode definir entradas de variável para seus fluxos a partir do URL. O formato atualizado lhe dá mais controle sobre suas entradas variáveis enquanto você está na página do Fluxo. Essa alteração não afeta fluxos que não estão localizados na página de Fluxo da comunidade pronta para uso.

O campo de moeda está disponível em layouts de conta e oportunidade

Agora você pode incluir o campo Moeda da conta em layouts de conta e oportunidade. Anteriormente, o campo moeda estava visível a usuários apenas enquanto um registro estava sendo editado.

Não há mais suporte para o Community Builder no Microsoft Internet Explorer 11

Para fins de desempenho e segurança, o suporte para trabalhar no Community Builder usando o Microsoft Internet Explorer versão 11 (IE11) termina na versão Summer '19. Mude para um navegador compatível mais seguro para continuar desenvolvendo sua comunidade. Você ainda pode visualizar comunidades do Lightning com o IE11.

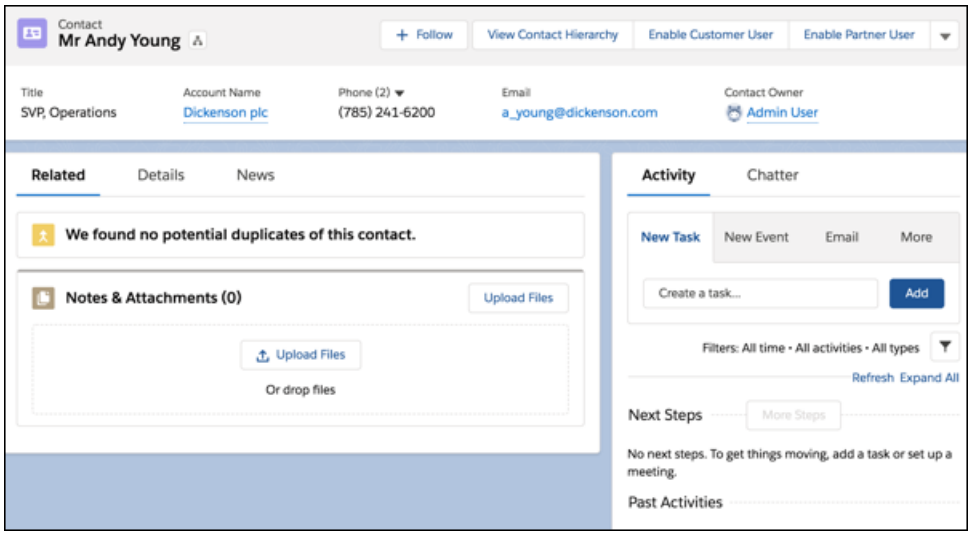
Simplifique a criação e o gerenciamento de usuários externos

Agora os administradores delegados podem criar, desativar e visualizar usuários externos sem acessarem a Configuração do Salesforce. Eles podem selecionar a ação que desejam realizar diretamente na página de detalhes do contato.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Usuários com licenças de parceiro, a preferência Gerenciar usuários externos ou Gerenciar usuários clientes e a permissão de administração delegada podem criar usuários externos.

Por quê: Administradores delegados: podem habilitar um usuário do parceiro diretamente na página Contato.



Obtenha mais controle com URLs de página de fluxo da comunidade

O URL de página de Fluxo agora inclui argumentos de fluxo na string de consulta. Quando você navega para a página do Fluxo no Community Builder, você pode definir entradas de variável para seus fluxos a partir do URL. O formato atualizado lhe dá mais controle sobre suas entradas variáveis enquanto você está na página do Fluxo. Essa alteração não afeta fluxos que não estão localizados na página de Fluxo da comunidade pronta para uso.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Aqui está um exemplo do formato de URL atualizado.

```
/s/flow/flowName?flowArguments=[{"label":"variable1Name","dataType":"String","value":"value1"},
{"label":"variable2Name","dataType":"String","value":"value2"}]
```

Nota: Use aspas retas na string de consulta de URL. Aspas curvas causam erros.

O campo de moeda está disponível em layouts de conta e oportunidade

Agora você pode incluir o campo Moeda da conta em layouts de conta e oportunidade. Anteriormente, o campo moeda estava visível a usuários apenas enquanto um registro estava sendo editado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

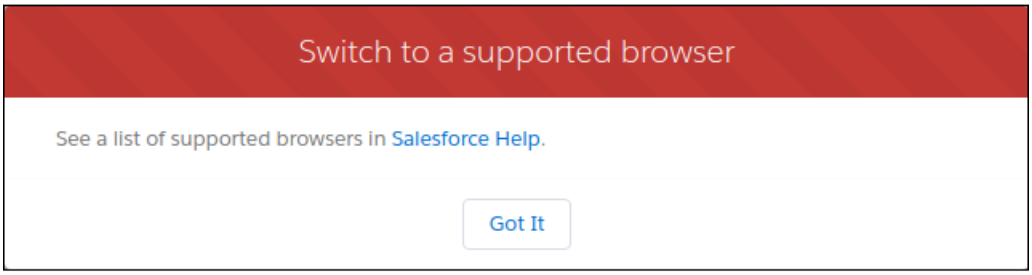
O campo de moeda está disponível em layouts de conta e oportunidade

Não há mais suporte para o Community Builder no Microsoft Internet Explorer 11

Para fins de desempenho e segurança, o suporte para trabalhar no Community Builder usando o Microsoft Internet Explorer versão 11 (IE11) termina na versão Summer '19. Mude para um navegador compatível mais seguro para continuar desenvolvendo sua comunidade. Você ainda pode visualizar comunidades do Lightning com o IE11.

Onde: Essa alteração se aplica ao Community Builder em comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Na próxima vez que você acessar o Community Builder com o IE11, uma mensagem fornecerá um link para os navegadores compatíveis com o Salesforce.



Componentes do Lightning no Community Builder: Ações em massa em comunidades, configurações do usuário personalizáveis e Painéis do Einstein Analytics contextuais

Usuários da comunidade agora podem usar ações em massa em comunidades, economizando tempo e reduzindo o número de dores de cabeça associadas a abrir registros um a um. Agora você tem a opção de personalizar configurações do usuário da comunidade com o novo componente Configurações personalizáveis do usuário. E os usuários agora podem filtrar Painéis do Einstein Analytics contextuais em páginas de registro.

NESTA SEÇÃO:

Configure Ações rápidas em visualizações de casos

Ações rápidas que você configura no Lightning Experience para ajudar a melhorar a eficiência de seus usuários agora também aparecem para uso em componentes de Caso em comunidades. As Ações rápidas que você criou anteriormente para os Casos agora também aparecem em suas comunidades sem nenhum trabalho adicional.

Configure ações rápidas em massa em comunidades

Ações rápidas em massa agora estão disponíveis em comunidades do Lightning da mesma maneira que no Lightning Experience. Seus clientes podem selecionar até 100 registros em um modo de exibição de listas e realizar atualizações em massa, em vez de atualizarem registros um por vez.

Configurar ações rápidas globais em comunidades

Ações, como pesquisas, publicações e perguntas, agora dão suporte às mesmas ações rápidas globais que no Lightning Experience. Seus usuários podem aproveitar em qualquer lugar os mesmos atalhos que economizam tempo. Isso afeta principalmente Casos em comunidades.

Use modos de exibição de listas da tarefa personalizada nos componentes de lista de registros

Listas de tarefas no componente Lista de registros em comunidades do Lightning agora funcionam como em qualquer outro lugar no Lightning Experience, dando suporte a listas personalizadas em todos os modos de exibição padrão em dispositivos móveis e desktop.

Personalizar suas configurações de usuário

O novo componente Configurações do usuário oferece os mesmos ótimos recursos que o componente Configurações do usuário, mas você pode alterar os rótulos.

Crie rapidamente filtros contextuais para Painéis do Einstein Analytics

O componente Wave Dashboard agora se chama "Painel do Einstein Analytics". E você recebe uma nova opção Filter Builder para registrar páginas. Com o Filter Builder, você pode apontar e clicar para configurar filtros dinâmicos para seus painéis integrados. Isso torna mais fácil configurar um painel para mostrar os dados relevantes para cada registro em que ele aparece.

Assuma controle do estado de focalização no menu de bloco (beta)

Restauramos o ícone de focalização no componente Menu de bloco com uma nova configuração de exibição. Você pode mostrar ou ocultar o ícone de focalização padrão do Salesforce para um item de menu.

Simplificar a programação de compromissos de clientes com o Lightning Scheduler

Ajude os usuários da sua comunidade a agendar compromissos rapidamente com uma interface por autoatendimento no Lightning Scheduler. Fluxos prontos para uso tornam simples pesquisar e selecionar a pessoa, o tópico, o local e a data e hora certos.

Dê a seus usuários mais opções de exibição em listas de registros

Expandimos o controle que você tem para componentes da Lista de registros dando a você novas configurações de exibição. Agora você pode permitir aos usuários fixar suas visualizações da lista de registros favoritas ou restringi-las de alternar layouts de exibição.

Personalize o botão Enviar para os formulários de suporte de contato da sua comunidade

Dê um toque especial a seus formulários de Suporte de contato personalizando seu botão Enviar. Escolha entre as opções de personalização para cor de texto, cor do segundo plano, largura do botão, alinhamento, entre outras. Encontre todas as opções na guia de estilo do componente Formulário de Suporte de contato.

Aprimore sua Comunidade do Lightning personalizada usando páginas de outros modelos

Sua comunidade personalizada do Lightning agora está ainda mais personalizável! Você agora pode acessar qualquer página de qualquer modelo de comunidade do Lightning, não importa o modelo escolhido como ponto de partida. Personalize sua comunidade baseada em modelo instalando qualquer página pronta para uso das opções de página padrão no Community Builder.

Adicionar rastreamento de desvio a mais comunidades

O componente Rastreamento de desvio no Community Builder agora está disponível em mais modelos de comunidade do Lightning, incluindo Portal de conta do cliente, Partner Central e Central de ajuda. O rastreamento de desvio usa avisos personalizados para coletar dados de visitantes para a sua comunidade. Use os dados para criar relatórios repletos de insights para ajudar a desviar novos casos.

Adicionar um botão para permitir que membros da comunidade solicitem uma chamada do suporte

Adicione o componente Botão e fluxo de solicitação de contato à sua comunidade, portal ou Central de ajuda para permitir que membros solicitem que o suporte ao cliente ligue para eles de volta. Quando um usuário clica no botão Solicitar ajuda, um pop-up é exibido para o usuário inserir seu problema e detalhes de contato.

Configure Ações rápidas em visualizações de casos

Ações rápidas que você configura no Lightning Experience para ajudar a melhorar a eficiência de seus usuários agora também aparecem para uso em componentes de Caso em comunidades. As Ações rápidas que você criou anteriormente para os Casos agora também aparecem em suas comunidades sem nenhum trabalho adicional.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

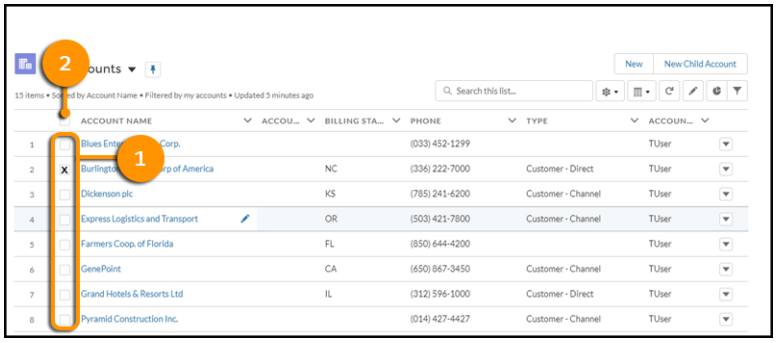
Ajuda do Salesforce: Adicionar ações rápidas ao layout de página do caso para o Lightning Experience

Configure ações rápidas em massa em comunidades

Ações rápidas em massa agora estão disponíveis em comunidades do Lightning da mesma maneira que no Lightning Experience. Seus clientes podem selecionar até 100 registros em um modo de exibição de listas e realizar atualizações em massa, em vez de atualizarem registros um por vez.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Os usuários podem realizar ações em (1) um registro específico ou em uma lista inteira de registros (2).



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar uma ação rápida em massa

Configurar ações rápidas globais em comunidades

Ações, como pesquisas, publicações e perguntas, agora dão suporte às mesmas ações rápidas globais que no Lightning Experience. Seus usuários podem aproveitar em qualquer lugar os mesmos atalhos que economizam tempo. Isso afeta principalmente Casos em comunidades.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ações rápidas globais (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

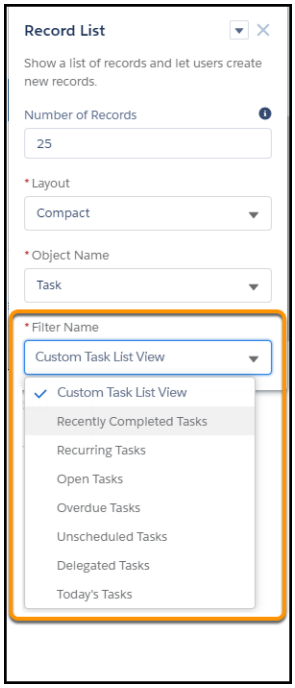
Use modos de exibição de listas da tarefa personalizada nos componentes de lista de registros

Listas de tarefas no componente Lista de registros em comunidades do Lightning agora funcionam como em qualquer outro lugar no Lightning Experience, dando suporte a listas personalizadas em todos os modos de exibição padrão em dispositivos móveis e desktop.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Os modos de exibição de listas anteriores mapeiam para os seguintes modos de exibição de listas para que você não perca nada.

Modos de exibição de listas de tarefas antigos	Modos de exibição de listas de tarefas novos
Delegadas	Tarefas delegadas
Minhas tarefas	Tarefas abertas
Todas vencidas	Tarefas vencidas
Concluídas nos últimos sete dias	Tarefas concluídas recentemente
Hoje	Tarefas de hoje
	Tarefas recorrentes (novo)
	Tarefas não agendadas (novo)



Nota: Os novos modos de exibição de listas de tarefas não têm suporte em dispositivos móveis e tablets quando o componente Lista de registros usa o layout Completo. Neste caso, Tarefas recorrentes, Tarefas não agendadas e modos de exibição de listas personalizados usam como padrão Minhas tarefas.

CONSULTE TAMBÉM:

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

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

Personalizar suas configurações de usuário

O novo componente Configurações do usuário oferece os mesmos ótimos recursos que o componente Configurações do usuário, mas você pode alterar os rótulos.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Crie rapidamente filtros contextuais para Painéis do Einstein Analytics

O componente Wave Dashboard agora se chama "Painel do Einstein Analytics". E você recebe uma nova opção Filter Builder para registrar páginas. Com o Filter Builder, você pode apontar e clicar para configurar filtros dinâmicos para seus painéis integrados. Isso torna mais fácil configurar um painel para mostrar os dados relevantes para cada registro em que ele aparece.

Onde: Essas alterações se aplicam a comunidades do Lightning acessadas com o Lightning Experience e o Salesforce Classic. Comunidades estão disponíveis nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Usuários com uma licença Comunidade de clientes Plus, Comunidade de parceiros ou Aplicativos externos Plus do Lightning podem usar o Einstein Analytics em comunidades.

CONSULTE TAMBÉM:

Crie rapidamente filtros contextuais para painéis integrados em páginas de registro

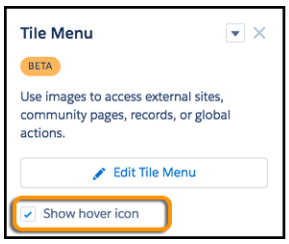
Assuma controle do estado de focalização no menu de bloco (beta)

Restauramos o ícone de focalização no componente Menu de bloco com uma nova configuração de exibição. Você pode mostrar ou ocultar o ícone de focalização padrão do Salesforce para um item de menu.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Esta versão contém uma versão beta do menu de bloco que é de qualidade de produção, mas com limitações conhecidas. Para enviar feedback e sugestões, acesse o IdeaExchange.

Como: A opção do ícone de focalização está ativada por padrão para todas as comunidades.



Nota: Essa opção não está disponível para uso em celular ou tablet.

Simplificar a programação de compromissos de clientes com o Lightning Scheduler

Ajude os usuários da sua comunidade a agendar compromissos rapidamente com uma interface por autoatendimento no Lightning Scheduler. Fluxos prontos para uso tornam simples pesquisar e selecionar a pessoa, o tópico, o local e a data e hora certos.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Gerenciar compromissos com o Agendador do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

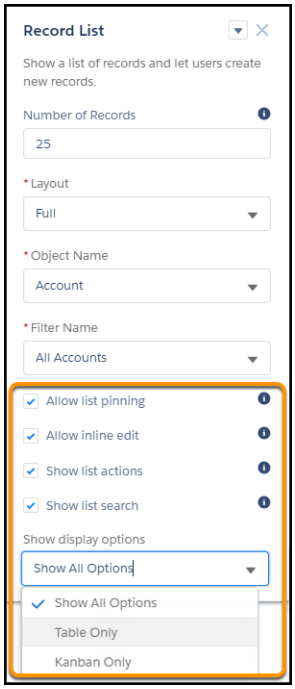
Agendador do Lightning: Programação de compromisso de entrada, Gerenciamento de eventos, Planos de ação e muito mais

Dê a seus usuários mais opções de exibição em listas de registros

Expandimos o controle que você tem para componentes da Lista de registros dando a você novas configurações de exibição. Agora você pode permitir aos usuários fixar suas visualizações da lista de registros favoritas ou restringi-las de alternar layouts de exibição.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

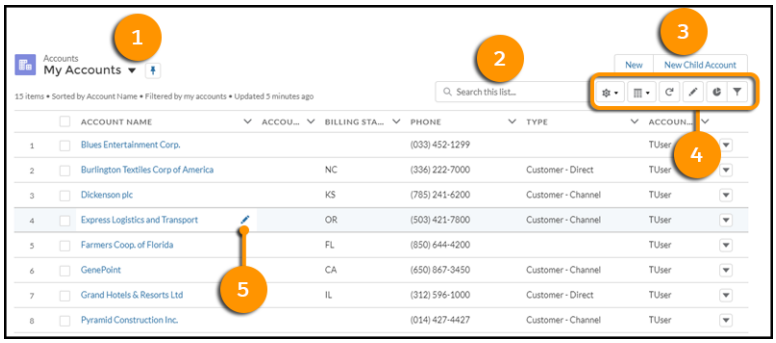
Como: Selecione quais opções de exibição você deseja incluir para seus usuários.



Nota: Essas opções não estão disponíveis para uso em celular ou tablet.

Com todas as propriedades ativadas, os membros da comunidade podem:

- Alterar o modo de exibição de listas e fixá-lo (1).
- Usar pesquisa (2) para localizar itens em listas longas.
- Usar ações de lista para realizar tarefas relacionadas a listas, como criar um novo registro (3).
- Acesse controles de exibição de lista, altere como a lista é exibida, visualize gráficos relacionados e filtre o modo de exibição de listas (4). Para visualizações compartilhadas, os usuários ainda precisam de permissões adequadas para ver os dados.
- Editar campos em linha (5).



CONSULTE TAMBÉM:

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

Personalize o botão Enviar para os formulários de suporte de contato da sua comunidade

Dê um toque especial a seus formulários de Suporte de contato personalizando seu botão Enviar. Escolha entre as opções de personalização para cor de texto, cor do segundo plano, largura do botão, alinhamento, entre outras. Encontre todas as opções na guia de estilo do componente Formulário de Suporte de contato.

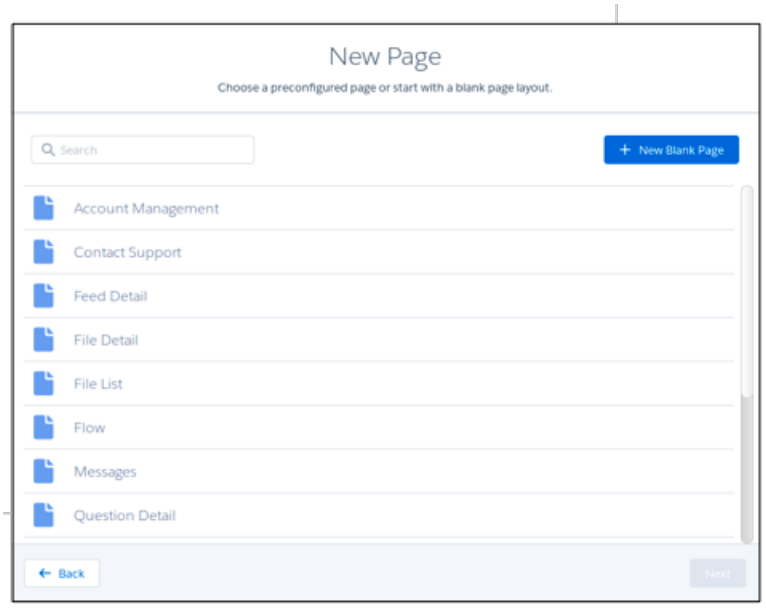
Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Aprimore sua Comunidade do Lightning personalizada usando páginas de outros modelos

Sua comunidade personalizada do Lightning agora está ainda mais personalizável! Você agora pode acessar qualquer página de qualquer modelo de comunidade do Lightning, não importa o modelo escolhido como ponto de partida. Personalize sua comunidade baseada em modelo instalando qualquer página pronta para uso das opções de página padrão no Community Builder.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: No menu Páginas do Community Builder, selecione **Nova página**. Em seguida, selecione **Página padrão**. Escolha uma página pré-configurada na lista.



Adicionar rastreamento de desvio a mais comunidades

O componente Rastreamento de desvio no Community Builder agora está disponível em mais modelos de comunidade do Lightning, incluindo Portal de conta do cliente, Partner Central e Central de ajuda. O rastreamento de desvio usa avisos personalizados para coletar dados de visitantes para a sua comunidade. Use os dados para criar relatórios repletos de insights para ajudar a desviar novos casos.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Adicionar um botão para permitir que membros da comunidade solicitem uma chamada do suporte

Adicione o componente Botão e fluxo de solicitação de contato à sua comunidade, portal ou Central de ajuda para permitir que membros solicitem que o suporte ao cliente ligue para eles de volta. Quando um usuário clica no botão Solicitar ajuda, um pop-up é exibido para o usuário inserir seu problema e detalhes de contato.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Aprimore sua Central de ajuda com solicitações de contato e chat

Produtividade do desenvolvedor: fazer mais com mais facilidade

Desenvolva comunidades de maneira mais eficaz com vários aprimoramentos de API.

NESTA SEÇÃO:

Crie e publique comunidades com a API REST do Chatter

Acelere o processo de criar e publicar comunidades usando vários novos recursos na API REST do Chatter. Recupere de modo programático uma lista de modelos disponíveis e crie Lightning ou Guias do Salesforce + comunidades do Visualforce. Para comunidades do Lightning, você também pode publicar de modo programático.

Tenha uma navegação mais consistente em comunidades do Lightning

As comunidades agora funcionam da mesma maneira no Lightning Experience ao usar `navigateToURL` e um fragmento de URL é passado como um argumento.

Prepare para o futuro sua vinculação com chamadas de API de navegação

Novos aprimoramentos ao `lightning/navigation` a Comunidades do Lightning na API do componente da Web do Lightning o tornam mais robusto. O componente da Web do Lightning `lightning/navigation` agora dá suporte a mais navegação a prova de erros usando `pageReferences`, em vez de URLs, evitando interrupção da navegação se você alterar os URLs no futuro. Também adicionamos suporte para atributos `state` como parâmetros de consulta para seus URLs. E `CurrentPageReference` fornece a referência de página em que um cliente está no momento como um elemento para sua programação.

Crie e publique comunidades com a API REST do Chatter

Acelere o processo de criar e publicar comunidades usando vários novos recursos na API REST do Chatter. Recupere de modo programático uma lista de modelos disponíveis e crie Lightning ou Guias do Salesforce + comunidades do Visualforce. Para comunidades do Lightning, você também pode publicar de modo programático.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Recursos da API REST do Chatter novos e alterados

Tenha uma navegação mais consistente em comunidades do Lightning

As comunidades agora funcionam da mesma maneira no Lightning Experience ao usar `navigateToURL` e um fragmento de URL é passado como um argumento.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Implementações anteriores do `navigateToURL`, como este exemplo de código, funcionavam de modo inconsistente entre o Lightning Experience e comunidades do Lightning.

```
$A.get("e.force:navigateToURL").setParams({ url: "#123" }).fire();
```

Agora esse código é aberto na mesma guia tanto no Lightning Experience quanto em Comunidades do Lightning.

Prepare para o futuro sua vinculação com chamadas de API de navegação

Novos aprimoramentos ao `lightning/navigation` a Comunidades do Lightning na API do componente da Web do Lightning o tornam mais robusto. O componente da Web do Lightning `lightning/navigation` agora dá suporte a mais navegação a prova de erros usando `pageReferences`, em vez de URLs, evitando interrupção da navegação se você alterar os URLs no futuro. Também adicionamos suporte para atributos `state` como parâmetros de consulta para seus URLs. E `CurrentPageReference` fornece a referência de página em que um cliente está no momento como um elemento para sua programação.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience ou do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Como parte dessas atualizações, o `standard__namedPage` está sendo descontinuado em Comunidades. Em vez disso, use `comm__namedPage`.

CONSULTE TAMBÉM:

- Módulos novos e alterados para componentes da Web do Lightning
- *Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning:* Navegue para páginas, registros e listas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning:* Tipos de PageReference (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Partner Central: Aprimoramentos a relacionamentos da conta e programas de canal, emails de casos, caminho em fundos de desenvolvimento de mercado e programações de produto personalizadas

Os parceiros estão obtendo mais com programas de canal e relacionamento da conta. Mais objetos para compartilhar em relacionamentos de conta, mais maneiras de rastrear o quão bem eles estão funcionando e mais flexibilidade para fazer atualizações. Mais membros para adicionar a programas de canal e mais maneiras de acompanhar a atividade do membro. Além disso, os parceiros agora podem enviar emails de casos e configurar as programações de produto para atender melhor às necessidades de suas equipes de vendas.

NESTA SEÇÃO:

Faça mais com relacionamentos da conta

Agora você pode compartilhar fundos para campanhas de marketing com outras contas. Orçamentos de marketing, alocações de fundos, solicitações de fundos e reivindicações de fundos agora estão disponíveis para relacionamentos de conta.

Execute relatórios em relacionamentos de conta

Acompanhe os relacionamentos da conta com relatórios. Adicione o objeto de relacionamento da conta ao criar um relatório e tenha uma ideia melhor de como esses relacionamentos estão funcionando para você.

Atualize as regras de compartilhamento de dados de relacionamento da conta

Não precisa criar uma regra de compartilhamento de dados de relacionamento de conta totalmente nova só porque ela precisa ser atualizada. Agora você pode editar e salvar a regra.

Rastreie facilmente o histórico dos membros do programa de canal

O rastreamento histórico por meio do feed agora está habilitado para membros do programa de canal. Não é preciso navegar para a trilha de auditoria para rastrear a atividade do membro. Olhe para o feed e encontre todas as suas atualizações em um só lugar.

Adicionar mais membros do programa de canal com limites expandidos

Às vezes, ter 5 mil membros de canal simplesmente não é suficiente. Agora você pode adicionar até 50 mil membros a seus programas de canal. Se você precisar de ainda mais membros, entre em contato com seu executivo de conta e informe-o.

Acompanhe os estágios dos fundos de desenvolvimento de mercado usando o Caminho

Veja rapidamente em que estágio estão seus fundos de desenvolvimento de marketing usando o Caminho. Agora você pode acompanhar orçamentos de marketing de parceiro, alocações de fundo de parceiros, solicitações de fundos de parceiros e reivindicações de fundos de parceiro em sua comunidade usando o componente de caminho.

Crie pesquisas para objetos de Fundo de desenvolvimento de mercado

Use campos de Relacionamento de pesquisa em objetos padrão e personalizados para rastrear fundos de desenvolvimento de mercado. Novos campos de Relacionamento de pesquisa podem pesquisar reivindicações de fundos do parceiro, alocações de fundos do parceiro e solicitações de fundos do parceiro.

Habilite parceiros a enviar emails de casos

Agora os parceiros podem enviar emails a clientes dos casos em que eles estão trabalhando.

Personalize programações de produto para seus processos comerciais

Poupe sua equipe de vendas do trabalho complicado de gerenciar ciclos complexos de pagamento e entrega. Habilite programações de produto personalizáveis para otimizar o layout e os botões da programação e para usar campos personalizados, regras de validação e acionadores do Apex.

Faça mais com relacionamentos da conta

Agora você pode compartilhar fundos para campanhas de marketing com outras contas. Orçamentos de marketing, alocações de fundos, solicitações de fundos e reivindicações de fundos agora estão disponíveis para relacionamentos de conta.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Relacionamentos de conta estão disponíveis a usuários com licenças da Comunidade de parceiros.

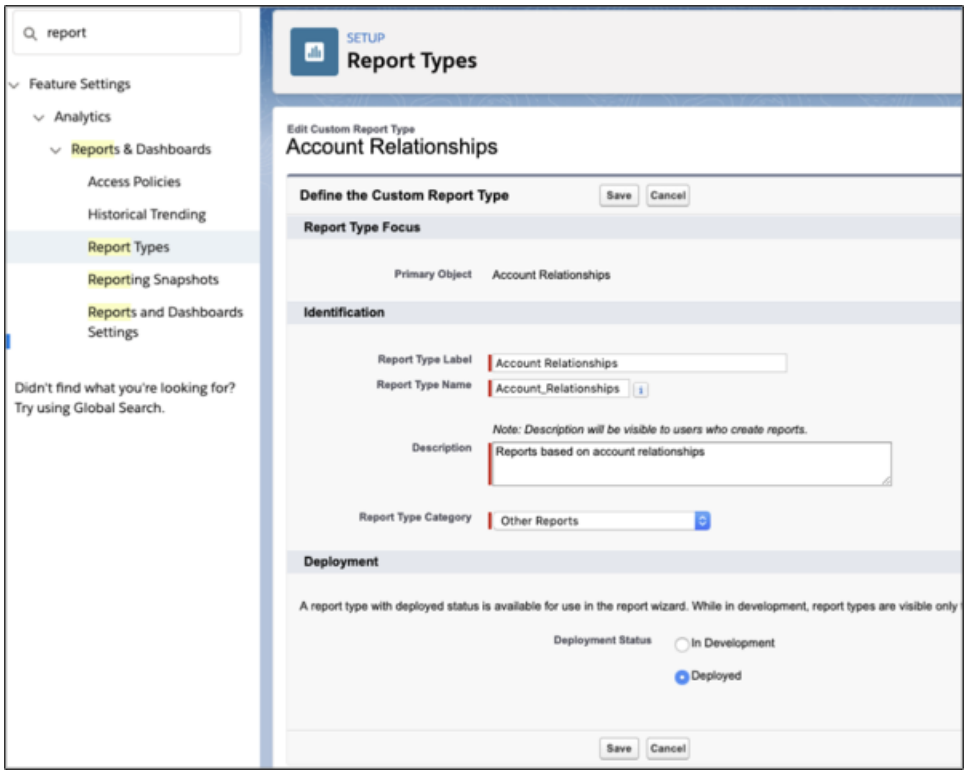
Execute relatórios em relacionamentos de conta

Acompanhe os relacionamentos da conta com relatórios. Adicione o objeto de relacionamento da conta ao criar um relatório e tenha uma ideia melhor de como esses relacionamentos estão funcionando para você.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Relacionamentos de conta estão disponíveis a usuários com licenças da Comunidade de parceiros e da Comunidade de clientes Plus.

Por quê: Crie um tipo de objeto personalizado usando Relacionamentos da conta como o objeto principal.



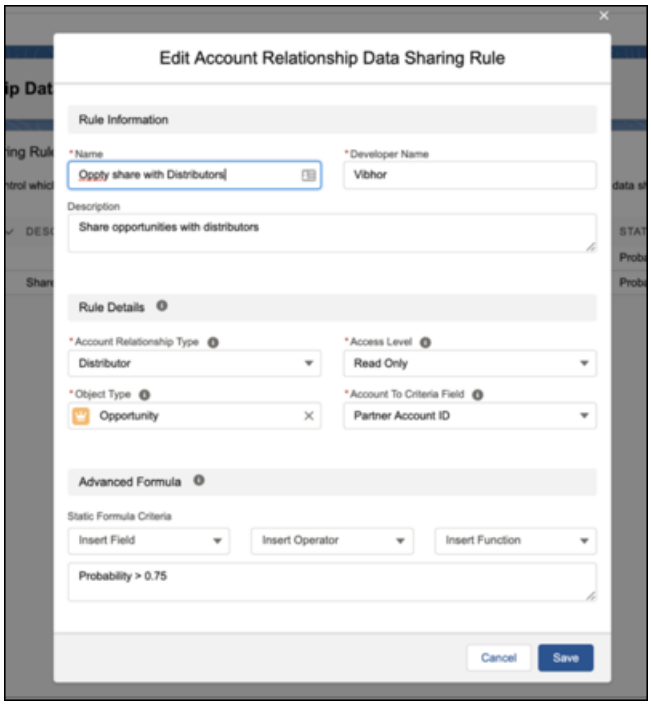
Atualize as regras de compartilhamento de dados de relacionamento da conta

Não precisa criar uma regra de compartilhamento de dados de relacionamento de conta totalmente nova só porque ela precisa ser atualizada. Agora você pode editar e salvar a regra.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Regras de compartilhamento de dados de relacionamentos de conta estão disponíveis a usuários com licenças da Comunidade de parceiros e da Comunidade de clientes Plus.

Por quê: Selecione uma regra de compartilhamento de dados de relacionamento da conta e clique em editar para fazer atualizações.



Como: Em Configuração, insira `Relacionamento de conta` na caixa Busca rápida. Selecione **Regra de compartilhamento de dados de relacionamento da conta** e clique em **Editar**.

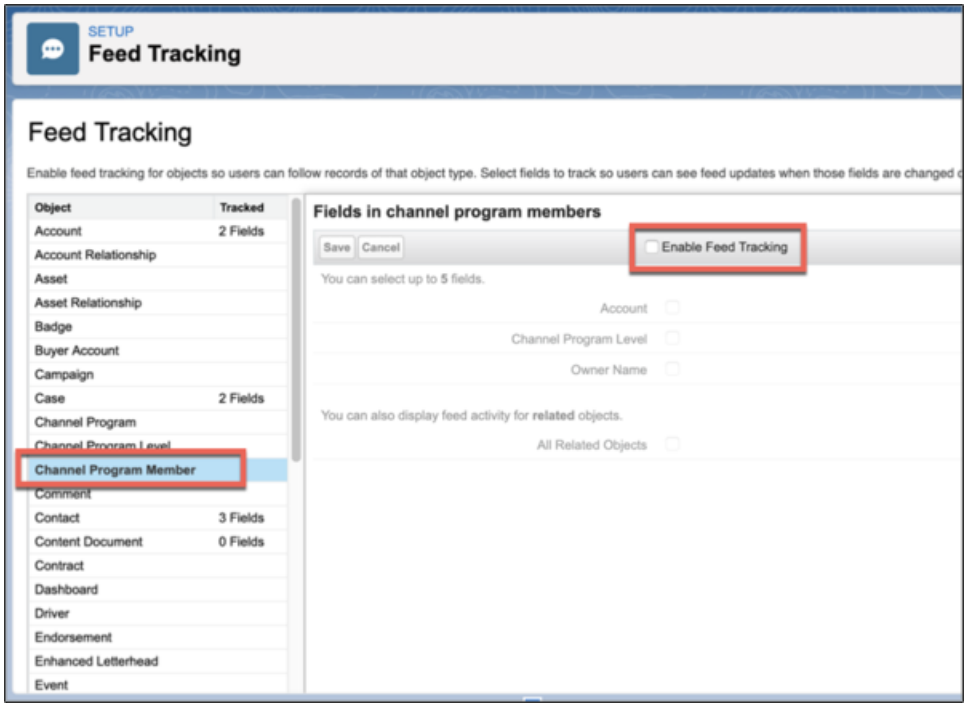
Rastreie facilmente o histórico dos membros do programa de canal

O rastreamento histórico por meio do feed agora está habilitado para membros do programa de canal. Não é preciso navegar para a trilha de auditoria para rastrear a atividade do membro. Olhe para o feed e encontre todas as suas atualizações em um só lugar.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Programas de canal estão disponíveis a usuários com licenças de parceiro.

Por quê: Habilite o rastreamento de feed para um Membro do programa de canal.



Como: Em Configuração, insira `Rastreamento de feed` na caixa Busca rápida. Selecione **Rastreamento de feed** > **Membro do programa de canal**. Selecione **Habilitar rastreamento de feed**.

Dica: Adicione uma coluna Nome à lista relacionada Membro do programa de canal para analisar facilmente o feed do membro.

Adicionar mais membros do programa de canal com limites expandidos

Às vezes, ter 5 mil membros de canal simplesmente não é suficiente. Agora você pode adicionar até 50 mil membros a seus programas de canal. Se você precisar de ainda mais membros, entre em contato com seu executivo de conta e informe-o.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Programas de canal estão disponíveis a usuários com licenças de parceiro.

Acompanhe os estágios dos fundos de desenvolvimento de mercado usando o Caminho

Veja rapidamente em que estágio estão seus fundos de desenvolvimento de marketing usando o Caminho. Agora você pode acompanhar orçamentos de marketing de parceiro, alocações de fundo de parceiros, solicitações de fundos de parceiros e reivindicações de fundos de parceiro em sua comunidade usando o componente de caminho.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Os fundos de desenvolvimento de mercado estão disponíveis a usuários com licenças da Comunidade de parceiros e da Comunidade de clientes Plus.

Como: Em Configuração, insira `Caminho` na caixa Busca rápida. Selecione **Configurações de caminho**. Clique em **Ativar** e em **Novo caminho** para criar um caminho.

Crie pesquisas para objetos de Fundo de desenvolvimento de mercado

Use campos de Relacionamento de pesquisa em objetos padrão e personalizados para rastrear fundos de desenvolvimento de mercado. Novos campos de Relacionamento de pesquisa podem pesquisar reivindicações de fundos do parceiro, alocações de fundos do parceiro e solicitações de fundos do parceiro.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

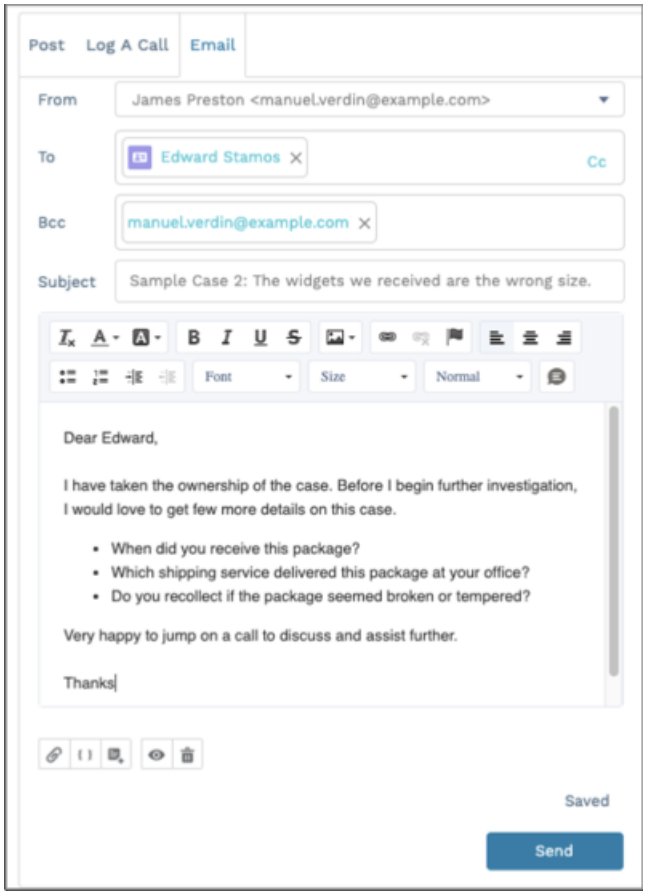
Quem: Pesquisas a objetos de fundo de desenvolvimento de mercado estão disponíveis a usuários com as licenças de Login da comunidade de parceiros, Comunidade de parceiros, Parceiro, Parceiro Ouro, Parceiro Prata e Parceiro Bronze

Habilite parceiros a enviar emails de casos

Agora os parceiros podem enviar emails a clientes dos casos em que eles estão trabalhando.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Os parceiros podem responder a casos por email.



Como: Em Configuração, insira *Email-to-Case* na caixa Busca rápida. Selecione **Ativar Email-to-Case** e defina suas configurações.

Habilite **Enviar email** para seus perfis da Comunidade de parceiros ou Comunidade de clientes Plus diretamente no perfil.

Personalize programações de produto para seus processos comerciais

Poupe sua equipe de vendas do trabalho complicado de gerenciar ciclos complexos de pagamento e entrega. Habilite programações de produto personalizáveis para otimizar o layout e os botões da programação e para usar campos personalizados, regras de validação e acionadores do Apex.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Produtos: Personalize programações de produto para seus processos comerciais

Compartilhamento e segurança: Novos padrões para perfis externos, maior segurança de senha e conjuntos de compartilhamento para leads

Perfis de usuário da comunidade agora têm permissões de objeto mais rígidas prontas para uso, embora você sempre possa definir permissões para suas necessidades de negócios. Você também pode reforçar a segurança exigindo que usuários da comunidade definam senhas mais complexas. E agora você pode usar conjuntos de compartilhamento com leads.

NESTA SEÇÃO:

Comece com perfis mais restritivos para perfis da comunidade externos padrão

Comunidades criadas com licenças recém-provisionadas podem começar com um quadro em branco atribuindo permissões de objeto a usuários externos. Perfis externos padrão agora têm apenas permissões mínimas de objeto, que restringem as permissões de perfil a serem usadas apenas pelos perfis que precisam delas. Também facilitam a personalização dos perfis para atender às suas necessidades específicas. As comunidades criadas com licenças provisionadas antes da Spring '19 permanecem as mesmas.

Usar conjuntos de compartilhamento com leads

Agora você pode conceder acesso a usuários do portal ou da comunidade a leads usando conjuntos de compartilhamento.

Aumente as exigências de complexidade da senha para comunidades

Agora oferecemos uma opção de complexidade de senha que exige que usuários internos e externos incluam pelo menos três dos seguintes elementos na senha: um número, uma letra maiúscula, uma letra minúscula e um caractere especial (! " # $ % & ' ( ) * + , - . / : ; < = > ? @ [\ ] ^ _ ` { | } ~).

Personalize login sem senha e verifique páginas

Quando os usuários efetuam login em sua comunidade com um endereço de email ou número de telefone (login sem senha), o Salesforce envia um código de verificação a eles. Ao mesmo tempo, o Salesforce gera a página Verificar, em que os usuários inserem o código de verificação para confirmar a identidade. Você podia criar uma marca para a página Verificar com seu logotipo, cores e segundo plano, mas o formato vem do Salesforce. Agora você pode substituir a página Verificar padrão pela sua própria. Personalize o layout e o texto da sua página Verificar com o Visualforce e alguns métodos do Apex.

Veja o número de falhas em tentativas de login na comunidade

Agora você pode monitorar o número de vezes que uma tentativa de login sem sucesso foi feita em uma conta de usuário externo. Quando o número máximo de tentativas de login com falha é atingido, a conta é bloqueada. Você pode desbloquear a conta do usuário em Detalhes do usuário.

As licenças de Login da Comunidade de clientes Plus e Comunidade de clientes Plus não são mais habilitadas por APIs por padrão

A partir de Summer '19, as novas licenças Comunidade de clientes Plus e Login da Comunidade de clientes Plus não têm permissão de usuário habilitada por API ativada por padrão. Adicione a permissão clonando o perfil padrão e salvando um perfil personalizado específico da comunidade. Licenças compradas e usadas antes da versão Summer '19 ainda têm a permissão de usuário habilitada por API ativada.

Verifique o acesso à página padrão para usuários autenticados

Se você restringiu o acesso de usuários autenticados a páginas do Salesforce, adicionamos mais páginas padrão à lista, como Chatter, Pesquisa global e Perfil do usuário. A configuração **Permitir acesso a páginas padrão do Salesforce** está habilitada por padrão. Se você tiver desativado essa configuração, verifique se as páginas necessárias pra a funcionalidade do seu site não estão bloqueadas.

$Site.AdminEmailAddress foi descontinuado

Para maior segurança para seus sites, descontinuamos o campo de mesclagem $Site.AdminEmailAddress. Esse campo agora retorna uma string vazia, em vez do valor `Site Contact` para o site atual. Você ainda pode acessar o endereço de email do administrador usando as consultas SOQL.

Comece com perfis mais restritivos para perfis da comunidade externos padrão

Comunidades criadas com licenças recém-provisionadas podem começar com um quadro em branco atribuindo permissões de objeto a usuários externos. Perfis externos padrão agora têm apenas permissões mínimas de objeto, que restringem as permissões de perfil a serem usadas apenas pelos perfis que precisam delas. Também facilitam a personalização dos perfis para atender às suas necessidades específicas. As comunidades criadas com licenças provisionadas antes da Spring '19 permanecem as mesmas.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Essa alteração se aplica a comunidades criadas com licenças provisionadas após a versão Summer '19. Comunidades criadas com licenças provisionadas antes disso não são afetadas.

Nota: A partir da versão Winter '20, o Salesforce introduzirá uma preferência que restringe o uso de perfis externos padrão para autorregistro, login e atribuição a usuários. Revise a atualização crítica para mais informações sobre essa alteração futura.

Usar conjuntos de compartilhamento com leads

Agora você pode conceder acesso a usuários do portal ou da comunidade a leads usando conjuntos de compartilhamento.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para habilitar conjuntos de compartilhamento para leads em sua organização, contate o suporte ao cliente da Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar conjuntos de compartilhamento (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aumente as exigências de complexidade da senha para comunidades

Agora oferecemos uma opção de complexidade de senha que exige que usuários internos e externos incluam pelo menos três dos seguintes elementos na senha: um número, uma letra maiúscula, uma letra minúscula e um caractere especial (! " # $ % & ' ( ) * + , - . / : ; < = > ? @ [\ ] ^ _ ` { | } ~).

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Aprimore a segurança com maior complexidade da senha

Personalize login sem senha e verifique páginas

Quando os usuários efetuam login em sua comunidade com um endereço de email ou número de telefone (login sem senha), o Salesforce envia um código de verificação a eles. Ao mesmo tempo, o Salesforce gera a página Verificar, em que os usuários inserem o código de verificação para confirmar a identidade. Você podia criar uma marca para a página Verificar com seu logotipo, cores e segundo plano, mas o formato vem do Salesforce. Agora você pode substituir a página Verificar padrão pela sua própria. Personalize o layout e o texto da sua página Verificar com o Visualforce e alguns métodos do Apex.

Onde: Essa alteração está disponível em todas as comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic e está disponível nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Crie sua própria página Verificar para logins sem senha da comunidade

Veja o número de falhas em tentativas de login na comunidade

Agora você pode monitorar o número de vezes que uma tentativa de login sem sucesso foi feita em uma conta de usuário externo. Quando o número máximo de tentativas de login com falha é atingido, a conta é bloqueada. Você pode desbloquear a conta do usuário em Detalhes do usuário.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Veja o número de falhas em tentativas de login em uma conta de usuário

As licenças de Login da Comunidade de clientes Plus e Comunidade de clientes Plus não são mais habilitadas por APIs por padrão

A partir de Summer '19, as novas licenças Comunidade de clientes Plus e Login da Comunidade de clientes Plus não têm permissão de usuário habilitada por API ativada por padrão. Adicione a permissão clonando o perfil padrão e salvando um perfil personalizado específico da comunidade. Licenças compradas e usadas antes da versão Summer '19 ainda têm a permissão de usuário habilitada por API ativada.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Verifique o acesso à página padrão para usuários autenticados

Se você restringiu o acesso de usuários autenticados a páginas do Salesforce, adicionamos mais páginas padrão à lista, como Chatter, Pesquisa global e Perfil do usuário. A configuração **Permitir acesso a páginas padrão do Salesforce** está habilitada por padrão. Se você tiver desativado essa configuração, verifique se as páginas necessárias pra a funcionalidade do seu site não estão bloqueadas.

Onde: Essa alteração se aplica a comunidades e sites acessados por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Recomendamos que você teste essa atualização em uma organização de sandbox antes de as alterações serem ativadas na organização de produção.

Para ativar ou desativar essa configuração em Sites do Salesforce, em Configuração, insira `Sites` na caixa Busca rápida e selecione **Sites**. Clique no nome do site que você deseja editar e selecione **Configurações de login**. Clique em **Editar** e marque ou desmarque **Permitir acesso a páginas padrão do Salesforce**.

Em comunidades, defina o campo `allowStandardPortalPages` no tipo Metadados de CustomSite como `true` ou `false` nas comunidades que você deseja editar.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Gerenciando configurações de registro e login de sites do Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

$Site.AdminEmailAddress foi descontinuado

Para maior segurança para seus sites, descontinuamos o campo de mesclagem $Site.AdminEmailAddress. Esse campo agora retorna uma string vazia, em vez do valor `Site Contact` para o site atual. Você ainda pode acessar o endereço de email do administrador usando as consultas SOQL.

Onde: Essa alteração se aplica a todos os sites acessados por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para acessar o endereço de email do administrador, você pode usar essas consultas SOQL em um controlador do Apex.

```
SELECT Admin.Email
FROM Site
WHERE Id=\'' + Site.getSiteId() + '\'
```

```
SELECT Email
FROM User
WHERE Id=\'' + Site.getAdminId() + '\'
```

Atualizações críticas: Padrões organizacionais externos, TLS 1.2 e mais

Estamos impondo e anunciando algumas atualizações críticas nesta versão. O Modelo de compartilhamento externo está habilitado para todas as organizações a partir da versão Summer '19 e o TLS 1.2 é aplicado.

NESTA SEÇÃO:

Ativar padrões externos de toda a organização em organizações com comunidades ou portais (Atualização crítica, aplicada)

Habilitar padrões organizacionais externos em organizações com comunidades ou portais foi uma atualização crítica na Spring '19 e é aplicada para a versão Summer '19. Essa atualização habilita o Modelo de compartilhamento externo e ajuda você proteger seus dados. Você pode definir níveis mais restritivos de acesso para usuários externos, em vez de dar a usuários internos e externos o mesmo acesso padrão.

Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS em comunidades e sites (atualização crítica)

Para manter os mais altos padrões de segurança e promover a segurança de seus dados, a Salesforce está desabilitando o protocolo de criptografia Transport Layer Security (TLS) 1.1 mais antigo. A partir de outubro de 2019, todas as conexões de entrada ou saída de comunidades, sites e portais do Salesforce devem usar TLS 1.2. Verifique se o acesso do seu navegador, as integrações de API e outros recursos do Salesforce estão em conformidade com TLS 1.2.

Habilitar os padrões de permissão do usuário habilitada por API para perfis externos (atualização crítica)

A Salesforce está desabilitando a permissão habilitada por API em todos os perfis externos clonados e padrão. A permissão habilitada por API permite que aplicativos ou conectores externos, como Workbench, Dataloader.io, Jitterbit, Excel Connector, Aplicativo Salesforce móvel, Aplicativos de SDK móvel, Salesforce IoT ou Aplicativos conectados, usem a API para autenticação ou acesso a dados do Salesforce.

Restrinja o uso de perfis externos padrão para autorregistro, login e atribuição a usuários (atualização crítica)

Essa atualização restringe o uso de perfis externos padrão para autorregistro, login e atribuição a usuários.

Bloquear determinados campos no registro do usuário para organizações ou comunidades e portais (atualização crítica)

A Salesforce está dando aos clientes a opção de habilitar uma configuração do usuário que permite ocultar determinados campos de informações pessoais nos registros do usuário em organizações com comunidades e portais. Os campos são ocultos da visualização quando usuários externos estão acessando registros do usuário. Os usuários externos ainda podem ver os próprios registros do usuário.

Ativar padrões externos de toda a organização em organizações com comunidades ou portais (Atualização crítica, aplicada)

Habilitar padrões organizacionais externos em organizações com comunidades ou portais foi uma atualização crítica na Spring '19 e é aplicada para a versão Summer '19. Essa atualização habilita o Modelo de compartilhamento externo e ajuda você proteger seus dados. Você pode definir níveis mais restritivos de acesso para usuários externos, em vez de dar a usuários internos e externos o mesmo acesso padrão.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Esta atualização crítica é aplicada para a versão Summer '19. Organizações que ativarem comunidades após a versão Summer '19 estar ativa terão esses padrões ativados.

Como: Quando padrões de toda a organização externos são ativados pela primeira vez, os níveis de acesso externo são definidos para corresponder os níveis de acesso internos. Para definir níveis de acesso mais rígidos para usuários externos, em Configuração, insira `Configurações de compartilhamento` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de compartilhamento**. Em Padrões de toda a organização, edite o acesso externo padrão.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Visão geral de padrões de toda a organização externa Visão geral(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS em comunidades e sites (atualização crítica)

Para manter os mais altos padrões de segurança e promover a segurança de seus dados, a Salesforce está desabilitando o protocolo de criptografia Transport Layer Security (TLS) 1.1 mais antigo. A partir de outubro de 2019, todas as conexões de entrada ou saída de comunidades, sites e portais do Salesforce devem usar TLS 1.2. Verifique se o acesso do seu navegador, as integrações de API e outros recursos do Salesforce estão em conformidade com TLS 1.2.

Onde: Essa alteração se aplica a comunidades e sites acessados por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Essa atualização crítica será aplicada em sexta-feira, 25 de outubro de 2019. Comunidades habilitadas após essa data exigem o TLS 1.2 por padrão.

Como: Recomendamos que você teste esta atualização em um sandbox ou em uma organização Developer Edition para verificar a compatibilidade de ponta a ponta antes de ativá-la em sua organização de produção. Também recomendamos que você informe os usuários da comunidade sobre essa alteração futura e incentive-os a atualizar para navegadores com suporte para TLS 1.2.

Para ativar essa atualização crítica antes de 25 de outubro de 2019, em Configuração, insira `Atualizações críticas` na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**. Para exigir TLS 1.2 para conexões HTTPS para comunidades e sites, clique em **Ativar**.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: A Salesforce está desativando a criptografia TLS 1.1

Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS (atualização crítica)

Habilitar os padrões de permissão do usuário habilitada por API para perfis externos (atualização crítica)

A Salesforce está desabilitando a permissão habilitada por API em todos os perfis externos clonados e padrão. A permissão habilitada por API permite que aplicativos ou conectores externos, como Workbench, Dataloader.io, Jitterbit, Excel Connector, Aplicativo Salesforce móvel, Aplicativos de SDK móvel, Salesforce IoT ou Aplicativos conectados, usem a API para autenticação ou acesso a dados do Salesforce.

Onde: Essa alteração aplica-se a todas as organizações que usam perfis externos padrão e clonados atribuídos às seguintes licenças:

- Site autenticado
- Parceiro Bronze
- CSP Lite Portal
- Comunidade de clientes
- Login da Comunidade de clientes
- Comunidade de clientes Plus
- Login de Comunidade de clientes Plus
- Gerenciador do Portal de clientes
- Gerenciador do Portal de clientes personalizado
- Gerenciador do Portal de clientes padrão
- Usuário do portal de clientes
- Login de Aplicativos externos
- Membro de aplicativos externos
- Login de Aplicativos externos Plus
- Membro de Aplicativos externos Plus
- Login de identidade externa
- Parceiro Ouro
- High Volume Customer Portal
- Portal de alto volume
- Portal Somente ideias
- Usuário interno do portal
- Gerenciador do Portal de clientes personalizado limitado
- Gerenciador do Portal de clientes padrão limitado
- Site autenticado excedente
- Gerenciador do Portal de clientes personalizado excedente
- Gerenciador do Portal de clientes padrão excedente
- High Volume Customer Portal excedente

- Parceiro
- Comunidade de parceiros
- Login de Comunidade do parceiro
- Portal da plataforma
- Parceiro prata

Como: Revise os perfis externos em sua organização para determinar quais exigem a permissão habilitada para API para seus casos de uso.

Se você quiser que seus usuários mantenham a permissão, clone o perfil padrão e selecione a permissão habilitada para API. Reatribua seus usuários ao novo perfil clonado e adicione o perfil às associações de comunidade corretas.

Como alternativa, crie um conjunto de permissões com a permissão habilitada para API selecionada e atribua-o aos usuários que precisam da permissão.

Para perfis clonados, simplesmente reabilite a permissão para casos do usuário em que isso é necessário.

Restrinja o uso de perfis externos padrão para autorregistro, login e atribuição a usuários (atualização crítica)

Essa atualização restringe o uso de perfis externos padrão para autorregistro, login e atribuição a usuários.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Da versão Winter '20 em diante, o Salesforce restringirá o uso de perfis externos padrão.

Quem: Essa alteração se aplica a todas as organizações que usam perfis externos padrão:

- BronzePartner ExternalAppsPlusLogin
- CSPLitePortal
- CustomerCommunity
- CustomerCommunityLogin
- CustomerCommunityPlus
- CustomerCommunityPlusLogin
- CustomerPortalManager
- CustomerPortalManagerCustom
- CustomerPortalManagerStandard
- ExternalAppsLogin
- ExternalAppsMember
- ExternalAppsPlusMember GoldPartner
- HighVolumeCustomerPortal
- HighVolumePortal
- IdeasOnlyPortal
- LimitedCustomerPortalMgrCustom
- LimitedCustomerPortalMgrStandard
- OverageAuthenticatedWebsite
- OverageCustomerPortalMgrCustom
- OverageCustomerPortalMgrStandard

- OverageHighVolumeCustomerPortal
- Parceiro
- PartnerCommunity
- PartnerCommunityLogin
- PlatformPortal
- SilverPartner AuthenticatedWebsite

Por quê: Na versão Winter '20, a preferência **Permitir perfis externos padrão, como perfis da comunidade e do portal, para autorregistro, login e atribuição a usuários** entrará em vigor. Essa preferência permite aos usuários realizar o autorregistro e efetuar login usando perfis externos padrão. Também permite aos administradores atribuir perfis externos padrão ao criar ou atualizar perfis de usuário. Essa preferência está desativada por padrão. Peça para seu administrador do Salesforce examinar as configurações de CRUD e FLS para todos os perfis externos padrão antes de ativar essa preferência.

Como: Em Configuração, insira `Atualizações críticas` na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**. Para **Previne o uso do perfil externo padrão para autorregistro, login e atribuição aos usuários**, clique em **Ativar**.

Volte para Configuração e insira `Configurações da comunidade` na caixa Busca rápida. Selecione **Configurações de comunidades**. Para permitir autorregistro, login e atribuição a usuários usando perfis externos padrão, selecione **Permitir perfis externos padrão, como perfis da comunidade e do portal, para autorregistro, login e atribuição a usuários**. Entre em contato com o suporte ao cliente do Salesforce se precisar de assistência.

Bloquear determinados campos no registro do usuário para organizações ou comunidades e portais (atualização crítica)

A Salesforce está dando aos clientes a opção de habilitar uma configuração do usuário que permite ocultar determinados campos de informações pessoais nos registros do usuário em organizações com comunidades e portais. Os campos são ocultos da visualização quando usuários externos estão acessando registros do usuário. Os usuários externos ainda podem ver os próprios registros do usuário.

Onde: Essa alteração aplica-se a todas as organizações com comunidades e portais.

Como: O Salesforce está lançando uma configuração de organização que permite ocultar as informações pessoais de outros usuários em páginas que mostram o registro do usuário a perfis de usuário externos e em consultas SOSL e SOQL executadas como usuários externos.

Os campos afetados são

- Alias
- EmployeeNumber
- FederationIdentifier
- SenderEmail
- Assinatura
- Username
- Divisão
- Título
- Departamento
- Extensão

Os administradores podem habilitar a configuração **Ocultar informações pessoais** para a organização em Configurações de gerenciamento de usuário. Depois de habilitar a configuração, pesquisas em registros do usuário não mostram os campos afetados de outros usuários para usuários externos. Teste quaisquer alterações em um ambiente de sandbox antes de testá-las em sua organização.

Outras alterações em comunidades

Saiba mais sobre pequenas mudanças que melhoram a sua experiência com comunidades.

NESTA SEÇÃO:

Melhore seu processo de vendas usando caminho com leads no aplicativo Salesforce
Agora você pode usar o Caminho para conduzir usuários móveis que trabalham em leads. Anteriormente, o Caminho dava suporte apenas a oportunidades no aplicativo Salesforce.

O link leva os usuários diretamente para a página de perfil
Enviar alguém diretamente à própria página de perfil do usuário nem sempre foi fácil e exigia componentes personalizados, um link de redirecionamento ou ambos. Isso não parecia ideal, assim, corrigimos essa questão. Adicionar /s/profile/home ao fim do URL leva o usuário conectado diretamente para sua página de perfil do usuário. Você também pode usar o URL modificado como um link.

Receba (ou não receba) notificações por email para melhores respostas
Descobrir que a resposta que você publicou a uma pergunta foi escolhida como a melhor pode ser muito legal. Além de verificar a publicação, notificações por email são uma maneira rápida de obter esse feedback. Porém, nem todo mundo que receber mais email. Adicionamos uma opção para deixar que os membros escolham se querem receber essas notificações por email.

Use qualquer dimensão personalizada do Google Analytics
Antes você podia usar apenas as duas primeiras dimensões personalizadas do Google Analytics para capturar os dados da sua comunidade. Essa restrição era um problema se você já estivesse usando essas dimensões em outra capacidade. Assim, corrigimos isso. Agora você pode usar qualquer dimensão personalizada que desejar, dentro do intervalo de 1 a 20 do Google, é claro.

Adicionar recursos estáticos à lista de permissões do CORS
Agora você pode adicionar recursos estáticos à lista de permissões do CORS. Por exemplo, digamos que você use o Lightning Out para exibir componentes do Lightning em um site externo, como o SAP. Se seus componentes dependerem de recursos estáticos armazenados no Salesforce, salve o SAP na lista de permissões do CORS em Configuração. Se um domínio não estiver na lista de permissões do CORS, os navegadores não carregarão fontes nem arquivo JavaScript referenciado de recursos estáticos.

Crie mais funções e adicione mais usuários da conta pessoal com limites maiores
Aumentamos o número de funções que você pode ter em comunidades e portais de 5 mil para 50 mil. Esse número inclui todas as funções associadas a portais do cliente, portais do parceiro e comunidades. Também aumentamos o número de usuários do portal de conta pessoal que um usuário do Salesforce pode ter de 10 mil para 50 mil.

Melhore seu processo de vendas usando caminho com leads no aplicativo Salesforce

Agora você pode usar o Caminho para conduzir usuários móveis que trabalham em leads. Anteriormente, o Caminho dava suporte apenas a oportunidades no aplicativo Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

O link leva os usuários diretamente para a página de perfil

Enviar alguém diretamente à própria página de perfil do usuário nem sempre foi fácil e exigia componentes personalizados, um link de redirecionamento ou ambos. Isso não parecia ideal, assim, corrigimos essa questão. Adicionar /s/profile/home ao fim do URL leva o usuário conectado diretamente para sua página de perfil do usuário. Você também pode usar o URL modificado como um link.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Receba (ou não receba) notificações por email para melhores respostas

Descobrir que a resposta que você publicou a uma pergunta foi escolhida como a melhor pode ser muito legal. Além de verificar a publicação, notificações por email são uma maneira rápida de obter esse feedback. Porém, nem todo mundo que receber mais email. Adicionamos uma opção para deixar que os membros escolham se querem receber essas notificações por email.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Use qualquer dimensão personalizada do Google Analytics

Antes você podia usar apenas as duas primeiras dimensões personalizadas do Google Analytics para capturar os dados da sua comunidade. Essa restrição era um problema se você já estivesse usando essas dimensões em outra capacidade. Assim, corrigimos isso. Agora você pode usar qualquer dimensão personalizada que desejar, dentro do intervalo de 1 a 20 do Google, é claro.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Adicionar recursos estáticos à lista de permissões do CORS

Agora você pode adicionar recursos estáticos à lista de permissões do CORS. Por exemplo, digamos que você use o Lightning Out para exibir componentes do Lightning em um site externo, como o SAP. Se seus componentes dependerem de recursos estáticos armazenados no Salesforce, salve o SAP na lista de permissões do CORS em Configuração. Se um domínio não estiver na lista de permissões do CORS, os navegadores não carregarão fontes nem arquivo JavaScript referenciado de recursos estáticos.

Onde: Esta mudança vale para componentes do Aura e componentes da Web do Lightning no Lightning Experience e no Salesforce Classic e todas as comunidades.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Use CORS para acessar recursos do Salesforce usando navegadores da Web

Crie mais funções e adicione mais usuários da conta pessoal com limites maiores

Aumentamos o número de funções que você pode ter em comunidades e portais de 5 mil para 50 mil. Esse número inclui todas as funções associadas a portais do cliente, portais do parceiro e comunidades. Também aumentamos o número de usuários do portal de conta pessoal que um usuário do Salesforce pode ter de 10 mil para 50 mil.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Visão geral do sistema: Papéis do portal (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Limitações do usuário de comunidades da conta pessoal (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Arquivos: Atualizações de arquivos de ativo e mais compartilhamento de arquivo

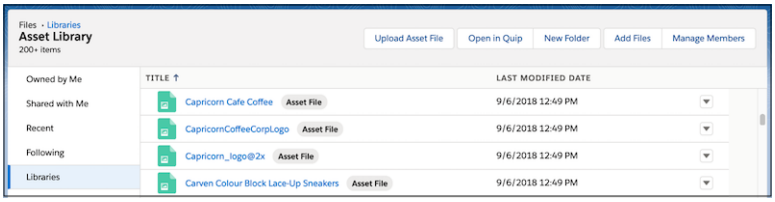
Encontrar e criar arquivos de ativos ficou mais simples e rápido. Identifique arquivos de ativos em um instante com o novo indicador de UI. Crie um novo arquivo de ativo diretamente da Biblioteca de ativos com um simples clique. Aumentamos os limites de compartilhamento de arquivo.

Crie arquivos de ativo diretamente da sua biblioteca de ativos

Crie um arquivo de ativo com o clicar de um botão diretamente da biblioteca de ativos na página inicial Arquivos. Enquanto estiver lá, identifique os arquivos do ativo em uma visão geral com o novo rótulo Arquivo de ativo. Antes, você podia criar arquivos de ativo apenas no Community Builder, no Data Loader ou na API.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Clique em Carregar arquivo de ativo para abrir o seletor de arquivos em pop-up permitindo que você carregue um novo arquivo ou selecione um arquivo existente a transformar em um ativo.



Depois de clicar em **Salvar**, o arquivo é salvo na Biblioteca de ativos.

Limite de compartilhamento de arquivos expandido

Anteriormente, era possível compartilhar arquivos um máximo de 100 vezes, incluindo compartilhamentos com registros, pessoas e grupos. O limite de compartilhamento de arquivo aumentou para 2.000, assim, compartilhe seus arquivos com tranquilidade!

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic (e todas as versões do aplicativo móvel) nas edições Professional, Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Aplicativo móvel: Faça mais enquanto estiver em trânsito

Os aplicativos móveis do Salesforce ajudam os seus usuários a permanecer produtivos em seus dias atarefados, não importa onde estejam. Portanto, temos trabalhado duro para adicionar novas maneiras de ajudar os usuários fora do escritório.

NESTA SEÇÃO:

Aplicativo Salesforce: Recursos de vendas e notificações de dispositivos móveis aprimorados
A versão mais recente do aplicativo Salesforce inclui um novo processo para configurar notificações personalizadas nos registros que mais importam para seus usuários. Também aprimoramos a atribuição de territórios a contas e adicionamos aprimoramentos para ajudar a manter seus usuários notificados e produtivos não importa onde seus dias atribulados os levem.

Mobile Publisher: Política de privacidade, Comunidade do Sandbox, Desbloqueio com ID biométrico

Dê destaque às suas comunidades com alterações significativas, recursos incríveis e melhorias. Você pode adicionar uma política de privacidade a seu projeto do Mobile Publisher para seu aplicativo Comunidades do Salesforce Lightning para iOS e Android. Além da comunidade em produção, membros da comunidade agora têm uma organização de sandbox na comunidade de sandbox na qual realizar o teste beta. Além disso, você pode adicionar ID biométrico para iOS e Android para possibilitar desbloqueio com Touch ID ou Face ID.

Aplicativo Salesforce: Recursos de vendas e notificações de dispositivos móveis aprimorados

A versão mais recente do aplicativo Salesforce inclui um novo processo para configurar notificações personalizadas nos registros que mais importam para seus usuários. Também aprimoramos a atribuição de territórios a contas e adicionamos aprimoramentos para ajudar a manter seus usuários notificados e produtivos não importa onde seus dias atribulados os levem.

NESTA SEÇÃO:

Acessar o aplicativo Salesforce móvel

Seus usuários têm várias opções para acessar o Salesforce em dispositivos móveis que cumpram os requisitos mínimos da plataforma.

Tudo o que há de novo no aplicativo Salesforce

Nossa última rodada de recursos novos e aprimorados no aplicativo Salesforce facilita o acesso em trânsito ao Salesforce.

Acessar o aplicativo Salesforce móvel

Seus usuários têm várias opções para acessar o Salesforce em dispositivos móveis que cumpram os requisitos mínimos da plataforma.

- Instale o Salesforce para Android ou para iOS. Os usuários podem baixar o aplicativo do Google Play ou da App Store.
- Acesse a Web móvel do Salesforce usando um navegador móvel com suporte em dispositivos móveis Android ou iOS selecionados. Essa opção não requer nenhuma instalação.

Para os requisitos mínimos de plataforma atuais, consulte **Requisitos para o aplicativo Salesforce** na Ajuda do Salesforce.

Tudo o que há de novo no aplicativo Salesforce

Nossa última rodada de recursos novos e aprimorados no aplicativo Salesforce facilita o acesso em trânsito ao Salesforce.

O aplicativo Salesforce móvel está disponível para todas as edições, exceto Database.com, sem exigir uma licença adicional. A edição e as licenças do Salesforce de sua organização, bem como o perfil e os conjuntos de permissões atribuídos a um usuário, determinam os dados e recursos do Salesforce que estarão disponíveis para cada usuário.

Aprimoramentos e alterações no aplicativo Salesforce	Salesforce para Android	Salesforce para iOS	Web móvel do Salesforce	Configurar no site completo
Suporte a dispositivo e navegador				
Cumpra os requisitos de aplicativo Salesforce atualizados	✔	✔	✔	
Recursos de vendas				
Melhore seu processo de vendas usando caminho com leads no aplicativo Salesforce	✔	✔	✔	✔

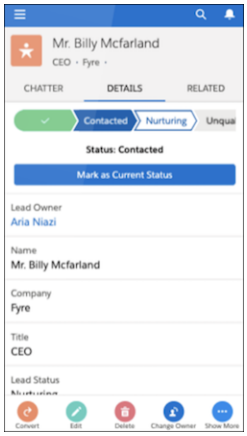
Aprimoramentos e alterações no aplicativo Salesforce	Salesforce para Android	Salesforce para iOS	Web móvel do Salesforce	Configurar no site completo
Comemore quando usuários do caminho atingirem marcos de venda na estrada	✔	✔	✔	✔
Mantenha relacionamentos de parceiro no aplicativo Salesforce	✔	✔	✔	✔
Recursos de produtividade				
Crie uma série de eventos com ações rápidas	✔	✔	✔	✔
Crie eventos com a ação de novo evento no Today	✔	✔		
Comunidades do Salesforce				
Crie aplicativos móveis que exibem as comunidades do Lightning de um usuário	✔	✔		
Notificações				
Mantenha os usuários por dentro com o Notification Builder	✔	✔		✔
Notificação por push não são mais enviadas a usuários inativos	✔	✔		✔
Localize ações invocáveis de notificação rapidamente para fluxos	✔	✔		✔

Melhore seu processo de vendas usando caminho com leads no aplicativo Salesforce

Se você tiver configurado um caminho de lead para desktop, suas equipes de vendas agora verão o mesmo caminho em seus dispositivos móveis. Anteriormente, o aplicativo Salesforce dava suporte apenas a Caminho para oportunidades.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Usuários do dispositivo móvel que trabalham em leads agora podem usar o Caminho para obter a orientação fornecida e atualizar o pipeline.

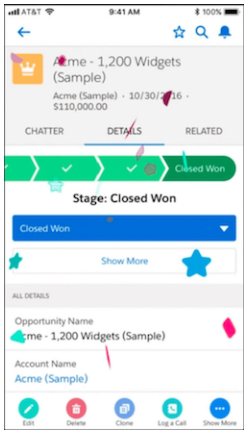


Comemore quando usuários do caminho atingirem marcos de venda na estrada

Quando seus representantes fecham negócios pelo caminho, ajude-os a celebrar. Jogue confetes virtuais quando os representantes atingirem um estágio designado do Caminho, como conquistar uma oportunidade.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Uma comemoração com confetes diverte os representantes quando eles atingem um marco.



Como: Para selecionar os valores da lista de opções que acionam uma comemoração e a frequência com que as comemorações são acionadas, use Configurações de caminho em Configuração.

CONSULTE TAMBÉM:

Caminho: Comemore marcos de vendas

Mantenha relacionamentos de parceiro no aplicativo Salesforce

Se sua empresa colabora com parceiros em oportunidades ou contas, as equipes de vendas agora podem manter relacionamentos com parceiros em qualquer lugar. Usuários de dispositivos móveis podem usar a lista relacionada Parceiros para gerenciar os relacionamentos entre oportunidades e contas pessoais ou comerciais. Anteriormente, a lista relacionada Parceiros era somente leitura no aplicativo Salesforce.

Onde: Para organizações criadas na versão Summer '09 ou posterior, essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Para organizações criadas antes da versão Summer '09, essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

CONSULTE TAMBÉM:

Mantenha relacionamentos com parceiros no Lightning Experience

Crie uma série de eventos com ações rápidas

Os representantes de vendas podem criar um evento repetível usando ações rápidas quando você adiciona o campo Repetir em seus layouts de ação rápida. Anteriormente, você podia criar apenas registros de evento únicos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar uma série de eventos de qualquer lugar com Ações rápidas

Cumpra os requisitos de aplicativo Salesforce atualizados

O Salesforce está disponível em diversas plataformas móveis populares. O Salesforce está analisando os requisitos para usar o aplicativo Salesforce móvel para Android iOS e Web móvel. Saiba mais sobre as exigências da plataforma móvel e os dispositivos que usamos para teste de recursos e desempenho conforme continuamos aprimorando a experiência do Salesforce.

Requisitos da plataforma móvel

Os usuários podem executar o Salesforce em dispositivos móveis que atendam a esses requisitos da plataforma móvel.

Requisitos de sistema operacional e versão	Requisitos do navegador móvel*
Android 6.0 ou posterior	Google Chrome em Android
iOS 12,0 ou posterior	Apple Safari em iOS

* A versão mais recente do navegador móvel é necessária. *Os requisitos de navegador móvel se aplicam apenas à Web móvel do Salesforce.

Para permitir a inovação e manter o Salesforce atualizado em um mercado móvel em rápida evolução, os requisitos mínimos da plataforma estão sujeitos a mudanças a critério exclusivo da Salesforce, com ou sem aviso prévio.

Dispositivos móveis usados para teste do Salesforce

O Salesforce executa teste automatizado e manual do aplicativo do Salesforce para Android, iOS e Web móvel em um conjunto de dispositivos móveis selecionado. Para a versão Summer '19, esta é a lista de dispositivos usados para teste.

Plataforma	Telefones	Tablets
Android	• Google Pixel 3 • Google Pixel 2/Pixel 2 XL • Google Pixel • Google Nexus 6P • Samsung Galaxy S9/S9+ • Samsung Galaxy S8 • Samsung Galaxy S7/S7 Edge • Samsung Galaxy Note 9 • Samsung Galaxy Note 5 • Samsung Galaxy Note 4	• Samsung Tab A 9.7 • Samsung Tab A 8.0

Plataforma	Telefones	Tablets
iOS	• iPhone XS Max • iPhone X • iPhone 8/8 Plus • iPhone 7/7 Plus • iPhone 6S/6S Plus • iPhone 6/6 Plus • iPhone 5S • iPhone SE	• iPad Pro 12,9" (2ª geração) • iPad Pro 10,5" • iPad Pro 9,7" • iPad 2017 (5ª geração) • iPad Air 2 • iPad Mini 4

Os clientes não são impedidos de usar o Salesforce em dispositivos não testados que atendam às exigências de plataforma atuais. O Salesforce pode não ser capaz de replicar alguns problemas para clientes que utilizam o Salesforce em dispositivos não testados, devido a personalizações específicas do fabricante.

Para permitir a inovação e manter o Salesforce atualizado em um mercado móvel em rápida evolução, a lista de dispositivos testados pelo Salesforce está sujeita a mudanças a critério exclusivo da Salesforce, com ou sem aviso prévio.

Atualizações do Salesforce

Clientes cujos dispositivos atendem aos requisitos mínimos da plataforma estão qualificados para receber atualizações e correções gratuitas de recursos do Salesforce.

Nosso objetivo é lançar atualizações de recursos e funcionalidades do Salesforce móvel que coincidam com cada liberação principal do Salesforce. Estas informações são fornecidas para ajudá-lo a planejar a sua versão, mas estão sujeitas a mudanças a critério da Salesforce.

Web móvel do Salesforce
Recursos e funcionalidades aprimoradas estão disponíveis automaticamente com cada liberação principal do Salesforce.

Salesforce para Android e iOS
Recursos e funcionalidades aprimoradas são oferecidas nas principais atualizações de versão. Nosso objetivo é liberar uma versão principal do aplicativo Salesforce móvel para Android e iOS após a conclusão de cada liberação principal do Salesforce para todas as instâncias de produção. O cronograma de lançamento de uma nova versão principal varia e pode ser afetado por fatores fora do controle da Salesforce, incluindo novos requisitos da Apple ou Google e mudanças nos sistemas operacionais iOS e Android.

Os clientes podem instalar novas versões principais e versões de correção de erros pela App Store e pelo Google Play, desde que os dispositivos móveis atendam aos atuais requisitos mínimos de sistema operacional móvel da Salesforce. Se um dispositivo estiver executando um sistema operacional mais antigo, as versões atualizadas do Salesforce não aparecerão nas lojas de aplicativo.

Serviços de suporte ao cliente para Salesforce

O suporte ao cliente da Salesforce emprega esforços comercialmente viáveis para solucionar problemas com o Salesforce, desde que:

- O dispositivo do usuário atenda aos requisitos mínimos atuais da plataforma
- Os usuários do Salesforce para Android e iOS têm a versão mais recente instalada

Quando os clientes executam o Salesforce em dispositivos testados pela Salesforce, é mais eficiente para nós solucionar problemas. Com clientes que usam dispositivos não testados, mesmo que atendam aos requisitos mínimos da plataforma, talvez não possamos replicar alguns problemas devido a personalizações específicas do fabricante do dispositivo.

A execução do Salesforce em dispositivos mais antigos ou dispositivos com baixos recursos de computação e memória pode afetar negativamente o desempenho quando comparado ao desempenho obtido em dispositivos testados pela Salesforce.

Uma vez que aprimoramos a funcionalidade a cada liberação, instale a atualização mais recente do aplicativo Salesforce disponível no Google Play ou na App Store. Somente podemos dar suporte à versão mais recente.

Gerencie navegação com a classe pageReference

O aplicativo Salesforce agora oferece suporte ao objeto JavaScript pageReference. Antes, havia suporte para a navegação com pageReference apenas para o site de desktop completo. Agora você pode controlar a navegação sem analisar nem criar URLs diretamente.

Onde: Essa alteração aplica-se ao aplicativo Salesforce para Android e iOS em todas as edições, exceto Database.com.

Crie eventos com a ação de novo evento no Today

Para criar um evento no aplicativo Today, toque na nova ação **Novo evento**. Essa ação substitui a ação **Novo** sem alteração à funcionalidade.

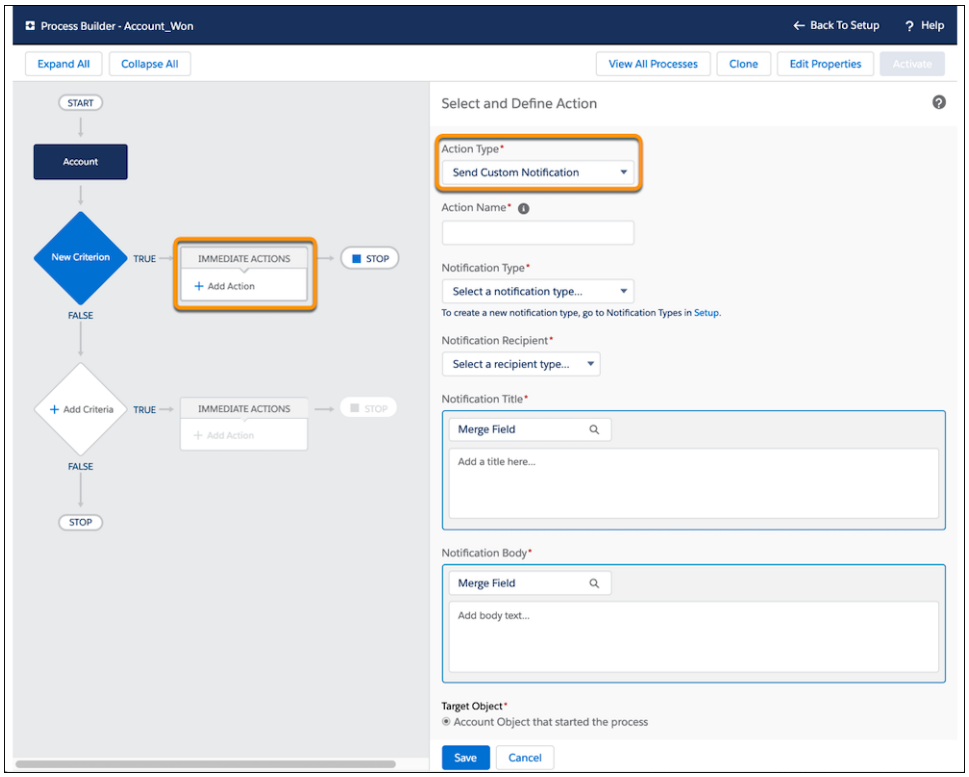
Onde: Essa alteração aplica-se ao Salesforce para Android e ao Salesforce para iOS versão 220.0 em todas as edições, exceto Database.com.

Mantenha os usuários por dentro com o Notification Builder

Envie notificações personalizadas quando ocorrerem eventos importantes. Por exemplo, alerte um proprietário da conta se um novo caso de suporte for registrado enquanto ele tenta fechar um negócio. Ou envie uma notificação para um fluxo de trabalho único criado inteiramente com objetos personalizados. Antes você podia enviar apenas notificações padrão para casos de uso predefinidos pelo Salesforce. O Notification Builder coloca você no controle de quem precisa saber o que e quando.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e a todas as versões do aplicativo Salesforce.

Como: Adicione a ação Enviar notificação personalizada a um processo no Criador de processos.



Notificação por push não são mais enviadas a usuários inativos

Anteriormente, era preciso excluir manualmente um registro por push se o token de atualização fosse revogado. Agora excluímos automaticamente o registro junto com o token. Agora você pode ter certeza de que notificações por push não estão sendo enviadas a usuários inativos ou usuários sem acesso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições, exceto no Database.com.

Localize ações invocáveis de notificação rapidamente para fluxos

Ações invocáveis são blocos de construção declarativos para fluxos. Para tornar mais fácil localizá-las, nós as classificamos. Para notificações de celular e desktop, as ações invocáveis incluem customNotificationAction.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Ações invocáveis e ações rápidas estão disponíveis com base nas permissões da sua organização.

Como: Quando você está criando seu fluxo, arraste o elemento de fluxo Ação para a tela do Flow Builder. Em Filtrar por, selecione a categoria desejada. Use a pesquisa para localizar a ação invocável ou a ação rápida que você deseja adicionar a seu fluxo ou visualizar uma lista de tudo o que está disponível.

CONSULTE TAMBÉM:

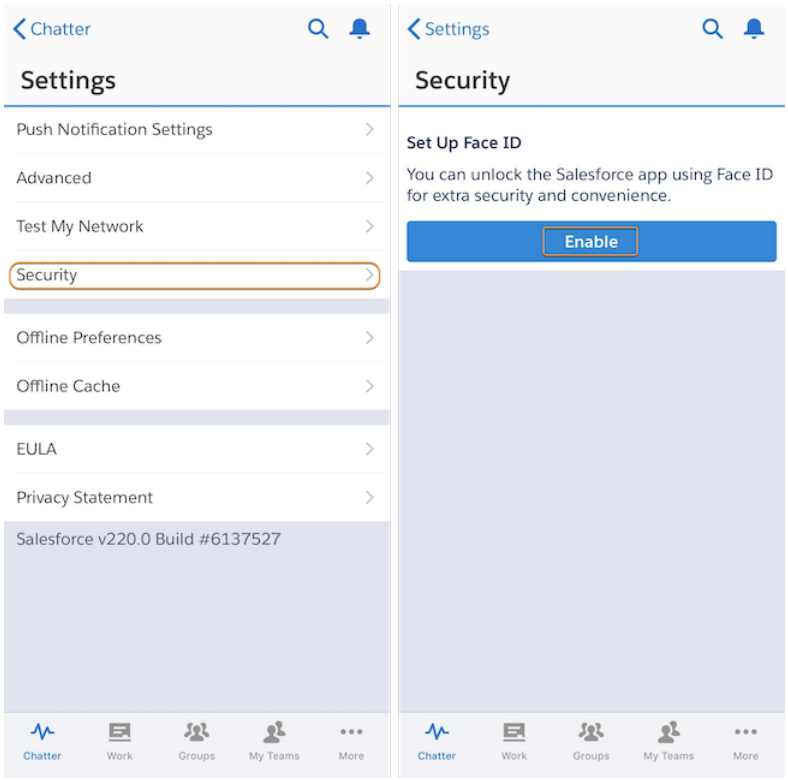
Localize ações por tipo ou categoria ao criar fluxos

Desbloqueie seu aplicativo com a velocidade e a segurança do ID biométrico

Agora você pode desbloquear o aplicativo Salesforce com Touch ID e Face ID, em vez de uma senha. O ID biométrico permite que você volte a se conectar e a trabalhar rapidamente com um toque ou uma leitura facial.

Onde: Essa alteração aplica-se ao aplicativo Salesforce para iOS em todas as edições, exceto Database.com.

Como: Usuários com ID biométrico configurado no dispositivo podem habilitar desbloqueio com Touch ID ou Face ID para o Salesforce nas configurações do dispositivo.



Os números de versão do aplicativo Salesforce agora estão alinhados com a área de trabalho

O aplicativo Salesforce móvel e a experiência de desktop têm mais em comum a cada versão. É por isso que estamos mudando os números de versão para o aplicativo móvel corresponder à plataforma de desktop. Se você estava esperando atualizar seu aplicativo Salesforce para a versão 19, mas viu a versão 220 em vez disso, não se preocupe. Você não perdeu 201 atualizações.

Onde: Essa alteração aplica-se ao aplicativo Salesforce para Android e iOS em todas as edições, exceto Database.com.

Mobile Publisher: Política de privacidade, Comunidade do Sandbox, Desbloqueio com ID biométrico

Dê destaque às suas comunidades com alterações significativas, recursos incríveis e melhorias. Você pode adicionar uma política de privacidade a seu projeto do Mobile Publisher para seu aplicativo Comunidades do Salesforce Lightning para iOS e Android. Além da comunidade em produção, membros da comunidade agora têm uma organização de sandbox na comunidade de sandbox na qual realizar o teste beta. Além disso, você pode adicionar ID biométrico para iOS e Android para possibilitar desbloqueio com Touch ID ou Face ID.

NESTA SEÇÃO:

Desbloqueie seu aplicativo com ID biométrico para Android e iOS
Desbloqueie seu aplicativo Comunidades do Lightning com Touch ID e Face ID. O ID biométrico permite que você volte a trabalhar rapidamente com um toque ou uma leitura facial. Usuários com ID biométrico configurado no dispositivo Android ou iOS podem habilitar o desbloqueio com Touch ID ou Face ID.

Habilitar o teste de uma comunidade de sandbox no Projeto do Mobile Publisher para o Aplicativo de comunidades
Os administradores agora podem habilitar os usuários a testar as comunidades de sandbox ou produção configurando o URL de comunidade do sandbox.

Aplique a marca a ativos com novos campos em seu aplicativo de Comunidades do Salesforce Lightning
Aplique a identidade de marca da sua empresa ao aplicativo Comunidades do Salesforce Lightning para iOS e Android. Você também pode personalizar o aplicativo para incluir seu próprio URL de política de privacidade na listagem da App Store.

Desbloqueie seu aplicativo com ID biométrico para Android e iOS

Desbloqueie seu aplicativo Comunidades do Lightning com Touch ID e Face ID. O ID biométrico permite que você volte a trabalhar rapidamente com um toque ou uma leitura facial. Usuários com ID biométrico configurado no dispositivo Android ou iOS podem habilitar o desbloqueio com Touch ID ou Face ID.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Há suporte para Touch ID em iOS e Android, e há suporte para Face ID apenas em iOS.

Habilitar o teste de uma comunidade de sandbox no Projeto do Mobile Publisher para o Aplicativo de comunidades

Os administradores agora podem habilitar os usuários a testar as comunidades de sandbox ou produção configurando o URL de comunidade do sandbox.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Aplique a marca a ativos com novos campos em seu aplicativo de Comunidades do Salesforce Lightning

Aplique a identidade de marca da sua empresa ao aplicativo Comunidades do Salesforce Lightning para iOS e Android. Você também pode personalizar o aplicativo para incluir seu próprio URL de política de privacidade na listagem da App Store.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Setores: Soluções prontas para uso para sua linha de negócios

O Salesforce torna-se específico para o setor com soluções personalizadas para serviços financeiros e saúde. Nesta versão, o Financial Services Cloud obtém novas funcionalidades de seguro; o Health Cloud obtém novos modelos de dados para ajudar a gerenciar os relacionamentos do provedor e os programas de biociências; e os usuários podem agendar compromissos de saúde e financeiros com o Lightning Scheduler.

NESTA SEÇÃO:

Financial Services Cloud: Seguros, Lightning Flow, Agendamento de entrada no Lightning Scheduler, aprimoramentos a planos de ação e muito mais

Unifique a experiência do segurado com Seguro para Financial Services Cloud. Capture e processe solicitações de atendimento ao cliente com fluxos personalizáveis fáceis de usar. Conecte clientes a seu negócio com agendamento por autoatendimento no Lightning Scheduler. Proporcione engajamentos do cliente consistentes e em conformidade com aprimoramentos a Planos de ação. E vá para percepções de dados mais rapidamente com um conjunto de painéis de análise personalizados para o Retail Banking.

Health Cloud: Gerenciamento de programas e provedor, MuleSoft Connectors e mais

Reduza o atrito e aumente o engajamento inscrevendo pacientes em programas. Ajude os usuários a encontrar o provedor certo por especialidade, credenciais e rede de seguro. Os pacientes podem agendar os próprios compromissos, e os provedores podem reservar espaço ou equipamentos. Usando o conector MuleSoft CAQH, você pode integrar o Health Cloud para credenciamento de provedor aprimorado. E você tem lógica de negócios complexa incluída em quatro novas APIs de negócios.

Financial Services Cloud: Seguros, Lightning Flow, Agendamento de entrada no Lightning Scheduler, aprimoramentos a planos de ação e muito mais

Unifique a experiência do segurado com Seguro para Financial Services Cloud. Capture e processe solicitações de atendimento ao cliente com fluxos personalizáveis fáceis de usar. Conecte clientes a seu negócio com agendamento por autoatendimento no Lightning Scheduler. Proporcione engajamentos do cliente consistentes e em conformidade com aprimoramentos a Planos de ação. E vá para percepções de dados mais rapidamente com um conjunto de painéis de análise personalizados para o Retail Banking.

NESTA SEÇÃO:

Seguro para Financial Services Cloud: Atendendo às necessidades de agentes e representantes de seguro (disponível ao público em geral)

Aprofunde seus relacionamentos com os clientes, descubra novas oportunidades de negócios e expanda seus catálogos de negócios com o novo modelo de dados de seguro do Salesforce e componentes do Lightning. O Console do agente de seguro personalizado ajuda os agentes e representantes de serviço a acompanhar o próprio desempenho e manter suas metas em foco. Adicione os componentes Apólice e Evento da vida pessoal à página de registro da Conta para dar aos agentes uma visão consolidada dos eventos da vida dos clientes, apólices de seguro e detalhes relacionados.

Lide melhor e de forma mais rápida com solicitações de atendimento com o Lightning Flow para Financial Services Cloud

Dê a seus representantes de atendimento ao cliente um impulso na produtividade com fluxos pré-montados para ajudá-los a lidar com solicitações de atendimento ao cliente mais rapidamente. Os fluxos fornecem orientação passo a passo para solicitações de serviço comuns, como mudança de endereço, mudança de nomeado e mudança de beneficiário, sem necessidade de navegar para telas diferentes. Os fluxos estão disponíveis em inglês.

Capacitar os clientes a agendar compromissos de clientes com o Lightning Scheduler

Clientes e clientes em potencial podem agendar rapidamente compromissos com uma interface de autoatendimento no Lightning Scheduler.

Conectar planos de ação a compromissos com o Lightning Scheduler

Faça mais com Planos de ação, agora certificados para uso com o Lightning Scheduler. Relacione planos de ação a compromissos criados no Lightning Scheduler, ou crie compromissos com base em mudanças de status para planos de ação.

Crie planos de ação para mais objetos

Aprimore a colaboração e a produtividade para mais processos repetíveis usando Planos de ação. Suporte expandido para objetos padrão e personalizados agora permite que você proporcione engajamento do cliente consistente e em conformidade para processos como resolução de casos e integração de produto.

Veja mais no Mapa de relacionamentos com aprimoramentos na capacidade de uso

No Mapa de relacionamento, o texto agora é quebrado para mostrar o nome completo dos clientes para Contas relacionadas. Cada papel recebe a própria linha, de modo que você pode ver todos os papéis que um indivíduo desempenha em uma visão geral. Você também pode personalizar rótulos para Contas relacionadas e Contatos relacionados.

Aprimore o poder preditivo para banqueiros de varejo com os aprimoramentos do Einstein Analytics para Serviços financeiros

Dê a todos os banqueiros de varejo os insights de que eles precisam com um conjunto otimizado de painéis de análise.

O Financial Services Cloud tem novos objetos

Faça mais com os novos objetos do Financial Services Cloud.

Seguro para Financial Services Cloud: Atendendo às necessidades de agentes e representantes de seguro (disponível ao público em geral)

Aprofunde seus relacionamentos com os clientes, descubra novas oportunidades de negócios e expanda seus catálogos de negócios com o novo modelo de dados de seguro do Salesforce e componentes do Lightning. O Console do agente de seguro personalizado ajuda os agentes e representantes de serviço a acompanhar o próprio desempenho e manter suas metas em foco. Adicione os componentes Apólice e Evento da vida pessoal à página de registro da Conta para dar aos agentes uma visão consolidada dos eventos da vida dos clientes, apólices de seguro e detalhes relacionados.

NESTA SEÇÃO:

Planeje, realize e mantenha-se inteligente com o aplicativo de Seguro

Agentes de seguro e representantes de atendimento ao cliente podem gerenciar e ampliar seus registros de negócios com o Console do agente de seguro, um aplicativo de console do Lightning personalizado. Métricas de desempenho e gráficos de relatório ajudam os agentes e os representantes de serviço a monitorar metas e realizações, planejar melhor o trabalho e melhorar as vendas e os serviços.

Aprofunde os relacionamentos com os clientes com o componente Evento da vida pessoal

Dê a agentes de seguro uma visão geral dos marcos na vida dos clientes para ajudá-los a identificar oportunidades futuras e promover engajamento e fazer ofertas personalizadas na hora certa.

Obtenha uma visão completa dos titulares da apólice com o componente Apólice

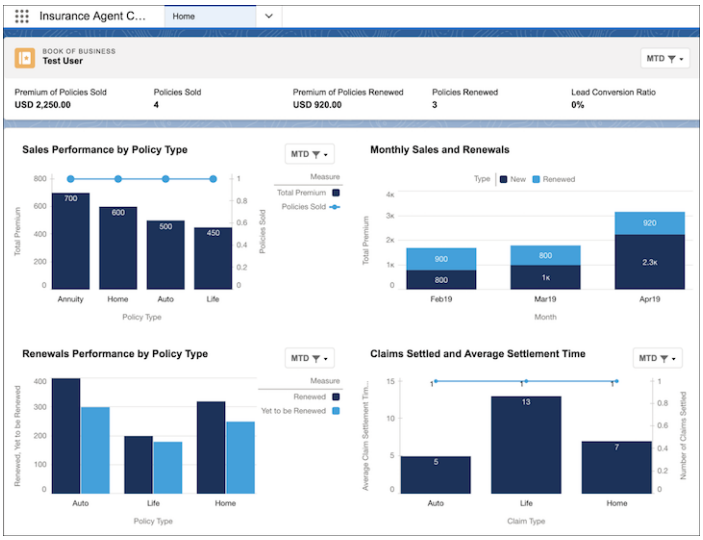
Dê aos agentes de seguro uma visão consolidada das apólices de seguro de seus clientes, reivindicações e outros detalhes relacionados. Com maior visibilidade desses detalhes, os agentes podem entender melhor e atender às necessidades de seus clientes. Você também pode personalizar o componente Apólice para mostrar as informações de que seus agentes mais precisam para trabalhar de modo eficiente.

Planeje, realize e mantenha-se inteligente com o aplicativo de Seguro

Agentes de seguro e representantes de atendimento ao cliente podem gerenciar e ampliar seus registros de negócios com o Console do agente de seguro, um aplicativo de console do Lightning personalizado. Métricas de desempenho e gráficos de relatório ajudam os agentes e os representantes de serviço a monitorar metas e realizações, planejar melhor o trabalho e melhorar as vendas e os serviços.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited com o Financial Services Cloud habilitado.

Por quê: Escolha entre os gráficos de relatório e as métricas de desempenho pré-empacotados para criar páginas iniciais personalizadas que atendam às necessidades de seus agentes e representantes de serviço. Agentes e representantes de serviço podem visualizar métricas e relatórios para um mês, trimestre ou ano.



Como: No Iniciador de aplicativos, clique em **Console do agente de seguro**.

CONSULTE TAMBÉM:

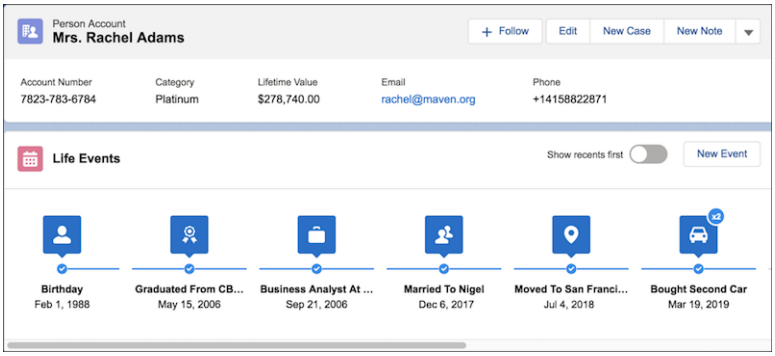
Ajuda do Salesforce: Habilitar Seguro para Financial Services Cloud (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aprofunde os relacionamentos com os clientes com o componente Evento da vida pessoal

Dê a agentes de seguro uma visão geral dos marcos na vida dos clientes para ajudá-los a identificar oportunidades futuras e promover engajamento e fazer ofertas personalizadas na hora certa.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited com o Financial Services Cloud habilitado.

Como: Clone uma página de registro de conta ou crie uma. Em seguida, adicione o componente Evento da vida pessoal à página.



CONSULTE TAMBÉM:

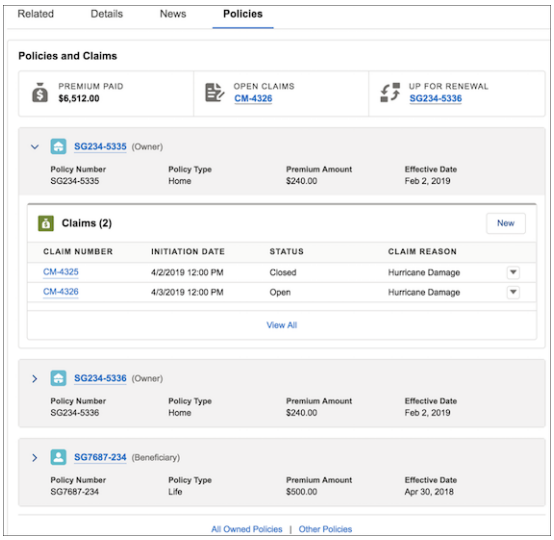
Ajuda do Salesforce: Habilitar Seguro para Financial Services Cloud (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Obtenha uma visão completa dos titulares da apólice com o componente Apólice

Dê aos agentes de seguro uma visão consolidada das apólices de seguro de seus clientes, reivindicações e outros detalhes relacionados. Com maior visibilidade desses detalhes, os agentes podem entender melhor e atender às necessidades de seus clientes. Você também pode personalizar o componente Apólice para mostrar as informações de que seus agentes mais precisam para trabalhar de modo eficiente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited com o Financial Services Cloud habilitado.

Como: Clone uma página de registro de conta ou crie uma. Em seguida, adicione o componente Apólice à página.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Habilitar Seguro para Financial Services Cloud (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

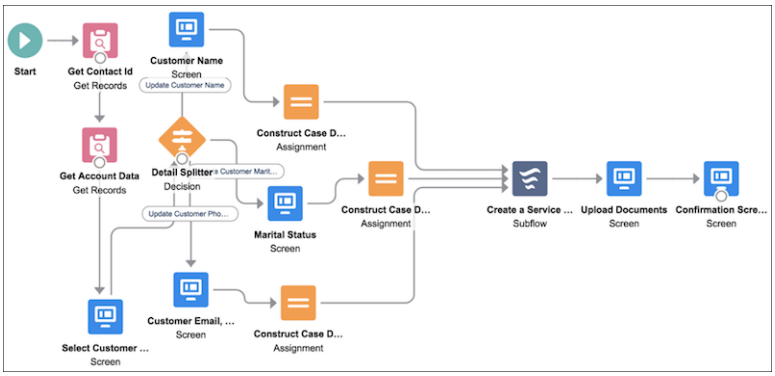
Lide melhor e de forma mais rápida com solicitações de atendimento com o Lightning Flow para Financial Services Cloud

Dê a seus representantes de atendimento ao cliente um impulso na produtividade com fluxos pré-montados para ajudá-los a lidar com solicitações de atendimento ao cliente mais rapidamente. Os fluxos fornecem orientação passo a passo para solicitações de serviço comuns, como mudança de endereço, mudança de nomeado e mudança de beneficiário, sem necessidade de navegar para telas diferentes. Os fluxos estão disponíveis em inglês.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited com o Financial Services Cloud habilitado.

Quando: Esse recurso estará disponível no Financial Services Cloud até o fim de julho.

Como: Clone os fluxos e então personalize-os conforme seus processos comerciais.



Capacitar os clientes a agendar compromissos de clientes com o Lightning Scheduler

Clientes e clientes em potencial podem agendar rapidamente compromissos com uma interface de autoatendimento no Lightning Scheduler.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Agendador do Lightning: Programação de compromisso de entrada, Gerenciamento de eventos, Planos de ação e muito mais

Conectar planos de ação a compromissos com o Lightning Scheduler

Faça mais com Planos de ação, agora certificados para uso com o Lightning Scheduler. Relacione planos de ação a compromissos criados no Lightning Scheduler, ou crie compromissos com base em mudanças de status para planos de ação.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Financial Services Cloud está habilitado.

CONSULTE TAMBÉM:

Combinar seus planos de ação com o Lightning Scheduler

Crie planos de ação para mais objetos

Aprimore a colaboração e a produtividade para mais processos repetíveis usando Planos de ação. Suporte expandido para objetos padrão e personalizados agora permite que você proporcione engajamento do cliente consistente e em conformidade para processos como resolução de casos e integração de produto.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer que têm o Financial Services Cloud ativado.

Por quê: Além de Conta, Modelos de plano de ação agora têm suporte para estes objetos padrão: Campanha, Caso, Contato, Contrato, Lead e Oportunidade. Você também pode criar Modelos de plano de ação para seus objetos personalizados que têm atividades ativadas. Além disso, Conta, Caso e Oportunidade dão suporte para resolução de papel para atribuir tarefas a membros da equipe de Conta, Caso e Oportunidade, respectivamente.

Importante: Tornamos Planos de ação disponíveis a vários objetos. Se você estiver usando automação de processos para implementar Planos de ação, atualize as referências para `TargetID` com pesquisas ao objeto pai e o registro alvo na tabela relacionada.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia de upgrade do Financial Services Cloud: Atualizar implementações de API de planos de ação (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Veja mais no Mapa de relacionamentos com aprimoramentos na capacidade de uso

No Mapa de relacionamento, o texto agora é quebrado para mostrar o nome completo dos clientes para Contas relacionadas. Cada papel recebe a própria linha, de modo que você pode ver todos os papéis que um indivíduo desempenha em uma visão geral. Você também pode personalizar rótulos para Contas relacionadas e Contatos relacionados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited.

Aprimore o poder preditivo para banqueiros de varejo com os aprimoramentos do Einstein Analytics para Serviços financeiros

Dê a todos os banqueiros de varejo os insights de que eles precisam com um conjunto otimizado de painéis de análise.

Onde: O aplicativo Retail Banking faz parte do Einstein Analytics para Serviços financeiros, que está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Unlimited e Developer.

Por quê: O novo aplicativo dá a gerentes de agência e banqueiros de varejo visibilidade total de clientes, depósitos, leads, indicações e atividade da agência. Gerentes regionais e banqueiros pessoais também podem aproveitar os insights dos painéis para aumentar empréstimos e depósitos, bem como a satisfação do cliente. Indicadores-chave de desempenho também o ajudam a criar seu negócio de Retail Banking aumentando maiores conversões de indicação, acelerando solicitações de empréstimo e promovendo a retenção de clientes.

Como: No Analytics Studio, selecione **Criar**, escolha **Aplicativo** e selecione **Iniciar do modelo**. Selecione o modelo Analytics para Retail Banking e siga as instruções no assistente.

Quando: Esses recursos estão sendo adicionados a modelos do Analytics progressivamente durante o lançamento da versão Summer '19.

O Financial Services Cloud tem novos objetos

Faça mais com os novos objetos do Financial Services Cloud.

Credenciamento

Armazene os prêmios profissionais de uma pessoa ou organização
Use o novo objeto Award.

Armazene as licenças para um papel como produtor ou provedor de saúde
Use o novo objeto BusinessLicense.

Armazene informações sobre a educação profissional para uma pessoa em um papel de parte
Use o novo objeto PersonEducation.

Seguro

Armazene tipos de reivindicações
Use o novo objeto Claim.

Associe o objeto Claim ao objeto Case
Use o novo objeto de junção ClaimCase.

Armazene os participantes de uma reivindicação
Use o novo objeto ClaimParticipant, um objeto de junção que associa o objeto Claim ao objeto Account.

Armazene o tipo de cobertura
Use o novo objeto CoverageType.

Armazene as propriedades seguráveis e segurada de um cliente
Use o novo objeto CustomerProperty.

Associe o objeto Claim ao objeto InsurancePolicyAsset
Use o novo objeto de junção InsuranceClaimAsset.

Armazene a política de tipo de seguro
Use o novo objeto InsurancePolicy.

Armazene a propriedade do cliente segurada pela política de seguro
Use o novo objeto InsurancePolicyAsset.

Associe o objeto InsurancePolicy ao objeto ProductCoverage
Use o novo objeto InsurancePolicyCoverage.

Associe o objeto InsurancePolicyAsset ao objeto InsurancePolicyParticipant
Use o novo objeto de junção InsurancePolicyMemberAsset.

Armazene os participantes de uma política de seguro
Use o novo objeto InsurancePolicyParticipant, um objeto de junção que associa o objeto InsurancePolicy ao objeto Conta. Participantes da política de seguro incluem proprietários e beneficiários da política.

Armazene os atributos relacionados a seguro para o membro segurado
Use o novo objeto InsuranceProfile.

Armazene eventos da vida de uma pessoa
Use o novo objeto PersonLifeEvent.

Armazene o seguro de venda de uma agência ou agente
Use o novo objeto Produtor.

Associe o objeto Produto ao objeto CoverageType
Use o novo objeto de junção ProductCoverage.

Fluxo do Lightning

Armazene a saída JSON de fluxos e registre o intercâmbio de dados entre sistemas integrados
Use o novo objeto CaseGatewayRequest.

Planos de ação

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Para a API versão 46 e posteriores, os objeto principais com suporte são Conta, Campanha, Caso, Contato, Contrato, Lead e Oportunidade, bem como objetos personalizados com atividades habilitadas. (Na API versão 45 e anteriores, esse campo é o ID do registro da Conta principal relacionado a esse plano de ação.)
Essa alteração afeta o campo TargetId do objeto ActionPlan.

Identifique o objeto pai relacionado a esse modelo de plano de ação. Este campo está disponível na versão 46.0 ou posterior da API.
Use o novo campo TargetEntityType do objeto ActionPlanTemplate.

Health Cloud: Gerenciamento de programas e provedor, MuleSoft Connectors e mais

Reduza o atrito e aumente o engajamento inscrevendo pacientes em programas. Ajude os usuários a encontrar o provedor certo por especialidade, credenciais e rede de seguro. Os pacientes podem agendar os próprios compromissos, e os provedores podem reservar espaço ou equipamentos. Usando o conector MuleSoft CAQH, você pode integrar o Health Cloud para credenciamento de provedor aprimorado. E você tem lógica de negócios complexa incluída em quatro novas APIs de negócios.

O Health Cloud está disponível no Salesforce Classic

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

NESTA SEÇÃO:

Aumente o engajamento com o Gerenciamento de programa de biociências
Maximize o impacto de seus programas de biociências com as novas ferramentas de inscrição e gerenciamento para ajuda a promover a adesão dos pacientes e melhorar os resultados. Use esse novo modelo de dados para definir programas e gerenciar relacionados e atividades dentro deles. Também incluímos um novo componente de Comunidades que você pode implantar para mostrar os programas em que uma pessoa está inscrita.

Crie um diretório de provedores com o modelo de dados de Gerenciamento de relacionamento do provedor
Gerencie sua rede de relacionamentos com o provedor com insights sobre as especialidades que eles praticam, as redes de seguro às quais pertencem e as credenciais profissionais que eles conquistaram. O Health Cloud agora inclui um modelo de dados específico do setor que unifica informações sobre provedores e organizações, incluindo afiliações, locais, redes e especialidades.

Role em eventos de linha do tempo de paciente
Adicionamos rolagem vertical à linha do tempo para mostrar eventos que não cabem na visualização. Role para ver todos os eventos em um dia específico, mesmo quando a data tiver muitos eventos de paciente.

Integre o Health Cloud usando o MuleSoft CAQH Connector

O MuleSoft facilita a interoperabilidade entre vários sistemas. Esta versão possibilita uma fácil conectividade aos serviços CAQH Proview(R) e DirectAssure(R) por meio do conector MuleSoft para CAQH, permitindo que você defina visualmente integrações complexas entre o Health Cloud e o CAQH para habilitar credenciamento de provedor aprimorado. Termos e condições de licenciamento entre o cliente e o CAQH se aplicam. O conector MuleSoft simplifica o mecanismo para acessar os serviços de CAQH licenciados. Para obter mais informações, consulte Documentação de Conectores do MuleSoft.

Crie integrações com as APIs de negócios do Health Cloud

Use as APIs de negócios do Health Cloud para criar integrações com o Health Cloud. As APIs incluem lógica de negócios complexa executando várias tarefas em uma única chamada à API. A maioria das APIs é RESTful, mas algumas também estão disponíveis por meio de classes e métodos do Apex. Com as novas APIs de autorização apropriadas para ANSI 278, as organizações pagadoras podem receber eletronicamente solicitações de autorização prévias e uma variedade de outras solicitações de serviço. A API de inscrição no programa de cuidados simplifica as inscrições de vários pacientes em qualquer programa de cuidados.

O Health Cloud tem objetos novos e alterados

Acesse mais dados por meio desses objetos novos e alterados do Health Cloud

Componentes novos e alterados do Health Cloud Lightning

Adicionamos outro componente e fizemos melhorias a outros componentes do Health Cloud.

Aumente o engajamento com o Gerenciamento de programa de biociências

Maximize o impacto de seus programas de biociências com as novas ferramentas de inscrição e gerenciamento para ajuda a promover a adesão dos pacientes e melhorar os resultados. Use esse novo modelo de dados para definir programas e gerenciar relacionados e atividades dentro deles. Também incluímos um novo componente de Comunidades que você pode implantar para mostrar os programas em que uma pessoa está inscrita.

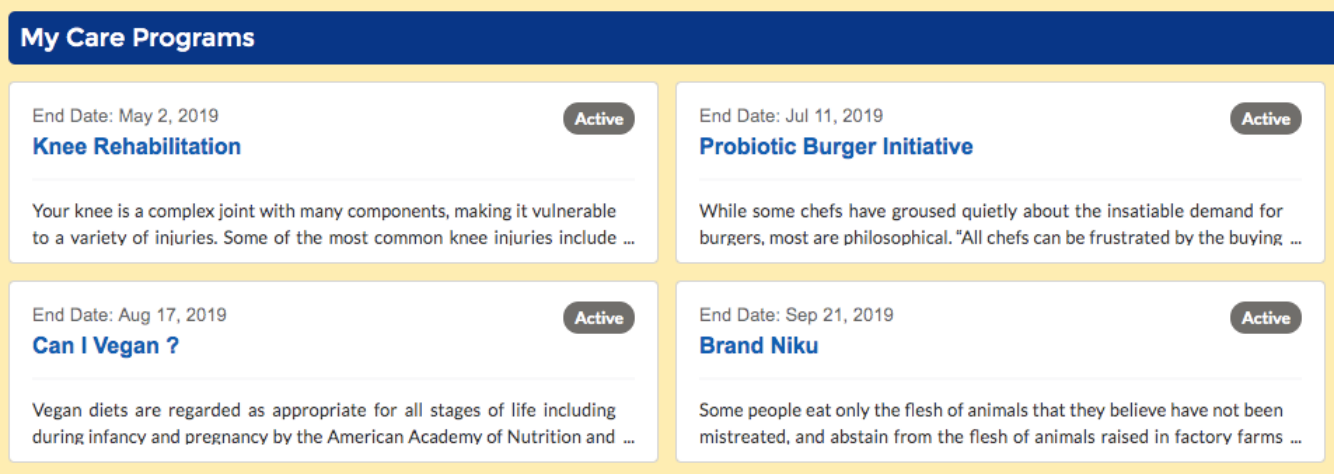
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Performance e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Por quê: Um programa é qualquer atividade organizada em andamento que pacientes ou membros possam se inscrever ou ser inscritos; por exemplo, uma aula de dieta e nutrição, um estudo clínico ou um programa de bem-estar patrocinado pelo empregador.

- Para provedores de saúde, os programas podem ajudar a incentivar os pacientes a aderir aos planos de cuidados e buscar tratamento mais rapidamente. As inscrições no programa do paciente podem ser mostradas no cartão do paciente, no plano de cuidados e na linha do tempo.
- Para pagadores, os programas podem ajudar a reduzir custos agregando membros com características similares, como locais de trabalho ou condições em comum.
- Para organizações de biociências, os programas podem ajudar a apoiar a adesão a terapias e estudos clínicos, levando a melhores resultados.

Quando: Os recursos do modelo de dados do programa de atendimento são disponibilizados por meio da nova licença do conjunto de permissões Plataforma do Health Cloud. Essa licença de conjuntos de permissões é provisionada a todos os clientes do Health Cloud, com base em seus contratos, após o upgrade da versão de produção Summer '19. Depois que os recursos estiverem disponíveis em organizações de produção, você poderá replicar uma nova organização de sandbox e ter acesso à funcionalidade.

Como: Para acessar os objetos, você deve ter a licença do Health Cloud provisionada na sua organização. Em seguida, atribua as licenças do conjuntos de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud aos seus usuários.



CONSULTE TAMBÉM:

O Health Cloud tem objetos novos e alterados

Crie um diretório de provedores com o modelo de dados de Gerenciamento de relacionamento do provedor

Gerencie sua rede de relacionamentos com o provedor com insights sobre as especialidades que eles praticam, as redes de seguro às quais pertencem e as credenciais profissionais que eles conquistaram. O Health Cloud agora inclui um modelo de dados específico do setor que unifica informações sobre provedores e organizações, incluindo afiliações, locais, redes e especialidades.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Performance e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Quando: Os recursos do modelo de dados de gerenciamento de relacionamento com o provedor são disponibilizados por meio da nova licença do conjunto de permissões Plataforma Gerenciamento do Health Cloud. Essa licença de conjuntos de permissões é provisionada a todos os clientes do Health Cloud, com base em seus contratos, após o upgrade da versão de produção Summer '19. Depois que os recursos estiverem disponíveis em organizações de produção, você poderá replicar uma nova organização de sandbox e ter acesso à funcionalidade.

Como: Para acessar os objetos, você deve ter a licença do Health Cloud provisionada na sua organização. Em seguida, atribua a licença do conjunto de permissões da Plataforma do Health Cloud e o conjunto de permissões da Health Cloud Foundation a usuários.

CONSULTE TAMBÉM:

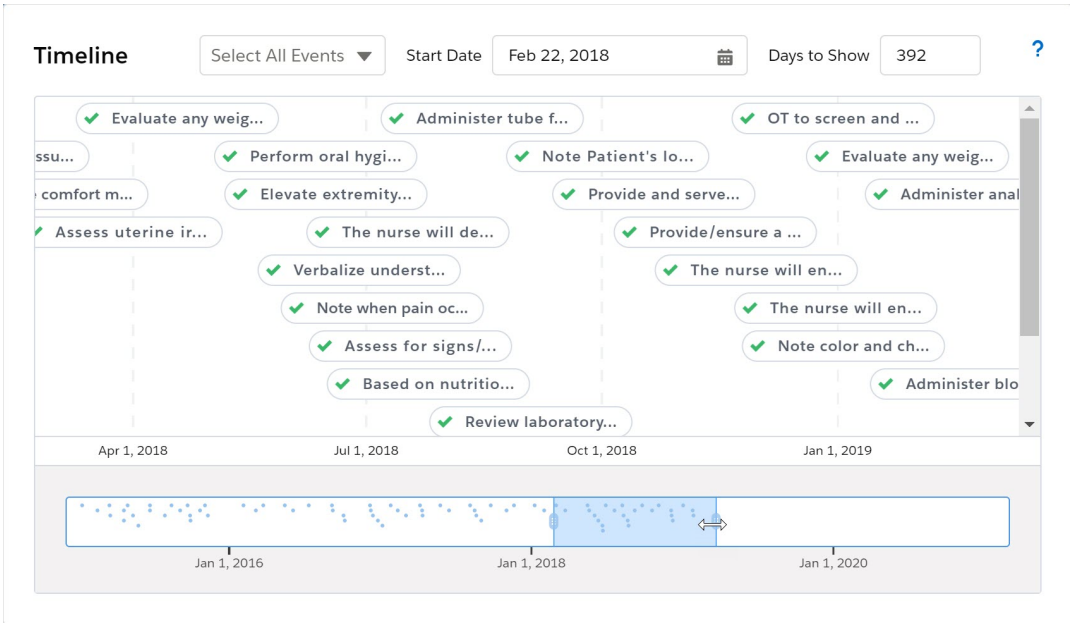
O Health Cloud tem objetos novos e alterados

Role em eventos de linha do tempo de paciente

Adicionamos rolagem vertical à linha do tempo para mostrar eventos que não cabem na visualização. Role para ver todos os eventos em um dia específico, mesmo quando a data tiver muitos eventos de paciente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado. Requer a licença do conjunto de permissões da Plataforma do Health Cloud.

Por quê: Quando há eventos demais para caber na visualização, use a rolagem vertical para ver todos os eventos.



Integre o Health Cloud usando o MuleSoft CAQH Connector

O MuleSoft facilita a interoperabilidade entre vários sistemas. Esta versão possibilita uma fácil conectividade aos serviços CAQH Proview(R) e DirectAssure(R) por meio do conector MuleSoft para CAQH, permitindo que você defina visualmente integrações complexas entre o Health Cloud e o CAQH para habilitar credenciamento de provedor aprimorado. Termos e condições de licenciamento entre o cliente e o CAQH se aplicam. O conector MuleSoft simplifica o mecanismo para acessar os serviços de CAQH licenciados. Para obter mais informações, consulte Documentação de Conectores do MuleSoft.

Quando: Você pode usar o conector CAQH do MuleSoft usando o Anypoint Exchange quando a versão Summer '19 estiver disponível ao público em geral. Para atualizações, fique atento às Notas de versão do Conector MuleSoft.

CONSULTE TAMBÉM:

Documentação de conectores MuleSoft

Crie integrações com as APIs de negócios do Health Cloud

Use as APIs de negócios do Health Cloud para criar integrações com o Health Cloud. As APIs incluem lógica de negócios complexa executando várias tarefas em uma única chamada à API. A maioria das APIs é RESTful, mas algumas também estão disponíveis por meio de classes e métodos do Apex. Com as novas APIs de autorização apropriadas para ANSI 278, as organizações pagadoras podem receber eletronicamente solicitações de autorização prévias e uma variedade de outras solicitações de serviço. A API de inscrição no programa de cuidados simplifica as inscrições de vários pacientes em qualquer programa de cuidados.

Quem: Licenças do complemento Health Cloud ou da Plataforma do Health Cloud são necessárias para acessar as APIs de negócio. O usuário deve ter o Conjunto de permissões de gerenciamento de utilização do Health Cloud, que inclui as licenças da Plataforma do Health Cloud.

Nota: As APIs de negócios do Health Cloud seguem as mesmas convenções que as APIs REST do Chatter para autenticação, limites de classificação e assim por diante.

APIs de Autorização apropriadas para ANSI 278

Três APIs RESTful com funcionalidades avançadas fornecem uma interface simplificada para dados de transação ANSI 278, também conhecida como Análise e resposta de serviços de saúde. Essas APIs de nível de negócios ajudam as organizações pagadoras a receber eletronicamente solicitações de serviços de cuidados, incluindo autorização prévia e solicitações de encaminhamento. Os remetentes podem ser provedores, pagadores, patrocinadores do plano ou outras entidades envolvidas na análise de serviços de saúde, como câmaras de compensação.

As APIs facilitam a comunicação entre duas partes para os seguintes casos:

- Recursos
- Solicitações de fármaco
- Internações
- Solicitações de serviço de saúde
- Encaminhamentos
- Reclamações
- Queixas

Crie ou atualize uma ou mais solicitações de análise de serviços de atendimento
Faça uma solicitação `POST` ou `PATCH` para `/services/data/vXX.X/connect/health/care-services` com uma lista de solicitações de serviço de cuidados. Cada solicitação de serviço pode conter detalhes como diagnóstico, solicitações de cuidados, medicamentos, itens de solicitação de cuidados, caso, paciente, assinante e locais de transporte.

Obtenha o status de várias solicitações de revisão de serviços de atendimento
Faça uma solicitação `GET` para `/services/data/vXX.X/connect/health/care-services/{ids}` para retornar detalhes sobre solicitações de cuidados, medicamentos, diagnóstico, assinantes, caso, paciente e locais de transporte.

API de inscrição no programa de atendimento

Inscreva vários pacientes em um único programa de cuidados. A API cria os cartões de inscrição do paciente e os produtos do inscrito para os pacientes especificados.

Inscrever vários pacientes em um único programa de atendimento
Faça uma solicitação `POST` para `/services/data/vXX.X/connect/health/care-programs/enrollments` com o programa de cuidados e uma lista de pacientes para inscrever.

O Health Cloud tem objetos novos e alterados

Acesse mais dados por meio desses objetos novos e alterados do Health Cloud

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Os recursos do modelo de dados de Gerenciamento de Programa de Biociências e Gerenciamento de Relacionamento com o Provedor são provisionados para todos os clientes do Health Cloud conforme os respectivos contratos após o upgrade da versão Summer '19. Depois que os recursos estiverem disponíveis em organizações de produção, você poderá replicar uma nova organização de sandbox e ter acesso à funcionalidade.

Como: Para acessar os objetos para Gerenciamento do programa de biociências e Gerenciamento de relacionamento com o Provedor, é preciso ter a licença do Health Cloud provisionada em sua organização. Em seguida, atribua as licenças do conjuntos de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud aos seus usuários. Para o Gerenciamento de Relacionamento com o Provedor, você também deve atribuir o conjunto de permissões da Health Cloud Foundation para os usuários.

Gerenciamento de programa de biociências

Crie e gerencie as atividades oferecidas aos participantes por um empregador ou seguradora
Use o novo objeto CareProgram.

Associe uma ou mais campanhas a um programa
Use o novo objeto CareProgramCampaign.

Defina os critérios para elegibilidade para inscrição em programa de atendimento do paciente
Use o novo objeto CareProgramEligibilityRule.

Crie um participante inscrito em um programa de atendimento
Use o novo objeto CareProgramEnrollee.

Associe um inscrito no programa de atendimento com um produto de programa de atendimento, um provedor de programa de atendimento ou ambos
Use o novo objeto CareProgramEnrolleeProduct.

Crie um cartão de associação de programa de atendimento que inclua um número de associação ou um código de inscrição
Use o novo objeto CareProgramEnrollmentCard.

Crie uma meta comercial ou clínica relacionada a um programa de atendimento
Use o novo objeto CareProgramGoal.

Associe um programa de atendimento com um produto de programa de atendimento, provedor de programa de atendimento ou ambos
Use o novo objeto CareProgramProduct.

Crie uma conta comercial que seja o provedor de serviços para um produto de programa de atendimento
Use o novo objeto CareProgramProvider.

Crie uma pessoa que entregue serviços sob um programa
Use o novo objeto CareProgramTeamMember.

Mapeie campos do sistema de origem para entidades e atributos de destino do Salesforce
Use o novo objeto CareSystemFieldMapping.

Defina a elegibilidade para inscrição do paciente para um ou mais programas de atendimento
Use o novo objeto EnrollmentEligibilityCriteria.

Gerenciamento de relacionamento com o parceiro

Crie a certificação profissional de uma instalação
Use o novo objeto Accreditation.

Crie registros para prêmios profissionais de uma pessoa ou organização
Use o novo objeto Award.

Acompanhe as certificações de conselho de um profissional
Use o novo objeto BoardCertification.

Acompanhe as licenças para um papel, como produtor ou provedor de saúde
Use o novo objeto BusinessLicense.

Gerencie descrições e códigos de especialidade do provedor
Use o novo objeto CareSpecialty.

Gerencie uma lista estática de códigos de taxonomia
Use o novo objeto CareTaxonomy.

Identifique a rede de seguro da qual um local ou uma entidade de negócios faz parte
Use o novo objeto HealthcareFacilityNetwork.

Gerencie os diferentes locais em que um profissional presta serviços
Use o novo objeto HealthcarePractitionerFacility.

Registre os detalhes em nível de negócios sobre o profissional ou a organização de saúde
Use o novo objeto HealthcareProvider.

Gerencie os identificadores do Identificador Nacional de Provedores atribuído a cada instalação e profissional licenciado nos Estados Unidos
Use o novo objeto HealthcareProviderNpi.

Acompanhe as especialidades para um profissional ou uma organização de serviços do provedor.
Use o novo objeto HealthcareProviderSpecialty.

Gerencie a taxonomia ou códigos da subespecialidade para um profissional ou instalação
Use o novo objeto HealthcareProviderTaxonomy.

Acompanhe informações sobre a instrução do profissional para uma pessoa em um papel de parte.
Use o novo objeto PersonEducation.

Gerenciamento de utilização

Crie detalhes extras para uma solicitação de atendimento, como detalhes do assinante para o plano de saúde do membro, status de assistência médica domiciliar e detalhes de transporte por ambulância
Use o novo objeto CareRequestExtension.

Capture o gênero do membro
Use o novo campo `MemberGender` no objeto CareRequest existente.

Acompanhe o prognóstico do provedor da saúde do membro
Use o novo campo `MemberPrognosis` no objeto CareRequest existente.

Registre o status das admissões do membro, a data de serviços ambulatoriais ou início dos cuidados
Use o novo campo `MemberStatus` no objeto CareRequest existente.

Capture o tipo de quantidade para a solicitação, como dias, unidades ou visitas
Use o novo campo `QuantityType` no objeto CareRequest existente.

Capture a distância percorrida durante o transporte de ambulância
Use o novo campo `AmbulanceTransportDistance` no objeto CareRequestItem existente.

Capture o motivo para o transporte de ambulância
Use o novo campo `AmbulanceTransportReason` no objeto CareRequestItem existente.

Capture o tipo de transporte de ambulância
Use o novo campo `AmbulanceTrasportType` no objeto CareRequestItem existente.

Deixe os usuários criarem uma descrição em formato livre de um procedimento
Use o novo campo `FreeFormProcedureDescription` no objeto CareRequestItem existente.

Permite aos usuários adicionar um modificador extra para um código de serviço
Use o novo campo `Modifier2` no objeto CareRequestItem existente.

Permite aos usuários adicionar uma descrição para um modificador de código de serviço extra
Use o novo campo `Modifier2Description` no objeto CareRequestItem existente.

Permite aos usuários adicionar um modificador extra para um código de serviço
Use o novo campo `Modifier3` no objeto CareRequestItem existente.

Permite aos usuários adicionar uma descrição para um modificador de código de serviço extra
Use o novo campo `Modifier3Description` no objeto CareRequestItem existente.

Permite aos usuários adicionar um modificador extra para um código de serviço
Use o novo campo `Modiifier4` no objeto CareRequestItem existente.

Permite aos usuários adicionar uma descrição para um modificador de código de serviço extra
Use o novo campo `Modifier4Description` no objeto CareRequestItem existente.

Acompanhe o tipo de quantidade para uma solicitação de serviço como dias, unidades ou visitas
Use o novo campo `QuantityType` no objeto CareRequestItem existente.

Capture o status de autorização de uma solicitação de serviço
Use o novo campo `Status` no objeto CareRequestItem existente.

Capture o motivo para o status de autorização de uma solicitação de serviço
Use o novo campo `StatusReason` no objeto CareRequestItem existente.

Registre o local de destino para um transporte de ambulância
Use o novo campo `TranportLocationId` no objeto CareRequestItem existente.

CONSULTE TAMBÉM:

Crie um diretório de provedores com o modelo de dados de Gerenciamento de relacionamento do provedor

Aumente o engajamento com o Gerenciamento de programa de biociências

Componentes novos e alterados do Health Cloud Lightning

Adicionamos outro componente e fizemos melhorias a outros componentes do Health Cloud.

O componente a seguir é novo.

Nome do componente
Programas de tratamento do componente Health Cloud Empower Componente

Os seguintes componentes foram alterados.

Nome do componente
Descrição

EDIÇÕES

O Health Cloud está disponível no Salesforce Classic e no Lightning Experience

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

myTrailhead: Seu conteúdo e marca no Trailhead

Com o myTrailhead, você pode oferecer aos seus usuários a mesma experiência de aprendizado baseada em jogos que o Salesforce Trailhead com conteúdo que você cria para sua empresa. Você também pode aplicar ao myTrailhead o logotipo, imagem de banner e cor da sua empresa.

NESTA SEÇÃO:

Reinvente o aprendizado em sua empresa

Você pode criar quantos módulos do myTrailhead e trilhas quiser para seus usuários. O myTrailhead vem com o Trailmaker, uma plataforma fácil de usar para criar, gerenciar e publicar seu conteúdo. Você pode criar trailmixes, caminhos de aprendizado que combinam seu conteúdo personalizado com recursos fora do myTrailhead para oferecer uma experiência educativa bem acabada.

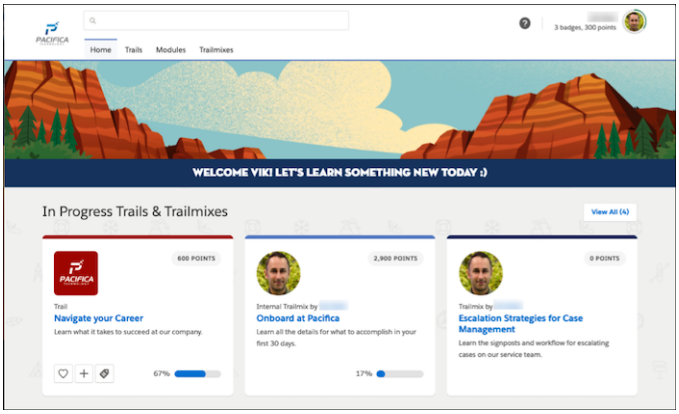
Reinvente o aprendizado em sua empresa

Você pode criar quantos módulos do myTrailhead e trilhas quiser para seus usuários. O myTrailhead vem com o Trailmaker, uma plataforma fácil de usar para criar, gerenciar e publicar seu conteúdo. Você pode criar trailmixes, caminhos de aprendizado que combinam seu conteúdo personalizado com recursos fora do myTrailhead para oferecer uma experiência educativa bem acabada.

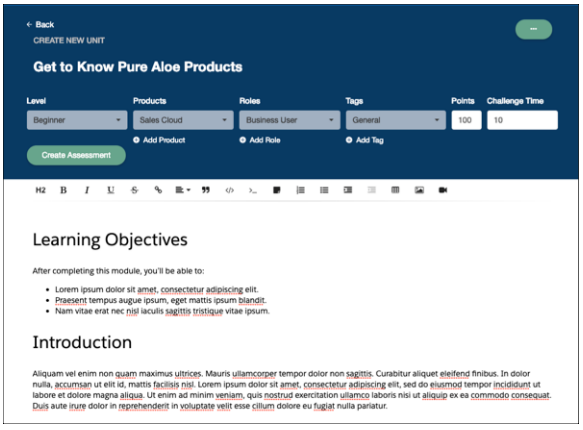
Onde: myTrailhead está disponível a clientes com as edições Enterprise, Performance ou Unlimited por um custo extra.

Quem: Usuários com a permissão de Acesso a conteúdo do myTrailhead podem fazer login no site do myTrailhead da empresa e conquistar emblemas e pontos. Para trabalhar com o Trailmaker, personalizar a identidade de marca ou criar trailmixes com etapas personalizadas, os usuários precisam de permissões extras.

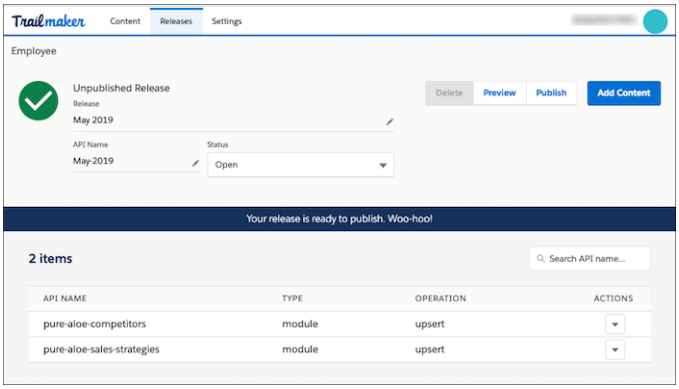
Por quê: o myTrailhead promove uma cultura de aprendizado contínuo que mantém os funcionários engajados e promove o desenvolvimento de carreira deles. Seu departamento de RH pode criar conteúdo para dar as boas-vindas a novos funcionários e orientá-los sobre o trabalho e a empresa. Gerentes e profissionais de aprendizado podem desenvolver programas de treinamento personalizados, como processos de vendas, gerenciamento de caso de serviço ou navegação em carreira. Escritores, editores e especialistas no assunto podem promover a adoção de sistemas colaborando em conteúdo que se concentre nos casos de uso da sua empresa.



Como: Formate seu conteúdo, adicione gráficos e vídeos e crie testes com o Trailmaker Content, uma ferramenta intuitiva para a definição de estilo de conteúdo.



Crie versões para seu conteúdo e publique-as com um simples clique usando o Trailmaker Release.



Personalize o myTrailhead com as imagens e as cores da sua empresa usando o recurso Identidade de marca.



Ganhe emblemas e pontos sempre que escolher no site myTrailhead da sua empresa.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Personalização: Aprimoramentos no Criador de previsões do Einstein, no Einstein Next Best Action e no Flow

Garanta que seus dados levem a previsões de qualidade e seja mais preciso com condições de filtro no Criador de previsões do Einstein. Obtenha recomendações e previsões melhores com o Einstein Next Best Action. Crie fluxos mais facilmente com um Flow Builder mais robusto e uma variedade de novos recursos.

NESTA SEÇÃO:

Criador de previsões do Einstein

Use o Verificador de dados para avaliar a quantidade e a qualidade dos seus dados para garantir uma previsão bem-sucedida. Personalize sua lógica de condição para que sua previsão seja baseada nos registros especificados por você.

Einstein Next Best Action: Expressões mais fáceis, entrega dinâmica e aprimoramentos para recomendações e empacotamento para estratégias e recomendações

Crie expressões para filtrar recomendações em um modo simples ou avançado. Conecte-se a uma fonte de dados externa para criar rapidamente recomendações que podem ser geradas dinamicamente para grandes números de itens. Aprimore recomendações com atualizações em tempo real e pontuações de previsão conduzidas por IA. Empacote estratégias do Next Best Action para distribuição entre várias organizações internas ou para clientes.

Fluxo do Lightning: Experiência aprimorada do Flow Builder, fluxos padrão e integração de dados simplificada com os tipos do Apex

Crie fluxos mais rapidamente com recursos como Desfazer e Refazer, obtenha fluxos padrão com determinados recursos do Salesforce e simplifique sua integração de dados com tipos do Apex para fluxos.

Lightning App Builder: Novo modelo de registro de página, além de componentes novos e aprimorados

Crie páginas de registro similares ao Salesforce Classic com um novo modelo de página de registro. O componente Painel do Einstein Analytics atualizado melhora a capacidade de uso, e os novos componentes Notificações do Quip e Rastreamento de email – Recibo individual ajudam os usuários a manterem-se produtivos.

Salesforce Connect: Captura de alteração de dados externos, Listas de opções de objeto externas, Relatório de objetos externos e Protocolos de autenticação de credencial nomeada

Acompanhe as alterações em dados armazenados fora da organização do Salesforce com a Captura de dados de alteração externos. Seus objetos externos são aprimorados com campos da lista de opções e mais registros avaliados ao relatar. Crie acesso mais simples e seguro a mais fontes de dados que antes com protocolos de autenticação extras para credenciais nomeadas.

Proteção de dados e privacidade: Novos objetos de gerenciamento de consentimento e melhorias à classificação de dados

Use os novos objetos do formulário de autorização para rastrear e armazenar o consentimento de seus clientes. Recursos adicionais tornam mais fácil classificar dados sigilosos dos clientes no nível do campo.

Objetos e campos: Campos de previsão em fórmulas, limite fixo ampliado para objetos personalizados e informações aprimoradas sobre campos excluídos

Use os valores do Criador de previsões do Einstein em fórmulas, instale mais objetos personalizados e veja mais informações na página de detalhes de campos excluídos.

Compartilhamento: Aprimoramentos a padrões organizacionais externos

Melhoramos os padrões organizacionais externos para ajudá-lo a proteger melhor seus dados. Objetos personalizados têm configurações de acesso externo padrão mais rígidas, e nós integramos padrões organizacionais externos em todas as organizações com comunidades ou portais.

Globalização: Layout da direita para a esquerda aprimorado em beta, novos formatos de localidade em piloto e três novos idiomas de plataforma

Aproveite um layout melhor para idioma da direita para a esquerda e confira formatos novos e aprimorados para datas e horas internacionais. Além disso, adicionamos birmanês e dois idiomas para nossos clientes na Nova Zelândia.

AppExchange: Encontre o consultor certo da Salesforce para seu projeto

Novas ferramentas e recursos no AppExchange tornam mais fácil localizar consultores do Salesforce com as qualificações mais adequadas às necessidades da sua empresa. O Localizador de consultor define os requisitos do seu projeto usando perguntas simples, então recomenda os consultores mais relevantes. Novos componentes de listagem permitem que você entenda rapidamente as áreas de conhecimento de um consultor, o foco geográfico e as realizações.

Configuração geral: Ações classificadas em fluxos, processos do Quip simplificados e aprimoramentos a objeto grande

Em fluxos, classificamos ações invocáveis e ações rápidas de modo que seja fácil encontrá-las. Conecte e adicione usuários ao Quip mais rapidamente com menos cliques. Comprimentos de índice ampliados e tipos de campo especializados tornam mais eficiente trabalhar com objetos grandes.

Criador de previsões do Einstein

Use o Verificador de dados para avaliar a quantidade e a qualidade dos seus dados para garantir uma previsão bem-sucedida. Personalize sua lógica de condição para que sua previsão seja baseada nos registros especificados por você.

NESTA SEÇÃO:

Capture erros antes que eles aconteçam com o verificador de dados no Criador de previsões do Einstein

Não espere até terminar de configurar uma previsão para descobrir que você não tem registros suficientes em seu conjunto de dados ou que a qualidade da previsão é baixa. O Einstein pode determinar quantos registros de exemplo e de quantos valores verdadeiros e falsos você precisa para criar uma previsão útil. Use o Verificador de dados para obter essas informações de maneira dinâmica. Descubra logo que você não tem registros suficientes em seu conjunto de dados filtrado para que possa ajustar seus filtros de exemplo ou segmento e então verificar seus dados novamente.

Ajuste seus filtros com lógica personalizada no Criador de previsões do Einstein

Quando você cria uma previsão, usa filtros para definir o conjunto de registros em seu conjunto de dados em que sua previsão está baseada. Agora você pode aplicar lógica personalizada a suas condições de filtro para ser mais preciso quanto ao conjunto de registros que você deseja incluir.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

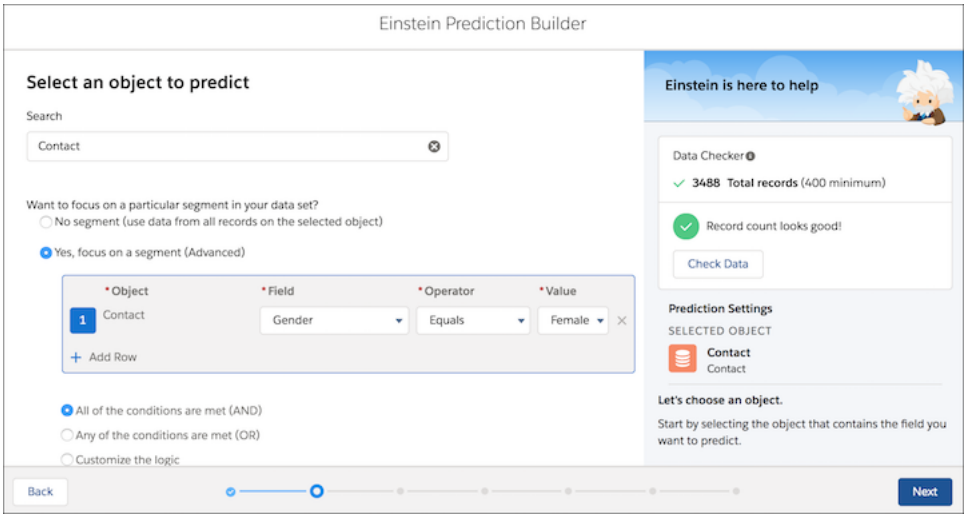
Capture erros antes que eles aconteçam com o verificador de dados no Criador de previsões do Einstein

Não espere até terminar de configurar uma previsão para descobrir que você não tem registros suficientes em seu conjunto de dados ou que a qualidade da previsão é baixa. O Einstein pode determinar quantos registros de exemplo e de quantos valores verdadeiros e falsos você precisa para criar uma previsão útil. Use o Verificador de dados para obter essas informações de maneira dinâmica. Descubra logo que você não tem registros suficientes em seu conjunto de dados filtrado para que possa ajustar seus filtros de exemplo ou segmento e então verificar seus dados novamente.

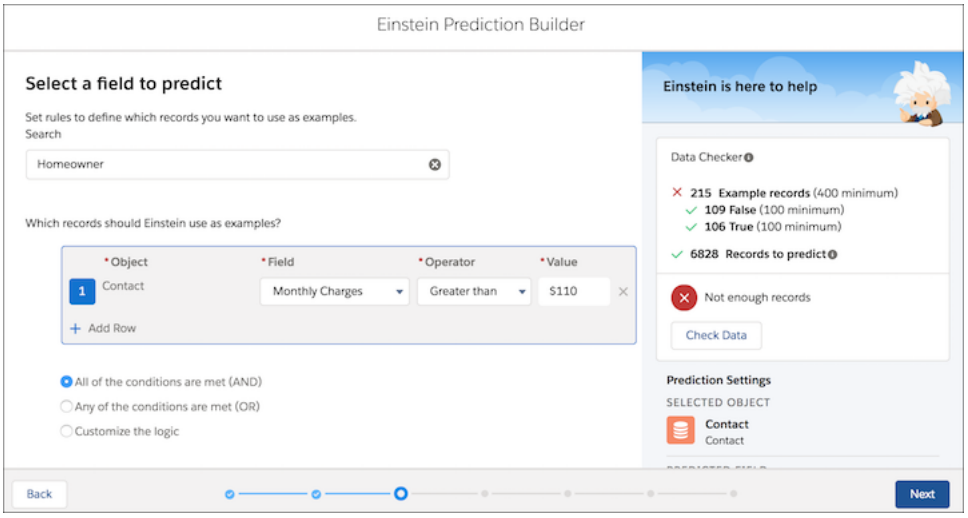
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível a administradores com licença do Einstein Analytics Plus ou do Einstein Predictions.

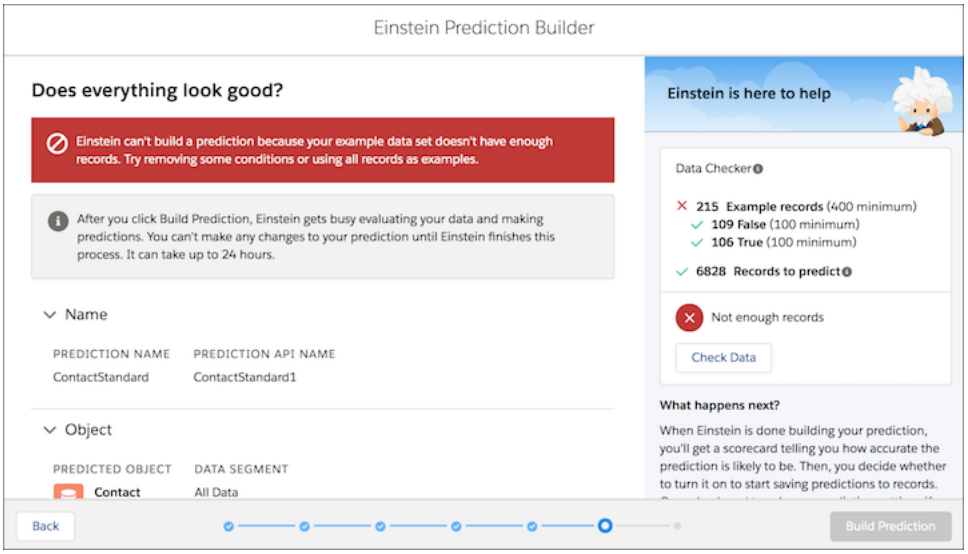
Como: Quando você seleciona o objeto que contém o campo que você deseja prever, verifique seus dados para garantir que você tenha registros suficientes. Se você estiver concentrando sua previsão em um segmento de seu conjunto de dados, defina aquele segmento primeiro antes de verificar seus dados.



Verifique seus dados novamente quando selecionar um campo para prever e definir seu conjunto de exemplo. Se você estiver prevendo um campo com valores verdadeiros e falsos, o Verificador de dados também dirá se seu conjunto de dados tem exemplos suficientes de cada valor.



Se você obtiver permissão para avançar, terá mais uma chance de verificar seus dados antes de criar sua previsão. Se o Verificador de dados disser que você não tem registros suficientes, adicione dados ou modifique suas condições de filtro.



CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

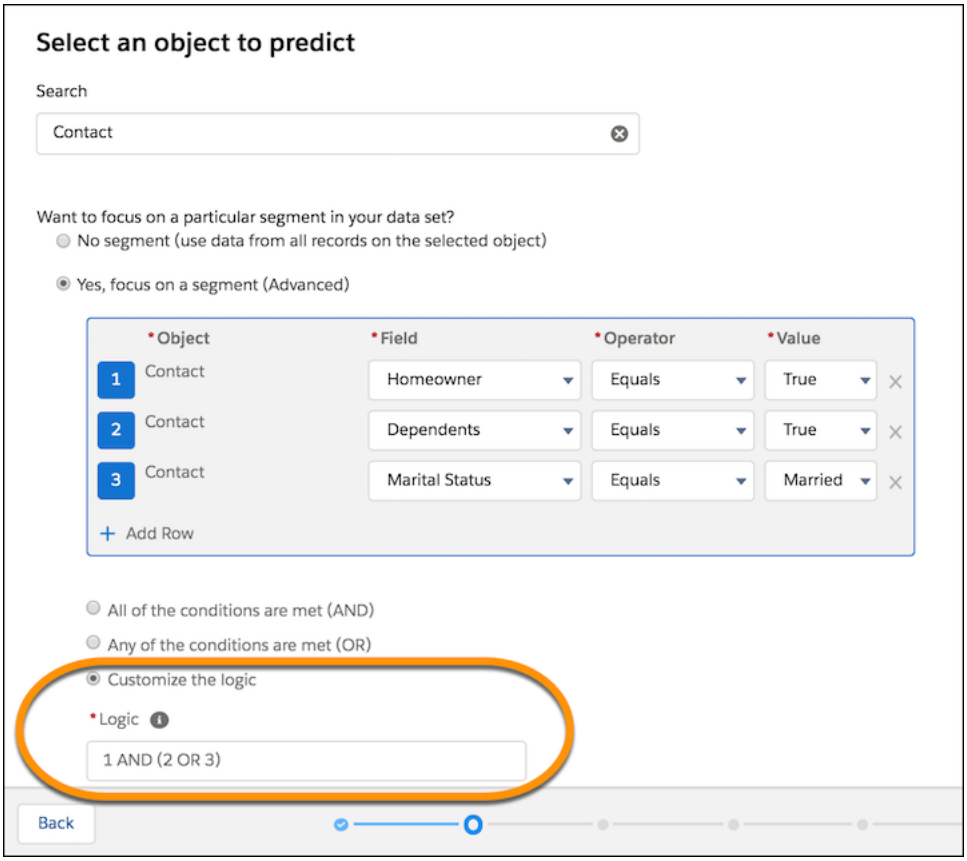
Ajuste seus filtros com lógica personalizada no Criador de previsões do Einstein

Quando você cria uma previsão, usa filtros para definir o conjunto de registros em seu conjunto de dados em que sua previsão está baseada. Agora você pode aplicar lógica personalizada a suas condições de filtro para ser mais preciso quanto ao conjunto de registros que você deseja incluir.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível a administradores com licença do Einstein Analytics Plus ou do Einstein Predictions.

Como: Por exemplo, você está criando uma previsão no objeto Contato. Você decide fazer o Einstein dar uma olhada em apenas um segmento de seus dados com base em se o contato é um proprietário de imóvel, tem dependentes e é casado. Em vez de estar limitado a usar todas as condições ou qualquer condição, você usa lógica personalizada para ver todos os proprietários de imóvel que têm dependentes ou são casados.



Lógica personalizada está disponível ao definir um segmento em seu objeto previsto e ao definir o conjunto de registros a serem usados como exemplos (o que os nerds da ciência de dados chamam de filtro de treinamento).

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Einstein Next Best Action: Expressões mais fáceis, entrega dinâmica e aprimoramentos para recomendações e empacotamento para estratégias e recomendações

Crie expressões para filtrar recomendações em um modo simples ou avançado. Conecte-se a uma fonte de dados externa para criar rapidamente recomendações que podem ser geradas dinamicamente para grandes números de itens. Aprimore recomendações com atualizações em tempo real e pontuações de previsão conduzidas por IA. Empacote estratégias do Next Best Action para distribuição entre várias organizações internas ou para clientes.

NESTA SEÇÃO:

Crie expressões para filtrar recomendações mais facilmente nas estratégias do Next Best Action

O Einstein Next Best Action agora permite que você crie expressões para filtrar recomendações de modo mais rápido e preciso. As expressões usam recursos, operadores e valores, e você pode criá-los em dois modos diferentes: simples e avançado. Simples é declarativo: simplesmente selecione ou pesquise para criar sua fórmula. Precisa de uma expressão mais complexa? A opção Avançada é a resposta: digite sua expressão seguindo as diretrizes de formatação e sintaxe que você encontrará na tela.

Entregue e aprimore dinamicamente recomendações do Next Best Action de objetos do Salesforce ou origens de dados externas

Agora, em vez de depender de recomendações estáticas criadas previamente, você pode obter recomendações dinâmicas e previsões conduzidas por IA usando dois novos elementos: Gerar e Aprimorar.

Use o elemento de mapa para adicionar aprimoramentos simples ou campos de recomendação de mapa a variáveis de entrada de fluxo

O novo elemento Mapa permite que você use fórmulas para criar novos campos e modificar campos existentes sem precisar usar o Apex code.

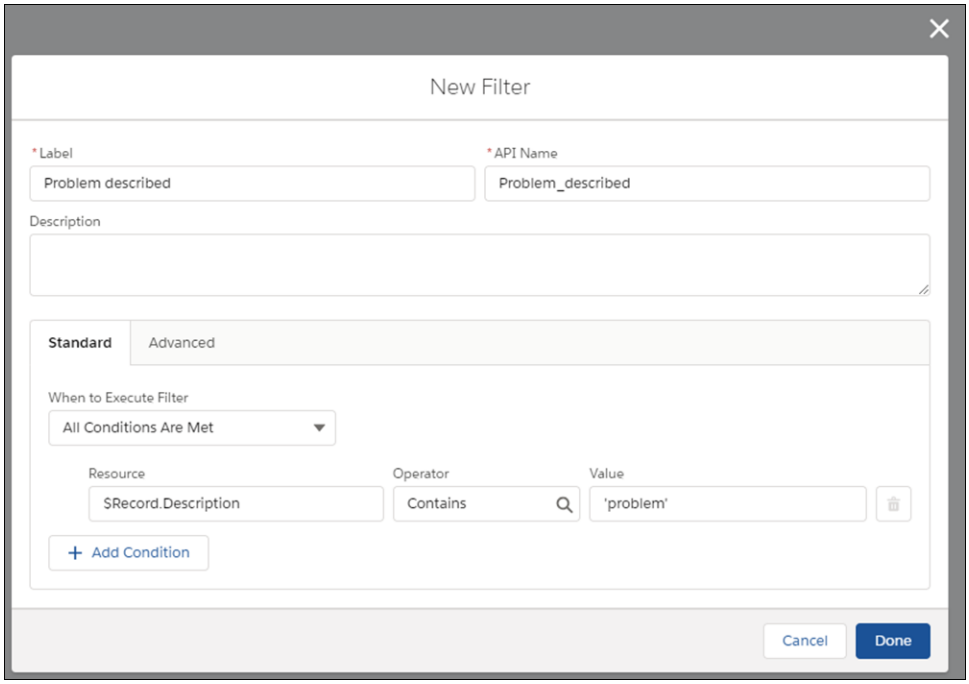
Empacote estratégias do Next Best Action para distribuição

O empacotamento permite que criadores de estratégia distribuam suas estratégias do Next Best Action de modo fácil e em escala. Os desenvolvedores empresariais podem empacotar estratégias para uso em várias organizações do Salesforce, e fornecedores de software independentes (ISVs) podem adicionar estratégias ao AppExchange para distribuição a seus clientes. Você pode empacotar suas estratégias e determinadas dependências e distribuí-las em pacotes gerenciados e não gerenciados. Também há suporte para conjuntos de alterações.

Crie expressões para filtrar recomendações mais facilmente nas estratégias do Next Best Action

O Einstein Next Best Action agora permite que você crie expressões para filtrar recomendações de modo mais rápido e preciso. As expressões usam recursos, operadores e valores, e você pode criá-los em dois modos diferentes: simples e avançado. Simples é declarativo: simplesmente selecione ou pesquise para criar sua fórmula. Precisa de uma expressão mais complexa? A opção Avançada é a resposta: digite sua expressão seguindo as diretrizes de formatação e sintaxe que você encontrará na tela.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.



Entregue e aprimore dinamicamente recomendações do Next Best Action de objetos do Salesforce ou origens de dados externas

Agora, em vez de depender de recomendações estáticas criadas previamente, você pode obter recomendações dinâmicas e previsões conduzidas por IA usando dois novos elementos: Gerar e Aprimorar.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Os elementos Gerar e Aprimorar ajudam você a dimensionar de modo programático as integrações fornecendo novas maneiras eficientes de criar e modificar grandes números de recomendações dinamicamente.

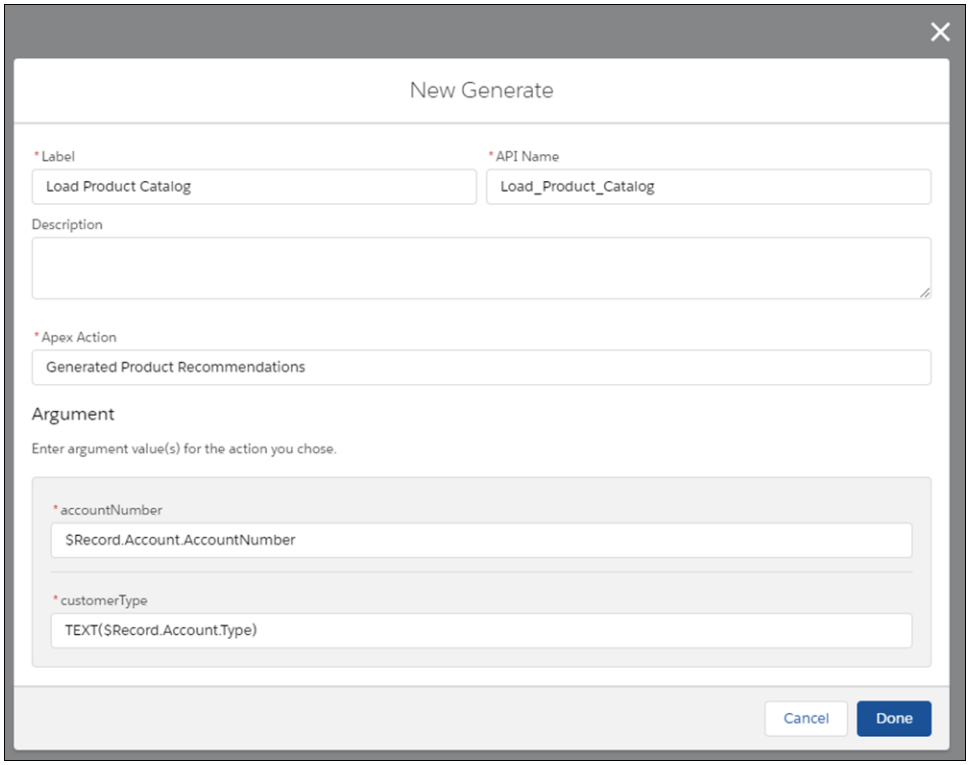
Em vez de definir recomendações manualmente como registros no Salesforce, você pode usar o elemento Gerar. Conecte esse elemento a uma ação do Apex que retorne uma lista de recomendações, e essas recomendações passarão a fazer parte da execução da estratégia atual. Essa funcionalidade permite que recomendações personalizadas sejam criadas dinamicamente em situações em que um grande número de possibilidade torne a criação manual de recomendações inconveniente. Por exemplo, se você tiver um banco de dados de produto com 200 mil produtos, não vai querer criar 200 mil recomendações de uma só vez.

Precisa de recomendações mais inteligentes? O elemento Aprimorar permite que você use previsões conduzidas por IA de serviços como o Einstein Discovery e o Criador de previsões do Einstein para aprimorar recomendações com informações adicionais, como pontuações de propensão, de uma origem de dados externa conectada.

Vamos ver um exemplo. Sua empresa é um revendedor de peças automotivas com um grande catálogo de peças e acessórios, e você usa um fluxo de tela para recomendar peças a seus clientes com base na marca, no modelo e no ano do automóvel. Em vez de criar uma única recomendação estática para cada peça ou acessório individual, você pode manter essas informações no objeto Produto no Salesforce ou usar o SQL para recuperar dados de um banco de dados externo. Use um elemento Gerar com uma ação invocável do Apex para chamar a classe do Apex e gerar recomendações de peças e acessórios dinamicamente para sua estratégia.

Agora presuma que sua empresa integre origens de dados separadas de fabricantes das peças e acessórios que você vende, e que essas origens de dados incluam informações sobre a atual disponibilidade de cada item (em estoque, sob pedido ou indisponível). Você pode conectar um elemento Aprimorar ao elemento Carregar ou Gerar de sua estratégia para fornecer essas informações de disponibilidade a seus usuários na recomendação.

Como: Para usar o elemento de recomendação Aprimorar ou Gerar, basta arrastá-lo para a tela de sua estratégia de Next Best Action. Selecione a ação do Apex. Observe que uma classe do Apex deve ter um método marcado como invocável para aparecer como uma ação do Apex em ferramentas declarativas como o Strategy Builder.



Use o elemento de mapa para adicionar aprimoramentos simples ou campos de recomendação de mapa a variáveis de entrada de fluxo

O novo elemento Mapa permite que você use fórmulas para criar novos campos e modificar campos existentes sem precisar usar o Apex code.

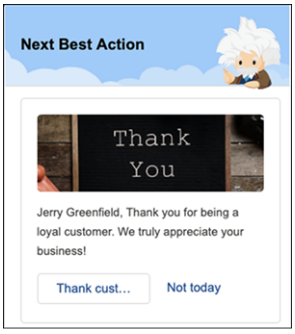
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: O mapeamento permite que campos de recomendação mostrem informações mais úteis a usuários de fluxo, e faz dados de recomendação de estratégias e fontes externas operarem bem com fluxos. Use o elemento Mapa para permitir que os dados sejam passados de um campo de Recomendação com um novo para uma entrada de Fluxo com um nome diferente. Ou use Mapa para modificar valores de Descrição, Nome e outros do campo atual personalizando-os com dados específicos do contexto.

Por exemplo, você pode personalizar uma recomendação com texto e também incluir o nome do contato naquela recomendação. Para fazer isso, no campo Nome, selecione **Descrição** e, no campo Valor, insira essa expressão.

`$Record.Contact.Name+", "+Description.` Deixe o campo Tipo como *`Text`*.

Se o valor do campo Nome do contato for *`Jerry Greenfield`* e o valor do campo Descrição for *`Agradecemos por ser um cliente fiel. Nós realmente apreciamos seus negócios!`*, sua saída terá esta aparência. Maravilha!



Como: Para usar o elemento de recomendação de Mapa em sua estratégia do Next Best Action, arraste-o para a tela Estratégia. Procure as diretrizes e os exemplos fornecidos na página.

Empacote estratégias do Next Best Action para distribuição

O empacotamento permite que criadores de estratégia distribuam suas estratégias do Next Best Action de modo fácil e em escala. Os desenvolvedores empresariais podem empacotar estratégias para uso em várias organizações do Salesforce, e fornecedores de software independentes (ISVs) podem adicionar estratégias ao AppExchange para distribuição a seus clientes. Você pode empacotar suas estratégias e determinadas dependências e distribuí-las em pacotes gerenciados e não gerenciados. Também há suporte para conjuntos de alterações.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Em Configuração, insira `Gerenciador de pacote` na caixa Busca rápida e selecione **Estratégia de recomendação** como o tipo de componente.

Fluxo do Lightning: Experiência aprimorada do Flow Builder, fluxos padrão e integração de dados simplificada com os tipos do Apex

Crie fluxos mais rapidamente com recursos como Desfazer e Refazer, obtenha fluxos padrão com determinados recursos do Salesforce e simplifique sua integração de dados com tipos do Apex para fluxos.

NESTA SEÇÃO:

Analise seus processos comerciais automatizados no Início de automação (beta)

Nosso novo Início de automação ajuda você a começar a usar processos comerciais automatizados. Explore modelos de fluxo no AppExchange ou navegue para uma ferramenta de automação. Obtenha uma visão rápida dos tipos de automação mais usados. Veja a atividade de fluxo da sua organização em gráficos, como total de erros e total de automações iniciadas. Aprenda quanto tempo os usuários estão levando para concluir fluxos de tela para que você possa otimizar conforme necessário.

Process Builder

Obtenha uma melhor experiência de salvar e ativar para fluxos. Automatize seus processos comerciais com tipos de metadados personalizados.

Design de processo e fluxo

Simplificamos a integração de dados em fluxos com tipos de dados definidos do Apex. Pode ser necessário que o usuário insira informações para componentes da tela da lista de opções dependentes em fluxos. E você pode usar a hora de início de um fluxo em elementos e recursos de Decisão em seu fluxo.

Flow Builder

Obtenha uma nova experiência de fluxo melhor, mais rápida e mais eficiente com mais controles e mais opções. Use categorias baseadas em recursos para localizar ações padrão invocáveis e ações rápidas que você pode usar em fluxos.

Fluxos do Lightning Scheduler

Obtenha fluxos padrão para o Lightning Scheduler prontos para uso. Com uma nova variável global, otimize a experiência do usuário para vários formatos: desktops, tablets e telefones.

Novo conteúdo do Flow

Ouvimos o pedido de conteúdo novo e atualizado do Flow Builder e o atendemos. Aprenda conceitos básicos de fluxo e coloque-os em prática com nossa nova trilha. Configure e use recursos de fluxo com maior confiança graças a nosso conteúdo de considerações atualizado e reorganizado.

Outras alterações no Lightning Flow

Aprenda sobre outras alterações que fizemos no Lightning Flow.

Atualizações críticas no Lightning Flow

Estas atualizações críticas são novas na versão Summer '19.

Descontinuação de recursos

É hora de dizer adeus aos fluxos do Swing e Visualizador de processo. E o Designer de fluxo de nuvem está sendo descontinuado também.

Analise seus processos comerciais automatizados no Início de automação (beta)

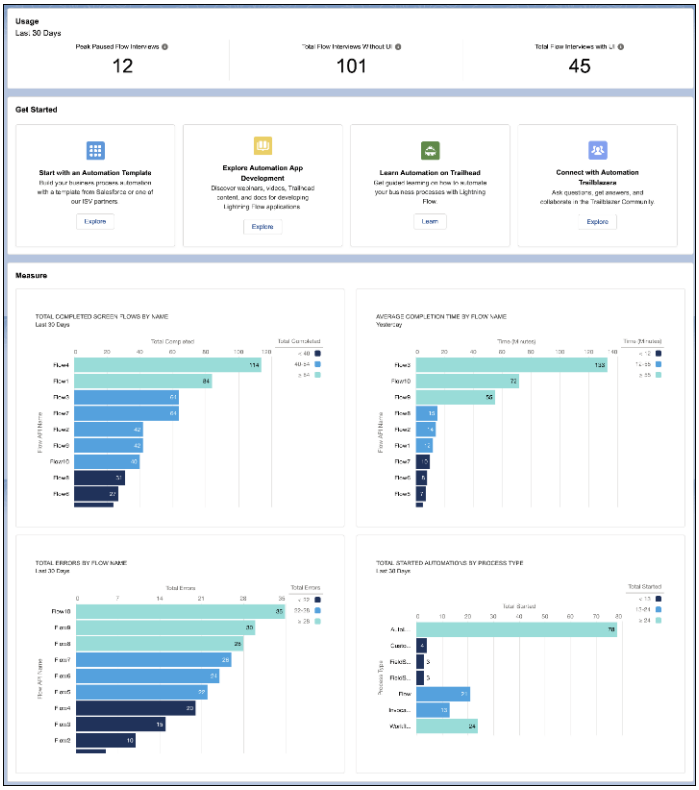
Nosso novo Início de automação ajuda você a começar a usar processos comerciais automatizados. Explore modelos de fluxo no AppExchange ou navegue para uma ferramenta de automação. Obtenha uma visão rápida dos tipos de automação mais usados. Veja a atividade de fluxo da sua organização em gráficos, como total de erros e total de automações iniciadas. Aprenda quanto tempo os usuários estão levando para concluir fluxos de tela para que você possa otimizar conforme necessário.

Onde: Essa alteração aplica-se ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Nota: Como um recurso beta, Início de automação é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões para Início de automação na Trailblazer Community.

Quem: Para visualizar todos os gráficos, você precisará da permissão do usuário *Visualizar uso de fluxo e dados de eventos de fluxo*.

Como: Em Configuração, insira `Automação` na caixa Busca rápida e, em seguida, selecione **Início de Automação (beta)**.



Process Builder

Obtenha uma melhor experiência de salvar e ativar para fluxos. Automatize seus processos comerciais com tipos de metadados personalizados.

NESTA SEÇÃO:

Impeça que processos inválidos sejam salvos

Anteriormente, processos com avisos eram salvos, levando a possíveis problemas na ativação. Agora, os processos não são salvos se contêm avisos. Em vez disso, você verá um erro correspondente para que saiba o que corrigir.

Consulte registros de tipo de metadados personalizados no Criador de processos

Consulte registros de tipo de metadados personalizados de uma fórmula do Criador de processos para automatizar seus processos comerciais reutilizando funcionalidade que você define. Para alterar um valor, você pode atualizá-lo no tipo de metadados personalizados, em vez de em seu processo e qualquer fórmula fixada em código que seu processo use.

Impeça que processos inválidos sejam salvos

Anteriormente, processos com avisos eram salvos, levando a possíveis problemas na ativação. Agora, os processos não são salvos se contêm avisos. Em vez disso, você verá um erro correspondente para que saiba o que corrigir.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Consulte registros de tipo de metadados personalizados no Criador de processos

Consulte registros de tipo de metadados personalizados de uma fórmula do Criador de processos para automatizar seus processos comerciais reutilizando funcionalidade que você define. Para alterar um valor, você pode atualizá-lo no tipo de metadados personalizados, em vez de em seu processo e qualquer fórmula fixada em código que seu processo use.

Onde: Essa alteração aplica-se ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Consulte registros de tipo de metadados personalizados no Criador de processos

Design de processo e fluxo

Simplificamos a integração de dados em fluxos com tipos de dados definidos do Apex. Pode ser necessário que o usuário insira informações para componentes da tela da lista de opções dependentes em fluxos. E você pode usar a hora de início de um fluxo em elementos e recursos de Decisão em seu fluxo.

NESTA SEÇÃO:

Manipule dados complexos da Internet em fluxos sem código usando tipos de dados definidos pelo Apex

Os fluxos agora têm a capacidade de manipular os tipos de objetos de dados complexos que normalmente são retornados de chamadas a serviços da Web. Crie variáveis definidas pelo Apex em fluxos e processe diretamente JSON retornado de chamadas da Web.

Torne componentes da tela da lista de opções dependente obrigatórios

Você agora pode exigir contribuição do usuário para componentes da tela da lista de opções dependente em telas de fluxo. Por exemplo, se você precisar capturar tanto a marca quanto o modelo de um carro, poderá fazer isso com um componente da tela da lista de opções dependente tornando ambas as listas de opções obrigatórias.

Acesse a hora de início da entrevista de fluxo com uma nova variável do sistema

Com a nova variável do sistema `$Flow.InterviewStartTime`, você pode usar a hora de início da entrevista de fluxo em elementos de Decisão, recursos de fórmula e em outros pontos do fluxo. Para fluxos inicializados pelos elementos Subfluxo, `$Flow.InterviewStartTime` especifica quando o fluxo mestre inicial começa.

Adicione o Chat e documentos do Quip a seus processos e fluxos

O Criador de processos e o Flow Builder agora incluem ações padrão do Quip, assim você pode incluir facilmente documentos e salas de bate-papo do Quip a seus processos automatizados do Salesforce. Você também pode implantar modelos de preenchimento automático personalizados do Quip e documentos padronizados do Quip com base em ações específicas realizadas nos registros conectados do Salesforce.

Mantenha os usuários por dentro com o Notification Builder

Envie notificações personalizadas quando ocorrerem eventos importantes. Por exemplo, alerte um proprietário da conta se um novo caso de suporte for registrado enquanto ele tenta fechar um negócio. Ou envie uma notificação para um fluxo de trabalho único criado inteiramente com objetos personalizados. Antes você podia enviar apenas notificações padrão para casos de uso predefinidos pelo Salesforce. O Notification Builder coloca você no controle de quem precisa saber o que e quando.

Manipule dados complexos da Internet em fluxos sem código usando tipos de dados definidos pelo Apex

Os fluxos agora têm a capacidade de manipular os tipos de objetos de dados complexos que normalmente são retornados de chamadas a serviços da Web. Crie variáveis definidas pelo Apex em fluxos e processe diretamente JSON retornado de chamadas da Web.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Anteriormente, Ações do Apex e Registros de serviço externo eram usados para manipular dados da Web, mas esses dados precisavam estar na forma de tipos de dados primitivos, como cadeiras de caracteres e números. Dados empresariais da Web recuperados por soluções de integração como Mulesoft raramente são compostos apenas ou principalmente por tipos de dados primitivos.

Com os novos recursos definidos pelo Apex em fluxos, um fluxo não precisa mais usar o Apex code para processar JSON retornado de chamadas a Web. Um desenvolvedor define uma classe do Apex para servir como um padrão para conversão automática da Web para fluxo, e então manipulação completa dos objetos resultantes, pode ser realizada em um fluxo usando abordagens declarativas e nenhum código adicional. Essa solução é particularmente útil para conectar fluxos a objetos da Web externos avançados acessados por meio de chamadas do Mulesoft e REST. Se não há suporte para um tipo de dados, os fluxos podem passar o valor para um componente do Aura e você pode usar o Apex para operá-lo.

Por exemplo, uma concessionária de automóveis tem um fluxo na tela que permite aos clientes pesquisar os dados de inventário da concessionária, que são armazenados em outro banco de dados. A concessionária cria uma classe do Apex em sua organização para definir o tipo de dados Carro. Em seguida, a concessionária cria um fluxo na tela que inclui duas variáveis definidas pelo Apex. O fluxo passa as variáveis entre o fluxo, uma ação do Apex e um componente de Aura.

A classe do Apex Carro define campos, como contato, registro e modelo. A anotação `@AuraEnabled` é necessária para cada campo que você deseja expor ao Flow.

```
public class Car {

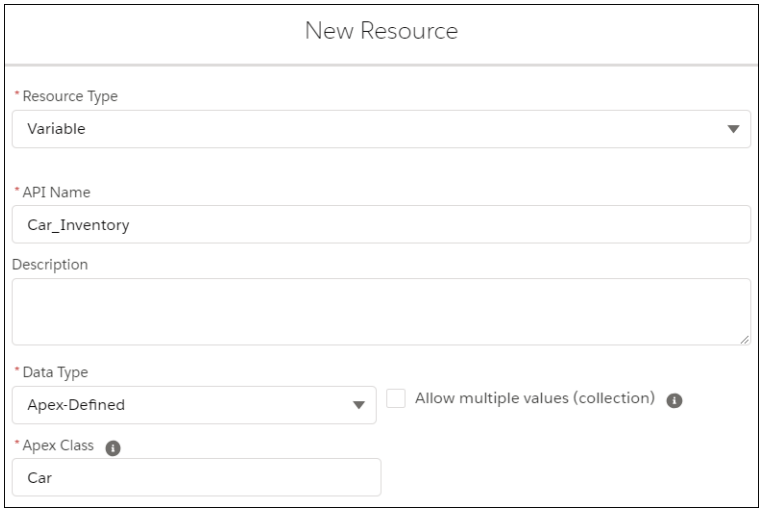
@AuraEnabled
public Contact contact {get;set;}

@AuraEnabled
public String registration {get;set;}

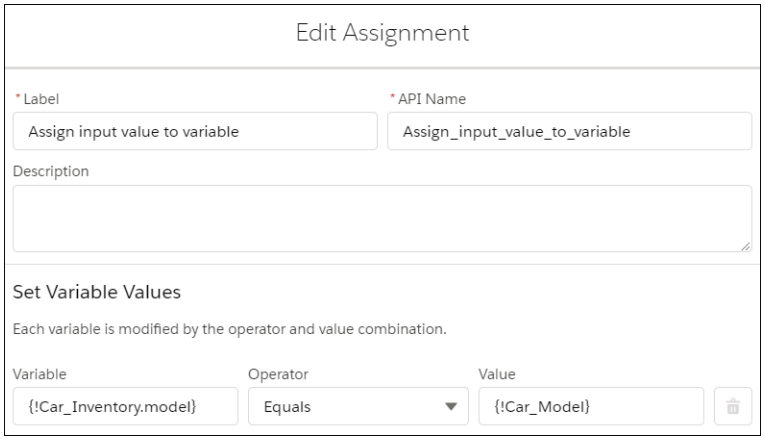
@AuraEnabled
public String model {get;set;}

}
```

Todo o objeto `Car`, incluindo seu contato aninhado, é armazenado em uma variável definida do Apex `{!Car_Inventory}`.



Uma tela de fluxo coleta um valor de entrada para o modelo de carro e o armazena na variável de texto `{!Car_Model}`. A variável de texto é atribuída à variável definida pelo Apex `{!Car_Inventory.model}`.



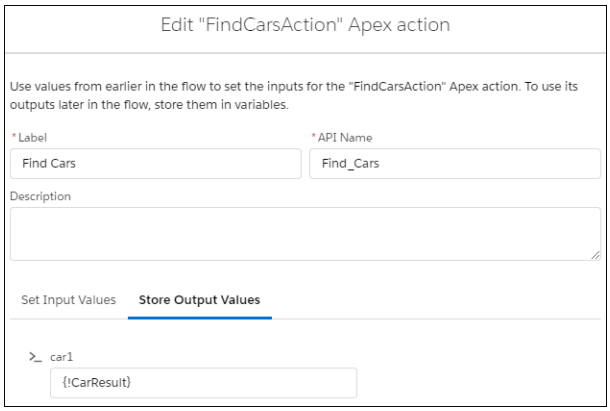
Um método invocável define a ação do Apex Localizar carros que realiza lógica para retornar resultados de carro.

```
global class FindCars {

    @InvocableMethod(label='Find Cars')
   //Perform logic to return car results based on the model.

        Return results;
    }
```

Os resultados da ação do Apex Localizar carros são armazenados no fluxo como a variável definida pelo Apex `{!Car_Result}`.



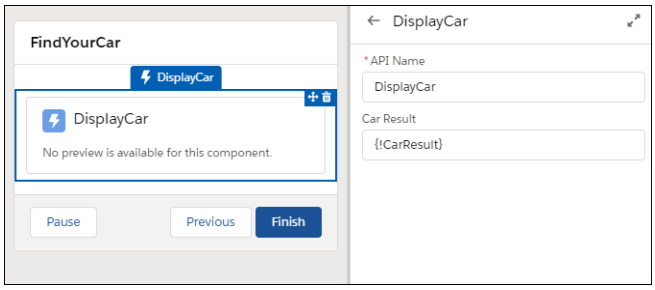
Um componente do Aura define o componente da tela `DisplayCar` com o atributo `CarResult`. O tipo de atributo é a classe do Apex `Car` que define o tipo de dados definido pelo Apex. O componentes da tela exibe o valor do atributo.

```
<aura:component implements="lightning:availableForFlowScreens" access="global">
 <aura:attribute name="CarResult" type="Car" access="global"/>

<!--Add some styling to the component and display the attribute's value-->
```

```
<div style=”box”>
        <p>{!v.CarResult.model} : {!v.CarResult.buildDate}</p>
</div>
</aura:component>
```

No componente da tela `DisplayCar`, o atributo `Car Result` contém a variável definida pelo Apex `{!CarResult}` e exibe seu valor durante o tempo de execução.



Ao usar os tipos de dados definidos pelo Apex, lembre-se destas considerações:

- Os tipos de dados são compatíveis a uma classe do Apex são Boolean, Integer, Long, Decimal, Double, Date, DateTime e String. Valores únicos, bem como listas, são compatíveis para cada tipo de dado. Várias classes do Apex podem ser combinadas para representar objetos da Web complexos.
- Na primeira vez que você abre uma janela de elemento ou recurso em uma organização com mais de 200 classes do Apex que têm a anotação `@AuraEnabled`, a janela pode levar um tempo para ser carregada.
- Na versão Summer '19, se um fluxo invocar o Apex, o usuário em execução deverá ter a atribuição de classe do Apex correspondente em seu perfil ou conjuntos de permissões.

Torne componentes da tela da lista de opções dependente obrigatórios

Você agora pode exigir contribuição do usuário para componentes da tela da lista de opções dependente em telas de fluxo. Por exemplo, se você precisar capturar tanto a marca quanto o modelo de um carro, poderá fazer isso com um componente da tela da lista de opções dependente tornando ambas as listas de opções obrigatórias.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Há suporte para componentes dependentes da tela de lista de opções apenas no tempo de execução do Lightning.

Como: Para tornar uma lista de opções em um componente da tela da lista de opções dependente obrigatória, defina os atributos `Picklist 1 Required`, `Picklist 2 Required` ou `Picklist 3 Required` como `{!$GlobalConstant.True}`.

Acesse a hora de início da entrevista de fluxo com uma nova variável do sistema

Com a nova variável do sistema `$Flow.InterviewStartTime`, você pode usar a hora de início da entrevista de fluxo em elementos de Decisão, recursos de fórmula e em outros pontos do fluxo. Para fluxos inicializados pelos elementos Subfluxo, `$Flow.InterviewStartTime` especifica quando o fluxo mestre inicial começa.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Recurso do Flow: Variáveis do sistema do Flow (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

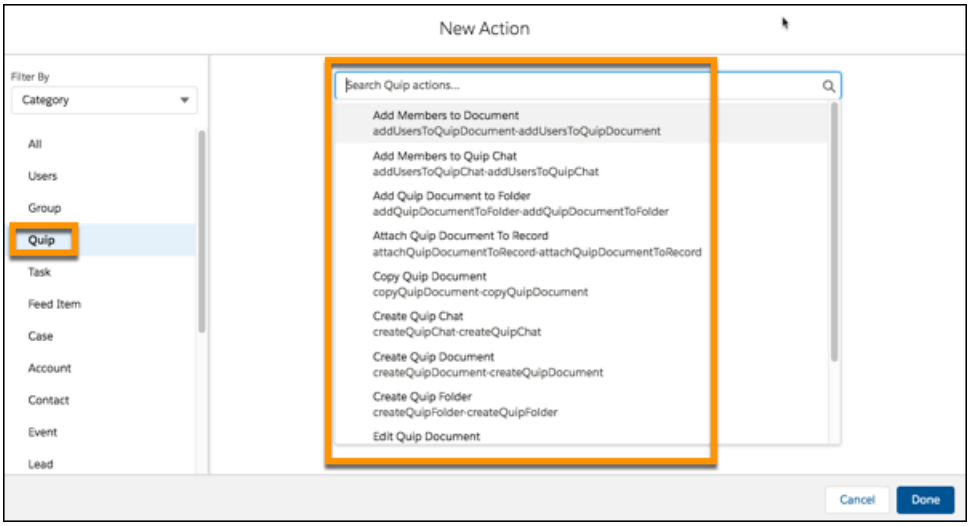
Adicione o Chat e documentos do Quip a seus processos e fluxos

O Criador de processos e o Flow Builder agora incluem ações padrão do Quip, assim você pode incluir facilmente documentos e salas de bate-papo do Quip a seus processos automatizados do Salesforce. Você também pode implantar modelos de preenchimento automático personalizados do Quip e documentos padronizados do Quip com base em ações específicas realizadas nos registros conectados do Salesforce.

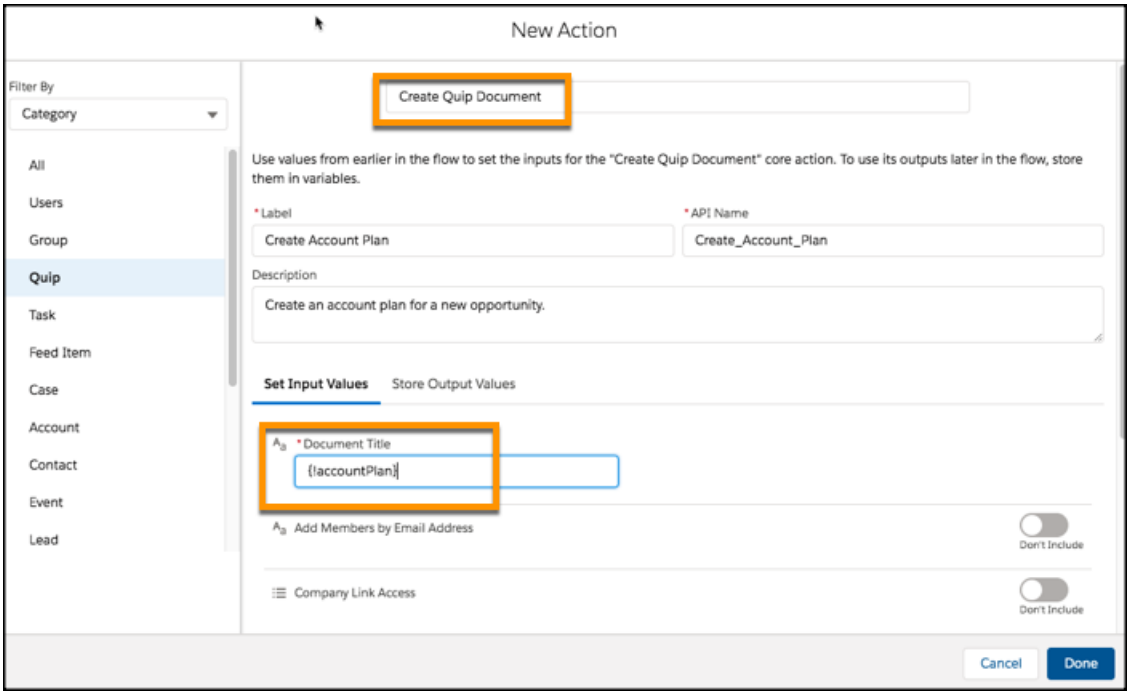
Onde: Essa alteração se aplica a aplicativos do Lightning no Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Essa alteração está disponível em organizações com um plano Quip Enterprise ou avaliação gratuita.

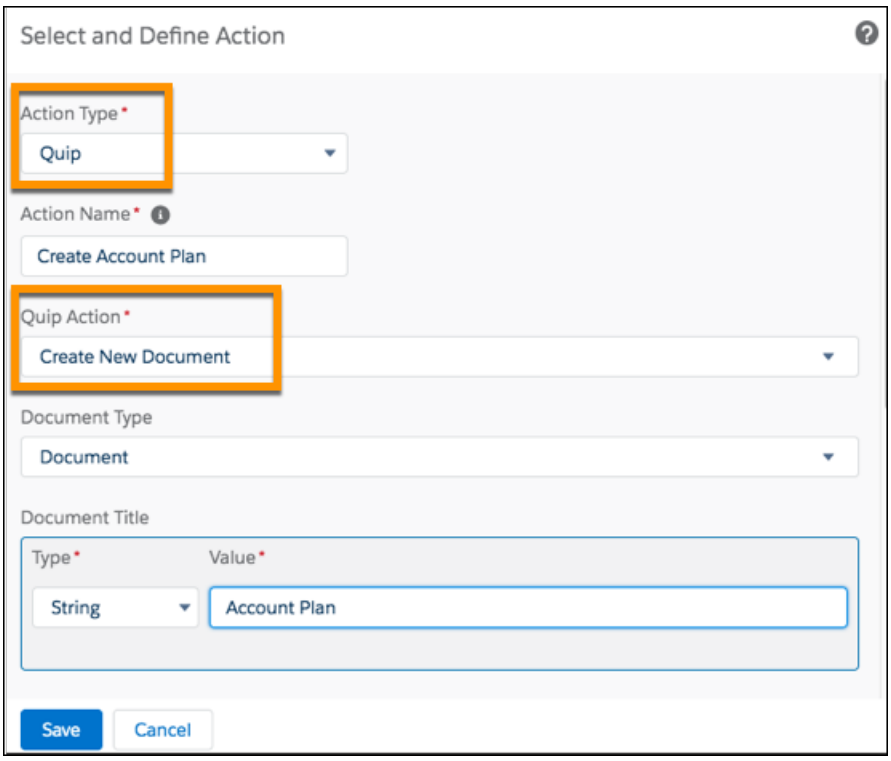
Por quê: O Flow Builder inclui uma nova categoria do Quip na página Nova ação e 11 ações relacionadas ao Quip que você pode adicionar a seus fluxos. As novas ações incluem criar documentos do Quip, adicionar mensagens de bate-papo a um documento ou sala de bate-papo, criar uma sala de bate-papo, editar um documento do Quip e muito mais.



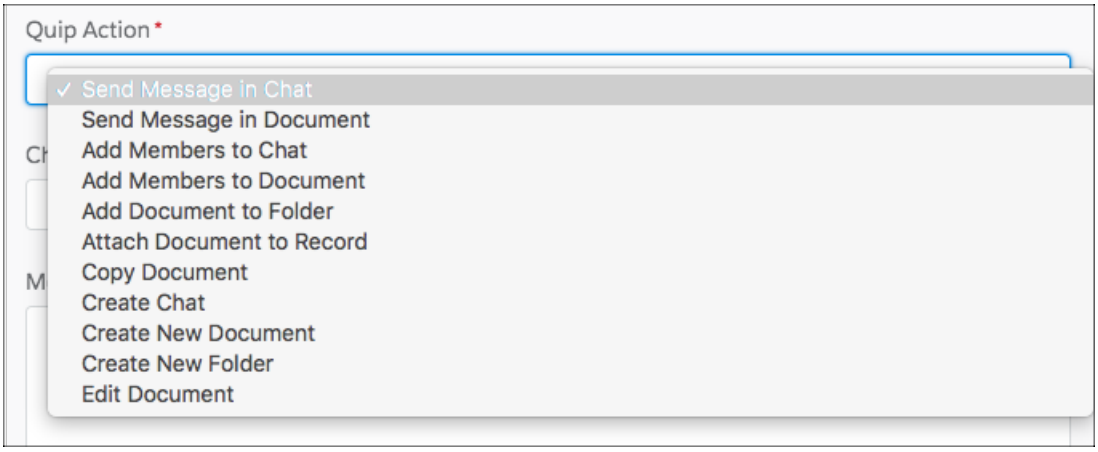
Aqui está um exemplo de como criar um documento do Quip. Você deve especificar um nome de documento que, como um usuário avançado do Flow Builder, você provavelmente já armazenou em uma variável. Você também pode fazer todo tipo de coisas divertidas, como compartilhar o documento, adicionar conteúdo inicial e colocá-lo em uma pasta existente.



Se você preferir usar o Criador de processos, não se preocupe, você não o está deixando para trás! O Criador de processos agora inclui um tipo de Ação do Quip e as mesmas 11 ações do Quip que o Flow Builder. É assim que você pode criar um documento do Quip no Criador de processos.



Estas são as novas ações do Quip que você pode usar.



Agora você está totalmente equipado para ser um supercolaborador. Vá em frente e use o bate-papo!

CONSULTE TAMBÉM:

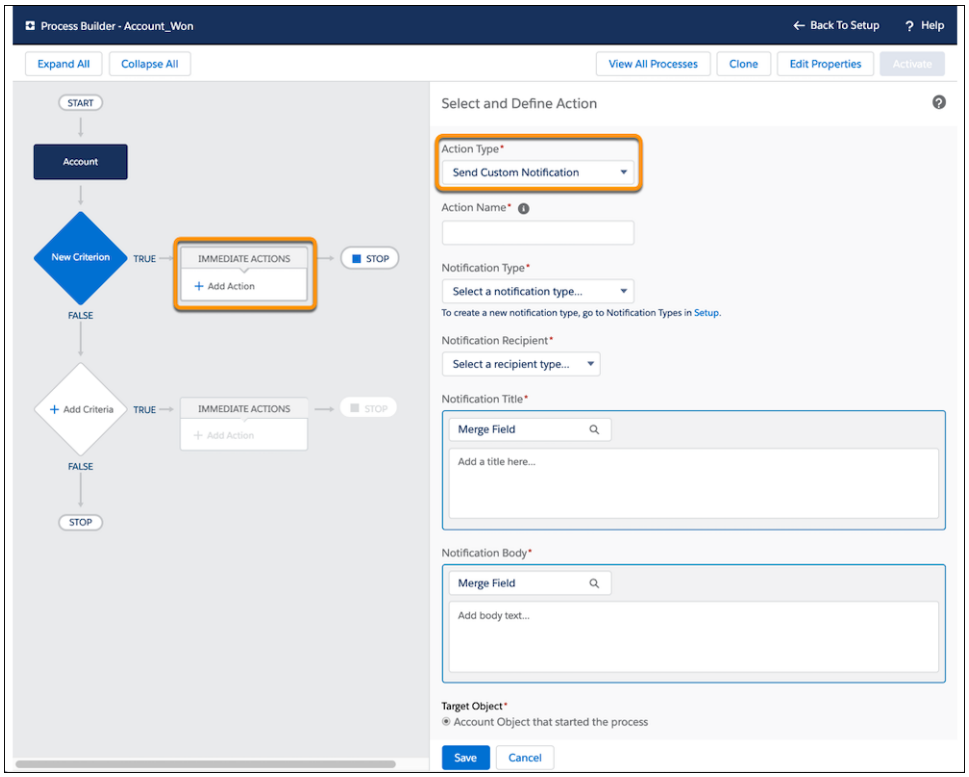
Localize ações por tipo ou categoria ao criar fluxos

Mantenha os usuários por dentro com o Notification Builder

Envie notificações personalizadas quando ocorrerem eventos importantes. Por exemplo, alerte um proprietário da conta se um novo caso de suporte for registrado enquanto ele tenta fechar um negócio. Ou envie uma notificação para um fluxo de trabalho único criado inteiramente com objetos personalizados. Antes você podia enviar apenas notificações padrão para casos de uso predefinidos pelo Salesforce. O Notification Builder coloca você no controle de quem precisa saber o que e quando.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e a todas as versões do aplicativo Salesforce.

Como: Adicione a ação Enviar notificação personalizada a um processo no Criador de processos.



Flow Builder

Obtenha uma nova experiência de fluxo melhor, mais rápida e mais eficiente com mais controles e mais opções. Use categorias baseadas em recursos para localizar ações padrão invocáveis e ações rápidas que você pode usar em fluxos.

NESTA SEÇÃO:

Crie fluxos usando modelos de fluxo

Nossa nova experiência de fluxo torna muito mais fácil começar a usar. Agora você pode rapidamente escolher o tipo de fluxo certo com base em nossas descrições úteis. Sentindo-se eficiente? Use um modelo de fluxo. Primeiro, filtre os modelos disponíveis com base no tipo de fluxo de que você precisa e, em seguida, escolha um modelo. Personalize o fluxo para atender os requisitos de seu processo de negócios específico.

Veja apenas os blocos de construção disponíveis para seu tipo de fluxo no Flow Builder

O Flow Builder ajuda você a criar fluxos de modo mais eficiente disponibilizando apenas elementos, recursos e componentes da tela utilizáveis *enquanto você está criando*. Por exemplo, você não poderá usar elementos da tela se estiver criando um fluxo iniciado automaticamente. Anteriormente, o Flow Builder exibia todos os elementos, recursos e componentes para todos os tipos de fluxo.

Crie fluxos mais rapidamente com uma experiência mais fácil repleta de recursos

O Flow Builder acaba de ficar muito melhor! Acidentes podem acontecer quando você cria fluxos, e agora você pode corrigi-los facilmente com recursos como desfazer e refazer. Precisa usar um elemento similar àquele já criado? Duplique e modifique-o conforme necessário. Localizar algo em seu fluxo complexo está parecendo procurar uma agulha no palheiro? Na guia Gerenciador, localize rapidamente os elementos existentes na tela do Flow Builder.

Use rich text em componentes da tela de Texto de exibição, rótulos de Escolha, texto de ajuda e entre outros

Rich text chegou ao Flow Builder! Adicione rich text a um componente da tela de Texto de exibição, ao rótulo de um recurso de Escolha, texto de ajuda, Pausar telas de configuração e validação de entrada. Controle a fonte, o tamanho, a cor e o alinhamento do texto. Adicione campos de mesclagem, links HTML, pontos de marcadores ou listas numeradas.

Inclua imagens em controles de rich text (beta)

Carregue e insira imagens em fluxos. Não há suporte para as imagens incluídas no editor de rich text em pacotes.

Localize ações por tipo ou categoria ao criar fluxos

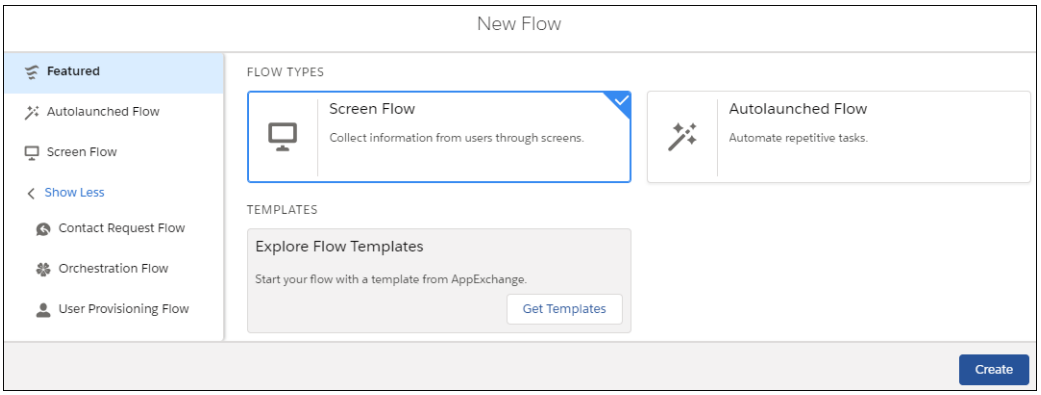
Agora é mais fácil localizar e usar ações de fluxo padrão para criar fluxos. Selecione o tipo ou a categoria desejado para localizar a ação de que você precisa. Não tem certeza sobre a categoria? Selecione **Tudo** e pesquise por palavra-chave. Com todas as ações combinadas em um elemento de Ação, simplificamos a caixa de ferramentas movendo os elementos Ação e Subfluxo para a categoria superior com o elemento Tela.

Crie fluxos usando modelos de fluxo

Nossa nova experiência de fluxo torna muito mais fácil começar a usar. Agora você pode rapidamente escolher o tipo de fluxo certo com base em nossas descrições úteis. Sentindo-se eficiente? Use um modelo de fluxo. Primeiro, filtre os modelos disponíveis com base no tipo de fluxo de que você precisa e, em seguida, escolha um modelo. Personalize o fluxo para atender os requisitos de seu processo de negócios específico.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Antes, você não podia escolher um tipo de fluxo até ter salvo seu fluxo. Se você quisesse começar a criar um fluxo com um modelo, precisava saber seu nome para criar uma cópia. Agora você obtém orientação útil antes de começar a criar. E você apenas vê elementos e componentes que funcionam para o tipo de fluxo escolhido.



CONSULTE TAMBÉM:

Veja apenas os blocos de construção disponíveis para seu tipo de fluxo no Flow Builder

Veja apenas os blocos de construção disponíveis para seu tipo de fluxo no Flow Builder

O Flow Builder ajuda você a criar fluxos de modo mais eficiente disponibilizando apenas elementos, recursos e componentes da tela utilizáveis *enquanto você está criando*. Por exemplo, você não poderá usar elementos da tela se estiver criando um fluxo iniciado automaticamente. Anteriormente, o Flow Builder exibia todos os elementos, recursos e componentes para todos os tipos de fluxo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

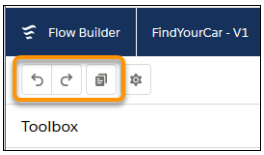
Crie fluxos usando modelos de fluxo

Crie fluxos mais rapidamente com uma experiência mais fácil repleta de recursos

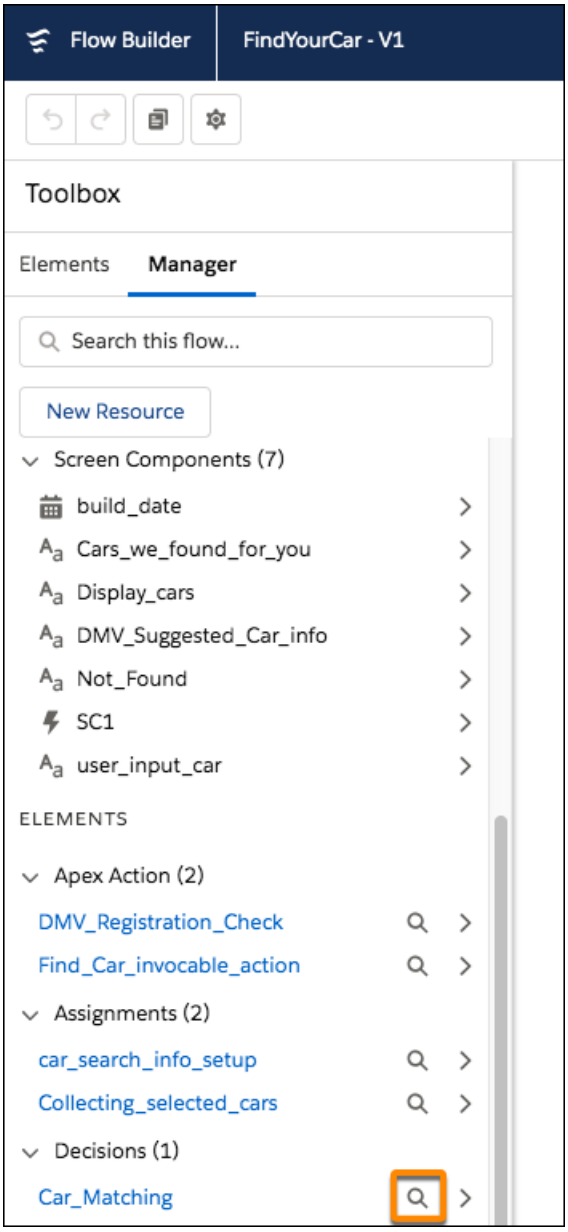
O Flow Builder acaba de ficar muito melhor! Acidentes podem acontecer quando você cria fluxos, e agora você pode corrigi-los facilmente com recursos como desfazer e refazer. Precisa usar um elemento similar àquele já criado? Duplique e modifique-o conforme necessário. Localizar algo em seu fluxo complexo está parecendo procurar uma agulha no palheiro? Na guia Gerenciador, localize rapidamente os elementos existentes na tela do Flow Builder.

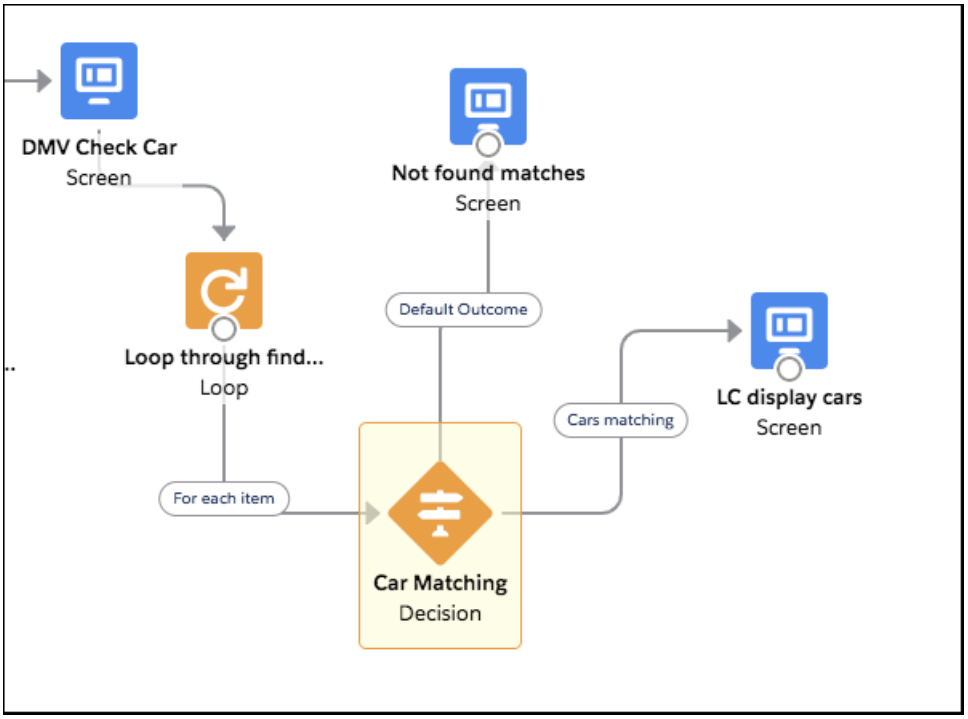
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Os botões Desfazer, Refazer e Duplicar podem ser encontrados no canto superior esquerdo do Flow Builder.



Na guia Gerenciador da caixa de ferramentas, clique na lupa para localizar o elemento na tela do Flow Builder.


Flow Builder
FindYourCar - V1
Toolbox
Elements
Manager
Search this flow...
New Resource
Screen Components (7)
build_date
Cars_we_found_for_you
Display_cars
DMV_Suggested_Car_info
Not_Found
SC1
user_input_car
ELEMENTS
Apex Action (2)
DMV_Registration_Check
Find_Car_invocable_action
Assignments (2)
car_search_info_setup
Collecting_selected_cars
Decisions (1)
Car_Matching



Use rich text em componentes da tela de Texto de exibição, rótulos de Escolha, texto de ajuda e entre outros

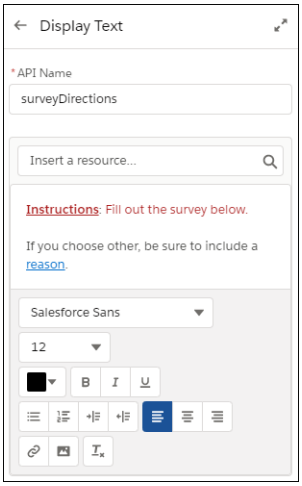
Rich text chegou ao Flow Builder! Adicione rich text a um componente da tela de Texto de exibição, ao rótulo de um recurso de Escolha, texto de ajuda, Pausar telas de configuração e validação de entrada. Controle a fonte, o tamanho, a cor e o alinhamento do texto. Adicione campos de mesclagem, links HTML, pontos de marcadores ou listas numeradas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: As seguintes técnicas HTML sem suporte não estão mais disponíveis no componente da tela Texto de exibição, Rótulos de recurso de escolha, texto de ajuda, Pausar telas de confirmação e validação de entrada:

- HTML colado diretamente no controle de rich text não é mais renderizado no tempo de execução. Toda a formatação deve ser feita por meio da barra de ferramentas.
- Assim, marcas HTML sem suporte no editor de rich text, como <style> (que não tem suporte no Salesforce, mas que podia ser inserida por meio de copiar e colar) não podem mais ser adicionadas a fluxos.

Fluxos que já incorporam marcas HTML sem suporte continuarão funcionando no Flow Builder e serão renderizados conforme o esperado no tempo de execução, porém, se você tentar editar um campo de rich text contendo marcas HTML sem suporte, as marcas serão removidas, uma vez que o conteúdo será convertido no novo formato de rich text.



Inclua imagens em controles de rich text (beta)

Carregue e insira imagens em fluxos. Não há suporte para as imagens incluídas no editor de rich text em pacotes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Esta liberação contém uma versão beta da funcionalidade de adição de imagem no editor de rich text do Flow Builder. O recurso Imagens não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões para as imagens no editor de rich text do Flow Builder no IdeaExchange.

CONSULTE TAMBÉM:

Use rich text em componentes da tela de Texto de exibição, rótulos de Escolha, texto de ajuda e entre outros

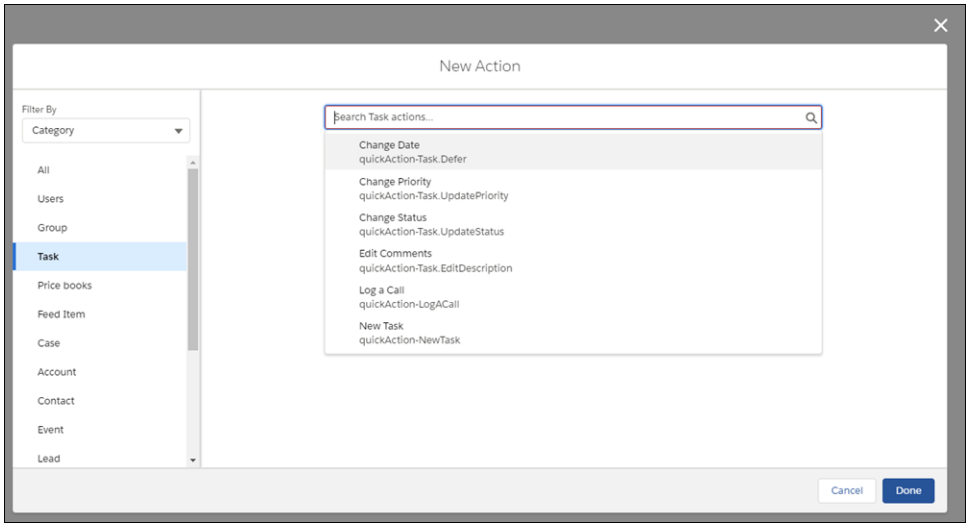
Localize ações por tipo ou categoria ao criar fluxos

Agora é mais fácil localizar e usar ações de fluxo padrão para criar fluxos. Selecione o tipo ou a categoria desejado para localizar a ação de que você precisa. Não tem certeza sobre a categoria? Selecione **Tudo** e pesquise por palavra-chave. Com todas as ações combinadas em um elemento de Ação, simplificamos a caixa de ferramentas movendo os elementos Ação e Subfluxo para a categoria superior com o elemento Tela.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Ações padrão estão disponíveis com base nas permissões da sua organização.

Por quê: Ações padrão são blocos de construção declarativos para fluxos. E filtrar por tipo ou categoria torna mais fácil e rápido localizar as ações disponíveis. Por exemplo, se você quiser que seu fluxo iniciado automaticamente crie uma publicação do Chatter, selecione a categoria **Mensagens** e pesquise pela ação invocável **Publicar no Chatter**. Se você quiser que seu fluxo de tela permita aos usuários registrar uma chamada para um caso, selecione **Caso** e pesquise a ação rápida **Registrar uma chamada**.



Como: Quando você está criando seu fluxo, arraste o elemento de fluxo Ação para a tela do Flow Builder. Em Filtrar por, selecione **Tipo** para visualizar ações disponíveis com base em tecnologia, ou selecione **Categoria** para visualizar ações disponíveis com base em objetos. Em seguida, selecione a categoria desejada. Para visualizar todas as ações categorizadas disponíveis, selecione **Todas**.

Fluxos do Lightning Scheduler

Obtenha fluxos padrão para o Lightning Scheduler prontos para uso. Com uma nova variável global, otimize a experiência do usuário para vários formatos: desktops, tablets e telefones.

NESTA SEÇÃO:

Simplifique a programação de compromissos do cliente com fluxos e modelos padrão para o Lightning Scheduler

O Lightning Scheduler vem com fluxos padrão prontos para uso. Uma vez que os fluxos padrão também são modelos, você pode clonar e personalizar os clones para criar seus próprios fluxos do Lightning Scheduler.

Otimize a experiência do usuário em Fluxos personalizados do Lightning Scheduler com a variável global $Client.FormFactor

Os fluxos do Lightning Scheduler podem ser executados em dispositivos de vários formatos, como desktops (grandes), tablets (médios) e telefones (pequenos). Use a variável global `$Client.FormFactor` para otimizar a experiência do usuário para cada formato. Essa nova variável global está disponível apenas em fluxos do Lightning Scheduler e é compatível apenas com elementos de decisão.

Simplifique a programação de compromissos do cliente com fluxos e modelos padrão para o Lightning Scheduler

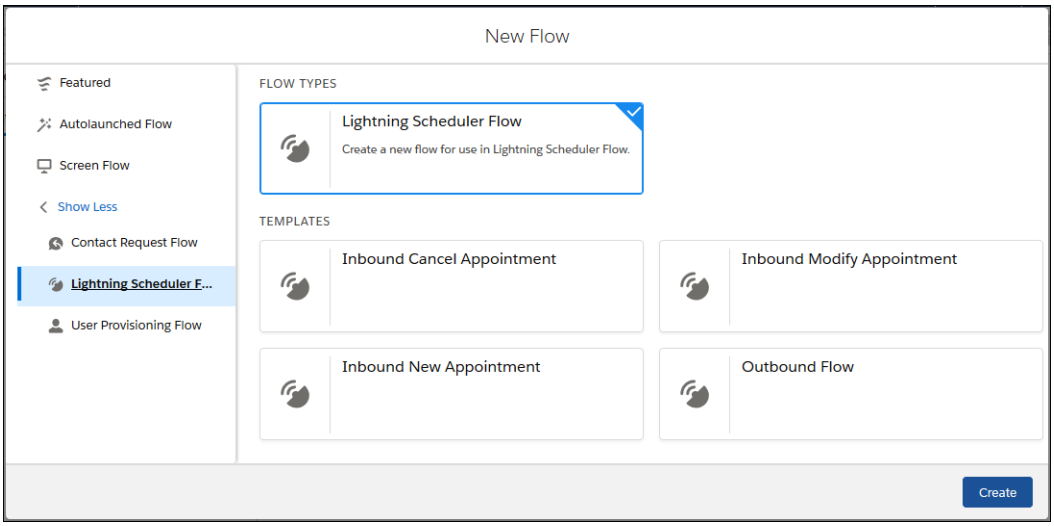
O Lightning Scheduler vem com fluxos padrão prontos para uso. Uma vez que os fluxos padrão também são modelos, você pode clonar e personalizar os clones para criar seus próprios fluxos do Lightning Scheduler.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Lightning Scheduler está habilitado.

Como: O fluxo de saída padrão está disponível para seus usuários por meio da ação rápida Agendar compromisso no painel de destaque das páginas iniciais do registro para contas, leads e oportunidades.

Para disponibilizar um fluxo de entrada padrão a usuários clientes e usuários parceiros em uma comunidade, configure-o no Community Builder ou Serviços integrados.

Para criar um fluxo personalizado do Lightning Scheduler, clone um fluxo padrão. Selecione o fluxo padrão como o modelo ao criar seu fluxo personalizado.



Depois de ter criado, testado e ativado seu fluxo do Lightning Scheduler, você pode distribuir o fluxo aos usuários. Você pode adicionar um fluxo de saída como uma ação rápida nas páginas de conta, lead e oportunidade. Para disponibilizar um fluxo de entrada personalizado a usuários clientes e usuários parceiros em uma comunidade, configure-o no Community Builder ou Serviços integrados.

Para obter informações sobre usuários cliente e usuários parceiros, consulte Criar usuários de comunidades na Ajuda do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

- Agendador do Lightning: Programação de compromisso de entrada, Gerenciamento de eventos, Planos de ação e muito mais
- Otimize a experiência do usuário em Fluxos personalizados do Lightning Scheduler com a variável global $Client.FormFactor
- *Ajuda do Salesforce*: Distribua fluxos a usuários na sua organização
- *Ajuda do Salesforce*: Distribua fluxos a usuários fora da sua organização

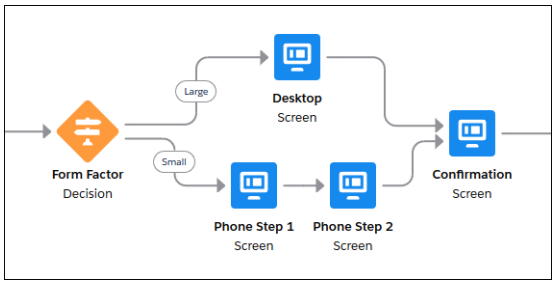
Otimize a experiência do usuário em Fluxos personalizados do Lightning Scheduler com a variável global `$Client.FormFactor`

Os fluxos do Lightning Scheduler podem ser executados em dispositivos de vários formatos, como desktops (grandes), tablets (médios) e telefones (pequenos). Use a variável global `$Client.FormFactor` para otimizar a experiência do usuário para cada formato. Essa nova variável global está disponível apenas em fluxos do Lightning Scheduler e é compatível apenas com elementos de decisão.

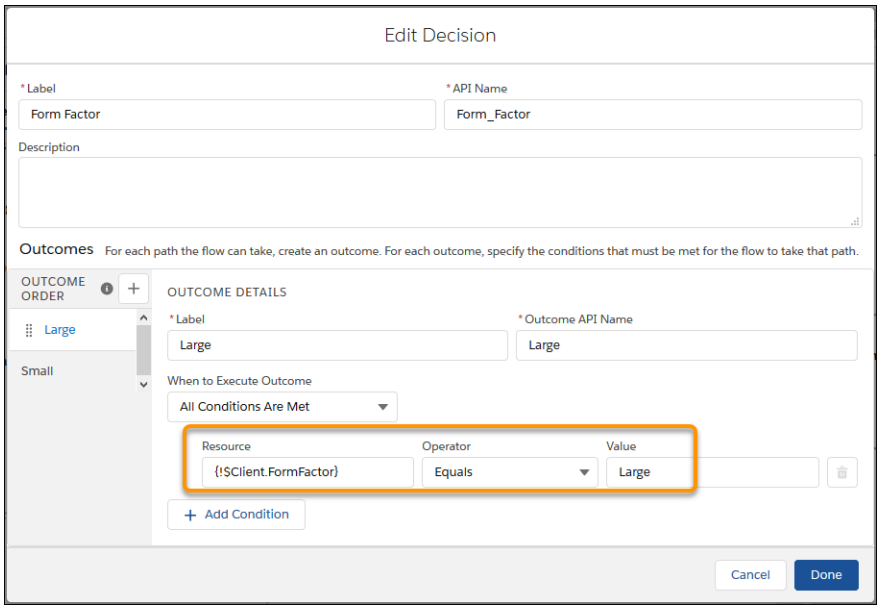
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited em que o Lightning Scheduler está habilitado.

Como: No tempo de execução, a variável global `$Client.FormFactor` é definida automaticamente como Grande, Média ou Pequena, dependendo do dispositivo em que ela está executando o fluxo do Lightning Scheduler.

Conforme você cria um fluxo do Lightning Scheduler personalizado, use um elemento de Decisão para criar um caminho para cada formato de dispositivo. Em cada caminho, use telas otimizadas para o formato daquele caminho.



Consulte a variável global `$Client.FormFactor` nas condições que especificam quando executar cada caminho de resultado.



CONSULTE TAMBÉM:

- Agendador do Lightning: Programação de compromisso de entrada, Gerenciamento de eventos, Planos de ação e muito mais
- Simplifique a programação de compromissos do cliente com fluxos e modelos padrão para o Lightning Scheduler
- *Ajuda do Salesforce*: Recurso do Flow: Variáveis globais (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Novo conteúdo do Flow

Ouvimos o pedido de conteúdo novo e atualizado do Flow Builder e o atendemos. Aprenda conceitos básicos de fluxo e coloque-os em prática com nossa nova trilha. Configure e use recursos de fluxo com maior confiança graças a nosso conteúdo de considerações atualizado e reorganizado.

NESTA SEÇÃO:

Explore nossa nova trilha: Crie fluxos com o Flow Builder

Você é novo na criação de fluxos e precisa aprender mais? Criador experiente e precisa de uma atualização? Os fluxos são eficientes, mas complexos. Assim, tornamos a criação de fluxo divertida e recompensadora de aprender com a trilha Crie fluxos com o Flow Builder. Aprenda os conceitos básicos e aplique-os conforme você cria um fluxo simples. De lá, adicione recursos, telas, lógica e ações e então aprenda a testar e distribuir.

Fique atualizado rapidamente antes de configurar e usar recursos de fluxo

Está implementando o Flow Builder ou criando, testando e distribuindo? Trabalhando com objetos externos? Precisa de ajuda para solucionar problemas? Confira nosso conteúdo atualizado e reorganizado sobre considerações, agora coletadas em um local central de considerações.

Explore nossa nova trilha: Crie fluxos com o Flow Builder

Você é novo na criação de fluxos e precisa aprender mais? Criador experiente e precisa de uma atualização? Os fluxos são eficientes, mas complexos. Assim, tornamos a criação de fluxo divertida e recompensadora de aprender com a trilha Crie fluxos com o Flow Builder. Aprenda os conceitos básicos e aplique-os conforme você cria um fluxo simples. De lá, adicione recursos, telas, lógica e ações e então aprenda a testar e distribuir.

Fique atualizado rapidamente antes de configurar e usar recursos de fluxo

Está implementando o Flow Builder ou criando, testando e distribuindo? Trabalhando com objetos externos? Precisa de ajuda para solucionar problemas? Confira nosso conteúdo atualizado e reorganizado sobre considerações, agora coletadas em um local central de considerações.

Por quê: Considerações são aquilo que os administradores precisam saber antes da configuração ou do uso de um produto ou recurso. Pense em limites e limitações – ou comportamentos e interações complexos de recursos. Algumas pessoas os chamam de "pegadinhas", mas nós não queremos que cheguem tão longe.

Antes, nosso conteúdo de considerações era distribuído entre o conjunto de ajuda do Lightning Flow, mas agora é coletado em uma única seção dedicada em nosso conjunto de ajuda: Limites e considerações do Flow. Vá até lá e fique por dentro antes de começar!

Outras alterações no Lightning Flow

Aprenda sobre outras alterações que fizemos no Lightning Flow.

NESTA SEÇÃO:

Obtenha mais direitos baseados em uso para processos e fluxos nas edições Enterprise e Unlimited

Cada organização com a edição Enterprise ou Unlimited agora recebe 20.000.000 de entrevistas de fluxo com IU por mês e 10.000.000.000 de entrevistas de fluxo sem IU por mês. Além disso, com cada licença de Usuário do Service Cloud ou usuário do Salesforce CRM Content adquirida, a organização recebe uma alocação individual de entrevistas de fluxo com IU por mês. Na Enterprise Edition, cada licença de Usuário do Service Cloud ou usuário do Salesforce CRM Content concede à organização mais 50 entrevistas de fluxo com IU por mês. Na Unlimited Edition, cada licença de Usuário do Service Cloud ou usuário do Salesforce CRM Content concede à organização mais 100 entrevistas de fluxo com IU por mês.

Valores malconfigurados em Atribuições de fluxo agora resultam em erros

Em casos raros, os administradores do fluxo puderam salvar e executar fluxos que contêm valores mal configurados em elementos de Atribuição. Anteriormente, esses valores malconfigurados não resultavam em erros, mas, no tempo de execução, frequentemente não eram avaliados conforme o esperado. Agora, quando você salva, implanta ou instala um fluxo, exibimos mensagens de erro para valores mal configurados de modo que você saiba como corrigi-los. Porém, você também pode precisar corrigir seus fluxos existentes.

Crie e depure fluxos com mais eficiência com novos erros, avisos e detalhes de depuração

O Flow Builder agora fornece orientação melhor e mais eficaz para ajudá-lo a criar e depurar fluxos. Volte ao caminho certo mais rapidamente com mensagens de erro para os elementos Iniciar, Pausar e Atribuição. Mantenha a consistência com a terminologia mais recente do Flow Builder na API de metadados. Por exemplo, `wait` e `waitEvent` agora são `pause` e `pauseConfiguration`, respectivamente.

Mensagens de erro e validação aprimoradas para elementos de atribuição de fluxo

Melhoramos a maneira como verificamos elementos de Atribuição para erros quando você salva, implanta ou instala um fluxo. Também atualizamos as mensagens de erro para atribuições. Se você criou código que procura por strings de erro específicas, pode ser necessário atualizá-lo.

Obtenha rótulos da lista de opções dependentes mais intuitivos

Anteriormente, os componentes da tela da lista de opções dependentes tinham um valor padrão de `Select:` para `Picklist 1 Label`, `Picklist 2 Label` e `Picklist 3 Label`. Agora, se você não inserir um rótulo da lista de opções ao criar seu fluxo, o rótulo do campo aparecerá por padrão aos usuários quando eles executam o fluxo. Essa alteração economiza tempo usando suas personalizações existentes na UI.

Remova EventSubscription e EventDelivery de pacotes existentes

Os tipos de metadados EventSubscription e EventDelivery não são mais necessários para implantar ou recuperar com a API de metadados. Quando você ativa um processo que é acionado por um evento de plataforma, registros EventSubscription e EventDelivery são criados de modo automático. Anteriormente, os registros eram criados depois de você salvar o evento de plataforma para acionar o processo e o objeto no qual operar. Quando você recuperava ou implantava o processo de evento com a API de metadados, incluía os arquivos de entrega de evento e assinatura de evento. Agora você não precisa fazer isso.

Obtenha mais direitos baseados em uso para processos e fluxos nas edições Enterprise e Unlimited

Cada organização com a edição Enterprise ou Unlimited agora recebe 20.000.000 de entrevistas de fluxo com IU por mês e 10.000.000.000 de entrevistas de fluxo sem IU por mês. Além disso, com cada licença de Usuário do Service Cloud ou usuário do Salesforce CRM Content adquirida, a organização recebe uma alocação individual de entrevistas de fluxo com IU por mês. Na Enterprise Edition, cada licença de Usuário do Service Cloud ou usuário do Salesforce CRM Content concede à organização mais 50 entrevistas de fluxo com IU por mês. Na Unlimited Edition, cada licença de Usuário do Service Cloud ou usuário do Salesforce CRM Content concede à organização mais 100 entrevistas de fluxo com IU por mês.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise e Unlimited.

Quem: As alocações adicionais concedidas com base em licenças do usuário adquiridas aplicam-se a toda a organização. Não importa quais usuários executam os fluxos.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Direitos baseados em uso do fluxo

Valores malconfigurados em Atribuições de fluxo agora resultam em erros

Em casos raros, os administradores do fluxo puderam salvar e executar fluxos que contêm valores mal configurados em elementos de Atribuição. Anteriormente, esses valores malconfigurados não resultavam em erros, mas, no tempo de execução, frequentemente não eram avaliados conforme o esperado. Agora, quando você salva, implanta ou instala um fluxo, exibimos mensagens de erro para valores mal configurados de modo que você saiba como corrigi-los. Porém, você também pode precisar corrigir seus fluxos existentes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Ao salvar, implantar ou instalar um fluxo que contenha um valor mal configurado em um elemento Atribuição, você verá esta mensagem de erro: "Um valor do tipo FlowElementReferenceOrValue exige exatamente um campo, como stringValue, booleanValue ou elementReference." A mensagem inclui também o nome da API do elemento Atribuição que contém vários campos ou nenhum.

No Flow Builder, abra uma guia Gerenciador e pesquise o nome da API que aparece na mensagem de erro. Edite o elemento Atribuição e reinsira todas as entradas na coluna Valores.

Crie e depure fluxos com mais eficiência com novos erros, avisos e detalhes de depuração

O Flow Builder agora fornece orientação melhor e mais eficaz para ajudá-lo a criar e depurar fluxos. Volte ao caminho certo mais rapidamente com mensagens de erro para os elementos Iniciar, Pausar e Atribuição. Mantenha a consistência com a terminologia mais recente do Flow Builder na API de metadados. Por exemplo, `wait` e `waitEvent` agora são `pause` e `pauseConfiguration`, respectivamente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Flow Builder vs. Designer de fluxo de nuvem

Ajuda do Salesforce: Limites e considerações do Flow

Mensagens de erro e validação aprimoradas para elementos de atribuição de fluxo

Melhoramos a maneira como verificamos elementos de Atribuição para erros quando você salva, implanta ou instala um fluxo. Também atualizamos as mensagens de erro para atribuições. Se você criou código que procura por strings de erro específicas, pode ser necessário atualizá-lo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Observamos que muitas mensagens de erro e validações similares e complexas para atribuir itens podiam ser substituídas por um conjunto muito mais simples. Agora você recebe uma destas quatro mensagens de erro para erros comuns.

- "My_Constant" não é uma variável que possa ser definida por um elemento de Atribuição.
- Em um elemento de Atribuição, o operador "Adicionar" não pode ser usado com a variável "My_Record_Var".
- Em um elemento de Atribuição, "Fabulous" não é válida para o valor quando a variável "My_Number_Var" é definida no operador Igual.
- Em um elemento de Atribuição, "My_Boolean_Screen_Field" não é uma referência válida para o valor quando a variável "My_Number_Var" é definida no operador Subtrair.

Obtenha rótulos da lista de opções dependentes mais intuitivos

Anteriormente, os componentes da tela da lista de opções dependentes tinham um valor padrão de `Select:` para `Picklist 1 Label`, `Picklist 2 Label` e `Picklist 3 Label`. Agora, se você não inserir um rótulo da lista de opções ao criar seu fluxo, o rótulo do campo aparecerá por padrão aos usuários quando eles executam o fluxo. Essa alteração economiza tempo usando suas personalizações existentes na UI.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Há suporte para componentes dependentes da tela de lista de opções apenas no tempo de execução do Lightning.

Remova EventSubscription e EventDelivery de pacotes existentes

Os tipos de metadados EventSubscription e EventDelivery não são mais necessários para implantar ou recuperar com a API de metadados. Quando você ativa um processo que é acionado por um evento de plataforma, registros EventSubscription e EventDelivery são criados de modo automático. Anteriormente, os registros eram criados depois de você salvar o evento de plataforma para acionar o processo e o objeto no qual operar. Quando você recuperava ou implantava o processo de evento com a API de metadados, incluía os arquivos de entrega de evento e assinatura de evento. Agora você não precisa fazer isso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise e Unlimited.

Como: Se um processo acionado por um evento de plataforma estiver em um pacote gerenciado ou não gerenciado, atualize o processo.

Antes de implantar metadados usando a API versão 46.0, atualize seus arquivos de assinatura e entrega de evento. Como parte dessa atualização, assinaturas e entregas de evento não são mais necessárias quando você implanta ou recupera com a API de metadados.

Para obter detalhes sobre como atualizar processos e metadados do evento, consulte o artigo do Knowledge Atualizar processos de evento para a versão Summer '19.

Atualizações críticas no Lightning Flow

Estas atualizações críticas são novas na versão Summer '19.

NESTA SEÇÃO:

Avaliar critérios com base em valores de registro originais no Criador de processos (atualização crítica)
Essa atualização crítica garante que um processo com vários critérios de campo e uma atualização de registro avaliem o valor *original* do campo que iniciou o processo com um valor de nulo.

Usar a função BR() em Fluxos e Processos corretamente (atualização crítica)
Essa atualização crítica garante que funções `BR()` em fluxos e processos resultem em uma quebra de linha. Anteriormente, um `BR()` em um recurso de fórmula era resolvido para `_BR_ENCODED_`, não para uma quebra de linha.

Melhorar a segurança exigindo que o usuário acesse classes do Apex invocadas pelo Flow (atualização crítica)
Essa atualização crítica requer que um usuário executando um fluxo tenha acesso a todas as classes do Apex invocadas por esse fluxo. Se um fluxo invocar o Apex, o usuário em execução deverá ter a atribuição de classe do Apex correspondente em seu perfil ou conjuntos de permissões.

Avaliar critérios com base em valores de registro originais no Criador de processos (atualização crítica)

Essa atualização crítica garante que um processo com vários critérios de campo e uma atualização de registro avaliem o valor *original* do campo que iniciou o processo com um valor de nulo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Em Configuração, insira *Atualizações críticas* na caixa Busca rápida. Em seguida, selecione **Atualizações críticas**. Avaliar critérios com base em valores de registro originais no Criador de processos, clique em **Confirmar**.

Se você tiver um processo com a opção **Deseja executar as ações apenas quando as alterações especificadas forem feitas ao registro?** selecionada, ou ele usar a função *ISCHANGED()* em seus critérios, essa atualização poderá fazer o processo comportar-se de modo diferente.

Usar a função BR() em Fluxos e Processos corretamente (atualização crítica)

Essa atualização crítica garante que funções *BR()* em fluxos e processos resultem em uma quebra de linha. Anteriormente, um *BR()* em um recurso de fórmula era resolvido para *_BR_ENCODED_*, não para uma quebra de linha.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Em Configuração, insira *Atualizações críticas* na caixa Busca rápida. Em seguida, selecione **Atualizações críticas**. Para usar a função BR() em Fluxos e Processos, clique em **Confirmar**.

Se você tiver codificado *_BR_ENCODED_* de modo fixo como um valor literal, essa atualização fará o fluxo ou o processo comportar-se de modo diferente.

Melhorar a segurança exigindo que o usuário acesse classes do Apex invocadas pelo Flow (atualização crítica)

Essa atualização crítica requer que um usuário executando um fluxo tenha acesso a todas as classes do Apex invocadas por esse fluxo. Se um fluxo invocar o Apex, o usuário em execução deverá ter a atribuição de classe do Apex correspondente em seu perfil ou conjuntos de permissões.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Essa alteração se aplica apenas a fluxos executados no tempo de execução do Lightning.

Quando: Essa atualização crítica começará a ser ativada automaticamente em 2 de dezembro de 2019.

Como: Em Configuração, insira *Atualizações críticas* na caixa Busca rápida. Em seguida, selecione **Atualizações críticas**. Para exigir acesso do usuário a classes do Apex invocadas pelo Flow, clique em **Ativar**.

Os administradores podem precisar ajustar os perfis ou conjuntos de permissões para os usuários que executam fluxos que invocam classes do Apex. Um fluxo para de funcionar se ele invoca uma classe do Apex à qual o usuário em execução não tem acesso.

Descontinuação de recursos

É hora de dizer adeus aos fluxos do Swing e Visualizador de processo. E o Designer de fluxo de nuvem está sendo descontinuado também.

NESTA SEÇÃO:

O Flow Builder está substituindo o Designer de fluxo de nuvem
Estamos substituindo o Designer de fluxo de nuvem por uma ferramenta muito mais rápida: Flow Builder. O Flow Builder facilita a criação de fluxos e manutenção com uma interface de usuário simplificada.

O Visualizador de processo está sendo descontinuado
O Visualizador de processo é uma representação gráfica de um processo de aprovação em sua organização. Requer o Adobe Flash Player, que também está sendo descontinuado.

Swing Flow está sendo descontinuado
Estamos nos despedindo da interface do usuário do Swing Flow, também conhecido como Desktop Flow Builder, com a versão Summer '19.

O Flow Builder está substituindo o Designer de fluxo de nuvem

Estamos substituindo o Designer de fluxo de nuvem por uma ferramenta muito mais rápida: Flow Builder. O Flow Builder facilita a criação de fluxos e manutenção com uma interface de usuário simplificada.

Quando: O Flow Builder está disponível agora. O Designer de fluxo de nuvem ainda está disponível, mas está desativado no Salesforce por padrão. Ele será descontinuado na versão Winter '20.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Flow Builder

O Visualizador de processo está sendo descontinuado

O Visualizador de processo é uma representação gráfica de um processo de aprovação em sua organização. Requer o Adobe Flash Player, que também está sendo descontinuado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: A descontinuação está planejada para junho de 2019 e está sujeita a alteração. Para obter detalhes, consulte o artigo do Knowledge Descontinuação do Visualizador de processo.

CONSULTE TAMBÉM:

Adobe: Produtos descontinuados ou sem suporte

Swing Flow está sendo descontinuado

Estamos nos despedindo da interface do usuário do Swing Flow, também conhecido como Desktop Flow Builder, com a versão Summer '19.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: A descontinuação está planejada para junho de 2019 e está sujeita a alteração. Para obter detalhes, consulte o artigo do Knowledge Descontinuação da interface do usuário do Swing Flow.

Lightning App Builder: Novo modelo de registro de página, além de componentes novos e aprimorados

Crie páginas de registro similares ao Salesforce Classic com um novo modelo de página de registro. O componente Painel do Einstein Analytics atualizado melhora a capacidade de uso, e os novos componentes Notificações do Quip e Rastreamento de email – Recibo individual ajudam os usuários a manterem-se produtivos.

NESTA SEÇÃO:

Obtenha mais opções ao criar páginas de registro

Adicionamos mais opções para escolher ao criar uma página de registro do Lightning Experience. Você ainda pode clonar a exibição de página de registro existente ou clonar a nova opção de Visualização completa. A opção de Visualização completa dá a seus usuários uma visualização similar à do Salesforce Classic.

Crie rapidamente filtros contextuais para Painéis do Einstein Analytics

O componente Wave Dashboard agora se chama "Painel do Einstein Analytics". E você recebe uma nova opção Filter Builder para registrar páginas. Com o Filter Builder, você pode apontar e clicar para configurar filtros dinâmicos para seus painéis integrados. Isso torna mais fácil configurar um painel para mostrar os dados relevantes para cada registro em que ele aparece.

Visualizar notificações do Quip diretamente no Salesforce

Poupe seus usuários de alternar entre o Salesforce e o Quip adicionando o novo componente Notificações do Quip a suas páginas de aplicativo, registro ou Início do Salesforce. Os usuários são notificados sempre que são @mencionados ou quando um colega atualiza ou comenta em seus documentos do Quip integrados. Os usuários então podem pesquisar notificações, filtrar notificações não lidas e até mesmo marcar notificações como lidas. Tudo isso sem nunca sair do Salesforce.

Rastreie emails individuais no Outlook

Adicione o componente Rastreamento de email – Recibo individual para o painel de aplicativo de email.

Explore dados do Pardot em campanhas do Salesforce

Para compartilhar ferramentas de visualização de dados do Pardot com seus usuários de vendas e marketing, adicione o componente Painel do histórico de engajamento a registros da campanha.

Obtenha mais opções ao criar páginas de registro

Adicionamos mais opções para escolher ao criar uma página de registro do Lightning Experience. Você ainda pode clonar a exibição de página de registro existente ou clonar a nova opção de Visualização completa. A opção de Visualização completa dá a seus usuários uma visualização similar à do Salesforce Classic.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Veja registros usando a visualização completa (beta)

Crie rapidamente filtros contextuais para Painéis do Einstein Analytics

O componente Wave Dashboard agora se chama "Painel do Einstein Analytics". E você recebe uma nova opção Filter Builder para registrar páginas. Com o Filter Builder, você pode apontar e clicar para configurar filtros dinâmicos para seus painéis integrados. Isso torna mais fácil configurar um painel para mostrar os dados relevantes para cada registro em que ele aparece.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Einstein Analytics no Lightning Experience. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Crie rapidamente filtros contextuais para painéis integrados em páginas de registro

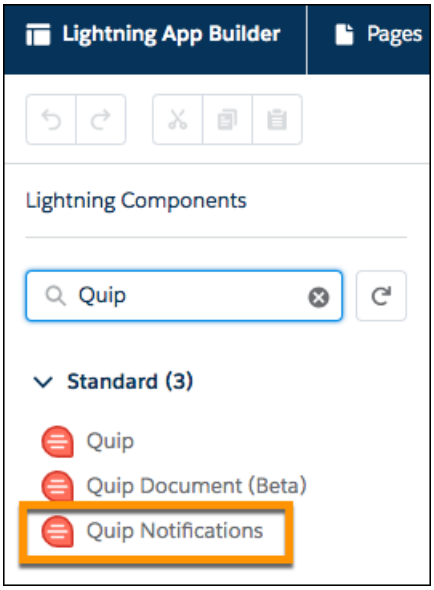
Visualizar notificações do Quip diretamente no Salesforce

Poupe seus usuários de alternar entre o Salesforce e o Quip adicionando o novo componente Notificações do Quip a suas páginas de aplicativo, registro ou Início do Salesforce. Os usuários são notificados sempre que são @mencionados ou quando um colega atualiza ou comenta em seus documentos do Quip integrados. Os usuários então podem pesquisar notificações, filtrar notificações não lidas e até mesmo marcar notificações como lidas. Tudo isso sem nunca sair do Salesforce.

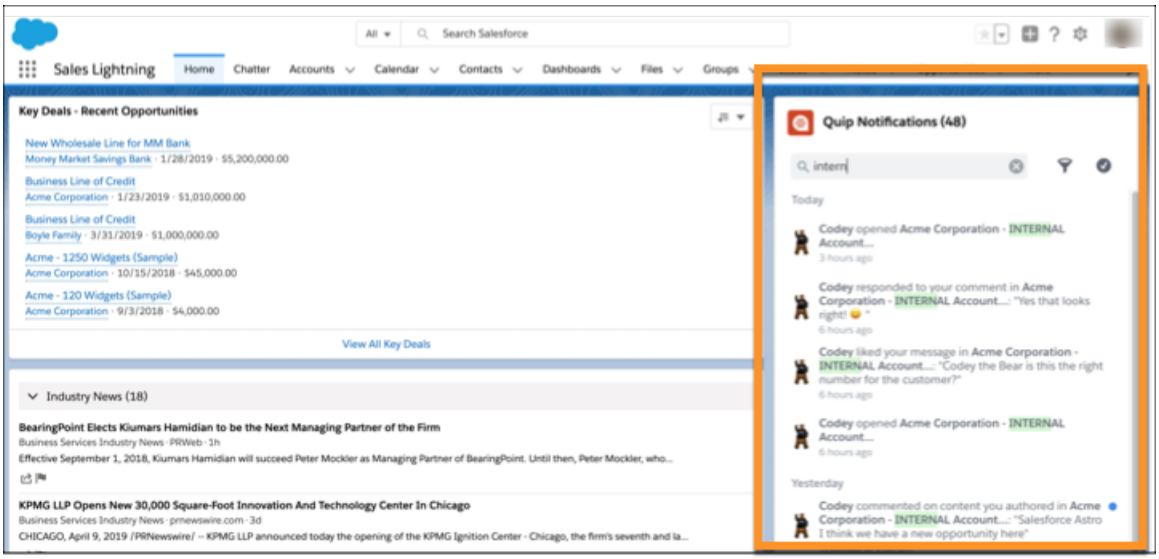
Onde: Essa alteração se aplica a aplicativos do Lightning no Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Essa alteração está disponível em organizações com um plano Quip Enterprise ou avaliação gratuita.

Como: Se você ainda não fez isso, conecte sua organização do Salesforce ao Quip. Em Configuração, insira `Quip` na caixa Busca rápida e siga as etapas. Em seguida, inicie o Criador de aplicativo Lightning e adicione o novo componente Notificações do Quip a uma página.



Na próxima vez que um usuário visitar a página do Lightning com o componente Notificações do Quip, o usuário será solicitado a conectar-se ao Quip. Depois da conexão, o painel Notificações do Quip exibe mensagens e atualizações ativas.



Rastreie emails individuais no Outlook

Adicione o componente Rastreamento de email – Recibo individual para o painel de aplicativo de email.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic com o Salesforce Inbox em desktop. O Inbox está disponível por um custo adicional nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Acesse detalhes de rastreamento para um email individual no Outlook

Explore dados do Pardot em campanhas do Salesforce

Para compartilhar ferramentas de visualização de dados do Pardot com seus usuários de vendas e marketing, adicione o componente Painel do histórico de engajamento a registros da campanha.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições do Pardot com as edições Essentials, Professional, Enterprise e Unlimited do Salesforce.

Como: Aprenda mais sobre o componente Painel do histórico de engajamento nesta nota de versão: Explore dados de relatório de marketing em registros da campanha.

Salesforce Connect: Captura de alteração de dados externos, Listas de opções de objeto externas, Relatório de objetos externos e Protocolos de autenticação de credencial nomeada

Acompanhe as alterações em dados armazenados fora da organização do Salesforce com a Captura de dados de alteração externos. Seus objetos externos são aprimorados com campos da lista de opções e mais registros avaliados ao relatar. Crie acesso mais simples e seguro a mais fontes de dados que antes com protocolos de autenticação extras para credenciais nomeadas.

Disponível em: **Developer** Edition

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

NESTA SEÇÃO:

Acompanhe as alterações de dados em objetos externos mais facilmente (disponível ao público em geral)
Com a Captura de alteração de dados externos, agora disponível ao público em geral no Salesforce Connect usando o adaptador OData 4.0, você pode acompanhar as alterações feitas aos dados armazenados fora de sua organização do Salesforce. Você pode criar automação para responder a alterações para aumentar a produtividade ou proporcionar uma melhor experiência do cliente. Você agora pode distribuir componentes da Captura de alteração de dados externos em pacotes gerenciados, incluindo uma estrutura para testar seus acionadores do apex. A Captura de alteração de dados externos era chamada de Rastreamento de alteração de dados externos em seu lançamento piloto, na versão Winter '18, e teve o nome alterado para Acionadores no lançamento do beta da versão Spring '19.

Crie listas de opções em objetos externos de adaptadores OData
Campos da lista de opções simplificam a entrada de dados, padronizam valores, melhoram o relatório e você pode colocá-los na ordem que desejar. Agora você tem ainda mais motivos para amar, pois as listas de opções estão disponíveis para seus objetos externos do Salesforce Connect criados usando adaptadores OData 2.0 e 4.0. Anteriormente, as listas de opções estavam disponíveis apenas para objetos externos entre organizações.

Obtenha mais registros para relatórios de objetos externos
Para ajudá-lo a analisar e trazer à tona dados externos, relatórios que incluem um objeto externo do Salesforce Connect agora podem avaliar até 20 mil registros externos. Anteriormente, apenas 2 mil registros eram avaliados. Como um lembrete, um relatório pode exibir até 2 mil registros, não importa se um objeto externo está incluído.

Escolha entre protocolos de autenticação expandidos para seus serviços externos
Agora você pode usar Troca de Token JWT ou JWT como protocolos de autenticação para criar credenciais nomeadas para seus serviços externos. Esses protocolos usam padrões abertos com ampla adoção, proporcionando acesso seguro a ainda mais fontes que antes.

Atualizações relacionadas para desenvolvedores

Acompanhe as alterações de dados em objetos externos mais facilmente (disponível ao público em geral)

Com a Captura de alteração de dados externos, agora disponível ao público em geral no Salesforce Connect usando o adaptador OData 4.0, você pode acompanhar as alterações feitas aos dados armazenados fora de sua organização do Salesforce. Você pode criar automação para responder a alterações para aumentar a produtividade ou proporcionar uma melhor experiência do cliente. Você agora pode distribuir componentes da Captura de alteração de dados externos em pacotes gerenciados, incluindo uma estrutura para testar seus acionadores do apex. A Captura de alteração de dados externos era chamada de Rastreamento de alteração de dados externos em seu lançamento piloto, na versão Winter '18, e teve o nome alterado para Acionadores no lançamento do beta da versão Spring '19.

Onde: Esta alteração vale para o Lightning Experience e o Salesforce Classic como parte do Salesforce Connect usando o adaptador OData 4.0. O Salesforce Connect é gratuito para o Developer Edition e está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Configure a origem de dados externa para permitir que o Salesforce monitore alterações conforme os padrões de OData. Ative a Captura de alteração de dados externos em objetos externos selecionando para rastrear alterações de dados para um objeto. Após ativar o rastreamento de alterações, um canal de publicação é criado no tópico para o objeto externo. Por exemplo, `/data/ObjectName__ChangeEvent` aparece como `data/Products__ChangeEvent`. O Salesforce pesquisa no sistema externo em intervalos configuráveis para alterações rastreadas.

Use acionadores do Apex para se inscrever em compromissos de alteração ou use um cliente Bayeux para assinar a API de streaming no canal de publicação. Após se inscrever, observe as notificações de compromisso de alteração após realizar uma operação de DML em um objeto externo. Alterações no objeto externo de dentro do Salesforce e alterações feitas fora do Salesforce são rastreadas.

Para ajudá-lo a testar acionadores do Apex que usam Captura de alteração de dados externos, um exemplo de código de teste da unidade de um acionador reagindo a uma alteração externa simulada está disponível no Guia do desenvolvedor. Inclua componentes de Rastreamento de dados de alteração externos em um pacote gerenciado selecionando seu teste na lista Tipo de componente da classe do Apex. O acionador, o teste, a Origem de dados externa, o objeto externo e outros ativos relacionados são levados para o pacote para distribuição.

Crie listas de opções em objetos externos de adaptadores OData

Campos da lista de opções simplificam a entrada de dados, padronizam valores, melhoram o relatório e você pode colocá-los na ordem que desejar. Agora você tem ainda mais motivos para amar, pois as listas de opções estão disponíveis para seus objetos externos do Salesforce Connect criados usando adaptadores OData 2.0 e 4.0. Anteriormente, as listas de opções estavam disponíveis apenas para objetos externos entre organizações.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic como parte do Salesforce Connect. O Salesforce Connect é gratuito para o Developer Edition e está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Crie novas listas de opções de objeto externo usando um conjunto de valores global ou local correspondente aos valores da sua origem de dados externa. Mantenha os valores iguais entre sua organização e a origem de dados externa. Adicione novos valores como faria em uma lista de opções normal, mas, em vez de excluir valores não usados, desative-os. Escolha permitir valores fora da lista de opções para evitar mensagens de erro de incompatibilidade.

Você pode converter campos de texto de objeto externo existentes em listas de opções. Exclua o campo de texto e crie uma lista de opções apontando para o Nome da coluna externa existente do campo de texto.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Listas de opções para adaptadores Salesforce Connect-OData 2.0 e 4.0 (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Obtenha mais registros para relatórios de objetos externos

Para ajudá-lo a analisar e trazer à tona dados externos, relatórios que incluem um objeto externo do Salesforce Connect agora podem avaliar até 20 mil registros externos. Anteriormente, apenas 2 mil registros eram avaliados. Como um lembrete, um relatório pode exibir até 2 mil registros, não importa se um objeto externo está incluído.

Onde: Esta alteração vale para o Lightning Experience e o Salesforce Classic como parte do Salesforce Connect usando o adaptador OData 4.0. O Salesforce Connect é gratuito para o Developer Edition e está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Escolha entre protocolos de autenticação expandidos para seus serviços externos

Agora você pode usar Troca de Token JWT ou JWT como protocolos de autenticação para criar credenciais nomeadas para seus serviços externos. Esses protocolos usam padrões abertos com ampla adoção, proporcionando acesso seguro a ainda mais fontes que antes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic como parte do Salesforce Connect. O Salesforce Connect é gratuito para o Developer Edition e está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

- Escolha entre mais protocolos de autenticação para credenciais nomeadas
- *Ajuda do Salesforce*: Escolha um protocolo de autenticação (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Atualizações relacionadas para desenvolvedores

Campos NamedCredential novos e atualizados

O tipo NamedCredential tem vários novos campos e uma atualização para expandir suas opções de protocolo de autorização. O campo de protocolo existente tem novos valores: AwsSig4, Jwt e JwtExchange. Os novos campos NamedCredential, awsAccessKey, awsService, awsRegion, awsAccessSecret, authTokenEndpointUrl, jwtAudience, jwtFormulaSubject, jwtIssuer, jwtSigningCertificate, jwtTextSubject e jwtValidityPeriodSeconds são usados para configurar as novas opções de protocolo.

CONSULTE TAMBÉM:

- API de metadados
- *Ajuda do Salesforce*: Guia do desenvolvedor da API de metadados de ExternalDataSource (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Proteção de dados e privacidade: Novos objetos de gerenciamento de consentimento e melhorias à classificação de dados

Use os novos objetos do formulário de autorização para rastrear e armazenar o consentimento de seus clientes. Recursos adicionais tornam mais fácil classificar dados sigilosos dos clientes no nível do campo.

NESTA SEÇÃO:

- Acompanhe o consentimento do cliente com os objetos de formulário de autorização

  Acompanhe os dados relacionados a formulários de autorização, como termos de serviço e acordos de uso de dados. Armazene quando e como seus clientes consentiram, bem como informações sobre o número de versão e o idioma do formulário. Você pode, inclusive, indicar a vida útil do formulário de autorização e o propósito do uso dos dados ao qual ele está associado.

Classificar seus dados sigilosos para oferecer suporte às suas políticas de gerenciamento de dados (disponível ao público em geral)

Classifique seus dados para ajudar a atender suas políticas de gerenciamento de dados. Registre o proprietário dos dados, uso do campo e sensibilidade dos dados em qualquer campo. Em seguida, você pode aplicar um valores de nível de sensibilidade de dados padrão a todos os contatos, leads, contas pessoais e usuários.

Adicione pontuação de crédito e informações de influenciador a seus registros de privacidade de dados

Registros de privacidade de dados baseados no objeto individual agora incluem campos que armazenam informações sobre pontuações e provedores de crédito. Além disso, você recebe uma classificação que quantifica a influência de um cliente dentro de seu mercado. Você pode acessar esses campos quando configurar o layout da página para seus registros de privacidade de dados e por meio da API.

Personalize valores de sensibilidade de dados para campos

Quando você classifica dados no nível do campo, agora pode adicionar descrições que explicam cada nível de sensibilidade de dados. Você também pode indicar se um valor contém dados altamente confidenciais para sua empresa.

Obtenha proteção e privacidade de dados por padrão

Estamos levando registros de privacidade de dados a todo o Salesforce habilitando Proteção e privacidade de dados em todas as organizações, tanto existentes quanto novas. Você pode desabilitar essa preferência se não quiser rastrear as preferências de privacidade de dados para seus usuários.

Acompanhe o consentimento do cliente com os objetos de formulário de autorização

Acompanhe os dados relacionados a formulários de autorização, como termos de serviço e acordos de uso de dados. Armazene quando e como seus clientes consentiram, bem como informações sobre o número de versão e o idioma do formulário. Você pode, inclusive, indicar a vida útil do formulário de autorização e o propósito do uso dos dados ao qual ele está associado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Objetos de formulário de autorização (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Classificar seus dados sigilosos para oferecer suporte às suas políticas de gerenciamento de dados (disponível ao público em geral)

Classifique seus dados para ajudar a atender suas políticas de gerenciamento de dados. Registre o proprietário dos dados, uso do campo e sensibilidade dos dados em qualquer campo. Em seguida, você pode aplicar um valores de nível de sensibilidade de dados padrão a todos os contatos, leads, contas pessoais e usuários.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Classifique dados sigilosos para oferecer suporte às políticas de gerenciamento de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Adicione pontuação de crédito e informações de influenciador a seus registros de privacidade de dados

Registros de privacidade de dados baseados no objeto individual agora incluem campos que armazenam informações sobre pontuações e provedores de crédito. Além disso, você recebe uma classificação que quantifica a influência de um cliente dentro de seu mercado. Você pode acessar esses campos quando configurar o layout da página para seus registros de privacidade de dados e por meio da API.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Personalize valores de sensibilidade de dados para campos

Quando você classifica dados no nível do campo, agora pode adicionar descrições que explicam cada nível de sensibilidade de dados. Você também pode indicar se um valor contém dados altamente confidenciais para sua empresa.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Como: Para personalizar valores de confidencialidade, em Configuração, insira `Configurações de classificação de dados` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de classificação de dados**. Selecione **Editar valores da lista de opções de confidencialidade de dados** e adicione, exclua ou edite qualquer valor.

CONSULTE TAMBÉM:

- Classificar seus dados sigilosos para oferecer suporte às suas políticas de gerenciamento de dados (disponível ao público em geral)
- *Ajuda do Salesforce*: Configurar metadados de classificação de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Obtenha proteção e privacidade de dados por padrão

Estamos levando registros de privacidade de dados a todo o Salesforce habilitando Proteção e privacidade de dados em todas as organizações, tanto existentes quanto novas. Você pode desabilitar essa preferência se não quiser rastrear as preferências de privacidade de dados para seus usuários.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

CONSULTE TAMBÉM:

- *Ajuda do Salesforce*: Configurar o rastreamento e o armazenamento de determinadas preferências de privacidade de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Objetos e campos: Campos de previsão em fórmulas, limite fixo ampliado para objetos personalizados e informações aprimoradas sobre campos excluídos

Use os valores do Criador de previsões do Einstein em fórmulas, instale mais objetos personalizados e veja mais informações na página de detalhes de campos excluídos.

NESTA SEÇÃO:

Mostre previsões do Einstein em campos de fórmula

O Criador de previsões do Einstein gera probabilidades e previsões, como qual é a probabilidade de um cliente pagar por um serviço. Ao criar um campo de fórmula personalizado, você agora pode consultar os campos de previsão de IA.

Trabalhe com mais objetos personalizados em sua organização

Elevamos o limite fixo total para objetos personalizados em uma organização para 2.500, de modo que você possa instalar mais objetos personalizados de pacotes. Cada edição do Salesforce tem um limite específico ao número de objetos personalizados que você pode criar na sua organização. Além do limite de edição, o limite rígido regula quantos objetos personalizados você pode instalar de pacotes gerenciados, como aplicativos postados publicamente no AppExchange. O novo limite de 2.500 inclui o número máximo de objetos personalizados criados e instalados na sua organização.

Monitore e acelere a remoção de campos personalizados excluídos de sua organização

Quando você exclui um campo personalizado de um objeto, o campo é removido, mas fica disponível em sua organização para recuperação por 15 dias. Durante esse tempo, o campo continua a contar para sua alocação de campo personalizada. Após 15 dias, o campo é excluído permanentemente, e o Salesforce remove-o de sua alocação de campo personalizado. Para liberar sua alocação mais cedo, você agora pode acelerar o processo de exclusão permanente. Também adicionamos mais informações à página de detalhes Campos excluídos para ajudar na tomada de decisões sobre o processo de exclusão definitiva.

Mostre previsões do Einstein em campos de fórmula

O Criador de previsões do Einstein gera probabilidades e previsões, como qual é a probabilidade de um cliente pagar por um serviço. Ao criar um campo de fórmula personalizado, você agora pode consultar os campos de previsão de IA.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. Disponível nas edições Enterprise, Unlimited e Developer. Os campos de previsão estão disponíveis para todos os objetos personalizados e para alguns objetos padrão. Consulte a Ajuda do Salesforce para obter a lista de objetos padrão suportados.

Quem: Esse recurso está disponível para administradores com a licença EinsteinBuilderFree.

Como: Quando você cria um campo de fórmula personalizado, consulte um campo de número baseado em previsão na fórmula. Por exemplo, crie um campo de número para prever o pagamento por um serviço chamado `LikelyCost__c`. Selecione **Previsão de IA** e crie um campo de fórmula chamado `InitialOffer__c` com uma fórmula de `LikelyCost__c * 1.5`. Neste caso, LikelyCost__c é um campo de Previsão de IA numérico, e InitialOffer__c é um campo de fórmula personalizado. O valor resultante é aprimorado com o Criador de previsões do Einstein.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Trabalhe com mais objetos personalizados em sua organização

Elevamos o limite fixo total para objetos personalizados em uma organização para 2.500, de modo que você possa instalar mais objetos personalizados de pacotes. Cada edição do Salesforce tem um limite específico ao número de objetos personalizados que você pode criar na sua organização. Além do limite de edição, o limite rígido regula quantos objetos personalizados você pode instalar de pacotes gerenciados, como aplicativos postados publicamente no AppExchange. O novo limite de 2.500 inclui o número máximo de objetos personalizados criados e instalados na sua organização.

Onde: Essa mudança se aplica a todas as edições.

Por quê: Por exemplo, na Unlimited Edition, você pode criar até 2 mil objetos personalizados na sua organização. Além desse limite, você também pode instalar até 500 objetos personalizados usando pacotes. Se sua organização estiver se aproximando do limite total de 2.500, recomendamos que você exclua ou apague de modo permanente objetos personalizados de que não precisa mais.

Monitore e acelere a remoção de campos personalizados excluídos de sua organização

Quando você exclui um campo personalizado de um objeto, o campo é removido, mas fica disponível em sua organização para recuperação por 15 dias. Durante esse tempo, o campo continua a contar para sua alocação de campo personalizada. Após 15 dias, o campo é excluído permanentemente, e o Salesforce remove-o de sua alocação de campo personalizado. Para liberar sua alocação mais cedo, você agora pode acelerar o processo de exclusão permanente. Também adicionamos mais informações à página de detalhes Campos excluídos para ajudar na tomada de decisões sobre o processo de exclusão definitiva.

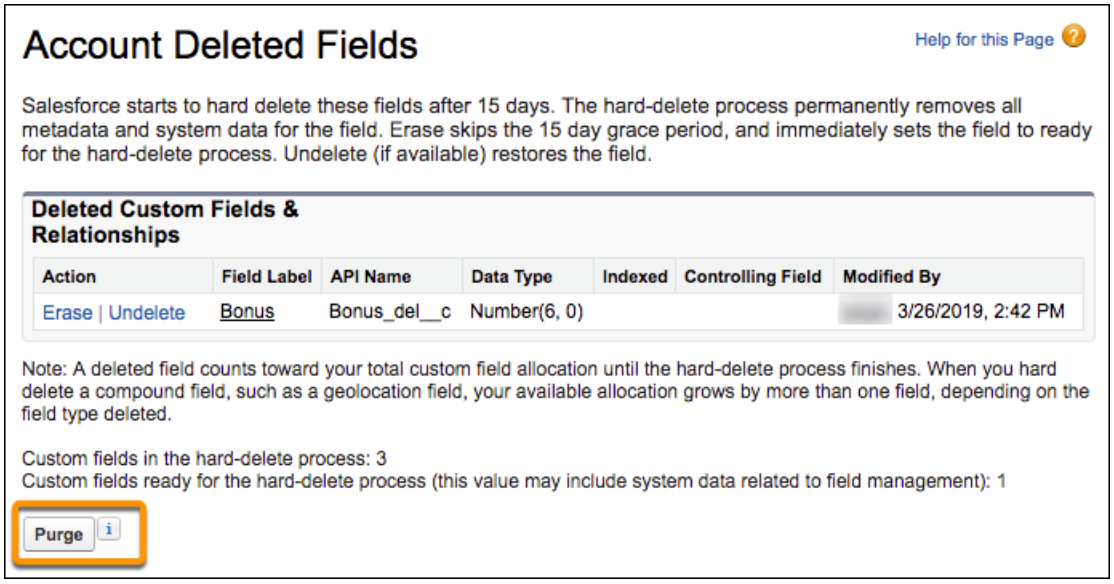
Onde: A habilidade de monitorar campos excluídos aplica-se ao Salesforce Classic em todas as edições. A habilidade de purgar campos excluídos está disponível apenas no Salesforce Classic nas edições Performance e Unlimited.

Por quê: Quando você atinge seu limite de alocação de campo personalizado e tenta criar ou editar um campo personalizado, pode receber uma mensagem de erro, como "Não é possível acessar a página" ou "Nenhuma coluna de dados limpa disponível para campos personalizados". Esse recurso ajuda você a liberar sua alocação e obter detalhes sobre campos excluídos para ajudar na tomada de decisões.

Como: Para obter informações sobre campos personalizados aguardando para exclusão permanente, clique em **Campos excluídos**.

Quando você clica em **Apagar**, o campo é imediatamente preparado para o processo de exclusão permanente e aguarda o Salesforce ir para o campo para o processo de exclusão permanente. O momento depende das prioridades do sistema para garantir que esse processo não afete o desempenho geral.

Conforme sua organização atinge sua alocação para campos personalizados (75%) para o objeto atual, você verá um botão Limpar na página Campos excluídos caso você tenha a edição Performance ou Unlimited. Para contornar a espera na fila de exclusão permanente e acelerar o processo, clique em **Limpar**. A ação de Limpar inicia o processo de exclusão permanente mais cedo que o processo automatizado.



Compartilhamento: Aprimoramentos a padrões organizacionais externos

Melhoramos os padrões organizacionais externos para ajudá-lo a proteger melhor seus dados. Objetos personalizados têm configurações de acesso externo padrão mais rígidas, e nós integramos padrões organizacionais externos em todas as organizações com comunidades ou portais.

NESTA SEÇÃO:

Configurações de acesso a objeto personalizado e do usuário usam Privado como padrão

Depois de habilitar padrões organizacionais externos, o nível de acesso externo para o Usuário é definido como Privado, em vez de corresponder ao nível de acesso interno. Ao criar objetos personalizados, o nível de acesso externo também usa Privado como padrão. Anteriormente, o nível de acesso externo para objetos personalizados usava Leitura/gravação pública como padrão.

Padrões externos de toda a organização estão habilitados em organizações com comunidades ou portais (Atualização crítica)

Em 17 de junho de 2019, padrões organizacionais externos serão habilitados em todas as organizações com comunidades ou portais. Essa atualização crítica o ajuda a proteger seus dados, pois você pode definir níveis mais restritivos de acesso para usuários externos.

Configurações de acesso a objeto personalizado e do usuário usam Privado como padrão

Depois de habilitar padrões organizacionais externos, o nível de acesso externo para o Usuário é definido como Privado, em vez de corresponder ao nível de acesso interno. Ao criar objetos personalizados, o nível de acesso externo também usa Privado como padrão. Anteriormente, o nível de acesso externo para objetos personalizados usava Leitura/gravação pública como padrão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para editar o nível de acesso externo a objetos personalizados, em Configuração, insira `Configurações de compartilhamento` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de compartilhamento**. Em Padrões de toda a organização, edite o acesso externo padrão.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Visão geral de padrões de toda a organização externa Visão geral(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Padrões externos de toda a organização estão habilitados em organizações com comunidades ou portais (Atualização crítica)

Em 17 de junho de 2019, padrões organizacionais externos serão habilitados em todas as organizações com comunidades ou portais. Essa atualização crítica o ajuda a proteger seus dados, pois você pode definir níveis mais restritivos de acesso para usuários externos.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Ativar padrões externos de toda a organização em organizações com comunidades ou portais (Atualização crítica, aplicada)

Globalização: Layout da direita para a esquerda aprimorado em beta, novos formatos de localidade em piloto e três novos idiomas de plataforma

Aproveite um layout melhor para idioma da direita para a esquerda e confira formatos novos e aprimorados para datas e horas internacionais. Além disso, adicionamos birmanês e dois idiomas para nossos clientes na Nova Zelândia.

NESTA SEÇÃO:

Conectar-se com mais clientes com novos idiomas da plataforma
Nós adicionamos o suporte para estes idiomas e localidades: Birmanês, inglês (Nova Zelândia) e Maori (Nova Zelândia). Todos eles estão disponíveis como idiomas da plataforma.

Entender corretamente com idiomas da direita para a esquerda (Beta)
Para fazer com que falantes de idiomas da direita para a esquerda (RTL) se sintam mais confortáveis, colunas e barras laterais fluem da direita para a esquerda e o texto é alinhado adequadamente. O layout RTL agora é padrão para árabe, hebraico e urdu. O árabe e o hebreu estão disponíveis como idiomas do usuário final no Lightning Experience, enquanto o Urdu tem suporte como um idioma da plataforma.

Conectar-se com mais clientes com novos idiomas da plataforma

Nós adicionamos o suporte para estes idiomas e localidades: Birmanês, inglês (Nova Zelândia) e Maori (Nova Zelândia). Todos eles estão disponíveis como idiomas da plataforma.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições, exceto no **Database.com**.

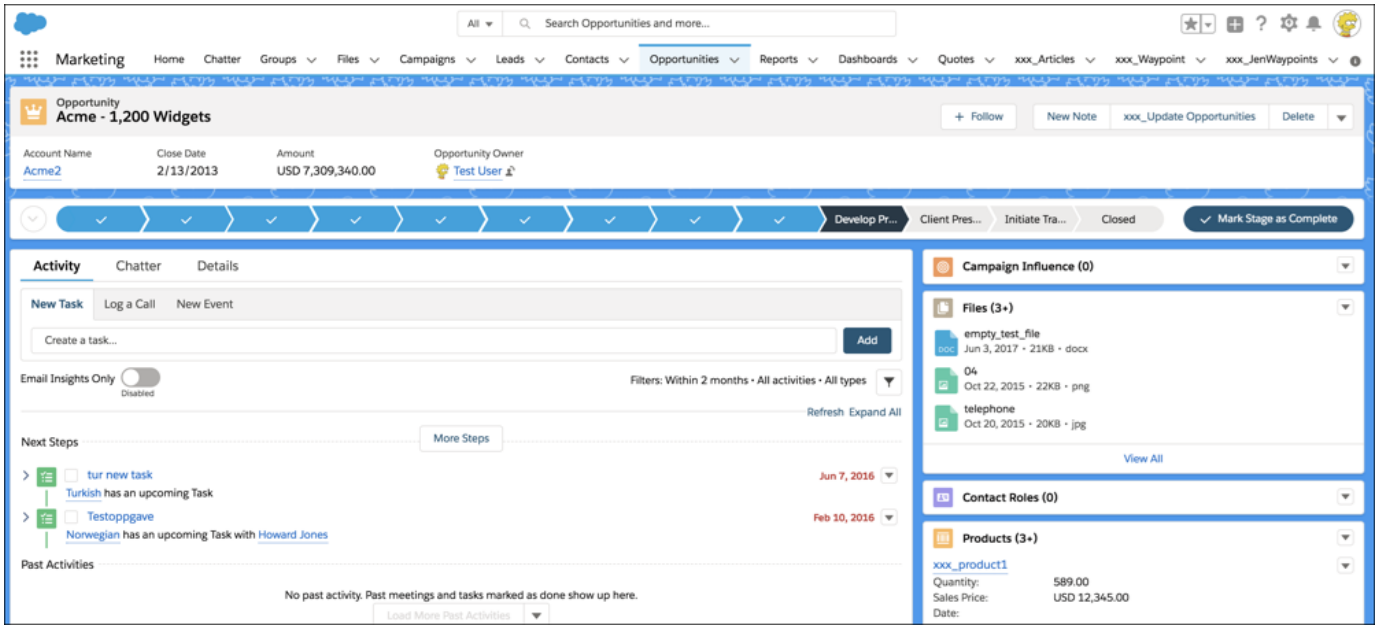
Entender corretamente com idiomas da direita para a esquerda (Beta)

Para fazer com que falantes de idiomas da direita para a esquerda (RTL) se sintam mais confortáveis, colunas e barras laterais fluem da direita para a esquerda e o texto é alinhado adequadamente. O layout RTL agora é padrão para árabe, hebraico e urdu. O árabe e o hebreu estão disponíveis como idiomas do usuário final no Lightning Experience, enquanto o Urdu tem suporte como um idioma da plataforma.

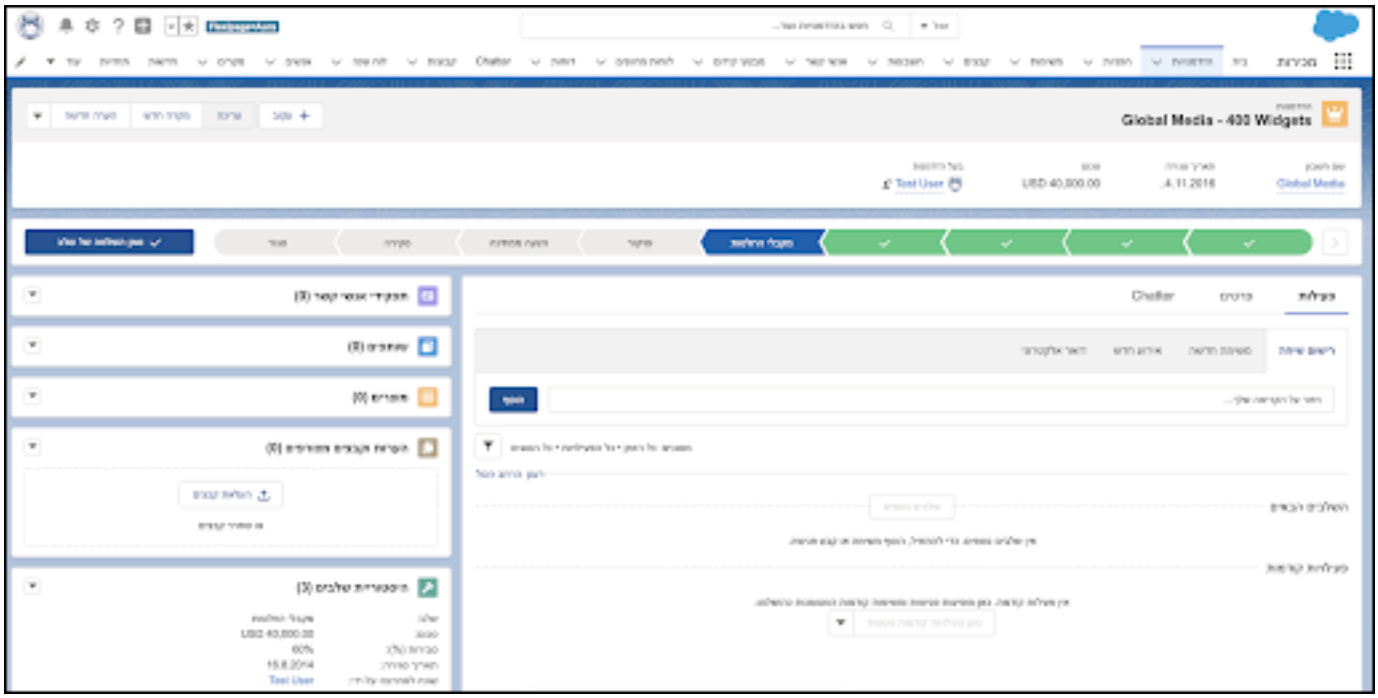
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Como um recurso beta, o suporte da direita para a esquerda é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões para o suporte de idioma da direita para a esquerda clicando em **?** e selecionando **Fornecer feedback sobre o Salesforce**.

Por quê: Um layout da esquerda para a direita em inglês no Lightning Experience...



Fica assim em hebraico, da direita para a esquerda.



CONSULTE TAMBÉM:

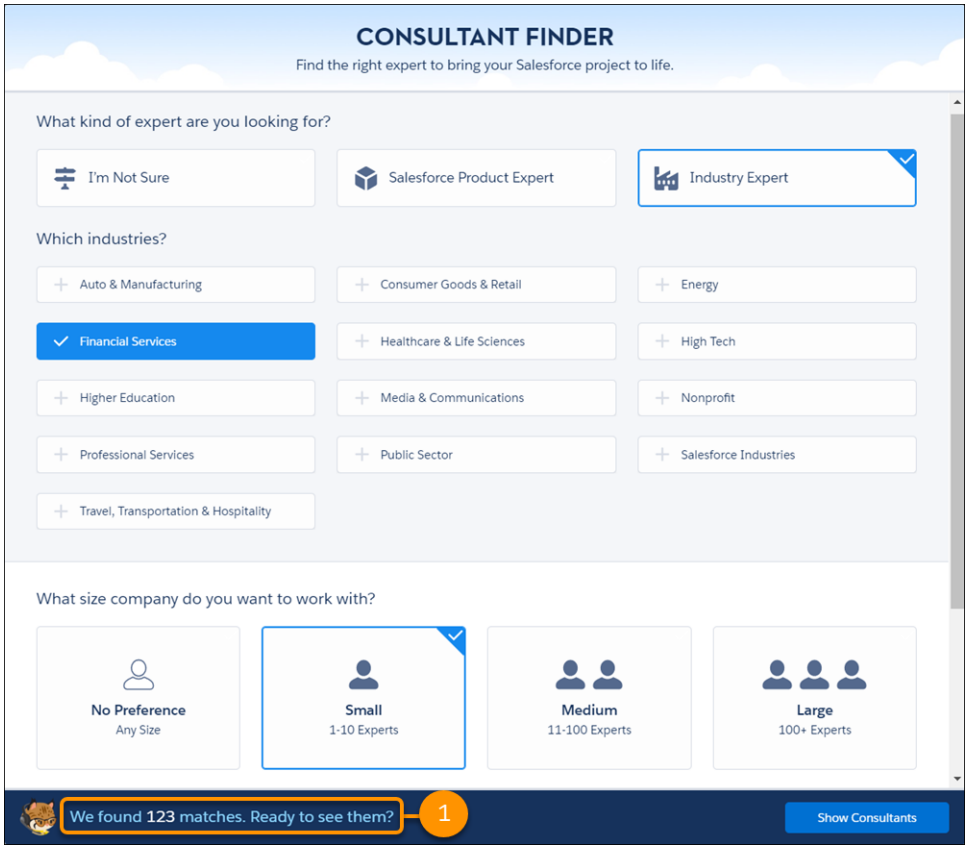
Ajuda do Salesforce: Experiência aprimorada de layout de idioma da direita para a esquerda no Lightning Experience (beta) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

AppExchange: Encontre o consultor certo da Salesforce para seu projeto

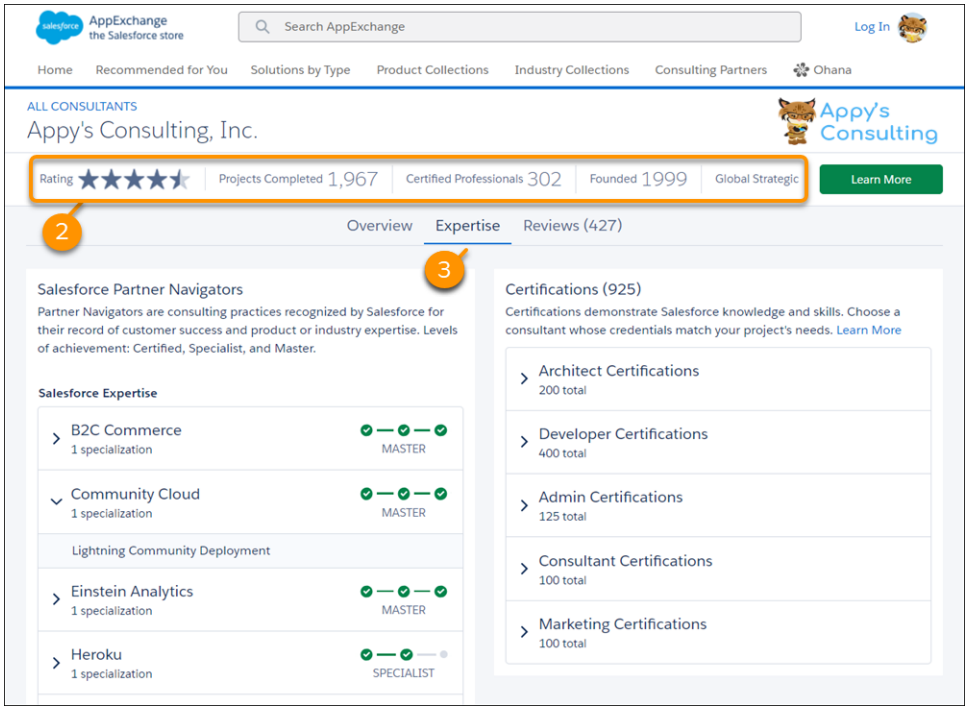
Novas ferramentas e recursos no AppExchange tornam mais fácil localizar consultores do Salesforce com as qualificações mais adequadas às necessidades da sua empresa. O Localizador de consultor define os requisitos do seu projeto usando perguntas simples, então recomenda os consultores mais relevantes. Novos componentes de listagem permitem que você entenda rapidamente as áreas de conhecimento de um consultor, o foco geográfico e as realizações.

Onde: Essa alteração se aplica ao site do AppExchange.

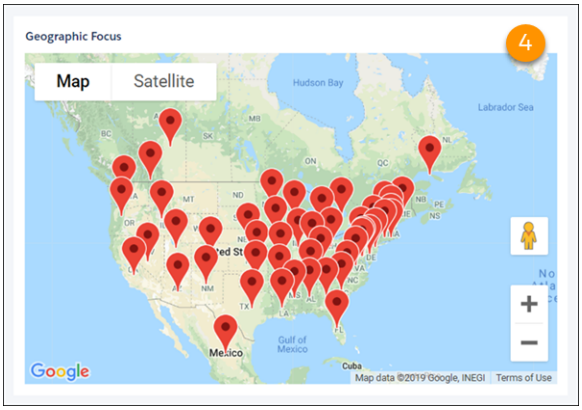
Por quê: Garanta que o consultor contratado seja adequado para seu projeto. Responda a algumas perguntas e o Localizador de consultor ajudará a descobrir os especialistas em Salesforce com as habilidades mais adequadas às necessidades do seu projeto.



Por exemplo, você está interessado em contratar um especialista em Salesforce com experiência em serviços financeiros. Você também prefere trabalhar com uma empresa pequena. Você pode compartilhar esses detalhes no Localizador de consultor e informaremos quem é uma boa correspondência (1).

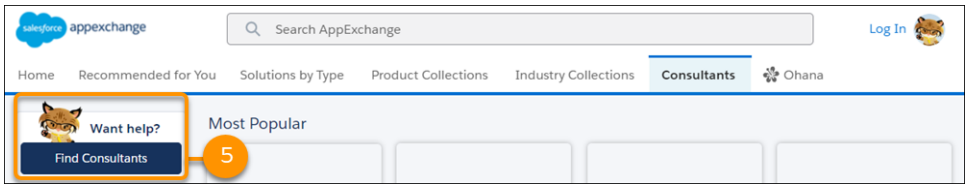


Também remodelamos a experiência de listagem para apresentar melhor o histórico e as realizações de um consultor. A barra de resumo (2) fornece os principais detalhes sobre o consultor, como o número de projetos concluídos. A seção Conhecimento (3) destaca as qualificações de um consultor, como certificações e realizações do Salesforce no programa Navegador do parceiro.



A localização é um ponto importante a ser considerado, assim, adicionamos um widget de mapa (4) que torna fácil ver onde um consultor opera.

Como: Para navegar em listagens de consultores, vá para AppExchange e clique em **Consultores**.



Para experimentar o Localizador de consultor, clique em **Localizar consultores** (5).

Configuração geral: Ações classificadas em fluxos, processos do Quip simplificados e aprimoramentos a objeto grande

Em fluxos, classificamos ações invocáveis e ações rápidas de modo que seja fácil encontrá-las. Conecte e adicione usuários ao Quip mais rapidamente com menos cliques. Comprimentos de índice ampliados e tipos de campo especializados tornam mais eficiente trabalhar com objetos grandes.

NESTA SEÇÃO:

Ações invocáveis padrão para conjuntos de permissões baseados em sessão são classificados para fluxos

Classificamos ações invocáveis e ações rápidas para criar fluxos para tornar mais fácil localizá-los. Para conjuntos de permissões, ações invocáveis incluem Ativar conjunto de permissões baseado em sessão e Desativar conjuntos de permissões baseado em sessões.

Configure o Quip mais rapidamente

Simplificamos o processo de conectar seu site do Quip ao Salesforce eliminando a etapa de habilitar o Files Connect.

Adicione usuários do Salesforce a seu site do Quip mais rapidamente

Agora você pode adicionar rapidamente usuários do Salesforce ao site do administrador do Quip com alguns cliques. Não é mais preciso realizar inserção manual de cada nome de usuário e endereço de email no console de Administrador do Quip.

Use mais caracteres em um índice de objeto grande

Para dar mais flexibilidade ao criar um índice de objeto grande, o número total de caracteres permitidos em todos os campos de índice aumentou de 50 para 100. Uma vez que um índice inclui campos definidos pelo usuário, você nem sempre precisa saber o comprimento exato com antecedência, assim, defina os comprimentos de campo para o valor mais alto possível enquanto mantém o limite de caracteres.

Defina mais tipos de campo para objetos grandes

Campos personalizados armazenam todas as informações únicas de um objeto grande em sua organização. Anteriormente, você precisava armazenar dados especializados, como endereços de email, em um tipo de campo Texto genérico. Agora você pode usar os tipos de campo Email, Telefone e URL com objetos grandes. Definir tipos especificados armazena dados com mais eficiência e adiciona validação no nível de campo específica dos dados a seus dados grandes.

Habilite visualizações de componente do conjunto de permissões aprimorado

Quando você tem grandes números de atribuições de classe do Apex para conjuntos de permissões, habilite um conjunto de resultados paginado, filtragem padrão e classificação para trabalhar de modo mais eficiente.

Rótulo de atribuição de tópico atualizado

Para fornecer um melhor contexto, alteramos o rótulo Atribuição de tópico de Registro para Atribuição de tópico. A alteração aparece em alguns lugares, incluindo o Criador de processos e relatórios.

Combinar licenças de produção para organizações em versões diferentes

Use o botão Combinar licenças de produção no sandbox com organizações de produção, mesmo que as organizações executem versões diferentes. Anteriormente, esse botão não estava disponível em um sandbox se essa organização fosse executada em uma versão diferente, como durante o período de Visualização do sandbox.

Adicionar um prefixo de namespace a parâmetros de consulta e propriedades pageReference.state (atualização crítica, imposta)

Adicionar um prefixo de namespace a parâmetros de consulta e propriedades pageReference.state foi uma atualização crítica na versão Winter '19 e imposta na versão Summer '19. Essa atualização crítica resolve conflitos de nomenclatura para parâmetros de consulta entre componentes do pacote. Desde 17 de maio de 2019, essa atualização passou a ser ativada automaticamente de modo progressivo. A data real da ativação automática para sua organização depende de quando você atualiza para a versão Summer '19. Todas as organizações serão atualizadas até 17 de junho de 2019. Como acontece com todas as atualizações críticas, você pode ativar a atualização manualmente antes de a Salesforce ativá-la de modo automático.

Ações invocáveis padrão para conjuntos de permissões baseados em sessão são classificados para fluxos

Classificamos ações invocáveis e ações rápidas para criar fluxos para tornar mais fácil localizá-los. Para conjuntos de permissões, ações invocáveis incluem Ativar conjunto de permissões baseado em sessão e Desativar conjuntos de permissões baseado em sessões.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Ações invocáveis e ações rápidas estão disponíveis com base nas permissões da sua organização.

Como: Quando você está criando seu fluxo, arraste o elemento de fluxo Ação para a tela do Flow Builder. Em Filtrar por, selecione **Categoria** e, em seguida, **Usuários**. Clique em **Pesquisar ações dos usuários…** para encontrar a ação invocável que você deseja adicionar a seu fluxo.

CONSULTE TAMBÉM:

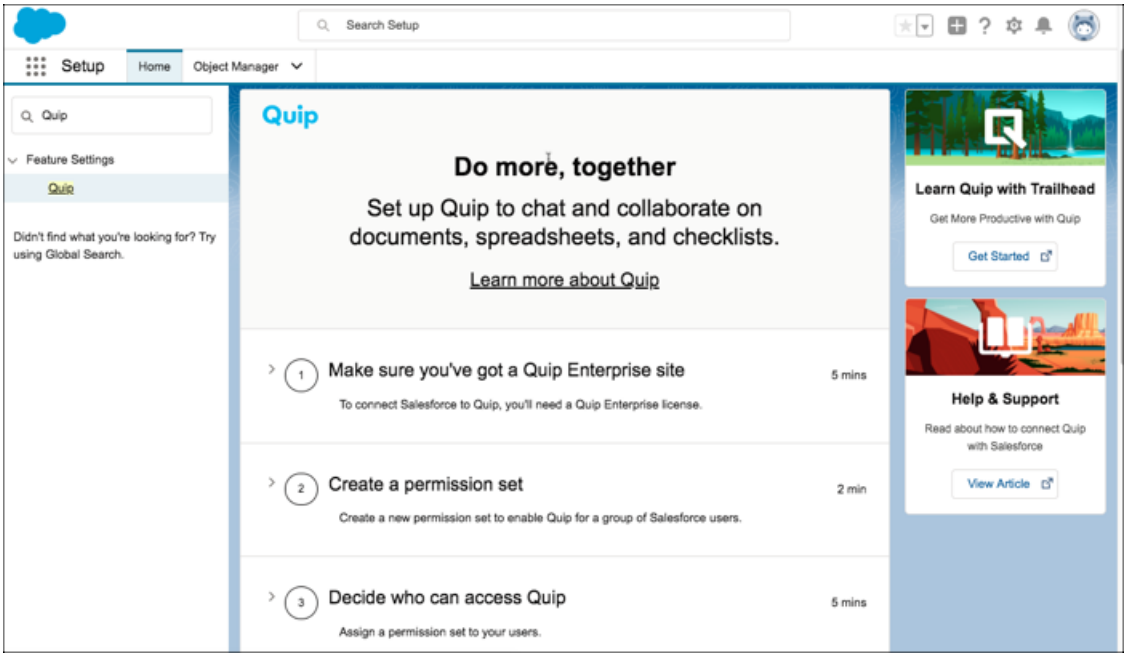
Localize ações por tipo ou categoria ao criar fluxos

Configure o Quip mais rapidamente

Simplificamos o processo de conectar seu site do Quip ao Salesforce eliminando a etapa de habilitar o Files Connect.

Onde: Essa alteração se aplica a aplicativos do Lightning no Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Performance, Unlimited e Developer. Para a Essentials Edition, a alteração aplica-se apenas às novas organizações Summer '19 e posteriores.

Por quê: O Files Connect agora é ativado automaticamente em sua organização.



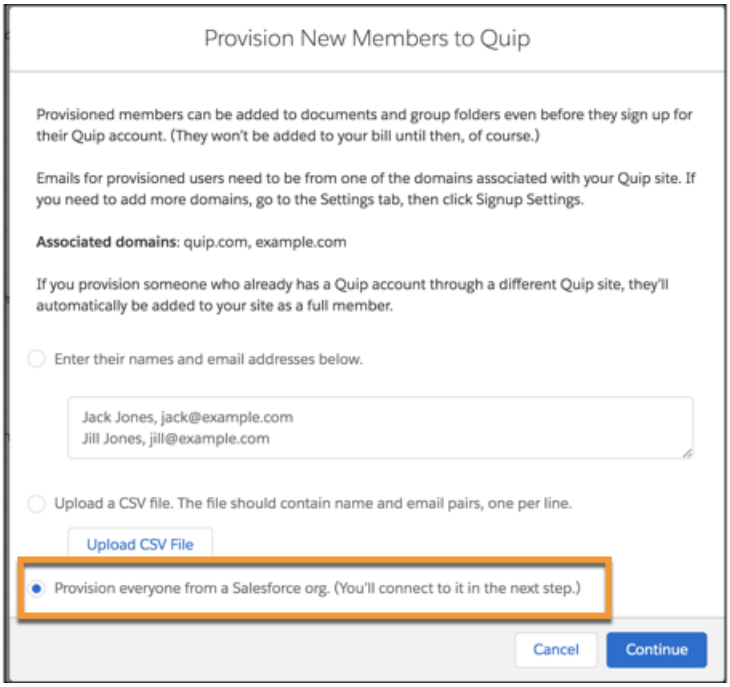
Adicione usuários do Salesforce a seu site do Quip mais rapidamente

Agora você pode adicionar rapidamente usuários do Salesforce ao site do administrador do Quip com alguns cliques. Não é mais preciso realizar inserção manual de cada nome de usuário e endereço de email no console de Administrador do Quip.

Onde: Essa alteração se aplica a aplicativos do Lightning no Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Essa alteração está disponível em organizações com um plano Quip Enterprise ou avaliação gratuita do Quip Enterprise.

Como: Se você ainda não fez isso, conecte o Salesforce ao Quip. Em Configuração, insira `Quip` na caixa Busca rápida e siga as etapas. Quando você chega à etapa para adicionar usuários a seu site do Quip, clique no link para o Console do administrador do Quip. Quando você clica em **Provisionar membros**, a página do console exibe uma opção para adicionar todos os usuários do Salesforce.



Clique em **Continuar** e insira as credenciais para conectar-se ao Salesforce. A página exibe as contas inválidas do Salesforce que não podem ser provisionadas. Clique em **Continuar** e selecione as contas de usuário do Salesforce que você deseja adicionar ao Quip. Clique em **Avançar** e **Enviar** e está pronto.

CONSULTE TAMBÉM:

Suporte ao Quip: Seu guia completo para ser um administrador do Quip

Use mais caracteres em um índice de objeto grande

Para dar mais flexibilidade ao criar um índice de objeto grande, o número total de caracteres permitidos em todos os campos de índice aumentou de 50 para 100. Uma vez que um índice inclui campos definidos pelo usuário, você nem sempre precisa saber o comprimento exato com antecedência, assim, defina os comprimentos de campo para o valor mais alto possível enquanto mantém o limite de caracteres.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Por exemplo, se seu índice incluir os campos Número, Texto e Data/hora, defina os comprimentos como 40, 40 e 20, respectivamente. O total desses comprimentos está dentro do limite de 100 caracteres.

Defina mais tipos de campo para objetos grandes

Campos personalizados armazenam todas as informações únicas de um objeto grande em sua organização. Anteriormente, você precisava armazenar dados especializados, como endereços de email, em um tipo de campo Texto genérico. Agora você pode usar os tipos de campo Email, Telefone e URL com objetos grandes. Definir tipos especificados armazena dados com mais eficiência e adiciona validação no nível de campo específica dos dados a seus dados grandes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Mantenha os comprimentos de campo em um mínimo ao criar seu índice, que tem um comprimento máximo de 100 caracteres. Campos de URL são grandes demais e não podem ser incluídos no índice de objeto grande.

- Email – 80 caracteres

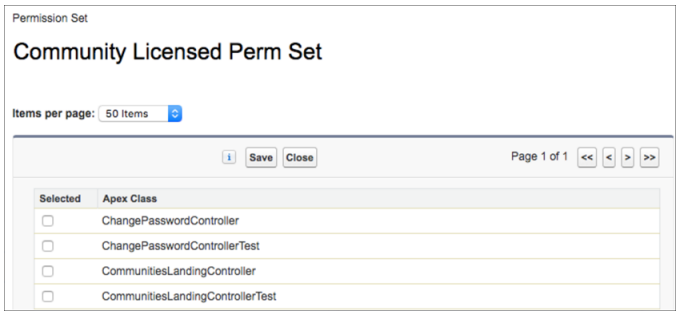
- Telefone – 40 caracteres
- URL – 255 caracteres

Habilite visualizações de componente do conjunto de permissões aprimorado

Quando você tem grandes números de atribuições de classe do Apex para conjuntos de permissões, habilite um conjunto de resultados paginado, filtragem padrão e classificação para trabalhar de modo mais eficiente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Contact Manager, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Habilite visualizações de componente do conjunto de permissões aprimorado para configurações de gerenciamento de usuários. Selecione um conjuntos de permissões e, em seguida, selecione **Acesso à classe do Apex** e clique em **Editar**. Se você tiver muitas classes atribuídas ao conjuntos de permissões, selecione o número de itens por página a serem visualizados ou use setas para rolar nas páginas.



Rótulo de atribuição de tópico atualizado

Para fornecer um melhor contexto, alteramos o rótulo Atribuição de tópico de Registro para Atribuição de tópico. A alteração aparece em alguns lugares, incluindo o Criador de processos e relatórios.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em todas as edições.

Combinar licenças de produção para organizações em versões diferentes

Use o botão Combinar licenças de produção no sandbox com organizações de produção, mesmo que as organizações executem versões diferentes. Anteriormente, esse botão não estava disponível em um sandbox se essa organização fosse executada em uma versão diferente, como durante o período de Visualização do sandbox.

Onde: Essa alteração aplica-se ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Adicionar um prefixo de namespace a parâmetros de consulta e propriedades pageReference.state (atualização crítica, imposta)

Adicionar um prefixo de namespace a parâmetros de consulta e propriedades pageReference.state foi uma atualização crítica na versão Winter '19 e imposta na versão Summer '19. Essa atualização crítica resolve conflitos de nomenclatura para parâmetros de consulta entre componentes do pacote. Desde 17 de maio de 2019, essa atualização passou a ser ativada automaticamente de modo progressivo. A data real da ativação automática para sua organização depende de quando você atualiza para a versão Summer '19. Todas as organizações serão atualizadas até 17 de junho de 2019. Como acontece com todas as atualizações críticas, você pode ativar a atualização manualmente antes de a Salesforce ativá-la de modo automático.

Nota: Versões anteriores das notas de versão não incluíam esclarecimento da data de implantação. Sempre consulte as notas de versão mais recentes para obter as informações mais atualizadas.

CONSULTE TAMBÉM:

Notas de versão Spring '19: Adicionar um prefixo do namespace a propriedades de estado de pageReference e parâmetros de consulta

Segurança e identidade: Escopos personalizados de OAuth, Criptografia com preservação de filtro sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas, Políticas em nível de segurança da sessão e Gerenciador de eventos

Agora você pode usar escopos personalizados do OAuth para definir o acesso de um aplicativo conectado a dados protegidos de uma entidade externa. Filtre os dados criptografados com o esquema de criptografia determinística sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas. Exija que os usuários tenham um nível de segurança de sessão de alta garantia antes de acessarem determinadas páginas ou objetos de Configuração. Monitore eventos usando um novo painel com o Gerenciador de eventos.

NESTA SEÇÃO:

Autenticação e identidade: Escopos personalizados de OAuth, Logins na comunidade sem senha personalizados e novos módulos do Trailhead

A Autenticação e identidade do Salesforce agora oferece suporte a escopos personalizados do OAuth para definir o acesso de um aplicativo conectado a dados protegidos de uma entidade externa. Agora você pode personalizar sua experiência de login sem senha da sua comunidade. Também damos suporte ao Lightning Login para Descoberta de login de Meu domínio, e um requisito de complexidade de senha extra, e um contador de falhas de login. Outros aprimoramentos incluem redefinir senhas em idiomas da direita para a esquerda e ativar o recurso do usuário sem contato de identidade externa diretamente da UI. O novo módulo do Trailhead "Salesforce Identity para clientes centrados em dispositivo móvel" mostra como otimizar os processos de entrada e login para conveniência em dispositivos móveis. E um módulo do Trailhead de fundamentos de aplicativo conectado apresenta o recurso a você.

Salesforce Shield: Criptografia que preserva filtro sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas, criptografia para mais campos e novo gerenciador de eventos

O Shield Platform Encryption agora oferece criptografia para transcrições de Chat e estatísticas sobre seu histórico de campos criptografado e dados de rastreamento de feed. Além disso, a criptografia determinística sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas agora está disponível ao público em geral com suporte para campos compostos com índices personalizados. Visualize e atualize seus eventos de Monitoramento de evento com o novo painel do Gerenciador de eventos.

Outras alterações de segurança: Políticas de nível de segurança da sessão e conformidade do TLS 1.2

A partir de outubro de 2019, todas as conexões de entrada ou saída de sua organização do Salesforce devem usar TLS 1.2. Agora você pode exigir que os usuários tenham um nível de segurança da sessão de alta garantia antes de acessarem páginas ou objetos de configuração sigilosos, ou você pode bloquear usuários com base no nível da sessão.

Autenticação e identidade: Escopos personalizados de OAuth, Logins na comunidade sem senha personalizados e novos módulos do Trailhead

A Autenticação e identidade do Salesforce agora oferece suporte a escopos personalizados do OAuth para definir o acesso de um aplicativo conectado a dados protegidos de uma entidade externa. Agora você pode personalizar sua experiência de login sem senha da sua comunidade. Também damos suporte ao Lightning Login para Descoberta de login de Meu domínio, e um requisito de complexidade de senha extra, e um contador de falhas de login. Outros aprimoramentos incluem redefinir senhas em idiomas da direita para a esquerda e ativar o recurso do usuário sem contato de identidade externa diretamente da UI. O novo módulo do Trailhead "Salesforce Identity para clientes centrados em dispositivo móvel" mostra como otimizar os processos de entrada e login para conveniência em dispositivos móveis. E um módulo do Trailhead de fundamentos de aplicativo conectado apresenta o recurso a você.

NESTA SEÇÃO:

Dê ao aplicativo conectado a permissão para acessar recursos externos com escopos personalizados

Um aplicativo conectado pode usar o protocolo de autorização OAuth para acessar recursos protegidos. Como parte do protocolo, os escopos padrão do OAuth ajustam as permissões do aplicativo para acessar recursos protegidos no Salesforce. Porém, esses escopos padrão não ajudam quando uma entidade externa está hospedando o recurso protegido. É por isso que o Salesforce agora dá suporte para escopos personalizados do OAuth. Escopos personalizados do OAuth definem que recursos protegidos um aplicativo conectado pode acessar de uma entidade externa.

Use o Lightning Login com Descoberta de login de Meu domínio

A Descoberta de login para Meu domínio agora é compatível com o Lightning Login. Se você configurar sua organização com Meu domínio e usar o tipo de página Descoberta de login, os usuários agora poderão verificar a si próprios com uma senha, a credencial de SSO ou o Lightning Login. Com o Lightning Login, os usuários internos podem fazer login com o Salesforce Authenticator, em vez de uma senha.

Escolha entre mais protocolos de autenticação para credenciais nomeadas

Agora você pode usar JWT, JWT Token Exchange e AWS Signature versão 4 como protocolos de autenticação para criar credenciais nomeadas para suas chamadas. Esses protocolos aproveitam padrões abertos com ampla adoção, proporcionando acesso seguro a ainda mais fontes que antes. Usando JWT ou JWT Token Exchange, as credenciais de autenticação de serviço externo de seus usuários são processadas para eles, em vez de depender de os usuários configurarem essas credenciais manualmente. Com o AWS Signature versão 4, você pode realizar chamadas para recursos no Amazon Web Services por HTTP usando o processo de assinatura Signature versão 4.

Redefinir senhas com idiomas da direita para a esquerda (beta)

Agora você pode usar idiomas da direita para a esquerda (RTL), como árabe, hebraico e urdu, para redefinir sua senha.

Aprimore a segurança com maior complexidade da senha

Agora oferecemos uma opção de complexidade de senha que exige que os usuários incluam pelo menos três dos seguintes elementos na senha: um número, uma letra maiúscula, uma letra minúscula e um caractere especial (! " # $ % & ' ( ) * + , - . / : ; < = > ? @ [\ ] ^ _ ` { | } ~). Você pode configurar os requisitos de complexidade de senha na página Políticas de senha.

Veja o número de falhas em tentativas de login em uma conta de usuário

Agora você pode monitorar o número de vezes que uma tentativa de login sem sucesso foi feita em uma conta de usuário em Detalhes do usuário. Quando o número máximo de tentativas de login com falha é atingido, que é configurado em Políticas de senha, a conta é bloqueada. Você pode desbloquear a conta do usuário em Detalhes do usuário.

Crie sua própria página Verificar para logins sem senha da comunidade

Agora você pode personalizar totalmente sua experiência de login sem senha da sua comunidade. Quando os usuários efetuam login em sua comunidade com um endereço de email ou número de telefone (login sem senha), o Salesforce envia um código de verificação a eles. Ao mesmo tempo, o Salesforce gera uma página Verificar, em que os usuários inserem o código de verificação para confirmar a identidade. Em vez de usar a página Verificar do Salesforce padrão, você pode criar sua própria página usando o Visualforce e o Apex.

Conheça a nova página de redefinição de senha para descoberta de login

Quando você usa o Login Discovery para fazer login de usuários internos (Meu domínio) ou externos (Comunidades), as redefinições de senha comportam-se de modo diferente. Com o processo de login padrão, se os usuários esquecerem a senha, verão uma página Esqueceu sua senha com um prompt para inserir o nome de usuário. Então eles recebem um email para redefinirem a senha. Com o Login Discovery, a página Esqueceu sua senha indica para os usuários clicarem em um botão Redefinir para receberem um email com o link de redefinição de senha. Não é necessário digitar nada.

Ative usuários de identidade externa sem contato por meio da UI

Disponibilize o recurso sem contato do usuário de identidade externa na sua organização. Até agora, apenas o Suporte ao cliente da Salesforce podia ativá-lo. Reduza o trabalho de gerenciamento usuários de identidade externa criando usuários sem informações de contato.

Alteradas as URLs de ACS SAML para SSO

Quando você configura o login único (SSO), o Salesforce gera URLs de Serviço ao consumidor de declaração (ACS) SAML. Até agora, os URLs gerados acabavam com o sufixo `so=orgID`. Por exemplo, `https://mycompany.my.salesforce.com?so=00Dx00000000001`. Para melhorar o desempenho, quando você configura SSO em uma nova organização, os URLs de subdomínio e de comunidade não contêm o sufixo. Para organizações existentes e novas sem um subdomínio Meu domínio, os URLs ainda contêm o sufixo `so=orgID`.

Restrinja o acesso a objeto com o perfil do usuário de identidade externa padrão

Para evitar vazamentos acidentais de dados, os usuários provisionados com a licença de Usuário de identidade externa agora têm permissões de objeto mais rígidas. O perfil de Usuário de identidade externa padrão agora contém um conjunto mais limitado de permissões de objeto que você pode atribuir a um usuário de identidade externa. Você pode aumentar o acesso ao objeto clonando o perfil padrão e alterando as permissões do objeto conforme necessário. Essa alteração não afetará usuários de identidade externa provisionados antes da versão Summer '19.

Aprenda sobre a identidade Primeiro em dispositivo móvel com o Trailhead

O Salesforce Identity adicionou vários recursos nas últimas versões para melhorar a experiência de login para clientes que acessam comunidades principalmente com seus dispositivos móveis. O novo módulo do Trailhead, Salesforce Identity para clientes centrados em dispositivo móvel, mostra como usar esses recursos.

Aprenda as noções básicas de aplicativo conectado com o Trailhead

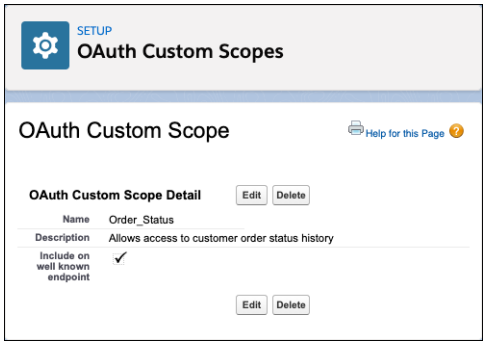
Se você está familiarizado com aplicativos conectados, sabe que pode usá-los de várias maneiras. Se você não está familiarizado com aplicativos conectados, apresentamos a você o recurso no módulo do Trailhead de Noções básicas de aplicativo conectado. Familiarizado ou não, esse módulo mostra que aplicativos conectados são a estrutura para conectar seus usuários, serviços externos e o Salesforce.

Dê ao aplicativo conectado a permissão para acessar recursos externos com escopos personalizados

Um aplicativo conectado pode usar o protocolo de autorização OAuth para acessar recursos protegidos. Como parte do protocolo, os escopos padrão do OAuth ajustam as permissões do aplicativo para acessar recursos protegidos no Salesforce. Porém, esses escopos padrão não ajudam quando uma entidade externa está hospedando o recurso protegido. É por isso que o Salesforce agora dá suporte para escopos personalizados do OAuth. Escopos personalizados do OAuth definem que recursos protegidos um aplicativo conectado pode acessar de uma entidade externa.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Por exemplo, você deseja criar um aplicativo Web de Status do pedido do cliente que obtenha o status de pedidos do cliente de sua API do sistema de pedidos. A API do sistema de pedidos potencialmente pode revelar todo tipo de informação sobre o cliente, como faturamento, mas o aplicativo personalizado precisa apenas acessar informações de status do pedido. Assim, você cria um escopo personalizado order_status em sua organização do Salesforce e o atribui ao aplicativo. Em sua entidade externa, que hospeda a API do sistema de pedidos, você cria uma política que exige que um cliente solicitante tenha o escopo personalizado order_status. Sem esse escopo, o cliente não pode acessar informações de status do pedido do cliente. Como sua etapa final, você atribui essa nova política à API do sistema de pedidos. Assim, agora a API do sistema de pedidos compartilha apenas dados de status do pedido do cliente com o aplicativo Web Status do pedido do cliente. Todas as outras informações associadas ao cliente permanecem bloqueadas.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Escopos personalizados do OAuth (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Use o Lightning Login com Descoberta de login de Meu domínio

A Descoberta de login para Meu domínio agora é compatível com o Lightning Login. Se você configurar sua organização com Meu domínio e usar o tipo de página Descoberta de login, os usuários agora poderão verificar a si próprios com uma senha, a credencial de SSO ou o Lightning Login. Com o Lightning Login, os usuários internos podem fazer login com o Salesforce Authenticator, em vez de uma senha.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: A Descoberta de login fornece um processo de login mais flexível e direcionado. Ele determina como autenticar o usuário com base no identificador inserido no aviso da página de login. Por exemplo, se o usuário inserir um endereço de email ou número de telefone no aviso de página de login e for configurado para o Lightning Login, o usuário fará login com um código de verificação. Se não for elegível, o usuário fará login com uma senha.

Como: Implemente a Descoberta de login para Meu domínio com a interface `MyDomainLoginDiscoveryHandler` do Apex. Para o Lightning Login, o valor da enum `Auth.LoginDiscoveryMethod` é `LightningLogin`.

É preciso cumprir vários critérios para um usuário ser elegível para login com o Lightning Login. Para determinar a elegibilidade de modo programático, use o método `Auth.getLightningLoginEligibility`. Use a enum `Auth.LightningLoginEligibility` para verificar quais desses critérios é cumprido.

- O Lightning Login está habilitado.
- O Salesforce Authenticator está habilitado.
- O usuário tem permissão para usar o Lightning Login.

- O usuário tem a permissão do usuário do Lightning Login.
- O usuário inscreveu-se no Lightning Login.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Apex: Classe UserManagement (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Escolha entre mais protocolos de autenticação para credenciais nomeadas

Agora você pode usar JWT, JWT Token Exchange e AWS Signature versão 4 como protocolos de autenticação para criar credenciais nomeadas para suas chamadas. Esses protocolos aproveitam padrões abertos com ampla adoção, proporcionando acesso seguro a ainda mais fontes que antes. Usando JWT ou JWT Token Exchange, as credenciais de autenticação de serviço externo de seus usuários são processadas para eles, em vez de depender de os usuários configurarem essas credenciais manualmente. Com o AWS Signature versão 4, você pode realizar chamadas para recursos no Amazon Web Services por HTTP usando o processo de assinatura Signature versão 4.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Escolha um protocolo de autenticação (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Redefinir senhas com idiomas da direita para a esquerda (beta)

Agora você pode usar idiomas da direita para a esquerda (RTL), como árabe, hebraico e urdu, para redefinir sua senha.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em todas as edições.

Nota: Como um recurso beta, o suporte a idiomas RTL é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso.

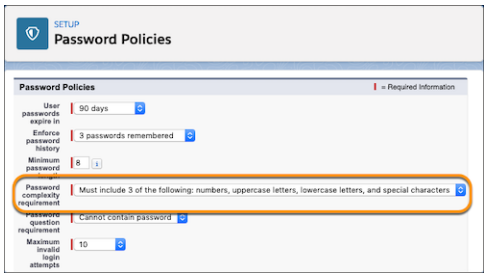
CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Experiência aprimorada de layout de idioma da direita para a esquerda no Lightning Experience (beta) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aprimore a segurança com maior complexidade da senha

Agora oferecemos uma opção de complexidade de senha que exige que os usuários incluam pelo menos três dos seguintes elementos na senha: um número, uma letra maiúscula, uma letra minúscula e um caractere especial (! " # $ % & ' ( ) * + , - . / : ; < = > ? @ [\ ] ^ _ ` { | } ~). Você pode configurar os requisitos de complexidade de senha na página Políticas de senha.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Contact Manager, Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com.



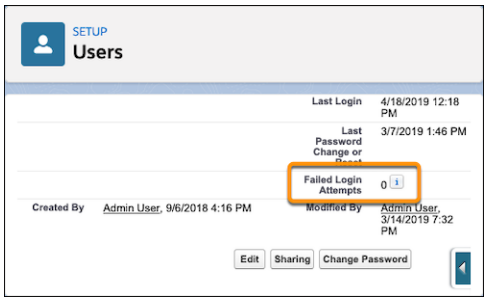
CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Definir políticas de senha (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Veja o número de falhas em tentativas de login em uma conta de usuário

Agora você pode monitorar o número de vezes que uma tentativa de login sem sucesso foi feita em uma conta de usuário em Detalhes do usuário. Quando o número máximo de tentativas de login com falha é atingido, que é configurado em Políticas de senha, a conta é bloqueada. Você pode desbloquear a conta do usuário em Detalhes do usuário.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Contact Manager, Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Definir políticas de senha (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Desbloquear usuários (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

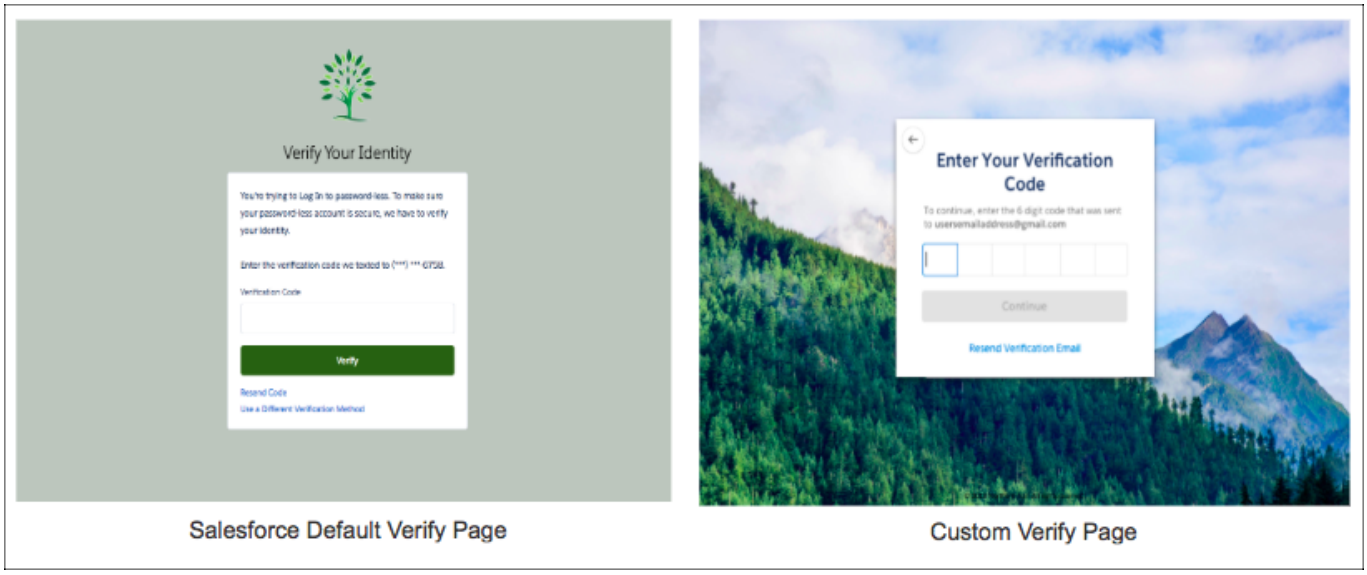
Crie sua própria página Verificar para logins sem senha da comunidade

Agora você pode personalizar totalmente sua experiência de login sem senha da sua comunidade. Quando os usuários efetuam login em sua comunidade com um endereço de email ou número de telefone (login sem senha), o Salesforce envia um código de verificação a eles. Ao mesmo tempo, o Salesforce gera uma página Verificar, em que os usuários inserem o código de verificação para confirmar a identidade. Em vez de usar a página Verificar do Salesforce padrão, você pode criar sua própria página usando o Visualforce e o Apex.

Onde: Essa alteração se aplica a comunidades do Lightning acessadas com o Lightning Experience e o Salesforce Classic. Comunidades estão disponíveis nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como:

Aqui você pode comparar a página de verificação padrão gerada pelo Salesforce e uma página personalizada criada no Visualforce. A página Verificar do Salesforce permite que você altere seu logotipo, o segundo plano e as cores dos botões. Essa página do Visualforce personalizada usa diferentes fontes e cores de texto. Também tem um layout personalizado em que os usuários inserem o código de verificação.



Salesforce Default Verify Page

Custom Verify Page

Implemente o processo de login sem senha com um par de métodos do Apex. O método `System.UserManagement.initPasswordlessLogin` começa o processo de login e envia um código de verificação ao usuário. Em seguida, o método `System.UserManagement.verifyPasswordlessLogin` verifica se o usuário inseriu o código de verificação correto. Se for o caso, ele direciona o usuário para a página inicial da comunidade.

Apenas usuários que tenham verificado sua identidade anteriormente com o Salesforce podem fazer login sem uma senha.

A partir desta versão, você pode personalizar a página Verificar para login sem senha e autorregistro.

CONSULTE TAMBÉM:

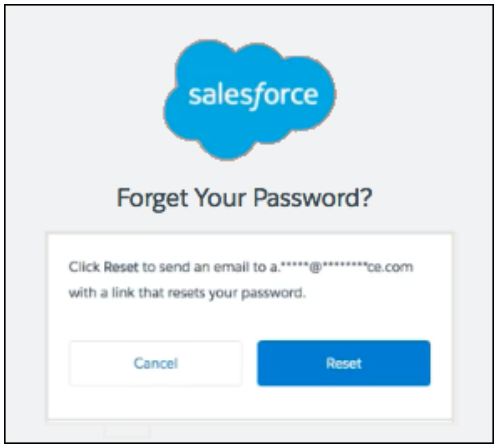
Guia do desenvolvedor do Apex: Classe UserManagement (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Conheça a nova página de redefinição de senha para descoberta de login

Quando você usa o Login Discovery para fazer login de usuários internos (Meu domínio) ou externos (Comunidades), as redefinições de senha comportam-se de modo diferente. Com o processo de login padrão, se os usuários esquecerem a senha, verão uma página Esqueceu sua senha com um prompt para inserir o nome de usuário. Então eles recebem um email para redefinirem a senha. Com o Login Discovery, a página Esqueceu sua senha indica para os usuários clicarem em um botão Redefinir para receberem um email com o link de redefinição de senha. Não é necessário digitar nada.

Onde: Essa alteração se aplica a comunidades do Lightning acessadas com o Lightning Experience e o Salesforce Classic. Comunidades estão disponíveis nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Quando os usuários inserem o identificador no prompt da página de login, o Login Discovery recupera as informações do usuário. Assim, se os usuários não se lembrarem da senha quando solicitados a informá-la, não será preciso pedir informações adicionais para redefinir a senha. Em vez disso, os usuários serão informados de que podem receber uma senha de redefinição no endereço de email associado ao usuário que fez login.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Use a Descoberta de login para simplificar o login (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Crie uma página de login baseada em entrevista com a descoberta de login de Meu domínio (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

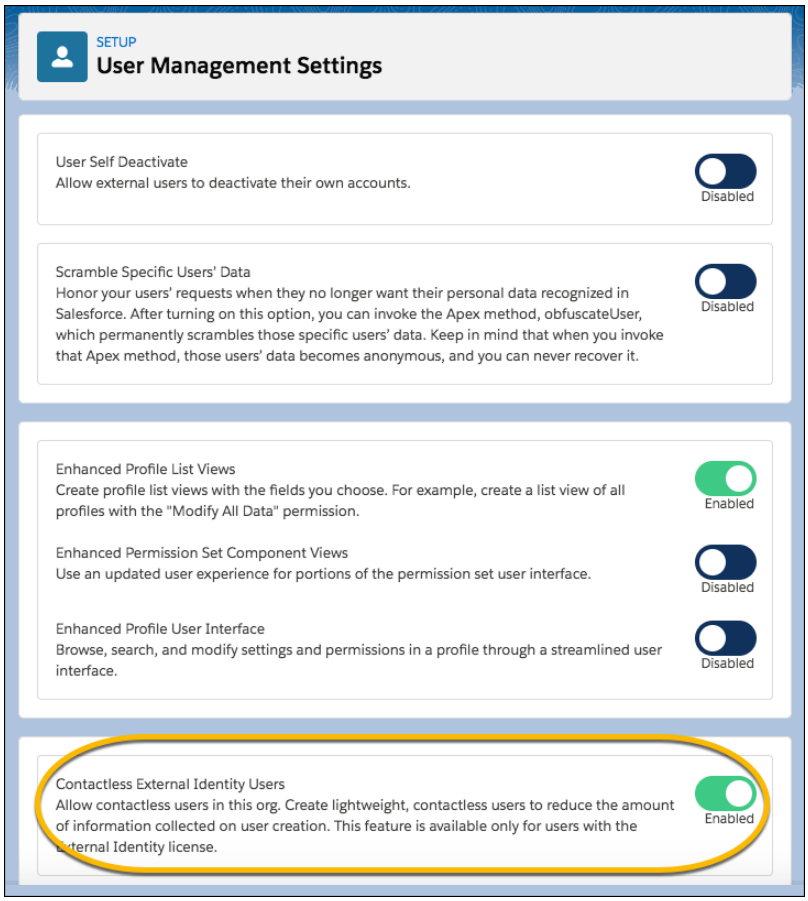
Ative usuários de identidade externa sem contato por meio da UI

Disponibilize o recurso sem contato do usuário de identidade externa na sua organização. Até agora, apenas o Suporte ao cliente da Salesforce podia ativá-lo. Reduza o trabalho de gerenciamento usuários de identidade externa criando usuários sem informações de contato.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: O recurso de usuário sem contato está disponível a usuários com a licença Identidade externa, usuários com o produto Identidade para clientes e parceiros.

Como: Ative o recurso do usuário sem contato usando as Configurações de gerenciamento de usuários.



CONSULTE TAMBÉM:

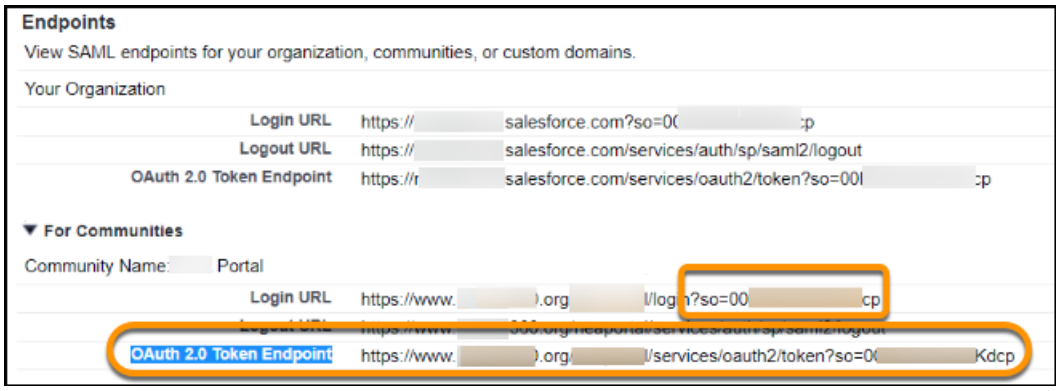
Ajuda do Salesforce: Configurações de gerenciamento do usuário (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Alteradas as URLs de ACS SAML para SSO

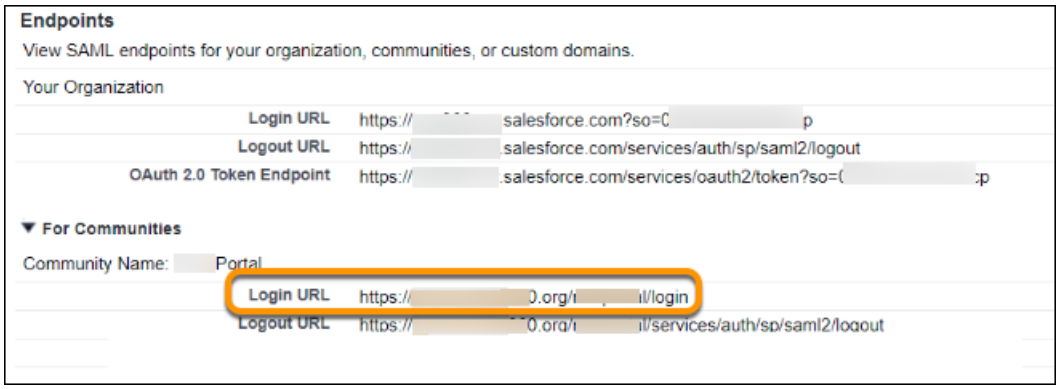
Quando você configura o login único (SSO), o Salesforce gera URLs de Serviço ao consumidor de declaração (ACS) SAML. Até agora, os URLs gerados acabavam com o sufixo `so=orgID`. Por exemplo, `https://mycompany.my.salesforce.com?so=00Dx00000000001`. Para melhorar o desempenho, quando você configura SSO em uma nova organização, os URLs de subdomínio e de comunidade não contêm o sufixo. Para organizações existentes e novas sem um subdomínio Meu domínio, os URLs ainda contêm o sufixo `so=orgID`.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Esta era a aparência da página Configurações de login único antes desta versão. Observe que o URL de login contém o sufixo `so=`. Além disso, o Ponto de extremidade de token OAuth 2.0 aparece sob os pontos de extremidade de Comunidades.



Esta é a aparência da página Configurações de login com as alterações do URL de ACS SAML. O URL de login não contém um ID de organização. Além disso, o Ponto de extremidade de token OAuth 2.0 não aparece. Comunidades do Salesforce não dão suporte ao fluxo de declaração SAML, assim, seu ponto de extremidade OAuth associado não está listado.



Restrinja o acesso a objeto com o perfil do usuário de identidade externa padrão

Para evitar vazamentos acidentais de dados, os usuários provisionados com a licença de Usuário de identidade externa agora têm permissões de objeto mais rígidas. O perfil de Usuário de identidade externa padrão agora contém um conjunto mais limitado de permissões de objeto que você pode atribuir a um usuário de identidade externa. Você pode aumentar o acesso ao objeto clonando o perfil padrão e alterando as permissões do objeto conforme necessário. Essa alteração não afetará usuários de identidade externa provisionados antes da versão Summer '19.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Essa alteração aplica-se a comunidades criadas com a identidade externa e todas as licenças da comunidade provisionadas na Summer '19 ou posteriores.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia de implementação de identidade externa do Salesforce: Detalhes da licença de identidade externa (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aprenda sobre a identidade Primeiro em dispositivo móvel com o Trailhead

O Salesforce Identity adicionou vários recursos nas últimas versões para melhorar a experiência de login para clientes que acessam comunidades principalmente com seus dispositivos móveis. O novo módulo do Trailhead, Salesforce Identity para clientes centrados em dispositivo móvel, mostra como usar esses recursos.

Onde: Esse módulo se aplica a todas as comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.



CONSULTE TAMBÉM:

Módulo do Trailhead: Identidade para usuários centrados em celular (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aprenda as noções básicas de aplicativo conectado com o Trailhead

Se você está familiarizado com aplicativos conectados, sabe que pode usá-los de várias maneiras. Se você não está familiarizado com aplicativos conectados, apresentamos a você o recurso no módulo do Trailhead de Noções básicas de aplicativo conectado. Familiarizado ou não, esse módulo mostra que aplicativos conectados são a estrutura para conectar seus usuários, serviços externos e o Salesforce.

Onde: Esse módulo alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.



CONSULTE TAMBÉM:

Módulo do Trailhead: Fundamentos de aplicativo conectado (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Salesforce Shield: Criptografia que preserva filtro sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas, criptografia para mais campos e novo gerenciador de eventos

O Shield Platform Encryption agora oferece criptografia para transcrições de Chat e estatísticas sobre seu histórico de campos criptografado e dados de rastreamento de feed. Além disso, a criptografia determinística sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas agora está disponível ao público em geral com suporte para campos compostos com índices personalizados. Visualize e atualize seus eventos de Monitoramento de evento com o novo painel do Gerenciador de eventos.

NESTA SEÇÃO:

Criptografia de plataforma Shield: Mais estatísticas de criptografia, mais campos e criptografia com preservação de filtro sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas disponíveis ao público em geral

Adicione outra camada de segurança a seus campos do corpo do Chat. Veja estatísticas sobre o histórico de campo criptografado e alterações ao acompanhamento de feed na página Estatísticas de criptografia. A criptografia com preservação de filtro sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas agora está disponível ao público em geral, proporcionando melhor filtrando em seus dados que você criptografa com um esquema de criptografia determinística sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas.

Monitoramento de eventos: Gerenciador de eventos de melhoria de EPT da visualização de página do Lightning

Valores de desvio do Tempo efetivo de página (EPT) agora são filtrados dos registros de evento da Visualização de página do Lightning para aumentar a legibilidade dos dados em relatórios e painéis. Visualize e atualize seus eventos com o Gerenciador de eventos, um painel centralizado para eventos de Monitoramento de evento. Registre e veja alterações a políticas de segurança da transação em Configurar trilha de auditoria.

Criptografia de plataforma Shield: Mais estatísticas de criptografia, mais campos e criptografia com preservação de filtro sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas disponíveis ao público em geral

Adicione outra camada de segurança a seus campos do corpo do Chat. Veja estatísticas sobre o histórico de campo criptografado e alterações ao acompanhamento de feed na página Estatísticas de criptografia. A criptografia com preservação de filtro sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas agora está disponível ao público em geral, proporcionando melhor filtrando em seus dados que você criptografa com um esquema de criptografia determinística sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas.

NESTA SEÇÃO:

Veja mais estatísticas sobre seus dados criptografados

Saber a história por trás de quem está interagindo com seus dados é uma parte importante de cumprir seus requisitos de conformidade. A página Estatísticas de criptografia e Sincronização de dados agora tem uma guia fácil de ler que mostra dados sobre seu histórico de campo criptografado e alterações no rastreamento de feed.

Criptografe suas transcrições do Chat

Os clientes conversam com os agentes sobre todo tipo de tópico, inclusive tópicos que incluem informações sigilosas. Agora você pode criptografar os bate-papos transcritos entre agentes e clientes com a Shield Platform Encryption. A criptografia está disponível para os campos Corpo do Chat e Corpo da transcrição do supervisor do Chat.

Criptografe dados em suas organizações teste

Para desenvolvedores interessados em incluir o Shield Platform Encryption em testes ou desenvolvimento de produto, você agora pode habilitar a Shield Platform Encryption em organizações teste. Essa compatibilidade permite que você crie e teste aplicativos e recursos compatíveis com o Shield Platform Encryption com segurança.

Obtenha correspondência exata com criptografia determinística sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas (disponível ao público em geral)

Turbine suas consulta SOQL com correspondência exata sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas. Por exemplo, se você consultar o objeto Lead, em que Empresa = Acme, os resultados do filtro retornarão Acme, acme e ACME. De forma semelhante, quando o esquema com preservação de filtro testa a singularidade (exclusividade), cada versão do Acme é considerada idêntica. Essa versão adiciona suporte para campos compostos com índices personalizados. Suporte para tabelas mínimas também está disponível (beta).

Criptografar dados do Assunto da atividade

Agora você pode criptografar o campo Assunto da atividade, dando aos seus dados referentes a tarefas, eventos e reuniões uma camada extra de segurança.

Criptografe suas mensagens de email (disponível ao público em geral)

Emails e ferramentas de gerenciamento de tempo têm um papel importante em seu fluxo de trabalho do dia a dia. Para outra camada de segurança e controles de conformidade, agora é possível criptografar mensagens de email e de email para caso. Você controla o ciclo de vida das chaves usadas para criptografar seus emails, ajudando-o a cumprir suas obrigações de conformidade e reguladoras.

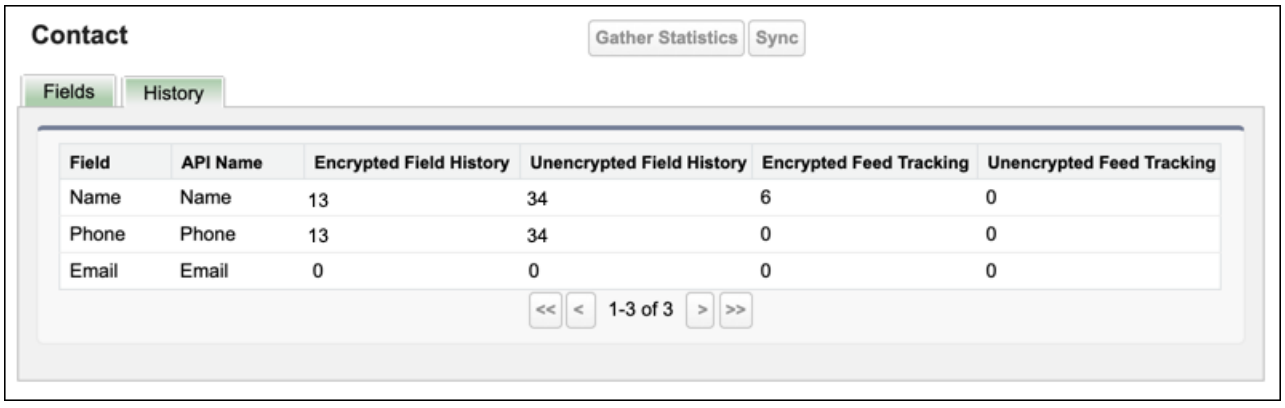
Veja mais estatísticas sobre seus dados criptografados

Saber a história por trás de quem está interagindo com seus dados é uma parte importante de cumprir seus requisitos de conformidade. A página Estatísticas de criptografia e Sincronização de dados agora tem uma guia fácil de ler que mostra dados sobre seu histórico de campo criptografado e alterações no rastreamento de feed.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para ver estatísticas sobre o histórico de campo criptografado e as entradas de rastreamento de feed, garanta que esses valores estejam criptografados. Na página Configurações avançadas em Configuração, ative **Criptografar valores de histórico de campo e rastreamento de feed**. De agora em diante, os valores de histórico de campo e rastreamento de feed são criptografados sempre que você sincroniza dados da página Estatísticas de criptografia.

Para visualizar estatísticas sobre esses valores, vá até a página Estatísticas de criptografia em Configuração. Selecione um objeto e escolha a guia **Histórico** no painel direito.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Obtenha estatísticas sobre sua cobertura de criptografia (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Criptografe suas transcrições do Chat

Os clientes conversam com os agentes sobre todo tipo de tópico, inclusive tópicos que incluem informações sigilosas. Agora você pode criptografar os bate-papos transcritos entre agentes e clientes com a Shield Platform Encryption. A criptografia está disponível para os campos Corpo do Chat e Corpo da transcrição do supervisor do Chat.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para acessar o Shield Platform Encryption para transcrições de Chat, contate o suporte ao cliente da Salesforce.

Antes de poder aplicar criptografia a campos de Chat, adicione o campo Corpo da transcrição do supervisor ao layout de página inicial do registro LiveChatTranscript. Em seguida, vá para a página Política de criptografia em Configuração. Clique em **Criptografar campos** e, em seguida, em **Editar** e aplique criptografia aos campos de Chat.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Quais campos padrão eu posso criptografar? (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Criptografe conversas

Criptografe dados em suas organizações teste

Para desenvolvedores interessados em incluir o Shield Platform Encryption em testes ou desenvolvimento de produto, você agora pode habilitar a Shield Platform Encryption em organizações teste. Essa compatibilidade permite que você crie e teste aplicativos e recursos compatíveis com o Shield Platform Encryption com segurança.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Quando você cria uma organização teste, adicione `PlatformEncryption` como um recurso em seu arquivo de definição de organização teste.

```
{
   "orgName": "My Scratch Org",
   "edition": "Enterprise",
   "features": ["PlatformEncryption"],
   "settings": {
      "orgPreferenceSettings": {
         "s1DesktopEnabled": true
      }
   }
}
```

Depois de criar sua organização teste, você pode configurar o Shield Platform Encryption como um usuário. Atribua as permissões necessárias, gere ou carregue material essencial e então criptografe os dados.

Obtenha correspondência exata com criptografia determinística sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas (disponível ao público em geral)

Turbine suas consulta SOQL com correspondência exata sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas. Por exemplo, se você consultar o objeto Lead, em que Empresa = Acme, os resultados do filtro retornarão Acme, acme e ACME. De forma semelhante, quando o esquema com preservação de filtro testa a singularidade (exclusividade), cada versão do Acme é considerada idêntica. Essa versão adiciona suporte para campos compostos com índices personalizados. Suporte para tabelas mínimas também está disponível (beta).

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para ativar a criptografia determinística sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas, ative a criptografia determinística na página Configurações avançadas em Configuração e gere ou carregue uma chave de tipo Dados no Salesforce (determinística). Então você pode aplicar campos personalizados e padrão compatíveis com criptografia determinística sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas campo a campo.

O suporte de criptografia determinística sem diferenciação de maiúsculas e minúsculas para tabelas mínimas, que está em beta, melhora os resultados da consulta. Para ativar esse recurso, entre em contato com o Suporte ao cliente da Salesforce.

Nota: Como um recurso beta, Tabelas mínimas para criptografia determinística sem distinção de caso é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" sob seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para propósitos de avaliação. Ele é oferecido no estado em que se encontra e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões para Tabelas mínimas para criptografia determinística sem distinção de caso no IdeaExchange e por meio da Trailblazer Community. Para obter informações sobre a ativação desse recurso em sua organização, entre em contato com a Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criptografe dados com o esquema de criptografia determinístico (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Criptografar dados do Assunto da atividade

Agora você pode criptografar o campo Assunto da atividade, dando aos seus dados referentes a tarefas, eventos e reuniões uma camada extra de segurança.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Na página Política de criptografia, em Configuração, clique em **Criptografar campos** e, em seguida, em **Editar** e selecione **Assunto da atividade**. É possível então aplicar o esquema de criptografia probabilística ou determinística ao campo.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações gerais sobre a criptografia de plataforma Shield (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Criptografe suas mensagens de email (disponível ao público em geral)

Emails e ferramentas de gerenciamento de tempo têm um papel importante em seu fluxo de trabalho do dia a dia. Para outra camada de segurança e controles de conformidade, agora é possível criptografar mensagens de email e de email para caso. Você controla o ciclo de vida das chaves usadas para criptografar seus emails, ajudando-o a cumprir suas obrigações de conformidade e reguladoras.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Você pode criptografar os campos Nome do remetente, Endereço do remetente, Endereço do destinatário, Endereço CC, Endereço CCO, Assunto, Corpo do texto, Corpo em HTML e Cabeçalhos em suas mensagens de email. O Shield Platform Encryption também dá suporte para o campo Endereço de relação no objeto Relação da mensagem de email.

Como: Criptografe campos de mensagem de email na página Política de criptografia em Configuração. É possível aplicar criptografia probabilística ou determinista a esses campos.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Quais campos padrão eu posso criptografar? (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Monitoramento de eventos: Gerenciador de eventos de melhoria de EPT da visualização de página do Lightning

Valores de desvio do Tempo efetivo de página (EPT) agora são filtrados dos registros de evento da Visualização de página do Lightning para aumentar a legibilidade dos dados em relatórios e painéis. Visualize e atualize seus eventos com o Gerenciador de eventos, um painel centralizado para eventos de Monitoramento de evento. Registre e veja alterações a políticas de segurança da transação em Configurar trilha de auditoria.

NESTA SEÇÃO:

Habilite armazenamento de eventos de login usando uma nova UI

Removemos a configuração Análise forense de login das Configurações de monitoramento de evento. Agora habilite o armazenamento de dados de evento no evento de Login na página Gerenciador de eventos.

Gerencie eventos de monitoramento de evento em um só lugar

Apresentamos o Gerenciador de eventos, seu centro para visualizar e atualizar seus eventos de Monitoramento de evento armazenados e de streaming. Agora você pode visualizar facilmente todos os seus eventos de Monitoramento de evento em um painel simples.

Veja alterações a políticas de segurança da transação na trilha de auditoria de configuração

Quando você muda uma política de segurança da transação, agora pode ver um log dessas alterações em Configurar trilha de auditoria. Anteriormente, não rastreávamos alterações a políticas de segurança da transação em Configurar trilha de auditoria.

Obtenha tempos efetivos de página mais relevantes nos logs de visualização de página do Lightning

Valores de desvio do tempo efetivo de página (EPT) agora são filtrados dos registros de evento da Visualização de página do Lightning. Os valores de desvio incluem tempos de página superiores a 60 segundos (o EPT é medido em milissegundos). Remover os valores de desvio aumenta a utilidade e a legibilidade dos dados em relatórios e painéis. Quando um valor de desvio é detectado, o Salesforce o substitui por nulo. Você poderá ver um aumento nos valores nulos no campo EFFECTIVE_PAGE_TIME devido a essa alteração.

Alterado o tipo de dados para campos no tipo de evento Exceção inesperada do Apex

No tipo de evento Exceção inesperada do Apex de EventLogFile, mudamos o tipo de dados do campo `EXCEPTION_MESSAGE` e do campo `STACK_TRACE` de String para Texto.

Habilite armazenamento de eventos de login usando uma nova UI

Removemos a configuração Análise forense de login das Configurações de monitoramento de evento. Agora habilite o armazenamento de dados de evento no evento de Login na página Gerenciador de eventos.

Onde: Essa alteração aplica-se ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: Disponível a clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce. Para habilitar eventos de transmissão e armazenamento, você deve ter a permissão do usuário Personalizar aplicativo.

Como: Em Configuração, na caixa de Busca rápida, insira `Gerenciador de evento`. Ao lado do Evento de login, clique na lista suspensa e selecione **Habilitar armazenamento**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Monitorar atividade de login com análise forense de login (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

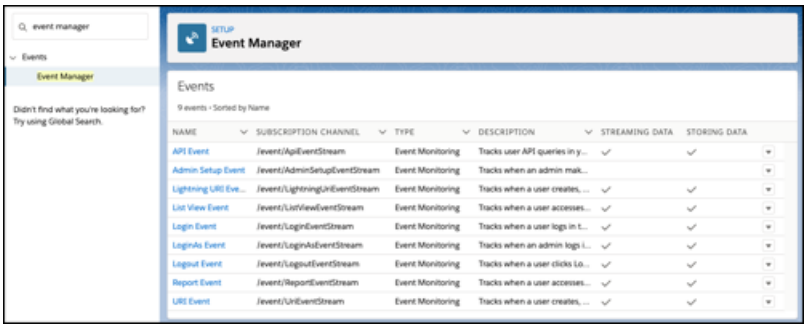
Gerencie eventos de monitoramento de evento em um só lugar

Apresentamos o Gerenciador de eventos, seu centro para visualizar e atualizar seus eventos de Monitoramento de evento armazenados e de streaming. Agora você pode visualizar facilmente todos os seus eventos de Monitoramento de evento em um painel simples.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em todas as edições.

Quem: Disponível a todos os clientes. Para habilitar e desabilitar eventos, habilite as permissões de usuário Visualizar configuração e Personalizar aplicativo.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Eventos` e selecione **Gerenciador de evento**.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Monitorar eventos de streaming (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Veja alterações a políticas de segurança da transação na trilha de auditoria de configuração

Quando você muda uma política de segurança da transação, agora pode ver um log dessas alterações em Configurar trilha de auditoria. Anteriormente, não rastreávamos alterações a políticas de segurança da transação em Configurar trilha de auditoria.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Disponível a clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce. Para criar e gerenciar políticas de segurança da transação, você deve ter a permissão do usuário de Personalizar aplicativo.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Configuração da trilha de auditoria` e selecione **Visualizar configuração da trilha de auditoria**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Alterações à configuração do monitor (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Obtenha tempos efetivos de página mais relevantes nos logs de visualização de página do Lightning

Valores de desvio do tempo efetivo de página (EPT) agora são filtrados dos registros de evento da Visualização de página do Lightning. Os valores de desvio incluem tempos de página superiores a 60 segundos (o EPT é medido em milissegundos). Remover os valores de desvio aumenta a utilidade e a legibilidade dos dados em relatórios e painéis. Quando um valor de desvio é detectado, o Salesforce o substitui por nulo. Você poderá ver um aumento nos valores nulos no campo EFFECTIVE_PAGE_TIME devido a essa alteração.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Disponível a clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Referência de objeto para plataforma Salesforce e Lightning: Tipo de compromisso Visualização de página do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Alterado o tipo de dados para campos no tipo de evento Exceção inesperada do Apex

No tipo de evento Exceção inesperada do Apex de EventLogFile, mudamos o tipo de dados do campo `EXCEPTION_MESSAGE` e do campo `STACK_TRACE` de String para Texto.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Disponível a clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Referência de objeto para plataforma Salesforce e Lightning: Tipo de evento inesperado de exceção do Apex

Outras alterações de segurança: Políticas de nível de segurança da sessão e conformidade do TLS 1.2

A partir de outubro de 2019, todas as conexões de entrada ou saída de sua organização do Salesforce devem usar TLS 1.2. Agora você pode exigir que os usuários tenham um nível de segurança da sessão de alta garantia antes de acessarem páginas ou objetos de configuração sigilosos, ou você pode bloquear usuários com base no nível da sessão.

NESTA SEÇÃO:

Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS (atualização crítica)

Para manter os mais altos padrões de segurança e promover a segurança de seus dados, a Salesforce está desabilitando o protocolo de criptografia Transport Layer Security (TLS) 1.1 mais antigo. A partir de outubro de 2019, todas as conexões de entrada ou saída de sua organização do Salesforce devem usar TLS 1.2. Verifique se o acesso do seu navegador, as integrações de API e outros recursos do Salesforce estão em conformidade com TLS 1.2.

Gerencie o acesso a certificados e arquivos de log de eventos com políticas em nível de segurança da sessão

Exija que os usuários tenham um nível de sessão de alta garantia antes de acessarem determinadas páginas ou objetos de Configuração. Você pode, inclusive, bloquear totalmente os usuários. Gerencie o acesso a autenticação, certificados, aplicativos conectados e arquivos de log de eventos de autenticação de dois fatores modificando políticas em nível de segurança da sessão.

Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS (atualização crítica)

Para manter os mais altos padrões de segurança e promover a segurança de seus dados, a Salesforce está desabilitando o protocolo de criptografia Transport Layer Security (TLS) 1.1 mais antigo. A partir de outubro de 2019, todas as conexões de entrada ou saída de sua organização do Salesforce devem usar TLS 1.2. Verifique se o acesso do seu navegador, as integrações de API e outros recursos do Salesforce estão em conformidade com TLS 1.2.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Quando: Essa atualização crítica será aplicada em sexta-feira, 25 de outubro de 2019. Organizações criadas após essa data exigem o TLS 1.2 por padrão.

Como: Recomendamos que você teste esta atualização em um sandbox ou em uma organização Developer Edition para verificar a compatibilidade de ponta a ponta antes de ativá-la em sua organização de produção.

Para ativar essa atualização crítica antes de 25 de outubro de 2019, em Configuração, insira `Atualizações críticas` na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**. Para exigir o TLS 1.2 para conexões HTTPS, clique em **Ativar**.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: A Salesforce está desativando a criptografia TLS 1.1

Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS em comunidades e sites (atualização crítica)

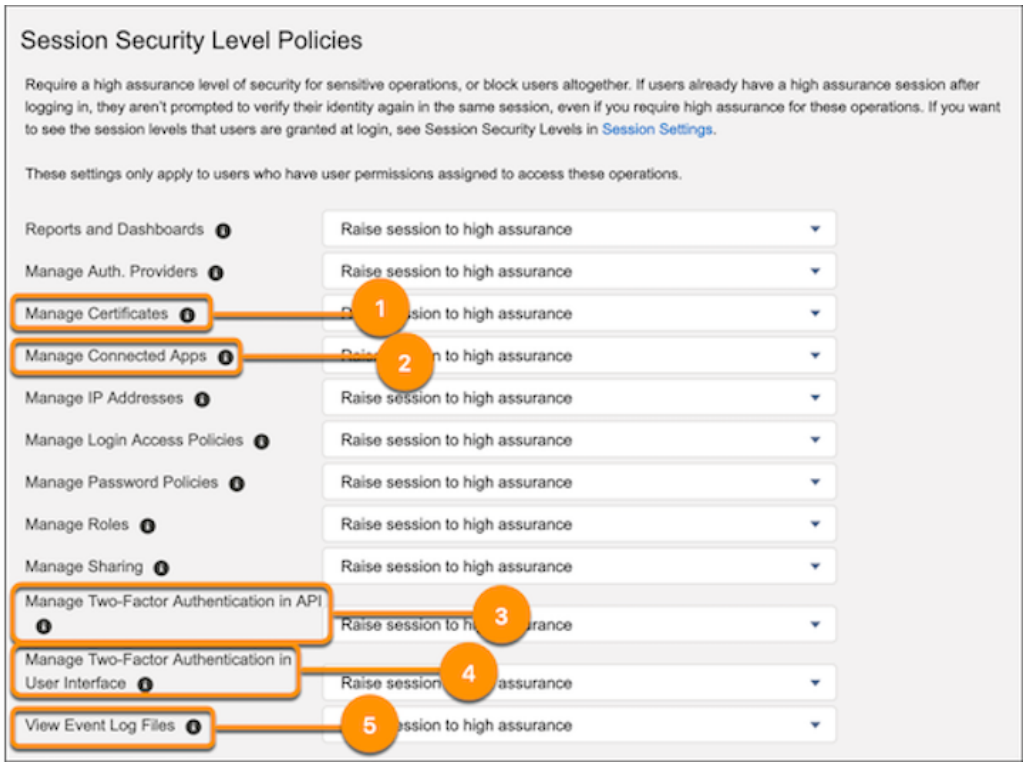
Gerencie o acesso a certificados e arquivos de log de eventos com políticas em nível de segurança da sessão

Exija que os usuários tenham um nível de sessão de alta garantia antes de acessarem determinadas páginas ou objetos de Configuração. Você pode, inclusive, bloquear totalmente os usuários. Gerencie o acesso a autenticação, certificados, aplicativos conectados e arquivos de log de eventos de autenticação de dois fatores modificando políticas em nível de segurança da sessão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições.

Por quê: Essas políticas em nível de segurança da sessão são novas.

- Gerenciar certificados (1) – controla o acesso à página Configuração de Gerenciamento de certificados e chaves, página Definição de configuração de logon único e o objeto Certificado.
- Gerenciar aplicativos conectados (2) – controla acesso às páginas Configuração de aplicativos conectados e à criação de aplicativos conectados por meio da página Configuração do gerenciador de aplicativos.
- Gerenciar autenticação de dois fatores na API (3) – controla o acesso aos objetos VerificationHistory, TwoFactorInfo e TwoFactorTempCode.
- Gerenciar autenticação de dois fatores na interface do usuário (4) – controla o acesso à página Configuração do histórico de verificação de identidade e aos objetos VerificationHistory, TwoFactorInfo e TwoFactorTempCode.
- Visualizar arquivos de log de evento (5) – controla o acesso ao objeto EventLogFile.



Como: Em Configuração, insira *Verificação de identidade* na caixa Busca rápida e selecione **Verificação de identidade**. Localize a seção Políticas de nível de segurança da sessão e atualize a configuração Gerenciar compartilhamento.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Exigir segurança de sessão de alta garantia para operações sigilosas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Implantação: Novos componentes do conjunto de alterações

Novos componentes estão disponíveis para implantação.

NESTA SEÇÃO:

Componentes novos e alterados para conjuntos de alterações
Os componentes disponíveis para um conjunto de alterações variam por edição. Esses componentes agora estão disponíveis para conjuntos de alterações.

Componentes novos e alterados para conjuntos de alterações

Os componentes disponíveis para um conjunto de alterações variam por edição. Esses componentes agora estão disponíveis para conjuntos de alterações.

Papel timbrado clássico
Esse componente foi listado como **Papel timbrado** em versões anteriores.

Lightning Bolt
Representa a definição de uma Solução do Lightning Bolt, que pode incluir aplicativos personalizados, categorias de fluxo e modelos de Comunidade do Lightning.

Grupos de conjunto de permissões
(Piloto) Representa um grupo de conjuntos de permissões e permissões dentro deles.

Aviso
(Beta) Representa os metadados associados a avisos de orientação no aplicativo.

Estratégia de recomendação
Representa uma estratégia de recomendação. Estratégias de recomendação são aplicações, semelhantes a fluxos de dados, que determinam um conjunto de recomendações a serem entregues ao cliente por meio da recuperação de dados, ramificação e operações lógicas.

Implantação de RecordAction
Representa uma implantação de Ações e recomendações em sua organização. Essa alteração é uma alteração de rótulo. Na versão anterior, esse componente se chamava Lista de ações guiadas. Não é necessário atualizar nenhum conjunto de alterações.

Salesforce IoT: Mudança estratégica de nome

O IoT Insights tem um novo nome: Insights de evento.

NESTA SEÇÃO:

Insights de IoT agora é Insights de eventos
Alteramos o nome para Insights de eventos para refletir os casos de uso mais amplos que esse recurso atende. Essa alteração de nome se aplica ao componente padrão Insights de evento do Lightning nos componentes Lightning Experience e Field Service Mobile em Android.

Insights de IoT agora é Insights de eventos

Alteramos o nome para Insights de eventos para refletir os casos de uso mais amplos que esse recurso atende. Essa alteração de nome se aplica ao componente padrão Insights de evento do Lightning nos componentes Lightning Experience e Field Service Mobile em Android.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer no Salesforce Classic e no Lightning Experience.

Quem: Clientes do IoT Explorer e do IoT Plus pode usar o componente Insights de eventos padrão do Lightning e o componente Field Service Mobile para Android. Clientes de Vendas e Serviço podem ser indicados para o piloto do Insights de eventos versão Summer '19, que lhes dá acesso ao componente Insights de eventos do Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Mostre seus dados em qualquer lugar no Salesforce com Insights de evento

Desenvolvimento: Criar seu próprio aplicativo Salesforce

Quer você esteja usando componentes do Lightning, Visualforce, Apex ou as nossas APIs com sua linguagem de programação favorita, essas melhorias o ajudarão a desenvolver excelentes aplicativos, integrações e pacotes para revender a outras organizações.

NESTA SEÇÃO:

Componentes do Lightning: Componentes da Web do Lightning em mais locais

Use componentes da Web do Lightning em aplicativos independentes, páginas do Visualforce e Lightning Out (beta). Use continuações do Apex de um componente da Web do Lightning ou um componente do Aura para fazer uma solicitação de execução longa a um serviço da Web externo. Melhoramos a validação com economia de tempo para componentes do Aura também.

Serviços da plataforma Einstein: reconhecimento de imagens e processamento de linguagem natural

Você não é um cientista de dados ou especialista em aprendizagem de máquina, mas quer integrar AI aos seus aplicativos? Use as APIs dos Serviços da plataforma Einstein para ativar facilmente a AI nos seus aplicativos, com reconhecimento de imagens e processamento de linguagem natural. Usando as APIs do Einstein Vision, você pode utilizar classificadores pré-treinados ou treinar seus classificadores personalizados para resolver uma grande variedade de casos de uso de reconhecimento de imagens. Com as APIs do Einstein Language, você pode aproveitar o poder do processamento de linguagem natural para analisar texto e inferir o sentimento ou a intenção que ele expressa. Torne seus aplicativos mais inteligentes e pareça um gênio, tudo ao mesmo tempo.

Visualforce: Apresentamos o Live Controller (piloto), atualize seu acesso de convidado para recursos estáticos privados, o CKEditor substitui o FCKEditor

Use o componente Live Controller do Visualforce para exibir alterações a dados em tempo real. Atualize o acesso do usuário convidado a Recursos estáticos com o controle de Cache privado. O Visualforce não dá mais suporte ao editor de rich text FCKEditor

Apex

O Apex tem um novo recurso de segurança para proteção de dados no nível do campo, que é acessado por meio das classes `System.Security` e `System.SObjectAccessDecision`. Agora você pode usar o poder do cache de plataforma com organizações teste e aproveitar os dados em cache para acelerar suas páginas do Visualforce. Classes do Apex em lote agora podem acionar eventos de plataforma quando encontrarem um erro ou exceção.

API

A permissão Modificar metadados por meio de funções da API de metadados está disponível ao público em geral. Há pilotos disponíveis para operações em massa na API REST e para consulta na API em massa 2.0.

Tipos de metadados personalizados: Fazendo referência a registros do Criador de processos e à capacidade expandida

Quando você usa o Criador de processos, faça referência a um registro e tipo de metadados para reutilizar funcionalidade. Ao trabalhar com tipos de metadados personalizados, desfrute da capacidade ampliada e de uma interface do usuário atualizada.

Salesforce CLI: Tempos de carregamento mais rápidos, scaffolding de projeto expandido

A interface de linha de comando (CLI) do Salesforce continua a evoluir, com mais recursos e comandos que oferecem suporte aos modelos de desenvolvimento de pacote e desenvolvimento de organização. Use-a para criar ambientes para desenvolvimento e teste, sincronizar o código-fonte, executar testes e controlar o ciclo de vida completo do aplicativo.

Organizações teste: Novos recursos

Uma organização teste é um ambiente dedicado e configurável do Salesforce que pode ser rapidamente executado para diferentes propósitos. Ela pode ser seu próprio ambiente de desenvolvimento pessoal ou você pode criar uma organização teste sem controle para testes automatizados. Você pode criar organizações teste caso tenha ativado o Dev Hub na organização de produção ou em uma organização Developer Edition, ou caso tenha uma organização de teste do Dev Hub. Adicionamos continuamente suporte para novos recursos.

Extensões do Salesforce para VS Code: Suporte aprimorado para componentes do Aura, descontinuação futura do IDE do Force.com

Além das alterações que fizemos em versões semanais, as Extensões do Salesforce para VS Code v46 incluem alguns aprimoramentos principais. Acelere o desenvolvimento de componente do Aura com a extensão Componentes do Aura do VS Code. Comece a se preparar já para a desativação do ID do Force.com em outubro de 2019.

Developer Console: Prettier, datas precisas em diferentes fusos horários

O recurso de Corrigir formatação do código usa o formatador de código Prettier para formatar seus componentes do Aura. Na guia Testes do Developer Console, a data e a hora corretas agora aprecem no campo Hora de colocação na fila independentemente das configurações de localidade do seu computador.

Depuração: Mais armazenamento de registros de depuração

Aumentamos os limites de armazenamento para registros de depuração.

Empacotamento: Desbloqueadas as melhorias de empacotamento e de empacotamento gerenciado de segunda geração

Personalize como pacotes desbloqueados são instalados, modifique facilmente pacotes desbloqueados com namespace e rastreie leads e licenças para pacotes gerenciados de segunda geração.

Parceiros de AppExchange: Análise para pacotes gerenciados e o AppExchange Marketplace

Crie um próspero negócio de AppExchange com ferramentas e recursos para parceiros da Salesforce. Descubra como os clientes localizam e interagem com sua listagem do AppExchange no painel do Marketplace Analytics. Aprenda como assinantes usam seus pacotes gerenciados explorando dados do App Analytics.

Captura de alteração de dados: Acionadores do Apex, canais personalizados e mais suporte para objeto

Obtenha suporte para o acionador do Apex a fim de assinar mensagens de evento de alteração, fluxos de notificações personalizados, suporte adicional a objeto e muito mais.

Eventos da plataforma: Comportamento de publicação de evento, tamanho do lote do acionador, notificações de erro para publicação e componentes da Web do Lightning

Agora você pode especificar quando a publicação de um evento de plataforma ocorre em uma transação. Controle o tamanho do lote do acionador de eventos e recupere-se de exceções não tratadas. Monitore a publicação de mensagens de eventos assinando um canal para notificações de erro assíncronas. Aproveite o modelo de programação de componente da Web do Lightning com o módulo `lightning/empApi`.

Itens novos e alterados para desenvolvedores

Aqui, você pode encontrar objetos novos e alterados, chamadas, classes, componentes, comandos e mais itens que podem ajudá-lo a personalizar recursos do Salesforce.

Componentes do Lightning: Componentes da Web do Lightning em mais locais

Use componentes da Web do Lightning em aplicativos independentes, páginas do Visualforce e Lightning Out (beta). Use continuações do Apex de um componente da Web do Lightning ou um componente do Aura para fazer uma solicitação de execução longa a um serviço da Web externo. Melhoramos a validação com economia de tempo para componentes do Aura também.

Para mais informações sobre os dois modelos de programação para componentes do Lightning, consulte:

- *Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning*
- *Guia do desenvolvedor de componentes Aura do Lightning*

Nota: Procurando Componentes da Web do Lightning novos e alterados, componentes Aura e interfaces de componente Aura? Consolidamos as listas de itens novos e alterados no fim da seção Desenvolvimento.

NESTA SEÇÃO:

Faça chamadas de execução longa com continuações

Use a classe `Continuation` no Apex para fazer uma solicitação de execução longa a um serviço da Web externo de um componente do Aura ou um componente da Web do Lightning. Processe a resposta em um método de retorno de chamada. Uma chamada assíncrona feita com uma continuação não conta para o limite do Apex de 10 solicitações síncronas que duram mais que cinco segundos. Portanto, você pode fazer mais chamadas de execução longa e integrar seu componente a uma API de back-end complexa.

Use componentes da Web do Lightning em aplicativos Aura independentes

Agora há suporte para adicionar um componente da Web do Lightning a um aplicativo Aura independente.

Use os componentes da Web do Lightning em páginas do Visualforce

Adicione um componente da Web do Lightning a uma página do Visualforce para combinar recursos que você criou usando ambas as tecnologias. Implemente nova funcionalidade usando componentes da Web do Lightning e, em seguida, use-a com páginas do Visualforce existentes.

Adicionar componentes do Lightning a aplicativos com Lightning Out (beta)

Use o Lightning Out para executar componentes da Web do Lightning fora de servidores do Salesforce. Esteja um aplicativo do Node.js sendo executado em Heroku ou em um servidor de departamento dentro do firewall, crie seus componentes da Web do Lightning em um aplicativo Aura independente. Em seguida, execute-os onde quer que seus usuários estejam. O Lightning Out já está disponível para componentes do Aura. Essa alteração oferece funcionalidade equivalente para componentes da Web do Lightning.

Validação de economia de tempo aprimorada para componentes do Aura

Melhoramos as validações de economia de tempo para que quaisquer erros em seus componentes do Aura sejam identificados no momento de salvar. Antes, alguns erros de código não eram consistentemente capturados no momento de salvar e eram vistos apenas no tempo de execução. Essa alteração pode descobrir erros antes não detectados em seus componentes personalizados no momento de salvar.

Prevenir a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente (atualização crítica)

Para melhorar a segurança e a estabilidade, essa atualização impede que valores de atributo passados para `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` sejam interpretados como expressões de função do Aura.

Desativar o acesso a métodos não global de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização crítica liberada anteriormente)

Como mencionado nas notas de versão Spring '19, essa atualização crítica corrige os controles de acesso nos métodos de controlador do Apex em pacotes gerenciados. Quando essa atualização é ativada, somente métodos marcados com o modificador de acesso `global` podem ser acessados por componentes do Aura de fora do namespace do pacote. Esses controles de acesso evitam o uso de métodos de API incompatíveis que o autor do pacote não pretendia disponibilizar para acesso global.

Usar without sharing para controladores @AuraEnabled do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica, adiada)

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Summer '18, estava programada para a versão Winter '19, mas foi adiada para a versão Winter '20.

Estenda integrações de email com componentes da Web do Lightning

Ao criar componentes personalizados, fique tranquilo sabendo que os componentes da Web do Lightning personalizados que você cria têm suporte nos painéis de integração ao Gmail e Outlook. Use a marca alvo lighting__Inbox para garantir que os componentes que você cria possam ser integrados de modo contínuo a integração ao Gmail e Outlook.

Configure seu componente para diferentes dispositivos

Se seu componente do Lightning for usado em uma página do Lightning, você poderá declarar que formatos seu componente aceita: desktop, telefone ou ambos. Por exemplo, em uma página do aplicativo, que dá suporte tanto para desktop quanto para telefone, você agora pode configurar um componente para ser renderizado apenas quando aquela página do aplicativo for visualizada em um dispositivo em particular. Se você restringir o suporte de formato para seu componente somente pelo telefone, a página do aplicativo vai eliminar o componente quando ela for visualizada em desktop e vai exibi-lo quando for visualizada em um telefone.

Teste a compatibilidade de JavaScript com o Lightning Locker

A capacidade de uso das ferramentas do Lightning Locker foi aprimorada. O Console do Locker mostra instruções detalhadas e exemplo de código na área de texto para ajudá-lo a começar a usar a ferramenta para avaliar seu código. O Visualizador de API do Locker e o Console do Locker têm novos ícones e um estilo atualizado.

Adicionar recursos estáticos à lista de permissões do CORS

Agora você pode adicionar recursos estáticos à lista de permissões do CORS. Por exemplo, digamos que você use o Lightning Out para exibir componentes do Lightning em um site externo, como o SAP. Se seus componentes dependerem de recursos estáticos armazenados no Salesforce, salve o SAP na lista de permissões do CORS em Configuração. Se um domínio não estiver na lista de permissões do CORS, os navegadores não carregarão fontes nem arquivo JavaScript referenciado de recursos estáticos.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning

Guia do desenvolvedor de componentes Aura do Lightning

Faça chamadas de execução longa com continuações

Use a classe `Continuation` no Apex para fazer uma solicitação de execução longa a um serviço da Web externo de um componente do Aura ou um componente da Web do Lightning. Processe a resposta em um método de retorno de chamada. Uma chamada assíncrona feita com uma continuação não conta para o limite do Apex de 10 solicitações síncronas que duram mais que cinco segundos. Portanto, você pode fazer mais chamadas de execução longa e integrar seu componente a uma API de back-end complexa.

Onde: Esta mudança vale para componentes do Aura e componentes da Web do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic, em comunidades do Lightning e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Como: Continuações podem levar a ações de execução longa, assim, esteja atento a esses limites ao utilizá-las.

Ate três chamadas por continuação

Um único objeto `Continuation` pode conter um máximo de três chamadas.

Processamento serial para ações de continuação

A estrutura processa ações contendo uma continuação de modo serial do cliente. A chamada de ação de continuação anterior deve ter sido concluída antes de a próxima chamada de ação de continuação ser feita. Você pode ter apenas uma continuação em andamento no cliente ao mesmo tempo.

Restrições de operação de DML

Um método do Apex que retorna um objeto `Continuation` não pode realizar operações de Data Manipulation Language (DML). Instruções de DML de inserir, atualizar, mesclar, excluir e restaurar dados no Salesforce. Se uma operação de DML é realizada dentro do método de continuação, a execução da continuação não avança, a transação é revertida e um erro é retornado.

Você pode realizar operações de DML no método de retorno de chamada do Apex para a continuação.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes Aura do Lightning

Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning

Use componentes da Web do Lightning em aplicativos Aura independentes

Agora há suporte para adicionar um componente da Web do Lightning a um aplicativo Aura independente.

Onde: Essa alteração se aplica a componentes da Web do Lightning em aplicativos Aura independentes.

Como: A convenção de nomenclatura para fazer referência a um componente da Web do Lightning é `<namespace:camelCaseComponentName>`, que é a mesma convenção de nomenclatura para usar um componente da Web do Lightning em um componente do Aura.

Esse aplicativo Aura independente usa o componentes da Web do Lightning `myComponent` no namespace `c` padrão.

```
<!-- sampleApp.app -->
<aura:application>
    <c:myComponent />
</aura:application>
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning: Compor componentes do Aura usando componentes da Web do Lightning

Use os componentes da Web do Lightning em páginas do Visualforce

Adicione um componente da Web do Lightning a uma página do Visualforce para combinar recursos que você criou usando ambas as tecnologias. Implemente nova funcionalidade usando componentes da Web do Lightning e, em seguida, use-a com páginas do Visualforce existentes.

Onde: Essa alteração se aplica a componentes da Web do Lightning em página do Visualforce. Para criar um componentes da Web do Lightning, use as edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Adicionar um componente da Web do Lightning a uma página do Visualforce é um processo de três etapas.

1. Adicione os Componentes da Web do Lightning para a biblioteca JavaScript do Visualforce à sua página do Visualforce usando o componente `<apex:includeLightning/>`.
2. Crie e faça referência a um aplicativo do Aura independente que declare suas dependências de componente.
3. Escreva uma função JavaScript que crie o componente na página usando `$Lightning.createComponent()`.

Use a convenção de nomenclatura `<namespace:camelCaseComponentName>` para fazer referência a um componente da Web do Lightning em uma página do Visualforce.

Para obter mais detalhes, consulte o Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning.

Adicionar componentes do Lightning a aplicativos com Lightning Out (beta)

Use o Lightning Out para executar componentes da Web do Lightning fora de servidores do Salesforce. Esteja um aplicativo do Node.js sendo executado em Heroku ou em um servidor de departamento dentro do firewall, crie seus componentes da Web do Lightning em um aplicativo Aura independente. Em seguida, execute-os onde quer que seus usuários estejam. O Lightning Out já está disponível para componentes do Aura. Essa alteração oferece funcionalidade equivalente para componentes da Web do Lightning.

Onde: Essa alteração se aplica a componentes da Web do Lightning que são executados fora de servidores do Salesforce.

Nota: Como um recurso beta, o Lightning Out é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso.

Como: Desenvolver componentes da Web do Lightning que você pode implantar em qualquer lugar geralmente é o mesmo que desenvolvê-los para execução dentro do Salesforce. Tudo o que você sabe sobre desenvolvimento de componentes da Web do Lightning ainda se aplica. A diferença é a maneira como você integra seu aplicativo no contêiner remoto da Web.

No contêiner remoto da Web, inclua a biblioteca JavaScript do Lightning Out na página que contém seu aplicativo Aura independente. Adicione uma marcação para configurar e ativar seu aplicativo Aura independente. Quando inicializado, o Lightning Out traz seu aplicativo por meio de uma conexão segura, roda o aplicativo e insere-o no DOM da página em que ele está em execução. Quando chega a esse ponto, seu código de componente da Web do Lightning assume e coordena o espetáculo.

Além de alguma marcação simples, você pode fazer uma quantidade modesta de configuração e preparação no Salesforce para habilitar a conexão segura entre o Salesforce e o contêiner remoto da Web. Uma vez que o contêiner remoto da Web está hospedando o aplicativo, você precisa gerenciar a autenticação com seu próprio código.

Para obter mais detalhes, consulte o Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning.

Validação de economia de tempo aprimorada para componentes do Aura

Melhoramos as validações de economia de tempo para que quaisquer erros em seus componentes do Aura sejam identificados no momento de salvar. Antes, alguns erros de código não eram consistentemente capturados no momento de salvar e eram vistos apenas no tempo de execução. Essa alteração pode descobrir erros antes não detectados em seus componentes personalizados no momento de salvar.

Onde: Essa alteração se aplica a componentes do Aura no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Como: Vamos ver alguns exemplos de erros. As mensagens de erro não são novas, mas os erros agora são capturados de modo consistente no momento de salvar ou no momento do upgrade do pacote, em vez de no tempo de execução.

Se um componente implementar `force:appHostable`, um atributo com um valor necessário no componente deverá ter um valor padrão. Esse componente gera um erro no momento de salvar.

```
<aura:component implements="force:appHostable">
    <!--<aura:attribute name="whom" type="String" required="true" default="world"/>-->
    <aura:attribute name="whom" type="String" required="true" />
    Hello {!v.whom}!
</aura:component>
```

O erro é:

```
You can't mark attributes 'XXXX' as required without specifying default values when the
component implements interface 'force:appHostable'
```

A correção é trocar a definição de atributo com a definição comentada que tem `default="world"`.

Outro exemplo é quando um pacote gerenciado remove um atributo de design que era exposto em uma versão anterior do pacote gerenciado. Esse cenário agora resulta de modo consistente em um erro durante o upgrade do pacote:

```
You can't remove design attributes 'xxxxxx' when the component implements a Lightning Page
 interface.
```

A correção é garantir que o atributo de design ainda esteja no pacote.

Prevenir a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente (atualização crítica)

Para melhorar a segurança e a estabilidade, essa atualização impede que valores de atributo passados para `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` sejam interpretados como expressões de função do Aura.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com componentes do Aura no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Por quê: Quando uma atualização crítica é ativada, usando o par chave-valor `{"exprType": "FUNCTION"}` em um objeto enviado como um valor de atributo para `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` gera um erro, em vez de acionar um comportamento imprevisível.

Como: Para testar esta atualização crítica, recomendamos trabalhar em um sandbox.

1. Em Configuração, insira *`Atualizações críticas`* na caixa Busca rápida.
2. Selecione **Atualizações críticas**.
3. Examine os detalhes para a atualização crítica "Prevenir a criação de expressões de função ao usar `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` em componentes do Aura".
4. Clique em **Ativar**.
5. Teste se os componentes personalizados do Aura que você desenvolveu estão funcionando corretamente.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning Aura: Criando componentes dinamicamente

Atualizações críticas

Desativar o acesso a métodos não `global` de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização crítica liberada anteriormente)

Como mencionado nas notas de versão Spring '19, essa atualização crítica corrige os controles de acesso nos métodos de controlador do Apex em pacotes gerenciados. Quando essa atualização é ativada, somente métodos marcados com o modificador de acesso `global` podem ser acessados por componentes do Aura de fora do namespace do pacote. Esses controles de acesso evitam o uso de métodos de API incompatíveis que o autor do pacote não pretendia disponibilizar para acesso global.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com componentes do Aura no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Por quê: Quando adicionados a um pacote gerenciado, somente métodos de controlador do Apex marcados como `global` devem estar acessíveis a componentes do Aura fora do namespace do pacote gerenciado. Métodos marcados como `public` em suas definições do Apex devem estar acessíveis somente a componentes do Aura incluídos no mesmo namespace do pacote. Quando essa atualização é ativada, essas regras são impostas.

Antes dessa atualização, métodos que não sejam `global` (ou seja, métodos de controlador do Apex que não haviam sido marcados com o modificador de acesso `global`) podiam ser acessados por componentes do Aura fora do namespace do pacote.

Depois que essa atualização for ativada, se você escrever código que dependa incorretamente de métodos não `global` do Apex em um pacote gerenciado, as ações de servidor que chamarem esses métodos falharão. Atualize seu código para usar somente os métodos de API compatíveis fornecidos pelo pacote como métodos `global`.

Como: Para testar esta atualização crítica, recomendamos trabalhar em um sandbox.

1. Em Configuração, insira *`Atualizações críticas`* na caixa Busca rápida.
2. Selecione **Atualizações críticas**.
3. Examine os detalhes para a atualização crítica "Desativar o acesso a métodos do controlador não `global` em pacotes gerenciados".
4. Clique em **Ativar**.
5. Teste se os componentes personalizados do Aura que você desenvolveu estão funcionando corretamente.

Usar `without sharing` para controladores `@AuraEnabled` do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica, adiada)

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Summer '18, estava programada para a versão Winter '19, mas foi adiada para a versão Winter '20.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com componentes do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo móvel.

CONSULTE TAMBÉM:

Notas da versão Spring '18: Usar without sharing em controladores @AuraEnabled do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica)

Estenda integrações de email com componentes da Web do Lightning

Ao criar componentes personalizados, fique tranquilo sabendo que os componentes da Web do Lightning personalizados que você cria têm suporte nos painéis de integração ao Gmail e Outlook. Use a marca alvo lighting__Inbox para garantir que os componentes que você cria possam ser integrados de modo contínuo a integração ao Gmail e Outlook.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, a Comunidades do Lightning e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning

Configure seu componente para diferentes dispositivos

Se seu componente do Lightning for usado em uma página do Lightning, você poderá declarar que formatos seu componente aceita: desktop, telefone ou ambos. Por exemplo, em uma página do aplicativo, que dá suporte tanto para desktop quanto para telefone, você agora pode configurar um componente para ser renderizado apenas quando aquela página do aplicativo for visualizada em um dispositivo em particular. Se você restringir o suporte de formato para seu componente somente pelo telefone, a página do aplicativo vai eliminar o componente quando ela for visualizada em desktop e vai exibi-lo quando for visualizada em um telefone.

Onde: Esta mudança vale para componentes do Aura e componentes da Web do Lightning no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce móvel.

Como:

Componentes do Aura

Para designar que formatos de dispositivo um componente do Aura aceita, use a marca `design:suppportedFormFactors` para definir o arquivo de design do component. A submarca `design:suppportedFormFactor` dá suporte para o atributo `type`. Valores `type` válidos são `Large` (desktop) e `Small` (telefone).

Este arquivo de design do componente "Olá, mundo" adiciona suporte para os formatos tanto de desktop quanto de telefone.

```
<design:component label="Hello World">
    <design:attribute name="subject" label="Subject" description="Name of the person you
want to greet" />
    <design:attribute name="greeting" label="Greeting" />
    <design:supportedFormFactors>
        <design:supportedFormFactor type="Large"/>
```

```
        <design:supportedFormFactor type="Small"/>
    </design:supportedFormFactors>
</design:component>
```

Componentes da Web do Lightning

Na seção `<targetConfigs>` de seu arquivo de configuração do componente da Web do Lightning, use a marca `supportedFormFactors` definida para declarar que formatos o componente aceita.

Por exemplo, há suporte para esse componente para dois tipos de página. Há diferentes entradas `<targetConfigs>` para cada tipo de página, o que significa que o componente pode funcionar de modo diferente em diferentes tipos de páginas.

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>
<LightningComponentBundle xmlns="http://soap.sforce.com/2006/04/metadata">
    <apiVersion>42.0</apiVersion>
    <isExposed>false</isExposed>
    <masterLabel>Best Component Ever</masterLabel>
    <description>This is a demo component.</description>
    <targets>
        <target>lightning__RecordPage</target>
        <target>lightning__AppPage</target>
    </targets>
    <targetConfigs>
        <targetConfig targets="lightning__RecordPage">
            <property name="prop1" type="String" />
            <supportedFormFactors>
                <supportedFormFactor type="Large" />
            </supportedFormFactors>
        </targetConfig>
        <targetConfig targets="lightning__AppPage">
            <property name="prop2" type="Boolean" />
            <supportedFormFactors>
                <supportedFormFactor type="Small" />
                <supportedFormFactor type="Large" />
            </supportedFormFactors>
    </targetConfigs>
</LightningComponentBundle>
```

Os dois tipos de páginas foram configurados para diferentes formatos. Em páginas do aplicativo (`lightning__AppPage`), há suporte para o componente para telefone (`Small`) e desktop (`Large`). Em páginas de registro (`lightning__RecordPage`), há suporte para o componente apenas para desktop.

Teste a compatibilidade de JavaScript com o Lightning Locker

A capacidade de uso das ferramentas do Lightning Locker foi aprimorada. O Console do Locker mostra instruções detalhadas e exemplo de código na área de texto para ajudá-lo a começar a usar a ferramenta para avaliar seu código. O Visualizador de API do Locker e o Console do Locker têm novos ícones e um estilo atualizado.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Console do Locker e ao Visualizador de API do Locker. As ferramentas também estão disponíveis na Biblioteca de componentes na sua organização em *your-domain.com*`/docs/component-library`.

Como: Para obter mais informações, consulte Guia do desenvolvedor de componentes Aura do Lightning.

Adicionar recursos estáticos à lista de permissões do CORS

Agora você pode adicionar recursos estáticos à lista de permissões do CORS. Por exemplo, digamos que você use o Lightning Out para exibir componentes do Lightning em um site externo, como o SAP. Se seus componentes dependerem de recursos estáticos armazenados no Salesforce, salve o SAP na lista de permissões do CORS em Configuração. Se um domínio não estiver na lista de permissões do CORS, os navegadores não carregarão fontes nem arquivo JavaScript referenciado de recursos estáticos.

Onde: Esta mudança vale para componentes do Aura e componentes da Web do Lightning no Lightning Experience e no Salesforce Classic e todas as comunidades.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Use CORS para acessar recursos do Salesforce usando navegadores da Web

Serviços da plataforma Einstein: reconhecimento de imagens e processamento de linguagem natural

Você não é um cientista de dados ou especialista em aprendizagem de máquina, mas quer integrar AI aos seus aplicativos? Use as APIs dos Serviços da plataforma Einstein para ativar facilmente a AI nos seus aplicativos, com reconhecimento de imagens e processamento de linguagem natural. Usando as APIs do Einstein Vision, você pode utilizar classificadores pré-treinados ou treinar seus classificadores personalizados para resolver uma grande variedade de casos de uso de reconhecimento de imagens. Com as APIs do Einstein Language, você pode aproveitar o poder do processamento de linguagem natural para analisar texto e inferir o sentimento ou a intenção que ele expressa. Torne seus aplicativos mais inteligentes e pareça um gênio, tudo ao mesmo tempo.

NESTA SEÇÃO:

Solicitações de treinamento de planos pagos são priorizadas
Solicitações de treinamento de clientes com um plano pago são priorizadas antes de solicitações de clientes em um plano gratuito. Uma solicitação de treinamento é qualquer chamada a um recurso `/train` ou `/retrain`. Você poderia sofrer um atraso no treinamento se estivesse na camada gratuita de um serviço e outras solicitações estivessem na fila.

O número de chamadas à API para retornar exemplos está limitado a 30 chamadas por mês
Cada conta de Serviços da Plataforma do Einstein agora está limitada a 30 chamadas por mês do calendário para os pontos de extremidade do Einstein Vision e do Einstein Language que retornam exemplos. Esse limite se aplica a todas as APIs que retornam exemplos. Se você exceder esse limite, receberá uma mensagem de erro.

Einstein Vision: Tamanho máximo do conjunto de dados aumentado, novo campo language
Aproveite o poder da IA e treinar modelos de aprendizagem profunda para reconhecer e classificar imagens em escala. Você pode usar classificadores pré-treinados ou treinar seus próprios classificadores personalizados para solucionar casos de uso específicos.

Einstein Language: Tamanho máximo do conjunto de dados aumentado, novo campo e parâmetro language
Use as APIs do Einstein Language para incorporar processamento de linguagem natural aos seus aplicativos e liberar percepções avançadas no texto. As APIs de linguagem incluem a API Einstein Intent e a API Einstein Sentiment.

Solicitações de treinamento de planos pagos são priorizadas

Solicitações de treinamento de clientes com um plano pago são priorizadas antes de solicitações de clientes em um plano gratuito. Uma solicitação de treinamento é qualquer chamada a um recurso `/train` ou `/retrain`. Você poderia sofrer um atraso no treinamento se estivesse na camada gratuita de um serviço e outras solicitações estivessem na fila.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: Use essa chamada cURL de uso de API para descobrir que tipo de plano você tem.

```
curl -X GET -H "Authorization: Bearer <TOKEN>" -H "Cache-Control: no-cache"
https://api.einstein.ai/v2/apiusage
```

O plano gratuito tem um valor de `plan` de `STARTER`. A resposta para um plano pago é similar a este JSON.

```
{
  "object": "list",
  "data": [
    {
      "id": "243121",
      "organizationId": "108",
      "startsAt": "2019-02-01T00:00:00.000+0000",
      "endsAt": "2019-03-01T00:00:00.000+0000",
      "planData": [
        {
          "plan": "SFDC_1M_EDITION",
          "amount": 1,
          "source": "SALESFORCE"
        }
      ],
      "licenseId": "QnbapKxcaJ",
      "object": "apiusage",
      "predictionsRemaining": 1000000,
      "predictionsUsed": 0,
      "predictionsMax": 1000000
    }
  ]
}
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter a utilização da API

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

O número de chamadas à API para retornar exemplos está limitado a 30 chamadas por mês

Cada conta de Serviços da Plataforma do Einstein agora está limitada a 30 chamadas por mês do calendário para os pontos de extremidade do Einstein Vision e do Einstein Language que retornam exemplos. Esse limite se aplica a todas as APIs que retornam exemplos. Se você exceder esse limite, receberá uma mensagem de erro.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: Esses pontos de extremidade de API retornam exemplos.

- Obtenha todos os exemplos do Einstein Vision – GET `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>/examples`
- Obtenha todos os exemplos do Einstein Vision para um rótulo – GET `/v2/vision/examples?labelId=<LABEL_ID>`
- Obtenha todos os exemplos do Einstein Language – GET `/v2/Languages/datasets/<DATASET_ID>/examples`

- Obtenha todos os exemplos do Einstein Language para um rótulo – GET `/v2/Languages/examples?labelId=<LABEL_ID>`

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter todos os exemplos (Einstein Vision)

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter todos os exemplos (Einstein Language)

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Einstein Vision: Tamanho máximo do conjunto de dados aumentado, novo campo `language`

Aproveite o poder da IA e treinar modelos de aprendizagem profunda para reconhecer e classificar imagens em escala. Você pode usar classificadores pré-treinados ou treinar seus próprios classificadores personalizados para solucionar casos de uso específicos.

NESTA SEÇÃO:

Tamanho máximo do conjunto de dados de imagem aumentado para 2 GB

Veja o panorama maior. Dobramos o tamanho máximo de um conjunto de dados de imagem de 1 GB para 2 GB.

Exceder o tamanho máximo do conjunto de dados retorna um erro

Quando você cria um conjunto de dados de imagem (usando a chamada POST) ou adiciona dados a um conjunto de dados de imagem (usando a chamada PUT), se o conjunto de dados resultante exceder 2 GB, a chamada falhará e um erro será retornado.

O JSON de resposta da API contém um novo campo language

A resposta JSON para qualquer chamada à API do Einstein Vision API que retorna informações do conjunto de dados agora contém o campo `language`. O valor de retorno é `N/A`.

O JSON de resposta da API contém um novo campo numOfDuplicates

A resposta JSON para qualquer chamada à API do Einstein Vision API que retorna informações do conjunto de dados agora inclui o campo `numOfDuplicates`. Esse campo indica o número de imagens não adicionadas ao conjunto de dados por serem duplicatas.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Introdução ao Salesforce Einstein Vision

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Tamanho máximo do conjunto de dados de imagem aumentado para 2 GB

Veja o panorama maior. Dobramos o tamanho máximo de um conjunto de dados de imagem de 1 GB para 2 GB.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Exceder o tamanho máximo do conjunto de dados retorna um erro

Quando você cria um conjunto de dados de imagem (usando a chamada POST) ou adiciona dados a um conjunto de dados de imagem (usando a chamada PUT), se o conjunto de dados resultante exceder 2 GB, a chamada falhará e um erro será retornado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar um conjunto de dados de forma assíncrona a partir de um arquivo zip

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar um conjunto de dados de forma síncrona a partir de um arquivo zip

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar exemplos a partir de um arquivo zip

O JSON de resposta da API contém um novo campo `language`

A resposta JSON para qualquer chamada à API do Einstein Vision API que retorna informações do conjunto de dados agora contém o campo `language`. O valor de retorno é `N/A`.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: O campo `language` aparece na resposta para essas chamadas.

- Crie um conjunto de dados de modo assíncrono – POST `/v2/vision/datasets/upload`
- Crie um conjunto de dados de modo síncrono – POST `/v2/vision/datasets/upload/sync`
- Crie um conjunto de dados – POST `/v2/vision/datasets`
- Obtenha um conjunto de dados – GET `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>`
- Obtenha todos os conjuntos de dados – GET `/v2/vision/datasets`
- Crie exemplos usando um arquivo .zip – PUT `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>/upload`
- Crie exemplos de feedback de um arquivo .zip – PUT `/v2/vision/bulkfeedback`

A chamada para retornar um conjunto de dados é similar a este JSON.

```
{
    "id": 1014119,
    "name": "mountainvsbeach",
    "createdAt": "2019-03-06T18:54:01.000+0000",
    "updatedAt": "2019-03-06T18:54:07.000+0000",
    "labelSummary": {
        "labels": [
            {
                "id": 78375,
                "datasetId": 1014119,
                "name": "Mountains",
                "numExamples": 231
            },
            {
                "id": 78376,
                "datasetId": 1014119,
                "name": "Beaches",
                "numExamples": 232
            }
        ]
    },
    "totalExamples": 463,
    "totalLabels": 2,
    "available": true,
```

```
    "statusMsg": "SUCCEEDED",
    "type": "image",
    "language": "N/A",
    "numOfDuplicates": 12,
    "object": "dataset"
}
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar um conjunto de dados de forma assíncrona a partir de um arquivo zip

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar um conjunto de dados de forma síncrona a partir de um arquivo zip

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter todos os conjuntos de dados

O JSON de resposta da API contém um novo campo `numOfDuplicates`

A resposta JSON para qualquer chamada à API do Einstein Vision API que retorna informações do conjunto de dados agora inclui o campo `numOfDuplicates`. Esse campo indica o número de imagens não adicionadas ao conjunto de dados por serem duplicatas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Por quê: Quando você cria um conjunto de dados ou adiciona dados a um conjunto de dados, as imagens duplicadas são omitidas. O campo `numOfDuplicates` aparece na resposta para essas chamadas.

- Crie um conjunto de dados de modo assíncrono – POST `/v2/vision/datasets/upload`
- Crie um conjunto de dados de modo síncrono – POST `/v2/vision/datasets/upload/sync`
- Crie um conjunto de dados – POST `/v2/vision/datasets`
- Obtenha um conjunto de dados – GET `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>`
- Obtenha todos os conjuntos de dados – GET `/v2/vision/datasets`
- Crie exemplos usando um arquivo .zip – PUT `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>/upload`
- Crie exemplos de feedback de um arquivo .zip – PUT `/v2/vision/bulkfeedback`

A chamada para retornar um conjunto de dados é similar a este JSON.

```
{
    "id": 1014119,
    "name": "mountainvsbeach",
    "createdAt": "2019-03-06T18:54:01.000+0000",
    "updatedAt": "2019-03-06T18:54:07.000+0000",
    "labelSummary": {
        "labels": [
            {
                "id": 78375,
                "datasetId": 1014119,
                "name": "Mountains",
                "numExamples": 231
            },
            {
                "id": 78376,
                "datasetId": 1014119,
```

```
                "name": "Beaches",
                "numExamples": 232
            }
        ]
    },
    "totalExamples": 463,
    "totalLabels": 2,
    "available": true,
    "statusMsg": "SUCCEEDED",
    "type": "image",
    "language": "N/A",
    "numOfDuplicates": 12,
    "object": "dataset"
}
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar um conjunto de dados de forma assíncrona a partir de um arquivo zip

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar um conjunto de dados de forma assíncrona a partir de um arquivo zip

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter todos os conjuntos de dados

Einstein Language: Tamanho máximo do conjunto de dados aumentado, novo campo e parâmetro `language`

Use as APIs do Einstein Language para incorporar processamento de linguagem natural aos seus aplicativos e liberar percepções avançadas no texto. As APIs de linguagem incluem a API Einstein Intent e a API Einstein Sentiment.

NESTA SEÇÃO:

Tamanho máximo do conjunto de dados de texto aumentado para 2 GB

Armazene mais palavras. Dobramos o tamanho máximo de um conjunto de dados de texto de 1 GB para 2 GB.

Exceder o tamanho máximo do conjunto de dados retorna um erro

Quando você cria um conjunto de dados de texto (usando a chamada POST) ou adiciona dados a um conjunto de dados de texto (usando a chamada PUT), se o conjunto de dados resultante exceder 2 GB, a chamada falhará e um erro será retornado.

Use o parâmetro language opcional ao criar um conjunto de dados de texto

Ao criar um conjunto de dados de texto, agora você pode especificar um idioma com o novo parâmetro `language`. O padrão é `ENGLISH`. Criamos esse parâmetro para uso futuro, assim, você não precisa fazer nada agora.

O JSON de resposta da API contém um novo campo language

A resposta JSON para qualquer chamada à API do Einstein Language API que retorna informações do conjunto de dados agora contém o campo `language`. O valor de retorno para conjuntos de dados existentes é `ENGLISH`.

O JSON de resposta da API contém um novo campo numOfDuplicates

A resposta JSON para qualquer chamada à API do Einstein Language que retorna informações do conjunto de dados agora inclui o campo `numOfDuplicates`. Esse campo indica o número de strings de texto não adicionadas ao conjunto de dados por serem duplicatas.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Introdução ao Salesforce Einstein Language

Salesforce Einstein: Bots mais rápidos para configuração, verificador de dados no Prediction Builder e Previsões trimestrais do Sales Cloud

Tamanho máximo do conjunto de dados de texto aumentado para 2 GB

Armazene mais palavras. Dobramos o tamanho máximo de um conjunto de dados de texto de 1 GB para 2 GB.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Exceder o tamanho máximo do conjunto de dados retorna um erro

Quando você cria um conjunto de dados de texto (usando a chamada POST) ou adiciona dados a um conjunto de dados de texto (usando a chamada PUT), se o conjunto de dados resultante exceder 2 GB, a chamada falhará e um erro será retornado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar um conjunto de dados de forma assíncrona usando um arquivo

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar um conjunto de dados de forma síncrona usando um arquivo

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar exemplos usando um arquivo

Use o parâmetro `language` opcional ao criar um conjunto de dados de texto

Ao criar um conjunto de dados de texto, agora você pode especificar um idioma com o novo parâmetro `language`. O padrão é `ENGLISH`. Criamos esse parâmetro para uso futuro, assim, você não precisa fazer nada agora.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: O parâmetro `language` está disponível nestas chamadas.

- Crie um conjunto de dados de modo assíncrono – POST `/v2/language/datasets/upload`
- Crie um conjunto de dados de modo síncrono – POST `/v2/language/datasets/upload/sync`

O JSON de resposta da API contém um novo campo `language`

A resposta JSON para qualquer chamada à API do Einstein Language API que retorna informações do conjunto de dados agora contém o campo `language`. O valor de retorno para conjuntos de dados existentes é `ENGLISH`.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: O campo `language` aparece na resposta para essas chamadas.

- Crie um conjunto de dados de modo assíncrono – POST `/v2/language/datasets/upload`
- Crie um conjunto de dados de modo síncrono – POST `/v2/language/datasets/upload/sync`
- Obtenha um conjunto de dados – GET `/v2/language/datasets/<DATASET_ID>`
- Obtenha todos os conjuntos de dados – GET `/v2/language/datasets`
- Crie exemplos usando um arquivo – PUT `/v2/language/datasets/<DATASET_ID>/upload`

A chamada para retornar um conjunto de dados é similar a este JSON.


```
{
    "id": 1001108,
    "name": "sentiment_dataset",
    "createdAt": "2018-06-14T20:48:46.000+0000",
    "updatedAt": "2019-03-02T07:59:53.000+0000",
    "labelSummary": {
        "labels": [
            {
                "id": 17568,
                "datasetId": 1001108,
                "name": "negative",
                "numExamples": 300
            },
            {
                "id": 17569,
                "datasetId": 1001108,
                "name": "neutral",
                "numExamples": 300
            },
            {
                "id": 17570,
                "datasetId": 1001108,
                "name": "positive",
                "numExamples": 300
            }
        ]
    },
    "totalExamples": 900,
    "totalLabels": 3,
    "available": true,
    "statusMsg": "SUCCEEDED",
    "type": "text-sentiment",
    "language": "ENGLISH",
    "numOfDuplicates": 23,
    "object": "dataset"
}
```


CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar um conjunto de dados de forma assíncrona usando um arquivo

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar um conjunto de dados de forma síncrona usando um arquivo

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter todos os conjuntos de dados

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar exemplos usando um arquivo

O JSON de resposta da API contém um novo campo `numOfDuplicates`

A resposta JSON para qualquer chamada à API do Einstein Language que retorna informações do conjunto de dados agora inclui o campo `numOfDuplicates`. Esse campo indica o número de strings de texto não adicionadas ao conjunto de dados por serem duplicatas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Por quê: Quando você cria um conjunto de dados ou adiciona dados a um conjunto de dados, as strings de texto duplicadas são omitidas. O campo `numOfDuplicates` aparece na resposta para essas chamadas.

- Crie um conjunto de dados de modo assíncrono – POST `/v2/language/datasets/upload`
- Crie um conjunto de dados de modo síncrono – POST `/v2/language/datasets/upload/sync`
- Obtenha um conjunto de dados – GET `/v2/language/datasets/<DATASET_ID>`
- Obtenha todos os conjuntos de dados – GET `/v2/language/datasets`
- Crie exemplos usando um arquivo – PUT `/v2/language/datasets/<DATASET_ID>/upload`

A chamada para retornar um conjunto de dados é similar a este JSON.

```
{
    "id": 1001108,
    "name": "sentiment_dataset",
    "createdAt": "2018-06-14T20:48:46.000+0000",
    "updatedAt": "2019-03-02T07:59:53.000+0000",
    "labelSummary": {
        "labels": [
            {
                "id": 17568,
                "datasetId": 1001108,
                "name": "negative",
                "numExamples": 300
            },
            {
                "id": 17569,
                "datasetId": 1001108,
                "name": "neutral",
                "numExamples": 300
            },
            {
                "id": 17570,
                "datasetId": 1001108,
                "name": "positive",
                "numExamples": 300
            }
        ]
    },
    "totalExamples": 900,
    "totalLabels": 3,
    "available": true,
    "statusMsg": "SUCCEEDED",
    "type": "text-sentiment",
    "language": "ENGLISH",
    "numOfDuplicates": 23,
```

```
    "object": "dataset"
}
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar um conjunto de dados de forma assíncrona usando um arquivo

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar um conjunto de dados de forma síncrona usando um arquivo

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter todos os conjuntos de dados

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar exemplos usando um arquivo

Visualforce: Apresentamos o Live Controller (piloto), atualize seu acesso de convidado para recursos estáticos privados, o CKEditor substitui o FCKEditor

Use o componente Live Controller do Visualforce para exibir alterações a dados em tempo real. Atualize o acesso do usuário convidado a Recursos estáticos com o controle de Cache privado. O Visualforce não dá mais suporte ao editor de rich text FCKEditor

Para obter mais informações sobre os recursos afetados por essas melhorias, consulte o *Guia do desenvolvedor do Visualforce*.

EDIÇÕES

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

NESTA SEÇÃO:

Veja atualizações de dados em tempo real com o Live Controller (piloto)

O controlador ativo é um componente padrão do Visualforce que renderiza novamente de modo dinâmico uma página do Visualforce para exibir alterações a dados em tempo real. As páginas do Visualforce renderizam novamente de modo automático a maneira como seus componentes do Lightning se comportam com o Lightning Data Service. Você pode usar o controlador ativo em qualquer lugar em que use o Visualforce no Lightning Experience. Você pode ter apenas um controlador ativo por página do Visualforce.

Atualize o acesso do usuário convidado a recursos estáticos privados

Para aumentar a segurança, removemos o acesso do usuário convidado a Recursos estáticos com o controle de Cache privado. Se suas personalizações exigem que os usuários convidados tenham acesso, conceda-o editando suas permissões de perfil. Se você não modificar o perfil de usuário convidado, os usuários convidados apenas poderão acessar Recursos estáticos com o Controle de cache definido como Público.

O CKEditor substitui o FCKEditor para edição de rich text em páginas do Visualforce

O Visualforce não dá mais suporte ao editor de rich text FCKEditor. Todos os componentes padrão do Visualforce agora usam o editor de rich text CKEditor, que é mais seguro. Remova as referências fixadas em código ao FCKEditor em suas páginas do Visualforce.

Veja atualizações de dados em tempo real com o Live Controller (piloto)

O controlador ativo é um componente padrão do Visualforce que renderiza novamente de modo dinâmico uma página do Visualforce para exibir alterações a dados em tempo real. As páginas do Visualforce renderizam novamente de modo automático a maneira como seus componentes do Lightning se comportam com o Lightning Data Service. Você pode usar o controlador ativo em qualquer lugar em que use o Visualforce no Lightning Experience. Você pode ter apenas um controlador ativo por página do Visualforce.

Onde: Esse recurso está disponível no Lightning Experience.

Nota: Fornecemos um controlador ativo a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. O controlador ativo não está disponível ao público geral a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral em documentação ou comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Quando: O recurso piloto está disponível em 19 de junho de 2019.

Você pode usar o controlador ativo para escutar atualizações em um único registro com um controlador padrão ou entre vários registros com um controlador de lista padrão. Você também pode usá-lo com controladores personalizados.

Como: Inclua o controlador ativo em sua página do Visualforce com a sintaxe `<apex:liveController />`.

É assim que se usa o controlador ativo para visualizar atualizações a um único registro de conta.

```
<apex:page standardController="Account">
    <apex:liveController/>
    <apex:detail subject="{!account.id}"/>
</apex:page>
```

Primeiro, você define o controlador padrão. Na segunda linha, você cria o controlador ativo, que escuta atualizações ao registro do controlador padrão. O controlador ativo atualiza a página do Visualforce quando a conta é atualizada.

Com controladores personalizados, use o atributo `records` do controlador ativo para acompanhar alterações a um registro. Este exemplo renderiza uma lista de nomes de conta para o controlador personalizado `accountsController`. Para obter todos os registros associados ao objeto Account, atribua a expressão `{!accounts}` ao atributo `records`. Em seguida, crie um formulário para conter uma tabela, em que você itera na lista de contas. É exibido um nome de conta em cada linha.

```
<apex:page controller="accountsController" tabstyle="Account">
    <apex:liveController records="{!accounts}"/>
    <apex:form>
        <apex:pageBlockSection >
        <apex:dataList value="{!accounts}" var="acct" type="1">
            <apex:outputText value="{!acct.name}"/>
            </apex:dataList>
        </apex:pageBlockSection>
    </apex:form>
</apex:page>
```

O controlador ativo fornece atributos adicionais para controlar o comportamento de uma atualização. Este exemplo usa o atributo `oncomplete` para exibir um alerta quando ocorre uma atualização.

```
<apex:page standardController="Account">
    <script language="javascript">
        function complete() {
            alert("An update has occurred");
        }
    </script>

    <apex:liveController oncomplete="complete();"/>
    <apex:detail subject="{!account.id}"/>

</apex:page>
```

Aqui, uma função JavaScript `complete()` mostra uma mensagem de alerta. Quando cria o controlador ativo, você atribui `complete()` ao atributo `oncomplete` de modo que o código seja executado quando o controlador ativo detecta uma atualização a um registro de conta.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Visualforce: Início rápido: Introdução ao Live Controller no Lightning Experience

Atualize o acesso do usuário convidado a recursos estáticos privados

Para aumentar a segurança, removemos o acesso do usuário convidado a Recursos estáticos com o controle de Cache privado. Se suas personalizações exigem que os usuários convidados tenham acesso, conceda-o editando suas permissões de perfil. Se você não modificar o perfil de usuário convidado, os usuários convidados apenas poderão acessar Recursos estáticos com o Controle de cache definido como Público.

Onde: Essa alteração se aplica às comunidades do Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Se sua personalização existente depender do acesso aos Recursos estáticos privados, ative a permissão **Visualizar recursos estáticos privados** para o perfil do usuário convidado.

Para comunidades:

1. No Community Builder, em Configurações, selecione **Geral**.
2. Em Perfil do usuário convidado, clique no nome do perfil.
3. Clique em **Permissões do sistema**.
4. Clique em **Editar**.
5. Selecione a permissão Visualizar recursos estáticos privados e clique em **Salvar**.

Para sites do Salesforce:

1. Em Configuração, insira *`Sites`* na caixa Busca rápida e selecione **Sites**.
2. Clique no nome do site que você deseja controlar.
3. Clique em **Configurações de acesso público**.
4. Clique em **Permissões do sistema**.
5. Clique em **Editar**.
6. Selecione a permissão **Visualizar recursos estáticos privados** e clique em **Salvar**.

O CKEditor substitui o FCKEditor para edição de rich text em páginas do Visualforce

O Visualforce não dá mais suporte ao editor de rich text FCKEditor. Todos os componentes padrão do Visualforce agora usam o editor de rich text CKEditor, que é mais seguro. Remova as referências fixadas em código ao FCKEditor em suas páginas do Visualforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic.

Como: O FCKEditor é carregado em um iframe ou com JavaScript em linha que aponta para o caminho "`/apexpages/fckeditor`". Para remover o editor, pesquise em seu código para esse caminho e remova o código associado.

Para migrar personalizações atuais para o CKEditor, use o componente integrado do Visualforce `<apex:inputTextarea richtext="true" />`, ou use o componente `<apex:inputField />` ao trabalhar com campos do SObject.

Você também pode usar o FCKEditor como um recurso estático. Baixe o código-fonte do FCKEditor aqui e adicione-o à sua organização como um recurso estático. Consulte o recurso usando a função `URLFOR()` do Visualforce.

Apex

O Apex tem um novo recurso de segurança para proteção de dados no nível do campo, que é acessado por meio das classes `System.Security` e `System.SObjectAccessDecision`. Agora você pode usar o poder do cache de plataforma com organizações teste e aproveitar os dados em cache para acelerar suas páginas do Visualforce. Classes do Apex em lote agora podem acionar eventos de plataforma quando encontrarem um erro ou exceção.

Para obter mais informações sobre essas melhorias, consulte o *Guia do desenvolvedor do Apex*.

NESTA SEÇÃO:

Aplicar segurança em nível de campo no Apex (piloto)

O Apex tem um novo recurso de segurança para proteção de dados no nível do campo, que é acessado por meio das classes `Security` e `SObjectAccessDecision`. Para garantir o processamento seguro no Apex no contexto da operação de leitura, criação ou atualização do usuário atual, use o método `stripInaccessible`. Com base na segurança em nível de campo do usuário atual, esse método pode ser usado para remover os campos dos resultados de pesquisa que o usuário não pode acessar. O método também pode ser usado para remover campos inacessíveis de sObjects antes de uma operação DML para evitar exceções e limpar sObjects que tenham sido desserializados de uma fonte não confiável.

Use o cache de plataforma com organizações teste

Dê às suas organizações teste o poder do cache de plataforma para desempenho mais rápido. Acelere suas páginas do Visualforce aproveitando dados em cache disponíveis para toda a sua organização ou para uma sessão individual. Por que executar consultas SOQL e SOSL dispendiosas repetidamente e realizar a mesma chamada várias vezes? Carregue tudo isso e sua lista de sObjects no cache da plataforma e busque mais rapidamente sempre que quiser. Funciona com empacotamento também!

Acione eventos da plataforma usando classe do Apex em lote (disponível ao público em geral)

Classes do Apex em lote agora podem acionar eventos de plataforma ao encontrarem um erro ou exceção. Uma declaração de classe do Apex em lote deve estar usando a API versão 44.0 ou posterior para implementar a interface `Database.RaisesPlatformEvents` e acionar um evento de plataforma. Um registro de evento de plataforma agora inclui a fase do trabalho em lote (iniciar, executar ou finalizar) de quando o erro foi encontrado. Os métodos de início e fim da interface `Database.Batchable` agora acionam eventos da plataforma quando ocorre um erro (o que não ocorria na versão beta).

Ativar cache aprimorado do esquema da organização (atualização crítica, adiada)

Essa atualização crítica foi agendada para ativação automática na versão Summer '19, mas foi adiada para a versão Winter '19. Essa atualização crítica ativa o cache aprimorado de detalhes do esquema da organização e resolve problemas conhecidos com o gerenciamento de campos e objetos específicos da versão.

CONSULTE TAMBÉM:

Apex: Itens novos e alterados

Aplicar segurança em nível de campo no Apex (piloto)

O Apex tem um novo recurso de segurança para proteção de dados no nível do campo, que é acessado por meio das classes `Security` e `SObjectAccessDecision`. Para garantir o processamento seguro no Apex no contexto da operação de leitura, criação ou atualização do usuário atual, use o método `stripInaccessible`. Com base na segurança em nível de campo do usuário atual, esse método pode ser usado para remover os campos dos resultados de pesquisa que o usuário não pode acessar. O método também pode ser usado para remover campos inacessíveis de sObjects antes de uma operação DML para evitar exceções e limpar sObjects que tenham sido desserializados de uma fonte não confiável.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Esse recurso piloto está disponível automaticamente nas organizações sandbox, desenvolvedor e teste como um programa piloto. A funcionalidade desse recurso está sujeita a alterações e não está disponível para organizações de produção na versão piloto. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. Esse recurso não estará disponível ao público em geral, a menos que, ou até que, a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões sobre esse recurso no grupo Security. stripInaccessible no IdeaExchange.

Como: O método stripInaccesible verifica os registros de origem para campos que não cumprem a verificação de segurança em nível de campo para o usuário atual e cria uma lista de retorno de sObjects. A lista de retorno é idêntica aos registros de origem, exceto que os campos inacessíveis ao usuário atual são removidos.

Exemplo: Se o usuário não tiver a permissão para criar o campo `Probability` em um objeto Oportunidade, este exemplo removerá o campo Probabilidade antes de criar os registros. A operação DML é concluída sem gerar uma exceção.

```
List<Opportunity> opportunities = new List<Opportunity>{
    new Opportunity(Name='Opportunity1'),
    new Opportunity(Name='Opportunity2', Probability=95)
};

// Strip fields that are not creatable
SObjectAccessDecision decision = Security.stripInaccessible(
    AccessType.CREATABLE,
    opportunities);

// Print stripped records
for (SObject strippedOpportunity : decision.getRecords()) {
    System.debug(strippedOpportunity);
}

// print modified indexes
System.debug(decision.getModifiedIndexes());

// Print removed fields
System.debug(decision.getRemovedFields());

//System.debug Output
// DEBUG|Opportunity:{Name=Opportunity1}
// DEBUG|Opportunity:{Name=Opportunity2}
// DEBUG|{1}
// DEBUG|{Opportunity={Probability}}
```

Use o cache de plataforma com organizações teste

Dê às suas organizações teste o poder do cache de plataforma para desempenho mais rápido. Acelere suas páginas do Visualforce aproveitando dados em cache disponíveis para toda a sua organização ou para uma sessão individual. Por que executar consultas SOQL e SOSL dispendiosas repetidamente e realizar a mesma chamada várias vezes? Carregue tudo isso e sua lista de sObjects no cache da plataforma e busque mais rapidamente sempre que quiser. Funciona com empacotamento também!

Onde: Essa alteração se aplica a organizações teste em qualquer edição.

Como: Adicione `PLATFORMCACHE` à seção de recursos do arquivo de configuração JSON da sua organização teste e crie uma organização teste por meio da CLI. Sua organização teste tem 3 MB de cache de plataforma. O tamanho mínimo necessário da partição

foi reduzido para 1 MB para dar mais flexibilidade. Para criar, redimensionar ou excluir partições, use a API de metadados para implantar o tipo de metadados `PlatformCachePartition`.

Nota: Quando você exclui manualmente uma organização teste ou ela expira, todos os dados em cache são excluídos e seus recursos são eliminados. Essa operação é irreversível.

Acione eventos da plataforma usando classe do Apex em lote (disponível ao público em geral)

Classes do Apex em lote agora podem acionar eventos de plataforma ao encontrarem um erro ou exceção. Uma declaração de classe do Apex em lote deve estar usando a API versão 44.0 ou posterior para implementar a interface `Database.RaisesPlatformEvents` e acionar um evento de plataforma. Um registro de evento de plataforma agora inclui a fase do trabalho em lote (iniciar, executar ou finalizar) de quando o erro foi encontrado. Os métodos de início e fim da interface `Database.Batchable` agora acionam eventos da plataforma quando ocorre um erro (o que não ocorria na versão beta).

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para disparar um evento de plataforma, uma declaração de classe do Apex deve implementar a interface `Database.RaisesPlatformEvents`.

```
public with sharing class YourSampleBatchJob implements Database.Batchable<SObject>,
   Database.RaisesPlatformEvents{
   // class implementation
}
```

Ativar cache aprimorado do esquema da organização (atualização crítica, adiada)

Essa atualização crítica foi agendada para ativação automática na versão Summer '19, mas foi adiada para a versão Winter '19. Essa atualização crítica ativa o cache aprimorado de detalhes do esquema da organização e resolve problemas conhecidos com o gerenciamento de campos e objetos específicos da versão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Essa atualização crítica corrige problemas conhecidos aprimorando sistemas internos que definem e organizam em cache o esquema da organização, incluindo objetos padrão, objetos personalizados e seus campos. O comportamento documentado do esquema da sua organização permanece inalterado. A atualização corrige esses problemas em que a documentação não corresponde o comportamento conhecido. Essa atualização também resolve casos raros intermitentes em que os tipos de objeto não documentados estão visíveis em métodos de resultado de descrição do Apex e em que detalhes de esquema específicos da versão foram reutilizados inadequadamente.

API

A permissão Modificar metadados por meio de funções da API de metadados está disponível ao público em geral. Há pilotos disponíveis para operações em massa na API REST e para consulta na API em massa 2.0.

Nota: Buscando objetos de API alterados e novos, tipos e recursos REST? Recebemos um feedback de que novos recursos descritos na seção Desenvolvimento eram difíceis de procurar. Nessa versão, consolidamos as listas de itens novos e alterados no fim da seção Desenvolvimento. Ainda estamos cobrindo todas as alterações sobre as quais você deseja saber. Conte-nos o que você acha. Use o formulário de feedback no tópico de nota de versão ou siga-nos no Twitter em @salesforcedocs.

NESTA SEÇÃO:

Limitar o acesso do usuário ao delegar acesso a metadados (disponível ao público em geral)
Habilite os usuários para ler e atualizar metadados por meio da API de metadados sem atribuir mais acesso que o necessário. A API de metadados é usada para implantações que utilizam conjuntos de alterações, a Ferramenta de migração Ant ou o Salesforce CLI. A permissão de usuário Modificar metadados por meio de funções da API de metadados não afeta a personalização direta dos metadados usando páginas de Configuração do Salesforce, pois essas páginas não usam a API de metadados para atualizações.

CONSULTE TAMBÉM:

API: Itens novos e alterados

Limitar o acesso do usuário ao delegar acesso a metadados (disponível ao público em geral)

Habilite os usuários para ler e atualizar metadados por meio da API de metadados sem atribuir mais acesso que o necessário. A API de metadados é usada para implantações que utilizam conjuntos de alterações, a Ferramenta de migração Ant ou o Salesforce CLI. A permissão de usuário Modificar metadados por meio de funções da API de metadados não afeta a personalização direta dos metadados usando páginas de Configuração do Salesforce, pois essas páginas não usam a API de metadados para atualizações.

Quem: Os usuários com a permissão Modificar metadados por meio de funções da API de metadados também devem ter a permissão que permite o uso do recurso compatível com os metadados que eles estão tentando modificar. Os usuários também devem ter a permissão que habilita sua ferramenta de implantação (conjuntos de alterações, a Ferramenta de migração Ant ou o Salesforce CLI). A permissão Modificar metadados por meio da API de metadados permite aos usuários implantar metadados do Apex, porém, se um usuário incluir alguns recursos de depuração e desenvolvimento do Apex, ele ainda precisará da permissão Modificar todos os dados.

Como: A permissão Modificar metadados por meio de funções da API de metadados é habilitada automaticamente quando a permissão Implantar conjuntos de alterações ou Apex do autor é selecionada. A permissão Modificar metadados por meio de funções da API de metadados também inclui acesso de leitura e atualização para o Apex quando o usuário também tem a permissão Criar Apex habilitada.

Nota: Alguns metadados são executados no contexto do sistema, incluindo o Apex, assim, tenha cuidado com a maneira como você delega as permissões de Modificar metadados por meio de funções da API de metadados e Criar apex.

Tipos de metadados personalizados: Fazendo referência a registros do Criador de processos e à capacidade expandida

Quando você usa o Criador de processos, faça referência a um registro e tipo de metadados para reutilizar funcionalidade. Ao trabalhar com tipos de metadados personalizados, desfrute da capacidade ampliada e de uma interface do usuário atualizada.

NESTA SEÇÃO:

Consulte registros de tipo de metadados personalizados no Criador de processos
Consulte registros de tipo de metadados personalizados de uma fórmula do Criador de processos para automatizar seus processos comerciais reutilizando funcionalidade que você define. Para alterar um valor, você pode atualizá-lo no tipo de metadados personalizados, em vez de em seu processo e qualquer fórmula fixada em código que seu processo use.

Obtenha mais tipos de metadados personalizados
Dobramos o número de tipos de metadados personalizados disponíveis por organização de 100 para 200. Esse número inclui todos os tipos desenvolvidos na organização e instalados de pacotes gerenciados e não gerenciados.

Monitore o uso de tipo de metadados personalizados na visão geral do sistema

Entenda seu padrão de uso de tipo de metadados personalizados atual para planejar-se para trabalho de tipo de metadados personalizados futuro. Agora você pode visualizar o uso de tipo de metadados personalizados na Visão geral do sistema. Você pode obter informações sobre o número de tipos de metadados personalizados e o tamanho dos registros de tipo de metadados personalizados usados na sua organização.

Opção de visibilidade de criação do tipo de metadados personalizado atualizada para nova funcionalidade

Alteramos o texto na seleção de Visibilidade para refletir a funcionalidade atual ao criar um tipo de metadados personalizado para um pacote gerenciado. Antes, a segunda opção dizia "Somente Apex code no mesmo pacote gerenciado pode ver o tipo". O Apex code agora deve estar no mesmo namespace, assim, atualizamos o texto de acordo.

Consulte registros de tipo de metadados personalizados no Criador de processos

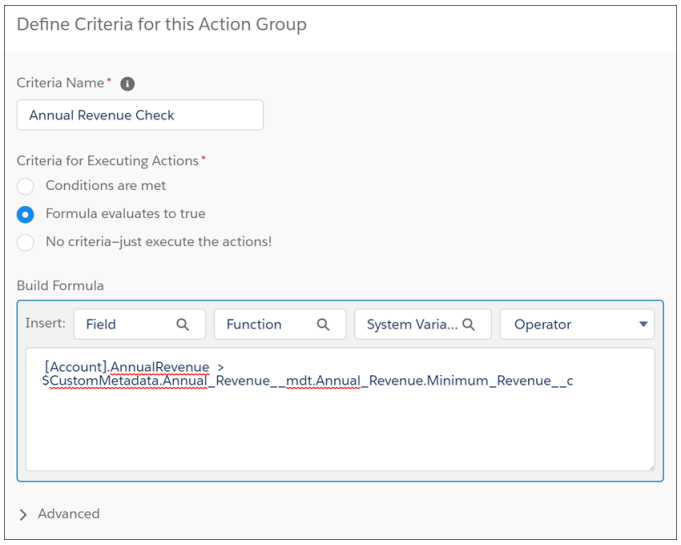
Consulte registros de tipo de metadados personalizados de uma fórmula do Criador de processos para automatizar seus processos comerciais reutilizando funcionalidade que você define. Para alterar um valor, você pode atualizá-lo no tipo de metadados personalizados, em vez de em seu processo e qualquer fórmula fixada em código que seu processo use.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com Editions. As organizações da Professional Edition podem criar, editar e excluir somente registros de metadados personalizados de tipos em pacotes instalados.

Por quê: Digamos que você queira enviar um email ou acionar alguma outra ação quando o valor no campo Receita anual do objeto Conta for maior que US$ 100.000.

1. Crie um tipo de metadados personalizados.
2. Crie um campo personalizado para o seu tipo chamado Receita mínima.
3. Crie um registro para seu tipo e dê a ele o nome FY20.
4. Em Variáveis do sistema, faça referência ao registro de metadados personalizados no Criador de processos.

```
$CustomMetadata.CustomMetadataTypeAPIName.RecordAPIName.FieldAPIName
```



Use os sufixos corretos. Para o tipo de metadados personalizados, use `__mdt`. Para campos, use `__c`. Registros não precisam de sufixo. Sua fórmula pode se parecer com esta.

```
[Account].AnnualRevenue  >
$CustomMetadata.Annual_Revenue__mdt.Annual_Revenue.Minimum_Revenue__c
```

Se o valor de receita mínima mudar, edite o registro de metadados personalizados, em vez do seu processo.

Obtenha mais tipos de metadados personalizados

Dobramos o número de tipos de metadados personalizados disponíveis por organização de 100 para 200. Esse número inclui todos os tipos desenvolvidos na organização e instalados de pacotes gerenciados e não gerenciados.

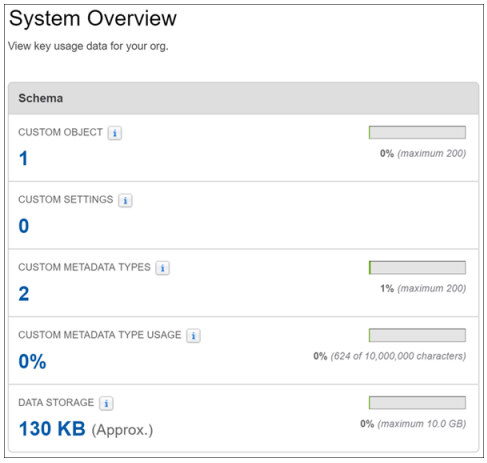
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com Editions. As organizações da Professional Edition podem criar, editar e excluir somente registros de metadados personalizados de tipos em pacotes instalados.

Monitore o uso de tipo de metadados personalizados na visão geral do sistema

Entenda seu padrão de uso de tipo de metadados personalizados atual para planejar-se para trabalho de tipo de metadados personalizados futuro. Agora você pode visualizar o uso de tipo de metadados personalizados na Visão geral do sistema. Você pode obter informações sobre o número de tipos de metadados personalizados e o tamanho dos registros de tipo de metadados personalizados usados na sua organização.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com Editions. As organizações da Professional Edition podem criar, editar e excluir somente registros de metadados personalizados de tipos em pacotes instalados.

Como: Em Configuração, insira *`Visão geral do sistema`* na caixa Busca rápida e selecione **Visão geral do sistema**.

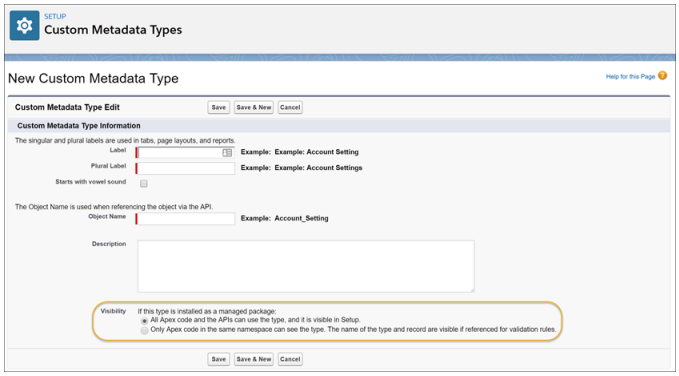


Opção de visibilidade de criação do tipo de metadados personalizado atualizada para nova funcionalidade

Alteramos o texto na seleção de Visibilidade para refletir a funcionalidade atual ao criar um tipo de metadados personalizado para um pacote gerenciado. Antes, a segunda opção dizia "Somente Apex code no mesmo pacote gerenciado pode ver o tipo". O Apex code agora deve estar no mesmo namespace, assim, atualizamos o texto de acordo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com Editions. As organizações da Professional Edition podem criar, editar e excluir somente registros de metadados personalizados de tipos em pacotes instalados.

Por quê: O texto agora reflete a funcionalidade atual, em que o Apex code no mesmo namespace pode ver o tipo.



Salesforce CLI: Tempos de carregamento mais rápidos, scaffolding de projeto expandido

A interface de linha de comando (CLI) do Salesforce continua a evoluir, com mais recursos e comandos que oferecem suporte aos modelos de desenvolvimento de pacote e desenvolvimento de organização. Use-a para criar ambientes para desenvolvimento e teste, sincronizar o código-fonte, executar testes e controlar o ciclo de vida completo do aplicativo.

Liberamos alterações à Salesforce CLI regularmente. Leia as notas de versão semanais para aprender mais sobre atualizações recentes na v45 dos principais plugins de CLI. Para obter mais informações sobre a versão de pré-lançamento, consulte a v46 da Referência de comandos do Salesforce CLI.

NESTA SEÇÃO:

Execute comandos do Salesforce CLI mais rapidamente com oclif

Migramos o Salesforce CLI para a Open CLI Framework (oclif) da Heroku para a v7 do Salesforce CLI (`sfdx-cli`). Essa estrutura corrige vários problemas de longo prazo com atualizações da CLI e fornece melhores tempos de carregamento da CLI. Também nos prepara para incorporar recursos importantes no futuro, como ganchos de execução personalizados e preenchimento automático integrado.

Elimine a adivinhação para a estrutura de projeto DX

Por padrão, Salesforce CLI e Extensões do Salesforce para Visual Studio Code agora criam uma estrutura de projeto do Salesforce DX com scaffolding expandido de diretórios de origem. Você não precisa mais descobrir como organizar sua origem.

Use comandos source para o ciclo de vida completo do aplicativo (disponível ao público geral)

Ouvimos você em alto e bom tom! Você quer uma experiência consistente ao desenvolver, recuperar ou implantar em formato de origem para organizações deteste, organizações da Developer Edition, organizações de avaliação, sandboxes e até mesmo sua organização de produção. Assim, atualizações `force: source:deploy` e `force:source:retrieve` para incluírem os mesmos parâmetros que os comandos `force:mdapi:deploy` e `force:mdapi:retrieve`. Os comandos `source:deploy`, `source:retrieve` e `source:delete` estarão disponíveis ao público em geral em 15 de junho de 2019.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce CLI: Comandos novos e alterados

Execute comandos do Salesforce CLI mais rapidamente com oclif

Migramos o Salesforce CLI para a Open CLI Framework (oclif) da Heroku para a v7 do Salesforce CLI (`sfdx-cli`). Essa estrutura corrige vários problemas de longo prazo com atualizações da CLI e fornece melhores tempos de carregamento da CLI. Também nos prepara para incorporar recursos importantes no futuro, como ganchos de execução personalizados e preenchimento automático integrado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Elimine a adivinhação para a estrutura de projeto DX

Por padrão, Salesforce CLI e Extensões do Salesforce para Visual Studio Code agora criam uma estrutura de projeto do Salesforce DX com scaffolding expandido de diretórios de origem. Você não precisa mais descobrir como organizar sua origem.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Quando: No Salesforce CLI, para a versão Spring '19 (v45), o valor padrão para o parâmetro `force:project:create --template` é `empty`, que fornece uma quantidade mínima de scaffolding (mantendo o comportamento anterior do comando). Na versão Summer '19 (v46), o padrão é `standard`.

Em Extensões do Salesforce para VS Code, o comando SFDX: Criar projeto gera projetos que têm a estrutura expandida como 25 de abril de 2019.

Por quê: A estrutura de projeto expandida (`standard`) contém diretórios para mais tipos de origem e facilita realizar push e pull de origem de e para suas organizações.

```
├── README.md
├── .gitignore
├── .forceignore
├── .prettierrc
├── .prettierignore
├── .vscode
│   ├── extensions.json
│   ├── settings.json
│   └── launch.json
├── config
│   └── project-scratch-def.json
├── force-app
│   └── main
│       └── default
│           ├── applications
│           ├── aura
│           ├── classes
│           ├── contentassets
│           ├── flexipages
│           ├── layouts
│           ├── lwc
│           │   └── .eslintrc.json
│           ├── objects
│           ├── permissionsets
│           ├── staticresources
│           ├── tabs
│           └── triggers
└── sfdx-project.json
```

Também adiciona os arquivos que o recurso Extensões do Salesforce para VS Code usa.

- `.gitignore` – facilita o uso do Git para controle de versão.
- `.prettierrc` e `.prettierignore` – facilite o uso do Prettier para formatar seus componentes do Aura e os componentes da Web do Lightning (bem como formatos de arquivo padrão, como `.json`, `.md`, `.html` e `.js`).
- `.vscode/extensions.json` – faz o Visual Studio Code, quando inicializado, solicitar que você instale as extensões recomendadas para seu projeto.
- `.vscode/launch.json` – configura o Depurador de reprodução, tornando-o mais apto a ser descoberto e mais fácil de usar.
- `.vscode/settings.json` – por padrão, esse arquivo tem uma configuração para push ou implantar ao salvar, que está definida como falso. Você pode alterar esse valor ou adicionar outras configurações.

Como: Se você desejar obter scaffolding expandido, especifique a opção de modelo `standard` ao criar um projeto do Salesforce DX.

```
force:project:create --template standard
```

Se você quiser criar um projeto que não inclua scaffolding, especifique `empty`.

```
force:project:create --template empty
```

CONSULTE TAMBÉM:

Prettier

Use comandos `source` para o ciclo de vida completo do aplicativo (disponível ao público geral)

Ouvimos você em alto e bom tom! Você quer uma experiência consistente ao desenvolver, recuperar ou implantar em formato de origem para organizações deteste, organizações da Developer Edition, organizações de avaliação, sandboxes e até mesmo sua organização de produção. Assim, atualizações `force: source:deploy` e `force:source:retrieve` para incluírem os mesmos parâmetros que os comandos `force:mdapi:deploy` e `force:mdapi:retrieve`. Os comandos `source:deploy`, `source:retrieve` e `source:delete` estarão disponíveis ao público em geral em 15 de junho de 2019.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Como: Para usar os novos parâmetros agora, instale a versão de pré-lançamento (v46) do plug-in `salesforcedx` para a Salesforce CLI.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce CLI: Comandos novos e alterados

Instale a versão de pré-lançamento do Salesforce CLI

Organizações teste: Novos recursos

Uma organização teste é um ambiente dedicado e configurável do Salesforce que pode ser rapidamente executado para diferentes propósitos. Ela pode ser seu próprio ambiente de desenvolvimento pessoal ou você pode criar uma organização teste sem controle para testes automatizados. Você pode criar organizações teste caso tenha ativado o Dev Hub na organização de produção ou em uma organização Developer Edition, ou caso tenha uma organização de teste do Dev Hub. Adicionamos continuamente suporte para novos recursos.

Para obter mais informações, consulte Organizações teste no *Guia do desenvolvedor do Salesforce DX*.

NESTA SEÇÃO:

Crie ambientes com mais recursos de organização teste

Estamos oferecendo mais recursos configuráveis para organizações teste.

Configurar organizações teste com Bots do Einstein

Ative recursos do Einstein em seu Dev Hub para eliminar as etapas manuais para ativar o recurso do Chatbot em organizações teste. Quando você aceita os Termos de serviço para o Einstein, uma aceitação separada não é necessária em cada organização teste criada usando essa organização Dev Hub. Se você tiver aceitado anteriormente os Termos de serviço para o Einstein a fim de ativar um recurso relacionado ao Einstein, essa configuração já estará ativada.

Crie ambientes com mais recursos de organização teste

Estamos oferecendo mais recursos configuráveis para organizações teste.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Developer, Enterprise, Group e Professional.

Como: Adicione recursos ao seu arquivo de definição da organização teste.

- ActionPlans
- AddCustomObjects:<quantity> (Mín. 1: Máx. 30)
- AddCustomRelationships:<quantity> (Mín. 1: Máx. 30: Multiplicador 5)

- AddDatacomCrmRecordCredit:<quantity> (Mín. 1: Máx. 30)
- AddInsightsQueryLimit:<quantity> (Mín. 1: Máx. 30: Multiplicador 10)
- AnalyticsAdminPerms
- ChatterAnswersUser
- DatacomDnbAccounts
- DatacomFullClean
- DeferSharingCalc
- EinsteinAnalyticsPlus
- EinsteinBuilder
- EventLogFile
- ExternalIdentityLogin
- FieldService
- FlowSites
- HealthCloudUser
- IndustriesManufacturing
- InsightsPlatform
- JigsawUser
- MarketingUser
- MobileUser
- OfflineUser
- PlatformCache
- PlatformEncryption
- ProductsAndSchedules
- RecordTypes
- RetainFieldHistory
- SalesUser
- ServiceUser
- SurveyCreatorUser
- WavePlatform

Consulte a lista completa de recursos compatíveis em Valores de configuração de organização teste no *Guia do desenvolvedor do Salesforce DX*.

Recursos de organização teste desativados

Esses recursos de organização teste foram descontinuados na versão Summer '19.

- SalesWave (use o DevelopmentWave em vez disso)
- ServiceWave (use DevelopmentWave em vez disso)

Configurar organizações teste com Bots do Einstein

Ative recursos do Einstein em seu Dev Hub para eliminar as etapas manuais para ativar o recurso do Chatbot em organizações teste. Quando você aceita os Termos de serviço para o Einstein, uma aceitação separada não é necessária em cada organização teste criada usando essa organização Dev Hub. Se você tiver aceitado anteriormente os Termos de serviço para o Einstein a fim de ativar um recurso relacionado ao Einstein, essa configuração já estará ativada.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Developer, Enterprise, Group e Professional.

Quem: Você deve ser um administrador para a organização Dev Hub.

Como: Antes de criar uma organização teste, na página Configuração do Dev Hub, ative **Ativar recursos do Einstein**.

No arquivo de definição da organização teste, adicione o recurso Chatbot. Por exemplo:

```
{
    "orgName": "AcmeCorp",
    "edition": "Developer",
    "features": ["ServiceCloud", "Chatbot"],
    "hasSampleData": "false",
    "settings": {
      "orgPreferenceSettings": {
        "s1DesktopEnabled": true,
        "selfSetPasswordInApi": true,
        "s1EncryptedStoragePref2": false
      }
    }
}
```

Extensões do Salesforce para VS Code: Suporte aprimorado para componentes do Aura, descontinuação futura do IDE do Force.com

Além das alterações que fizemos em versões semanais, as Extensões do Salesforce para VS Code v46 incluem alguns aprimoramentos principais. Acelere o desenvolvimento de componente do Aura com a extensão Componentes do Aura do VS Code. Comece a se preparar já para a desativação do ID do Force.com em outubro de 2019.

Para obter informações sobre como começar a usar Extensões do Salesforce para VS Code, veja a documentação de Extensões do Salesforce para VS Code. Para ver todas as extensões do VS Code que a Salesforce publicou, acesse nossa página de editores no Visual Studio Code Marketplace.

Para obter informações sobre aprimoramentos feitos em versões semanais, consulte o log de alterações de Extensões do Salesforce para VS Code.

NESTA SEÇÃO:

O IDE do Force.com será desativado em outubro de 2019

O plug-in de IDE do Force.com para Eclipse está em estado de manutenção apenas. Nós prestaremos suporte ao produto por meio dos canais oficiais até a data de desativação, dia 12 de outubro de 2019, mas as atualizações serão apenas para problemas críticos de segurança que surjam antes dessa data.

Obtenha uma experiência melhor de edição com a Extensão do Aura para VS Code

A Extensão do Salesforce Aura para VS Code agora é compatível com preenchimento de código para marcas, atributos e JavaScript de componentes do Aura. Visualize referência e documentação para componentes da Web do Aura e do Lightning na Visualização do Lightning Explorer (beta).

CONSULTE TAMBÉM:

Elimine a adivinhação para a estrutura de projeto DX

O IDE do Force.com será desativado em outubro de 2019

O plug-in de IDE do Force.com para Eclipse está em estado de manutenção apenas. Nós prestaremos suporte ao produto por meio dos canais oficiais até a data de desativação, dia 12 de outubro de 2019, mas as atualizações serão apenas para problemas críticos de segurança que surjam antes dessa data.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: No dia 12 de outubro de 2019, não prestaremos mais suporte nem faremos atualização de tipo algum para o IDE do Force.com. Nessa data, também começaremos a arquivar a documentação e a remover links de download para o produto.

Como: Recomendamos iniciar a migração para as Extensões do Salesforce para código Visual Studio, ou uma das ótimas ferramentas feitas por nossos parceiros. Para mais informações, consulte O futuro dos IDEs do Salesforce, no blog de desenvolvedores do Salesforce.

O repositório https://github.com/forcedotcom/idecore será arquivado no dia 12 de outubro de 2019. O código-fonte continuará disponível no repositório, mas o repositório não aceitará mais solicitações de pull. Para contribuir com o IDE do Force.com após o arquivamento do repositório, crie um projeto derivado. Para mais detalhes sobre repositórios arquivados, consulte Sobre o arquivamento de repositórios, na Ajuda do GitHub.

Obtenha uma experiência melhor de edição com a Extensão do Aura para VS Code

A Extensão do Salesforce Aura para VS Code agora é compatível com preenchimento de código para marcas, atributos e JavaScript de componentes do Aura. Visualize referência e documentação para componentes da Web do Aura e do Lightning na Visualização do Lightning Explorer (beta).

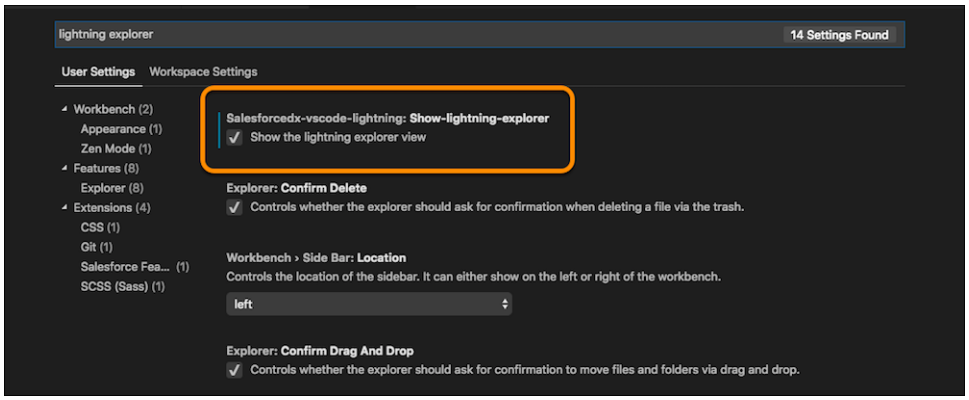
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Como um recurso beta, a Visualização do Lightning Explorer é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. A Visualização do Lightning Explorer é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. O uso desse recurso é regulado pelo Acordo do Programa Salesforce.com. Se você encontrar algum problema ou quiser solicitar um aprimoramento, abra um problema do Github.

Quando: Essa alteração está disponível para Extensões do Salesforce para VS Code v45.8.0. Para atualizações, fique atento ao log de alterações de Extensões do Salesforce para VS Code.

Como: Instale o Pacote de extensão do Salesforce no VS Code Marketplace.

Para ativar a Visualização do Lightning Explorer (beta) no VS Code, em Preferências, insira `lightning explorer` na barra de pesquisa. Selecione **Mostrar a visualização do Lightning Explorer**.



CONSULTE TAMBÉM:

Extensões do Salesforce para Visual Studio Code

Abra um problema no Github em Extensões do Salesforce para Visual Studio Code

Developer Console: Prettier, datas precisas em diferentes fusos horários

O recurso de Corrigir formatação do código usa o formatador de código Prettier para formatar seus componentes do Aura. Na guia Testes do Developer Console, a data e a hora corretas agora aprecem no campo Hora de colocação na fila independentemente das configurações de localidade do seu computador.

NESTA SEÇÃO:

Formate seu código com o Prettier no Developer Console

O novo recurso de Corrigir formatação do código no Developer Console usa o formatador de código Prettier para formatar seus componentes do Aura. Esse recurso permite que você e seus colegas de equipe usem o Developer Console e ferramentas do desenvolvedor baseadas em desktop, como Extensões do Salesforce para Visual Studio Code. Developer Console e Extensões do Salesforce para VS Code agora aplicam formatação de componente do Aura de modo consistente. O Prettier é o formatador de código padrão em Extensões do Salesforce para VS Code e para os aplicativos na Galeria de exemplo.

O campo de tempo na fila na guia Testes é preciso em todos os fusos horários

Na guia Testes do Developer Console, a data e a hora corretas agora aprecem no campo Hora de colocação na fila independentemente das configurações de localidade do seu computador. Anteriormente, o valor de Tempo na fila não era preciso em alguns fusos horários.

Formate seu código com o Prettier no Developer Console

O novo recurso de Corrigir formatação do código no Developer Console usa o formatador de código Prettier para formatar seus componentes do Aura. Esse recurso permite que você e seus colegas de equipe usem o Developer Console e ferramentas do desenvolvedor baseadas em desktop, como Extensões do Salesforce para Visual Studio Code. Developer Console e Extensões do Salesforce para VS Code agora aplicam formatação de componente do Aura de modo consistente. O Prettier é o formatador de código padrão em Extensões do Salesforce para VS Code e para os aplicativos na Galeria de exemplo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com.

Nota: A correção da formatação do código não está disponível no Internet Explorer.

Quem: Para usar o Developer Console, você precisa das permissões API ativada e Visualizar todos os dados. Para salvar alterações a recursos do Lightning, você também precisa da permissão Personalizar aplicativo.

Como: Para formatar o código em um arquivo aberto, selecione **Editar** > **Corrigir formatação do código**. Ou pressione Ctrl+Alt+F. Para definir suas configurações de formatação de código, selecione **Arquivo** > **Preferências** e ajuste as configurações cujos nomes começam com **Prettier:**.

CONSULTE TAMBÉM:

- Prettier
- Prettier Docs: Opções
- Extensões do Salesforce para documentos do Visual Studio Code: Configurar o formatador de código Prettier para projetos do Salesforce
- Galeria de exemplo
- *Ajuda do Salesforce*: Navegadores suportados

O campo de tempo na fila na guia Testes é preciso em todos os fusos horários

Na guia Testes do Developer Console, a data e a hora corretas agora aprecem no campo Hora de colocação na fila independentemente das configurações de localidade do seu computador. Anteriormente, o valor de Tempo na fila não era preciso em alguns fusos horários.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com.

Depuração: Mais armazenamento de registros de depuração

Aumentamos os limites de armazenamento para registros de depuração.

NESTA SEÇÃO:

- Armazene registros de depuração maiores e em mais quantidade

  Aumentamos o tamanho máximo de um registro de depuração de 5 MB para 20 MB. Com o limite de 20 MB, 99,99% dos registros de depuração não são truncados. Também aumentamos os limites para armazenamento de registro de depuração por organização e registros de depuração que você pode gerar em uma janela de 15 minutos de 250 MB para 1.000 MB.

Armazene registros de depuração maiores e em mais quantidade

Aumentamos o tamanho máximo de um registro de depuração de 5 MB para 20 MB. Com o limite de 20 MB, 99,99% dos registros de depuração não são truncados. Também aumentamos os limites para armazenamento de registro de depuração por organização e registros de depuração que você pode gerar em uma janela de 15 minutos de 250 MB para 1.000 MB.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com.

Empacotamento: Desbloqueadas as melhorias de empacotamento e de empacotamento gerenciado de segunda geração

Personalize como pacotes desbloqueados são instalados, modifique facilmente pacotes desbloqueados com namespace e rastreie leads e licenças para pacotes gerenciados de segunda geração.

NESTA SEÇÃO:

Personalize como pacotes desbloqueados são instalados e atualizados

Agora você tem mais opções ao instalar e atualizar pacotes desbloqueados. Você pode especificar se deseja recompilar o Apex apenas no pacote ou em toda sua organização. Durante upgrades de versão de pacote, você pode escolher excluir ou descontinuar tipos de metadados marcados para remoção na nova versão de pacote. Você pode usar essas opções de personalização no Salesforce CLI e na UI do instalador de pacote.

Modifique e depure pacotes desbloqueados com namespace mais facilmente

Tornamos mais fácil modificar e depurar pacotes desbloqueados com namespaces tornando visíveis logs do Apex e Apex code para classes do Apex, acionadores do Apex e componentes do Visualforce. Em situações em que você deve remover imediatamente um componente de um pacote na organização instalada, pode fazer isso com facilidade em Configuração sem atualizar a versão do pacote. Metadados liberados retêm o namespace do pacote.

Outros aprimoramentos em pacotes desbloqueados

Aprenda sobre outras alterações pequenas, mas importantes, em pacotes desbloqueados.

Personalize como pacotes desbloqueados são instalados e atualizados

Agora você tem mais opções ao instalar e atualizar pacotes desbloqueados. Você pode especificar se deseja recompilar o Apex apenas no pacote ou em toda sua organização. Durante upgrades de versão de pacote, você pode escolher excluir ou descontinuar tipos de metadados marcados para remoção na nova versão de pacote. Você pode usar essas opções de personalização no Salesforce CLI e na UI do instalador de pacote.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. O Dev Hub está disponível nas edições Developer, Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para habilitar pacotes desbloqueados, primeiro habilite o Dev Hub. Em Configuração, insira `Dev Hub` na caixa Busca rápida e selecione **Dev Hub**. Em seguida, selecione **Habilitar Dev Hub** e selecione **Habilitar pacotes desbloqueados (GA) e pacotes gerenciados de segunda geração (beta)**.

Modifique e depure pacotes desbloqueados com namespace mais facilmente

Tornamos mais fácil modificar e depurar pacotes desbloqueados com namespaces tornando visíveis logs do Apex e Apex code para classes do Apex, acionadores do Apex e componentes do Visualforce. Em situações em que você deve remover imediatamente um componente de um pacote na organização instalada, pode fazer isso com facilidade em Configuração sem atualizar a versão do pacote. Metadados liberados retêm o namespace do pacote.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. O Dev Hub está disponível nas edições Developer, Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para habilitar pacotes desbloqueados, primeiro habilite o Dev Hub. Em Configuração, insira `Dev Hub` na caixa Busca rápida e selecione **Dev Hub**. Em seguida, selecione **Habilitar Dev Hub** e selecione **Habilitar pacotes desbloqueados (GA) e pacotes gerenciados de segunda geração (beta)**.

Para liberar metadados de um pacote desbloqueado instalado, em Configuração, insira `Pacotes instalados` na caixa Busca rápida e selecione **Pacotes instalados**. Selecione o pacote do qual você deseja remover metadados, selecione **Visualizar componentes** e clique em **Remover**.

Nota: Se você tiver um pacote desbloqueado e um pacote gerenciado com o mesmo namespace, o Apex code e os logs permanecerão ocultos.

Outros aprimoramentos em pacotes desbloqueados

Aprenda sobre outras alterações pequenas, mas importantes, em pacotes desbloqueados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. O Dev Hub está disponível nas edições Developer, Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Faça mais em seus pacotes desbloqueados. Isto é o que mudou.

- Inclua processos de aprovação que façam referência a usuários relacionados ou filas como aprovadores em pacotes desbloqueados sem namespace.
- Adicione conjuntos de permissões que façam referência a objetos padrão em um pacote desbloqueado.
- Substitua traduções em pacotes desbloqueados usando o Workbench de tradução.

Como: Para habilitar pacotes desbloqueados, primeiro habilite o Dev Hub. Em Configuração, insira `Dev Hub` na caixa Busca rápida e selecione **Dev Hub**. Em seguida, selecione **Habilitar Dev Hub** e selecione **Habilitar pacotes desbloqueados (GA) e pacotes gerenciados de segunda geração (beta)**.

Parceiros de AppExchange: Análise para pacotes gerenciados e o AppExchange Marketplace

Crie um próspero negócio de AppExchange com ferramentas e recursos para parceiros da Salesforce. Descubra como os clientes localizam e interagem com sua listagem do AppExchange no painel do Marketplace Analytics. Aprenda como assinantes usam seus pacotes gerenciados explorando dados do App Analytics.

NESTA SEÇÃO:

Veja a integridade da sua listagem do AppExchange com o Marketplace Analytics
O painel do Marketplace Analytics mostra como os clientes localizam e interagem com sua listagem do AppExchange. Realize uma verificação rápida da integridade da sua listagem com o resumo de atividade do painel. Aprofunde-se nos relacionamentos entre fontes de tráfego, termos de pesquisa e atividade na sua listagem com visualizações de painel.

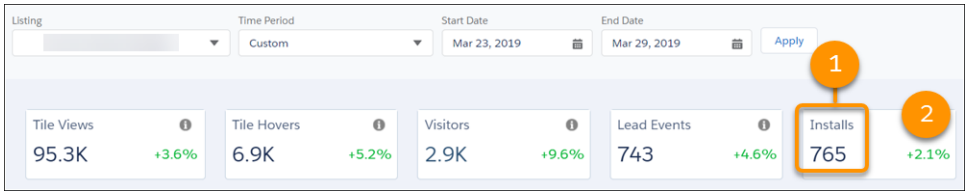
Obtenha percepção sobre o uso do pacote gerenciado com o App Analytics
O AppExchange App Analytics fornece dados sobre como os assinantes usam seus pacotes gerenciados. Identifique riscos de atrito e informe o desenvolvimento de recursos. Use AppAnalyticsQueryRequest na API SOAP para solicitar arquivos de registro e resumos mensais de uso.

Veja a integridade da sua listagem do AppExchange com o Marketplace Analytics

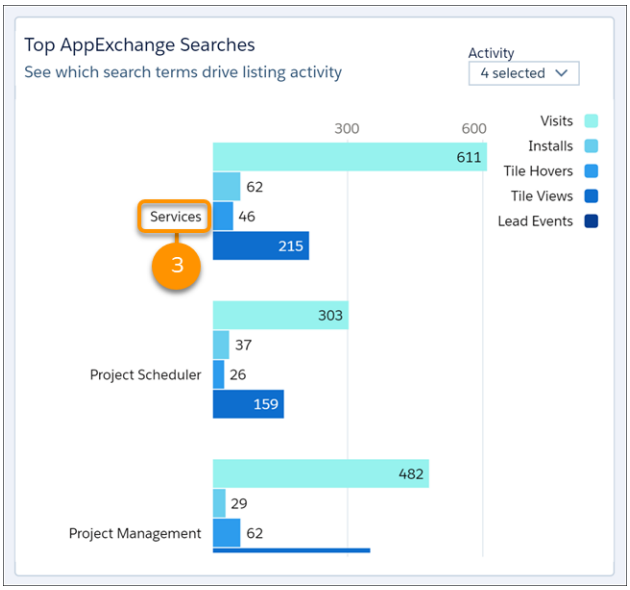
O painel do Marketplace Analytics mostra como os clientes localizam e interagem com sua listagem do AppExchange. Realize uma verificação rápida da integridade da sua listagem com o resumo de atividade do painel. Aprofunde-se nos relacionamentos entre fontes de tráfego, termos de pesquisa e atividade na sua listagem com visualizações de painel.

Quem: Para usar o Marketplace Analytics, você precisa da permissão Gerenciar listagens na Comunidade de parceiros do Salesforce.

Por quê: Aplique com mais eficácia os recursos de desenvolvimento e marketing da sua empresa para aumentar visitas, instalações e compras.

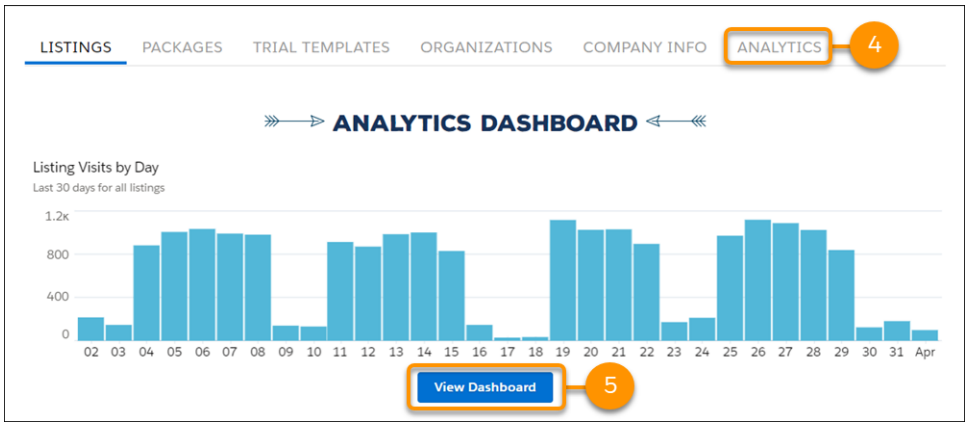


O resumo da atividade coloca as principais métricas de desempenho da sua listagem, como instalações, em um só lugar (1). Indicadores de tendência mostram como as métricas mudam em comparação ao período de relatório anterior, de modo a ficar claro o que está aumentando e onde já oportunidades (2).



As visualizações mostram relacionamentos entre fontes de tráfego, termos de pesquisa do AppExchange e atividades de listagem. Esse formato torna fácil detectar padrões em seus dados, que você pode usar para responder perguntas e resolver problemas de negócios. Por exemplo, você quer promover conscientização sobre novos recursos na sua solução. Para impulsionar o tráfego para sua listagem, confira o painel para ver que termos de pesquisa resultam em mais visitas, então otimize o texto da sua listagem de acordo (3).

Como: Na Comunidade de parceiros do Salesforce, abra o Console de publicação.



No Console de publicação, clique em **Análise** (4) ou **Visualizar painel** (5).

Obtenha percepção sobre o uso do pacote gerenciado com o App Analytics

O AppExchange App Analytics fornece dados sobre como os assinantes usam seus pacotes gerenciados. Identifique riscos de atrito e informe o desenvolvimento de recursos. Use AppAnalyticsQueryRequest na API SOAP para solicitar arquivos de registro e resumos mensais de uso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic na Developer Edition.

Como: Para ativar o App Analytics, registre um caso na Comunidade de parceiros do Salesforce. O App Analytics está disponível apenas para pacotes gerenciados aprovados na revisão de segurança.

Captura de alteração de dados: Acionadores do Apex, canais personalizados e mais suporte para objeto

Obtenha suporte para o acionador do Apex a fim de assinar mensagens de evento de alteração, fluxos de notificações personalizados, suporte adicional a objeto e muito mais.

NESTA SEÇÃO:

Processar mensagens de evento de alteração em acionadores do Apex

Com acionadores de evento de alteração do Apex, agora você pode processar mensagens de evento de alteração na Plataforma do Lightning. Acionadores de evento de alteração são executados de maneira assíncrona após a transação do banco de dados ser concluída. Realize a lógica de negócios repleta de recursos de maneira assíncrona no acionador de eventos de alteração e mantenha a lógica com base em transação no acionador de objeto do Apex. Ao desacoplar o processamento de alterações, acionadores de evento de alteração podem ajudar a reduzir o tempo de processamento da transação.

Componha fluxos de notificações de captura de alteração de dados com canais personalizados

Assine um canal personalizado para receber um fluxo dos tipos de eventos que seu aplicativo consome. Por exemplo, se você tiver um aplicativo que use informações em tempo real sobre objetos de vendas (por exemplo, Conta, Contato e Pedido), crie um canal personalizado com esses objetos. Quando você assina o canal personalizado, recebe notificações apenas para esses objetos.

Receba notificações de evento de alteração para mais objetos

Com a Captura de alteração de dados, você agora pode receber notificações de alterações de registro para os objetos CampaignMember, CampaignMemberStatus e Contrato.

Use transactionKey em vez de isTransactionEnd para sincronizar alterações em limites de transação

Removemos o campo de cabeçalho `isTransactionEnd` das mensagens de evento de alteração porque você não poderia sempre contar com ele para replicação baseada em transação. Para replicar dados para seu repositório de dados dentro de limites da transação, use o campo `transactionKey` em vez disso. Quando o valor `transactionKey` muda, confirme todas as alterações à chave de transação anterior.

Processar mensagens de evento de alteração em acionadores do Apex

Com acionadores de evento de alteração do Apex, agora você pode processar mensagens de evento de alteração na Plataforma do Lightning. Acionadores de evento de alteração são executados de maneira assíncrona após a transação do banco de dados ser concluída. Realize a lógica de negócios repleta de recursos de maneira assíncrona no acionador de eventos de alteração e mantenha a lógica com base em transação no acionador de objeto do Apex. Ao desacoplar o processamento de alterações, acionadores de evento de alteração podem ajudar a reduzir o tempo de processamento da transação.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Cada evento de alteração processado no acionador contém os campos de registro e informações de metadados sobre a alteração nos campos do cabeçalho.

Um acionador de evento de alteração é um acionador "after-insert" definido com a palavra-chave `after insert`. O acionador é disparado depois que a mensagem de evento de alteração é publicada. Você cria um acionador after-insert no Developer Console da mesma maneira como você cria um acionador de objeto do Apex. Quando você cria um acionador, selecione o objeto de evento de alteração da lista suspensa sObject, que é preenchido com os eventos de alteração disponíveis em sua organização. Para um objeto padrão com suporte, o nome do evento de alteração é ***`StandardObjectName`***`ChangeEvent`. Para um objeto personalizado, o nome do evento de alteração é ***`CustomObjectName__`***`ChangeEvent`.

Exemplo: Esse acionador mostra um acionador de evento de alteração simples em AccountChangeEvent.

```
trigger MyAccountChangeTrigger on AccountChangeEvent (after insert) {
   for (AccountChangeEvent event : Trigger.New) {
      // Process event messages
   }
}
```

Testando acionadores de evento de alteração

Antes de você poder empacotar ou implantar acionadores de evento de alteração do Apex para produção, você deve fornecer testes do Apex e cobertura de código suficiente.

Para testar acionadores de evento de alteração, habilite a geração de notificações de evento de alteração para o método de teste.

```
Test.enableChangeDataCapture();
```

O método `Test.enableChangeDataCapture()` garante que os testes do Apex possam disparar acionadores de evento de alteração independentemente das entidades selecionadas na Configuração. Esse método não afeta as seleções de entidade da Captura de alteração de dados para a organização.

Após realizar operações de DML, entregue as mensagens de evento ao acionador correspondente com:

```
Test.getEventBus().deliver();
```

Como alternativa, se você usar o bloco do método `Test.startTest()`, `Test.stopTest()` em seu teste, as mensagens de evento de alteração disparam o acionador associado após a execução de `Test.stopTest()`.

Exemplo: Esse método de teste apresenta a ordem das instruções que devem ser executadas em um teste, começando com a habilitação de entidades de Captura de alteração de dados.

```
@isTest static void testChangeEventTrigger() {
    // Enable all Change Data Capture entities for notifications.
    Test.enableChangeDataCapture();

    // Insert one or more test records
    // ...

    // Deliver test change events
    Test.getEventBus().deliver();

    // Verify the change event trigger's execution
    // ...
}
```

Componha fluxos de notificações de captura de alteração de dados com canais personalizados

Assine um canal personalizado para receber um fluxo dos tipos de eventos que seu aplicativo consome. Por exemplo, se você tiver um aplicativo que use informações em tempo real sobre objetos de vendas (por exemplo, Conta, Contato e Pedido), crie um canal personalizado com esses objetos. Quando você assina o canal personalizado, recebe notificações apenas para esses objetos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Você pode criar um canal personalizado com o tipo PlatformEventChannel da API de metadados. Você também pode empacotar canais para distribuir com seus aplicativos. Você pode assinar um canal personalizado com a API de streaming (CometD) usando este formato de canal de assinatura:

```
/data/YourChannelName__chn
```

Por exemplo, se o nome do seu canal for `SalesEvents`, o canal de assinatura será:

```
/data/SalesEvents__chn
```

Receba notificações de evento de alteração para mais objetos

Com a Captura de alteração de dados, você agora pode receber notificações de alterações de registro para os objetos CampaignMember, CampaignMemberStatus e Contrato.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: A Captura de alteração de dados está disponível para todos os objetos personalizados definidos na sua organização do Salesforce e para um subconjunto dos objetos padrão. Selecione os objetos para os quais você deseja obter notificações na página Captura de alteração de dados em Configuração.

Use `transactionKey` em vez de `isTransactionEnd` para sincronizar alterações em limites de transação

Removemos o campo de cabeçalho `isTransactionEnd` das mensagens de evento de alteração porque você não poderia sempre contar com ele para replicação baseada em transação. Para replicar dados para seu repositório de dados dentro de limites da transação, use o campo `transactionKey` em vez disso. Quando o valor `transactionKey` muda, confirme todas as alterações à chave de transação anterior.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Antes, o campo `isTransactionEnd` indicava a última alteração em uma transação de várias etapas, como uma conversão de lead. Porém, o campo era útil apenas se você ativasse a Captura de alteração de dados para todos os objetos envolvidos na transação. Se o objeto correspondente à última alteração não fosse ativado, o assinante não receberia uma mensagem de evento de alteração com `isTransactionEnd=true`.

Eventos da plataforma: Comportamento de publicação de evento, tamanho do lote do acionador, notificações de erro para publicação e componentes da Web do Lightning

Agora você pode especificar quando a publicação de um evento de plataforma ocorre em uma transação. Controle o tamanho do lote do acionador de eventos e recupere-se de exceções não tratadas. Monitore a publicação de mensagens de eventos assinando um canal para notificações de erro assíncronas. Aproveite o modelo de programação de componente da Web do Lightning com o módulo `lightning/empApi`.

NESTA SEÇÃO:

Escolha o comportamento de publicação para seu evento de plataforma

Quando você define ou modifica um evento de plataforma, pode escolher quando a mensagem do evento de plataforma é publicada em uma transação da Plataforma do Lightning. Escolha ter a mensagem do evento publicada apenas depois que uma transação for confirmada ou imediatamente quando a chamada de publicação for executada. Antes, as mensagens de evento de plataforma eram publicadas imediatamente.

Processe lotes de evento menores em acionadores de evento de plataforma e recupere-se de exceções

Defina um ponto de verificação no fluxo de eventos para quando o acionador de eventos da plataforma retomar a execução em uma nova invocação. Se um limite de regulador do Apex for atingido ou outra exceção não capturada for gerada, o ponto de verificação será usado durante a próxima execução do acionador. O processamento do acionador é retomado depois da última mensagem de evento que passou com sucesso pelo ponto de verificação. Você também pode definir um ponto de verificação para controlar de modo explícito o número de eventos processados em uma execução de acionador.

Seja notificado sobre erros de publicação de evento de plataforma assíncrona (beta)

Quando você publica um evento de plataforma de alto volume e `isSuccess()` retorna `true`, a operação de publicação é colocada na fila no Salesforce. Se depois ocorrer um erro no sistema que impeça a operação de publicar, você poderá ser notificado sobre o erro assinando o canal `/event/AsyncOperationEvent`.

Receber eventos de streaming no seu componente da Web do Lightning

Na versão Winter '19, introduzimos o componente do Aura `lightning:empApi` para assinar canais de streaming de evento em seus componentes do Aura. Agora você pode fazer o mesmo em seus componentes da Web do Lightning usando o módulo `lightning/empApi`.

Escolha o comportamento de publicação para seu evento de plataforma

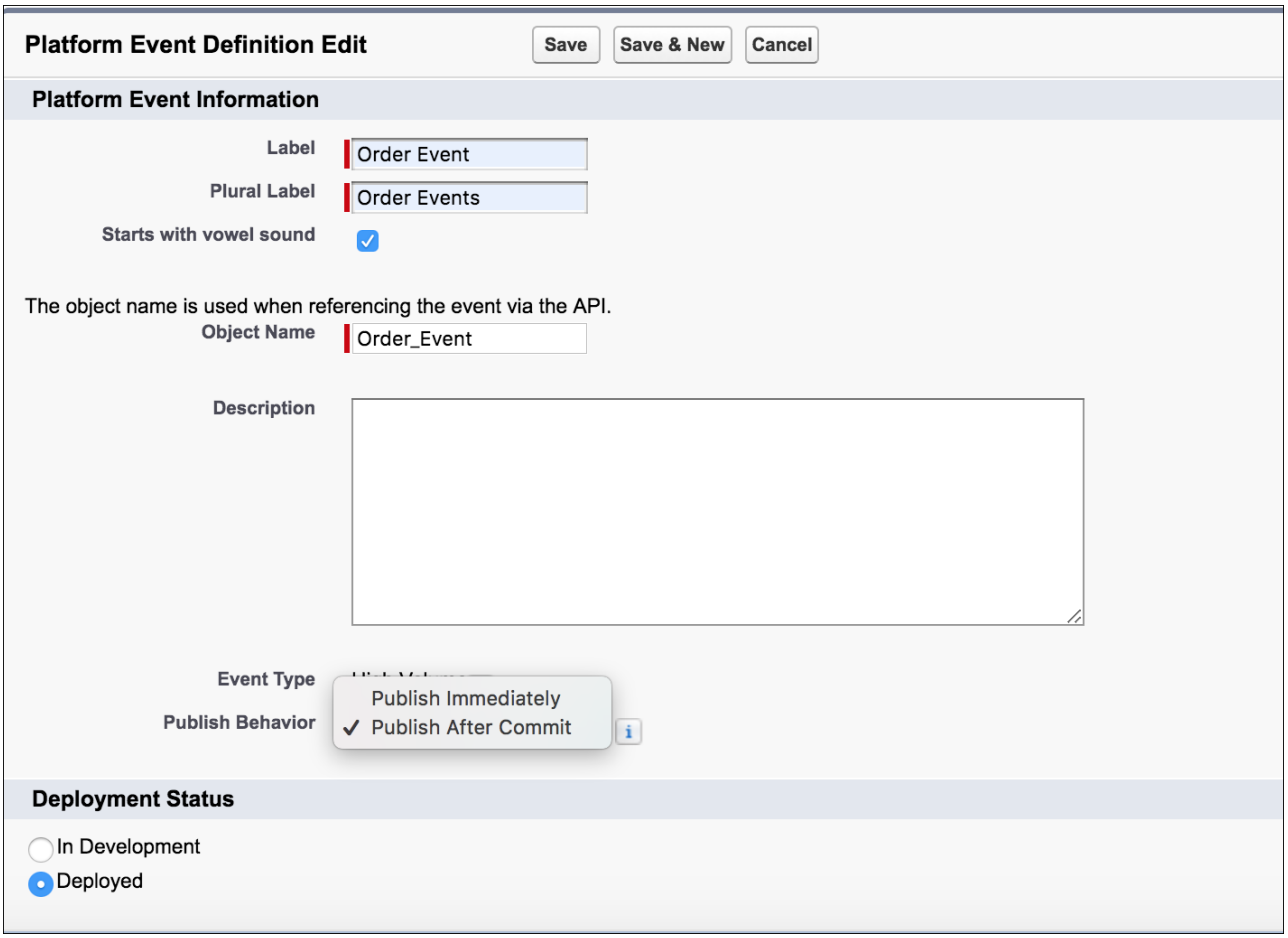
Quando você define ou modifica um evento de plataforma, pode escolher quando a mensagem do evento de plataforma é publicada em uma transação da Plataforma do Lightning. Escolha ter a mensagem do evento publicada apenas depois que uma transação for confirmada ou imediatamente quando a chamada de publicação for executada. Antes, as mensagens de evento de plataforma eram publicadas imediatamente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Escolha publicar depois que uma transação é confirmada se os assinantes confiarem em dados que a transação de publicação confirma. Por exemplo, um processo publica uma mensagem de evento e cria um registro de tarefa. Um segundo processo que é assinado para o evento é acionado e espera encontrar o registro da tarefa. Para este cenário, escolha o comportamento de publicação pós-confirmação para o evento de plataforma. Outro motivo para escolher esse comportamento é quando você não deseja que a mensagem do evento seja publicada se a transação falhar.

Escolha publicar imediatamente se quiser que a mensagem do evento esteja disponível independentemente do sucesso da transação. Também escolha esse comportamento de publicação se o editor e os assinantes forem independentes e os assinantes não contarem com dados confirmados pelo editor. Por exemplo, o comportamento de publicação imediato é adequado para um evento usado para fins de registro.

Como: Você pode definir o comportamento de publicação em Configuração ou por meio da API de metadados. Em Configuração, insira *`Eventos de plataforma`* na caixa Busca rápida e selecione **Eventos de plataforma**. Adicione um evento da plataforma ou edite um existente.



Na API de metadados, defina o novo campo `publishBehavior` no tipo CustomObject para um valor válido.

Para eventos de plataforma criados antes da versão Summer '19, o comportamento de publicação continua sendo publicar imediatamente.

Nota: A opção de comportamento de publicação aplica-se a mensagens de evento publicadas por meio da Plataforma do Lightning, como Apex, Criador de processos e Flow Builder, e por meio de APIs do Salesforce.

Processe lotes de evento menores em acionadores de evento de plataforma e recupere-se de exceções

Defina um ponto de verificação no fluxo de eventos para quando o acionador de eventos da plataforma retomar a execução em uma nova invocação. Se um limite de regulador do Apex for atingido ou outra exceção não capturada for gerada, o ponto de verificação será usado durante a próxima execução do acionador. O processamento do acionador é retomado depois da última mensagem de evento que passou com sucesso pelo ponto de verificação. Você também pode definir um ponto de verificação para controlar de modo explícito o número de eventos processados em uma execução de acionador.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Ao processar menos mensagens de evento, seu acionador tem menos probabilidade de atingir os limites do regulador do Apex. O tamanho máximo de lote de um acionador de evento de plataforma é de 2 mil, enquanto o máximo de um acionador de objeto do Apex é de 200. Portanto, acionadores de evento de plataforma têm maior probabilidade de atingir os limites e podem se beneficiar desse recurso.

Como: Para definir um ponto de verificação para retomada do acionador, defina o ID de reprodução da última mensagem de evento processada com sucesso usando o método `setResumeCheckpoint(replayId)`. Quando o acionador interrompe seu fluxo de execução, seja intencionalmente ou devido a uma exceção não tratada, como uma exceção de limite, ele é disparado novamente com um novo lote (a lista de sObject em `Trigger.New`). O novo lote começa com a mensagem de evento após aquela com o ID de reprodução que você definiu. O método `setResumeCheckpoint(replayId)` não faz a execução do acionador parar, mas você pode encerrar a execução explicitamente. Por exemplo, para controlar o tamanho do lote, encerre o fluxo de execução após um dado número de mensagens de evento ser processado.

Exemplo: Esse acionador define o ID de reprodução da última mensagem de evento processada em cada iteração. Se ocorrer uma exceção de limite, o acionador será disparado novamente e retomará o processamento começando com a mensagem de evento posterior àquela com o ID de reprodução definido.

```
trigger ResumeEventProcessingTrigger on Low_Ink__e (after insert) {
    for (Low_Ink__e event : Trigger.New) {
        // Process the event message.
        // ...

        // Set the Replay ID of the last successfully processed event message.
        // If a limit is hit, the trigger refires and processing starts with the
        // event after the last one processed (the set Replay ID).
        EventBus.TriggerContext.currentContext().setResumeCheckpoint(event.replayId);

    }
}
```

Seja notificado sobre erros de publicação de evento de plataforma assíncrona (beta)

Quando você publica um evento de plataforma de alto volume e `isSuccess()` retorna `true`, a operação de publicação é colocada na fila no Salesforce. Se depois ocorrer um erro no sistema que impeça a operação de publicar, você poderá ser notificado sobre o erro assinando o canal `/event/AsyncOperationEvent`.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Como um recurso beta, o canal `/event/AsyncOperationEvent` é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. A Salesforce não garante a disponibilidade geral desse recurso em nenhum período ou data e ele poderá ser descontinuado a qualquer momento. Esse recurso é somente para fins de avaliação, não para uso em produção. É oferecido no estado em que se encontra, não recebe suporte, e a Salesforce não é responsável por qualquer dano ou prejuízo resultante ou relacionado a ele. Todas as restrições, reservas de direitos da Salesforce, obrigações relacionadas aos Serviços e termos relativos a aplicativos e conteúdos não originários da Salesforce aplicam-se igualmente ao seu uso desse recurso. Você pode fornecer feedback e sugestões para o canal `/event/AsyncOperationEvent` na Trailblazer Community.

Por quê: Anteriormente, você podia receber apenas respostas de erro síncronas do SaveResult que a chamada de publicação retorna no Apex e nas APIs. Com o canal de notificação, você agora também recebe erros que ocorrem de modo assíncrono após a chamada de publicação retornar.

Como: Como parte dessa mudança, adicionamos um novo código de status de erro: `PLATFORM_EVENT_PUBLISH_FAILED`. Esse código de status é retornado quando a mensagem de evento de plataforma de alto volume não pôde ser publicada após uma ou mais tentativas devido a um erro do sistema.

Este exemplo mostra uma mensagem AsyncOperationEvent recebida para uma falha de publicação de evento de alto volume. As informações sobre a falha são incluídas no objeto `OperationDetails`. O código de status do erro para a falha de publicação assíncrona é `PLATFORM_EVENT_PUBLISH_FAILED`. A mensagem do evento que não pode ser publicado devido a um erro do sistema está no objeto `SourceEvent`. A mensagem de notificação de erro inclui também o campo `operationId`, que é o mesmo ID de operação que a chamada de publicação retorna. Use esse ID para combinar o erro á sua chamada de publicação correspondente.

```
{
   "schema":"MKsvE2J5292JLE7HNWz6Dg",
   "payload":{
      "OperationDetails":[
      {
         "Status":"FAILURE",
         "Fields":[
            "HighVolumePlatformEvent"
         ],
         "Category":"PlatformEventPublishError",
         "Message":"The platform event message could not be published. Try again later.",

         "StatusCode":"PLATFORM_EVENT_PUBLISH_FAILED"
      }
      ],
      "CreatedById":"005xx000001X7gTAAS",
      "OperationId":"f6477da8-f664-446a-aee8-df651f9c3a50",
      "CreatedDate":"2019-02-26T00:48:46Z",
      "SourceEvent":{
         "com.sforce.eventbus.News_Event__e":{
            "Location__c":"Mountain City"
         }
      }
   },
   "event":{
      "replayId":1
   }
}
```

Combine a notificação de erro com a chamada de publicação usando o ID de operação

Quando a chamada de publicação coloca na fila a mensagem de evento no Salesforce e retorna uma resposta bem-sucedida, ela contém um ID de operação. O ID de operação identifica de modo exclusivo a operação de publicação e é usado para combinar a notificação de erro com a chamada de publicação. Este exemplo mostra a resposta de uma solicitação POST do sObject da API REST para publicar uma mensagem de evento de plataforma. A resposta inclui o ID da operação em um elemento de matriz `errors` no campo `message` com um código de status de `OPERATION_ENQUEUED`.

```
{
 "id" : "e00xx0000000001AAA",
 "success" : true,
 "errors" : [ {
   "statusCode" : "OPERATION_ENQUEUED",
   "message" : "f6477da8-f664-446a-aee8-df651f9c3a50",
   "fields" : [ ]
 } ]
}
```

Para obter o ID da operação no Apex, chame `EventBus.getOperationId(`***`SaveResult`***`)` e passe o SaveResult retornado que `EventBus.publish()` retorna.

Receber eventos de streaming no seu componente da Web do Lightning

Na versão Winter '19, introduzimos o componente do Aura `lightning:empApi` para assinar canais de streaming de evento em seus componentes do Aura. Agora você pode fazer o mesmo em seus componentes da Web do Lightning usando o módulo `lightning/empApi`.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Performance, Unlimited, Enterprise e Developer.

Como: Para assinar um canal de eventos, importe o módulo `lightning/empApi` e use seus métodos. Os eventos que você pode receber incluem: eventos de plataforma, eventos PushTopic, eventos genéricos e eventos Captura de alteração de dados.

CONSULTE TAMBÉM:

- Módulos novos e alterados para componentes da Web do Lightning

Itens novos e alterados para desenvolvedores

Aqui, você pode encontrar objetos novos e alterados, chamadas, classes, componentes, comandos e mais itens que podem ajudá-lo a personalizar recursos do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Componentes do Lightning: Itens novos e alterados

Crie UI facilmente com estes componentes do Lightning atualizados.

Apex: Itens novos e alterados

Essas classes, enums e interfaces são novas ou foram alteradas.

API: Itens novos e alterados

Acesse mais tipos de metadados e objetos de dados na API versão 46.0. Mais configurações estão disponíveis na API de metadados.

Salesforce CLI: Comandos novos e alterados

Liberamos alterações à Salesforce CLI regularmente. Leia as notas de versão semanais para aprender mais sobre atualizações recentes na v45 dos principais plugins de CLI. Para obter mais informações sobre a versão de pré-lançamento, consulte a v46 da Referência de comandos do Salesforce CLI.

Componentes do Lightning: Itens novos e alterados

Crie UI facilmente com estes componentes do Lightning atualizados.

NESTA SEÇÃO:

Componentes da Web do Lightning alterados

Crie a UI facilmente com estes componentes alterados.

Módulos novos e alterados para componentes da Web do Lightning

Use novos módulos para exibir a UI de bate-papo personalizada, assinar canais de streaming para escutar mensagens de evento e navegar em comunidades.

Componentes Aura alterados

Crie a UI facilmente com estes componentes alterados.

Componentes da Web do Lightning alterados

Crie a UI facilmente com estes componentes alterados.

Nota: Na Referência do componente, a página Especificação para alguns componentes da Web do Lightning lista atributos e métodos que não estão disponíveis a clientes do Salesforce. Esses atributos e métodos são marcados como "Reservados para uso interno" e sua implementação pode mudar a qualquer momento.

Componentes que dão suporte a ícones automaticamente usam uma versão da direita para a esquerda (RTL) de um ícone quando você define sua configuração de idioma do Salesforce pessoal como um idioma RTL, como árabe, hebraico ou urdu. Apenas ícones que impliquem uma direção de leitura têm uma versão RTL.

- `lightning-avatar`
- `lightning-button`
- `lightning-button-icon`
- `lightning-button-menu`
- `lightning-button-icon-stateful`
- `lightning-button-stateful`
- `lightning-card`
- `lightning-dual-listbox`
- `lightning-helptext`
- `lightning-icon`
- `lightning-menu-item`
- `lightning-pill`
- `lightning-tab`
- `lightning-vertical-navigation-item-icon`

`lightning-button-icon`

O atributo a seguir é novo.

- `tooltip` – texto a exibir quando o usuário focaliza o botão. A dica de ferramenta é posicionada automaticamente com relação ao botão e ao espaço na tela.

O seguinte atributo agora foi descontinuado.

- `icon-class` – devido a limitações do DOM sombra, você não pode aplicar a própria classe CSS ao elemento svg de ícone. Procure uma solução alternativa em uma versão futura.

`lightning-button-menu`

O atributo a seguir é novo.

- `tooltip` – texto a exibir quando o usuário focaliza o botão. A dica de ferramenta é posicionada automaticamente com relação ao botão e ao espaço na tela.

`lightning-checkbox-group`

O atributo a seguir é novo.

- `variant` – a variante altera a aparência do grupo da caixa de seleção. As variantes aceitas incluem `standard` e `label-hidden`. O padrão é `standard`. Use estas variantes em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

`lightning-combobox`

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` – as variantes `label-inline` e `label-stacked` foram adicionadas. Use `label-inline` para alinhar o rótulo e a caixa combinada na horizontal. Use `label-stacked` para posicionar o rótulo acima da caixa combinada. Use estas variantes em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

`lightning-datatable`

Os tipos a seguir foram alterados.

- `date` – o atributo `hour12` é determinado pela localidade do usuário. Para exibir a hora em um formato de 12 horas, use `typeAttributes: { hour12: true }` na coluna de definição.
- `url` – os links agora são abertos em uma nova guia por padrão. Para abrir um link na guia ou janela atual, use `typeAttributes: { target: '_self' }` na definição de coluna.

`lightning-dual-listbox`

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` – as variantes `label-inline` e `label-stacked` foram adicionadas. Use `label-inline` para alinhar o rótulo e a caixa de listagem dupla na horizontal. Use `label-stacked` para posicionar o rótulo acima da caixa de listagem dupla. Use estas variantes em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

`lightning-icon`

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` — A variante `success` foi adicionada. Use a variante `success` para alterar o preenchimento de um ícone para verde.

`lightning-input`

Os atributos a seguir são novos.

- `date-style` – o estilo de exibição da data quando `type='date'` ou `type='datetime'`. Os valores válidos são `short`, `medium` e `long`. O valor padrão é `medium`. O formato de cada estilo é específico para a localidade. Esse atributo não tem efeito sobre dispositivos móveis.

As datas são exibidas por padrão em um estilo de comprimento médio, como 7 jan 2019, na localidade pt-BR. Para especificar um estilo curto, como 01/07/2019, defina `date-style="short"`. Para especificar um estilo longo, como 7 de janeiro de 2019, defina `date-style="long"`.

Se um usuário inserir uma data usando um estilo diferente, o componente vai aceitar a entrada e vai reformatá-la no `date-style` especificado durante o evento `blur`. A data inserida deve ser válida para a localidade do Salesforce do usuário e corresponder a um dos estilos curto, médio ou longo.

- `time-style` – o estilo de exibição da hora quando `type='time'` ou `type='datetime'`. Os valores válidos são `short`, `medium` e `long`. O valor padrão é `short`. Os estilos `medium` e `long` atualmente têm a mesma formatação.

  As horas são exibidas por padrão em um estilo curto, como 18:53 na localidade pt-BR. Para especificar um estilo para incluir segundos, como 18:53:33, defina `time-style="medium"` ou `time-style="long"`.

- `autocomplete` – controla o preenchimento automático do campo. Há suporte para esse atributo para os tipos de entrada `email`, `search`, `tel`, `text` e `url`. Há suporte para os valores `on` e `off`, mas o comportamento de preenchimento automático depende do navegador. Quando você define o atributo `autocomplete`, o componente `lightning-input` passa o valor para ser interpretado pelo navegador.

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` – as variantes `label-inline` e `label-stacked` foram adicionadas. Use `label-inline` para alinhar os campos de rótulo e entrada na horizontal. Use `label-stacked` para posicionar o rótulo acima dos campos de entrada. Use estas variantes em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

`lightning-input-address`

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` – as variantes `label-inline` e `label-stacked` foram adicionadas. Use `label-inline` para alinhar os campos de rótulo e endereço. Use `label-stacked` para posicionar o rótulo acima dos campos de endereço. Use estas variantes em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

`lightning-input-field`

O método a seguir é novo.

- `reset()` – redefine os campos de formulário para seus valore iniciais.

O atributo a seguir foi alterado.

- `class` – agora há suporte para a classe `slds-form-element_1-col`. Use esta classe de Sistema de design do Lightning quando a forma pai usar uma densidade compacta e você quiser reduzir a distribuição de 33/66% do rótulo e do campo de entrada.

`lightning-input-location`

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` – as variantes `label-inline` e `label-stacked` foram adicionadas. Use `label-inline` para alinhar os campos de rótulo e localização geográfica. Use `label-stacked` para posicionar o rótulo acima dos campos de localização geográfica. Use estas variantes em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

`lightning-input-name`

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` – as variantes `label-inline` e `label-stacked` foram adicionadas. Use `label-inline` para alinhar os campos de rótulo e nome. Use `label-stacked` para posicionar o rótulo acima dos campos de nome. Use estas variantes

em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

`lightning-input-rich-text`

Os seguintes métodos são novos.

- `getFormat` – retorna um objeto que representa os formatos do conteúdo selecionado no momento. Os formatos válidos são `font`, `size` e `align`.
- `setFormat(formats)` – define um formato no editor do ponto do cursor em diante. O formato também se aplica ao conteúdo selecionado no momento. Os formatos válidos são `font`, `size` e `align`. `formats` é um par de chave-valor com um nome e um valor de formato.

`lightning-map`

`lightning-map` carrega conteúdo do domínio do Salesforce `maps.a.forceusercontent.com` em um iframe. Você deverá colocar `maps.a.forceusercontent.com` na lista de permissões se quiser usar esse componente em seu próprio domínio ou usar a diretiva `frame-src` da Política de segurança de conteúdo, como em Comunidades do Lightning ou no Lightning Out.

O atributo a seguir é novo.

- `list-view` – exibe ou oculta a lista de locais. Os valores válidos são `visible`, `hidden` ou `auto`. O padrão é `auto`, que mostra a lista apenas quando vários marcadores estão presentes. Passar um valor inválido oculta a exibição de lista.

`lightning-output-field`

O atributo a seguir foi alterado.

- `class` – agora há suporte para a classe `slds-form-element_1-col`. Use esta classe de Sistema de design do Lightning quando a forma pai usar uma densidade compacta e você quiser reduzir a distribuição de 33/66% do rótulo e do campo de saída.

`lightning-pill`

Quando você não fornece um ícone ou avatar, a pilha não deixa mais espaço reservado para a imagem.

`lightning-radio-group`

O atributo a seguir é novo.

- `variant` – a variante altera a aparência do grupo de rádio. As variantes aceitas incluem `standard` e `label-hidden`. O padrão é `standard`. Use estas variantes em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

`lightning-record-edit-form`

O atributo a seguir é novo.

- `density` – define o estilo de organização dos campos e rótulos no formulário. Os valores aceitos são `compact`, `comfy` e `auto`. O padrão é `auto`, que permite ao componente definir dinamicamente a densidade de acordo com a configuração de Densidade de exibição e a largura do formulário. Use `compact` para exibir os campos e seus rótulos na mesma linha. Use `comfy` para exibir os campos empilhados abaixo de seus rótulos.

O manipulador de eventos a seguir foi alterado.

- `onerror` – você agora pode retornar os detalhes do erro quando um campo obrigatório estiver ausente usando `event.detail.output.fieldErrors`. Para exibir a mensagem de erro de modo automático no formulário, inclua `lightning:messages` imediatamente antes ou depois dos componentes `lightning-input-field`.

Outras alterações incluem:

- No modo de exibição, os ícones de edição aparecem apenas em campos editáveis. Anteriormente, os ícones de edição apareciam em todos os campos. Os campos editáveis são campos marcados como `updateable` na API da interface do usuário. O ícone de edição em um campo editável fica esmaecido até você focalizá-lo.

- Campos criptografados agora são mascarados apenas depois de o campo ser salvo.
- Ao usar o atributo `fields`, o `lightning-messages` exibirá uma mensagem de erro sobre os campos obrigatórios ausentes ao salvar se você não os inclui.

`lightning-record-form`

O atributo a seguir é novo.

- `density` – define o estilo de organização dos campos e rótulos no formulário. Os valores aceitos são `compact`, `comfy` e `auto`. O padrão é `auto`, que permite ao componente definir dinamicamente a densidade de acordo com a configuração de Densidade de exibição e a largura do formulário. Use `compact` para exibir os campos e seus rótulos na mesma linha. Use `comfy` para exibir os campos empilhados abaixo de seus rótulos.

O manipulador de eventos a seguir foi alterado.

- `onerror` – você agora pode retornar os detalhes do erro quando um campo obrigatório estiver ausente usando `event.detail.output.fieldErrors`. Para exibir a mensagem de erro de modo automático no formulário, inclua `lightning:messages` imediatamente antes ou depois dos componentes `lightning-input-field`.

Outras alterações incluem:

- No modo de exibição, os ícones de edição aparecem apenas em campos editáveis. Anteriormente, os ícones de edição apareciam em todos os campos. Os campos editáveis são campos marcados como `updateable` na API da interface do usuário. O ícone de edição em um campo editável fica esmaecido até você focalizá-lo.
- Campos criptografados agora são mascarados apenas depois de o campo ser salvo.
- Ao usar o atributo `fields`, o `lightning-messages` exibirá uma mensagem de erro sobre os campos obrigatórios ausentes ao salvar se você não os inclui.

`lightning-record-view-form`

O atributo a seguir é novo.

- `density` – define o estilo de organização dos campos e rótulos no formulário. Os valores aceitos são `compact`, `comfy` e `auto`. O padrão é `auto`, que permite ao componente definir dinamicamente a densidade de acordo com a configuração de Densidade de exibição e a largura do formulário. Use `compact` para exibir os campos e seus rótulos na mesma linha. Use `comfy` para exibir os campos empilhados abaixo de seus rótulos.

`lightning-textarea`

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` – as variantes `label-inline` e `label-stacked` foram adicionadas. Use `label-inline` para alinhar os campos de rótulo e nome. Use `label-stacked` para colocar o rótulo acima do campo textarea. Use estas variantes em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

CONSULTE TAMBÉM:

Biblioteca de componentes

Módulos novos e alterados para componentes da Web do Lightning

Use novos módulos para exibir a UI de bate-papo personalizada, assinar canais de streaming para escutar mensagens de evento e navegar em comunidades.

Novos módulos

`lightningsnapin/baseChatMessage`

Exibe uma UI de bate-papo personalizada com uma mensagem para o tipo de usuário especificado.

`lightning/empApi`
Dá acesso a métodos para assinar um canal de streaming e escutar mensagens de evento. Há suporte para todos os canais de streaming, incluindo canais para eventos de plataforma, eventos PushTopic, eventos genéricos e eventos Captura de alteração de dados.

`@salesforce/apexContinuation`
Fornece acesso a um método do Apex que retorna uma continuação que faz uma solicitação de execução longa a um serviço da Web externo.

Para obter mais informações, consulte Fazer chamadas de execução longa com continuações.

Módulos alterados

`lightning/navigation`
Aprimoramentos para dar suporte a comunidades, incluindo suporte para atributos `pageReferences`, `state` como parâmetros de consulta para seus URLs e `CurrentPageReference`. Como parte dessas atualizações, o `standard__namedPage` está sendo descontinuado em comunidades. Em vez disso, use `comm__namedPage`.

`@salesforce/user/isGuest`
Um valor booliano que especifica se o usuário é um usuário convidado.

CONSULTE TAMBÉM:

Biblioteca de componentes

Componentes Aura alterados

Crie a UI facilmente com estes componentes alterados.

Componentes que dão suporte aos ícones usam uma versão da esquerda para a direita (RTL) de um ícone quando você define sua configuração de idioma do Salesforce pessoal como um idioma RTL, como árabe, hebraico ou urdu. Apenas ícones que impliquem uma direção de leitura têm uma versão RTL.

- `lightning:avatar`
- `lightning:button`
- `lightning:buttonIcon`
- `lightning:buttonMenu`
- `lightning:buttonIconStateful`
- `lightning:buttonStateful`
- `lightning:card`
- `lightning:dualListbox`
- `lightning:helptext`
- `lightning:icon`
- `lightning:menuItem`
- `lightning:pill`
- `lightning:tab`
- `lightning:verticalNavigationItemIcon`

`force:recordEdit`

Na área de trabalho, o botão **Imagem** do editor de rich text agora abre a caixa de diálogo Selecionar imagem, que permite selecionar uma imagem disponível em sua página inicial Arquivos. Você também pode carregar uma imagem da caixa de diálogo Selecionar imagem. Não há suporte para selecionar uma imagem em aplicativos independentes do Lightning Out. Para exibir um formulário de registro com um editor de rich text que usa o seletor de arquivo do sistema use `lightning:recordEditForm` em vez disso. Em dispositivos móveis, o editor de rich text continua usando o seletor de arquivo nativo.

`lightning:buttonIcon`

O atributo a seguir é novo.

- `tooltip` – texto a exibir quando o usuário focaliza o botão. A dica de ferramenta é posicionada automaticamente com relação ao botão e ao espaço na tela.

`lightning:buttonMenu`

O atributo a seguir é novo.

- `tooltip` – texto a exibir quando o usuário focaliza o botão. A dica de ferramenta é posicionada automaticamente com relação ao botão e ao espaço na tela.

`lightning:checkboxGroup`

O atributo a seguir é novo.

- `variant` – a variante altera a aparência do grupo da caixa de seleção. As variantes aceitas incluem `standard`, `label-hidden`, `label-inline` e `label-stacked`. O padrão é `standard`. Use `label-hidden` para ocultar o rótulo, mas disponibilizá-lo à tecnologia assistiva. Use `label-inline` para alinhar o rótulo e o grupo de caixas de seleção. Use `label-stacked` para posicionar o rótulo acima dos grupo de caixas de seleção. Use estas variantes em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

`lightning:combobox`

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` – as variantes `label-inline` e `label-stacked` foram adicionadas. Use `label-inline` para alinhar o rótulo e a caixa combinada na horizontal. Use `label-stacked` para posicionar o rótulo acima da caixa combinada. Use estas variantes em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

`lightning:datatable`

Os tipos a seguir foram alterados.

- `date` – o atributo `hour12` é determinado pela localidade do usuário. Para exibir a hora em um formato de 12 horas, use `typeAttributes: { hour12: true }` na coluna de definição.
- `url` – os links agora são abertos em uma nova guia por padrão. Para abrir um link na guia ou janela atual, use `typeAttributes: { target: '_self' }` na definição de coluna.

`lightning:dualListbox`

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` – as variantes `label-inline` e `label-stacked` foram adicionadas. Use `label-inline` para alinhar o rótulo e a caixa de listagem dupla na horizontal. Use `label-stacked` para posicionar o rótulo acima da caixa de listagem dupla. Use estas variantes em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

`lightning:icon`

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` — A variante `success` foi adicionada. Use a variante `success` para alterar o preenchimento de um ícone para verde.

`lightning:input`

Os atributos a seguir são novos.

- `dateStyle` – o estilo de exibição da data quando `type='date'` ou `type='datetime'`. Os valores válidos são `short`, `medium` e `long`. O valor padrão é `medium`. O formato de cada estilo é específico para a localidade. Esse atributo não tem efeito sobre dispositivos móveis.

  As datas são exibidas por padrão em um estilo de comprimento médio, como 7 jan 2019, na localidade pt-BR. Para especificar um estilo curto, como 01/07/2019, defina `dateStyle="short"`. Para especificar um estilo longo, como 7 de janeiro de 2019, defina `dateStyle="long"`.

  Se um usuário inserir uma data usando um estilo diferente, o componente vai aceitar a entrada e vai reformatá-la no `dateStyle` especificado durante o evento `blur`. A data inserida deve ser válida para a localidade do Salesforce do usuário e corresponder a um dos estilos curto, médio ou longo.

- `timeStyle` – o estilo de exibição da hora quando `type='time'` ou `type='datetime'`. Os valores válidos são `short`, `medium` e `long`. O valor padrão é `short`. Os estilos `medium` e `long` atualmente têm a mesma formatação.

  As horas são exibidas por padrão em um estilo curto, como 18:53 na localidade pt-BR. Para especificar um estilo para incluir segundos, como 18:53:33, defina `timeStyle="medium"` ou `timeStyle="long"`.

- `autocomplete` – controla o preenchimento automático do campo. Há suporte para esse atributo para os tipos de entrada `email`, `search`, `tel`, `text` e `url`. Há suporte para os valores `on` e `off`, mas o comportamento de preenchimento automático depende do navegador. Quando você define o atributo `autocomplete`, o componente `lightning:input` passa o valor para ser interpretado pelo navegador.

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` – as variantes `label-inline` e `label-stacked` foram adicionadas. Use `label-inline` para alinhar os campos de rótulo e entrada na horizontal. Use `label-stacked` para posicionar o rótulo acima dos campos de entrada. Use estas variantes em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

`lightning:inputAddress`

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` – as variantes `label-inline` e `label-stacked` foram adicionadas. Use `label-inline` para alinhar os campos de rótulo e endereço. Use `label-stacked` para posicionar o rótulo acima dos campos de endereço. Use estas variantes em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

`lightning:inputField`

O método a seguir é novo.

- `reset()` – redefine os campos de formulário para seus valore iniciais.

O atributo a seguir foi alterado.

- `class` – agora há suporte para a classe `slds-form-element_1-col`. Use esta classe de Sistema de design do Lightning quando a forma pai usar uma densidade compacta e você quiser reduzir a distribuição de 33/66% do rótulo e do campo de entrada.

`lightning:inputLocation`

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` – as variantes `label-inline` e `label-stacked` foram adicionadas. Use `label-inline` para alinhar os campos de rótulo e localização geográfica. Use `label-stacked` para posicionar o rótulo acima dos campos de localização geográfica. Use estas variantes em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

`lightning:inputName`

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` – as variantes `label-inline` e `label-stacked` foram adicionadas. Use `label-inline` para alinhar os campos de rótulo e nome. Use `label-stacked` para posicionar o rótulo acima dos campos de nome. Use estas variantes em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

`lightning:inputRichText`

Os seguintes métodos são novos.

- `getFormat` – retorna um objeto que representa os formatos do conteúdo selecionado no momento. Os formatos válidos são `font`, `size` e `align`.
- `setFormat(formats)` – define um formato no editor do ponto do cursor em diante. O formato também se aplica ao conteúdo selecionado no momento. Os formatos válidos são `font`, `size` e `align`. `formats` é um par de chave-valor com um nome e um valor de formato.

`lightning:map`

`lightning: map` carrega conteúdo do domínio do Salesforce `maps.a.forceusercontent.com` em um iframe. Você deverá colocar `maps.a.forceusercontent.com` na lista de permissões se quiser usar esse componente em seu próprio domínio ou usar a diretiva `frame-src` da Política de segurança de conteúdo, como em Comunidades do Lightning ou no Lightning Out.

O atributo a seguir é novo.

- `listView` – exibe ou oculta a lista de locais. Os valores válidos são `visible`, `hidden` ou `auto`. O padrão é `auto`, que mostra a lista apenas quando vários marcadores estão presentes. Passar um valor inválido oculta a exibição de lista.

`lightning:navigation`

Vários aprimoramentos a Comunidades do Lightning foram adicionados ao objeto `pageReference`.

- Suporte para a propriedade de estado adicionado.
- A Página nomeada do tipo `standard__namedPage` foi descontinuada em comunidades. Use `comm__namedPage` para referência de comunidades.
- Login em páginas com suporte para comunidades adicionado.

`lightning:outputField`

O atributo a seguir foi alterado.

- `class` – agora há suporte para a classe `slds-form-element_1-col`. Use esta classe de Sistema de design do Lightning quando a forma pai usar uma densidade compacta e você quiser reduzir a distribuição de 33/66% do rótulo e do campo de saída.

`lightning:radioGroup`

O atributo a seguir é novo.

- `variant` – a variante altera a aparência do grupo de rádio. As variantes aceitas incluem `standard`, `label-hidden`, `label-inline` e `label-stacked`. O padrão é `standard`. Use `label-hidden` para ocultar o rótulo, mas disponibilizá-lo à tecnologia assistiva. Use `label-inline` para alinhar o rótulo e o grupo de seletores. Use `label-stacked` para posicionar o rótulo acima dos grupo de seletores. Use estas variantes em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

`lightning:recordEditForm`

O atributo a seguir é novo.

- `density` – define o estilo de organização dos campos e rótulos no formulário. Os valores aceitos são `compact`, `comfy` e `auto`. O padrão é `auto`, que permite ao componente definir dinamicamente a densidade de acordo com a configuração de

Densidade de exibição e a largura do formulário. Use `compact` para exibir os campos e seus rótulos na mesma linha. Use `comfy` para exibir os campos empilhados abaixo de seus rótulos.

O manipulador de eventos a seguir foi alterado.

- `onerror` – você agora pode retornar os detalhes do erro quando um campo obrigatório estiver ausente usando `event.getParam("output").fieldErrors`. Para exibir a mensagem de erro de modo automático no formulário, inclua `lightning:messages` imediatamente antes ou depois dos componentes `lightning:inputField`.

Outras alterações incluem:

- No modo de exibição, os ícones de edição aparecem apenas em campos editáveis. Anteriormente, os ícones de edição apareciam em todos os campos. Os campos editáveis são campos marcados como `updateable` na API da interface do usuário. O ícone de edição em um campo editável fica esmaecido até você focalizá-lo.
- Campos criptografados agora são mascarados apenas depois de o campo ser salvo.
- Ao usar o atributo `fields`, `lightning:messages` exibe uma mensagem de erro sobre campos obrigatórios ausentes se você não os inclui.

`lightning:recordForm`

O atributo a seguir é novo.

- `density` – define o estilo de organização dos campos e rótulos no formulário. Os valores aceitos são `compact`, `comfy` e `auto`. O padrão é `auto`, que permite ao componente definir dinamicamente a densidade de acordo com a configuração de Densidade de exibição e a largura do formulário. Use `compact` para exibir os campos e seus rótulos na mesma linha. Use `comfy` para exibir os campos empilhados abaixo de seus rótulos.

O manipulador de eventos a seguir foi alterado.

- `onerror` – você agora pode retornar os detalhes do erro quando um campo obrigatório estiver ausente usando `event.getParam("output").fieldErrors`. Para exibir a mensagem de erro de modo automático no formulário, inclua `lightning:messages` imediatamente antes ou depois dos componentes `lightning:inputField`.

Outras alterações incluem:

- No modo de exibição, os ícones de edição aparecem apenas em campos editáveis. Anteriormente, os ícones de edição apareciam em todos os campos. Os campos editáveis são campos marcados como `updateable` na API da interface do usuário. O ícone de edição em um campo editável fica esmaecido até você focalizá-lo.
- Campos criptografados agora são mascarados apenas depois de o campo ser salvo.
- Ao usar o atributo `fields`, `lightning:messages` exibe uma mensagem de erro sobre campos obrigatórios ausentes se você não os inclui.

`lightning:recordViewForm`

O atributo a seguir é novo.

- `density` – define o estilo de organização dos campos e rótulos no formulário. Os valores aceitos são `compact`, `comfy` e `auto`. O padrão é `auto`, que permite ao componente definir dinamicamente a densidade de acordo com a configuração de Densidade de exibição e a largura do formulário. Use `compact` para exibir os campos e seus rótulos na mesma linha. Use `comfy` para exibir os campos empilhados abaixo de seus rótulos.

`lightning:textarea`

O atributo a seguir foi alterado.

- `variant` – as variantes `label-inline` e `label-stacked` foram adicionadas. Use `label-inline` para alinhar horizontalmente o rótulo e o campo textarea. Use `label-stacked` para colocar o rótulo acima do campo textarea. Use

estas variantes em vez de `slds-form-element_horizontal` ou classes do Sistema de design do Lightning `slds-form-element_stacked`.

CONSULTE TAMBÉM:

Biblioteca de componentes

Apex: Itens novos e alterados

Essas classes, enums e interfaces são novas ou foram alteradas.

Para obter mais informações, consulte o *Guia do desenvolvedor do Apex*.

NESTA SEÇÃO:

Apex: Classes e interfaces novas e alteradas

Essas classes e interfaces são novas ou foram alteradas.

ConnectApi (Chatter no Apex): Classes novas e alteradas

Crie experiências personalizadas no Salesforce usando o Chatter no Apex. Obtenha o progresso da atividade da missão para um usuário e faça mais com publicações sociais.

CONSULTE TAMBÉM:

Apex: Novos recursos

Apex: Classes e interfaces novas e alteradas

Essas classes e interfaces são novas ou foram alteradas.

NESTA SEÇÃO:

Novas classes do Apex

Estas classes foram introduzidas nesta versão.

Classes do Apex alteradas

Estas classes existentes têm métodos ou constantes novos ou alterados.

Novas enums do Apex

As seguintes enumerações foram introduzidas nesta versão.

Enumeração do Apex alterada

Essa enumeração foi atualizada nesta versão.

Nova interface do Apex

Essa interface foi introduzida nesta versão.

Novas classes do Apex

Estas classes foram introduzidas nesta versão.

Classes no namespace `System`

Classe `Security` (piloto)

A nova classe `System.Security` contém métodos para implementar com segurança aplicativos do Apex. Use os métodos para remover campos inacessíveis antes de uma operação de DML sem causar uma exceção e para remover dos resultados da consulta campos que não estão visíveis. Esse recurso piloto está disponível automaticamente nas organizações sandbox, desenvolvedor e teste como um programa piloto.

`stripInaccessible(accessCheckType, sourceRecords, enforceRootObjectCRUD)`

Cria uma lista de sObjects dos registros de origem, que são removidos de campos que falham em verificações de segurança em nível de campo para o usuário atual. O método também oferece uma opção para aplicar uma verificação de acesso no nível do objeto.

Classe `SObjectAccessDecision`

A nova classe `System.SObjectAccessDecision` é o tipo de retorno do método Security.stripInaccessible. Com base na operação especificada (criar, atualizar ou ler), essa classe fornece métodos para retornar uma lista de sObjects que contêm apenas os campos acessíveis ao usuário atual naquele contexto.

`getModifiedIndexes()`

Retorna os índices de sObjects modificados pelo método stripInaccessible.

`getRecords()`

Retorna uma lista de novos sObjects idênticos aos registros de origem, exceto que eles são removidos de campos que falham na verificação de segurança em nível de campo para o usuário atual.

`getRemovedFields()`

Retorna um mapa de tipos sObject para seus campos inacessíveis correspondentes. A chave do mapa é uma representação de string do tipo sObject. O valor do mapa é um conjunto de strings que denotam os nomes de campo que estão inacessíveis.

Classes do Apex alteradas

Estas classes existentes têm métodos ou constantes novos ou alterados.

Classe `Auth.SessionManagement`

Novos métodos

`getLightningLoginEligibility(userId)`

Retorna o status de elegibilidade para um usuário que está fazendo login com o Lightning Login quando você configura sua organização com Meu domínio e usa o tipo de página Descoberta de login. Use esse método para redirecionar o usuário para um fluxo de login personalizado. Por exemplo, use depois de uma tentativa de login para redirecionar o usuário para um fluxo de senha se o usuário for inelegível para Lightning Login.

Classe `EventBus.TriggerContext`

Novos métodos

`getResumeCheckpoint()`

Retorna o ID de reprodução definido por `setResumeCheckpoint()`. O valor retornado é o ID de reprodução da mensagem do evento após a qual o processamento do acionador é retomando em uma nova invocação de acionador.

`setResumeCheckpoint(resumeReplayId)`

Define um ponto de verificação no fluxo de eventos em que o acionador de eventos da plataforma retoma a execução em uma nova invocação. Use esse método para recuperar-se de exceções de limite não capturadas ou para controlar o número de eventos processados em uma execução de acionador. Ao chamar esse método, passe o ID da última mensagem de evento processada com sucesso. Quando o acionador interrompe a execução antes que todos os eventos em `Trigger.New`

sejam processados, seja devido a uma exceção não capturada ou intencionalmente, o acionador é invocado novamente. A nova execução começa com a mensagem de evento no fluxo após aquela com o ID de reprodução com ponto de verificação.

Classe `Schema.FieldSetMember`

Novos métodos

`getSObjectField()`
Retorna o token para esse campo.

Classe `Schema.SObjectField`

Novos métodos

`getDescribe(options)`
Retorna o resultado do campo de descrição para esse campo. Esse método também fornece uma opção para obter todos os resultados do campo de descrição para um objeto.

Classe `System.EventBus`

Novos métodos

`getOperationId(result)`
Retorna o ID da operação de publicação de evento assíncrona com base no SaveResult enviado. Use esse ID para correlacionar o resultado da publicação assíncrona enviado no canal `/event/AsyncOperationEvent`.

Classe `System.Test`

Novos métodos

`enableChangeDataCapture()`
Use esse método em um teste do Apex de modo que as notificações de evento de alteração sejam geradas para todas as entidades de Captura de alteração de dados. Chame esse método no início de seu teste antes de realizar operações DML e chamar `Test.getEventBus().deliver();`.

Classe `System.UserManagement`

Novos métodos

`initPasswordlessLogin(userId, method)`
Invoca um desafio de verificação para login sem senha ao criar páginas de Login e Verificação (Visualforce) personalizadas para usuários externos.

`verifyPasswordlessLogin(userId, method, identifier, code, startUrl)`
Conclua um desafio de verificação ao criar uma página Verificar (Visualforce) personalizada para login sem senha. Se o usuário que está tentando fazer login inserir o código de verificação com êxito, ele vai se conectar.

Novas enums do Apex

As seguintes enumerações foram introduzidas nesta versão.

`AccessType Enum`
Especifica o tipo de verificação de acesso para os campos de um sObject.

`LightningLoginEligibility Enum`
Contém um valor de elegibilidade do Lightning Login usado pelo método `Auth.SessionManagement.getLightningLoginEligibility`.

Enumeração do Apex alterada

Essa enumeração foi atualizada nesta versão.

LoginDiscoveryMethod Enum

Contém métodos usados para verificar a identidade dos usuários quando o processo de login Meu domínio usar a Descoberta de login.

Essa enumeração tem um valor novo, LIGHTNING_LOGIN. Verifique a identidade pelo Lightning Login.

Nova interface do Apex

Essa interface foi introduzida nesta versão.

Interface `TxnSecurity.EventCondition` (beta)

Permita que uma classe de implementação especifique se é preciso agir quando determinados eventos ocorrem conforme uma política de segurança da transação. Essa interface deve ser usada apenas para políticas do Apex criadas em Monitoramento de evento em tempo real (beta).

`evaluate(event)`

Avalia um evento com relação a uma política de segurança da transação criada em Monitoramento de evento em tempo real (beta). Se o evento acionar a política, o método retornará `true`.

ConnectApi (Chatter no Apex): Classes novas e alteradas

Crie experiências personalizadas no Salesforce usando o Chatter no Apex. Obtenha o progresso da atividade da missão para um usuário e faça mais com publicações sociais.

Muitas ações de recurso da API REST do Chatter são expostas como métodos estáticos em classes do Apex no namespace `ConnectApi`. Esses métodos usam outras classes `ConnectApi` para entrada e retorno de informações. O namespace `ConnectApi` é conhecido como *Chatter no Apex*.

No Apex, você pode acessar alguns dados do Chatter usando consultas SOQL e objetos. No entanto, é mais simples expor dados do Chatter em classes `ConnectApi` e os dados são localizados e estruturados para exibição. Por exemplo, em vez de fazer muitas chamadas para acessar e montar um feed, é possível fazer isso com uma única chamada.

Nota: Para integrar aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da Web de terceiros ao Chatter e a Comunidades, use a API REST do Chatter.

NESTA SEÇÃO:

Novo Chatter em classes do Apex
Essas classes são novas.

Classes de entrada do Chatter no Apex novas e alteradas
Estas classes de entrada são novas ou têm alterações.

Classes de saída do Chatter no Apex novas e alteradas
Estas classes de saída são novas ou têm alterações.

Novo Chatter em classes do Apex

Essas classes são novas.

Missões

Esse novo método está na classe `ConnectApi.Missions`.

Obter o progresso da atividade da missão para um usuário

- `getUserMissionsProgress(communityId, userId)`

Engajamento social

Esses novos métodos estão na classe `ConnectApi.SocialEngagement`.

Aprovar ou rejeitar uma publicação de até 200 publicações sociais

- `massApprove(massApproval)`

Excluir uma publicação social de sua rede social

Nota: Excluir uma publicação social de sua rede social não exclui o registro do Salesforce.

- `deleteSocialPost(socialPostId, socialAccountId)`

Curtir uma publicação social

- `likeSocialPost(socialPostId, socialAccountId)`

Deixar de curtir uma publicação social

- `unlikeSocialPost(socialPostId, socialAccountId)`

Ocultar uma publicação social

- `hideSocialPost(socialPostId, socialAccountId)`

Deixar de ocultar uma publicação social

- `unhideSocialPost(socialPostId, socialAccountId)`

Lembrar de uma solicitação de aprovação para publicar uma publicação social

- `recallApproval(socialPostId)`

Obter o relacionamento de seguimento entre uma conta social gerenciada e uma personagem social

- `getRelationship(id, socialPersonaId)`

Classes de entrada do Chatter no Apex novas e alteradas

Estas classes de entrada são novas ou têm alterações.

Próximas melhores ações

`ConnectApi.RecommendationReactionInput`

Essa classe de entrada tem esta nova propriedade.

- `externalId` – ID externa da recomendação. Essa ID não precisa ser uma ID de 18 caracteres do Salesforce. Por exemplo, pode ser um número de produto de um sistema externo.

Engajamento social

`ConnectApi.SocialPostMassApprovalInput`

Essa nova classe de entrada tem estas propriedades.

- `isApproved` – especifica se é preciso aprovar (`true`) ou rejeitar (`false`) a postagem de publicações sociais.
- `socialPostIdList` – uma lista de até 200 IDs de publicação social.

Classes de saída do Chatter no Apex novas e alteradas

Estas classes de saída são novas ou têm alterações.

Comunidades

`ConnectApi.Community`

Essa classe de saída tem esta nova propriedade.

- `templateName` – nome do modelo da comunidade.

Arquivos

`ConnectApi.File`

Essa classe de saída tem esta nova propriedade.

- `isFileAsset` – especifica se o arquivo é um ativo.

Missões

`ConnectApi.AbstractUserMissionActivity`

Essa nova classe de saída é uma superclasse de `ConnectApi.UserMission` e `ConnectApi.UserMissionActivity`. Ela tem estas propriedades:

- `activityCount` – Quantidade de atividades de missão do tipo especificado para o usuário.
- `activityType` – Tipo de atividade de missão para um usuário. Os valores são:
  - `FeedItemAnswerAQuestion` – O usuário respondeu uma pergunta.
  - `FeedItemLikeSomething` – O usuário curtiu uma publicação ou comentário.
  - `FeedItemMarkAnswerAsBest` – O usuário marcou uma resposta como a melhor resposta.
  - `FeedItemPostQuestion` – O usuário publicou uma pergunta.
  - `FeedItemReceiveAComment` – O usuário recebeu um comentário em uma publicação.
  - `FeedItemReceiveALike` – O usuário recebeu uma curtida em uma publicação ou comentário.
  - `FeedItemReceiveAnAnswer` – O usuário recebeu uma resposta a uma pergunta.
  - `FeedItemWriteAComment` – O usuário comentou em uma publicação.
  - `FeedItemWriteAPost` – O usuário fez uma publicação.
  - `FeedItemYourAnswerMarkedBest` –A resposta do usuário foi marcada como a melhor resposta.

`ConnectApi.UserMission`

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.AbstractUserMissionActivity` e tem estas propriedades.

- `missionName` – nome da missão.
- `missionThreshold` – limite da missão. Quando um usuário atinge essa contagem de atividades, a missão está realizada.

Próximas melhores ações

`ConnectApi.NBARecommendation`

Essa classe de saída tem esta nova propriedade.

- `externalId` – ID externa da recomendação. Essa ID não precisa ser uma ID de 18 caracteres do Salesforce. Por exemplo, pode ser um número de produto de um sistema externo.

`ConnectApi.Recommendation`
Essa classe de saída tem esta nova propriedade.

- `externalId` – ID externa da recomendação. Essa ID não precisa ser uma ID de 18 caracteres do Salesforce. Por exemplo, pode ser um número de produto de um sistema externo.

`ConnectApi.RecommendationReaction`
Essa classe de saída tem esta nova propriedade.

- `externalId` – ID almejada externa da recomendação. Essa ID não precisa ser uma ID de 18 caracteres do Salesforce. Por exemplo, pode ser um número de produto de um sistema externo.

Engajamento social

`ConnectApi.DeleteSocialPostIntent`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `socialAccountId` – ID da conta social que exclui a publicação social.
- `socialPostId` – ID da publicação social a excluir.

`ConnectApi.LikeSocialPostIntent`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `socialAccountId` – ID da conta social que curte a publicação social.
- `socialPostId` – ID da publicação social a curtir.

`ConnectApi.SocialAccountRelationship`
Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `isFollowed` – especifica se a conta social é seguida pela personagem social.
- `isFollowing` – especifica se a conta social está seguindo a personagem social.
- `socialAccountId` – ID da conta social.
- `socialPersonaId` – ID da personagem social.

`ConnectApi.SocialPostMassApprovalOutput`
Essa nova classe de saída tem esta propriedade.

- `isApproved` – especifica se as publicações sociais foram aprovadas (`true`) ou rejeitadas (`false`) para publicação.

API: Itens novos e alterados

Acesse mais tipos de metadados e objetos de dados na API versão 46.0. Mais configurações estão disponíveis na API de metadados.

NESTA SEÇÃO:

Objetos novos e alterados
Acesse mais dados por meio desses objetos padrão novos e alterados.

SOQL
A Linguagem de consulta de objeto do Salesforce (SOQL) inclui atualizações ao Polimorfismo de SOQL.

API REST
A API REST inclui chamadas novas, alteradas e descontinuadas.

API SOAP
A API SOAP inclui changedcalls.

API REST do Chatter

Integre aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da Web de terceiros ao Salesforce usando a API REST do Chatter. Crie e publique comunidades, obtenha o progresso da atividade da missão para um usuário e faça mais com publicações sociais.

API REST de relatórios e painéis

Aprimoramentos da API REST de relatórios e painéis incluem novos parâmetros, objetos e propriedades de URL que descrevem fórmulas no nível da linha, classificação de painéis e assinaturas condicionais do relatório.

API da interface de usuário

Trabalhe com novos objetos e crie aplicativos móveis que exibem comunidades do Lightning.

API do conjunto de ferramentas

A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados.

API de metadados

A API de metadados inclui tipos e campos novos e alterados.

Configurações expostas na API de metadados

Apresentamos algumas configurações na API de metadados como campos boolianos em tipos de metadados.

API do JavaScript do console do Lightning

A API do JavaScript do console do Lightning agora fornece informações sobre se um item de utilitário é destacado.

CONSULTE TAMBÉM:

API

Objetos novos e alterados

Acesse mais dados por meio desses objetos padrão novos e alterados.

Salesforce em geral

Crie avisos de orientação no aplicativo para apresentar notícias, treinamento, dicas e muito mais aos usuários

Use os novos objetos Prompt, PromptAction, PromptActionShare, PromptActionOwnerSharingRule, PromptVersion.

Processos de vendas

Dê feedback sobre a qualidade de uma chamada no Lightning Dialer

Use os novos objetos VoiceCallQualityFeedback e VoiceCallQualityFeedbackShare.

Personalizar programações de produto

O objeto OpportunityLineItemSchedule agora dá suporte a campos personalizados, regras de validação e acionadores do Apex. Excluir uma programação agora também invoca acionadores de exclusão. Se programações de produto personalizáveis estiverem habilitadas, você poderá usar campos personalizados em programações padrão e personalizar o layout. Porém, se você tiver aplicado regras de validação ou acionadores do Apex, eles serão ignorados quando forem inseridos pela primeira vez.

Relacionamentos de parceiro podem ser criados e excluídos

A exigência de permissão Visualizar todos os dados foi removida dos objetos AccountPartner, OpportunityPartner e Partner. Esses objetos agora podem ser criados e excluídos de acordo com as permissões de Gravação e Exclusão do usuário nos objetos Oportunidade e Conta.

Defina o contato primário ao mesmo tempo em que a oportunidade é criada

Use o campo `ContactID` e defina-o como contato primário no objeto Opportunity existente.

Ativos

O objeto Ativo é compatível com agrupamento de chave primária (PK) para trabalhos de consulta em massa
O agrupamento de PK ajuda você a processar de modo eficiente um grande volume de registros. Para obter mais informações, consulte Cabeçalho de agrupamento de PK e Conheça um exemplo de consulta em lote usando agrupamento de PK.

Processos de aprovação

Desabilite notificações por email de processos de aprovação em que o usuário é um aprovador
Use o novo campo `UserPreferencesReceiveNoNotificationsAsApprover` no objeto Usuário existente.

Habilite notificações por email de processos de aprovação em que o usuário é um aprovador delegado
Use o novo campo `UserPreferencesReceiveNotificationsAsDelegatedApprover` no objeto Usuário existente.

Autenticação e identidade

Dê a um aplicativo conectado permissão para acessar recursos externos
Use o novo objeto `OauthCustomScope`, que representa uma permissão que define os recursos protegidos que um aplicativo conectado pode acessar de uma entidade externa.

Veja o número de falhas em tentativas de login em uma conta de usuário
Use o novo campo `NumberOfFailedLogins` no objeto Usuário existente.

Veja a versão do sistema operacional em execução em um dispositivo
Use o novo campo `PlatformVersion` no objeto UserDevice existente.

Veja se um usuário tentou acessar um modo de exibição de listas
Use a nova opção da lista de opções `ListView` para o campo `Atividade` do objeto VerificationHistory.

Veja dados do evento de logout de streaming em qualquer organização com acesso à API
O objeto LogoutEventStream agora está disponível em qualquer organização com a permissão API Habilitada.

Veja mais dados sobre eventos de login do usuário

- Use o campo `CountryIso` no objeto LoginEvent para ver o código de país em que um usuário efetuou login no Salesforce.
- Use o campo `HttpMethod` no objeto LoginEvent para identificar o método HTTP da solicitação de login.

Habilite chamadas para recursos no Amazon Web Services por HTTP usando o processo de assinatura Signature Versão 4
Use os novos campos `AwsAccessKey`, `AwsService`, `AwsRegion` e `AwsAccessSecret` no objeto NamedCredential existente.

Crie credenciais nomeadas baseadas em token para conexões externas mais fáceis
Use os novos campos `AuthTokenEndpointUrl`, `JwtAudience`, `JwtFormulaSubject`, `JwtIssuer`, `JwtSigningCertificate`, `JwtTextSubject` e `JwtValidityPeriodSeconds` no objeto NamedCredential existente.

Proteção de dados e privacidade

Gerencie a versão e a vida útil de um formulário de autorização
Use o novo objeto AuthorizationForm.

Armazene o consentimento de seus clientes em um formulário de autorização
Use o novo objeto AuthorizationFormConsent.

Obtenha informações sobre as alterações a valores nos campos de um registro de consentimento de formulário de autorização
Use o novo objeto AuthorizationFormConsentHistory.

Indique o propósito do uso dos dados associado a um formulário de autorização
Use o novo objeto AuthorizationFormDataUse.

Obtenha informações sobre as alterações a valores nos campos de um registro de uso de dados de formulário de autorização
Use o novo objeto AuthorizationFormDataUseHistory.

Obtenha informações sobre regras para compartilhar um objeto de uso de dados de formulário de autorização com usuários que não o proprietário
Use o novo objeto AuthorizationFormDataUseOwnerSharingRule.

Obtenha informações sobre a lista de níveis de acesso para uso de dados de um formulário de autorização
Use o novo objeto AuthorizationFormDataUseShare.

Obtenha informações sobre as alterações em valores nos campos de um registro de formulário de autorização
Use o novo objeto AuthorizationFormHistory.

Obtenha informações sobre regras para compartilhar um objeto de formulário de autorização com usuários que não o proprietário
Use a nova AuthorizationFormOwnerSharingRule.

Obtenha informações sobre a lista de níveis de acesso a um formulário de autorização
Use o novo objeto AuthorizationFormShare.

Especifique o texto e o idioma de um formulário de autorização
Use o novo objeto AuthorizationFormText.

Obtenha informações sobre as alterações em valores nos campos de um texto registro de texto de formulário de autorização
Use o novo objeto AuthorizationFormTextHistory.

Obtenha informações sobre valores de sensibilidade de dados na lista de opções SecurityClassification
Use o novo objeto FieldSecurityClassification.

Acompanhe as preferências de consentimento dos clientes para ser contatado por email, rede social e Web
Use os novos valores `mailing`, `social` e `web` no parâmetro `action` no objeto Consent existente.

Obtenha as preferências de consentimento do cliente para um carimbo de data/hora específico
Use o novo parâmetro `datetime` no objeto Consent existente.

Obtenha as preferências de consentimento do cliente para ser contatado por um motivo específico
Use o novo parâmetro `purpose` no objeto Consent existente.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: O objeto Consent inclui mais objetos ao agregar as configurações de consentimento do cliente
O objeto Consent consulta campos nos objetos DataUsePurpose e ContactPointTypeConsent.

Novos campos adicionados
O objeto individual agora tem três novos campos: `InfluencerRating`, `ConsumerCreditScore` e `ConsumerCreditScoreProvider`.

Einstein Analytics

DESCONTINUADO: Use EPT, em vez de UI_RENDER_TIME no Einstein Analytics.
UI_RENDER_TIME foi descontinuado na versão Summer '19 com a API versão 46.0. Use o campo EPT do tipo de evento de desempenho do Wave em vez disso.

Email

EmailMessage

Os campos `MessageIdentifier` e `ThreadIdentifier` agora incluem a propriedade `idLookup`.

EmailTemplate

Use o novo campo `EnhancedLetterheadId` para determinar que papel timbrado aprimorado é associado ao modelo de email.

Use os novos campos `DeliveryRate`, `TotalDelivered`, `TotalSoftBounced`, `TotalHardBounced`, `TotalOpens` e `TotalSent` somente leitura para entender a atividade de engajamento relacionada a um modelo.

EnhancedLetterhead

Use o novo objeto para o recurso de papel timbrado aprimorado.

Field Service Lightning

Crie limites de programação baseados em tipo para controlar quantas horas sua equipe dedica a tipos de trabalhos específicos

Use os novos objetos `WorkCapacityLimit`, `WorkCapacityUsage` e `ServiceAppointmentCapacityUsage`. Para aprender mais, consulte Definir limites de programação para diferentes tipos de trabalho.

Escolha se as notificações de compromissos de serviço são enviadas na atribuição ou no despacho

Use os novos campos `IsAssignmentNotification` e `IsDispatchNotification` no objeto FieldServiceMobileSettings.

Campo `IsUseSalesforceMobileActions` reservado para uso futuro

Esse campo permanece na API para uma versão futura.

Comece a preencher dados no objeto padrão Shift

O novo objeto Shift será usado para programar recursos de serviço em uma versão futura.

Obtenha informações sobre status de turno

Use o novo objeto ShiftStatus.

Obtenha informações para compartilhar um objeto de turno com usuários que não sejam o proprietário

Use o novo objeto ShiftOwnerSharingRule.

Obtenha informações sobre a lista de níveis de acesso a um turno

Use o novo objeto ShiftShare.

Obtenha informações sobre as alterações a valores nos campos de um registro de turno

Use o novo objeto ShiftHistory.

Fluxo

Filtre ou classifique entrevistas de fluxo dependendo de se elas foram ou não pausadas em uma tela

Use o novo campo `WasPausedFromScreen` no objeto `FlowInterview` existente.

Obtenha metadados sobre uma definição de fluxo

Use o novo objeto `FlowDefinitionView`.

Obtenha metadados sobre uma versão de fluxo

Use o novo objeto `FlowVersionView`.

Obtenha metadados sobre uma variável de fluxo

Use o novo objeto `FlowVariableView`.

Empacotamento

Descontinuar uma versão de pacote

Use o novo campo `IsDeprecated` no objeto MetadataPackageVersion.

Grupos de conjunto de permissões

MutingPermissionSet (piloto)

Representa um conjunto de permissões desativadas e é usado junto com PermissionSetGroup (piloto). Este objeto está disponível na versão 46.0 ou posterior da API.

Compartilhamento

Obtenha informações sobre os atributos de visibilidade que determinam o acesso de leitura de um registro

Use o novo objeto RecordVisibility (piloto).

Atendimento ao cliente social

Especifique o tipo do primeiro anexo na publicação social

Use os novos valores com suporte `APPLICATION`, `AUDIO` e `TEXT` no campo `AttachmentType` existente no objeto SocialPost.

Recupere o avatar de rede social do usuário

Use o novo campo `AvatarURL` no objeto SocialPersona existente.

Gerenciamento de caso

Adicione lógica que controla a execução de instruções de macro

Use os novos valores `IF`, `ELSEIF`, `ELSE` e `ENDIF` no campo `Operation` de um objeto MacroInstruction.

Especifique uma expressão que controla a execução de instruções de macro

Use o novo objeto ExpressionFilter ao definir uma declaração condicional em um objeto MacroInstruction.

Defina uma condição usada em uma expressão para um macro condicional

Use o objeto ExpressionFilterCriteria para definir uma condição usada em um objeto ExpressionFilter.

Mostre ações rápidas no componente Ações e recomendações

Use o novo valor `QuickAction` no campo `ActionType` existente no objeto RecordAction.

Veja o histórico de ações rápidas que começaram do componente Ações e recomendações

Procure o novo valor `QuickAction` no campo `ActionType` existente no objeto RecordActionHistory.

Campos recém-documentados para marcos de casos

Introduzidos em uma versão anterior da API, os campos `TimeSinceTargetInDays`, `TimeSinceTargetInHours`, `TimeRemainingInDays` e `TimeRemainingInHours` foram documentados para o objeto CaseMilestone. A partir da API versão 46.0, esses campos estão disponíveis no Lightning Experience.

Gerenciamento de território Enterprise

Edite o layout de página da Regra de atribuição de território do objeto no Gerenciador de objetos

A propriedade `describeLayout()` no objeto `ObjectTerritory2AssignmentRule` disponibiliza a Regra de atribuição de território do objeto no Gerenciador de objetos.

Monitoramento de eventos

Filtro valores de desvio para melhorar os dados de registro de evento em relatórios e painéis

No tipo de evento Visualização de página do Lightning, valores de desvio no campo EFFECTIVE_PAGE_TIME com mais de 60 segundos agora são filtrados dos registros de evento.

Alterado o tipo de dados para campos no tipo de evento Exceção inesperada do Apex

No tipo de evento Exceção inesperada do Apex do EventLogFile, o tipo de dados dos campos EXCEPTION_MESSAGE e STACK_TRACE mudou de String para Texto.

Comunidades do Lightning

AppMenuItem

Ao usar esse objeto para recuperar aplicativos para uso em seus aplicativos móveis, o `mobileStartUrl` agora retorna um nome de domínio totalmente qualificado para uma comunidade do Lightning.

ChannelProgramMemberHistory

O novo `channelProgramMemberhistory` permite aos usuários rastrear o histórico de alterações a um parceiro que é membro de um programa de canal.

NetworkMember

O novo `PreferencesDisableBestAnswerEmail`, quando falso, permite ao usuário receber email quando alguém marca a resposta dele em uma publicação como a melhor.

Pesquisas do Salesforce

Armazene a entrada completa do usuário para um rótulo de pergunta

Use o novo campo `QuestionName` no objeto SurveyQuestion existente.

Armazene a resposta completa do participante a uma pergunta da pesquisa

Use o novo campo `ResponseValue` no objeto SurveyQuestionResponse existente.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Armazene até 250 caracteres de entrada do usuário para um rótulo de pergunta

Use o campo `Name` existente no objeto SurveyQuestion. Esse campo antes armazenava o rótulo completo da pergunta.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Armazene até 250 caracteres da resposta de um participante a uma pergunta

Use o campo `ResponseShortText` existente no objeto SurveyQuestionResponse. Esse campo antes armazenava a resposta completa do participante a uma pergunta.

SOQL

A Linguagem de consulta de objeto do Salesforce (SOQL) inclui atualizações ao Polimorfismo de SOQL.

Polimorfismo de SOQL

TYPEOF

A palavra-chave `TYPEOF` agora está disponível ao público em geral.

Clientes que estiverem usando a versão Prévia do desenvolvedor e não atualizarem para a versão disponível ao público geral poderão continuar usando `TYPEOF`. A experiência deles agora corresponde àquela de clientes que usam a versão disponível ao público em geral ou posterior.

API REST

A API REST inclui chamadas novas, alteradas e descontinuadas.

Lightning Knowledge

Obtenha uma lista de URLs de artigo em sites e comunidades

Faça uma solicitação GET para

```
/services/data/v46.0/knowledgeManagement/articles/siteListForOnlineArticle?articleId=articleId&language=xx_XX
```

recuperar uma lista de URLs de artigo em sites e comunidades.

Nota: O retorno de URLs de sites, comunidades ou ambos depende da configuração da sua organização e das configurações de visibilidade do artigo.

Agendador do Lightning

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Use `WorkType` para obter horários de compromisso.

Use `/services/data/v46.0/scheduling/getAppointmentSlots` para obter horários para um compromisso usando `WorkTypeGroupId` ou `WorkType`. Você pode usar `WorkTypeID`, duração ou os requisitos de habilidade para uma seleção granular.

Nota: Se o agendamento de ativo estiver ativado, você poderá fornecer um recurso de serviço baseado em ativo em `requiredResourceIds` para recuperar os horários disponíveis ou candidatos para o recuso do ativo.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Use `WorkType` para obter candidatos a compromisso.

Use `/services/data/v46.0/scheduling/getAppointmentCandidates` para obter candidatos disponíveis para um compromisso usando `WorkTypeGroupId` ou `WorkType`. Você pode usar `WorkTypeID`, duração ou os requisitos de habilidade para uma seleção granular.

Nota: Se o agendamento de ativo estiver ativado, a resposta incluirá também candidatos baseados em ativo.

Processos de vendas

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Ative ou desative programações de produto personalizáveis para OpportunityLineItemSchedules

Quando ativado por um novo campo no tipo OpportunitySettings na API de metadados, `customizableProductSchedulesEnabled`, o recurso OpportunityLineItemSchedules agora dá suporte a campos personalizados, regras de validação e acionadores do Apex.

Ações padrão

Veja o novo campo `category` para ações padrão em fluxos.

O método `/services/data/v46.0/actions/standard/{action}` agora retorna um campo `category`. Esse é um campo somente leitura, usado para classificar ações no Flow Builder.

Operações de atualização e inserção (upsert)

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Processe o resultado de operações upsert da mesma maneira em APIs REST e SOAP.

Na API REST, o comportamento de operações upsert que usam IDs externos agora corresponde àquele da API SOAP.

Caso de uso: upsert usa um ID externo para o qual há...	API versão 45.0 e anteriores	API versão 46.0 e posteriores
nenhum registro existente	Corpo da resposta: **SaveResult**	Corpo da resposta: **UpsertResult**

Caso de uso: upsert usa um ID externo para o qual há...	API versão 45.0 e anteriores	API versão 46.0 e posteriores
1 registro existente	Status da resposta: **204 Sem conteúdo** Corpo da resposta: **(nenhum)**	Status da resposta: **200 OK** Corpo da resposta: **UpsertResult**
2 ou mais registros existentes	Status da resposta: 300 múltiplas escolhas Corpo da resposta: lista de fragmentos de URL	(sem alteração)

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Agora há suporte para operações upsert para coleções de sObject.

Na API REST, agora há suporte para operações upsert para `/v46.0/composite/sobjects`.

Chamadas novas, alteradas e descontinuadas

Ações invocáveis

Ações invocáveis representam as ações que podem ser realizadas no Salesforce com APIs.

Ações invocáveis estão disponíveis pela API REST. A seguinte ação foi adicionada:

customNotificationAction

Envia uma notificação personalizada a destinatários usando canais móveis ou de desktop.

Para obter mais informações sobre ações invocáveis, consulte o *Guia do desenvolvedor de ações*.

EDIÇÕES

Disponível em: Salesforce Classic

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

API SOAP

A API SOAP inclui changedcalls.

Chamadas alteradas

Recupere detalhes para ações especificadas

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: A chamada `describeQuickActions()` agora vem antes do prefixo `Global.` para `apiName` para identificar ações globais.

O prefixo `Global.` diferencia entre ações globais e padrão.

Alterados os tipos de objeto em WSDLs

ComeCampos polimórficos agora são do tipo sObject

Na API do conjunto de ferramentas e WSDLs empresariais, os tipos de objeto de todos os campos polimórficos mudaram de `Name` para `sObject`.

Por exemplo, isto:

```
<complexType name="Task">
  <complexContent>
    <extension base="ens:sObject">
      <sequence>
```

```
      ...
      <element name="Owner" nillable="true" minOccurs="0" type="ens:Name"/>
      ...
      </sequence>
    </extension>
  </complexContent>
</complexType>
```

mudou para isto:

```
<complexType name="Task">
  <complexContent>
    <extension base="ens:sObject">
      <sequence>
      ...
      <element name="Owner" nillable="true" minOccurs="0" type="ens:sObject"/>
      ...
      </sequence>
    </extension>
  </complexContent>
</complexType>
```

Isso afeta o código Java gerado por esses WSDLs. Por exemplo, em `Task.java`, o campo Proprietário agora é definido como:

```
private com.sforce.soap.enterprise.sobject.SObject Owner;
```

Para obter mais informações sobre como gerar código Java usando arquivos WSDL, consulte Configurando seu ambiente de desenvolvedor Java.

API REST do Chatter

Integre aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da Web de terceiros ao Salesforce usando a API REST do Chatter. Crie e publique comunidades, obtenha o progresso da atividade da missão para um usuário e faça mais com publicações sociais.

Nota: Para criar experiências personalizadas do Chatter e de comunidades no Salesforce, use ConnectApi (Chatter no Apex): Classes novas e alteradas.

NESTA SEÇÃO:

Recursos da API REST do Chatter novos e alterados
Esses recursos são novos ou foram alterados.

Corpos de solicitação da API REST do Chatter novos e alterados
Estes corpos de solicitação são novos ou foram alterados.

Corpos de resposta da API REST do Chatter novos e alterados
Estes corpos de resposta são novos ou têm alterações.

Recursos da API REST do Chatter novos e alterados

Esses recursos são novos ou foram alterados.

Comunidades

Crie uma comunidade

Faça uma solicitação POST para o recurso `/connect/communities` existente com o novo corpo de solicitação de Entrada da comunidade.

Publique uma comunidade

Faça uma solicitação POST ao novo recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/publish`.

Nota: POST não aceita parâmetros de solicitação nem um corpo da solicitação.

Obtenha os modelos de comunidade disponíveis para o próximo usuário

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/communities/templates`.

Arquivos

Defina o rótulo mestre e o nome do desenvolvedor ao criar um arquivo de ativo

Faça uma solicitação POST para o recurso existente `/connect/files/`***`fileId`***`/asset` com os novos parâmetros `assetLabel` e `developerName`.

Canais do Messaging

Canais do Messaging antes se chamava Canais do Live Message.

Crie um canal de mensagens do Apple Business Chat

Faça uma solicitação POST para o recurso existente `/connect/livemessage/channels` com o corpo da solicitação de Entrada de canal do Messaging ou o parâmetro `messagingType` definido como `AppleBusinessChat`.

Missões

Obter o progresso da atividade da missão para um usuário

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/missions/users/`***`userId`***`/progress`.

Engajamento social

Aprovar ou rejeitar uma publicação de até 200 publicações sociais

Faça uma solicitação PATCH para o novo recurso `/connect/social-engagement/social-posts/intents/approvals` com o novo corpo da solicitação de Entrada de aprovação em massa da publicação social.

Excluir uma publicação social de sua rede social

Nota: Excluir uma publicação social de sua rede social não exclui o registro do Salesforce.

Faça uma solicitação PUT para o novo recurso `/connect/social-engagement/social-posts/`***`socialPostId`***`/intents/deletes/`***`socialAccountId`***.

Curtir uma publicação social

Faça uma solicitação PUT para o novo recurso `/connect/social-engagement/social-posts/`***`socialPostId`***`/intents/likes/`***`socialAccountId`***.

Deixar de curtir uma publicação social

Faça uma solicitação DELETE para o novo recurso `/connect/social-engagement/social-posts/`***`socialPostId`***`/intents/likes/`***`socialAccountId`***.

Ocultar uma publicação social
Faça uma solicitação PUT para o novo recurso `/connect/social-engagement/social-posts/socialPostId/intents/hide/socialAccountId`.

Deixar de ocultar uma publicação social
Faça uma solicitação DELETE para o novo recurso `/connect/social-engagement/social-posts/socialPostId/intents/hide/socialAccountId`.

Lembrar de uma solicitação de aprovação para publicar uma publicação social
Faça uma solicitação DELETE para o novo recurso `/connect/social-engagement/social-posts/socialPostId/intents/approval`.

Obter o relacionamento de seguimento entre uma conta social gerenciada e uma personagem social
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/social-engagement/managed-social-accounts/id/relationships/socialPersonaId`.

Corpos de solicitação da API REST do Chatter novos e alterados

Estes corpos de solicitação são novos ou foram alterados.

Comunidades

Contribuição da comunidade
Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `description` – descrição da comunidade.
- `name` – nome da comunidade.
- `templateName` – nome do modelo para a comunidade.
- `urlPathPrefix` – prefixo de URL para a comunidade.

Canais do Messaging

Canais do Messaging antes se chamavam Canais do Live Message e o corpo da solicitação de Entrada de canal do Messaging antes se chamava Entrada de canal do Live Message.

Entrada de canal do Messaging
Esse corpo de solicitação tem essa propriedade alterada.

- `messageType` – agora inclui `AppleBusinessChat`.

Próximas melhores ações

Entrada de reação de recomendação
Esse corpo de solicitação tem esta propriedade nova.

- `externalId` – ID externa da recomendação. Essa ID não precisa ser uma ID de 18 caracteres do Salesforce. Por exemplo, pode ser um número de produto de um sistema externo.

Engajamento social

Entrada de aprovação em massa de publicação social
Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `isApproved` – especifica se é preciso aprovar (`true`) ou rejeitar (`false`) a postagem de publicações sociais.

- `socialPostIdList` – uma lista de até 200 IDs de publicação social.

Corpos de resposta da API REST do Chatter novos e alterados

Estes corpos de resposta são novos ou têm alterações.

Comunidades

Comunidade

Esse corpo de resposta tem esta propriedade nova.

- `templateName` – nome do modelo da comunidade.

Criação de comunidade

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `message` – mensagem dizendo que a criação está em andamento.
- `name` – nome da comunidade.

Publicação de comunidade

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `id` – a ID da comunidade.
- `message` – mensagem descrevendo o resultado da publicação da comunidade.
- `name` – nome da comunidade.
- `url` – URL para a comunidade.

Modelo de comunidade

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `publisher` – nome do editor do modelo da comunidade.
- `templateName` – nome do modelo da comunidade.

Coleção de modelos de comunidade

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `templates` – lista de modelos da comunidade.
- `total` – contagem total de modelos da comunidade.

Arquivos

Detalhes do arquivo

Esse corpo de resposta tem esta propriedade nova.

- `isFileAsset` – especifica se o arquivo é um ativo.

Resumo do arquivo

Esse corpo de resposta tem esta propriedade nova.

- `isFileAsset` – especifica se o arquivo é um ativo.

Canais do Messaging

Canais do Messaging antes se chamavam Canais do Live Message e o corpo da solicitação de saída de Canal do Messaging antes se chamava Canal do Live Message.

Canal do Messaging

Esse corpo de resposta tem essa propriedade alterada.

- `messageType` – agora inclui `AppleBusinessChat`.

Missões

Missão do usuário

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `activityCount` – Quantidade de atividades de missão do tipo especificado para o usuário.
- `activityType` – Tipo de atividade de missão para um usuário. Os valores são:
  - `FeedItemAnswerAQuestion` – O usuário respondeu uma pergunta.
  - `FeedItemLikeSomething` – O usuário curtiu uma publicação ou comentário.
  - `FeedItemMarkAnswerAsBest` – O usuário marcou uma resposta como a melhor resposta.
  - `FeedItemPostQuestion` – O usuário publicou uma pergunta.
  - `FeedItemReceiveAComment` – O usuário recebeu um comentário em uma publicação.
  - `FeedItemReceiveALike` – O usuário recebeu uma curtida em uma publicação ou comentário.
  - `FeedItemReceiveAnAnswer` – O usuário recebeu uma resposta a uma pergunta.
  - `FeedItemWriteAComment` – O usuário comentou em uma publicação.
  - `FeedItemWriteAPost` – O usuário fez uma publicação.
  - `FeedItemYourAnswerMarkedBest` –A resposta do usuário foi marcada como a melhor resposta.
- `missionName` – nome da missão.
- `missionThreshold` – limite da missão. Quando um usuário atinge essa contagem de atividades, a missão está realizada.

Próximas melhores ações

Recomendação do Next Best Action

Esse corpo de resposta tem esta propriedade nova.

- `externalId` – ID externa da recomendação. Essa ID não precisa ser uma ID de 18 caracteres do Salesforce. Por exemplo, pode ser um número de produto de um sistema externo.

Objeto de recomendação

Esse corpo de resposta tem esta propriedade nova.

- `externalId` – ID externa da recomendação. Essa ID não precisa ser uma ID de 18 caracteres do Salesforce. Por exemplo, pode ser um número de produto de um sistema externo.

Reação de recomendação

Esse corpo de resposta tem esta propriedade nova.

- `externalId` – ID almejada externa da recomendação. Essa ID não precisa ser uma ID de 18 caracteres do Salesforce. Por exemplo, pode ser um número de produto de um sistema externo.

Engajamento social

Excluir intenção de publicação social

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `socialAccountId` – ID da conta social que exclui a publicação social.

- `socialPostId` – ID da publicação social a excluir.

Curtir intenção de publicação social
Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `socialAccountId` – ID da conta social que curte a publicação social.
- `socialPostId` – ID da publicação social a curtir.

Relacionamento de conta social
Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `isFollowed` – especifica se a conta social é seguida pela personagem social.
- `isFollowing` – especifica se a conta social está seguindo a personagem social.
- `socialAccountId` – ID da conta social.
- `socialPersonaId` – ID da personagem social.

Aprovação em massa de publicação social
Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `isApproved` – especifica se as publicações sociais foram aprovadas (`true`) ou rejeitadas (`false`) para publicação.

API REST de relatórios e painéis

Aprimoramentos da API REST de relatórios e painéis incluem novos parâmetros, objetos e propriedades de URL que descrevem fórmulas no nível da linha, classificação de painéis e assinaturas condicionais do relatório.

Para obter mais informações, consulte o *Guia do desenvolvedor de API REST de relatórios e painéis*.

Novo parâmetro de URL: `?ownerId=`*`{ownerid}`*

Um novo parâmetro de URL para recursos de `notifications/` permite aos administradores gerenciar as outras assinaturas do usuário por meio da API.

URI do recurso	Métodos HTTP com suporte	Descrição
`/analytics/notifications?source=lightningReportSubscribe&ownerId=`***`{ownerId}`***	OBTER	Permite aos usuários com a permissão Gerenciar notificações do Analytics obter notificações para outro usuário com o `ownerId` especificado.

Recursos alterados: `reports/`, `dashboards/`, `notifications/`

Os recursos `reports/`, `dashboards/` e `notifications/` têm novas propriedades que descrevem fórmulas no nível de linha, classificação de painel e assinaturas de relatório.

Relatórios (`/services/data/v46.0/analytics/reports`)
Os objetos `reportTypeMetadata` e `reportMetadata` têm novos objetos e propriedades que descrevem fórmulas no nível da linha. Na API, fórmulas no nível da linha são chamadas de fórmulas detalhadas personalizadas.

reportTypeMetadata

O objeto `categories` agora retorna todas as fórmulas no nível da linha em um relatório como um objeto idêntico aos outros objetos de categorias. Uma vez que fórmulas em nível de linha são beta, parte de suas funcionalidades é limitada. Para fórmulas no nível da linha, estas propriedades sempre são falsas:

- `allowedInCustomDetailFormula`
- `Bucketable`
- `Filterable`
- `isCustom`
- `isLookup`

Para fórmulas no nível da linha, estas propriedades sempre são nulas:

- `filterValues`
- `inactiveFilterValues`

reportMetadata

Propriedade	Tipo	Descrição
`allowedInCustomDetailFormula`	Booleano	Especifica se um campo pode ser referenciado em uma fórmula em nível de linha (verdadeiro) ou não (falso).
`customDetailFormula`	customDetailFormula[]	Uma matriz de objetos que descreve fórmulas em nível de linha.

Cada objeto na matriz `customDetailFormula` contém as seguintes novas propriedades.

Propriedade	Tipo	Descrição
`decimalPlaces`	Inteiro	Formata o valor retornado pela fórmula no nível da linha. É necessário para valores de retorno numéricos, inválido para valores de retorno não numéricos.
`descrição`	String	Descrição definida pelo usuário da fórmula no nível da linha.
`formula`	String	Especifica a expressão da fórmula a ser avaliada. É possível fazer referência a todos os campos de tipo de relatório, exceto campos em bucket, campos de fórmula de resumo personalizados e campos de rastreamento históricos.
`formulaType`	String	Especifica o tipo de retorno da fórmula. Os valores válidos incluem: • `Data` • `Datetime` • `Número` • `Texto`
`rótulo`	String	Especifica um nome para a fórmula no nível da linha.

Painéis (`/services/data/v46.0/analytics/dashboards`)

De acordo com o comportamento de classificação do componente do painel aprimorado, introduzimos novas propriedades de classificação em `groupings` na API REST do Painel. As novas propriedades permitem que você faça o ajuste fino de como os componentes do painel classificam dados.

Propriedade	Tipo	Descrição
`inheritedReportSort`	String	Quando especificado, ele classifica os dados no componente do painel da mesma maneira que eles foram classificados no relatório. Valores possíveis: • `reportGrouping` – corresponde à ordem de classificação do relatório de origem. Na UI, essa configuração é análoga a "Agrupamento de relatório" classificado em ordem crescente. • `invertReportGrouping` – reverte a ordem de classificação do relatório de origem. Na UI, essa configuração é análoga a "Agrupamento de relatório" classificado em ordem decrescente. • `null` – essa propriedade não é usada. Em vez disso, a propriedade "sortOrder" é usada. **Importante:** Na API v46.0 e posteriores, mantenha o valor padrão de `null` e use `sortOrder` em vez dessa propriedade. Outras configurações podem causar um erro de API.
`sortAggregate`	String	Nome do agregado pelo qual o componente do painel classifica. Se `null`, o componente do painel classificará por rótulo ou combinará/inverterá a ordem de classificação do relatório.
`sortOrder`	String	Especifica se o componente do painel é classificado em ordem crescente (`Asc`) ou decrescente (`Desc`). Os valores possíveis são `Asc` e `Desc`.
`sort`		Usado em versões anteriores. Nesta versão (v46.0), atribua o valor `null`, exceto pelas seguintes instâncias: • O componente é uma tabela do Lightning não agrupada • O relatório de origem tem um filtro de limite de linha Nesses dois casos, `sort` corresponde ao seguinte objeto: `"sort" : {` `"column" : "TYPE",` `"sortOrder" : "asc",` `"type" : "label"` `},`

Notificações (`/services/data/v46.0/analytics/notifications`)

`/analytics/notifications?source=lightningReportSubscribe`

Propriedade	Tipo	Descrição
`summaryOnly`	Booleano	Aplica-se quando o limite `type` é `condition` e `source=LightningReportSubscribe`. Se `true`, enviará por email o resumo da notificação sem a tabela de relatório. Se `false`, enviará por email o resumo e a tabela de relatório. Se `null`, atualizará a tabela, mas não enviará um email.

`/analytics/notifications?source=lightningReportSubscribe&ownerId=`***`ownerid`***

Propriedade	Tipo	Descrição
`ownerId`	String	A ID do usuário da pessoa que iniciou uma assinatura.

API da interface de usuário

Trabalhe com novos objetos e crie aplicativos móveis que exibem comunidades do Lightning.

Novos objetos compatíveis

A API da interface de usuário oferece suporte a todos os objetos personalizados e a muitos objetos padrão. Adicionamos suporte para estes objetos.

- AccountContactRelation
- AccountPartner
- EntityArchivingSetup
- Image
- OpportunityPartner
- OrderSummary
- Parceiro
- RetailVisitKpi
- RetailVisitWorkTask
- Shift
- SurveyInvitation
- SurveyResponse
- SurveySubject
- Visit

Os modos de exibição de listas e os modos de exibição de listas usados mais recentemente (MRU) agora dão suporte a estes objetos.

- Image
- OrderSummary
- RetailVisitKpi
- RetailVisitWorkTask
- Shift
- SurveyInvitation
- SurveyResponse

- SurveySubject
- Visit

Crie aplicativos móveis que exibem as comunidades do Lightning de um usuário

Anteriormente, o parâmetro de consulta `formFactor` retornava comunidades apenas se fosse definido como `Medium` para aplicativos para tablet ou `Large` para aplicativos de desktop. Agora, ele também retorna comunidades quando é definido como `Small`. Estes recursos são compatíveis com o parâmetro `formFactor`:

- `GET /ui-api/apps`
- `GET /ui-api/apps/${appId}`
- `PATCH /ui-api/apps/${appId}`
- `GET /ui-api/apps/selected`
- `GET /ui-api/apps/${appId}/user-nav-items`
- `GET /ui-api/nav-items`

A propriedade de resposta `mobileStartUrl` contém o local do aplicativo para o qual os usuários são direcionados depois de terem sido autenticados. Apenas para comunidades, `mobileStartUrl` retorna um nome de domínio totalmente qualificado. Para outros aplicativos, ele retorna um URL relativo.

Diferencie entre ações globais e padrão em corpos de resposta

Para ações de plataforma na API versão 46.0 e posteriores, o prefixo `Global.` é colocado antes de `apiName` para ações globais em corpos de resposta. Esse prefixo torna possível distinguir entre ações globais e padrão.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor da API da interface de usuário: Recursos de aplicativos

API do conjunto de ferramentas

A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados.

Salesforce em geral

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Você pode usar a API do conjunto de ferramentas para consultar nos campos do objeto Usuário no modo de usuário convidado na API versão 44.0 e anterior. Na API versão 45.0 e posterior, use a API SOAP para obter esses dados no modo de usuário convidado

Os campos de Usuário são expostos na API SOAP versão 45.0 e posterior. O usuário ainda é exposto na API do conjunto de ferramentas a perfis de usuário com a permissão Exibir configuração.

Vendas

Armazene critérios para determinar quando uma animação é exibida a usuários do Caminho

Use o novo objeto AnimationRule.

Fluxo

Armazene informações sobre tipos de notificação personalizados.

Use o novo objeto CustomNotificationType.

REMOVIDO: Não está mais disponível o acesso aos objetos EventSubscription e EventDelivery

Quando você ativa um processo que é acionado por um evento de plataforma, registros EventSubscription e EventDelivery são criados de modo automático. Consulte Remover EventSubscription e EventDelivery de pacotes existentes.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Mensagens de erro e validação aprimoradas para elementos de atribuição de fluxo
Melhoramos a maneira como verificamos elementos de Atribuição para erros quando você salva, implanta ou instala um fluxo. Também atualizamos nossas mensagens de erro para atribuições. Se você criou código que procura por strings de erro específicas, pode ser necessário atualizá-lo. Consulte Mensagens de erro e validação aprimoradas para elementos de atribuição de fluxo.

Gerenciamento de caso

Crie uma implantação de Ações e recomendações que possa mostrar fluxos e ações rápidas
Use o novo campo `hasGuidedActions` em uma RecordActionDeployment.

Crie uma implantação de Ações e recomendações que possa mostrar recomendações do Next Best Action
Use o novo campo `hasRecommendations` em uma RecordActionDeployment.

Especifique como exibir recomendações do Next Best Action
Use o novo campo `recommendation` em uma RecordActionDeployment. Esse campo é visível apenas nos metadados para um registro.

Especifique objetos em uma implantação de Ações e recomendações para usar como contexto para ações rápidas e estratégias do Next Best Action
Use o novo campo `deploymentContexts` em uma RecordActionDeployment. Esse campo é visível apenas nos metadados para um registro.

Configure ações rápidas como padrões ou ações de canal que os usuários podem adicionar em uma implantação de Ações e recomendações
Use o novo valor `QuickAction` nos campos `channelConfigurations` ou `selectableItems` em uma RecordActionDeployment. Esse campo é visível apenas nos metadados para um registro.

Field Service

Exponha os metadados do modelo do quadro de horários usando a interface REST
O objeto TimeSheetTemplate representa um modelo para criar quadros de horários no Field Service Lightning.

Roteamento baseado em atributo usando Omni-Channel

Armazene um conjunto de objetos WorkSkillRoutingAttribute usados para rotear um item de trabalho para um agente que tenha as habilidades necessárias para assumir o trabalho
Use o novo objeto WorkSkillRouting.

Armazene metadados relacionados a atribuições de roteamento entre atributos de objeto e habilidades
Use o novo objeto WorkSkillRoutingAttribute.

Empacotamento

Descontinuar uma versão de pacote
Use o campo `IsDeprecated` no objeto MetadataPackageVersion

Escolha se deseja recompilar todo o Apex em sua organização ou apenas o Apex no pacote durante a instalação ou o upgrade do pacote
Use o campo `ApexCompileType` no objeto PackageInstallRequest. Esse campo está disponível apenas para pacotes desbloqueados.

Durante o upgrade de pacote, você agora pode escolher excluir os tipos de metadados que são marcados para remoção na nova versão de pacote

Selecione `delete-only` no campo `UpgradeType` no objeto PackageInstallRequest. Esse campo apenas está disponível para pacotes desbloqueados.

Permissões e acesso do usuário

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Na API versão 45.0 e posterior, vários objetos da API do conjunto de ferramentas exigem que os usuários tenham a permissão Visualizar instalação e configuração para acessar os objetos

Os objetos da API do conjunto de ferramentas que agora exigem a permissão Visualizar instalação e configuração são ColorDefinition, FormulaFunction, FormulaFunctionCategory, FormulaOperator, IconDefinition e TabDefinition.

Retorne dependências para uma permissão especificada

Use o objeto PermissionDependency. Por exemplo, retorne todas as dependências secundárias para a permissão Exibir todos os dados.

Organize as permissões com base em funções ou tarefas de trabalho

Use o objeto PermissionSetGroup (piloto). Disponível na API versão 45.0 ou posterior, esse objeto foi adicionado ao *Guia do desenvolvedor e referência de API do conjunto de ferramentas*.

Use um objeto de junção relacionado aos objetos PermissionSetGroup e PermissionSet por meio de seus respectivos IDs

Use o objeto PermissionSetGroupComponent (piloto). Disponível na API versão 45.0 ou posterior, esse objeto foi adicionado ao *Guia do desenvolvedor e referência de API do conjunto de ferramentas*.

API de metadados

A API de metadados inclui tipos e campos novos e alterados.

Salesforce em geral

Crie avisos de orientação no aplicativo para apresentar notícias, treinamento, dicas e muito mais aos usuários

Use o novo tipo de metadados `Prompt`.

Roteamento baseado em atributo usando Omni-Channel

Defina o tempo limite para eliminar as habilidades adicionais de uma configuração de roteamento Omni-Channel

Use o novo campo `dropAdditionalSkillsTimeout` no objeto `QueueRoutingConfig`.

Habilite a configuração de roteamento para usar roteamento baseado em atributo

Use o novo campo `isAttributeBased` no objeto `QueueRoutingConfig`.

Crie um grupo de mapeamentos entre os valores de campo do objeto e as habilidades do agente

Use o novo tipo de metadados `WorkSkillRouting`.

Mapeie valores de campo de objeto para habilidades de agente de modo que seja possível rotear os itens de trabalho para um agente com as habilidades necessárias para assumir o trabalho

O novo tipo de metadados `WorkSkillRoutingAttribute` representa um objeto de configuração que armazena metadados relacionados às atribuições de roteamento entre atributos de objeto e habilidades. Os atributos são usados para rotear um item de trabalho para um agente que tenha as habilidades necessárias para assumir o trabalho.

Autenticação e identidade

Dê a um aplicativo conectado permissão para acessar recursos externos

Use o tipo `OauthCustomScope`, que representa uma permissão que define os recursos protegidos que um aplicativo conectado pode acessar de uma entidade externa.

Defina permissões para aplicativos conectados

Use os novos campos `isAdminApproved`, `permissionSetName`, `pluginExecutionUser` e `profileName` no tipo ConnectedApp existente.

Aprimore a segurança com maior complexidade da senha

Use o novo valor `Any3UpperLowerCaseNumericSpecialCharacters` no campo `complexity` existente no tipo SecuritySettings existente.

Habilite chamadas para recursos no Amazon Web Services por HTTP usando o processo de assinatura Signature Versão 4

Use os novos campos `awsAccessKey`, `awsService`, `awsRegion` e `awsAccessSecret` no tipo NamedCredential existente.

Crie credenciais nomeadas baseadas em token para conexões externas mais fáceis

Use os novos campos `authTokenEndpointUrl`, `jwtAudience`, `jwtFormulaSubject`, `jwtIssuer`, `jwtSigningCertificate`, `jwtTextSubject` e `jwtValidityPeriodSeconds` no tipo NamedCredential existente.

Dê mais opções de autenticação às credenciais nomeadas

Use os novos valores `AwsSig4`, `Jwt` ou `JwtExchange` no campo `protocol` existente no tipo NamedCredential existente.

Gerenciamento de caso

Crie uma implantação de Ações e recomendações que possa mostrar fluxos e ações rápidas

Use o novo campo `hasGuidedActions` no tipo de metadados RecordActionDeployment existente.

Crie uma implantação de Ações e recomendações que possa mostrar recomendações do Next Best Action

Use o novo campo `hasRecommendations` no tipo de metadados RecordActionDeployment existente.

Especifique como exibir recomendações do Next Best Action

Use o novo campo `recordActionRecommendation` no tipo de metadados RecordActionDeployment existente.

Especifique objetos em uma implantação de Ações e recomendações para usar como contexto para ações rápidas e estratégias do Next Best Action

Use o novo campo `recordActionDeploymentContext` no tipo de metadados RecordActionDeployment existente.

Configure ações rápidas como padrões ou ações de canal que os usuários podem adicionar em uma implantação de Ações e recomendações

Use o novo valor `QuickAction` nos campos `channelConfigurations` ou `selectableItems` existentes no tipo de metadados RecordActionDeployment.

Comunidades

Migre e implante comunidades de modo programático em texto simples (Developer Beta)

Use o novo tipo `ExperienceBundle` para implantar ou migrar comunidades individualmente ou em lotes usando o JSON e código legível por humanos. Disponível apenas em organizações Developer.

Controle se usuários convidados podem visualizar recursos do Lightning em Sites

Use o novo campo `enableAuraRequests` no tipo CustomSite existente.

Guias personalizadas

REMOVIDO: O campo `mobileReady` descontinuado foi removido do objeto `CustomTab`

O campo `mobileReady` é restante do aplicativo Salesforce Classic Mobile descontinuado. Esse campo indicava se uma página do Visualforce aparecia no aplicativo Salesforce Classic Mobile.

Proteção de dados e privacidade

Indica o grupo de proprietários de negócio associado a um campo

Use o campo `businessOwnerGroup` disponível ao público em geral no tipo CustomField existente.

Indique o proprietário de negócios associado a um campo

Use o campo `businessOwnerUser` disponível ao público em geral no tipo CustomField existente.

Indica se um campo está em uso

Use o campo `businessStatus` disponível ao público em geral no tipo CustomField existente.

Indica a sensibilidade dos dados contidos em um campo

Use o campo `securityClassification` disponível ao público em geral no tipo CustomField existente.

DESCONTINUADO: O campo `dataStewardGroup` no tipo CustomObject foi descontinuado

O campo `dataStewardGroup` será removido em uma versão futura.

DESCONTINUADO: O campo `dataStewardUser` no tipo CustomObject foi descontinuado

O campo `dataStewardUser` será removido em uma versão futura.

Ative ou desative o armazenamento e a recuperação do consentimento do cliente para o uso de conteúdo, como em uma campanha de marketing

Use o novo valor `ConsentManagementEnabled` no campo `preferences` em OrgPreferenceSettings.

Einstein Next Best Action

Obtenha recomendações dinâmicas de objetos do Salesforce ou fontes de dados externas

Use o novo campo `invocableAction` no tipo de metadados RecommendationStrategy existente. Consulte Entregar e aprimorar dinamicamente as recomendações do Next Best Action de Objetos do Salesforce ou Origens de dados externas

Use fórmulas para criar novos campos e modificar campos existentes sem precisar usar o Apex code

Use o novo campo `map` no tipo de metadados RecommendationStrategy existente. Consulte Usar o elemento de mapa para adicionar aprimoramentos simples ou Mapear campos de recomendação para variáveis de entrada de fluxo

Mensagens corporativas: Eventos de plataforma e captura de alteração de dados

Escolha quando são publicadas mensagens de evento da plataforma: após a confirmação de transação ou imediatamente

Use o novo campo `publishBehavior` no tipo CustomObject existente.

REMOVIDO: O campo `enableChangeDataCapture` foi removido do tipo CustomObject

O campo `enableChangeDataCapture` não está mais em uso.

Monitoramento de eventos

Vendas

Exibir uma animação a usuários do Caminho

Use o novo objeto AnimationRule para armazenar critérios para determinar quando uma animação é exibida a usuários do Caminho.

Ativar programações de produto personalizáveis
Use um novo campo no tipo OpportunitySettings, `customizableProductSchedulesEnabled`, para ativar a personalização de programações de produto usando o recurso OpportunityLineItemSchedules na API REST e no Gerenciador de objetos e na Configuração do Lightning Experience.

Field Service

Gerencie seus modelos de quadro de horários para o Field Service Lightning
O novo tipo TimeSheetTemplate representa um modelo para criar quadros de horários.

Fluxo

Exclua artigos do Knowledge em fluxos
Use o novo valor `deleteKnowledgeArticle` no campo `actionType` no Flow para excluir rascunhos de artigos do Knowledge ou artigos arquivados inteiros. Não é possível excluir uma versão específica de um artigo arquivado.

Envie artigos do Knowledge para tradução em fluxos
Use o novo valor `submitKnowledgeArticleForTranslation` no campo `actionType` no Flow para enviar artigos do Knowledge para tradução.

Trabalhe com o Quip em fluxos
Use os novos valores relacionados ao Quip do campo `actionType` no Flow para trabalhar com documentos do Quip e salas de bate-papo. Há onze valores novos que correspondem a ações, como criar documentos do Quip, adicionar mensagens de bate-papo a uma sala de bate-papo e muito mais. Por exemplo, use `attachQuipDocumentToRecord` para anexar um documento do Quip a um registro.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Valores mal configurados em atribuições de fluxo resultam em erros
Anteriormente, alguns valores mal configurados em elementos de Atribuição não resultavam em erros. Agora eles exibem erros quando você salva, implanta ou instala um fluxo. Consulte Valores malconfigurados em Atribuições de fluxo agora resultam em erros.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Mensagens de erro e validação aprimoradas para elementos de atribuição de fluxo
Melhoramos a maneira como verificamos elementos de Atribuição para erros quando você salva, implanta ou instala um fluxo. Também atualizamos nossas mensagens de erro para atribuições. Se você criou código que procura por strings de erro específicas, pode ser necessário atualizá-lo. Consulte Mensagens de erro e validação aprimoradas para elementos de atribuição de fluxo.

REMOVIDO: Os tipos EventSubscription e EventDelivery são removidos
Não é mais necessário acesso aos Metadados EventSubscription e EventDelivery. Quando você ativa um processo que é acionado por um evento de plataforma, registros EventSubscription e EventDelivery são criados de modo automático. Consulte Remover EventSubscription e EventDelivery de pacotes existentes.

Indique a classe do Apex para um tipo de dados definido pelo Apex
Use o novo campo `apexClass` no subtipo FlowVariable existente. Consulte Manipular dados complexos da Internet em fluxos sem código usando tipos de dados definidos pelo Apex.

Especifique o tipo de dado de uma variável definida pelo Apex
Use o novo valor `Apex` com suporte no campo `dataType` existente no subtipo FlowVariable. Consulte Manipular dados complexos da Internet em fluxos sem código usando tipos de dados definidos pelo Apex.

Criar um tipo de notificação
Use o novo tipo de metadados `CustomNotificationType` para criar um tipo de notificação de celular ou desktop para criar uma notificação personalizada.

Enviar uma notificação personalizada

Use o novo valor `customNotificationAction` no campo `actionType` no Flow para enviar uma notificação personalizada. Consulte Mantenha os usuários por dentro com o Notification Builder.

Orquestrações de IoT

Liste, descreva, recupere e insira contextos de orquestração

Introduzido na versão 41.0 da API, o tipo de metadados OrchestrationContext agora é documentado no *Guia do desenvolvedor da API de metadados*.

Liste, descreva, recupere e insira eventos de contexto de orquestração

Introduzido na versão 41.0 da API, o tipo de metadados OrchestrationContextEvents agora está documentado no *Guia do desenvolvedor da API de metadados*.

Grupos de definição de permissões (piloto)

Silenciar permissões nos grupos de definição de permissões

Use o campo `mutingPermissionSets` no tipo de metadados PermissionSetGroup (piloto) existente.

Relatórios e painéis

Ative a exibição de subtotais em Painéis

Um novo campo no objeto DashboardTableColumn, `showSubTotal`, determina se os subtotais são exibidos para colunas de tabela do painel resumíveis.

Um novo campo no objeto DashboardComponentColumn, `showSubTotal`, determina se os subtotais são exibidos para colunas de componente do painel resumíveis.

Vendas

Exibir uma animação a usuários do Caminho

Use o novo tipo AnimationRule para armazenar critérios para determinar quando uma animação é exibida a usuários do Caminho.

Bots do Salesforce Einstein

Especifique um nome de usuário em nome de ações realizadas por um bot

Use o novo campo `botUser` no tipo Bot existente.

Veja se o Einstein está ou não ativado para treinar um modelo de intenção para uma intenção de diálogo

Use o novo campo `mlIntentTrainingEnabled` no subtipo de metadados BotDialog existente no tipo BotVersion.

Veja mensagens do sistema para um bot, como transferir para um agente ou encerrar um bate-papo

Use o novo campo `ConversationSystemMessage` no subtipo de metadados BotStep existente no tipo BotVersion.

Especifique o SObjectType do ID armazenado em uma variável de bot.

Use o novo campo `SObjectType` no subtipo ConversationVariable existente, bem como o campo `SObjectType` no subtipo ConversationContextVariable existente, ambos no tipo BotVersion.

Configurações expostas na API de metadados

Apresentamos algumas configurações na API de metadados como campos boolianos em tipos de metadados.

Salesforce Einstein

Ative os Bots do Einstein para a sua organização
Use o novo tipo de metadados `BotSettings`.

Vendas

Ative ou desative o rastreamento do histórico de campo para contatos
Use o novo campo `enableContactHistoryTracking` no tipo AccountSettings.

Habilite ou desabilite botões e links do Google Docs, do Google Talk ou do Gmail
Use o novo tipo de metadados GoogleAppsSettings.

Ativar programações de produto personalizáveis
Use um novo campo no tipo OpportunitySettings, `customizableProductSchedulesEnabled`, para ativar a personalização de programações de produto usando o recurso OpportunityLineItemSchedules na API REST.

Serviço

Habilite ou desabilite o portal de sucesso do cliente ou o gerenciamento em massa de usuários de autoatendimento
Use o novo tipo de metadados OrgSettings.

Aplicativo móvel

Habilite ou desabilite serviços de localização e mapas e habilite o preenchimento automático em campos de endereço
Use o novo tipo MapAndLocationSettings.

Ative ou desative notificações e notificação por push móveis
Use o novo tipo NotificationSettings.

Personalização

Ative ou desative opções de gerenciamento de usuários.
Use o novo tipo de metadados UserManagementSettings.

Ative ou desative focalizações de caso, edição em linha em um modo de exibição de listas ou Criação rápida (criar registros das páginas iniciais para leads, contas, contatos e oportunidades)
Use o novo tipo de metadados UserInterfaceSettings.

Mostre as opções de pesquisa avançadas no Salesforce Classic
Use o novo campo `enableAdvancedSearchInAlohaSidebar` no tipo SearchSettings.

API do JavaScript do console do Lightning

A API do JavaScript do console do Lightning agora fornece informações sobre se um item de utilitário é destacado.

Os métodos a seguir são novos ou foram alterados na API versão 46.0.

Utilitários

isUtilityPoppedOut()
Determina se um item de utilitário é destacado em sua própria janela.

getUtilityInfo()
Adicionado o `utilityPoppedOut` ao objeto `utilityInfo`.

getAllUtilityInfo()

Adicionado o `utilityPoppedOut` ao objeto `utilityInfo`.

Salesforce CLI: Comandos novos e alterados

Liberamos alterações à Salesforce CLI regularmente. Leia as notas de versão semanais para aprender mais sobre atualizações recentes na v45 dos principais plugins de CLI. Para obter mais informações sobre a versão de pré-lançamento, consulte a v46 da Referência de comandos do Salesforce CLI.

NESTA SEÇÃO:

Instale uma versão anterior do Salesforce CLI

Por padrão, a versão mais recente do plug-in `salesforcedx` é instalada quando você instalar ou atualizar o Salesforce CLI. Se você precisar instalar versões anteriores do Salesforce CLI e do plug-in `salesforcedx`, garanta que sua versão do `sfdx-cli` e sua versão do `salesforcedx` sejam compatíveis. O Salesforce CLI v7 é necessário para o plug-in `salesforcedx` versão 45.8.0 ou posterior. O Salesforce CLI v6 é necessário para o plug-in `salesforcedx` versão 45.5.0 ou anterior.

Instale a versão de pré-lançamento do Salesforce CLI

Instale a versão pré-lançamento para usar novos comandos e parâmetros disponíveis no `salesforcedx` v46.

Descubra comandos novos e alterados do Salesforce CLI

Descubra alterações no Salesforce CLI do lançamento v45 oficial até o pré-lançamento da v46. O Salesforce CLI v46 será lançado oficialmente em 15 de junho de 2019.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce CLI: Tempos de carregamento mais rápidos, scaffolding de projeto expandido

Instale uma versão anterior do Salesforce CLI

Por padrão, a versão mais recente do plug-in `salesforcedx` é instalada quando você instalar ou atualizar o Salesforce CLI. Se você precisar instalar versões anteriores do Salesforce CLI e do plug-in `salesforcedx`, garanta que sua versão do `sfdx-cli` e sua versão do `salesforcedx` sejam compatíveis. O Salesforce CLI v7 é necessário para o plug-in `salesforcedx` versão 45.8.0 ou posterior. O Salesforce CLI v6 é necessário para o plug-in `salesforcedx` versão 45.5.0 ou anterior.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Como: Para instalar o Salesforce CLI v6 usando npm:

```
npm install sfdx-cli@6 --global
```

Para instalar o Salesforce CLI v6 usando um instalador da v6:

- Darwin (Linux)
- Linux 64 bits
- Linux 32 bits
- Linux ARM
- Windows 64 bits
- Windows 32 bits

Para instalar uma versão específica do plug-in `salesforcedx` (neste exemplo, v45.5.0):

```
sfdx plugins:install salesforcedx@45.5.0
```

Para retomar o uso das versões mais recentes do Salesforce CLI e do plug-in `salesforcedx`:

```
sfdx plugins:uninstall salesforcedx
sfdx update
```

Instale a versão de pré-lançamento do Salesforce CLI

Instale a versão pré-lançamento para usar novos comandos e parâmetros disponíveis no `salesforcedx` v46.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Quando: O plug-in do `salesforcedx` v46 será lançado em 15 de junho de 2019. Uma versão pré-lançamento da v46 está disponível agora.

Como:

1. Instale a versão pré-lançamento.

   ```
   sfdx plugins:install salesforcedx@pre-release
   ```

2. Para verificar as informações sobre a versão, execute:

   ```
   sfdx plugins --core
   ```

3. Na saída, procure a versão do plug-in `salesforcedx`. Se a versão pré-lançamento for instalada com sucesso, o número de versão começará com `46.0.x`.

   ```
   salesforcedx 46.0.1-xx
   ```

Depois do lançamento oficial da v46 em junho de 2019, desinstale a versão pré-lançamento. Então execute o comando `update` para garantir que você esteja na versão lançada do plug-in.

```
sfdx plugins:uninstall salesforcedx
sfdx update
```

Descubra comandos novos e alterados do Salesforce CLI

Descubra alterações no Salesforce CLI do lançamento v45 oficial até o pré-lançamento da v46. O Salesforce CLI v46 será lançado oficialmente em 15 de junho de 2019.

Novos comandos

Esses comandos são novos no `salesforcedx` v46.

`force:package:hammertest:list` (piloto)
Lista os status de testes de Hammer de ISV em execução e concluídos.

`force:package:hammertest:report` (piloto)
Retorna o status de um teste Hammer de ISV em execução ou os resultados de um teste de Hammer concluído.

`force:package:hammertest:run` (piloto)
Executa o Hammer de ISV para a versão de pacote e organizações do assinante especificadas.

`force:org:clone` (beta)
Clona uma organização de sandbox usando os valores especificados em um arquivo de configuração ou pares chave=valor especificados na linha de comando. Os valores especificados na linha de comando substituem aqueles no arquivo de configuração.

`force:org:status` (beta)
Relata o status de criação da organização de sandbox. Se a organização estiver pronta, autenticará a organização.

Esses comandos foram adicionados em versões semanais do `salesforcedx` v45 (v45.3.0 ou posterior).

`force:auth:list`
Lista os nomes de usuário que você autorizou. Diferentemente de `force:org:list`, esse comando não verifica se uma organização é válida. Assim, o novo comando é executado muito mais rapidamente que `force:org:list`.

`force:mdapi:describemetadata`
Exibe detalhes sobre tipos de metadados habilitados para sua organização. Use essas informações para identificar a sintaxe necessária para um elemento `<name>` em `package.xml`. A versão da API mais recente é a padrão ou você pode especificar uma versão mais antiga. Esse comando é similar à chamada de utilitário da API de Metadados describeMetadata().

`force:mdapi:listmetadata`
Exibe propriedades de componentes de metadados de um tipo especificado. Essa chamada é útil quando você deseja especificar componentes individuais em seu arquivo de manifesto ou quer uma exibição de nível superior de componentes específicos em sua organização. Esse comando é similar à chamada de utilitário da API de Metadados listMetadata().

Comandos alterados

A funcionalidade para esse comando mudou em um lançamento semanal do `salesforcedx` v45 (v45.8.1).

`force:auth:sfdxurl:store`
Recentemente, atualizamos o aplicativo conectado padrão. Essa alteração às vezes afeta como esse comando funciona durante trabalhos de integração contínua (CI). Se você vir um erro sobre um acesso expirado ou um token de atualização, gere novamente o URL de autorização SFDX.

`force:org:delete`
Agora o comando de excluir funciona em sandboxes criados ou clonados usando a CLI (exceto sandboxes autenticados usando `force:auth:web:login` ou `force:auth:jwt:grant`).

`force:org:display`
Fornece informações sobre sandboxes criados ou clonados usando a CLI. As informações incluem o ID da organização de produção da organização que está criando o sandbox e o tipo de licença de sandbox.

`force:org:list`
A saída agora lista os sandboxes criados ou clonados usando a CLI junto com as organizações de teste.

Novos parâmetros

Esses parâmetros são novos no `salesforcedx` v46.

`force:org:create --type | -t`
O tipo de organização a ser criado. Se um parâmetro não for fornecido, o valor padrão será uma organização teste. Use `sandbox` para criar uma organização de sandbox (disponível como uma versão beta). Forneça propriedades de sandbox (consulte o objeto SandboxInfo) como pares chave = valor ou em um arquivo de definição de organizações de sandbox. Esse comando faz referência a um arquivo de definição.

```
sfdx force:org:create -t sandbox -f config/mysbxconfig.json
```

Um arquivo JSON de definição de organização de sandbox mysbxconfig.json tem esta aparência.

```
{
  "SandboxName": "MySandbox",
  "LicenseType": "Developer"
}
```

`force:org:create --targetusername | -u`
Um usuário para a organização de produção para receber a solicitação de sandbox (disponível como uma versão beta). Se um parâmetro não for fornecido, o valor *`defaultusername`* será usado.

`force:package:install --apexcompile | -a`
Para pacotes desbloqueados, especifica se todo o Apex deve ser compilado na organização e pacote (`--apexcompile all`), ou apenas o Apex no pacote (`--apexcompile package`).

`force:source:deploy`
Adicionamos vários parâmetros para tornar esse comando consistente com `mdapi:deploy`.

Parâmetro	Descrição
`--checkonly | -c`	Valida os metadados implantados e executa todos os testes do Apex, mas impede que a implantação seja salva na organização.
`--ignoreerrors | -o`	Ignora os erros de implantação e prossegue com a operação de implantação. O padrão é `false`. Em implantações para uma organização de produção, mantenha esse parâmetro definido para `false`. Se estiver definido para `true`, os componentes sem erros serão implantados, e os componentes com erros serão ignorados.
`--ignorewarnings | -g`	Se ocorrer um aviso e `--ignorewarnings` estiver definido como `true`, o campo `success` em DeployMessage será `true`. Quando `--ignorewarnings` é definido como false, `success` é definido como `false` e o aviso é tratado como um erro.
`--runtests | -r RUNTESTS`	Lista as classes do Apex contendo os testes de implantação a serem executados. Use esse parâmetro ao definir `--testlevel` como `RunSpecifiedTests`.
`--testlevel | -l TESTLEVEL`	Especifica que nível de testes de implantação executar. Os valores válidos são `NoTestRun`, `RunSpecifiedTests`, `RunLocalTests` e `RunAllTestsInOrg`.
`--validatedeployrequestid | -q REQUESTID`	Implanta um conjunto recentemente validado de metadados sem necessidade de executar os testes novamente.
`--verbose`	Indica que você deseja obter uma saída detalhada da operação de implantação.

`force:source:retrieve`
Adicionamos vários parâmetros para tornar esse comando consistente com `mdapi:retrieve`.

Parâmetro	Descrição
`--apiversion | -a APIVERSION`	Use para substituir o padrão, que é a versão mais recente com suporte pelo plug-in da CLI.
`--packagenames | -n PACKAGENAMES`	Uma lista separada por vírgula de nomes de pacote a serem recuperados. Você pode usar esse parâmetro com outros parâmetros para determinar o conjunto completo de metadados a serem recuperados. Você pode especificar `--packagenames` como o único parâmetro de escopo, ou especificar tanto `--packagenames` quanto aquele para os outros parâmetros de escopo: `--metadata`, `--sourcepath` ou `--manifest`.
`--verbose`	Indica que você deseja obter uma saída detalhada da operação de recuperação.

Esse parâmetro foi adicionado em uma versão semanal de `salesforcedx` v45 (v45.3.0 ou posterior).

`force:project:create --template | -t` (`empty` ou `standard`)
Elimina a adivinhação da estrutura de projeto do Salesforce DX. Para a Spring '19 (v45), o padrão é `empty`, que fornece uma quantidade mínima de scaffolding (mantendo o comportamento anterior do comando). Na versão Summer '19 (v46), o padrão é `standard`, que fornece scaffolding estendido para facilitar mover a origem de e para suas organizações (especialmente útil se você usar extensões do Salesforce para VS Code).

Parâmetros alterados

Este parâmetro mudou no `salesforcedx` v46.

`force:package:install --upgradetype | -t`
Este parâmetro tem um novo valor permitido: `Delete`.

Para upgrades de pacote, esse parâmetro especifica se todos os componentes devem ser marcados como preteridos (`--upgradetype DeprecateOnly`), devem excluir componentes removidos que possam ser excluídos com segurança e devem preterir os outros (`--upgradetype Mixed`) ou excluir todos os componentes removidos, exceto por objetos e campos personalizados que não tenham dependências (`--upgradetype Delete`).

Esses parâmetros mudaram nas versões semanais do `salesforcedx` v45 (v45.3.0 ou posterior).

(todos os comandos) `--help | -h`
A saída tem um novo visual, mas contém as mesmas informações.

(todos os comandos) `--json`
A saída é codificada por cores. Caso você veja um erro de análise em stdout, defina essa variável de ambiente para desativá-lo:

```
FORCE_COLOR=0
```

`force:data:tree:import --contenttype | -c`
Ocultamos esse parâmetro porque damos suporte a apenas um tipo de arquivo, JSON, assim, o parâmetro não tem efeito. Se você consultar esse parâmetro em um script, seu script continuará funcionando. Porém, sugerimos que você atualize seus scripts para remover o parâmetro oculto, pois podemos removê-lo no futuro.

`force:doc:commands:display --json`
A saída para esse comando mudou no Salesforce CLI (`sfdx-cli`) v7. Se você estiver processando a saída para esse comando, compare a saída de v6 e atualize seu código para refletir a nova saída JSON v7.

Parâmetros retirados

Esses parâmetros, que eram marcados anteriormente como retirados, foram removidos no `salesforcedx` v46.

Comando	Parâmetros retirados
`force:mdapi:deploy`	• `--jobid | -i` (use `sfdx force:mdapi:deploy:report -i` ***`jobId`*** em vez disso) • `--rollbackonerror | -e` (use `--ignoreerrors | -o` em vez disso)

Marketing: Mensagens de transação para SMS, Mensagens no aplicativo para aplicativos móveis e Otimização de tempo de envio do Einstein

O Marketing Cloud é a principal plataforma para atrair clientes com uma experiência de cliente impecável. Ele permite criar uma visualização única dos dados de conquista de clientes, provenientes de qualquer origem. Planeje e otimize jornadas de cliente individuais com base nos objetivos de negócio. Entregue conteúdo personalizado em todos os canais e dispositivos precisamente no momento certo. Meça o impacto de cada interação em seu negócio para poder otimizar a abordagem em tempo real e entregar melhores resultados.

Conheça nossos recursos e aprimoramentos mais recentes nas Notas da versão do Marketing Cloud.

- Versão de junho de 2019
- Versão de abril de 2019
- Versão de janeiro de 2019
- Versão de outubro de 2018
- Versão de agosto de 2018
- Versão de junho de 2018
- Versão de abril de 2018

CONSULTE TAMBÉM:

Visão geral do Marketing Cloud

Marketing Cloud: Notas de versão anteriores

Página do Facebook do Salesforce Marketing Cloud

B2B Commerce: Crie fachadas de loja com autoatendimento para compradores corporativos

Crie rapidamente fachadas de lojas de comércio eletrônico com autoatendimento que possibilitem a varejistas, atacadistas ou distribuidores comprar bens ou serviços da sua marca. B2B Commerce é um pacote gerenciado que simplifica a compra online com recursos desenvolvidos para casos de uso business-to-business. Entregue catálogos personalizados, configurações complexas de produtos, hierarquias de conta, precificação de contrato, pedidos recorrentes e muito mais. Crie facilmente uma experiência do usuário única para fachada da loja com identidade de marca usando modelos de página responsivos.

Confira as notas de versão do B2B Commerce para obter informações sobre novos recursos e outras melhorias a cada nova versão do pacote gerenciado B2B Commerce.

- B2B Commerce Spring '19 (versão 4.10)

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce B2B Commerce

Wiki de B2B Commerce Documentação de B2B Commerce

Atualizações críticas

Esta versão inclui novas atualizações críticas para o Lightning Experience, perfis externos, componentes do Aura e conexões HTTPS. Confira também as seções de atualizações críticas aplicadas e liberadas anteriormente.

Para garantir uma transição sem problemas, cada atualização crítica tem um período de adesão opcional que termina na data da ativação automática exibida na página Atualizações críticas em Configuração. Durante esse período, você pode ativar e desativar manualmente a atualização quantas vezes precisar para avaliar o impacto sobre a sua organização e modificar as personalizações afetadas. Após o período de adesão, a atualização será ativada. Para ver mais detalhes, consulte Responder a atualizações críticas.

Novas atualizações críticas

Estas atualizações críticas são novas na versão Summer '19.

Habilitar os padrões de permissão do usuário habilitada por API para perfis externos (atualização crítica)

A Salesforce está desabilitando a permissão habilitada por API em todos os perfis externos clonados e padrão. A permissão habilitada por API permite que aplicativos ou conectores externos, como Workbench, Dataloader.io, Jitterbit, Excel Connector, Aplicativo Salesforce móvel, Aplicativos de SDK móvel, Salesforce IoT ou Aplicativos conectados, usem a API para autenticação ou acesso a dados do Salesforce.

Prevenir a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente (atualização crítica)

Para melhorar a segurança e a estabilidade, essa atualização impede que valores de atributo passados para `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` sejam interpretados como expressões de função do Aura.

Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS (atualização crítica)

Para manter os mais altos padrões de segurança e promover a segurança de seus dados, a Salesforce está desabilitando o protocolo de criptografia Transport Layer Security (TLS) 1.1 mais antigo. A partir de outubro de 2019, todas as conexões de entrada ou saída de sua organização do Salesforce devem usar TLS 1.2. Verifique se o acesso do seu navegador, as integrações de API e outros recursos do Salesforce estão em conformidade com TLS 1.2.

Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS em comunidades e sites (atualização crítica)

Para manter os mais altos padrões de segurança e promover a segurança de seus dados, a Salesforce está desabilitando o protocolo de criptografia Transport Layer Security (TLS) 1.1 mais antigo. A partir de outubro de 2019, todas as conexões de entrada ou saída de comunidades, sites e portais do Salesforce devem usar TLS 1.2. Verifique se o acesso do seu navegador, as integrações de API e outros recursos do Salesforce estão em conformidade com TLS 1.2.

Usar a função BR() em Fluxos e Processos corretamente (atualização crítica)

Essa atualização crítica garante que funções `BR()` em fluxos e processos resultem em uma quebra de linha. Anteriormente, um `BR()` em um recurso de fórmula era resolvido para `_BR_ENCODED_`, não para uma quebra de linha.

Avaliar critérios com base em valores de registro originais no Criador de processos (atualização crítica)

Essa atualização crítica garante que um processo com vários critérios de campo e uma atualização de registro avaliem o valor *original* do campo que iniciou o processo com um valor de nulo.

Melhorar a segurança exigindo que o usuário acesse classes do Apex invocadas pelo Flow (atualização crítica)

Essa atualização crítica requer que um usuário executando um fluxo tenha acesso a todas as classes do Apex invocadas por esse fluxo. Se um fluxo invocar o Apex, o usuário em execução deverá ter a atribuição de classe do Apex correspondente em seu perfil ou conjuntos de permissões.

Atualizações críticas liberadas anteriormente

Essas atualizações críticas foram anunciadas em uma versão anterior e continuam disponíveis.

Ativar o Lightning Experience (Atualização crítica lançada anteriormente)

Conforme mencionado na versão Spring '19, o Salesforce ativa o Lightning Experience de modo progressivo na Winter '20 para permitir que os usuários avancem mais rapidamente, realizem mais e sejam mais produtivos. Os usuários ainda têm acesso ao Salesforce Classic após a ativação do Lightning Experience. Mudar para o Lightning Experience beneficia a todos diretamente, de líderes de negócios e usuários a equipes de TI. A nova interface do usuário melhora a eficiência e a produtividade do usuário. E você obtém o poder da Plataforma do Lightning na palma da mão, tornando fácil e flexível alinhar a IU a seus processos, acompanhar as mudanças nos seus negócios e melhorar os resultados da empresa.

Ativar o compartilhamento de conta manual no gerenciamento de território Enterprise (atualização crítica anteriormente liberada)

Essa atualização altera o código de motivo `TerritoryManual` nos registros de AccountShare para `Territory2AssociationManual` e ela é necessária para permitir que os usuários compartilhem contas manualmente com grupos de território. Depois de ativar a atualização na produção, poderá levar até duas semanas para que você veja as alterações.

Desativar o acesso a métodos não global de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização crítica liberada anteriormente)

Como mencionado nas notas de versão Spring '19, essa atualização crítica corrige os controles de acesso nos métodos de controlador do Apex em pacotes gerenciados. Quando essa atualização é ativada, somente métodos marcados com o modificador de acesso `global` podem ser acessados por componentes do Aura de fora do namespace do pacote. Esses controles de acesso evitam o uso de métodos de API incompatíveis que o autor do pacote não pretendia disponibilizar para acesso global.

Bloquear determinados campos no registro do usuário para organizações ou comunidades e portais (atualização crítica)

A Salesforce está dando aos clientes a opção de habilitar uma configuração do usuário que permite ocultar determinados campos de informações pessoais nos registros do usuário em organizações com comunidades e portais. Os campos são ocultos da visualização quando usuários externos estão acessando registros do usuário. Os usuários externos ainda podem ver os próprios registros do usuário.

Atualizações críticas aplicadas

Essas atualizações críticas foram anunciadas em uma versão anterior e agora foram aplicadas.

Ativar padrões externos de toda a organização em organizações com comunidades ou portais (Atualização crítica, aplicada)

Habilitar padrões organizacionais externos em organizações com comunidades ou portais foi uma atualização crítica na Spring '19 e é aplicada para a versão Summer '19. Essa atualização habilita o Modelo de compartilhamento externo e ajuda você proteger seus dados. Você pode definir níveis mais restritivos de acesso para usuários externos, em vez de dar a usuários internos e externos o mesmo acesso padrão.

Adicionar um prefixo de namespace a parâmetros de consulta e propriedades pageReference.state (atualização crítica, imposta)

Adicionar um prefixo de namespace a parâmetros de consulta e propriedades pageReference.state foi uma atualização crítica na versão Winter '19 e imposta na versão Summer '19. Essa atualização crítica resolve conflitos de nomenclatura para parâmetros de consulta entre componentes do pacote. Desde 17 de maio de 2019, essa atualização passou a ser ativada automaticamente de modo progressivo. A data real da ativação automática para sua organização depende de quando você atualiza para a versão Summer '19. Todas as organizações serão atualizadas até 17 de junho de 2019. Como acontece com todas as atualizações críticas, você pode ativar a atualização manualmente antes de a Salesforce ativá-la de modo automático.

Atualizações críticas adiadas

Essas atualizações críticas foram anunciadas em uma versão anterior e a data de ativação automática foi adiada.

Usar "without sharing" para controladores @AuraEnabled do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica, adiada)

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Summer '18, estava programada para a versão Winter '19, mas foi adiada para a versão Winter '20.

Ajuda e treinamento

Adicionamos diversos conteúdos incríveis novos, como novos guias, módulos, trilhas e projetos do Trailhead e vídeos de instruções. Também atualizamos nossa documentação de confiança e conformidade.

NESTA SEÇÃO:

Acesse extensões do Salesforce para a documentação do VS Code a um novo site

A documentação para extensões do Salesforce para Visual Studio Code tem o próprio site de documentação dedicado. Em fevereiro, transferidos o conteúdo das páginas do Visual Studio Marketplace da extensão e do wiki do GitHub do projeto. Agora você pode ler e pesquisar de modo conveniente a documentação do VS Code em um só lugar.

Integrar o Salesforce e outros aplicativos usando atualizações ao Guia de práticas e padrões de integração

Adicionamos novos padrões e atualizações ao guia *Padrões e práticas de integração*. As alterações usam os recursos do Salesforce mais recentes desenvolvidos para tornar as integrações eficientes e robustas. Use a matriz de seleção atualizada e os padrões novos e atualizados para determinar o que funciona melhor para seu cenário de integração.

Documentação do Pardot: Aprimorados os recursos para Segurança de login, Engagement Studio e Engagement History

Fazemos alterações a nosso conteúdo a cada versão. Desta vez, você receberá um novo guia sobre como proteger suas contas de usuário, bem como atualizações significativas em nossos recursos Engagement Studio e Engagement History.

Apresentamos o Guia de implementação de integração do Outlook

Este guia apresenta as etapas de configuração que os administradores do Salesforce, os administradores do Microsoft Exchange e os representantes de vendas concluem para implementar a integração ao Outlook. Inclui as configurações de servidor do Exchange, as instruções de configuração do Salesforce e um breve procedimento no lado do cliente.

Apresentamos o Guia de segurança de integração de email

O novo Guia de segurança de integração de email detalha os aspectos técnicos da integração ao Outlook básica do Salesforce e as integrações ao Outlook e ao Gmail premium.

Explorar recursos com o Trailhead

Familiarize-se com o Salesforce ou descubra um novo recurso com o Trailhead, uma ferramenta divertida, guiada e interativa. Você pode seguir caminhos de aprendizagem guiados para administradores ou desenvolvedores ou escolher sua própria aventura com módulos autodidáticos.

Assistir a vídeos (somente em inglês)

Criamos e atualizamos vídeos de tutorais para ajudar seus usuários a aprender sobre os recursos novos e aprimorados do Salesforce.

Rever documentação de confiança e conformidade

Fizemos atualizações sazonais a documentos de conformidade e Salesforce Trust.

Acesse extensões do Salesforce para a documentação do VS Code a um novo site

A documentação para extensões do Salesforce para Visual Studio Code tem o próprio site de documentação dedicado. Em fevereiro, transferidos o conteúdo das páginas do Visual Studio Marketplace da extensão e do wiki do GitHub do projeto. Agora você pode ler e pesquisar de modo conveniente a documentação do VS Code em um só lugar.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Acesse o site de documentação de Extensões do Salesforce para VS Code em https://forcedotcom.github.io/salesforcedx-vscode.

Integrar o Salesforce e outros aplicativos usando atualizações ao Guia de práticas e padrões de integração

Adicionamos novos padrões e atualizações ao guia *Padrões e práticas de integração*. As alterações usam os recursos do Salesforce mais recentes desenvolvidos para tornar as integrações eficientes e robustas. Use a matriz de seleção atualizada e os padrões novos e atualizados para determinar o que funciona melhor para seu cenário de integração.

Onde: Essa alteração aplica-se ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Performance, Enterprise, Developer e Unlimited.

Por quê: Atualizações em *Padrões e práticas de integração* incluem:

- Matriz de seleção de padrões atualizada
- Atualizações em padrões de invocação de processo remoto
- Atualizações no padrão de sincronização de dados em lote
- Atualizações no padrão de chamada remota
- Um novo padrão na virtualização de dados

CONSULTE TAMBÉM:

Padrões e práticas de integração

Documentação do Pardot: Aprimorados os recursos para Segurança de login, Engagement Studio e Engagement History

Fazemos alterações a nosso conteúdo a cada versão. Desta vez, você receberá um novo guia sobre como proteger suas contas de usuário, bem como atualizações significativas em nossos recursos Engagement Studio e Engagement History.

Por quê: O melhor e mais recente material ajuda você a produzir seu melhor trabalho! Além disso, o novo conteúdo na Ajuda do Salesforce é mais fácil de pesquisar, compartilhar e traduzir para os idiomas com suporte.

- *Guia de implementação de Segurança de login*: Este novo guia prático o conduz pelos recursos de segurança do Pardot e do Salesforce, além de ajudar a manter as contas do usuário seguras.
- *Guia de implementação do Engagement Studio*: Estamos descontinuando o *Guia do usuário do Engagement Studio*. Todas as informações foram movidas para a Ajuda do Salesforce e reempacotadas em um guia para acesso mais fácil e suporte a idioma.
- *Ajuda do Salesforce: Engagement History*: Transferimos e reorganizamos nossos recursos do Engagement History para melhor refletir as maneiras como você pode implementar esses dados valiosos em sua conta e em seus registros.

Apresentamos o Guia de implementação de integração do Outlook

Este guia apresenta as etapas de configuração que os administradores do Salesforce, os administradores do Microsoft Exchange e os representantes de vendas concluem para implementar a integração ao Outlook. Inclui as configurações de servidor do Exchange, as instruções de configuração do Salesforce e um breve procedimento no lado do cliente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox na área de trabalho, disponível por um custo extra nas edições Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia de implementação da integração do Outlook

Apresentamos o Guia de segurança de integração de email

O novo Guia de segurança de integração de email detalha os aspectos técnicos da integração ao Outlook básica do Salesforce e as integrações ao Outlook e ao Gmail premium.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited. Essa alteração também se aplica ao aplicativo móvel Salesforce Inbox, que está disponível por um custo adicional nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia de implementação da integração do Outlook

Explorar recursos com o Trailhead

Familiarize-se com o Salesforce ou descubra um novo recurso com o Trailhead, uma ferramenta divertida, guiada e interativa. Você pode seguir caminhos de aprendizagem guiados para administradores ou desenvolvedores ou escolher sua própria aventura com módulos autodidáticos.

Confira o Trailhead em https://trailhead.salesforce.com e encontre a trilha certa para você. Aqui estão os módulos, trilhas e projetos mais recentes.

Módulos

Fundamentos de aplicativo conectado
Aprenda como aplicativos conectados integram aplicativos externos com o Salesforce.

High Velocity Sales para representante de vendas
Acelere seu processo de vendas interno com um espaço de trabalho de alta produtividade.

High Velocity Sales para gerentes de vendas
Ajude os representantes a vender mais rapidamente com ritmos de vendas.

Blueprints do setor para parceiros
Entenda como blueprints ajudam a criar soluções do setor e atender às necessidades dos clientes.

Implementação do Contact Builder
Crie um modelo de dados que dê às empresas uma visão única dos clientes.

Identidade para clientes centrados em dispositivos móveis
Crie uma experiência de login projetada para interação em dispositivo móvel.

Planos de ação no Financial Services Cloud
Aprenda a proporcionar experiências de engajamento do cliente consistentes e em conformidade.

Lightning Scheduler
Aprenda a agendar compromissos do cliente para seus negócios.

Gerenciamento do cliente com o Financial Services Cloud
Entenda famílias, gerencie contas e acompanhe interações com os seus clientes.

Trilhas

Acelere sua equipe de vendas com o High Velocity Sales
Utilize filas de trabalho e ritmos de vendas para melhorar seu alcance de vendas.

Determine qual é o modelo de gerenciamento de ciclo de vida de aplicativo certo para você
Aprenda sobre os modelos de gerenciamento de ciclo de vida de aplicativo e escolha o melhor para gerenciar alterações em sua organização.

Projetos

Criar um portal de conta de clientes com um fluxo de autoinscrição
Confira o projeto recentemente remodelado de Criar um portal da conta do cliente com um fluxo de autorregistro, que agora inclui um pacote não gerenciado que você pode instalar, em vez de criar um fluxo desde o princípio.

Assistir a vídeos (somente em inglês)

Criamos e atualizamos vídeos de tutorais para ajudar seus usuários a aprender sobre os recursos novos e aprimorados do Salesforce.

- O novo vídeo Acelere seu processo de vendas com o High Velocity Sales mostra o que os representantes de vendas precisam saber sobre o uso do High Velocity Sales. Com a fila de trabalho, o Lightning Dialer, os scripts de chamada e os modelos de email, os representantes podem se comunicar com confiança com clientes potenciais em uma fração do tempo que levava antes.
- O novo vídeo Criar fluxos de vendas com o High Velocity Sales explica o que os gerentes de vendas precisam saber sobre a criação de ritmos de vendas. Com ritmos de vendas, as equipes de vendas sabem exatamente que ação realizar com cada cliente potencial e quando.

- Confira o novo vídeo Abrir acesso à sua comunidade ou portal com o perfil do usuário convidado para entender como o perfil do usuário convidado funciona em comunidades.
- Assista ao vídeo Um mundo primeiro em dispositivo móvel requer uma identidade primeiro em dispositivo móvel para aprender a criar um processo de login em que os clientes possam se inscrever e fazer login usando o número do celular ou o endereço de email.

Rever documentação de confiança e conformidade

Fizemos atualizações sazonais a documentos de conformidade e Salesforce Trust.

Infraestrutura e subprocessadores

Estas alterações foram realizadas na **Documentação sobre infraestrutura e subprocessadores**.

Audience Studio

- **Geral**: Alterado "Salesforce DMP" e "Salesforce Data Studio" para "Audience Studio" e "Data Studio", respectivamente, para refletir a nova marca.
- **Infraestrutura – armazenamento de dados do cliente**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.
- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente** e **Subprocessadores – processamento de dados do cliente**: Cabeçalhos de seção atualizados.

Sales Cloud, Service Cloud, Community Cloud, Chatter, Force.com, IoT Explorer (incluindo IoT Plus), Site.com, Database.com, Einstein Analytics (incluindo Einstein Discovery), Work.com, Messaging, Financial Services Cloud, Health Cloud, Salesforce CPQ e Salesforce Billing

- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente** e **Subprocessadores – processamento de dados do cliente**: Cabeçalhos de seção atualizados.
- Substituído "Force.com" por "Lightning Platform (incluindo Force.com)" em toda a documentação para refletir o nome atual do produto.
- **Infraestrutura – armazenamento de dados do cliente**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.
- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente**: Revisamos o texto para alinhamento com a nova versão do site Trust.
- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente**: Esclarecido o armazenamento de dados para o Einstein Analytics.
- **Regras corporativas mandatórias (BCR) para processadores**: Atualizado o escopo dos serviços cobertos.

B2B Commerce

- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente** e **Subprocessadores – processamento de dados do cliente**: Cabeçalhos de seção atualizados.
- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.

Commerce Cloud

- **Geral**: Atualizado para refletir a nova marca.
- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente** e **Subprocessadores – processamento de dados do cliente**: Cabeçalhos de seção atualizados e definição de dados do cliente revisada para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.
- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente**: Esclarecidos os locais de armazenamento de dados.

Data.com

- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente** e **Subprocessadores – processamento de dados do cliente**: Cabeçalhos de seção atualizados.

Einstein Discovery Classic

- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente** e **Subprocessadores – processamento de dados do cliente**: Cabeçalhos de seção atualizados.

Plataforma do Einstein

- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente** e **Subprocessadores – processamento de dados do cliente**: Cabeçalhos de seção atualizados.
- **Escopo**: Adicionado o Einstein Vision para Social Studios, High Velocity Sales

Heroku

- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente** e **Subprocessadores – processamento de dados do cliente**: Cabeçalhos de seção atualizados.

Desk.com, Einstein Discovery, LiveMessage, Quip e SalesforceIQ CRM Services

- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente** e **Subprocessadores – processamento de dados do cliente**: Cabeçalhos de seção atualizados e definição de dados do cliente revisada para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.

Nuvem da IoT

- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente** e **Subprocessadores – processamento de dados do cliente**: Cabeçalhos de seção atualizados.

Marketing Cloud

- **Infraestrutura – armazenamento de dados do cliente**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.
- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente** e **Subprocessadores – processamento de dados do cliente**: Cabeçalhos de seção atualizados. Movidos determinados subprocessadores das seções de Armazenamento para Processamento.

MuleSoft

- **Escopo**: Adicionada a definição de Ofertas do MuleSoft Cloud.
- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente** e **Subprocessadores – processamento de dados do cliente**: Cabeçalhos de seção atualizados.
- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente**: Europa substituída por Alemanha.
- **Redes de entrega de conteúdo**: Esclarecida a aplicação das Ofertas de nuvem.

Pardot

- **Subprocessadores – armazenamento de dados do cliente** e **Subprocessadores – processamento de dados do cliente**: Cabeçalhos de seção atualizados.

Segurança, privacidade e arquitetura

Estas alterações foram feitas à **Documentação de segurança, privacidade e arquitetura**.

Audience Studio

- **Geral**: Alterado "Salesforce DMP" e "Salesforce Data Studio" para "Audience Studio" e "Data Studio", respectivamente, para refletir a nova marca.

- **Compromisso de confiança corporativa do Salesforce**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.

Sales Cloud, Service Cloud, Community Cloud, Chatter, Force.com, IoT Explorer (incluindo IoT Plus), Site.com, Database.com, Einstein Analytics (incluindo Einstein Discovery), Work.com, Messaging, Financial Services Cloud, Health Cloud, Salesforce CPQ e Salesforce Billing

- **Compromisso de confiança corporativa do Salesforce**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.
- Substituído "Force.com" por "Lightning Platform (incluindo Force.com)" em toda a documentação para refletir o nome atual do produto.
- **Serviços cobertos**: Definido o termo "Serviços Salesforce".
- **Serviços cobertos**: Esclarecidas as ações não aplicáveis a organizações de teste.

B2B Commerce

- **Compromisso de confiança corporativa do Salesforce**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.

Commerce Cloud

- **Geral**: Atualizado para refletir a nova marca.
- **Compromisso de confiança corporativa do Salesforce**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.
- **Serviços cobertos**: Esclarecidas as seções não aplicáveis a determinados ambientes.
- **Dados confidenciais**: Atualizados com base em alterações relacionadas na seção Serviços cobertos.

"Einstein" (Sales Cloud Einstein, Pardot Einstein, Salesforce Inbox, Einstein Engagement Scoring, Einstein Vision and Language, Einstein Bots, Service Cloud Einstein, Criador de previsões do Einstein e Einstein Vision para Social Studios)

- **Escopo**: Adicionado o Einstein Vision para Social Studios, High Velocity Sales.

Heroku

- **Compromisso de confiança corporativa do Salesforce**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.
- **Retorno de dados do cliente**: Adicionado um link para a documentação sobre Aplicações Heroku existentes de Git clonado.

Nuvem da IoT

- **Compromisso de confiança corporativa do Salesforce**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.

Desk.com, Einstein Discovery Classic, LiveMessage, Quip e SalesforceIQ CRM Services

- **Compromisso de confiança corporativa do Salesforce**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.

Marketing Cloud

- **Serviços cobertos**: Atualizado para refletir a identidade de marca atual. Adicionada a Frequência de engajamento do Einstein.
- **Compromisso de confiança corporativa do Salesforce**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.

MuleSoft

- **Compromisso de confiança corporativa do Salesforce**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.
- **Serviços cobertos**: Adicionada a definição de Ofertas do MuleSoft Cloud.

- **Logs de segurança**: Esclarecida a aplicação das Ofertas de nuvem.
- **Criptografia de dados**: Adicionada a Transport Layer Encryption (TLS), necessária para todos os serviços MuleSoft de gerenciamento.

Avisos e licenças

Estas alterações foram realizadas à **Documentação de avisos e licenças**.

Audience Studio

- **Geral**: Alterado "Salesforce DMP" e "Salesforce Data Studio" para "Audience Studio" e "Data Studio", respectivamente, para refletir a nova marca.
- **Dados do cliente**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.
- **Usos restritos de informações e conformidade com programas autorregulatórios**: Revisada a subseção b. para esclarecer a aplicabilidade e o escopo de códigos regulatórios relevantes.

Salesforce

- **Dados do cliente**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.
- Substituído "Force.com" por "Lightning Platform (incluindo Force.com)" em toda a documentação para refletir o nome atual do produto.
- Adicionada uma seção para o Criador de objetos do Lightning.

B2B Commerce

- **Dados do cliente**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.

Commerce Cloud

- **Geral**: Atualizado para refletir a nova marca.
- **Dados do cliente**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.

"Einstein" (Sales Cloud Einstein, Pardot Einstein, Salesforce Inbox, Einstein Engagement Scoring, Einstein Vision and Language, Einstein Bots, Service Cloud Einstein, Criador de previsões do Einstein e Einstein Vision para Social Studios)

- **Escopo**: Adicionado o Einstein Vision para Social Studios, High Velocity Sales.

Heroku

- **Dados do cliente**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.

Nuvem da IoT

- **Dados do cliente**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.

Marketing Cloud

- Atualizado o índice
- **ExactTarget, Advertising Studio e Interaction Studio**:
  - **Dados do cliente**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.
  - **Serviços cobertos**: Atualizados para refletir a identidade de marca atual, para esclarecer os serviços cobertos e alterar "Serviços ET" para "Serviços cobertos" em todo o material.
    - Adicionada a Frequência de engajamento do Einstein para serviços cobertos.
  - **Advertising Studio**: Removida a seção duplicada do "Social Studio" e atualizada a lista de termos de terceiros.
- **Datorama**:
  - **Dados do cliente**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.

  - **Usos restritos de informações**: Atualizado o texto relacionado ao envio de mensagens.
  - **Plataformas de terceiros**: Atualizado para esclarecer as obrigações de exclusão da SFDC em relação às plataformas de terceiros e esclarecer as obrigações do cliente com relação a termos de terceiros que se apliquem a plataformas de terceiros.
- **Predictive Intelligence**:
  - **Dados do cliente**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.
- **Social Studio**:
  - **Dados do cliente**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.
  - **Avisos de terceiros**: Atualizado para refletir o fato de que, desde 1º de março de 2019, os clientes não podem mais publicar nem visualizar novos conteúdos do Google+ por meio do Social Studio.

Messaging e LiveMessage

- **Dados do cliente**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.

MuleSoft

- **Serviços cobertos**: Adicionada a definição de Ofertas do MuleSoft Cloud.
- **Compromisso de confiança corporativa do Salesforce**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.
- Removida a referência ao MuleSoft Dev Center.

Quip

- **Dados do cliente**: Revisada a definição de dados do cliente para alinhar-se ao Contrato de assinatura máster.
- **Plataformas de terceiros**: Adicionado o Unsplash como uma nova plataforma de terceiros.

Outros produtos e serviços Salesforce

Heroku

Heroku é uma plataforma de aplicativo baseada em nuvem para criar e implantar aplicativos da web.

Para obter informações sobre novos recursos, acesse o Registro de alterações do Heroku.

Success Cloud

Especialistas certificados, consultores e ferramentas inovadoras do Salesforce Success Cloud existem para ajudar com serviços profissionais, orientação prescritiva e conhecimentos especializados em cada etapa da sua jornada.

ÍNDICE

A

Ações
- sobre 493

Análise de dados 56
Aplicativo Salesforce 322–323
Aplicativo Salesforce móvel 326

E

Einstein 106

L

Lightning Experience
- navegadores compatíveis 55
- navegadores suportados 55
- requisitos 55

N

Navegadores
- configurações 54–56
- recomendações 54–56
- requisitos 54–56
- suporte limitado 54–56
- versões suportadas 54–56

S

Salesforce Authenticator 322
Salesforce Knowledge 218
Salesforce Service Cloud 183

V

Visão geral
- ações 493