Notas de la versión Salesforce Winter ’20

Salesforce, Winter ’20

Conectar con sus clientes de una manera completamente nueva



@salesforcedocs

Última actualización: 11/10/2019

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

© Copyright 2000–2019 salesforce.com, inc. Todos los derechos reservados. Salesforce es una marca registrada de salesforce.com, inc., como el resto de nombres y marcas. El resto de las marcas pueden ser marcas registradas de sus respectivos propietarios.

CONTENIDO

Notas de la versión Salesforce Winter '20 1

Cómo utilizar las notas de la versión 3
¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones? 14
Navegadores compatibles 60
Salesforce en general 63
Móvil 98
Essentials 128
Salesforce Einstein 129
Ventas 134
Servicio 214
Analytics 263
Comunidades 338
Chatter 371
Archivos 374
Industrias 376
Personalización 420
Seguridad e identidad 478
Implementación 503
Desarrollo 503
Quip 607
Marketing 615
Actualizaciones críticas y de seguridad 615
Centrarse en el contenido 620
Otros productos y servicios de Salesforce 622

Índice 623

Notas de la versión Salesforce Winter ’20

La versión Winter ’20 ofrece innovaciones ampliadas en soluciones móviles y de industrias, y la IA que le da la capacidad de conectar con sus clientes de manera más inteligente y ofrecer más momentos que son relevantes.

EN ESTA SECCIÓN:

Cómo utilizar las notas de la versión

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

¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones?

Algunas funciones en Winter ’20 afectan a todos los usuarios de inmediatamente después del lanzamiento de la versión. Considere comunicar estos cambios a sus usuarios con antelación de modo que estén preparados. Otras funciones requieren acción directa por un administrador antes de que los usuarios puedan beneficiarse de la nueva función.

Navegadores compatibles

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

Salesforce en general: Más herramientas para ayudarle a realizar la transición a Lightning Experience y potenciar la productividad

Lightning Experience se activa de forma permanente cuando se habilita y ayudamos a guiar su transición a la nueva interfaz con más herramientas y solicitudes en aplicación. Además, proporcionamos más formas de implicar y guiar sus usuarios en Lightning Experience con directrices en aplicaciones. Obtener mayor control de lo que ven sus usuarios en los menú Ayuda. Acceda a la papelera en Lightning Experience. Organice registros y listas de lista por tema con filtros de tema y nuevos temas. Ajuste acciones masivas en listas con términos de búsqueda y filtros rápidos. Ahorra tinta con listas impresas resumidas. Dé la bienvenida a Einstein Search, una forma más inteligente y personalizada de terminar el trabajo en Salesforce. Obtenga más perspectivas y más formas de gestionar encuestas con Encuestas de Salesforce. Optimice la programación con más herramientas para gestionar recursos y citas simultáneas en Lightning Scheduler. Mantenga sus datos seguros con un núcleo de actualización de seguridad mejorado. Simplifique el modo en que procesa documentos con más herramientas de seguimiento y gestión. Mantenga su flujo de trabajo con diálogos que aparecen solo en la ficha donde se abrió y personalice colores de icono de utilidad en Aplicaciones de consola Lightning.

Móvil Experiencias móviles personalizadas y la nueva aplicación móvil Salesforce

Con nuestras actualizaciones móviles más recientes, los usuarios pueden sacar provecho de la Lightning Experience familiar que conocen en escritorio, optimizada para la nueva aplicación móvil Salesforce a partir de la semana del 14 de octubre de 2019. Mobile Publisher obtiene notificaciones personalizadas, vinculación profunda y otras funciones clave que los administradores pueden utilizar para personalizar la experiencia móvil para usuarios. En nuestra cartera móvil, los administradores tienen más poder que nunca de personalizar la experiencia móvil y crear una experiencia de Salesforce unificada para los usuarios.

Salesforce Essentials: Nuevos videos, Actualizaciones de flujo de configuración y otros cambios

Consulte nuestra nueva serie de videos para obtener sugerencias rápidas de 1 minuto de modo que pueda sacar el máximo provecho de sus suscripción de Salesforce. Renovamos algunos flujos de configuración más centrados en servicio para facilitar aún más su configuración (y hacerla más divertida). Eche un vistazo a los otros cambios en Sales y Service utilizando el nuevo filtro Essentials, de modo que puede encontrar las actualizaciones relevantes para usted.

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Utilice Einstein Forecasting con una programación de pronósticos trimestrales. Guarde valores de campo predichos en casos automáticamente con Clasificación de casos de Einstein. Escriba puntuajes de predicción de Einstein Discovery automáticamente en campos seleccionados de Salesforce sin codificación.

Ventas: Bifurcación de High Velocity Sales, Creación de reportes y pronósticos trimestrales de Einstein y Equipos de cuentas personalizables y Funciones de contactos de equipos y oportunidades de cuentas

Cree cadencias de ventas que se bifurcan a pasos basados en resultados de llamadas. Cree reportes sobre factores de modelos de puntuaje y utilizar Pronósticos de Einstein con pronósticos trimestrales. Utilice campos personalizados, desencadenadores y reglas de flujo de trabajo con equipos de cuentas y funciones de contactos de oportunidades. Controle lo que Captura de actividad de Einstein captura y sincroniza. Disfrute de mejoras en las integraciones de email para Google y Microsoft. Permita a clientes y socios realizar pagos con mayor facilidad y seguridad con el componente de pagos de Salesforce Billing. Obtenga perspectivas de los patrones de implicación con el conjunto de datos de actividad de Pardot.

Servicio: Recomendaciones de artículos de Einstein, Hojas de horarios para Field Service, Más canales de Knowledge, Información previa al chat rápida y un conjunto de otras mejoras

Ahorre tiempo a sus agentes y complazca a sus clientes con las muchas actualizaciones que hicimos en Servicio. Ayude a sus agentes a resolver casos más rápido con artículos recomendados. Dé la capacidad a sus trabajadores móviles de Field Service para registrar sus horas en sus desplazamientos. Envíe artículos de Knowledge a través de más canales. Antes de aceptar un chat, permita a los agentes ver detalles previos al chat y páginas visitadas. Permita a sus agentes tratar los casos correctos primeros con Prioridad de enrutamiento secundario. Mejore la productividad de los agentes con una experiencia de email mejorada en las noticias de casos. Averigüe qué piensan sus clientes enviando automáticamente una encuesta cuando se cierra un caso. Integre motores de procesamiento de lenguaje natural externos en sus bots de Einstein.

Analytics: Fórmulas a nivel de fila, Desarrollo de modelo sin programación, Nueva página de inicio, Integración de aplicación móvil Salesforce

Analytics incluye Reportes y Tableros, Einstein Analytics y Einstein Discovery. El número y el ámbito de funciones de Analytics esta versión podría deleitarle durante todo Winter '20. Redactar fórmulas a nivel de fila directamente en el generador de reportes de Lightning está disponible de forma general. Escriba puntuajes de predicción de Einstein Discovery automáticamente en campos seleccionados de Salesforce sin redactar código. La nueva página de inicio de Analytics es su plataforma de lanzamiento personalizada para buscar, agregar como favoritos, depurar e interactuar con los activos y las perspectivas más importantes para usted. Sin salir de la aplicación móvil Salesforce, realice varias tareas importantes de Einstein Analytics, desde ver tableros a pantalla completa a agregar favoritos. ¡Y mucho más!

Comunidades: Salesforce CMS, Control de acceso y Mejor seguridad para usuarios invitados

Cree, organice y publique contenido en Salesforce con Salesforce CMS, ahora disponible de forma general. Tenga un mejor control de quién puede publicar y modificar una comunidad con Control de acceso en espacios de trabajo. Además, proporciona acceso a usuarios de comunidad autenticados mientras sabe que Salesforce mantiene sus datos seguros.

Chatter: Límite de caracteres de pregunta, Visibilidad de elementos de noticias en tiempo real de caso y Navegación de registro móvil

Experimente límites de caracteres más claros en preguntas. Establezca la visibilidad de elementos de noticias en tiempo real de caso como pública o privada. Opte por ver más información de noticias en tiempo real de registro u omítalo en la nueva aplicación móvil Salesforce.

Archivos: Mejoras de colaboración de archivos y Eliminación de archivos sin borrado

Mejoramos el modo en que se gestionan archivos en registros. Los archivos pueden heredar la configuración de colaboración de los registros con los que están asociados. Puede eliminar un archivo desde un registro sin eliminarlo de Salesforce. Las organizaciones con comunidades pueden permitir a los clientes ver archivos en registros.

Industrias: Presentación de Manufacturing Cloud y Consumer Goods Cloud

Nuestras soluciones de Salesforce específicas de la industria estables ahora incluyen Manufacturing Cloud, que le ayuda a realizar un seguimiento de procesos de ventas y producción, y Consumer Goods Cloud, que le ayuda a ponerse al frente de la gestión de inventario en sus almacenes. Mientras tanto, Financial Services Cloud agrega nuevas formas de cuidar sus clientes de hipotecas, mientras que Health Cloud le proporciona mejores conexiones con pacientes y proveedores de cuidados.

Personalización: Generador de predicciones de Einstein, Mejoras del Generador de aplicaciones Lightning y Mejoras de Lightning Flow

Utilice filtros para predicciones y comparaciones en Generador de predicciones de Einstein. Configure páginas para la nueva aplicación móvil Salesforce con Generador de aplicaciones de Einstein. Crear mejores procesos y flujos con más elementos constructivos.

Seguridad e identidad: Identity Connect 3.0, Verificación mejorada, Servicios Edge para dominios y Monitoreo en tiempo real y Seguridad de transacciones mejorada con disponibilidad general

Actualice a Identity Connect 3.0 para sincronizaciones más rápidas con Microsoft Active Directory y una gestión de los usuarios más sencilla. Cree su propia página de verificación de identidad para registrar los métodos de verificación de un usuario. Utilice Salesforce Edge para dar servicio a dominios de Salesforce y Comunidades, obteniendo una mejor conectividad y desempeño. Gestione aplicaciones conectadas con Configurar seguimiento de auditoría y etiquetas personalizadas, y vea más detalles HTTPS en la página Configuración de dominios. Monitoreo de eventos en tiempo real y Seguridad de transacciones mejorada tienen disponibilidad general.

Implementación: Nuevos componentes de conjunto de cambios

Los nuevos componentes están disponibles para conjuntos de cambios. Los componentes disponibles para un conjunto de cambios varían en función de la edición.

Desarrollo: Creación de su propia aplicación de Salesforce

Si utiliza componentes Lightning, Visualforce, Apex o nuestras API con su lenguaje de programación favorito, estas mejoras le ayudarán a desarrollar increíbles aplicaciones, integraciones y paquetes para vender a otras organizaciones.

Quip: Configuración simplificada, Documentos Quip en móvil, Nueva aplicación disponible, Tableros de Einstein Analytics y mucho más

Lea sus documentos de Quip en sus desplazamientos. Abra tableros de Einstein Analytics en Quip. Incruste datos de Salesforce en Quip, como Vistas de lista de Salesforce y Reportes de Salesforce. Utilice nuevas acciones de Quip en Process Builder y Flow Builder para automatizar su negocio y ahorrar tiempo a su equipo.

Marketing: Audience Studio Identity y Personal Social Manager

Marketing Cloud es la plataforma de primer nivel para ofrecer un servicio aún mejor a sus clientes con trayectorias de cliente 1:1. Le permite crear una única vista de sus datos de aprovechamiento de clientes desde cualquier fuente. Planifique y optimice trayectorias de clientes exclusivas basadas en sus objetivos de negocio. Ofrezca contenido personalizado en todos los canales y dispositivos en el momento adecuado. Mida el impacto de cada interacción en su negocios de modo que pueda optimizar su enfoque en tiempo real y entregar mejores resultados.

Actualizaciones críticas y de seguridad

Esta versión incluye nuevas actualizaciones críticas para configuración de formato regional, métodos de Apex `@AuraEnabled`, acciones y otros cambios. Además, compruebe actualizaciones en la página Actualizaciones de seguridad y actualizaciones críticas lanzadas previamente y recién aplicadas.

Centrarse en el contenido

Se agregaron módulos de Trailhead, rutas y proyectos, y creamos y actualizamos videos instructivos. Presentamos nuevas guías para Manufacturing Cloud y Consumer Goods Cloud.

Otros productos y servicios de Salesforce

Cómo utilizar las notas de la versión

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

- Ofrecemos versiones PDF y HTML.

- Para la versión HTML, la configuración de su navegador determina el idioma que visualiza. Para cambiar el idioma, desplácese hasta la parte inferior, haga clic en **Cambiar idioma** y seleccione un idioma.
- Las notas de la versión incluyen detalles sobre funciones nuevas y modificadas. Para obtener información sobre problemas conocidos, visite el sitio Errores conocidos de Salesforce.

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

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

EN ESTA SECCIÓN:

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

Saber qué hay en Salesforce Lightning Experience y qué hay en Salesforce Classic
Al mismo tiempo que planea para esta versión, es importante comprender qué hay disponible en una, ambas o todas las experiencias de Salesforce. Para guiarle, incluimos información de experiencia en primer plano en las notas de versión.

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

Prepararse para la versión
La lectura de las notas de versión es un gran paso en la preparación para la versión. Estos otros recursos le ayudan a usted, así como a su organización y sus usuarios a prepararse para lo que se aproxima. Agregamos recursos a lo largo de la versión cuando se tornan disponibles, así que consulte a menudo.

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

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

Utilizar filtros para centrarse en las noticias más relevantes

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

Experiencia
Vea qué funciones están disponibles en Lightning Experience, la aplicación Salesforce (Mobile) y Salesforce Classic.

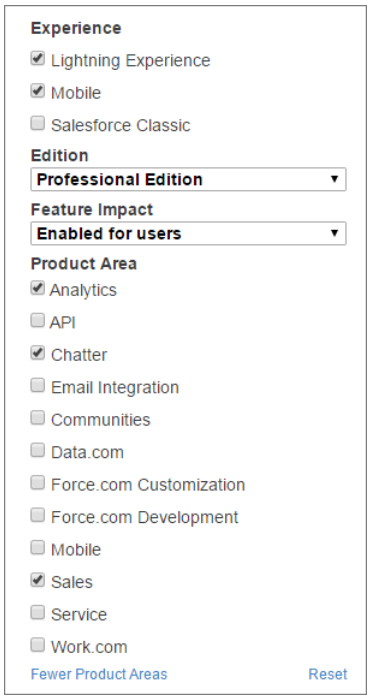
Edición
Las mejoras de función disponibles para usted dependen de su edición. Filtre las notas de versión para mostrar solo las mejoras disponibles en su versión.

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

Área de producto

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

Para restringir la lista de notas de la versión, haga clic en **Mostrar filtros** en la parte derecha.



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

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

Al mismo tiempo que planea para esta versión, es importante comprender qué hay disponible en una, ambas o todas las experiencias de Salesforce. Para guiarle, incluimos información de experiencia en primer plano en las notas de versión.

Eche un vistazo a la sección **Dónde** de una nota de versión para averiguar a qué experiencia de usuario se aplica el cambio. Por ejemplo, si una función es exclusiva de Lightning Experience, la sección **Dónde** indica, "Este cambio se aplica únicamente a Lightning Experience." Si una función *clave* está disponible en la aplicación móvil Salesforce, mencionamos esto también en la sección **Dónde** de la nota de versión. O bien puede consultar la sección Móvil para obtener una lista completa de las novedades.

¿En busca de una lista de funciones de Lightning Experience en esta versión?

Todas las nuevas innovaciones de Salesforce están únicamente en Lightning Experience. Eso significa que la mayoría de las actualizaciones anunciadas en las Notas de versión se aplican a Lightning Experience, a menudo en exclusiva. Si a menudo se aplica únicamente a Salesforce Classic, el título de la nota de versión lo indica habitualmente. Pero siempre puede utilizar la sección **Dónde** en una nota de versión para confirmar qué interfaz obtiene la actualización.

A partir de Winter '20, eliminamos la sección "Funciones de Lightning Experience en esta versión".

¿En busca de funciones de Salesforce Classic que ya no están disponibles en Lightning Experience?

Consulte Cuáles son las brechas entre Lightning Experience y Salesforce Classic en Ayuda de Salesforce.

¡Lo estaba solicitando!

Entregamos las funciones que pidió en IdeaExchange.

IdeaExchange	Idea entregada
Salesforce en general	
Lightning Experience: Papelera	Acceder a la papelera en Lightning Experience en la página 75
Vista imprimible para vistas de lista en Lightning como en Classic	Ahorrar tinta y papel con vista imprimible para listas en la página 77
Temas Lightning: Filtrar vistas de lista por temas Para utilizar Temas en filtros de vista y para obtener Relacionado con temas en búsqueda global *(parcialmente entregado)* Etiquetas personales en vistas de lista o reportes Temas: Capacidad de extraer una lista de registros juntos en Lightning Ver todos los archivos relacionados con un tema en Chatter	Mantener sus vistas de lista centradas en el tema con filtros de tema en la página 76
Temas: Capacidad de extraer una lista de registros juntos en Lightning Ver todos los archivos relacionados con un tema en Chatter Ver registros de asunto para temas en Lightning Proporcionar vistas de lista para temas para ver registros de objeto Temas para objeto agregados a páginas de temas	Ver registros por tema en la página Detalles de tema
Sales Cloud	
Equipos de ventas y equipos de cuentas personalizables	Cuentas: Personalizar los equipos de cuentas para dar mejor cobertura a las ventas en equipo
Permitir desencadenadores en objeto de miembro de equipo de cuenta	Cuentas: Personalizar los equipos de cuentas para dar mejor cobertura a las ventas en equipo
Reportes de equipo de cuenta: Necesitan campo Id.	Cuentas: Personalizar los equipos de cuentas para dar mejor cobertura a las ventas en equipo
Activar botón de ordenación para producto de oportunidad en Lightning	Ordenar productos en oportunidades de la manera que desee en Lightning Experience
Los campos de lista de selección dependientes en Producto de oportunidad están todos bloqueados en Lightning	Agregar productos a oportunidades con mayor rapidez en Lightning Experience
Hacer disponible "Oportunidades de mi equipo" como una opción Vista	Ver oportunidades propiedad de su equipo con un clic en Lightning Experience

IdeaExchange	Idea entregada
Personalización	
Dónde se utiliza este campo (formato de página o fórmula)	Comprobar referencias de un campo y Buscar reportes utilizándolo (Disponible de forma general)
Valores/Variables/Opciones dinámicas en la misma pantalla Flujo	Hacer sus pantallas de flujo dinámicas con visibilidad condicional
Campo de búsqueda en Visual Workflow	Ayudar sus usuarios a buscar registros en flujos
Nueva variable Cloud Flow - Asociación	Crear recursos con mayor facilidad en Flow Builder
Activar flujo en Flow Builder	Activar su flujo sin salir de Flow Builder
Mostrar descripciones de elementos más largas en Flow Builder	Obtener etiquetas de elementos más largas, Desplazamiento mejorado y Arrastrar selección en Flow Builder
Capacidad de programar flujos o procesos de forma declarativa	Iniciar un flujo siguiendo una programación
Permitir creación de AccountTeamMember con Process Builder: y todos los otros objetos	Automatizar creación de equipo de cuenta con Process Builder
Analytics	
Los filtros de reporte deben poder comparar campos entre sí	Filtrar reportes utilizando comparaciones de campo con filtros de campo a campo (Beta)
Opción de reporte para registros diferentes/exclusivos	Valores exclusivos de conteo en resultados de reportes (Beta)
Posibilidad de suscribirse a un tablero de Einstein Analytics	Suscribirse para actualizaciones de email en mediciones clave (Beta)

Prepararse para la versión

La lectura de las notas de versión es un gran paso en la preparación para la versión. Estos otros recursos le ayudan a usted, así como a su organización y sus usuarios a prepararse para lo que se aproxima. Agregamos recursos a lo largo de la versión cuando se tornan disponibles, así que consulte a menudo.

Novedades en esta versión

- Release Overview Deck (ROD). Cree capacitación interna para sus usuarios, revise pantallas de configuración y aprenda a utilizar funciones.
- Matriz de la versión. Vea rápidamente qué funciones afectan inmediatamente a sus usuarios.
- Inscripción previa a la versión Winter '20. Inscríbase en una organización previa a la versión para obtener acceso temprano a las nuevas funciones.
- Preparación para la versión en vivo. Regístrese y saque el máximo partido a las nuevas funciones.
- Demostraciones de la versión. Obtenga rápidas descripciones generales en video de lo que se va a presentar con esta versión.
- Sitio web de la versión Winter '20. Consulte las nuevas funciones.
- Módulo de aspectos destacados de la versión Winter '20. Consiga la insignia de Trailhead de Winter '20.
- Versión en una caja. Utilice este kit para preparar y presentar la nueva versión a su organización y usuarios.

Fundamentos de Preparación para la versión

- Trailblazers de Preparación para la versión. Acceda a recursos y expertos para todo lo relacionado con la preparación para la versión.
- Eventos clave de la versión. Vea fechas clave para la versión.
- Mantenimientos de estado de confianza. Consulte Sandbox y otras fechas y horas de la versión. Haga clic en **Instancias** y su instancia para ver sus fechas de mantenimiento.
- Calculadora de actualizaciones de Sandbox. Planifique si y cuándo desea actualizar sus organizaciones de Sandbox existentes.
- Video de vista previa de Sandbox. Obtenga información acerca de cómo navegar por el proceso de vista previa de Sandbox.
- Instrucciones de vista previa de Sandbox. Obtenga acceso temprano a nuevas funciones en su sandbox.
- Calendario de eventos de éxito de clientes. Regístrase en seminarios web de descripción general de la versión y acceda a grabaciones.
- Programación de mantenimiento de versión de certificación. Mantenga su certificación actualizada en Trailhead.
- Prepararse para versiones de Salesforce. Utilice Trailhead para crear su estrategia de versión.
- Trayectoria de email de versiones. Prepárese para versiones suscribiéndose a mensajes de email.

Cambios de la nota de la versión

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

16 de octubre de 2019

Crear la versión más reciente de la aplicación Einstein Adoption Analytics sin instalar un paquete gestionado

Anuncio de nueva versión de la aplicación Einstein Adoption Analytics.

Mejorar sus predicciones analizando la precisión a lo largo del tiempo

Anuncio de la nueva función Gestor de modelos que permite a los usuarios crear una aplicación que muestra precisión de predicción con el tiempo.

El tamaño de imagen máximo de detección de objetos aumentó a 5 MB

Aumentamos el tamaño máximo de una imagen que puede agregar a un conjunto de datos de detección de objetos de 1 MB a 5 MB para Einstein Vision.

Los conjuntos de datos de texto pueden incluir hasta 3 millones de palabras

El número máximo de palabras en un conjunto de datos de texto es ahora 3 millones.

API masiva 2.0: Evitar errores de desbordamiento en los resultados reportados

Información agregada acerca de tipos de campo modificados en el cuerpo de respuesta para `/services/data/v`***`XX.X`***`/jobs/ingest/`***`jobID`***.

Los objetos de los eventos AdminSetupEventStream y AdminSetupEvent ya no están disponibles

Los objetos de evento AdminSetupEvent y AdminSetupEventStream eran parte de Monitoreo de eventos en tiempo real y eran versión beta anteriormente.

Los elementos de la barra de navegación ya no determinan resultados de búsqueda principales

Información agregada acerca de la eliminación de una función de búsqueda.

Aplicación móvil de Inbox **en la página 185**

Se agregó una nota de versión acerca de funciones de aplicación móvil Inbox disponibles en la versión más reciente de Inbox para iOS y Android.

Servicio interrumpido en octubre de 2020 para algunos usuarios de Lightning Sync en Microsoft Office 365

Se anunció un cambio de configuración obligatorio para usuarios de Lightning Sync en Office 365®.

Einstein Prediction Builder: Filtrar por comparación
Se eliminó la nota de versión para "Predecir el futuro utilizando filtros en Generador de predicciones de Einstein" porque la función no está disponible.

Simplificar ventas de dispositivo médico con Pronósticos de cuentas y acuerdos de ventas (Disponible de forma general)
Se corrigió la referencia a Manufacturing Cloud.

Impulsar la productividad con resultados de búsqueda personalizados (Beta) **en la página 80**
Se anotó que la búsqueda personalizada para archivos de índice de búsqueda no está disponible en organizaciones de sandbox, o en organizaciones con Cifrado de plataforma Shield de Salesforce activado.

Mejoras de desempeño para Field Service **en la página 228**
Aumentamos el número de territorios de servicio que puede mostrar en el gráfico Gantt a 2.000.

9 de octubre de 2019

Continuar trabajando con diálogos centrados en fichas (Actualización crítica)
Los diálogos centrados en fichas ya no se activan de forma predeterminada. Puede activar diálogos centrados en fichas con una actualización crítica.

Actualizar a las versiones Winter '20 de Einstein Analytics para iOS y Android
Einstein Analytics para iOS y Android versión 8.0 están disponibles de forma general desde la App Store y Google Play.

Establecer su tipo de letra predeterminado de email
Se aclaró cómo se aplican los tipos de letra predeterminados a mensajes de email.

Activar formatos de configuración regional de ICU (Actualización crítica)
Se agregó una recomendación para comprobar con proveedores de paquetes antes de activar la actualización crítica. Se agregó un paso para activar la configuración regional Inglés (Canadá) para divisas. Se aclaró que puede adoptar los cambios de interfaz de usuario sin adoptar la versión de API anotada.

Mostrar u ocultar fichas solo de Lightning
Se agregó información acerca de fichas solo de Lightning que ahora son visibles y configurables en perfiles.

Se agregó Telangana a lista de selección Estado para India
Se aclaró cuándo aparece el estado en las listas seleccionadas estado y país/territorio. Se agregaron pasos para agregar Telangana a listas de selección existentes.

El tablero de actividades ya no muestra cuentas y oportunidades por usuarios
Se agregó una nota de versión acerca de un cambio en el tablero Actividades, que se utiliza por usuarios de Captura de actividad de Einstein.

Componentes nuevos y modificados de Aura
Se agregó un cambio de atributo a `lightning:breadcrumb`, `lightning:datatable` y `lightning:tree`.

Componentes web Lightning cambiados
Se agregó un cambio de atributo a `lightning-breadcrumb`, `lightning-datatable` y `lightning-tree`.

Descubrir comandos de CLI nuevos y modificados
Se agregaron parámetros y comandos de CLI de Salesforce.

Nuevo vínculo Deshacer en el aviso emergente Eliminar registro
Se agregó una nota de versión para el nuevo vínculo Deshacer en el mensaje emergente eliminar registro.

Eventos de plataforma estándar nuevos y modificados
Se aclaró que las notificaciones de FlowExecutionErrorEvent son para errores de flujo de pantalla.

ELIMINADO: Gestionar configuración de entrega para Field Service
Esta función no está aún preparada para mostrar, por lo que la estamos eliminando por ahora mientras realizamos mejoras. Actualmente, Field Service Lightning no es compatible con el generador de notificaciones.

Obtener predicciones de Einstein en código Apex
Se agregó una nota de versión para la API de predicción de Einstein Discovery para Apex.

Requerir TLS 1.2 para conexiones HTTPS (actualización crítica, aplicada)
Se aclaró la fecha de entrada en vigor de la actualización crítica.

Requerir TLS 1.2 para Conexiones HTTPS en Comunidades y Sitios (Actualización crítica, aplicada)
Se aclaró la fecha de entrada en vigor de la actualización crítica.

ELIMINADO: Compartir reglas de estilo de CSS
Esta función no está lista aún para desarrolladores de componentes web Lightning. Le haremos saber cuándo esté disponible.

Aumentar la productividad con implementación local para componentes web Lightning (Beta) **en la página 510**
Se agregó una nota de versión para la nueva función de desarrollo local disponible para componentes web Lightning.

Explorar datos de Salesforce directamente, sin conjuntos de datos
Se agregó una nota de versión para Einstein Analytics Salesforce Direct.

lunes, 7 de octubre de 2019

Activar la actualización crítica de Lightning Experience ahora se activa a partir del 7 de enero de 2020

Anuncio de que esta actualización crítica, programada anteriormente para activarse con Winter '20, iniciará ahora la activación automática en enero de 2020.

2 de octubre de 2019

Saber cuando intenta incrustar una imagen que es demasiado grande
Se aclaró que la advertencia se muestra cuando los agentes intentan insertar una imagen que es demasiado grande en un email.

Centrarse en el contenido
Se agregó información acerca de nuestras mejoras de contenido más recientes, incluyendo módulos de Trailhead, rutas y proyectos; vídeos ilustrativos y nuevas guías para Manufacturing Cloud y Consumer Goods Cloud.

Utilizar without sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización crítica, Retirada)
Se aclaró que la actualización crítica no se activó de forma automática para ninguna organización.

Buscar: Presentación de Búsqueda de Einstein (Beta), una manera más inteligente de trabajar en Salesforce
Se agregó información acerca de cuándo se tornan disponibles funciones de Búsqueda de Einstein.

Convertir alertas de JavaScript en componentes Lightning
Se agregó información acerca de asistencia para convertir alertas de JavaScripts.

Acceder a Salesforce desde Safari en dispositivos iPad (Beta)
Se agregó una nota de versión para la nueva versión de iPadOS de Apple y cómo afecta al acceso a Salesforce en un iPad.

Actualizar con facilidad con el nuevo Inicio rápido de aplicación móvil Salesforce
Se eliminó la recomendación de ejecutar Salesforce Optimizer para Reporte de páginas Lightning móvil. Salesforce Optimizer para Reporte de páginas Lightning móvil no está aún disponible.

Abrir vínculos de Salesforce en Safari en su iPad
Se agregó una nota de versión acerca del cambio sobre cómo se abren los vínculos a páginas de Salesforce en iPadOS.

Permitir a participantes no autenticados responder
Se agregó una nota de versión acerca de cómo pueden los usuarios invitados ver y responder a invitaciones de encuestas no autenticadas.

Nuevos requisitos de permisos para usuarios que no son administradores
Se agregó un tema acerca de nuevos requisitos de permisos en Salesforce Billing.

Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados (Actualización de seguridad)
Se agregó una nota de versión acerca de una actualización de seguridad para proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados.

25 de septiembre de 2019

Configuración expuesta en API de metadatos
Se actualizó la descripción del tipo de metadatos LightningExperienceSettings para reflejar los campos agregados.

Eventos de plataforma estándar nuevos y modificados
Se anotó que el campo `SessionLevel` de LightningUriEvent y LightningUriEventStream está ahora reservado para uso futuro

Obtener resultados de búsqueda para más objetos
Se agregó información acerca de objetos que ahora se pueden buscar.

Requerir el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo (Actualización crítica, Pospuesta)
Se agregó nota de versión para una fecha de activación automática pospuesta.

Activar formatos de configuración regional de ICU (Actualización crítica)
Se aclaró el requisito para API 45.0 o posterior.

Recurrir a archivos, no su bandeja de entrada para reportes del optimizador
Se agregó nota de versión para un cambios en mensajes de email de éxito de Salesforce Optimizer.

Gestionar contactos de seguridad para su organización **en la página 95**
Se agregó nota de versión para una opción de contacto de seguridad.

Seleccionar la versión de API para Lightning Locker
Se eliminó información acerca de organizaciones con componentes personalizados. Se agregó lista de cambios en versiones de API de Locker.

18 de septiembre de 2019

¡Lo estaba solicitando!
Se agregaron ideas que proporcionamos

Saber cuándo tiene elementos de noticias en tiempo real sin leer en noticias en tiempo real de caso **en la página 255**
Se agregó información para hacer contacto con Salesforce para activar esta función.

Completar sus datos prediciendo valores que faltan
Se agregó una nota de versión para la transformación de receta Predecir valores que faltan.

Clases de Apex modificadas
Se agregó información acerca del nuevo método de Apex isCurrentUserLicensedForPackage.

Nuevas clases de Apex
Se agregó información acerca del nuevo método de Apex getCurrentPackageId en la nueva clase Packaging.

Eliminado: Salvaguardas agregadas para crear presupuestos, correcciones y solicitudes de trabajos de renovación
Esta función no está aún preparada para mostrar, por lo que la estamos eliminando por ahora mientras realizamos mejoras.

Cambiar la capacidad de almacenamiento de datos de Captura de actividad de Einstein
Se agregó una nota de versión acerca de un cambio en la cantidad de actividad almacenada con el tiempo.

Utilizar la Comprobación de preparación para guiar su transición de Lightning Experience
Se agregó un anuncio acerca de actualizaciones en la Comprobación de preparación.

Ver resultados de exploración en el Conversor de configuración, no en email
Se agregó una nota de versión acerca de cambios en el Conversor de configuración de Lightning Experience.

Obtener directrices para preparar su organización para Lightning Experience
Se agregó una nota de versión acerca de solicitudes de transición para administradores.

Otorgar acceso a ajustes personalizados en perfiles y conjuntos de permisos tras la restricción de acceso de toda la organización (Actualización crítica) **en la página 473**
Se agregó una nota de versión acerca de permitir acceso de lectura a ajustes personalizados.

Profundizar las relaciones de clientes con estructuras de relaciones de cuentas ampliadas **en la página 408**
Se actualizó el vínculo ver también.

11 de septiembre de 2019

Inscribir pacientes en programas y capturar su consentimiento
Se eliminó la nota especificando que la implementación del programa de cuidados solo estaba compatible en escritorios y que Microsoft Edge no era compatible.

Aprobaciones y seguimiento de documento (Disponible de forma general)
Se movió la cobertura de Aprobaciones y seguimiento de documento de Salesforce en general a Financial Services Cloud en Industrias.

Nota de versión de actualizaciones críticas ahora incluye actualizaciones de seguridad
La nota de versión que trata Actualizaciones críticas ahora también incluye referencias a todas las actualizaciones encontradas en la página Actualizaciones de seguridad en Configuración.

La autenticación sólida del cliente es compatible con AppExchange Checkout
Se anunció que AppExchange Checkout ahora admite la autenticación del cliente sólida para pagos en el Área Económica Europea.

Requerir el permiso Personalizar aplicación para el acceso de lectura directo a tipos de metadatos personalizados (Actualización crítica)
La fecha de aplicación cambió. Este requisito se aplica cuando las organizaciones actualizan a la versión Spring '20.

Mostrar predicciones de Einstein Discovery en páginas de comunidad de Lightning Experience
Se agregó el nuevo componente Predicciones de Einstein Discovery en páginas de comunidad de Lightning Experience a Notas de versión de comunidad.

Mostrar predicciones de Einstein Discovery en páginas de comunidad de Lightning Experience
Se agregó el nuevo componente Predicciones de Einstein Discovery en páginas de comunidad de Lightning Experience a Notas de versión de Analytics.

Personalizar el aspecto de predicciones de Einstein Discovery en páginas de registros de Lightning Experience
Se agregó nota de versión para el componente mejorado Predicciones de Einstein Discovery en páginas de registro de Lightning Experience.

Retirada de Einstein Discovery Classic
Se agregó una nota de versión acerca de la retirada de Einstein Discovery Classic en Spring '20.

Descubrir comandos de CLI nuevos y modificados
Se agregó información acerca de un nuevo comando de CLI, `force:auth:device:login`.

4 de septiembre de 2019

Cotizar productos de suscripción prorrateados con mayor precisión
Se agregó una nota de versión para dos nuevos valores en la configuración de paquete Precisión de prorrateo de suscripción.

Objetos nuevos y modificados **en la página 570**
Se agregó una nota de versión para tres nuevos campos en el objeto Turno.

Móvil Experiencias móviles personalizadas y la nueva aplicación móvil Salesforce
Se actualizó Cuando hay disponibilidad para móvil y notas de versión relacionadas para reflejar que Essentials Edition no estará disponible en la nueva aplicación móvil Salesforce.

Activar formatos de configuración regional de ICU (Actualización crítica) **en la página 467**
Se aclaró que esta actualización crítica está activada para nuevas organizaciones a partir de Winter '20.

Transmitir y almacenar datos de eventos casi en tiempo real (Disponibilidad general)
Se agregó párrafo indicando a los clientes anular la suscripción de canales de eventos mientras Salesforce actualiza su organización a la versión Winter '20, luego volver a suscribirse

Configuración expuesta en API de metadatos **en la página 597**
Se agregó una nota de versión para el campo `enablePopulateNameManuallyInToday` en el objeto MobileSettings.

28 de agosto de 2019

Salesforce Billing: Guardar tarjetas de crédito y aceptar pagos en comunidades y páginas Lightning
Se actualizó instrucciones de configuración con una nota para hacer contacto con el servicio de asistencia de Salesforce CPQ y Salesforce Billing en vez del servicio de atención al cliente de Salesforce.

Activar la actualización crítica de Lightning Experience ahora se activa a partir del 7 de enero de 2020
Se agregó información acerca de cómo averiguar cuándo se activará la actualización crítica para su organización de producción.

Experiencia de usuario predeterminada tras activar Lightning Experience
Se corrigieron los detalles acerca de qué interfaz ven los usuarios tras activar Lightning Experience.

Establecer visibilidad de elementos de noticias en tiempo real en noticias en tiempo real de caso **en la página 371**
Se estableció la visibilidad de publicación de noticias de caso en comunidades de Lightning, Lightning Experience y la Consola de servicio Lightning.

Saber quién ve qué en cuentas y equipos de oportunidades en Lightning Experience
Se eliminó Essentials de la lista de ediciones a las que se aplica este cambio.

Eliminar nombres de instancia de direcciones de URL para Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización clave presentada anteriormente) **en la página 535**
Se corrigieron direcciones URL de ejemplo.

Objetos nuevos y modificados
Se agregó una nota de versión para dos nuevos campos disponibles en el objeto Puesto de hora en Lightning Scheduler y una nota de versión para un nuevo valor de lista de selección en el campo `JobType` del objeto CronJobDetail.

Objetos nuevos y modificados **en la página 570**
Se agregó una nota de versión para el campo `IsTimeSheetEnabled` en el objeto MobileFieldServiceSettings.

Redactar y diseñar en el editor de texto enriquecido
Se agregó el atributo de estilo `background-image` a la lista de estilos no permitidos.

Obtener las mejores predicciones de dos modelos diferentes (Piloto)
Se agregó la designación (Piloto) a esta función.

lunes, 19 de agosto de 2019

Notas de la versión Salesforce Winter '20
Notas de la versión publicadas de la vista previa.

Su opinión importa

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

- **Trailblazer Community**: Publique sus comentarios en el grupo Trailblazers de Preparación para la versión. Para ayudarnos a realizar un seguimiento y responder a sus comentarios, utilice un hashtag que indique la versión, como #Winter20Feedback.
- **Formulario de comentario**: Como está trabajando con nuestra documentación en Ayuda de Salesforce, notas de la versión o guías del desarrollador, busque el formulario de comentarios y vote a favor o en contra. Agregue comentarios si los tiene.
- **Twitter**: Cuando sigue @salesforcedocs en Twitter, recibe noticias cada vez que publicamos nueva documentación o realizamos actualizaciones importantes en documentación existente. Twitéenos en @salesforcedocs.

¿Cuándo y cómo se vuelven disponibles las funciones?

Algunas funciones en Winter '20 afectan a todos los usuarios de inmediatamente después del lanzamiento de la versión. Considere comunicar estos cambios a sus usuarios con antelación de modo que estén preparados. Otras funciones requieren acción directa por un administrador antes de que los usuarios puedan beneficiarse de la nueva función.

Navegadores compatibles

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

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Navegadores compatibles con Lightning Experience	✅			
Garantizar que los usuarios de Lightning Experience con IE11 no puedan acceder a Salesforce Classic	✅			
Navegadores compatibles con Salesforce Classic	✅			
Navegadores compatibles con Einstein Analytics	✅			

Salesforce en general

Lightning Experience se activa de forma permanente cuando se habilita y ayudamos a guiar su transición a la nueva interfaz con más herramientas y solicitudes en aplicación. Además, proporcionamos más formas de implicar y guiar sus usuarios en Lightning Experience

con directrices en aplicaciones. Obtener mayor control de lo que ven sus usuarios en los menú Ayuda. Acceda a la papelera en Lightning Experience. Organice registros y listas de lista por tema con filtros de tema y nuevos temas. Ajuste acciones masivas en listas con términos de búsqueda y filtros rápidos. Ahorra tinta con listas impresas resumidas. Dé la bienvenida a Einstein Search, una forma más inteligente y personalizada de terminar el trabajo en Salesforce. Obtenga más perspectivas y más formas de gestionar encuestas con Encuestas de Salesforce. Optimice la programación con más herramientas para gestionar recursos y citas simultáneas en Lightning Scheduler. Mantenga sus datos seguros con un núcleo de actualización de seguridad mejorado. Simplifique el modo en que procesa documentos con más herramientas de seguimiento y gestión. Mantenga su flujo de trabajo con diálogos que aparecen solo en la ficha donde se abrió y personalice colores de icono de utilidad en Aplicaciones de consola Lightning.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Transición de Lightning Experience: Actualización crítica, Solicitudes y Herramientas				
Activar la actualización crítica de Lightning Experience ahora se activa a partir del 7 de enero de 2020		✅		
Lightning Experience se actualizó a un elemento permanente en Salesforce		✅		
Experiencia de usuario predeterminada tras activar Lightning Experience		✅		
Obtener directrices para preparar su organización para Lightning Experience		✅		
Utilizar la Comprobación de preparación para guiar su transición de Lightning Experience		✅		
Conversor de configuración de Lightning Experience: Exploración y preparación de páginas de Visualforce, Direcciones URL codificadas, Paquetes de AppExchange y mucho más				
Mantener sus direcciones URL vivas en Lightning Experience (Beta)		✅		
Asegurarse de que sus paquetes de AppExchange están listos para Lightning Experience (Beta)		✅		
Ficha Acciones y Botones (Disponible de forma general)		✅		
Convertir alertas de JavaScript en componentes Lightning		✅		
Ver resultados de exploración en el Conversor de configuración, no en email		✅		
Acceder a herramientas de transición de Lightning Experience en organizaciones de Government Cloud				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Participación de Lightning Experience: Menú Ayuda y Solicitudes				
Agregar directrices en aplicación para la adopción y detección de funciones (Disponible de forma general)			✅	
Controlar qué vínculos de menú Ayuda aparecen para los usuarios			✅	
Agregar direcciones URL más largas a su Menú de Ayuda personalizado		✅		
Nuevo vínculo Deshacer en el aviso emergente Eliminar registro	✅			
Acceder a la papelera en Lightning Experience	✅			
Mantener sus vistas de lista centradas en el tema con filtros de tema	✅			
Ver registros por tema en la página Detalles de tema	✅			
Ser preciso con acciones masivas en resultados de búsqueda y filtros rápidos	✅			
Ahorrar tinta y papel con vista imprimible para listas	✅			
Navegar directamente a una aplicación		✅		
Buscar				
Impulsar la productividad con resultados de búsqueda personalizados (Beta)			✅	
Conseguir el máximo del cuadro de búsqueda con Resultados instantáneos mejorados (Beta)			✅	
Crear reportes instantáneos con todos los filtros correctos con búsqueda conversacional (Beta)			✅	
Encontrar el registro correcto con mayor rapidez con resultado recomendado (Beta)			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Afinar al máximo los perfiles con formatos de resultados de búsquedas específicos de perfiles (Beta)			✅	
Obtener resultados de búsqueda para más objetos		✅		
Los elementos de la barra de navegación ya no determinan resultados de búsqueda principales		✅		
Encuestas de Salesforce: Integración sencilla, Más controles y Mejores análisis				
Obtener perspectivas sobre casos de asistencia		✅		
Impulsar campañas de marketing con encuestas	✅			
Automatizar invitaciones de encuestas con Process Builder		✅		
Mostrar puntuajes proporcionados por el cliente para un registro concreto (Piloto)		✅		
Asignar temas a encuestas		✅		
Potenciar los propietarios de encuestas para gestionar respuestas			✅	
Ponerse a trabajar rápidamente con encuestas de muestra			✅	
Exportar respuestas para perspectivas detalladas	✅			
Analizar respuestas de encuesta sin esfuerzo	✅			
Seleccionar si sus participantes ven la página de bienvenida	✅			
Cambiar entre versiones de encuesta en un clic	✅			
Ver invitaciones y respuestas asociadas con registros		✅		
Permitir a participantes no autenticados responder			✅	
Lightning Scheduler: Programación simultánea y de múltiples recursos				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Reservar citas de grupo con programación de múltiples recursos			✓	
Mejorar la eficiencia con programación simultánea			✓	
Programar rápidamente citas internacionales			✓	
Crear preparación de reuniones y tiempo de desplazamiento en Programación de citas			✓	
Proporcionar comentarios a Salesforce con un formulario revisado	✓			
Mantenerse al tanto de actualizaciones de seguridad en el nuevo núcleo		✓		
Gestionar contactos de seguridad para su organización			✓	
Consola				
Continuar trabajando con diálogos centrados en fichas (Actualización crítica)	✓			
Personalizar colores del icono de utilidad con nuevas API de JavaScript de Lightning Console		✓		
Recurrir a archivos, no su bandeja de entrada para reportes del optimizador		✓		
Acceder a Salesforce desde Safari en dispositivos iPad (Beta)	✓			
La configuración del optimizador recibe una remodelación		✓		
El tipo de elemento de entidad del objeto TopicAssignment cambió		✓		

Móvil

Con nuestras actualizaciones móviles más recientes, los usuarios pueden sacar provecho de la Lightning Experience familiar que conocen en escritorio, optimizada para la nueva aplicación móvil Salesforce a partir de la semana del 14 de octubre de 2019. Mobile Publisher obtiene notificaciones personalizadas, vinculación profunda y otras funciones clave que los administradores pueden utilizar para

personalizar la experiencia móvil para usuarios. En nuestra cartera móvil, los administradores tienen más poder que nunca de personalizar la experiencia móvil y crear una experiencia de Salesforce unificada para los usuarios.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Todas las novedades en la aplicación Salesforce			✅	
Aplicación Salesforce: Damos la bienvenida a la nueva aplicación móvil Salesforce				
La nueva aplicación móvil Salesforce: Empezar a trabajar				
Actualizar con facilidad con el nuevo Inicio rápido de aplicación móvil Salesforce		✅		
Cambiar sin problemas con la nueva documentación de la aplicación móvil Salesforce		✅		
Desbloquear opciones de configuración móvil en el Generador de aplicaciones Lightning			✅	
Proporcionar a sus usuarios acceso a la nueva aplicación móvil Salesforce			✅	
La nueva aplicación móvil Salesforce: Desplazarse				
Realizar la transición sin problemas a la nueva aplicación móvil con elementos de navegación familiares			✅	
Desplazarse con mayor rapidez con la barra de navegación diseñada para pulgares			✅	
Buscar acciones en una nueva ubicación y llegar a ellas de una forma nueva			✅	
Iniciar aplicaciones de Lightning Experience con el Iniciador de aplicaciones móviles			✅	
Hacer más en páginas de registro con nuevo diseño y componentes			✅	
Cambiar de cuentas, Proporcionar comentarios y Obtener ayuda en el menú de perfil			✅	
La nueva aplicación móvil Salesforce: Personalizar la experiencia de sus usuarios				
Proporcionar a sus usuarios páginas de registro personalizadas en sus teléfonos		✅		
Mostrar u ocultar componentes de página de registro por dispositivo		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Hacer accesibles sus aplicaciones Lightning en teléfono, escritorio o ambos		✅		
Einstein Analytics en la aplicación Salesforce: Interacciones más potentes				
Interactuar con tableros de Einstein Analytics incrustados en la aplicación móvil Salesforce				
Acceder a tableros de Einstein Analytics desde vínculos en Salesforce para iOS				
Sus tableros favoritos están a tan solo un toque en Salesforce para iOS				
Buscar tableros Einstein Analytics en Salesforce para iOS				
Proteger su aplicación Salesforce con seguridad móvil mejorada				✅
Aplicación Salesforce: Otras mejoras				
Los requisitos de aplicación Salesforce han cambiado	✅			
Los componentes de lista relacionada y lista están optimizados para la nueva aplicación móvil Salesforce	✅			
Proporcionar a los usuarios acceso al componente Twitter en la nueva aplicación móvil Salesforce	✅			
Compatibilidad para más casos de negocio del equipo de cuentas en cualquier parte			✅	
Ver más campos en el panel Aspectos destacados de registro	✅			
Ver más detalles de registro cuando desea (y no cuando no lo desea)	✅			
Buscar reportes y tableros fácilmente con listas familiares			✅	
Gestionar configuración de entrega para notificaciones estándar con Generador de notificaciones			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Enviar notificaciones personalizadas con Flow Builder			✅	
Abrir vínculos de Salesforce en Safari en su iPad				
Mobile Publisher				
Mantener a los usuarios informados con notificaciones distribuidas personalizadas para iOS y Android			✅	
Acceder a funciones nativas para una experiencia de usuario mejorada			✅	
Configurar vinculación profunda para una experiencia en aplicación			✅	
Descargar y compartir archivos de Salesforce para acceder sobre la marcha	✅			
Aportar usuarios directamente a su aplicación con AppLinks for Android	✅			

Essentials

Consulte nuestra nueva serie de videos para obtener sugerencias rápidas de 1 minuto de modo que pueda sacar el máximo provecho de sus suscripción de Salesforce. Renovamos algunos flujos de configuración más centrados en servicio para facilitar aún más su configuración (y hacerla más divertida). Eche un vistazo a los otros cambios en Sales y Service utilizando el nuevo filtro Essentials, de modo que puede encontrar las actualizaciones relevantes para usted.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Conocer Essentials, un minuto a la vez	✅			
Configurar su email y casos de redes sociales con flujos de configuración renovados	✅			
Ver cambios en Sales y Service con un filtro Essentials	✅			

Ventas

Cree cadencias de ventas que se bifurcan a pasos basados en resultados de llamadas. Cree reportes sobre factores de modelos de puntuaje y utilizar Pronósticos de Einstein con pronósticos trimestrales. Utilice campos personalizados, desencadenadores y reglas de

flujo de trabajo con equipos de cuentas y funciones de contactos de oportunidades. Controle lo que Captura de actividad de Einstein captura y sincroniza. Disfrute de mejoras en las integraciones de email para Google y Microsoft. Permita a clientes y socios realizar pagos con mayor facilidad y seguridad con el componente de pagos de Salesforce Billing. Obtenga perspectivas de los patrones de implicación con el conjunto de datos de actividad de Pardot.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
High Velocity Sales				
Cambiar su alcance de ventas en base a los resultados de llamadas	✅			
Creación de reportes de High Velocity Sales: Mejoras de los tableros de Einstein Analytics y reportes operativos				
Ver una cadencia de ventas y el desempeño de representantes de un vistazo (Beta)	✅			
Ver más información en reportes de cadencias de ventas			✅	
Dar prioridad a registros con puntuajes externos en cola de trabajo			✅	
Configurar más desde Configuración en High Velocity Sales			✅	
Más usuarios pueden eliminar objetivos de cadencia de ventas	✅			
Ver quién está trabajando en un cliente potencial en una cadencia de ventas			✅	
Evaluar el éxito de la participación de pasos de cadencias de ventas			✅	
Utilizar texto enriquecido para guiones de llamadas			✅	
Otras mejoras en High Velocity Sales			✅	
Sales Cloud Einstein				
Puntuaje de oportunidades de Einstein				
Agregar puntuajes de oportunidades a reportes estándar	✅			
Agregar factores de modelado a tipos de reportes personalizados de Oportunidad			✅	
Utilizar la API de SOAP para acceder a información sobre el modelo de puntuaje de oportunidades			✅	
Pronósticos de Einstein			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Puntuaje de prospectos de Einstein: Controlar qué prospectos puntuar			✅	
Contactos automatizados de Einstein	✅			
Captura de actividad de Einstein			✅	
Funciones fundamentales de ventas				
Contactos			✅	
Cuentas			✅	
Presupuestos	✅			
Oportunidades				
Ordenar productos en oportunidades de la manera que desee en Lightning Experience	✅			
Agregar productos a oportunidades con mayor rapidez en Lightning Experience			✅	
Permitir que la cantidad de productos se encargue de sí misma cuando los representantes de ventas trabajan con oportunidades			✅	
Ver oportunidades propiedad de su equipo con un clic en Lightning Experience	✅			
Pronósticos de colaboración			✅	
Gestión de territorio de compañía				
Enriquezca sus reportes Actividades con detalles de territorio	✅			
Los requisitos de permisos para asignar territorios cambiaron			✅	
Entradas de listas de precios	✅			
Ruta			✅	
Otros cambios en funciones fundamentales de ventas				
Saber quién ve qué en cuentas y equipos de oportunidades en Lightning Experience	✅			
Acciones a nivel de filas agregadas a la lista relacionada Programaciones para productos de oportunidades	✅			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Acción a nivel de fila agregada a la lista relacionada para contactos relacionados con cuentas	✓			
Activar la colaboración de cuentas manual en Gestión de territorio de compañía (Actualización crítica presentada anteriormente)			✓	
Retirada de Pronósticos personalizables		✓		
Gestión de territorio original va a retirarse		✓		
Trabajar sin interrupciones durante la migración a Gestión de territorio de compañía				✓
Funciones de productividad				
Captura de actividad de Einstein				
Controlar si se capturan datos de email con Captura de actividad de Einstein			✓	
Obtener claridad sobre quién es apto para agregar una configuración de Captura de actividad de Einstein		✓		
Evitar la sincronización de eventos específicos con Captura de actividad de Einstein	✓			
Eventos de repetición de sincronización entre Salesforce y cuentas de Microsoft con Captura de actividad de Einstein			✓	
Recibir notificaciones cuando sus conexiones de cuentas necesitan atención	✓			
Sincronización de eventos mejorada	✓			
Cambiar la capacidad de almacenamiento de datos de Captura de actividad de Einstein		✓		
El tablero de actividades ya no muestra cuentas y oportunidades por usuarios		✓		
Experiencia de email				
Potenciar la comunicación con emails de lista para usuarios de comunidad de socios y clientes	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Encontrar datos adjuntos de archivos de email con un clic	✅			
Agregar imágenes en línea a emails en un instante	✅			
Agregar tablas a emails sin perder estilos	✅			
Establecer su tipo de letra predeterminado de email	✅			
Mejorar la seguridad del email con claves DKIM rediseñadas (actualización clave, aplicada)		✅		
Prepararse para la internacionalización de direcciones de email en Summer '20			✅	
Conseguir flexibilidad con los campos de email Para, Cc y Cco	✅			
Plantillas de email				
Mostrar más estilos en plantillas de email	✅			
Agregar una firma a plantillas de email	✅			
Encontrar plantillas de email importantes rápidamente	✅			
Restringir la utilización de plantillas de email basadas en HTML de Salesforce Classic a los navegadores seguros (actualización clave, aplicada)		✅		
Actividades				
Encontrar actividades archivadas más rápido	✅			
Explorar y desplazarse por la cronología de actividad	✅			
Completar tareas con un único clic	✅			
Lightning Dialer	✅			
Aplicación Inbox	✅			
Calendario				
Encontrar una hora que vaya bien a todos en la vista de disponibilidad.			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Abrir su vista de calendario favorita en un clic	✅			
Ver más detalles de eventos más rápido	✅			
Integración con Google				
Integración de Gmail™				
Recibir recordatorios para registrar emails desde Gmail a Salesforce	✅			
Realizar un seguimiento de emails en Gmail automáticamente	✅			
Ahorrar tiempo cuando se ven detalles de seguimiento en Gmail	✅			
Hacer más con emails programados	✅			
Ver los tipos de objetos a los que se accede más a menudo en Gmail	✅			
Ver más registros relevantes con coincidencia en un email en Gmail	✅			
Lightning Sync for Google	✅			
Integración con Microsoft®				
Outlook® Integration				
Ver los tipos de objetos a los que se accede más a menudo en Outlook	✅			
Ver más registros relevantes con coincidencia en un email en Outlook	✅			
Lightning Sync for Microsoft® Exchange®				
Sincronización de eventos mejorada	✅			
Servicio interrumpido en octubre de 2020 para algunos usuarios de Lightning Sync en Microsoft Office 365			✅	
Salesforce CPQ y Billing				
Salesforce CPQ				
Ver con qué frecuencia están los representantes de ventas utilizando la guía sobre precios	✅			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Cotizar productos de suscripción prorrateados con mayor precisión	✅			
Otros cambios en Salesforce CPQ	✅			
Salesforce Billing				
Salesforce Billing: Guardar tarjetas de crédito y aceptar pagos en comunidades y páginas Lightning	✅			
Nuevos requisitos de permisos para usuarios que no son administradores	✅			
Pardot				
Explorar datos de clientes potenciales y actividad combinados en B2B Marketing Analytics	✅			
Los conjuntos de datos se trasladaron a B2B Marketing Analytics 2.0	✅			
Reutilizar contenido entre emails de campañas con Fragmentos de código			✅	
Personalizar el contenido de marketing en el Gestor de objetos			✅	
Profundizar en registros de cuentas con tableros Historial de participación			✅	
Encontrar más tipos de datos en Historial de participación				
Determinar cuáles son los mejores activos con clientes potenciales			✅	
Agrupar reportes de prospectos por puntuaje de comportamiento	✅			
Obtener únicamente los puntuajes de prospectos o comportamientos de Einstein que necesita			✅	
Revisar perspectivas de campaña en un reporte personalizado	✅			
Otros cambios en Sales Cloud				
Se van a retirar Data.com Prospector y Data.com Clean			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Gestionar parámetros de entrega para funciones de Sales Cloud			✅	
Enrutar canales de mensajería con OmniCanal	✅			

Servicio

Ahorre tiempo a sus agentes y complazca a sus clientes con las muchas actualizaciones que hicimos en Servicio. Ayude a sus agentes a resolver casos más rápido con artículos recomendados. Dé la capacidad a sus trabajadores móviles de Field Service para registrar sus horas en sus desplazamientos. Envíe artículos de Knowledge a través de más canales. Antes de aceptar un chat, permita a los agentes ver detalles previos al chat y páginas visitadas. Permita a sus agentes tratar los casos correctos primeros con Prioridad de enrutamiento secundario. Mejore la productividad de los agentes con una experiencia de email mejorada en las noticias de casos. Averigüe qué piensan sus clientes enviando automáticamente una encuesta cuando se cierra un caso. Integre motores de procesamiento de lenguaje natural externos en sus bots de Einstein.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Einstein for Service				
Bots de Einstein				
Finalizar chats de bots automáticamente			✅	
Entregar fácilmente artículos de Knowledge a sus clientes			✅	
Mejorar trasferencias de bots confirmando la disponibilidad del agente			✅	
Mejorar sus habilidades con el carrusel de ayuda de configuración de bots			✅	
Clasificación de casos de Einstein				
Aplicar automáticamente valores predichos de Einstein en casos con Enrutamiento de casos de Einstein			✅	
Identificar qué cambios realiza Einstein			✅	
Ejecutar regla cuando Einstein realiza cambios			✅	
Comprender hasta qué punto la clasificación de casos de Einstein es efectiva para sus agentes		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Ver recomendaciones de Einstein sin demora		✅		
Field Service				
Registrar horas en los desplazamientos con Hojas de horarios móviles (Beta)			✅	
Permanecer en forma con Comprobación de estado (Beta)		✅		
Programar citas de servicio más inteligentes con Reglas de trabajo de coincidencia ampliadas			✅	
Asignar sus reportes con iconos y colores			✅	
Cambiar políticas de programación de gestión de plantillas en un instante	✅			
Fomentar la confianza con sus clientes con Contratos de servicio y Partidas de contrato en Comunidades			✅	
Aprovechar acciones rápidas para contratos de servicio y partidas de contrato			✅	
Ampliar el acceso a contratos de servicio con reglas de colaboración basadas en criterios			✅	
Filtrar información en la lista relacionada Activos en cuentas		✅		
Mejoras de desempeño para Field Service		✅		
Canales				
Email: Búsquedas de contactos, Modo elemento emergente en vista acoplada, Mensajes de email contraíbles, Plantillas de email con capacidad de respuesta				
Encontrar la persona correcta para enviar email con búsquedas de contactos en Lightning Experience	✅			
Aumentar el espacio real en pantalla con mensajes de email contraídos en noticias en tiempo real de caso en Lightning Experience	✅			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Redactar mensajes de email en el redactor de email anclado	✅			
Sorprender a clientes con plantillas de email con capacidad de respuesta			✅	
Saber cuando intenta incrustar una imagen que es demasiado grande	✅			
Mensajería				
Conectar con sus clientes con WhatsApp (Piloto)			✅	
Conectar con sus clientes con WeChat (Piloto)			✅	
Iniciar una plática desde una página de detalles de contacto			✅	
Borrar sesiones colgadas con un clic			✅	
Ejecutar reportes estándar para pláticas			✅	
Crear listas relacionadas de Sesión de mensajería en la página de detalles de contacto			✅	
Crear reglas para vincular rápidamente interacciones con las personas correctas (Beta)			✅	
Sesión de chat				
Realizar vista previa rápidamente de información del cliente antes de chatear			✅	
Enviar clientes a un agente específico con OmniCanal			✅	
Realizar vista previa de archivos en la ventana de chat			✅	
Aportar Chatter a la plática			✅	
Realizar seguimiento de pláticas en las noticias en tiempo real de caso			✅	
Servicio al cliente de redes sociales				
Responder a los clientes con mayor rapidez con Acción rápida para prospectos		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Responder a comentarios de Instagram en Lightning Experience		✅		
Migrar sus publicaciones de la red social Facebook desde identificadores de ámbito de aplicaciones a identificadores de ámbito de páginas		✅		
Vinculación de objetos de canal		✅		
Servicio integrado para aplicaciones móviles		✅		
Servicio integrado para Web				
Proporcionar a los agentes mayor control con eventos personalizados para chat			✅	
Alcanzar clientes de idiomas de derecha a izquierda en Chat (Beta)			✅	
Realizar vista previa de etiquetas para inicio de citas			✅	
Knowledge				
Difundir conocimientos por todas partes en más canales			✅	
Buscar más artículos en vistas de lista	✅			
Ajustar acceso a artículos archivados y de borrador	✅			
Mantener acceso a archivos adjuntos cuando migra a Lightning Knowledge		✅		
Redactar y diseñar en el editor de texto enriquecido	✅			
Establecer destinos para vínculos inteligentes de Lightning				
Eliminar artículos de más ubicaciones			✅	
Enrutamiento				
Omitir la codificación cuando configura atributos para enrutamiento basado en habilidades (Disponible de forma general)			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Permitir a sus agentes tratar los casos correctos en primer lugar			✓	
Utilizar Enrutamiento de OmniCanal en Sales Cloud	✓			
Buscar grupos públicos		✓		
Ver estado de agente con un widget codificado por colores	✓			
Proporcionar a clientes de chat un tiempo de espera estimado (Beta)			✓	
Gestión de casos				
Casos				
Establecer visibilidad pública y privada de elementos de noticias en tiempo real en noticias en tiempo real de caso en Lightning Experience	✓			
Saber cuándo tiene elementos de noticias en tiempo real sin leer en noticias en tiempo real de caso				✓
Saber cuándo los comentarios de casos son privados	✓			
Ordenar elementos de noticias en tiempo real de más antiguo a más reciente	✓			
Ahorrar un clic con Ampliar todas las publicaciones	✓			
Enviar encuestas para casos			✓	
Componentes de acordeón y registro relacionado compatibles con página de registro de caso en teléfono			✓	
Responder al teléfono mientras trabaja con diálogos	✓			
Seleccionar chat como un canal para textos rápidos	✓			
Lightning Flow for Service				
Requerir una implementación y mostrar las acciones correctas (Actualización crítica)	✓			

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Agregar flujos iniciados automáticamente a la lista de tareas de sus agentes	✅			
Ver flujos en pausa sin bloquear su lista	✅			

Analytics

Analytics incluye Reportes y Tableros, Einstein Analytics y Einstein Discovery. El número y el ámbito de funciones de Analytics esta versión podría deleitarle durante todo Winter '20. Redactar fórmulas a nivel de fila directamente en el generador de reportes de Lightning está disponible de forma general. Escriba puntuajes de predicción de Einstein Discovery automáticamente en campos seleccionados de Salesforce sin redactar código. La nueva página de inicio de Analytics es su plataforma de lanzamiento personalizada para buscar, agregar como favoritos, depurar e interactuar con los activos y las perspectivas más importantes para usted. Sin salir de la aplicación móvil Salesforce, realice varias tareas importantes de Einstein Analytics, desde ver tableros a pantalla completa a agregar favoritos. ¡Y mucho más!

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Reportes y tableros				
Evaluar cada registro en reportes con fórmulas de nivel de fila (Disponible de forma general)	✅			
Filtrar reportes utilizando comparaciones de campo con filtros de campo a campo (Beta)			✅	
Compatibilidad de idiomas de derecha a izquierda para reportes y tableros (Beta)	✅			
Valores exclusivos de conteo en resultados de reportes (Beta)			✅	
Leer fácilmente campos de texto largo recortado en resultados de reporte	✅			
Mostrar detalles de territorio en reportes de actividad	✅			
Se agregó compatibilidad de equipo de cuentas a reportes y tableros	✅			
Einstein Analytics				
Configuración e integración de datos				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Facilitar la configuración con aprendizaje guiado en aplicación			✓	
Sincronización de datos está activada de forma predeterminada en nuevas organizaciones de Analytics		✓		
Los recordatorios de programación de Sincronización de datos le ayudan a mantener sus datos actualizados		✓		
Sincronizar más datos a través de conexiones de Snowflake Computing y Amazon S3		✓		
Capturar los datos más recientes con mayor rapidez			✓	
Identificar usuarios no cubiertos por herencia de colaboración			✓	
El nombre del Editor de recetas cambió a Preparación de datos	✓			
Completar sus datos prediciendo valores que faltan	✓			
Convertir columnas en Dimensiones y Fechas	✓			
Estandarizar formatos de fecha en sus conjuntos de datos	✓			
Obtener los datos correctos con filtros de recetas más flexibles	✓			
Gestionar recetas y flujos de datos con mayor facilidad	✓			
Analytics aplica seguridad a conjuntos de datos exportados a Einstein Discovery	✓			
Hacer más seguros los conjuntos de datos con predicados de seguridad más largos	✓			
Plantillas y aplicaciones pregeneradas				
Fortalecer sus datos de ventas con Einstein Discovery para Sales Analytics		✓		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Hacer más precisas las predicciones de Einstein Discovery con la plantilla de precisión Accuracy Analytics		✅		
Crear la versión más reciente de la aplicación Einstein Adoption Analytics sin instalar un paquete gestionado		✅		
Creación de aplicaciones				
Mostrar grandes totales y subtotales en tablas (Beta)				
Comparar mediciones frente a indicadores cualitativos con gráficos de viñetas	✅			
Utilizar valores de cadena en fórmulas en el editor de columna de la tabla de comparación		✅		
Aplicar formato condicional a dimensiones calculadas		✅		
Dar formato a números a su manera en cada gráfico y tabla		✅		
Explorar datos de Salesforce directamente, sin conjuntos de datos		✅		
Se retirará Einstein Analytics Classic Designer	✅			
Los pasos en tableros se denominan ahora Consultas		✅		
Crear consultas personalizadas con valores definidos por el usuario				
Realizar vista previa de sus videos de incorporación en el Diseñador de tableros		✅		
Calcular grandes totales y subtotales con el modificador rollup y la función grouping() en SAQL		✅		
Realizar copias de seguridad y restaurar sus tableros, lentes y flujos de datos de Analytics con Historial de versión de activo		✅		
Enumerar y obtener vistas guardadas y ejecutar múltiples consultas con el SDK Web de Analytics		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Obtener y establecer estados de tablero con el SDK Web de Analytics		✅		
Proporcionar a sus componentes Lightning el poder del SDK de plantilla de Analytics		✅		
Activar CDN para cargar Einstein Analytics con mayor rapidez			✅	
Einstein Discovery				
Implementar predicciones en registros de Salesforce sin redactar código (Disponible de forma general)		✅		
Obtener las mejores predicciones de dos modelos diferentes		✅		
Monitorear la precisión de modelos implementados en tiempo real (Disponible de forma general)		✅		
Mejorar sus modelos comparando mediciones		✅		
Mejorar la precisión del modelo con umbrales de destino		✅		
Acelerar la creación de historias con configuración automatizada		✅		
Mejorar sus predicciones analizando la precisión a lo largo del tiempo		✅		
Visualizar desempeño de modelo con un gráfico de dispersión de valores residuales		✅		
Eliminar variables sesgadas de su modelo		✅		
Acelerar la creación de historias para perspectivas solo descriptivas		✅		
Actualizar sus historias con actualizaciones de conjunto de datos		✅		
Procesar más datos de reporte con Perspectivas de datos de Einstein		✅		
Crear historias utilizando conjuntos de datos con predicados		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Mostrar predicciones de Einstein Discovery en páginas de comunidad de Lightning Experience		✅		
Personalizar el aspecto de predicciones de Einstein Discovery en páginas de registros de Lightning Experience		✅		
Obtener predicciones de Einstein en código Apex		✅		
Retirada de Einstein Discovery Classic		✅		
Analytics para todos				
Ir a las perspectivas que más importan con mayor rapidez con la página de inicio de Analytics	✅			
Ruta por el aprendizaje guiado y realizar seguimiento de su progreso en el Centro de aprendizaje	✅			
Suscribirse para actualizaciones de email en mediciones clave (Beta)			✅	
Obtener más información en Studio con la aplicación Learning Adventure	✅			
Publicar tableros y lentes en diapositivas de Quip			✅	
Realizar vista previa de tableros antes de imprimirlos o guardarlos como documentos PDF	✅			
Abrir registros desde tableros de Einstein Analytics en fichas de páginas Lightning		✅		
Aplicaciones móviles	✅			

Comunidades

Cree, organice y publique contenido en Salesforce con Salesforce CMS, ahora disponible de forma general. Tenga un mejor control de quién puede publicar y modificar una comunidad con Control de acceso en espacios de trabajo. Además, proporciona acceso a usuarios de comunidad autenticados mientras sabe que Salesforce mantiene sus datos seguros.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Salesforce CMS				
Aprovechar el poder de Salesforce CMS (Disponible de forma general)		✅		
Tomar el control de cómo muestra su contenido personalizado de Salesforce CMS		✅		
Agregar idiomas a sus espacios de trabajo de Salesforce CMS			✅	
Trabajar con contenido traducido en Salesforce CMS		✅		
Comunidades Lightning				
Actualizar su comunidad Lightning a la última plantilla			✅	
Romper el molde con formatos flexibles		✅		
Gestionar colaboradores y sus funciones en Builder		✅		
Configurar variaciones del menú de navegación	✅			
Obtener límites de caracteres más claros en preguntas	✅			
Disfrutar de una mejor navegación entre temas y detalles	✅			
Hacer visibles archivos en registros para clientes	✅			
Crear y asignar varias audiencias a la vez utilizando las API (Piloto)				✅
Delegar gestión de conjuntos de permisos		✅		
Facilitar a los administradores delegados la tarea de crear nuevos usuarios		✅		
Ampliar sus horizontes con más control de anchura		✅		
Mejorar seguimiento con el nuevo estándar de Google Analytics™		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Recibir advertencias antes de cambiar plantillas de comunidad		✅		
Personalizar los equipos de cuentas para mejorar las ventas en equipo			✅	
Establecer el orden de productos en oportunidades y presupuestos	✅			
Acciones a nivel de filas agregadas a la lista relacionada Programaciones para productos de oportunidades	✅			
Filtrar oportunidades propiedad de su equipo con un solo clic	✅			
Obtener perspectivas sobre acceso de miembros de equipo de cuenta y oportunidad	✅			
Componentes Lightning en Generador de comunidad				
Utilizar menús de mosaico para alegrar su comunidad (Disponible de forma general)		✅		
Personalizar el encabezado del componente de lista de registro		✅		
Ocultar imágenes de perfil de usuario		✅		
Mostrar predicciones de Einstein Discovery en páginas de comunidad de Lightning Experience		✅		
Retirada de variaciones y componentes de páginas Detalle de caso en Winter '20		✅		
Desviar más casos con el componente Desviación de caso actualizado		✅		
Seguridad de usuario invitado				
Proteger acceso de registro de usuarios invitados con una nueva configuración (Lanzamiento demorado)			✅	
Establecer valores predeterminados de toda la organización como privados para usuarios invitados (Lanzamiento demorado)			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Gestionar visibilidad de usuarios invitados y comunidad			✅	
Ver todos los usuarios y otros permisos en Perfiles de usuario invitado (Actualización de seguridad)		✅		
Asignar automáticamente registros creados por usuarios invitados a un propietario predeterminado (Actualización de seguridad)			✅	
Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados (Actualización de seguridad)			✅	
Utilizar reglas de colaboración para otorgar acceso de registro a usuarios invitados (Lanzamiento demorado)			✅	
Colaboración y Seguridad				
La visibilidad de usuario de portal y comunidad está desactivada de forma predeterminada en nuevas organizaciones		✅		
Bloquear ciertos campos en el registro Usuario para organizaciones con comunidades y portales (Actualización crítica y de seguridad, aplicada)			✅	
Requerir TLS 1.2 para Conexiones HTTPS en Comunidades y Sitios (Actualización crítica, aplicada)			✅	
Restringir el uso de perfiles externos estándar para el registro automático y la asignación a usuarios (Actualización crítica y de seguridad, aplicada)			✅	
Configurar confirmaciones de dirección email para comunidades Lightning			✅	
Personalizar el modo en que usuarios externos registran sus métodos de verificación de identidad		✅		
Reforzar sus permisos de usuario de comunidad		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Establecer niveles de acceso externo para más objetos estándar (Disponible de forma general)		✓		
Otros cambios en comunidades				
Cambio de nombre para espacios de trabajo y Mis comunidades en Builder		✓		
Utilizar atributos en componentes web Lightning con confianza		✓		
Mejorar privacidad de usuario de comunidad utilizando apodos en mensajes privados		✓		
Gestionar configuración de entrega para Chatter			✓	
Establecer visibilidad de elementos de noticias en tiempo real en noticias en tiempo real de caso	✓			

Chatter

Experimente límites de caracteres más claros en preguntas. Establezca la visibilidad de elementos de noticias en tiempo real de caso como pública o privada. Opte por ver más información de noticias en tiempo real de registro u omítalo en la nueva aplicación móvil Salesforce.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Obtener límites de caracteres más claros en preguntas	✓			
Establecer visibilidad de elementos de noticias en tiempo real en noticias en tiempo real de caso	✓			
Ver más detalles de registro cuando desea (y no cuando no lo desea)	✓			
Gestionar configuración de entrega para Chatter			✓	

Archivos

Mejoramos el modo en que se gestionan archivos en registros. Los archivos pueden heredar la configuración de colaboración de los registros con los que están asociados. Puede eliminar un archivo desde un registro sin eliminarlo de Salesforce. Las organizaciones con comunidades pueden permitir a los clientes ver archivos en registros.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Establecer colaboración de archivos como Configuración de registro heredado			✅	
Eliminar un archivo de un registro sin eliminarlo en cualquier parte	✅			
Hacer visibles archivos en registros para clientes en comunidades	✅			

Industrias

Nuestras soluciones de Salesforce específicas de la industria estables ahora incluyen Manufacturing Cloud, que le ayuda a realizar un seguimiento de procesos de ventas y producción, y Consumer Goods Cloud, que le ayuda a ponerse al frente de la gestión de inventario en sus almacenes. Mientras tanto, Financial Services Cloud agrega nuevas formas de cuidar sus clientes de hipotecas, mientras que Health Cloud le proporciona mejores conexiones con pacientes y proveedores de cuidados.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Manufacturing Cloud: Negocios más simplificados con Pronósticos de cuentas y acuerdos de ventas (Disponible de forma general)				
Acuerdos de ventas: Su punto integral para negociaciones comerciales				
Integrar su experiencia de ventas con acuerdos de ventas			✅	
Utilizar sus propias mediciones para el seguimiento de requisitos variados			✅	
Seleccionar mediciones para condiciones de acuerdos			✅	
Automatizar actualizaciones de cantidades reales a través de pedidos y contratos			✅	
Volver a calcular los datos reales para acuerdos de ventas con un solo clic			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Gestionar una versión activa única de un acuerdo de ventas a través de revisiones múltiples			✅	
Planificar con antelación y renovar sus acuerdos de ventas			✅	
Mejorar la colaboración de los socios con la plantilla de comunidad Socio de fabricación			✅	
Obtener notificaciones personalizadas y puntuales con acciones sugeridas			✅	
Pronóstico de cuenta: Adelantarse a los acontecimientos con pronósticos precisos y holísticos				
Generar y mostrar pronósticos escalonados automáticamente			✅	
Planificar ajustes manuales de pronósticos para alinearse con el periodo de planificación de su compañía			✅	
Utilizar el Generador de fórmulas ara crear múltiples fórmulas para pronósticos			✅	
Seleccionar mediciones para pronósticos de cuentas			✅	
Proporcionar mediciones de crecimiento para cada cuenta para obtener pronósticos personalizados			✅	
Realizar un seguimiento de ajustes manuales en valores de pronósticos por múltiples usuarios			✅	
Volver a calcular pronósticos durante el periodo de ajuste con un solo clic			✅	
Obtener notificaciones personalizadas y puntuales con acciones sugeridas			✅	
Hacer crecer su negocio y simplificar operaciones de ventas con Einstein Analytics for Manufacturing			✅	
Manufacturing Cloud tiene nuevos objetos		✅		
Consumer Goods Cloud: Crear conexiones más estrechas en la cadena de valor de Consumer Goods (Disponible de forma general)				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Simplificar sus procesos de negocio agrupando almacenes similares, ubicaciones dentro del establecimiento y Productos			✅	
Planificar visitas de establecimiento efectivas			✅	
Mejorar sus ventas con auditorías de inventario			✅	
Maximizar ventas dentro de establecimientos con Captura de pedidos móvil			✅	
Evaluar la eficacia de campañas de promoción			✅	
Capturar datos de negocio exclusivos con tareas personalizadas			✅	
Recopilar perspectivas de su negocio con encuestas			✅	
Aumentar productividad y precisión de auditoría con Detección de objetos de Einstein			✅	
Gestionar territorios de ventas y optimizar rutas con SFMap			✅	
Retail Execution tiene nuevos objetos		✅		
Detectar objetos en imágenes utilizando las API de REST			✅	
Financial Services Cloud				
Mortgage para Financial Services Cloud: Mejoras de modelo de dato, Flujos estándar y Componentes de pantalla (Disponible de forma general)				
Capturar información de prestatarios con mejoras de modelo de datos de Financial Services Cloud		✅		
Crear flujos de solicitudes de hipotecas guiados con plantillas de flujo de hipotecas			✅	
Ampliar sus flujos con componentes de pantalla de flujo		✅		
MuleSoft: Conectores Blend y Roostify		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Aprobaciones y seguimiento de documento (Disponible de forma general)			✅	
Insurance para Financial Services Cloud: Gestión de políticas de negocio, Portal para agentes independientes, Componentes mejorados y mucho más				
Proteger información confidencial de sus tomadores de seguros			✅	
Automatizar tareas repetitivas para agentes de seguros con planes de acción			✅	
Obtener visibilidad en pólizas de seguro del hogar de tomadores de seguros con resúmenes de acumulación por búsqueda			✅	
Alertar los agentes sobre pólizas y reclamaciones			✅	
Proporcionar a agentes independientes un impulso de productividad con un portal enriquecido con funciones			✅	
Planificar y priorizar mejor con elementos de acción de agente de seguros			✅	
Proporcionar a los agentes y gestores una solución de inteligencia del cliente completa con Einstein Analytics for Insurance			✅	
Componente Evento de vida de persona: Eventos clave comerciales, Acciones contextuales, Filtros y mucho más			✅	
Organizar pólizas por tipo			✅	
Lightning Scheduler: Optimizar Programación de citas del cliente			✅	
Profundizar las relaciones de clientes con estructuras de relaciones de cuentas ampliadas			✅	
Centrarse en los datos de Financial Services que más importan con Analytics for Wealth Management			✅	
Ajustar perspectivas de cliente con nueva versión de Analytics para Retail Banking			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Nuevos objetos de Financial Services Cloud		✓		
Campos de objetos de Financial Services Cloud nuevos y modificados		✓		
Health Cloud				
Inscribir pacientes en programas y capturar su consentimiento				✓
Realizar seguimiento de cerca a relaciones de proveedor				✓
Conectar pacientes rápidamente con el proveedor de cuidados sanitarios correcto				✓
Utilizar Lightning Scheduler para reservar visitas de proveedor de cuidados				✓
Simplificar ventas de dispositivo médico con Pronósticos de cuentas y acuerdos de ventas (Disponible de forma general)				✓
Eventos de vida: Profundizar y mejorar relaciones de pacientes				
Obtener perspectivas sobre los eventos de vida de un paciente			✓	
Ocultar tipos de evento de vida confidenciales			✓	
Filtrar eventos de vida			✓	
Mejorar resultados sanitarios y aumentar el compromiso de los pacientes en Einstein Analytics				✓
Actualización de seguridad para gestión de utilización				✓
Modificar seguridad a nivel de campo para objetos de Health Cloud			✓	
Health Cloud tiene objetos nuevos y cambiados		✓		

Personalización

Utilice filtros para predicciones y comparaciones en Generador de predicciones de Einstein. Configure páginas para la nueva aplicación móvil Salesforce con Generador de aplicaciones de Einstein. Crear mejores procesos y flujos con más elementos constructivos.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Einstein Prediction Builder				
Filtrar por comparación en Generador de predicciones de Einstein			✅	
Generador de aplicaciones Lightning				
Personalizar páginas de registro Lightning para el factor de forma Teléfono		✅		
Los componentes de lista relacionada y lista están optimizados para la nueva aplicación móvil Salesforce	✅			
Seleccionar una plantilla de página Lightning basándose en factor de forma		✅		
Ver factores de forma compatibles en la paleta de componentes		✅		
Ver asignaciones de factores de forma predeterminados de la aplicación desde el menú Páginas		✅		
Establecer reglas de visibilidad de componente de página de registros basándose en dispositivo		✅		
Agregar los componentes Fichas y Acordeón a sus páginas de inicio		✅		
Consulte resultados de encuesta con mayor rapidez con el componente Puntuaje de experiencia del cliente (Piloto)			✅	
Agregar temas a encuestas			✅	
Establecer reglas de visibilidad por factor de forma con mayor facilidad con etiquetas actualizadas		✅		
Componente de marcador de posición mejoró el diseño y la mensajería		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Cambio de las etiquetas de plantilla de página de regiones ancladas		✅		
Visitar páginas de registro del Generador de aplicaciones Lightning con mayor facilidad		✅		
Aprobaciones				
Límites aumentados para procesos de aprobación		✅		
Gestionar configuración de entrega para solicitudes de aprobación			✅	
Next Best Action				
Llamar flujos iniciados automáticamente desde sus recomendaciones de Next Best Action		✅		
Crear plantillas de estrategia y proteger estrategias como su propiedad intelectual		✅		
Deshacer y rehacer su trabajo al crear estrategias		✅		
Crear expresiones para bifurcaciones con mayor facilidad en el Generador de estrategias de Next Best Action		✅		
Asignar título a sus recomendaciones para facilitar la identificación		✅		
Mostrar recomendaciones en la página Inicio de su aplicación		✅		
Lightning Flow				
Flow Builder				
Agregar componentes web Lightning potentes y eficientes a sus pantallas de flujo		✅		
Iniciar un flujo siguiendo una programación		✅		
Configurar pantallas y elementos Obtener registros sin crear variables		✅		
Ayudar sus usuarios a buscar registros en flujos		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Hacer sus pantallas de flujo dinámicas con visibilidad condicional		✓		
Utilizar Variables de recopilación definidas por Apex con operadores en elementos de asignación y decisión		✓		
Utilizar Flow Builder para enviar notificaciones personalizadas			✓	
Crear recursos con mayor facilidad en Flow Builder		✓		
Utilizar texto enriquecido en plantillas de texto		✓		
Obtener etiquetas de elementos más largas, Desplazamiento mejorado y Arrastrar selección en Flow Builder		✓		
Activar su flujo sin salir de Flow Builder		✓		
Buscar el tipo de flujo en configuración avanzada		✓		
Adiós, Versión de escritorio de Flow Designer		✓		
Gestión de flujos Lightning				
Gestionar sus flujos con la vista de lista de flujos mejorada		✓		
Alertar a las personas correctas cuando se produce un evento de error de flujo		✓		
Controlar la capacidad de los usuarios para ejecutar flujos individuales utilizando conjuntos de permisos y perfiles		✓		
Activar guardado parcial para acciones invocables (Actualización crítica)		✓		
Controlar el acceso a gráficos de actividad de flujo en Inicio de automatización (Beta)	✓			
Establecer sus propios requisitos de cobertura de prueba de flujos		✓		
Comprobar si existen variables de registros nulas o valores nulos de campos de relación			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
de búsqueda en fórmulas de procesos y flujos (Actualización crítica, pospuesta)				
Requerir el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo (Actualización crítica, Pospuesta)		✅		
Process Builder				
Automatizar creación de equipo de cuenta con Process Builder		✅		
Automatizar el envío de invitaciones de encuesta por email		✅		
Agregar campos de combinación desde eventos de plataforma en Process Builder		✅		
Saber si un proceso publica mensajes de evento incluso cuando fallan las transacciones		✅		
Privacidad y protección de datos				
Registrar una categorización de cumplimiento relacionada con datos de un campo		✅		
Crear reportes para sus metadatos de clasificación de datos		✅		
Recibir notificaciones para cambios de registro de consentimiento		✅		
Grupos de conjuntos de permisos: Agrupar conjuntos de permisos basándose en funciones de usuario para una asignación más sencilla (Beta)			✅	
Objetos y Campos				
Instalar aún más objetos personalizados en su organización		✅		
Comprobar referencias de un campo y Buscar reportes utilizándolo (Disponible de forma general)		✅		
Colaboración				
Proteger configuración de colaboración de usuarios invitados			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Salvaguardar sus datos estableciendo niveles de acceso externo para más objetos estándar (Disponible de forma general)		✅		
Seguir compartiendo registros al migrar a Gestión de territorio de compañía				✅
Globalización				
Activar formatos de configuración regional de ICU (Actualización crítica)			✅	
Redactar traducciones más largas para componentes individuales	✅			
Leer de derecha a izquierda en reportes y tableros (Beta)	✅			
Se agregó Telangana a lista de selección Estado para India	✅			
AppExchange				
Obtener perspectivas acerca de los paquetes de AppExchange instalados de su compañía		✅		
La autenticación sólida del cliente es compatible con AppExchange Checkout		✅		
Configuración general				
Establecer una aplicación Lightning compatible con Escritorio, Teléfono o ambos		✅		
Otorgar acceso a ajustes personalizados en perfiles y conjuntos de permisos tras la restricción de acceso de toda la organización (Actualización crítica)		✅		
Monitorear su objeto personalizado y Conteo de configuración en Descripción general del sistema		✅		
Mostrar u ocultar fichas solo de Lightning		✅		
Los cambios de formato para registros se eliminan tras guardar		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Obtener valores de horario de verano precisos con DATEVALUE()			✓	
Solucionar problemas de conexiones de OData con Rastreador de OData (Lanzamiento demorado)				
Permiso Habilitar acceso a acciones personalizadas ya no es obligatorio		✓		
Requerir el permiso Personalizar aplicación para el acceso de lectura directo a configuraciones personalizadas (Actualización crítica, Pospuesta).		✓		

Seguridad e identidad

Actualice a Identity Connect 3.0 para sincronizaciones más rápidas con Microsoft Active Directory y una gestión de los usuarios más sencilla. Cree su propia página de verificación de identidad para registrar los métodos de verificación de un usuario. Utilice Salesforce Edge para dar servicio a dominios de Salesforce y Comunidades, obteniendo una mejor conectividad y desempeño. Gestione aplicaciones conectadas con Configurar seguimiento de auditoría y etiquetas personalizadas, y vea más detalles HTTPS en la página Configuración de dominios. Monitoreo de eventos en tiempo real y Seguridad de transacciones mejorada tienen disponibilidad general.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Autenticación e identidad				
Personalizar métodos de verificación de identidad			✓	
Requerir verificación para cambios de dirección de email			✓	
Etiquetas personalizadas para ámbitos personalizados		✓		
Seguimiento de campos de configuración de aplicaciones conectadas		✓		
Mejoras de Identity Connect				✓
Construir una aplicación conectada	✓			
Excluir secretos de consumidor en respuestas de API			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Seguimiento de eventos de verificación de identidad		✓		
Seguridad mejorada para errores de autorización	✓			
Cambio en el tipo MDAPI de SamlSsoConfig			✓	
Salesforce Shield				
Cifrado de plataforma: Campos de seguros, Configuración a través de la API de metadatos y Tablas reducidas para el cifrado determinista (Disponibilidad general)				
Cifrar la información de seguros de sus clientes			✓	
Sincronizar datos en más campos con el servicio de cifrado en segundo plano con autoservicio			✓	
Activar la configuración de cifrado de plataforma de forma programática a través de la API			✓	
Mejorar el filtrado sobre datos cifrados con tablas reducidas (disponibilidad general)			✓	
Activar cifrado para transcripciones de chat por sí mismo		✓		
Monitoreo de eventos: Monitoreo de eventos en tiempo real y Seguridad de transacciones mejorada tienen disponibilidad general, se retira Seguridad de transacciones heredada				
Disponibilidad general de Monitoreo de eventos en tiempo real			✓	
Disponibilidad general de Seguridad de transacciones mejorada			✓	
AdminSetupEventStream y AdminSetupEvent aún en fase beta				✓
Migrar políticas de seguridad de transacciones heredadas (Actualización crítica)			✓	
Nueva interfaz de Apex TxnSecurity.AsyncCondition			✓	
Cambios del Generador de condiciones			✓	
Los paquetes admiten todas las políticas			✓	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Las políticas no fallan para usuarios inactivos		✓		
LoginEvent captura intentos de inicio de sesión no válidos			✓	
Nuevo tipo de evento EventLogFile de la API de REST		✓		
Mejor ejecución de Apex de datos de eventos		✓		
Nuevo tipo de preferencias de organización de eventos de plataforma		✓		
Otros cambios				
Enrutar Mis Dominios a través de Salesforce Edge (Actualización crítica)			✓	
Acelerar las solicitudes de dominios personalizados a través de Salesforce Edge	✓			
Obtener más detalles sobre sus dominios	✓			
Gestionar el acceso a conjuntos de permisos, perfiles y restablecimientos de contraseñas con políticas de nivel de seguridad de sesiones		✓		
Requerir TLS 1.2 para conexiones HTTPS (actualización crítica, aplicada)			✓	
Estabilizar el nombre de host para las URL de mi dominio en entornos sandbox (Actualización clave presentada anteriormente)			✓	
Asegurar sus perfiles de usuarios invitados			✓	

Desarrollo

Si utiliza componentes Lightning, Visualforce, Apex o nuestras API con su lenguaje de programación favorito, estas mejoras le ayudarán a desarrollar increíbles aplicaciones, integraciones y paquetes para vender a otras organizaciones.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Componentes Lightning				
Componentes web Lightning: Código abierto		✅		
Agregar componentes web Lightning como fichas personalizadas		✅		
Cambios en la API de DOM		✅		
Nuevo nombre de paquete para pruebas con Jest		✅		
Aumentar la productividad con implementación local para componentes web Lightning (Beta)		✅		
Comunicarse entre tecnologías de interfaz de usuario de Salesforce con Lightning Message Service (Vista previa del desarrollador).		✅		
Alcanzar límites de Apex en acciones del lado del servidor es más predecible		✅		
Los componentes Lightning pueden acceder a métodos de Apex públicos solo en el mismo paquete		✅		
Se van a retirar los componentes Aura en el espacio de nombres de interfaz de usuario			✅	
Sustituir el volteo de Aura CSS para idiomas RTL (de derecha a izquierda)		✅		
Seleccionar la versión de API para Lightning Locker		✅		
Navegar usuarios directamente a una aplicación		✅		
Actualizaciones críticas: Establecer valor predeterminado de clases de Apex @AuraEnabled como with sharing, Acceso basado en perfil para clases de Apex @AuraEnabled, y mucho más				
Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Actualización crítica)			✅	
Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
basándose en perfil de usuario (Actualización crítica)				
Aplicar modificadores de acceso en propiedades de Apex en Marcado de componente Lightning (Actualización crítica)			✅	
Utilizar without sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización crítica, Retirada)			✅	
Utilizar with sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización crítica)			✅	
Evitar la creación de expresiones de funciones en componentes Aura creados de forma dinámica (Actualización crítica presentada anteriormente)			✅	
Desactivar el acceso a métodos del controlador de Apex de no global en paquetes gestionados (Actualización crítica, pospuesta)			✅	
Servicios de la plataforma Einstein				
Einstein Vision: Nuevos campos language y algorithm				
JSON de respuesta de API contiene un nuevo campo language		✅		
JSON de respuesta de API de detección de objetos contiene un nuevo campo algorithm		✅		
El tamaño de imagen máximo de detección de objetos aumentó a 5 MB		✅		
Einstein Language: Nuevos campos language y algorithm				
JSON de respuesta de API contiene un nuevo campo language		✅		
JSON de respuesta de API de Intent contiene un nuevo campo algorithm		✅		
Los conjuntos de datos de texto pueden incluir hasta 3 millones de palabras		✅		
Plataforma Einstein				

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Crear mejores predicciones con perspectivas		✅		
Visualforce				
Comunicarse entre tecnologías de interfaz de usuario de Salesforce con Canal de mensajes Lightning (Vista previa del desarrollador).		✅		
Casilla de verificación "Mostrar etiqueta" ahora disponible en Generador de aplicaciones Lightning		✅		
Revisar sitios antiguos y marcadores de sandbox de comunidades			✅	
Eliminar nombres de instancia de direcciones de URL para Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización clave presentada anteriormente)			✅	
Apex				
Aplicar seguridad a nivel de campo en Apex (Beta)		✅		
Las llamadas están excluidas del límite de solicitudes de larga ejecución		✅		
Ampliar las pruebas de Apex con el tipo de metadatos ApexSettings		✅		
Habilitar caché mejorado de esquema de organización (actualización crítica, pospuesta)		✅		
API				
Los usuarios de solo API pueden acceder únicamente a las API de Salesforce (Actualización crítica, Aplicada)			✅	
Desenredar sus dependencias con consultas de MetadataComponentDependency (Beta)		✅		
Consulta en API masiva 2.0		✅		

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Eliminar las conjeturas acerca de cuántos trabajos de recuperación son demasiados				
Tipos de metadatos personalizados				
Controlar quién obtiene acceso de lectura a tipos de metadatos personalizados		✅		
Proteger sus tipos de metadatos personalizados en paquetes de segunda generación		✅		
Requerir el permiso Personalizar aplicación para el acceso de lectura directo a tipos de metadatos personalizados (Actualización crítica)		✅		
Empaquetado				
Desarrollar aplicaciones con facilidad empleando el empaquetado gestionado de segunda generación (Disponibilidad general)			✅	
Computar cobertura de código para paquetes desbloqueados			✅	
Organizaciones borrador: Nuevas funciones				
Crear organizaciones borrador con más funciones		✅		
Dar el paso a la configuración de organizaciones borrador		✅		
Socios de AppExchange				
Ver el estado de lista de AppExchange con Marketplace Analytics		✅		
Analizar uso de eventos de API de paquete gestionado				✅
Probar sus versiones de paquete con ISV Hammer (Beta)				
Ejecutar ISV Hammer en versiones de paquete y organizaciones del suscriptor				✅

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Ejecutar pruebas de Apex redactadas por un suscriptor para probar sus funciones de paquete		✅		
Anular suscripción a pruebas de ISV Hammer				✅
Captura de datos de cambio				
Migrar miembros y canales de Captura de datos de cambio con API de metadatos y API de herramientas		✅		
Enriquecer mensajes de evento de cambio con campos que están siempre incluidos (Piloto)				✅
Determinar qué campos cambiaron con el campo de encabezado changedFields		✅		
Recibir notificaciones de eventos de cambios para más objetos		✅		
Eventos de plataforma				
Recibir mensajes de evento relevantes utilizando filtros de evento con una suscripción de CometD (Piloto)				✅
Monitorear uso de publicación de evento de plataforma en API de REST		✅		
Configurar ajustes de API de transmisión con API de metadatos		✅		

Quip

Lea sus documentos de Quip en sus desplazamientos. Abra tableros de Einstein Analytics en Quip. Incruste datos de Salesforce en Quip, como Vistas de lista de Salesforce y Reportes de Salesforce. Utilice nuevas acciones de Quip en Process Builder y Flow Builder para automatizar su negocio y ahorrar tiempo a su equipo.

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Conectar Quip a Salesforce con mayor rapidez			✅	

Función	Activada para usuarios	Activada para administradores/ desarrolladores	Requiere configuración de administrador	Haga contacto con Salesforce para activar
Agregar documentos y hojas de cálculo de Quip a registros de Salesforce (Disponible de forma general)			✅	
Mantenerse al día con documentos de Quip en dispositivos móviles			✅	
Registrar llamadas desde documentos de Quip	✅			
Actualizar sus vistas de lista de Salesforce desde Quip	✅			
Agregar reportes de Salesforce a documentos de Quip	✅			
Compartir documentos de Quip integrados en un registro automáticamente con permisos sincronizados (Permisos granulares)			✅	
Ver registros de Salesforce vinculados desde un documento de Quip			✅	
Publicar tableros y lentes Einstein Analytics en diapositivas de Quip	✅			
Actualizar hojas de cálculo y diapositivas de Quip automáticamente con Procesos y Flujos		✅		

Navegadores compatibles

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

EN ESTA SECCIÓN:

Navegadores compatibles con Lightning Experience

Consulte los navegadores compatibles y limitaciones para Lightning Experience.

Garantizar que los usuarios de Lightning Experience con IE11 no puedan acceder a Salesforce Classic

Si su organización no tiene cobertura ampliada para Internet Explorer 11, los usuarios solo con Lightning Experience que trabajen en IE11 ya no podrán acceder a Salesforce Classic. Anteriormente, después de recibir un mensaje referente a la falta de cobertura para IE11, el usuario podía elegir ir a Salesforce Classic. Ahora el mensaje de error sugiere que el usuario cambie a un navegador que admita Lightning Experience, y el usuario ya no podrá pasar a Salesforce Classic.

Navegadores compatibles con Salesforce Classic

Salesforce Classic es compatible con Microsoft® Internet Explorer® 11 y Apple® Safari® versión 12.x en macOS. También se admiten además las versiones estables más recientes de Microsoft Edge, Mozilla® Firefox® y Google Chrome™.

Navegadores compatibles con Einstein Analytics

Los navegadores compatibles con Einstein Analytics son Microsoft® Edge, Microsoft Internet Explorer® 11 y las versiones estables más recientes de Mozilla® Firefox® y Google Chrome™. Analytics no es compatible con Apple® Safari®.

Navegadores compatibles con Lightning Experience

Consulte los navegadores compatibles y limitaciones para Lightning Experience.

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

Nota:

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

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

- Puede seguir usando IE11 para acceder a Lightning Experience hasta el 16 de diciembre de 2017.
- Si opta por una compatibilidad ampliada para IE11, puede continuar utilizando IE11 para acceder a Lightning Experience hasta el 31 de diciembre de 2020.
- IE11 tiene graves problemas de desempeño en Lightning Experience.
- Recomendamos encarecidamente no utilizar Internet Explorer 11 con el Generador de comunidades.
- Este cambio no afecta a Salesforce Classic.

	Microsoft® Internet Explorer®	Microsoft® Edge	Google Chrome™	Mozilla® Firefox®	Apple® Safari®
Lightning Experience	IE 11 (fin de vida útil el 31 de diciembre de 2020)	Más reciente	Más reciente	Más reciente	12.x+
Comunidades Lightning	IE 11	Más reciente	Más reciente	Más reciente	12.x+
¿Consideraciones de configuración especiales?	No	No	No	No	No
¿Limitaciones?	Sí	Sí	No	Sí	Sí

Nota: El término "más reciente" se define por los proveedores de navegadores. Consulte con el proveedor de su navegador para determinar la última versión disponible.

Garantizar que los usuarios de Lightning Experience con IE11 no puedan acceder a Salesforce Classic

Si su organización no tiene cobertura ampliada para Internet Explorer 11, los usuarios solo con Lightning Experience que trabajen en IE11 ya no podrán acceder a Salesforce Classic. Anteriormente, después de recibir un mensaje referente a la falta de cobertura para IE11, el usuario podía elegir ir a Salesforce Classic. Ahora el mensaje de error sugiere que el usuario cambie a un navegador que admita Lightning Experience, y el usuario ya no podrá pasar a Salesforce Classic.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en todas las ediciones.

Quién: Este cambio se aplica si se cumplen todos los criterios.

- Su organización no dispone de cobertura ampliada para IE11.
- Un usuario solo tiene acceso a Lightning Experience, ya sea porque el usuario o la organización no tiene acceso a Salesforce Classic.
- Un usuario está trabajando en el navegador IE11.

Por qué: Salesforce desea garantizar que los usuarios que solo tienen acceso a Lightning Experience no puedan acceder a páginas de Salesforce Classic.

Si tiene intención de seguir utilizando IE11 con Lightning Experience en su compañía, Salesforce recomienda suscribir la cobertura ampliada para IE11 hasta el 31 de diciembre de 2020.

Navegadores compatibles con Salesforce Classic

Salesforce Classic es compatible con Microsoft® Internet Explorer® 11 y Apple® Safari® versión 12.x en macOS. También se admiten además las versiones estables más recientes de Microsoft Edge, Mozilla® Firefox® y Google Chrome™.

Dónde: Salesforce Classic está disponible en todas las ediciones.

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

	Microsoft Internet Explorer	Microsoft Edge	Google Chrome	Mozilla Firefox	Apple Safari
Salesforce Classic	IE 11	Más reciente	Más reciente	Más reciente	12.x+
Salesforce Console	IE 11	Más reciente	Más reciente	Más reciente	No
¿Consideraciones de configuración especiales?	Sí	No	No	Sí	No
¿Limitaciones?	Sí	Sí	No	No	Sí

Nota: El término "más reciente" se define por los proveedores de navegadores. Consulte con el proveedor de su navegador para determinar la última versión disponible.

Navegadores compatibles con Einstein Analytics

Los navegadores compatibles con Einstein Analytics son Microsoft® Edge, Microsoft Internet Explorer® 11 y las versiones estables más recientes de Mozilla® Firefox® y Google Chrome™. Analytics no es compatible con Apple® Safari®.

Salesforce en general: Más herramientas para ayudarle a realizar la transición a Lightning Experience y potenciar la productividad

Lightning Experience se activa de forma permanente cuando se habilita y ayudamos a guiar su transición a la nueva interfaz con más herramientas y solicitudes en aplicación. Además, proporcionamos más formas de implicar y guiar sus usuarios en Lightning Experience con directrices en aplicaciones. Obtener mayor control de lo que ven sus usuarios en los menú Ayuda. Acceda a la papelera en Lightning Experience. Organice registros y listas de lista por tema con filtros de tema y nuevos temas. Ajuste acciones masivas en listas con términos de búsqueda y filtros rápidos. Ahorra tinta con listas impresas resumidas. Dé la bienvenida a Einstein Search, una forma más inteligente y personalizada de terminar el trabajo en Salesforce. Obtenga más perspectivas y más formas de gestionar encuestas con Encuestas de Salesforce. Optimice la programación con más herramientas para gestionar recursos y citas simultáneas en Lightning Scheduler. Mantenga sus datos seguros con un núcleo de actualización de seguridad mejorado. Simplifique el modo en que procesa documentos con más herramientas de seguimiento y gestión. Mantenga su flujo de trabajo con diálogos que aparecen solo en la ficha donde se abrió y personalice colores de icono de utilidad en Aplicaciones de consola Lightning.

EN ESTA SECCIÓN:

Transición de Lightning Experience: Actualización crítica, Solicitudes y Herramientas

En Winter '20 activaremos Lightning Experience para todas las organizaciones y eliminaremos la opción de desactivarlo. Para ayudar a preparar su organización y usuarios para la nueva interfaz, agregamos solicitudes y directrices en Salesforce Classic que recomiendan acciones clave recomendadas y herramientas de transición para tener el trabajo hecho.

Participación de Lightning Experience: Menú Ayuda y Solicitudes

Las directrices en aplicación están disponibles de forma general con mejoras para facilitar aún más la creación y las pruebas de solicitudes. Controle qué recursos de Salesforce aparecen en el Menú Ayuda.

Nuevo vínculo Deshacer en el aviso emergente Eliminar registro

Si cambia de opinión al eliminar un registro, puede deshacer la eliminación sin ir a la Papelera.

Acceder a la papelera en Lightning Experience

Ya no tendrá que cambiar a Salesforce Classic para acceder a la papelera. Ahora puede ver, restaurar y eliminar permanentemente los elementos en su papelera y la papelera de la organización.

Mantener sus vistas de lista centradas en el tema con filtros de tema

Mantenga sus listas de lista #organizadas agregando filtros basados en temas. Puede agregar filtros para hasta dos temas por vista de lista.

Ver registros por tema en la página Detalles de tema

Los temas proporcionan un método para organizar los registros por tema. Ahora en Lightning Experience, puede ver todos los registros con el mismo tema en una solo lista práctica. Haga clic en un tema desde cualquier lugar donde esté trabajando para llegar a su página de detalles y ver los registros en la ficha Relacionado.

Ser preciso con acciones masivas en resultados de búsqueda y filtros rápidos

¿Necesita realizar una acción masiva solo en un subconjunto de su lista? No tiene que crear una lista puntual especial solo para restringir sus destinos. Las acciones masivas funcionan ahora en sus resultados de búsqueda de vista de lista o los resultados de sus filtros rápidos de lista relacionada. Para realizar una acción masiva en sus resultados, aplique sus términos de búsqueda o filtros, y luego seleccione todo o un subconjunto de los resultados. Borre sus términos de búsqueda o filtros rápidos para volver a trabajar en una lista más grande.

Ahorrar tinta y papel con vista imprimible para listas

No tiene que imprimir toda su pantalla solo para hacer una copia impresa de su lista. Genere una vista minimalista, de ahorro de tinta y condensada de sus listas y listas relacionadas con Vista imprimible.

Navegar directamente a una aplicación

Navegue directamente a una aplicación y construya vínculos específicos de la aplicación para marcar como favorita y colaborar.

Buscar: Presentación de Búsqueda de Einstein (Beta), una manera más inteligente de trabajar en Salesforce

Einstein da a la búsqueda un gran empujón en poder mental. Ahora puede encontrar y hacer cosas más rápido con resultados de la búsqueda que admiten más acciones y se ajustan a su modo de trabajo en Salesforce. Puede activar Búsqueda de Einstein el 25 de octubre de 2019 o después.

Encuestas de Salesforce: Integración sencilla, Más controles y Mejores análisis

Envíe encuestas para casos y campañas de marketing. Utilice Process Builder para automatizar invitaciones de encuestas. Pruebe funciones utilizando encuestas de muestra. Decida si los participantes ven la página de Bienvenida y si los propietarios de encuestas pueden gestionar procesos. Compruebe invitaciones y respuestas asociadas con un registro concreto. Utilice la ficha Analizar renovada para descargar respuestas o revisar la distribución de respuestas para cada pregunta.

Lightning Scheduler: Programación simultánea y de múltiples recursos

Cree un grupo de profesionales para citas de clientes con programación de múltiples recursos y optimice la eficiencia de programación con programación simultánea.

Proporcionar comentarios a Salesforce con un formulario revisado

Los comentarios ayudan Salesforce a mejorar la experiencia de usuario para usted y todos, así que realizamos algunos cambios para facilitar aún más la tarea de hacernos saber lo que piensa o para obtener ayuda. Si necesita ayuda, ofrecemos vínculos a la Trailblazer Community y asistencia de Salesforce. Cuando proporciona un comentario, puede seleccionar desde una lista de asuntos para ayudar a concentrarse en el área. Además, omita escribir descripciones de problemas largas adjuntando una captura de pantalla.

Mantenerse al tanto de actualizaciones de seguridad en el nuevo núcleo

Mantener sus datos seguros es nuestro trabajo más importante. De modo que hicimos las actualizaciones de seguridad más visibles e intuitivas, con una nueva interfaz de usuario y explicaciones y recomendaciones más detalladas.

Gestionar contactos de seguridad para su organización

Mantener los miembros clave de su organización informados acerca de incidentes de seguridad es importante para nosotros. Ahora puede designar los contactos de seguridad de su organización en Ayuda de Salesforce de modo que si un incidente de seguridad de información afecta a su organización, se notifica a sus contactos.

Aplicaciones de la consola Lightning: Diálogos centrados y colores de icono de utilidad personalizable

Los diálogos ya no bloquean toda la pantalla. Utilice una nueva API para cambiar el color de sus iconos de utilidad.

Recurrir a archivos, no su bandeja de entrada para reportes del optimizador

A partir de finales de septiembre de 2019, el reporte PDF del optimizador ya no está adjunto al email anunciando que el reporte se creó con éxito. Vaya a Salesforce Files para encontrar una copia del reporte en su lugar.

Acceder a Salesforce desde Safari en dispositivos iPad (Beta)

El nuevo sistema operativo iPadOS abre la versión de escritorio completa de Lightning Experience o Salesforce Classic, dependiendo de la configuración de su organización, en Safari. Anteriormente tenía que activar el acceso para proporcionar a sus usuarios la capacidad de ejecutar la versión de escritorio completa de Lightning Experience en sus dispositivos iPad. Si actualiza a iPadOS, puede omitir este paso de configuración.

La configuración del optimizador recibe una remodelación

La página Optimizador en Configuración tiene un aspecto actualizado, pero aún proporciona las mismas recomendaciones acerca de la simplificación de personalizaciones y la dirección de la adopción de funciones. En vez de crear su reporte en PDF personalizado utilizando el botón Ejecutar reporte, comience haciendo clic en Crear PDF.

El tipo de elemento de entidad del objeto TopicAssignment cambió

Cambiamos el tipo de elemento de entidad del objeto TopicAssignment para hacer referencia correctamente a tipos de objeto, como cuenta u oportunidad. Anteriormente, el tipo de elemento de entidad hacía referencia únicamente al tipo de objeto de contrato. Este cambio garantiza que pueda utilizar el objeto TopicAssignment para consultar de forma apropiada los nombres e Id. de registros de varios tipos de objeto que tienen temas.

Transición de Lightning Experience: Actualización crítica, Solicitudes y Herramientas

En Winter '20 activaremos Lightning Experience para todas las organizaciones y eliminaremos la opción de desactivarlo. Para ayudar a preparar su organización y usuarios para la nueva interfaz, agregamos solicitudes y directrices en Salesforce Classic que recomiendan acciones clave recomendadas y herramientas de transición para tener el trabajo hecho.

EN ESTA SECCIÓN:

Activar la actualización crítica de Lightning Experience ahora se activa a partir del 7 de enero de 2020

Anteriormente, anunciamos que esta actualización crítica podría activarse con Winter '20. Por mayor precaución, decidimos retrasar la activación automática de esta actualización. Ahora se activará para su organización en un plazo de 72 horas a partir del 7 de enero de 2020.

Lightning Experience se actualizó a un elemento permanente en Salesforce

A partir de Winter '20, Lightning Experience se habilita de forma permanente cuando se activa, ya sea por un administrador en su compañía o a través de la Actualización crítica de Lightning Experience. Una vez activado Lightning Experience, no se puede desactivarlo. Todos los usuarios aún tienen acceso a Salesforce Classic y pueden cambiar entre las dos interfaces según sea necesario.

Experiencia de usuario predeterminada tras activar Lightning Experience

Tras activar Lightning Experience, la interfaz predeterminada de un usuario se determina por cuándo se agregaron a su organización. Independientemente de la interfaz predeterminada, los usuarios habilitados por Lightning Experience pueden utilizar el Conmutador para moverse entre Lightning Experience y Salesforce Classic.

Obtener directrices para preparar su organización para Lightning Experience

¿No sabe qué hacer primero para preparar su organización para Lightning Experience? Desde septiembre de 2019, los administradores en organizaciones que no han activado aún Lightning Experience recibían la primera de una serie de acciones sugeridas para ayudarles con pasos de transición recomendados. Si no es un buen momento para completar la acción sugerida, puede optar por recibir un recordatorio en otro momento.

Utilizar la Comprobación de preparación para guiar su transición de Lightning Experience

Ejecute la Comprobación de preparación de Lightning Experience para acceder a las últimas noticias de Lightning Experience sobre las funciones que evaluamos. La Comprobación de preparación está actualizada para Winter '20 para mantenerse en sintonía con cambios de función y dirigir mejor sus comentarios. A partir de octubre de 2019, el reporte Comprobación de preparación se almacena en sus archivos de Salesforce en vez de estar adjunto a un email.

Conversor de configuración de Lightning Experience: Exploración y preparación de páginas de Visualforce, Direcciones URL codificadas, Paquetes de AppExchange y mucho más

Simplifique y automatice tareas de transición comunes utilizando el Conversor de configuración de Lightning Experience. Hicimos que la ficha Acciones y Botones esté disponible de forma general. También puede convertir alertas de JavaScript. Además, la herramienta ahora ayuda con paquetes de AppExchange y direcciones URL codificadas.

Acceder a herramientas de transición de Lightning Experience en organizaciones de Government Cloud

Obtenga su implementación de transición habilitando el acceso a Herramientas de transición de adopción Lightning alojadas en Heroku. Cuando cualquier administrador en la organización lee y acepta las condiciones de uso para aplicaciones basadas en Heroku, todos los administradores en la organización obtienen acceso a Salesforce Optimizer, Conversor de configuración de Lightning Experience, Comprobación de preparación para Lightning Experience y Núcleo de gestión de cambios.

Activar la actualización crítica de Lightning Experience ahora se activa a partir del 7 de enero de 2020

Anteriormente, anunciamos que esta actualización crítica podría activarse con Winter '20. Por mayor precaución, decidimos retrasar la activación automática de esta actualización. Ahora se activará para su organización en un plazo de 72 horas a partir del 7 de enero de 2020.

Dónde: Esta cambia se aplica a Group Edition, Developer Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition Unlimited Edition para todas las organizaciones que no tienen aún Lightning Experience activado.

Cuándo: Esta actualización está disponible desde Spring '19. Activaremos la actualización automáticamente de forma escalonada a partir del 7 de enero de 2020.

Mostramos recordatorios en Salesforce Classic acerca de la fecha de activación.

Quién: Los administradores con los permisos Modificar todos los datos y Personalizar aplicación ven la actualización crítica en Configuración.

Esta actualización se aplica a usuarios con el permiso Usuario de Lightning Experience, incluyendo todos los usuarios con perfiles estándar y usuarios con perfiles personalizados o conjuntos de permisos con el permiso Usuario de Lightning Experience activado.

Tras activar Lightning Experience, los usuarios con el permiso Usuario de Lightning Experience ven el vínculo Cambiar a Lightning Experience en el encabezado de Salesforce Classic. Una vez a la semana, los usuarios habilitados por Lightning Experience que están trabajando en Salesforce Classic inician automáticamente sesión en Lightning Experience. Estos usuarios pueden volver a cambiar a Salesforce Classic según sea necesario.

Por qué: Como parte de nuestro proceso de lanzamiento, dirigimos pruebas rigurosas y creamos múltiples puntos de control para garantizar la calidad. Descubrimos un posible problema técnico no relacionado con Lightning Experience que podría afectar a su experiencia general con la versión Winter '20. Para priorizar el éxito del cliente, estamos aplicando mucha precaución y retrasando algunas actividades posteriores al lanzamiento, incluyendo la actualización crítica de Lightning Experience.

Cómo: Puede autoactivar Lightning Experience antes de enero y le animamos a hacerlo para aprovechar todo lo que tiene que ofrecer. Como sabe, Salesforce Lightning es le futuro de la plataforma y experiencia de usuario de Salesforce y beneficia a todos, desde usuarios y líderes de negocio a administradores y equipos de TI.

Si estuvo preparando su organización y sus usuarios para la actualización crítica, puede estar seguro de que el retraso de la actualización no está relacionado con Lightning Experience y está seguro de activarla ahora. Le recomendamos probar esta actualización en una organización con Sandbox o Developer Edition antes de activar la actualización en entornos de producción. Para activar la actualización, vaya a Actualizaciones críticas en Configuración y seleccione **Activar** junto a Activar Lightning Experience.

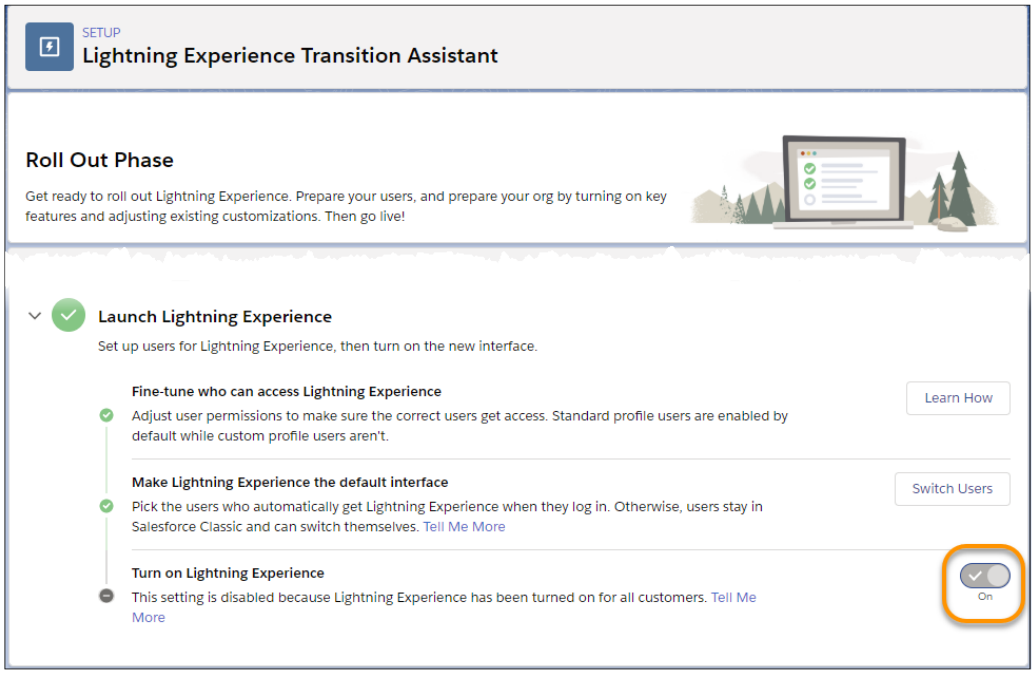
Proporcionamos varias herramientas que automatizan y aceleran el proceso de transición, incluyendo Asistente de transición de Lightning Experience. También puede visitar la Lightning Now Trailblazer Community para obtener respuestas de expertos de Lightning Experience.

Lightning Experience se actualizó a un elemento permanente en Salesforce

A partir de Winter '20, Lightning Experience se habilita de forma permanente cuando se activa, ya sea por un administrador en su compañía o a través de la Actualización crítica de Lightning Experience. Una vez activado Lightning Experience, no se puede desactivarlo. Todos los usuarios aún tienen acceso a Salesforce Classic y pueden cambiar entre las dos interfaces según sea necesario.

Dónde: Este cambio se aplica a Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Tras activar Lightning Experience en su organización, el conmutador Activar Lightning Experience en el Asistente de transición de Lightning Experience se atenúa.



Además la opción para desactivar Lightning Experience utilizando la configuración de preferencia de organización `S1DesktopEnabled` con cualquier versión de API de metadatos también está desactivada.

CONSULTE TAMBIÉN

- Activar la actualización crítica de Lightning Experience ahora se activa a partir del 7 de enero de 2020
- *Ayuda de Salesforce*: Activar Lightning Experience para su organización (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Experiencia de usuario predeterminada tras activar Lightning Experience

Tras activar Lightning Experience, la interfaz predeterminada de un usuario se determina por cuándo se agregaron a su organización. Independientemente de la interfaz predeterminada, los usuarios habilitados por Lightning Experience pueden utilizar el Conmutador para moverse entre Lightning Experience y Salesforce Classic.

Dónde: Este cambio se aplica a Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo:

- **Cuando se activa Lightning Experience**

  Todos los usuarios que existen en este momento permanecen en Salesforce Classic cuando se les asigna el permiso Usuario de Lightning Experience. Esto es verdadero si un usuario existente tiene el permiso en el momento en que se activa Lightning Experience o se asigna el permiso más adelante. No importa si el permiso de usuario procede de un perfil estándar, un perfil personalizado con el permiso activado o un conjunto de permisos.

- **Tras activar Lightning Experience**

  Las cosas cambian para usuarios agregados a su organización tras activar Lightning Experience. Estos usuarios obtienen Lightning Experience como su interfaz predeterminada siempre que tengan asignado el permiso Usuario de Lightning Experience; ya sea en el momento en que se agregaron por primera vez o una fecha posterior. De nuevo, no importa si el permiso de usuario procede de un perfil estándar, un perfil personalizado con el permiso activado o un conjunto de permisos.

Todos los usuarios habilitados por Lightning Experience obtienen automáticamente el Conmutador, que les permite cambiar entre Lightning Experience y Salesforce Classic, según sea necesario.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar usuarios para Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Obtener directrices para preparar su organización para Lightning Experience

¿No sabe qué hacer primero para preparar su organización para Lightning Experience? Desde septiembre de 2019, los administradores en organizaciones que no han activado aún Lightning Experience recibían la primera de una serie de acciones sugeridas para ayudarles con pasos de transición recomendados. Si no es un buen momento para completar la acción sugerida, puede optar por recibir un recordatorio en otro momento.

Dónde: Esta cambia se aplica a Group Edition, Developer Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition Unlimited Edition para las organizaciones que no tienen aún Lightning Experience activado.

Cuándo: La primera solicitud apareció en septiembre de 2019. El plazo de solicitudes siguientes depende de cuándo completa la acción recomendada.

Quién: Solo los administradores con los permisos de usuario Modificar todos los datos y Personalizar aplicación ven los recordatorios.

Por qué: Si se completa de una forma puntual, las acciones sugeridas le ayudan a preparar su organización para cuando se active la Actualización crítica Activar Lightning Experience en Winter '20.

Cómo: Puede controlar las solicitudes. En Configuración, ingrese `Interfaz de usuario` en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione **Interfaz de usuario**. Para dejar de mostrar las solicitudes, seleccione **Desactivar recordatorios de administrador de transición de Lightning Experience**.

La desactivación de las solicitudes también desactiva los recordatorios Lightning Experience se activará pronto que proporcionan una cuenta atrás para la fecha de activación automática de la actualización crítica relacionada Activar Lightning Experience.

Utilizar la Comprobación de preparación para guiar su transición de Lightning Experience

Ejecute la Comprobación de preparación de Lightning Experience para acceder a las últimas noticias de Lightning Experience sobre las funciones que evaluamos. La Comprobación de preparación está actualizada para Winter '20 para mantenerse en sintonía con cambios de función y dirigir mejor sus comentarios. A partir de octubre de 2019, el reporte Comprobación de preparación se almacena en sus archivos de Salesforce en vez de estar adjunto a un email.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Hicimos caso a sus comentarios acerca de la Comprobación de la preparación de Lightning Experience. El reporte se simplifica para coordinarse mejor con el Conversor de configuración de Lightning Experience de modo que puede obtener la información más precisa acerca de la preparación de su organización de Salesforce.

Cómo: Ejecute la Comprobación de preparación en Configuración. En el mosaico Asistente de transición de Lightning Experience, haga clic en **Primeros pasos**. En el mosaico Fase Descubrir, haga clic en **Ir a pasos**. Amplíe la etapa Evaluar beneficios y preparación para Lightning Experience, luego haga clic en **Comprobar preparación**.

Para ver el reporte de Comprobación de preparación, haga clic en el vínculo en el email que recibe cuando se completa la comprobación. O bien, inicie sesión en Salesforce y compruebe sus archivos de Salesforce.

Conversor de configuración de Lightning Experience: Exploración y preparación de páginas de Visualforce, Direcciones URL codificadas, Paquetes de AppExchange y mucho más

Simplifique y automatice tareas de transición comunes utilizando el Conversor de configuración de Lightning Experience. Hicimos que la ficha Acciones y Botones esté disponible de forma general. También puede convertir alertas de JavaScript. Además, la herramienta ahora ayuda con paquetes de AppExchange y direcciones URL codificadas.

EN ESTA SECCIÓN:

Mantener sus direcciones URL vivas en Lightning Experience (Beta)

Las referencias codificadas a la dirección URL original de su organización podrían no funcionar cuando active Mi dominio. Utilice la ficha Direcciones URL codificadas en el Conversor de configuración de Lightning Experience para erradicar todas las direcciones URL codificadas y luego actualícelas con un solo clic. La ficha Direcciones URL codificadas sustituye y mejora la sección Direcciones URL codificadas de la Comprobación de preparación de Lightning Experience.

Asegurarse de que sus paquetes de AppExchange están listos para Lightning Experience (Beta)

Visite la ficha Paquetes de AppExchange en el Conversor de configuración de Lightning Experience para explorar sus metadatos de paquete instalado y preparar sus paquetes de AppExchange para Lightning Experience. Averigüe qué paquetes están listos para Lightning Experience. Obtenga recomendaciones sobre actualización, sustitución o verificación del resto. La ficha Paquetes de AppExchange sustituye y mejora la sección AppExchange en la Comprobación de preparación de Lightning Experience.

Ficha Acciones y Botones (Disponible de forma general)

La ficha Acciones y Botones en el Conversor de configuración de Lightning Experience, que se lanzó como una función beta en Winter '19, está ahora disponible de forma general. Explore su organización en busca de botones y acciones globales estándar y personalizados y muévalos fácilmente desde acciones y botones de a acciones de Lightning Experience. Mueva acciones y botones a la vez, o permita a la herramienta guiarle por el proceso de traslado para cada objeto.

Convertir alertas de JavaScript en componentes Lightning

Acelere la transición de su organización a Lightning Experience convirtiendo sus alertas sencillas de JavaScript en Componentes Lightning utilizando el Conversor de configuración de Lightning Experience. Para alertas complejas que la herramienta no puede convertir, como alertas con múltiples operaciones, el Conversor de configuración recomienda acciones que puede realizar para convertirlas manualmente.

Ver resultados de exploración en el Conversor de configuración, no en email

Los mensajes de email enviados a administradores tras completar exploraciones de páginas de Visualforce y botones y acciones de JavaScript ya no incluyen resultados de exploración como archivos adjuntos.

Mantener sus direcciones URL vivas en Lightning Experience (Beta)

Las referencias codificadas a la dirección URL original de su organización podrían no funcionar cuando active Mi dominio. Utilice la ficha Direcciones URL codificadas en el Conversor de configuración de Lightning Experience para erradicar todas las direcciones URL codificadas y luego actualícelas con un solo clic. La ficha Direcciones URL codificadas sustituye y mejora la sección Direcciones URL codificadas de la Comprobación de preparación de Lightning Experience.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition que activaron Mi dominio.

Nota: Dado que se trata de una función beta, la ficha Direcciones URL codificadas en el Conversor de configuración de Lightning Experience es una versión preliminar y no forma parte de los "Servicios" según su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para la ficha Direcciones URL codificadas en Trailblazer Community del conversor de configuración de Lightning Experience.

Quién: La función Direcciones URL codificadas requiere los permisos Personalizar aplicación y Modificar todos los datos.

Cómo: La herramienta sustituye referencias estáticas a su dirección URL original con nuevas direcciones URL de Mi dominio. Puede seleccionar direcciones URL individuales y sustituirlas una por una, o sustituir todas las direcciones URL codificadas a la vez.

El Conversor de configuración es una herramienta autónoma que se encuentra fuera de Salesforce. Le recomendamos ejecutarla en un entorno sandbox o una organización de Developer primero, luego migre sus cambios a su organización de producción. Para empezar, visite https://lightning-configuration.salesforce.com/ e inicie sesión con sus credenciales de organización.

Asegurarse de que sus paquetes de AppExchange están listos para Lightning Experience (Beta)

Visite la ficha Paquetes de AppExchange en el Conversor de configuración de Lightning Experience para explorar sus metadatos de paquete instalado y preparar sus paquetes de AppExchange para Lightning Experience. Averigüe qué paquetes están listos para Lightning Experience. Obtenga recomendaciones sobre actualización, sustitución o verificación del resto. La ficha Paquetes de AppExchange sustituye y mejora la sección AppExchange en la Comprobación de preparación de Lightning Experience.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic, versiones Enterprise Edition, Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Nota: Dado que se trata de una función beta, la ficha Paquetes de AppExchange en el Conversor de configuración de Lightning Experience es una versión preliminar y no forma parte de los "Servicios" según su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para la ficha Paquetes de AppExchange en Trailblazer Community del conversor de configuración de Lightning Experience.

Cómo: El Conversor de configuración es una herramienta autónoma que se encuentra fuera de Salesforce. Le recomendamos ejecutarla en un entorno sandbox o una organización de Developer primero, luego migre sus cambios a su organización de producción. Para empezar, visite https://lightning-configuration.salesforce.com/ e inicie sesión con sus credenciales de organización.

Ficha Acciones y Botones (Disponible de forma general)

La ficha Acciones y Botones en el Conversor de configuración de Lightning Experience, que se lanzó como una función beta en Winter '19, está ahora disponible de forma general. Explore su organización en busca de botones y acciones globales estándar y personalizados y muévalos fácilmente desde acciones y botones de a acciones de Lightning Experience. Mueva acciones y botones a la vez, o permita a la herramienta guiarle por el proceso de traslado para cada objeto.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic, versiones Enterprise Edition, Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: La función Acciones y Botones requiere los permisos Personalizar aplicación y Modificar todos los datos.

Cómo: El Conversor de configuración es una herramienta autónoma que se encuentra fuera de Salesforce. Le recomendamos ejecutarla en un entorno sandbox o una organización de Developer primero, luego migre sus cambios a su organización de producción. Para empezar, visite https://lightning-configuration.salesforce.com/ e inicie sesión con sus credenciales de organización.

Convertir alertas de JavaScript en componentes Lightning

Acelere la transición de su organización a Lightning Experience convirtiendo sus alertas sencillas de JavaScript en Componentes Lightning utilizando el Conversor de configuración de Lightning Experience. Para alertas complejas que la herramienta no puede convertir, como alertas con múltiples operaciones, el Conversor de configuración recomienda acciones que puede realizar para convertirlas manualmente.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic, versiones Enterprise Edition, Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: La ficha Botones JavaScript requiere los permisos Personalizar aplicación y Modificar todos los datos.

El Conversor de configuración es una herramienta autónoma que se encuentra fuera de Salesforce. Le recomendamos ejecutarla en un entorno sandbox o una organización de Developer primero, luego migre sus cambios a su organización de producción. Para empezar, visite https://lightning-configuration.salesforce.com/ e inicie sesión con sus credenciales de organización.

Ver resultados de exploración en el Conversor de configuración, no en email

Los mensajes de email enviados a administradores tras completar exploraciones de páginas de Visualforce y botones y acciones de JavaScript ya no incluyen resultados de exploración como archivos adjuntos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic, versiones Enterprise Edition, Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Dónde: Los archivos ya no estarán adjuntos a mensajes de email a partir de octubre de 2019.

Cómo: Para ver resultados de exploración, inicie sesión en el Conversor de configuración de Lightning Experience en https://lightning-configuration.salesforce.com/.

Acceder a herramientas de transición de Lightning Experience en organizaciones de Government Cloud

Obtenga su implementación de transición habilitando el acceso a Herramientas de transición de adopción Lightning alojadas en Heroku. Cuando cualquier administrador en la organización lee y acepta las condiciones de uso para aplicaciones basadas en Heroku, todos los administradores en la organización obtienen acceso a Salesforce Optimizer, Conversor de configuración de Lightning Experience, Comprobación de preparación para Lightning Experience y Núcleo de gestión de cambios.

Dónde: Esta función está disponible para clientes de Government Cloud en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Todos los administradores con los permisos de usuario Modificar todos los datos y Personalizar aplicación.

Por qué: Heroku es un servicio ofrecido por Salesforce en una infraestructura separada. Las organizaciones de Government Cloud deben comprender dónde se procesan sus datos antes de acceder a las herramientas de transición.

Cómo: Cuando cualquier administrador en la organización acepta las condiciones de uso, todos los administradores en la organización pueden acceder a herramientas de transición basadas en Heroku. En Configuración, ingrese `Configuración de aplicaciones externas` en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione **Configuración de aplicaciones externas**.

Participación de Lightning Experience: Menú Ayuda y Solicitudes

Las directrices en aplicación están disponibles de forma general con mejoras para facilitar aún más la creación y las pruebas de solicitudes. Controle qué recursos de Salesforce aparecen en el Menú Ayuda.

EN ESTA SECCIÓN:

Agregar directrices en aplicación para la adopción y detección de funciones (Disponible de forma general)

Duplique solicitudes. Pruebe solicitudes. Ahora puede incluso tener una forma sencilla de controlar todas las solicitudes creadas por Salesforce.

Controlar qué vínculos de menú Ayuda aparecen para los usuarios

Dependiendo de sus usuarios, la configuración de la organización o la configuración de ayuda personalizada, es posible que no desee mostrar todos los elementos de Salesforce a usuarios cuando abren el Menú Ayuda. Utilice la página Configuración del Menú Ayuda revisada para decidir qué secciones y vínculos de Salesforce aparecen en el Menú Ayuda de Lightning Experience.

Agregar direcciones URL más largas a su Menú de Ayuda personalizado

Basándose en comentarios del cliente, aumentamos el límite de caracteres para direcciones URL de 255 caracteres a 1.000.

Agregar directrices en aplicación para la adopción y detección de funciones (Disponible de forma general)

Duplique solicitudes. Pruebe solicitudes. Ahora puede incluso tener una forma sencilla de controlar todas las solicitudes creadas por Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Basándose en comentarios de usuario que adoptaron solicitudes anteriormente durante la versión beta Summer '19, realizamos varias mejoras para facilitar aún más la tarea de crear y probar solicitudes.

Las solicitudes mantienen el estado de publicación establecido por el propietario del paquete

Por ejemplo, una solicitud marcada como activa en el paquete está activa tras la instalación en su organización. Anteriormente, las solicitudes de paquetes eran inactivas tras la instalación, independientemente de la configuración de publicación establecida por el propietario del paquete.

Las solicitudes se actualizan cuando las aplicaciones y los paquetes cambian

Cuando actualiza el nombre de la aplicación, el cambio se refleja en la vista de lista. Cuando elimina una aplicación, sus solicitudes se eliminan. Cuando elimina el paquete, las solicitudes instaladas desde el paquete se eliminan.

Compatibilidad total para la gestión de licencias

Con solicitudes instaladas desde paquetes gestionadas, puede asignar, volver a asignar, eliminar y agregar licencias.

Ocultación de solicitudes creadas por Salesforce

Puede desactivar todas las directrices en aplicación de Lightning Experience creadas por Salesforce para controlar lo que ven sus usuarios. Salesforce ofrece solicitudes útiles de potenciación de productividad, alfombras de bienvenida y otras directrices, como:

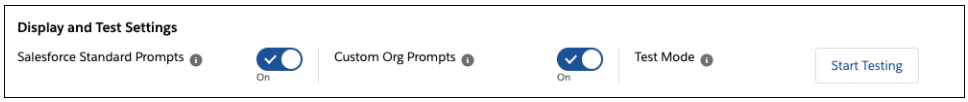
- Incorporación de alfombras de bienvenida para Essentials Edition, Lightning Experience, Asistente de configuración y High Velocity Sales
- Solicitudes y los cuadros emergentes de detección de funciones acerca de Lightning Dialer, densidad de visualización, Papelera, personalización de barra de navegación, Aplicación móvil Salesforce, Menú Ayuda, varias funciones de lista relacionada, anclado de vista de lista, Calendario, Puntuaje de oportunidad, Einstein Search (Beta) y Kanban
- Solicitudes de adopción de funciones explicando cómo Tableros, Reportes y Tareas son mejores en Lightning Experience

Nueva ubicación para desactivar solicitudes activas

La desactivación de todas las solicitudes instaladas o creadas en su organización está ahora en primera plana. Anteriormente, el interruptor estaba ubicado en la vista de lista de solicitud.

Probando solicitudes

Pruebe solicitudes registradas como un usuario específico para ver la experiencia del usuario de primera mano. Mientras prueba solicitudes, los ajustes de programación y ajustes y retrasos programados se eliminan. Tampoco registramos mediciones de interacción. Las pruebas también funcionan en sandbox sin el paso adicional de activar la configuración Asistencia de adopción en organizaciones de sandbox en la página de configuración Asistencia de adopción.



Duplicación como una acción a nivel de fila

Realice rápidamente una serie de solicitudes para diferentes usuarios desde solicitudes que ya creó o instaló desde paquetes. Puede modificar todas las configuraciones en una solicitud duplicada, excepto el tipo de solicitud y la ubicación de la página.

Listas numeradas y con viñetas para solicitudes acopladas

El editor de texto enriquecido incluye dos estilos de lista.

Direcciones URL más largas

El límite de caracteres para direcciones URL aumentó de 255 caracteres a 1.000 caracteres.

Direcciones URL relativas

Eliminamos la limitación de agregar solo direcciones URL completamente cualificadas (o absolutas) a su botón de acción personalizado. En versiones anteriores, agregó la dirección URL completa: `https://www.org.lightning.force.com/lightning/o/Account/home`. Ahora puede ingresar `/lightning/o/Account/home`.

Cómo: Desde Configuración en Lightning Experience, ingrese `Directrices en aplicación` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Directrices en aplicación**.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Definir solicitudes en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Controlar qué vínculos de menú Ayuda aparecen para los usuarios

Dependiendo de sus usuarios, la configuración de la organización o la configuración de ayuda personalizada, es posible que no desee mostrar todos los elementos de Salesforce a usuarios cuando abren el Menú Ayuda. Utilice la página Configuración del Menú Ayuda revisada para decidir qué secciones y vínculos de Salesforce aparecen en el Menú Ayuda de Lightning Experience.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: La nueva sección está atenuada durante varios días tras el lanzamiento para dar tiempo a Salesforce para migrar ajustes de visualización del Menú Ayuda existentes. Por ejemplo, si desactivó anteriormente **Mostrar contenido de ayuda de Salesforce a los usuarios**, la sección Primeros pasos, la sección Ayuda para esta página y la capacidad de buscar documentación de Salesforce continúa oculta para los usuarios. Una vez completado el proceso de transición, los ajustes de configuración reflejan su configuración anterior y están disponibles para realizar más cambios.

Por qué: Las versiones anteriores tenían la configuración única Mostrar contenido de ayuda de Salesforce a usuarios. Ahora puede controlar la visibilidad del usuario para cada elemento en el Menú Ayuda.

- Sección Primeros pasos
- Sección Ayuda para esta página
- Vínculo Buscar documentación
- Vínculo Ver accesos directos del teclado
- Vínculo Ir a Trailhead
- Vínculo Obtener asistencia
- Vínculo Proporcionar comentarios a Salesforce

Como administrador, ve todos los recursos, incluyendo el vínculo a las notas de versión.

Cómo: Desde Configuración en Lightning Experience, ingrese `Menú Ayuda` en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Menú Ayuda**. Bajo Contenido de ayuda de Salesforce, elija qué elementos mostrar a usuarios.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Definir ayuda personalizada para el menú Ayuda de Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Agregar direcciones URL más largas a su Menú de Ayuda personalizado

Basándose en comentarios del cliente, aumentamos el límite de caracteres para direcciones URL de 255 caracteres a 1.000.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

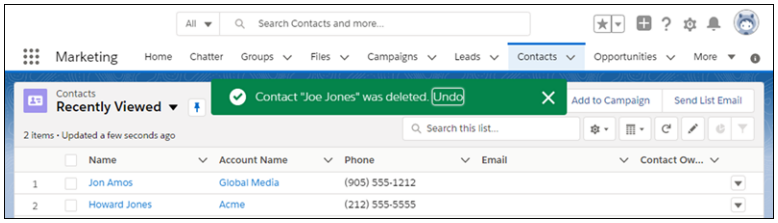
Ayuda de Salesforce: Definir ayuda personalizada para el menú Ayuda de Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Nuevo vínculo Deshacer en el aviso emergente Eliminar registro

Si cambia de opinión al eliminar un registro, puede deshacer la eliminación sin ir a la Papelera.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Elimina un registro. Haga clic en el vínculo Deshacer en el mensaje emergente en la parte superior de su ventana del navegador.



CONSULTE TAMBIÉN

Acceder a la papelera en Lightning Experience

Acceder a la papelera en Lightning Experience

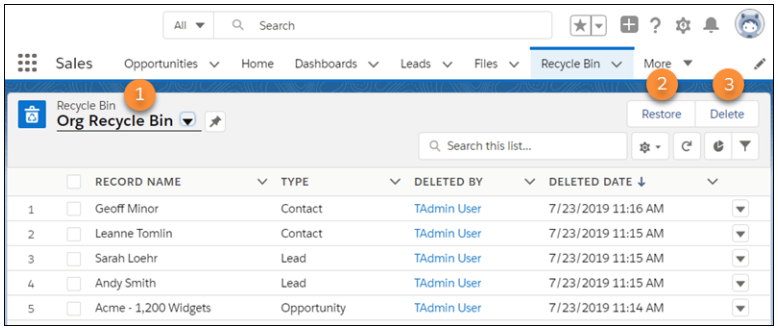
Ya no tendrá que cambiar a Salesforce Classic para acceder a la papelera. Ahora puede ver, restaurar y eliminar permanentemente los elementos en su papelera y la papelera de la organización.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Acceda a la papelera seleccionándola en el Iniciador de aplicación bajo Todos los elementos o personalizando su barra de navegación. O bien agregue la ficha Papelera para su organización en el Generador de aplicaciones Lightning.

La papelera en Lightning Experience funciona del mismo modo que lo hace en Salesforce Classic, excepto para algunas diferencias. En Lightning Experience:

- La papelera de la organización se denomina Papelera de la organización (1). El nombre de Salesforce Classic es Toda la papelera.
- Restaure registros haciendo clic en **Restaurar** (2) en vez de Recuperar en Salesforce Classic.
- Elimine registros de forma permanente seleccionándolos y haciendo clic en **Eliminar** (3) frente a Recuperar o Vaciar en Salesforce Classic.
- No puede restaurar registros y tableros. Cambie a Salesforce Classic para acceder a ellos en la papelera.



CONSULTE TAMBIÉN

Nuevo vínculo Deshacer en el aviso emergente Eliminar registro

Ayuda de Salesforce: Acceder a la papelera en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

IdeaExchange: Lightning Experience: Papelera

Mantener sus vistas de lista centradas en el tema con filtros de tema

Mantenga sus listas de lista #organizadas agregando filtros basados en temas. Puede agregar filtros para hasta dos temas por vista de lista.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Modificar filtros de vista de lista en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

IdeaExchange: Temas Lightning: Filtrar vistas de lista por temas

IdeaExchange: Para utilizar Temas en filtros de vista y para obtener Relacionado con temas en búsqueda global *(parcialmente entregado)*

IdeaExchange: Temas: Capacidad de extraer una lista de registros juntos en Lightning

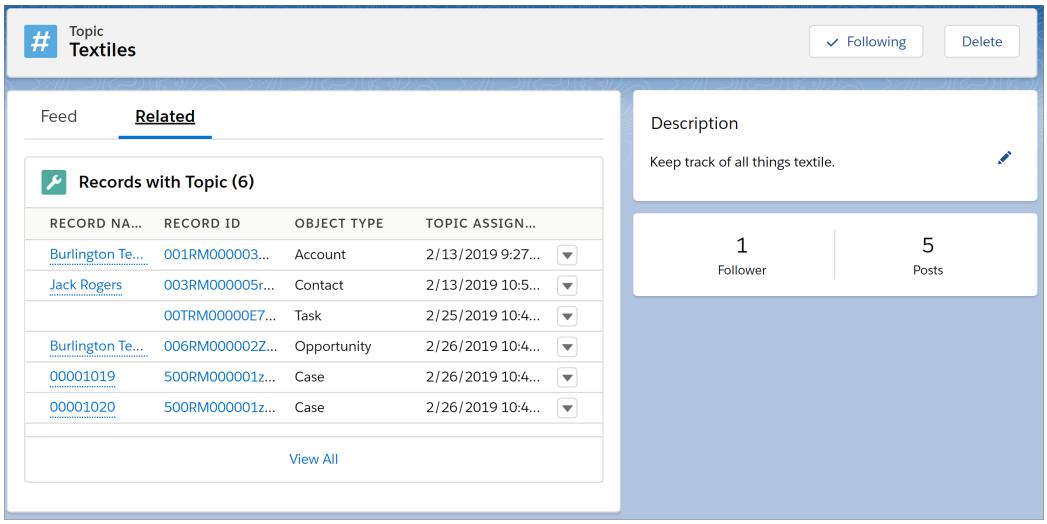
IdeaExchange: Ver todos los archivos relacionados con un tema en Chatter

Ver registros por tema en la página Detalles de tema

Los temas proporcionan un método para organizar los registros por tema. Ahora en Lightning Experience, puede ver todos los registros con el mismo tema en una solo lista práctica. Haga clic en un tema desde cualquier lugar donde esté trabajando para llegar a su página de detalles y ver los registros en la ficha Relacionado.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Por ejemplo, puede agregar el tema Textiles a varios registros para organizarlos. Puede ver hasta seis registros, independientemente del tipo, en una lista en la ficha Relacionado de la página de tema Textiles.



Haga clic en **Ver todo** para obtener una lista completa que puede ordenar por nombre, Id. de registro o fecha de asignación de tema. Utilice filtros rápidos para restringir la lista completa por nombre de registro o fecha de asignación de tema.

La ficha Noticias en tiempo real no cambió y continúa mostrándole todas las publicaciones y los comentarios con el tema.

CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: Temas: Capacidad de extraer una lista de registros juntos en Lightning

IdeaExchange: Ver todos los archivos relacionados con un tema en Chatter

IdeaExchange: Ver registros de asunto para temas en Lightning

IdeaExchange: Proporcionar vistas de lista para temas para ver registros de objeto

IdeaExchange: Temas para objeto agregados a páginas de temas

Ser preciso con acciones masivas en resultados de búsqueda y filtros rápidos

¿Necesita realizar una acción masiva solo en un subconjunto de su lista? No tiene que crear una lista puntual especial solo para restringir sus destinos. Las acciones masivas funcionan ahora en sus resultados de búsqueda de vista de lista o los resultados de sus filtros rápidos de lista relacionada. Para realizar una acción masiva en sus resultados, aplique sus términos de búsqueda o filtros, y luego seleccione todo o un subconjunto de los resultados. Borre sus términos de búsqueda o filtros rápidos para volver a trabajar en una lista más grande.

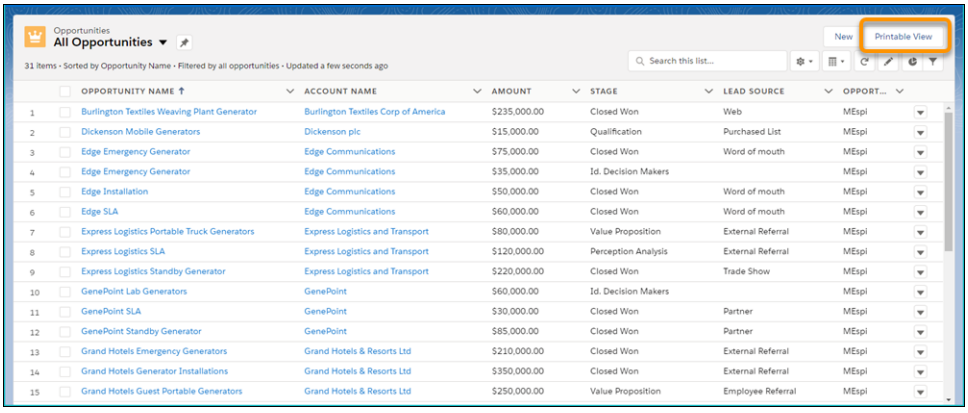
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Ahorrar tinta y papel con vista imprimible para listas

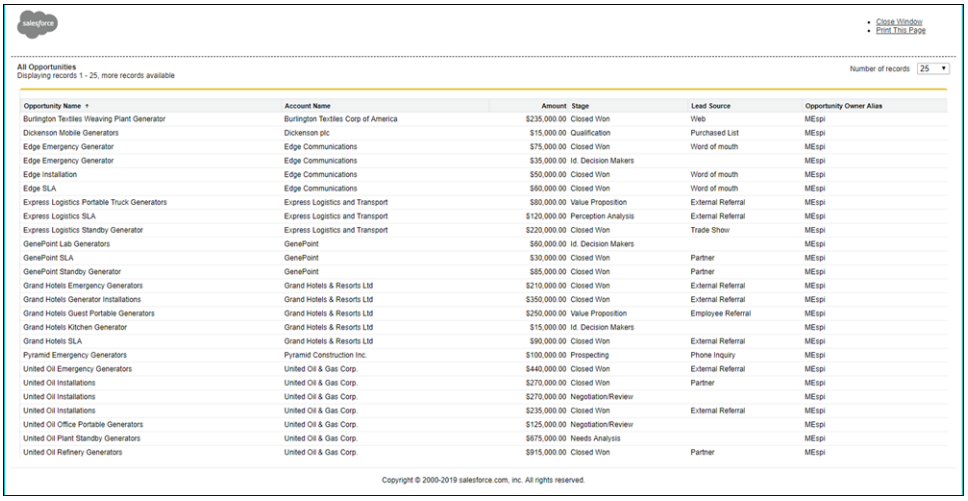
No tiene que imprimir toda su pantalla solo para hacer una copia impresa de su lista. Genere una vista minimalista, de ahorro de tinta y condensada de sus listas y listas relacionadas con Vista imprimible.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Seleccione **Vista imprimible** desde una lista.



Las columnas y los campos mostrados en la vista imprimible reflejan sus preferencias de lista relacionado o formato de página.



All Opportunities
Displaying records 1 - 25, more records available

Number of records 25

Opportunity Name	Account Name	Amount	Stage	Lead Source	Opportunity Owner Alias
Burlington Textiles Weaving Plant Generator	Burlington Textiles Corp of America	$235,000.00	Closed Won	Web	MEspi
Dickenson Mobile Generators	Dickenson plc	$15,000.00	Qualification	Purchased List	MEspi
Edge Emergency Generator	Edge Communications	$75,000.00	Closed Won	Word of mouth	MEspi
Edge Emergency Generator	Edge Communications	$35,000.00	Id. Decision Makers		MEspi
Edge Installation	Edge Communications	$50,000.00	Closed Won	Word of mouth	MEspi
Edge SLA	Edge Communications	$60,000.00	Closed Won	Word of mouth	MEspi
Express Logistics Portable Truck Generators	Express Logistics and Transport	$80,000.00	Value Proposition	External Referral	MEspi
Express Logistics SLA	Express Logistics and Transport	$120,000.00	Perception Analysis	External Referral	MEspi
Express Logistics Standby Generator	Express Logistics and Transport	$220,000.00	Closed Won	Trade Show	MEspi
GenePoint Lab Generators	GenePoint	$60,000.00	Id. Decision Makers		MEspi
GenePoint SLA	GenePoint	$30,000.00	Closed Won	Partner	MEspi
GenePoint Standby Generator	GenePoint	$85,000.00	Closed Won	Partner	MEspi
Grand Hotels Emergency Generators	Grand Hotels & Resorts Ltd	$210,000.00	Closed Won	External Referral	MEspi
Grand Hotels Generator Installations	Grand Hotels & Resorts Ltd	$350,000.00	Closed Won	External Referral	MEspi
Grand Hotels Guest Portable Generators	Grand Hotels & Resorts Ltd	$250,000.00	Value Proposition	Employee Referral	MEspi
Grand Hotels Kitchen Generator	Grand Hotels & Resorts Ltd	$15,000.00	Id. Decision Makers		MEspi
Grand Hotels SLA	Grand Hotels & Resorts Ltd	$90,000.00	Closed Won	External Referral	MEspi
Pyramid Emergency Generators	Pyramid Construction Inc.	$100,000.00	Prospecting	Phone Inquiry	MEspi
United Oil Emergency Generators	United Oil & Gas Corp.	$440,000.00	Closed Won	External Referral	MEspi
United Oil Installations	United Oil & Gas Corp.	$270,000.00	Closed Won	Partner	MEspi
United Oil Installations	United Oil & Gas Corp.	$270,000.00	Negotiation/Review		MEspi
United Oil Installations	United Oil & Gas Corp.	$235,000.00	Closed Won	External Referral	MEspi
United Oil Office Portable Generators	United Oil & Gas Corp.	$125,000.00	Negotiation/Review		MEspi
United Oil Plant Standby Generators	United Oil & Gas Corp.	$675,000.00	Needs Analysis		MEspi
United Oil Refinery Generators	United Oil & Gas Corp.	$915,000.00	Closed Won	Partner	MEspi

Copyright © 2000-2019 salesforce.com, inc. All rights reserved.

La vista imprimible admite estos objetos:

- Cuentas
- Actividades
- Campañas
- Casos
- Contactos
- Contratos
- Objetos personalizados
- Documentos
- Prospectos
- Oportunidades
- Conjuntos de permisos
- Listas de precios
- Perfiles
- Productos
- Soluciones

Vista imprimible no está disponible en las listas Vistas recientemente o para listas relacionadas. Los resultados de búsqueda o filtros rápidos de lista relacionada no se utilizan al generar la vista imprimible.

Navegar directamente a una aplicación

Navegue directamente a una aplicación y construya vínculos específicos de la aplicación para marcar como favorita y colaborar.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en todas las ediciones. Este cambio no se aplica a Lightning Out, comunidades Lightning o la aplicación móvil Salesforce.

Cómo: Ahora puede abrir una aplicación en una nueva ficha desde el Iniciador de aplicación y obtener la dirección URL de una aplicación.

- Para abrir una aplicación en una nueva ventana, haga clic con el botón derecho del ratón en la aplicación desde el Iniciador de aplicación y ábrala.
- Para construir un vínculo específico de la aplicación para marcar como favorito y colaborar, haga clic con el botón derecho del ratón en la aplicación desde el Iniciador de aplicación y copie su dirección URL. A continuación, agregue el contexto de aplicación al final

de la dirección URL. Por ejemplo, para construir un vínculo a la página de un registro de objeto en la aplicación utilizando `appDeveloperName`, utilice este patrón de URL: `/lightning/app/standard__LightningSales/o/Case/home`.

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de versión de Salesforce: Navegar usuarios a una aplicación

Buscar: Presentación de Búsqueda de Einstein (Beta), una manera más inteligente de trabajar en Salesforce

Einstein da a la búsqueda un gran empujón en poder mental. Ahora puede encontrar y hacer cosas más rápido con resultados de la búsqueda que admiten más acciones y se ajustan a su modo de trabajo en Salesforce. Puede activar Búsqueda de Einstein el 25 de octubre de 2019 o después.

Nota: Como una función beta, Búsqueda de Einstein es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias sobre Búsqueda de Einstein en Trailblazer Community.

EN ESTA SECCIÓN:

Impulsar la productividad con resultados de búsqueda personalizados (Beta)

¿Desea encontrar las cosas con mayor rapidez con resultados de búsqueda adaptados a la forma exclusiva con la que trabaja en Salesforce? La personalización de la búsqueda está aquí. Le ayuda a poner fin al desorden con resultados de búsqueda basándose en lo que más le importa, incluyendo ubicaciones geográficas, industrias, estados, áreas de productos y personas.

Conseguir el máximo del cuadro de búsqueda con Resultados instantáneos mejorados (Beta)

Los resultados instantáneos mejorados convierten el cuadro de búsqueda global en un núcleo de productividad supercargado. Haga clic en el cuadro de búsqueda para acceder al instante a vistas previas de registros, acciones de registro a nivel de página, vínculos rápidos de lista relacionada y búsquedas sugeridas.

Crear reportes instantáneos con todos los filtros correctos con búsqueda conversacional (Beta)

¿No encuentra un reporte o no tiene tiempo para crear uno? La búsqueda conversacional le proporciona acceso instantáneo a datos importantes convirtiendo sus términos de búsqueda en filtros de registros. Solo ingrese términos de búsqueda como si iniciara una plática. Por ejemplo, ingrese "mis casos cerrados este mes" para ver una lista de sus casos recientes con un estado cerrado.

Encontrar el registro correcto con mayor rapidez con resultado recomendado (Beta)

Resultado recomendado le proporciona el registro correcto con mayor rapidez cuando estamos seguros de saber lo que estamos buscando. Es como poner rayas moradas en su equipaje en el carrusel del aeropuerto para asegurarse de que destaca del resto.

Afinar al máximo los perfiles con formatos de resultados de búsquedas específicos de perfiles (Beta)

Los resultados de búsqueda deben mostrar lo que más importa. Si está en ventas, conocer el propietario de la cuenta y la industria es clave. Si es un representante de servicio, el nivel de asistencia de la cuenta es información clave. Con formatos específicos de perfil, puede ajustar formatos de resultados de búsqueda para un objeto para cada perfil único en su organización. Los formatos específicos de perfil son compatibles únicamente con objetos con formatos personalizables. Los usuarios que no tienen un formato específico de perfil asignado a ellos ven el formato de resultados de búsqueda predeterminado.

Obtener resultados de búsqueda para más objetos

Ahora se pueden buscar más objetos en Financial Services Cloud, Health Cloud, Sales Cloud y Consumer Goods Cloud.

Los elementos de la barra de navegación ya no determinan resultados de búsqueda principales

Eliminamos la función que vincula la personalización de la barra de navegación a resultados de búsqueda principales debido a un desempeño más lento de lo esperado. La función data de la versión Summer '19.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Aviso de uso de datos de Búsqueda de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Impulsar la productividad con resultados de búsqueda personalizados (Beta)

¿Desea encontrar las cosas con mayor rapidez con resultados de búsqueda adaptados a la forma exclusiva con la que trabaja en Salesforce? La personalización de la búsqueda está aquí. Le ayuda a poner fin al desorden con resultados de búsqueda basándose en lo que más le importa, incluyendo ubicaciones geográficas, industrias, estados, áreas de productos y personas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition, Enterprise Edition y Performance Edition.

Quién: La personalización de la búsqueda requiere la licencia de conjunto de permisos de Einstein Search.

Para activar la personalización de las búsquedas, su organización debe cumplir estos requisitos:

- Al menos 150 licencias de usuarios activos
- Unlimited Edition, Enterprise Edition o Performance Edition
- Lightning Experience activada

Por qué: Ahora cuando busca cuentas, contactos, casos, prospectos u oportunidades, verá resultados relacionados con usted mediante:

- Actividad: Si ha visto los registros recientemente o con qué frecuencia
- Ubicación: Los registros relacionados con una ciudad, un estado o un país importante para usted
- Propiedad: Los registros propiedad de o modificados por personas importantes para usted
- Especialización: Los registros relacionados con una industria o un área de producto que prefiere o tiene un estado o etapa que le interesa

Nota:

- Los resultados instantáneos son personalizados basándose solo en actividad.
- Las organizaciones que tienen el cifrado de índice de búsqueda activado no tienen resultados de búsqueda personalizados.

Cómo: Para activar la personalización de búsqueda, desde Configuración, ingrese `Configuración de búsqueda` en el cuadro Búsqueda rápida, luego seleccione **Configuración de búsqueda**. A continuación seleccione **Todos los usuarios reciben resultados de búsqueda personalizados. (Beta)**.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Aviso de uso de datos de Búsqueda de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

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

Conseguir el máximo del cuadro de búsqueda con Resultados instantáneos mejorados (Beta)

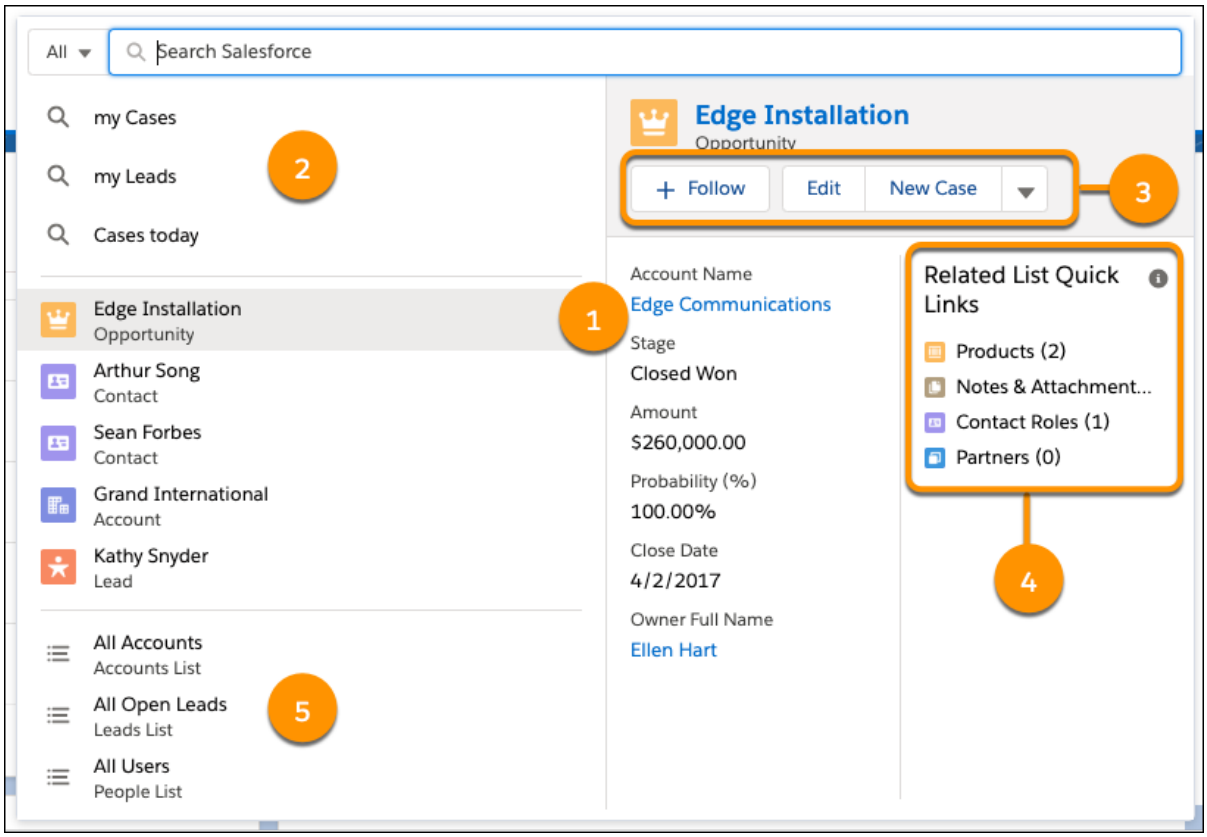
Los resultados instantáneos mejorados convierten el cuadro de búsqueda global en un núcleo de productividad supercargado. Haga clic en el cuadro de búsqueda para acceder al instante a vistas previas de registros, acciones de registro a nivel de página, vínculos rápidos de lista relacionada y búsquedas sugeridas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition, Enterprise Edition y Performance Edition.

Quién: Resultado instantáneo mejorado requiere la licencia de conjunto de permisos de Einstein Search.

Por qué: Algunos clics son más potentes que otros. Con resultados instantáneos mejorados, en cuanto hace clic en el cuadro de búsqueda, tiene acceso a:

- (1) **Vistas previas de registro**. Vea si es lo que está buscando pasando el ratón sobre un registro. Vea hasta 10 campos y vaya directamente a una lista relacionada.
- (2) **Búsquedas conversacionales sugeridas**. La búsqueda conversacional convierte sus términos de búsqueda en filtros de registro. Por ejemplo, busque "mis oportunidades abiertas este mes" para ver una lista de sus oportunidades recientes con un estado abierta.
- (3) **Acciones de registro a nivel de página**. Las mismas acciones (incluyendo acciones personalizadas) desde páginas de registro que conoce y le encantan son ahora accesibles de forma instantánea.
- (4) **Vínculos rápidos de lista relacionada**. Vaya directamente a las listas relacionadas de un registro.
- (5) **Vistas de lista**. Busque las vistas de lista correctas con menos clics sin ir a una página de vista de lista. Verá vistas de lista sugeridas cuando haga clic en el cuadro de búsqueda y se actualizan conforme escribe. Pase el ratón sobre una para ver una vista previa.



Nota: Búsqueda avanzada de Knowledge no está disponible en el menú desplegable de resultados instantáneos mejorados.

Crear reportes instantáneos con todos los filtros correctos con búsqueda conversacional (Beta)

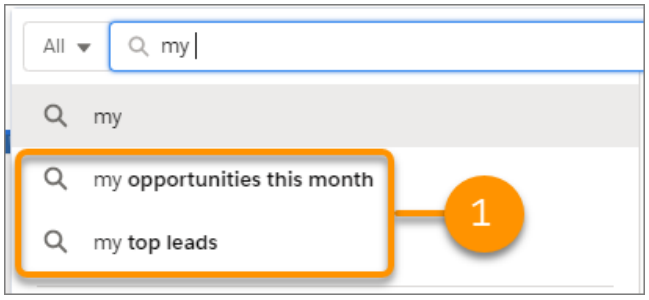
¿No encuentra un reporte o no tiene tiempo para crear uno? La búsqueda conversacional le proporciona acceso instantáneo a datos importantes convirtiendo sus términos de búsqueda en filtros de registros. Solo ingrese términos de búsqueda como si iniciara una plática. Por ejemplo, ingrese "mis casos cerrados este mes" para ver una lista de sus casos recientes con un estado cerrado.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition, Enterprise Edition y Performance Edition.

Quién: La búsqueda conversacional requiere las licencias de conjunto de permiso Búsqueda de Einstein y Resultados de búsqueda de Einstein basados en Búsqueda conversacional.

Por qué: La búsqueda conversacional funciona cuando ingresa el nombre de un objeto de Salesforce junto con términos de cada día, como "mi" o "semana pasada" o "cerrado". Mostramos resultados de búsqueda conversacional solo cuando reconocemos una intención en su búsqueda. Y no se preocupe, todavía puede ver resultados de búsqueda cuando desee.

¿No sabe cómo comenzar? Pruebe por iniciar una búsqueda conversacional. Cuando hace clic en el cuadro de búsqueda global y comienza a escribir, Salesforce sugiere búsquedas conversacionales (1) en las que podría estar interesado.



Nota: Búsqueda conversacional admite los objetos Cuenta, Contacto, Caso, Prospecto y Oportunidad.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Aviso de uso de datos de Búsqueda de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Crear reportes filtrados con Búsqueda conversacional(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Encontrar el registro correcto con mayor rapidez con resultado recomendado (Beta)

Resultado recomendado le proporciona el registro correcto con mayor rapidez cuando estamos seguros de saber lo que estamos buscando. Es como poner rayas moradas en su equipaje en el carrusel del aeropuerto para asegurarse de que destaca del resto.

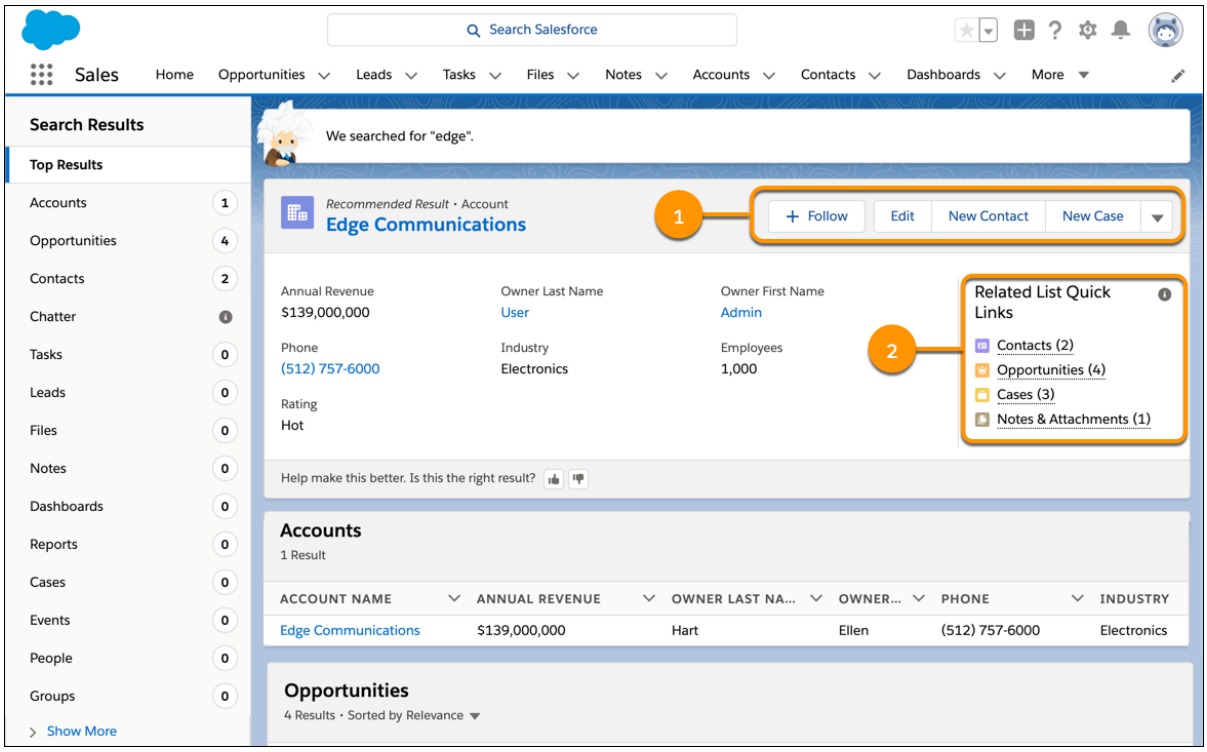
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition, Enterprise Edition y Performance Edition.

Quién: Resultado recomendado requiere la licencia de conjunto de permisos de Einstein Search. Vistas previas de registro requiere la licencia de conjunto de permisos Vistas previas de registro de Einstein Search.

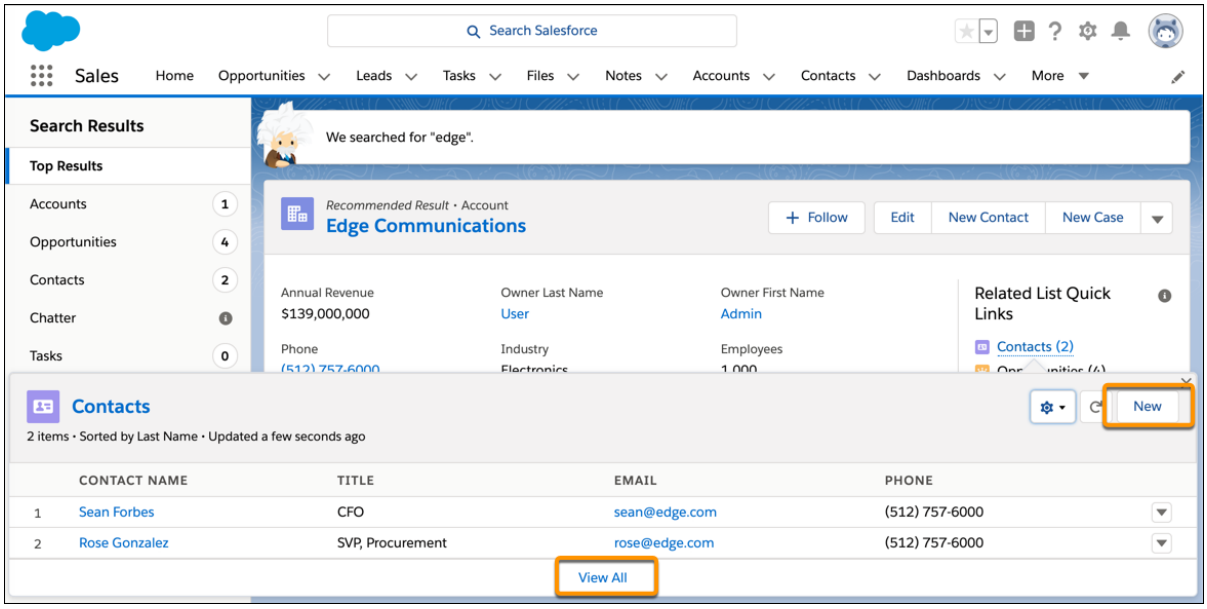
Por qué: En la parte superior de su página de resultados de búsqueda, ve una vista previa del registro. De ese modo sabe al instante si es el que quiere.

No solo es altamente visible, se pueden realizar acciones sobre él. Las mismas acciones que tiene en la página de registro están aquí también, de modo que puede hacer más sin salir de la página de resultados de búsqueda (1).

También puede realizar acciones en los registros relacionados del resultado recomendado. Bajo Vínculos rápidos de lista relacionada (2), pase el ratón sobre un vínculo para ver hasta 10 registros relacionados y sus acciones disponibles.



Para ver la lista completa de registros relacionados, haga clic en **Ver todo**. La lista se abre en una nueva página.



CONSULTE TAMBIÉN

Afinar al máximo los perfiles con formatos de resultados de búsquedas específicos de perfiles (Beta)

Ayuda de Salesforce: Encontrar el registro correcto con mayor rapidez con resultado recomendado (Beta) (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Afinar al máximo los perfiles con formatos de resultados de búsquedas específicos de perfiles (Beta)

Los resultados de búsqueda deben mostrar lo que más importa. Si está en ventas, conocer el propietario de la cuenta y la industria es clave. Si es un representante de servicio, el nivel de asistencia de la cuenta es información clave. Con formatos específicos de perfil, puede ajustar formatos de resultados de búsqueda para un objeto para cada perfil único en su organización. Los formatos específicos de perfil son compatibles únicamente con objetos con formatos personalizables. Los usuarios que no tienen un formato específico de perfil asignado a ellos ven el formato de resultados de búsqueda predeterminado.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition, Enterprise Edition y Performance Edition.

Quién: Los formatos de resultados de búsqueda específicos de perfil requieren la licencia de conjunto de permisos de Einstein Search.

Cómo: Para especificar formatos de resultados de búsqueda para un objeto basándose en un perfil de usuario, tiene dos opciones:

- Desde Configuración en Lightning Experience, ingrese `Formatos de búsqueda` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Formatos de búsqueda**. O bien:
- Desde Configuración en Lightning Experience, vaya a Gestor de objetos, seleccione un objeto, luego seleccione **Formatos de búsqueda**.

CONSULTE TAMBIÉN

Encontrar el registro correcto con mayor rapidez con resultado recomendado (Beta)

Ayuda de Salesforce: Crear formatos de resultados de búsquedas específicos de perfiles (Beta) (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Obtener resultados de búsqueda para más objetos

Ahora se pueden buscar más objetos en Financial Services Cloud, Health Cloud, Sales Cloud y Consumer Goods Cloud.

Dónde: Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic.

Por qué: Estos objetos se pueden buscar en Lightning Experience.

Objeto	Dónde
AccountForecastAdjustment	Developer Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition
AccountForecastPeriodMetric	Developer Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition
AccountForecast	Developer Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition
AccountProductForecast	Developer Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition
AccountProductPeriodForecast	Developer Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition
Conjuntos de datos	Consumer Goods Cloud en Enterprise Edition y Unlimited Edition

Objeto	Dónde
Objetos detectados	Consumer Goods Cloud en Enterprise Edition y Unlimited Edition
Módulos de visión	Consumer Goods Cloud en Enterprise Edition y Unlimited Edition
Mediciones de modelo	Consumer Goods Cloud en Enterprise Edition y Unlimited Edition
Mediciones de objeto	Consumer Goods Cloud en Enterprise Edition y Unlimited Edition
Imágenes	Consumer Goods Cloud en Enterprise Edition y Unlimited Edition
BusinessMilestone	Financial Services Cloud en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition
BusinessProfile	Financial Services Cloud en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition
LoanApplicant	Financial Services Cloud en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition
LoanApplicantAddress	Financial Services Cloud en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition
LoanApplicantDeclaration	Financial Services Cloud en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition
LoanApplicantEmployment	Financial Services Cloud en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition
LoanApplicantIncome	Financial Services Cloud en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition
LoanApplicantLiability	Financial Services Cloud en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition
LoanApplicationAsset	Financial Services Cloud en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition
LoanApplicationFinancial	Financial Services Cloud en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition
LoanApplicationLiability	Financial Services Cloud en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition
LoanApplicationProperty	Financial Services Cloud en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition
LoanApplicationTitleHolder	Financial Services Cloud en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition
ResidentialLoanApplication	Financial Services Cloud en Enterprise Edition, Professional Edition, Unlimited Edition
SalesAgreement	Developer Edition, Enterprise Edition, Unlimited Edition
SecuritiesHolding	Enterprise Edition, Unlimited Edition, Professional Edition

Objeto	Dónde
Miniprograma	Enterprise Edition, Unlimited Edition, Preboot Execution Environment, Professional Edition, Pardot (cualquier edición)

Estos objetos se pueden buscar en Lightning Experience y Salesforce Classic.

Objeto	Dónde
CareProgramEnrollmentCard	Health Cloud en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition
CareProgramProvider	Health Cloud en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition
CareProviderAdverseAction	Health Cloud en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition

Los elementos de la barra de navegación ya no determinan resultados de búsqueda principales

Eliminamos la función que vincula la personalización de la barra de navegación a resultados de búsqueda principales debido a un desempeño más lento de lo esperado. La función data de la versión Summer '19.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en todas las ediciones.

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de versión de Salesforce: Encontrar el contenido que necesita con rapidez con resultados de búsqueda que reflejen su navegación

Encuestas de Salesforce: Integración sencilla, Más controles y Mejores análisis

Envíe encuestas para casos y campañas de marketing. Utilice Process Builder para automatizar invitaciones de encuestas. Pruebe funciones utilizando encuestas de muestra. Decida si los participantes ven la página de Bienvenida y si los propietarios de encuestas pueden gestionar procesos. Compruebe invitaciones y respuestas asociadas con un registro concreto. Utilice la ficha Analizar renovada para descargar respuestas o revisar la distribución de respuestas para cada pregunta.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener perspectivas sobre casos de asistencia

Envíe mensajes de email de seguimiento el contacto de un caso con una pregunta de encuesta o un vínculo a la encuesta. Envíe el mensaje de email cuando se cumplen las reglas de respuesta automática o cuando se cierra una caso.

Impulsar campañas de marketing con encuestas

Incremente sus esfuerzos de marketing enviando encuestas en cualquier momento durante el ciclo de vida de la campaña.

Automatizar invitaciones de encuestas con Process Builder

Defina los criterios para el tipo de acción Enviar invitaciones de encuesta en Process Builder, y envíe por email invitaciones de encuestas para prospectos, contactos y usuarios.

Mostrar puntuajes proporcionados por el cliente para un registro concreto (Piloto)

Utilice el componente Lightning Puntuaje de experiencia del cliente para mostrar el puntuaje proporcionado por sus clientes. Agregue el componente a objetos personalizados y los siguientes objetos estándar: Cuenta, Caso, Contacto y Usuario.

Asignar temas a encuestas

Etiquete encuestas, preguntas, opciones de respuesta y respuestas con temas para facilitar su organización por tema.

Potenciar los propietarios de encuestas para gestionar respuestas

Anteriormente, solo los propietarios de invitaciones de encuestas tenían el poder de gestionar respuestas de encuestas. Ahora los propietarios de encuestas también tienen este superpoder.

Ponerse a trabajar rápidamente con encuestas de muestra

Obtenga una ventaja inicial en la creación de encuestas con dos encuestas de muestra listas para su uso. También puede personalizarlas rápidamente y enviarlas. Se agregan dos encuestas de muestra a la vista de lista Encuesta de su organización cuando activa Encuestas.

Exportar respuestas para perspectivas detalladas

Establezca criterios de exportación para descargar respuestas a través de email para una versión de encuesta. Seleccione **Exportar respuestas** en la ficha Finalizar.

Analizar respuestas de encuesta sin esfuerzo

Analice respuestas para cada tipo de pregunta con reportes y gráficos mejorados. Ahora puede ver la distribución de respuestas de una página a la vez.

Seleccionar si sus participantes ven la página de bienvenida

Muestre su llamativo mensaje de bienvenida o desactive su página de Bienvenida para ahorrar clics a sus participantes. Desactive la página Bienvenida en la ficha Crear del Generador de encuestas.

Cambiar entre versiones de encuesta en un clic

Es fácil comparar sus versiones de encuesta con un menú desplegable de selector de versión en Generador de encuestas.

Ver invitaciones y respuestas asociadas con registros

Ahora puede ver qué invitaciones están asociadas con un registro compatible con el objeto SurveySubject. También puede ver el registro de respuesta asociado con la invitación. Agregue la lista relacionada Invitaciones de encuestas y Respuestas al formato de página de un objeto.

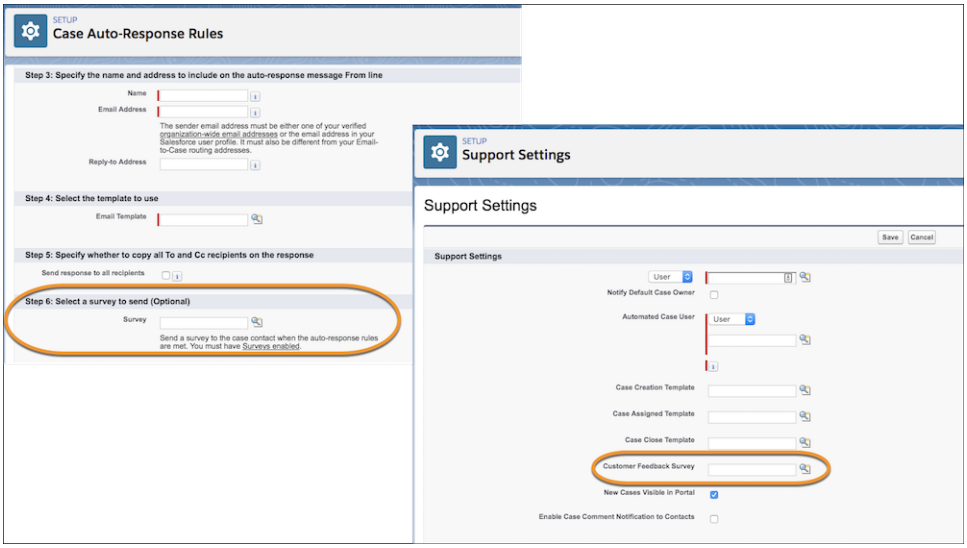
Permitir a participantes no autenticados responder

Las invitaciones de encuestas no autenticadas permiten a los usuarios invitados ver y responder a una encuesta. Para continuar recibiendo respuestas de participantes fuera de su organización de Salesforce, no restrinja el acceso de usuario invitado a registros de objetos en la organización.

Obtener perspectivas sobre casos de asistencia

Envíe mensajes de email de seguimiento el contacto de un caso con una pregunta de encuesta o un vínculo a la encuesta. Envíe el mensaje de email cuando se cumplen las reglas de respuesta automática o cuando se cierra una caso.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Partner Developer Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition.



CONSULTE TAMBIÉN

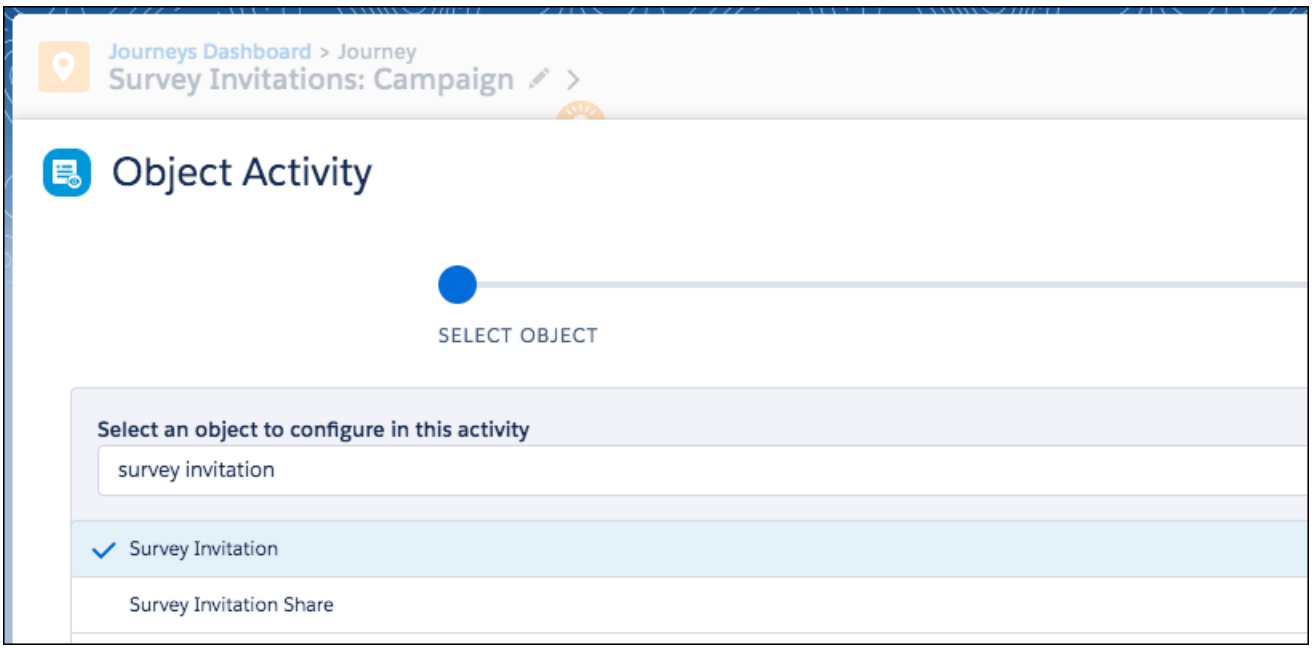
Enviar encuestas para casos

Impulsar campañas de marketing con encuestas

Incremente sus esfuerzos de marketing enviando encuestas en cualquier momento durante el ciclo de vida de la campaña.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Partner Developer Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition siempre que estén activadas las encuestas de Salesforce.

Cómo: Arrastre Actividad de objeto al lienzo Journey Builder y haga clic en él. Seleccione **Invitación de encuesta** como el objeto para configurar para esta actividad.

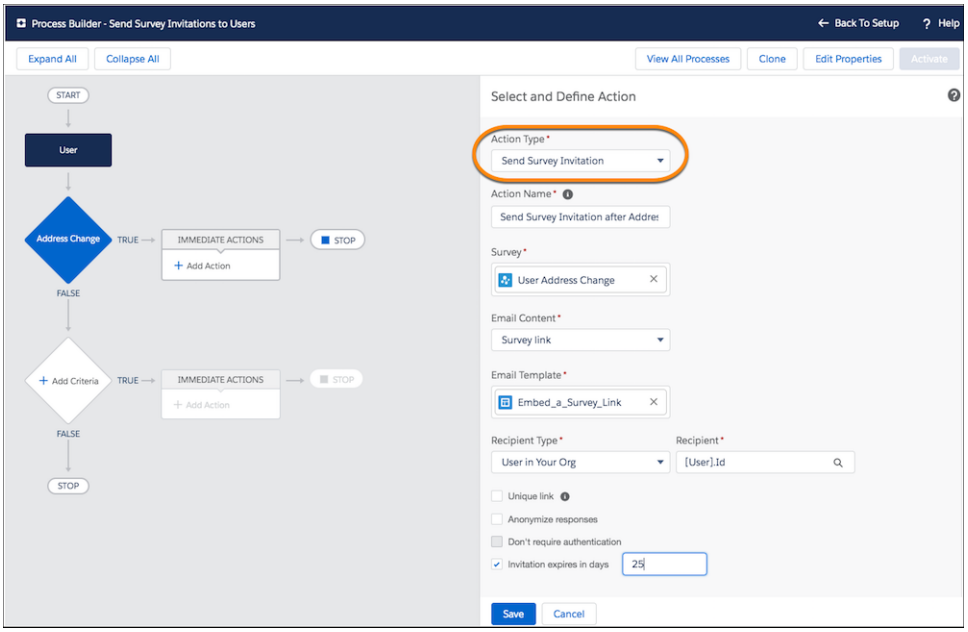


Automatizar invitaciones de encuestas con Process Builder

Defina los criterios para el tipo de acción Enviar invitaciones de encuesta en Process Builder, y envíe por email invitaciones de encuestas para prospectos, contactos y usuarios.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Partner Developer Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition siempre que estén activadas las encuestas de Salesforce.

Cómo: Seleccione **Enviar invitaciones de encuesta** como el Tipo de acción en Process Builder.



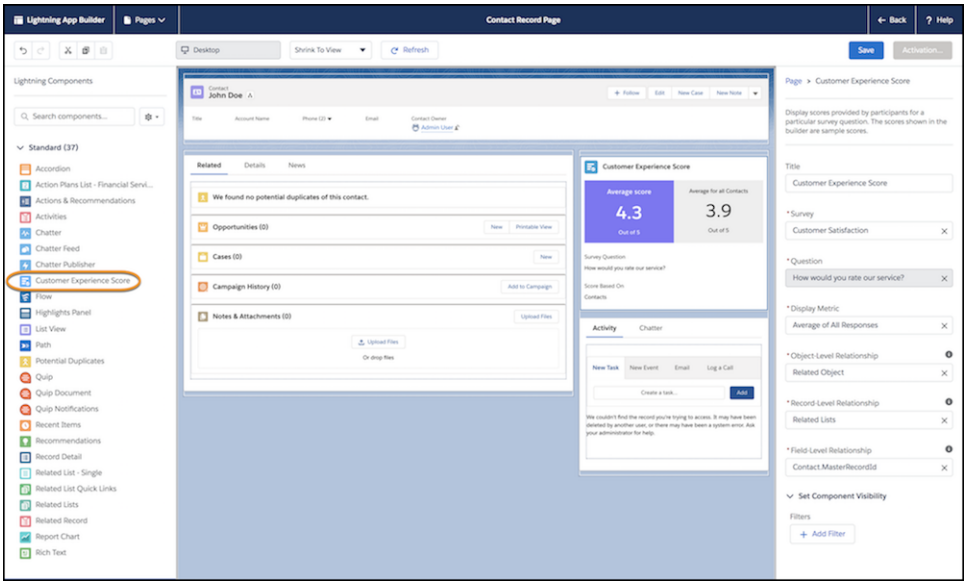
Mostrar puntuajes proporcionados por el cliente para un registro concreto (Piloto)

Utilice el componente Lightning Puntuaje de experiencia del cliente para mostrar el puntuaje proporcionado por sus clientes. Agregue el componente a objetos personalizados y los siguientes objetos estándar: Cuenta, Caso, Contacto y Usuario.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Partner Developer Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition siempre que estén activadas las encuestas de Salesforce.

Nota: Proporcionamos componente Puntuaje de experiencia del cliente a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. El componente Puntuaje de experiencia del cliente no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Cómo: Arrastre el componente Puntuaje de experiencia del cliente a una página de registro. Seleccione si mostrar el puntuaje más reciente o medio, y cómo se calcula el puntuaje.



Asignar temas a encuestas

Etiquete encuestas, preguntas, opciones de respuesta y respuestas con temas para facilitar su organización por tema.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Performance Edition, Partner Developer Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition siempre que estén activadas las encuestas de Salesforce.

Cómo: Active temas para los siguientes objetos en Salesforce Classic: Encuesta, Pregunta de encuesta, Opción de pregunta de encuesta, Respuestas de pregunta de encuesta. Agregue el componente Lightning Temas a las páginas de registro de estos objetos.

Potenciar los propietarios de encuestas para gestionar respuestas

Anteriormente, solo los propietarios de invitaciones de encuestas tenían el poder de gestionar respuestas de encuestas. Ahora los propietarios de encuestas también tienen este superpoder.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Partner Developer Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition siempre que estén activadas las encuestas de Salesforce.

Cómo: Para permitir a los propietario de encuesta gestionar respuestas, active **Los propietarios de encuestas pueden gestionar respuestas** en la página Configuración de encuesta.

Ponerse a trabajar rápidamente con encuestas de muestra

Obtenga una ventaja inicial en la creación de encuestas con dos encuestas de muestra listas para su uso. También puede personalizarlas rápidamente y enviarlas. Se agregan dos encuestas de muestra a la vista de lista Encuesta de su organización cuando activa Encuestas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Partner Developer Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition siempre que estén activadas las encuestas de Salesforce.

Exportar respuestas para perspectivas detalladas

Establezca criterios de exportación para descargar respuestas a través de email para una versión de encuesta. Seleccione **Exportar respuestas** en la ficha Finalizar.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Partner Developer Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition siempre que estén activadas las encuestas de Salesforce.

Analizar respuestas de encuesta sin esfuerzo

Analice respuestas para cada tipo de pregunta con reportes y gráficos mejorados. Ahora puede ver la distribución de respuestas de una página a la vez.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Partner Developer Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition siempre que estén activadas las encuestas de Salesforce.

Seleccionar si sus participantes ven la página de bienvenida

Muestre su llamativo mensaje de bienvenida o desactive su página de Bienvenida para ahorrar clics a sus participantes. Desactive la página Bienvenida en la ficha Crear del Generador de encuestas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Partner Developer Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition siempre que estén activadas las encuestas de Salesforce.

Cambiar entre versiones de encuesta en un clic

Es fácil comparar sus versiones de encuesta con un menú desplegable de selector de versión en Generador de encuestas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Partner Developer Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition siempre que estén activadas las encuestas de Salesforce.

Ver invitaciones y respuestas asociadas con registros

Ahora puede ver qué invitaciones están asociadas con un registro compatible con el objeto SurveySubject. También puede ver el registro de respuesta asociado con la invitación. Agregue la lista relacionada Invitaciones de encuestas y Respuestas al formato de página de un objeto.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Partner Developer Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition siempre que estén activadas las encuestas de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Permitir a participantes no autenticados responder

Las invitaciones de encuestas no autenticadas permiten a los usuarios invitados ver y responder a una encuesta. Para continuar recibiendo respuestas de participantes fuera de su organización de Salesforce, no restrinja el acceso de usuario invitado a registros de objetos en la organización.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Partner Developer Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En Configuración, ingrese `Configuración de colaboración` en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione **Configuración de colaboración**. Haga clic en **Modificar** en la sección Valore predeterminado de toda la organización. En la sección Otros parámetros, anule la selección de la casilla de verificación **Proteger acceso de registro de usuario invitado**.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: La invitaciones de encuesta no autenticadas no se abren cuando el acceso de registro del usuario invitado está protegido (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Lightning Scheduler: Programación simultánea y de múltiples recursos

Cree un grupo de profesionales para citas de clientes con programación de múltiples recursos y optimice la eficiencia de programación con programación simultánea.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Scheduler en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

EN ESTA SECCIÓN:

Reservar citas de grupo con programación de múltiples recursos

Reúna un grupo de profesionales, como asesores financieros, CPA y notarios, para citas de clientes con programación de múltiples recursos. Busque las personas y los activos correctos para atender las necesidades del cliente basándose en las habilidades y la disponibilidad de cada recurso. Consulte horas disponibles para todos los asistentes de la reunión, facilitando la tarea de encontrar una división para la cita.

Mejorar la eficiencia con programación simultánea

Ahora es fácil programar múltiples citas de clientes durante el mismo espacio de tiempo. Por ejemplo, una consulta médica puede permitir a varios pacientes reservar una cita a la 1 PM para garantizar que no haya tiempo de inactividad para doctores. Optimice la eficiencia de programación definiendo el número máximo de citas para cada recurso y ubicación.

Programar rápidamente citas internacionales

¿Desea programar citas con participantes en varias zonas horarias? Visualice el menú de selección de zona horaria para ver todos los espacios de tiempo disponibles en la zona horaria correcta.

Crear preparación de reuniones y tiempo de desplazamiento en Programación de citas

Proporcione a los usuarios mayor control sobre su disponibilidad de calendario boqueando tiempo antes y después de las citas para la preparación de reuniones o tiempo de desplazamiento. Ahora, estos bloques de tiempo aparecen en el Calendario de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Lightning Scheduler: Optimizar Programación de citas del cliente

Reservar citas de grupo con programación de múltiples recursos

Reúna un grupo de profesionales, como asesores financieros, CPA y notarios, para citas de clientes con programación de múltiples recursos. Busque las personas y los activos correctos para atender las necesidades del cliente basándose en las habilidades y la disponibilidad de cada recurso. Consulte horas disponibles para todos los asistentes de la reunión, facilitando la tarea de encontrar una división para la cita.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Scheduler en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: La programación de activos está disponible para organizaciones con la licencia Programación de activos.

Cómo: Active la preferencia de organización Programación de múltiples recursos.

Mejorar la eficiencia con programación simultánea

Ahora es fácil programar múltiples citas de clientes durante el mismo espacio de tiempo. Por ejemplo, una consulta médica puede permitir a varios pacientes reservar una cita a la 1 PM para garantizar que no haya tiempo de inactividad para doctores. Optimice la eficiencia de programación definiendo el número máximo de citas para cada recurso y ubicación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Scheduler en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Active la preferencia de organización Programación simultánea.

Programar rápidamente citas internacionales

¿Desea programar citas con participantes en varias zonas horarias? Visualice el menú de selección de zona horaria para ver todos los espacios de tiempo disponibles en la zona horaria correcta.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Scheduler en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En Flow Builder, defina la variable de lista de selección showTimeZone como {!$Global.Constant.True}.

Crear preparación de reuniones y tiempo de desplazamiento en Programación de citas

Proporcione a los usuarios mayor control sobre su disponibilidad de calendario boqueando tiempo antes y después de las citas para la preparación de reuniones o tiempo de desplazamiento. Ahora, estos bloques de tiempo aparecen en el Calendario de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Scheduler en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

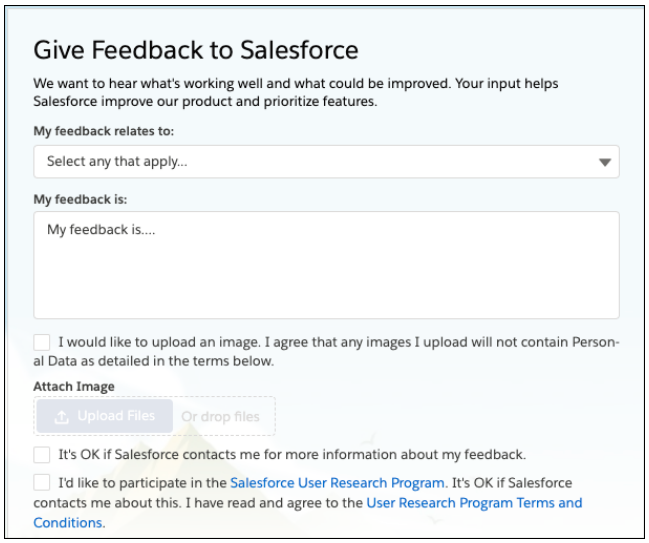
Cómo: Active las preferencias de organización Bloquear disponibilidad de recurso y Gestión de eventos.

Proporcionar comentarios a Salesforce con un formulario revisado

Los comentarios ayudan Salesforce a mejorar la experiencia de usuario para usted y todos, así que realizamos algunos cambios para facilitar aún más la tarea de hacernos saber lo que piensa o para obtener ayuda. Si necesita ayuda, ofrecemos vínculos a la Trailblazer Community y asistencia de Salesforce. Cuando proporciona un comentario, puede seleccionar desde una lista de asuntos para ayudar a concentrarse en el área. Además, omita escribir descripciones de problemas largas adjuntando una captura de pantalla.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Una versión similar del formulario de comentarios aparece en todas las versiones de la aplicación móvil Salesforce.

Cómo: Abra el Menú Ayuda desde cualquier página en Lightning Experience, y seleccione **Proporcionar comentarios a Salesforce**.



CONSULTE TAMBIÉN

- Controlar qué vínculos de menú Ayuda aparecen para los usuarios
- Cambiar de cuentas, Proporcionar comentarios y Obtener ayuda en el menú de perfil
- *Ayuda de Salesforce*: Encontrar ayuda en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)
- *Ayuda de Salesforce*: Definir ayuda personalizada para el menú Ayuda de Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mantenerse al tanto de actualizaciones de seguridad en el nuevo núcleo

Mantener sus datos seguros es nuestro trabajo más importante. De modo que hicimos las actualizaciones de seguridad más visibles e intuitivas, con una nueva interfaz de usuario y explicaciones y recomendaciones más detalladas.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las organizaciones Lightning Experience y Salesforce Classic.

Quién: Esta función es visible para los usuarios que dispongan del permiso Personalizar aplicación.

Cómo: Para ver las actualizaciones de seguridad que requieren su atención, vaya al nuevo nodo Actualización de seguridad en Configuración.

Aunque todas las actualizaciones de seguridad son importantes, estamos asignando diferentes niveles de atención para cada una de modo que puede priorizar sus esfuerzos.

Estado	Definición
Obligatorio	Una actualización de seguridad requerida puede afectar a su configuración. Utilice nuestras recomendaciones y guías paso a paso para evaluar el impacto en su organización. Puede anular la suscripción a esta actualización de seguridad, y los cambios se aplican en la fecha de entrada en vigor.
Recomendado	Esta actualización de seguridad no afecta a su configuración de organización actual, pero le recomendamos utilizar nuestras guías paso a paso para evaluar cómo funciona.

Estado	Definición
Solo información	Realizamos una limpieza de seguridad para mejorar la seguridad de su organización. Consulte las recomendaciones, pero no necesita realizar acciones en su configuración.

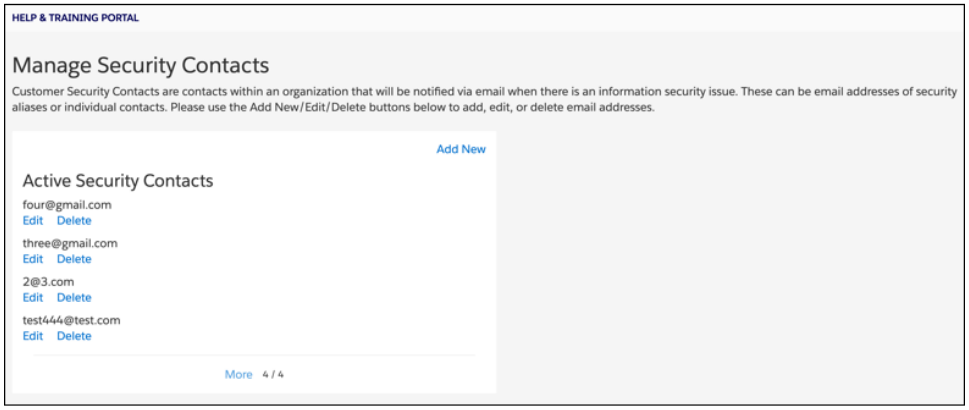
La actualización le guía por la fecha de entrada en vigor, que está cambiando en la organización, y por cómo se ve afectada su organización. Una serie de pasos le ayuda a preparar su organización para la actualización. A veces, no necesita hacer nada, pero deseamos informarle de lo que está sucediendo. Cuando un cambio puede afectar su organización, deseamos que esté completamente atento a cómo se puede ver afectado y tener toda la información que necesita para hacer correcciones. Al final de las recomendaciones, existe un paso de confirmación, que nos indica que repasó la información y las recomendaciones.

Gestionar contactos de seguridad para su organización

Mantener los miembros clave de su organización informados acerca de incidentes de seguridad es importante para nosotros. Ahora puede designar los contactos de seguridad de su organización en Ayuda de Salesforce de modo que si un incidente de seguridad de información afecta a su organización, se notifica a sus contactos.

Dónde: Esta función es accesible a través del vínculo Asistencia y Servicios en la Trailblazer Community.

Cómo: Para probar sus contactos de seguridad, inicie sesión en Ayuda de Salesforce. Haga clic en **Asistencia y Servicios** > **Gestionar** junto a Contactos de seguridad del cliente en el mosaico Mi configuración de perfil. Aquí puede agregar, modificar o eliminar las direcciones de email de sus contactos de seguridad.



CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Gestionar contactos de seguridad para su organización

Aplicaciones de la consola Lightning: Diálogos centrados y colores de icono de utilidad personalizable

Los diálogos ya no bloquean toda la pantalla. Utilice una nueva API para cambiar el color de sus iconos de utilidad.

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

EN ESTA SECCIÓN:

Continuar trabajando con diálogos centrados en fichas (Actualización crítica)
En aplicaciones de consola Lightning, los diálogos ya no le impiden interactuar con el resto de la interfaz de usuario. Esta actualización crítica limita el enfoque de diálogos desencadenados por una ficha o subficha de espacio de trabajo a solo la ficha que lo desencadenó.

Personalizar colores del icono de utilidad con nuevas API de JavaScript de Lightning Console
Utilice la opción `iconVariant` para definir el color de sus iconos de utilidad.

Continuar trabajando con diálogos centrados en fichas (Actualización crítica)

En aplicaciones de consola Lightning, los diálogos ya no le impiden interactuar con el resto de la interfaz de usuario. Esta actualización crítica limita el enfoque de diálogos desencadenados por una ficha o subficha de espacio de trabajo a solo la ficha que lo desencadenó.

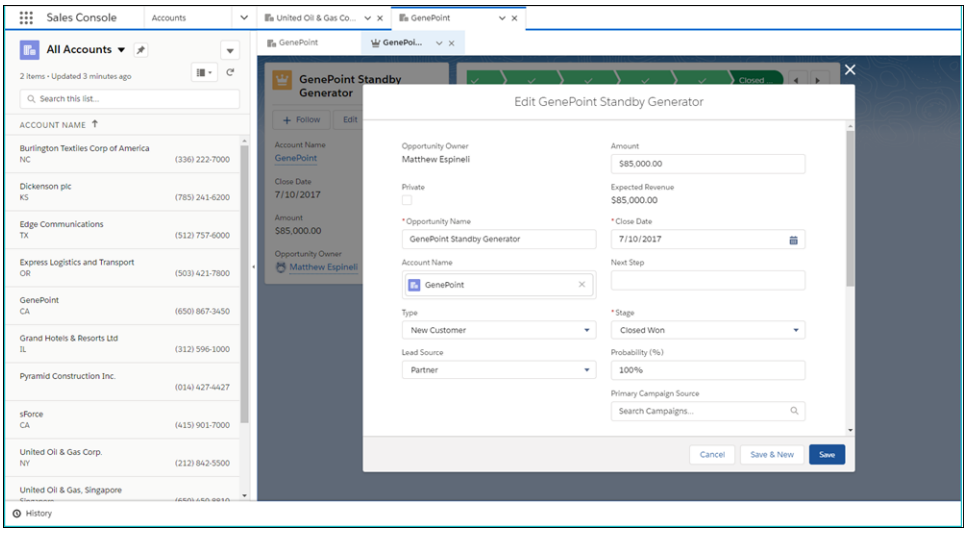
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Las aplicaciones de la consola Lightning están disponibles por un costo adicional para usuarios con licencias de usuario de Salesforce Platform para algunos productos. Se aplican algunas restricciones. Si desea detalles sobre los precios, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

Cuándo: Puede activar esta actualización en Winter '20. En caso contrario, la activaremos automáticamente el 17 de febrero de 2020.

Por qué: Antes de la versión Winter '20, todos los diálogos desencadenados por una ficha o subficha de espacio de trabajo en una aplicación de consola Lightning tomaron el enfoque de toda la aplicación. Esta actualización hace que los diálogos requieran el enfoque de solo la ficha que los desencadenó, permitiendo a los usuarios interactuar con el resto de la aplicación.

Cómo: Para activar esta actualización crítica antes del lunes, 17 de febrero de 2020, desde Configuración, ingrese *`Actualizaciones críticas`* en el cuadro Búsqueda rápida, luego haga seleccione **Actualizaciones críticas**. Para Activar diálogos centrados en fichas en aplicaciones de consola Lightning, haga clic en **Activar**.

Tras la actualización, cuando desencadena un diálogo, está limitado a la ficha que lo creó.



CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones críticas y de seguridad

Personalizar colores del icono de utilidad con nuevas API de JavaScript de Lightning Console

Utilice la opción `iconVariant` para definir el color de sus iconos de utilidad.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Las aplicaciones de la consola Lightning están disponibles por un costo adicional para usuarios con licencias de usuario de Salesforce Platform para algunos productos. Se aplican algunas restricciones. Si desea detalles sobre los precios, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

API de JavaScript de la Consola Lightning

Recurrir a archivos, no su bandeja de entrada para reportes del optimizador

A partir de finales de septiembre de 2019, el reporte PDF del optimizador ya no está adjunto al email anunciando que el reporte se creó con éxito. Vaya a Salesforce Files para encontrar una copia del reporte en su lugar.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Acceder a Salesforce desde Safari en dispositivos iPad (Beta)

El nuevo sistema operativo iPadOS abre la versión de escritorio completa de Lightning Experience o Salesforce Classic, dependiendo de la configuración de su organización, en Safari. Anteriormente tenía que activar el acceso para proporcionar a sus usuarios la capacidad de ejecutar la versión de escritorio completa de Lightning Experience en sus dispositivos iPad. Si actualiza a iPadOS, puede omitir este paso de configuración.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Nota: Dado que se trata de una función beta, Lightning Experience en navegadores de iPad es una versión preliminar y no forma parte de los "Servicios" según su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede incluir comentarios y sugerencias para la función de Lightning Experience en navegadores de iPad en IdeaExchange.

Nota: El uso de Salesforce Classic en un iPad no se recomienda o no es compatible. Algunas funciones pueden tener comportamientos inesperados.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Lightning Experience en navegadores de iPad (Beta)

Ayuda de Salesforce: Navegadores compatibles con Salesforce Classic

Artículo de Knowledge: Salesforce en el nuevo sistema operativo de iPad

La configuración del optimizador recibe una remodelación

La página Optimizador en Configuración tiene un aspecto actualizado, pero aún proporciona las mismas recomendaciones acerca de la simplificación de personalizaciones y la dirección de la adopción de funciones. En vez de crear su reporte en PDF personalizado utilizando el botón Ejecutar reporte, comience haciendo clic en Crear PDF.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

El tipo de elemento de entidad del objeto TopicAssignment cambió

Cambiamos el tipo de elemento de entidad del objeto TopicAssignment para hacer referencia correctamente a tipos de objeto, como cuenta u oportunidad. Anteriormente, el tipo de elemento de entidad hacía referencia únicamente al tipo de objeto de contrato. Este cambio garantiza que pueda utilizar el objeto TopicAssignment para consultar de forma apropiada los nombres e Id. de registros de varios tipos de objeto que tienen temas.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic (no disponible en todas las organizaciones) y Lightning Experience in Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: En Enterprise Web Services Description Language (WSDL), el elemento de entidad del objeto TopicAssignment era:

```
<element name="Entity" nillable="true" minOccurs="0" type="ens:Contract"/>
```

Cambiamos el elemento de entidad a:

```
<element name="Entity" nillable="true" minOccurs="0" type="ens:sObject"/>
```

Si se basa en el elemento de entidad del objeto TopicAssignment para devolver solo tipos de objeto de contrato, debe cambiar su código e integraciones que se basan en este comportamiento.

Cómo: Para asegurarse de que sus integraciones continúan funcionando, revise su código personalizado, reportes, flujos, procesos y desencadenadores para identificar cualquier uso del objeto TopicAssignment. Asegúrese de que está consultando el elemento de entidad de TopicAssignment para nombre o Id. únicamente.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Cambios en el campo "Entidad" en el objeto TopicAssignment

Móvil Experiencias móviles personalizadas y la nueva aplicación móvil Salesforce

Con nuestras actualizaciones móviles más recientes, los usuarios pueden sacar provecho de la Lightning Experience familiar que conocen en escritorio, optimizada para la nueva aplicación móvil Salesforce a partir de la semana del 14 de octubre de 2019. Mobile Publisher obtiene notificaciones personalizadas, vinculación profunda y otras funciones clave que los administradores pueden utilizar para personalizar la experiencia móvil para usuarios. En nuestra cartera móvil, los administradores tienen más poder que nunca de personalizar la experiencia móvil y crear una experiencia de Salesforce unificada para los usuarios.

EN ESTA SECCIÓN:

Todas las novedades en la aplicación Salesforce

Nuestra última ronda de novedades y mejoras de las funciones de la aplicación Salesforce hacen más fácil el acceso a Salesforce en los desplazamientos.

Prepararse para la nueva aplicación móvil Salesforce

La muy esperada nueva aplicación móvil Salesforce llega la semana del 14 de octubre de 2019. Los administradores tienen más poder que nunca para crear experiencias móviles que deleitan los usuarios y facilitan su carga de trabajo entre dispositivos con componentes optimizados para móvil. Los usuarios de Salesforce obtienen una experiencia unificada en escritorio y móvil, sin importar cómo o dónde trabajan.

Otras mejoras en la aplicación móvil Salesforce

En Winter '20, los usuarios obtienen más funciones para las versiones actuales y nuevas de la aplicación Salesforce. Con una experiencia de navegación más intuitiva, acceso a reportes y tableros, mayor control sobre notificaciones y mucho más, los administradores pueden crear soluciones móviles personalizadas para servir mejor a los usuarios.

Mobile Publisher: Notificaciones de envío personalizadas, Descarga de archivos y colaboración en cualquier parte y mucho más

Continúe transformando y personalizando sus comunidades con nuevas mejoras y funciones de Mobile Publisher. Envíe notificaciones distribuidas personalizadas a aplicaciones de Mobile Publisher y acceda a la ubicación del dispositivo. Configure vinculación profunda, descargue y comparta archivos de Salesforce y mantenga usuarios en su aplicación con AppLinks for Android.

Todas las novedades en la aplicación Salesforce

Nuestra última ronda de novedades y mejoras de las funciones de la aplicación Salesforce hacen más fácil el acceso a Salesforce en los desplazamientos.

La nueva aplicación móvil Salesforce está disponible para todas las ediciones, a excepción de Database.com, sin una licencia adicional. La edición y las licencias de su organización de Salesforce, así como el perfil y los conjuntos de permisos asignados a un usuario, determina los datos y las funciones de Salesforce que están disponibles para cada usuario Salesforce.

La mayoría de las funciones serán disponibles para las aplicaciones móviles Salesforce nuevas y actuales la semana del 14 de octubre de 2019.

Mejoras y cambios de la aplicación Salesforce	Salesforce para Android	Salesforce para iOS	Aplicación móvil Salesforce	Configuración en el sitio completo
Empezar a trabajar				
Actualizar con facilidad con el nuevo Inicio rápido de aplicación móvil Salesforce				✔
Cambiar sin problemas con la nueva documentación de la aplicación móvil Salesforce				
Desbloquear opciones de configuración móvil en el Generador de aplicaciones Lightning				✔
Proporcionar a sus usuarios acceso a la nueva aplicación móvil Salesforce	✔	✔		✔
Desplazarse				
Realizar la transición sin problemas a la nueva aplicación móvil con elementos de navegación familiares	✔	✔		✔
Desplazarse con mayor rapidez con la barra de navegación diseñada para pulgares	✔	✔		✔

Mejoras y cambios de la aplicación Salesforce	Salesforce para Android	Salesforce para iOS	Aplicación móvil Salesforce	Configuración en el sitio completo
Buscar acciones en una nueva ubicación y llegar a ellas de una forma nueva	✔	✔		
Iniciar aplicaciones de Lightning Experience con el Iniciador de aplicaciones móviles	✔	✔		✔
Hacer más en páginas de registro con nuevo diseño y componentes	✔	✔		✔
Cambiar de cuentas, Proporcionar comentarios y Obtener ayuda en el menú de perfil	✔	✔		
Personalizar la experiencia de sus usuarios				
Proporcionar a sus usuarios páginas de registro personalizadas en sus teléfonos	✔	✔		✔
Mostrar u ocultar componentes de página de registro por dispositivo	✔	✔		✔
Hacer accesibles sus aplicaciones Lightning en teléfono, escritorio o ambos	✔	✔		✔
Navegador y Sistema operativo				
Los requisitos de aplicación Salesforce han cambiado	✔	✔	✔	
Abrir vínculos de Salesforce en Safari en su iPad		✔*		
Einstein Analytics				
Interactuar con tableros de Einstein Analytics incrustados en la aplicación móvil Salesforce	✔	✔*		
Acceder a tableros de Einstein Analytics desde vínculos en Salesforce para iOS		✔*		
Sus tableros favoritos están a tan solo un toque en Salesforce para iOS		✔*		
Buscar tableros Einstein Analytics en Salesforce para iOS		✔*		
Acceso a datos y vistas				
Los componentes de lista relacionada y lista están optimizados para la nueva aplicación móvil Salesforce	✔	✔	✔	✔
Ver más campos en el panel Aspectos destacados de registro	✔	✔	✔	✔
Funciones de ventas				
Compatibilidad para más casos de negocio del equipo de cuentas en cualquier parte	✔*	✔*	✔*	✔
Funciones de productividad				

Mejoras y cambios de la aplicación Salesforce	Salesforce para Android	Salesforce para iOS	Aplicación móvil Salesforce	Configuración en el sitio completo
Proporcionar a los usuarios acceso al componente Twitter en la nueva aplicación móvil Salesforce	✔*	✔*	✔*	✔
Reportes y tableros				
Buscar reportes y tableros fácilmente con listas familiares	✔	✔		
Chatter				
Ver más detalles de registro cuando desea (y no cuando no lo desea)	✔	✔	✔	✔
Notificaciones				
Gestionar configuración de entrega para notificaciones estándar con Generador de notificaciones	✔*	✔*		✔
Enviar notificaciones personalizadas con Flow Builder	✔*	✔*		✔
Acceso y seguridad				
Proteger su aplicación Salesforce con seguridad móvil mejorada	✔*	✔*		✔

* Indica que una función está disponible en la aplicación móvil Salesforce actual, además de la nueva aplicación móvil Salesforce.

Funciones de aplicación Salesforce

Prepararse para la nueva aplicación móvil Salesforce

La muy esperada nueva aplicación móvil Salesforce llega la semana del 14 de octubre de 2019. Los administradores tienen más poder que nunca para crear experiencias móviles que deleitan los usuarios y facilitan su carga de trabajo entre dispositivos con componentes optimizados para móvil. Los usuarios de Salesforce obtienen una experiencia unificada en escritorio y móvil, sin importar cómo o dónde trabajan.

EN ESTA SECCIÓN:

La nueva aplicación móvil Salesforce: Empezar a trabajar

La nueva experiencia móvil es participativa, de modo que puede comenzar a trabajar siempre que esté listo. La página Inicio rápido le guía por la configuración. Obtenga sugerencias y mejores prácticas. Además consulte las nuevas opciones móviles en el Generador de aplicaciones Lightning. Cuando tenga todo preparado, proporcionar acceso a los usuarios es sencillo.

La nueva aplicación móvil Salesforce: Desplazarse

Grandes pequeños cambios en móvil. Cuando los usuarios cambian a la nueva aplicación móvil Salesforce, observarán algunos cambios en páginas de registro y navegación. Rediseñamos la navegación para ser más intuitiva, tomando apuntes de otras aplicaciones familiares y fáciles de navegar y nuestro propio escritorio de Lightning Experience. Estos cambios son lo suficientemente pequeños que los usuarios no pierden el ritmo, pero lo suficientemente poderosos para promover la productividad del usuarios de una forma importante.

La nueva aplicación móvil Salesforce: Personalizar la experiencia de sus usuarios

Si se inscribió en la nueva aplicación móvil Salesforce, puede configurar aplicaciones Lightning, páginas de registro y reglas de visibilidad de componente para uso en un teléfono.

Einstein Analytics en la aplicación Salesforce: Interacciones más potentes

Con la versión más reciente de la aplicación Salesforce, los usuarios de Einstein Analytics pueden hacer más en los desplazamientos sin cambiar entre aplicaciones. Acceda a sus tableros de Einstein Analytics desde favoritos, búsqueda global, vínculos, páginas de registro y páginas Lightning todo en Salesforce para iOS. Para organizaciones que actualizan a la nueva aplicación móvil Salesforce, los usuarios de Salesforce para Android pueden acceder a tableros integrados en páginas de registro.

Proteger su aplicación Salesforce con seguridad móvil mejorada

Gestión de aplicación móvil (MAM) llegó a la nueva aplicación móvil Salesforce. Proteja su aplicación con la protección práctica altamente personalizable de Seguridad móvil mejorada. Anteriormente, los clientes con necesidades de cumplimiento y seguridad altas tenían que basarse en soluciones de gestión de dispositivos móviles (MDM) para utilizar la aplicación. A diferencia de MDM, MAM protege a nivel de la aplicación, por lo que no necesita gestionar dispositivos completos de los usuarios.

La nueva aplicación móvil Salesforce: Empezar a trabajar

La nueva experiencia móvil es participativa, de modo que puede comenzar a trabajar siempre que esté listo. La página Inicio rápido le guía por la configuración. Obtenga sugerencias y mejores prácticas. Además consulte las nuevas opciones móviles en el Generador de aplicaciones Lightning. Cuando tenga todo preparado, proporcionar acceso a los usuarios es sencillo.

EN ESTA SECCIÓN:

Actualizar con facilidad con el nuevo Inicio rápido de aplicación móvil Salesforce

El nuevo Inicio rápido de aplicación móvil Salesforce es su lugar integral para una actualización sencilla a la nueva experiencia de aplicación móvil Salesforce. Obtenga información acerca de nuevas funciones potentes y útiles disponibles para usted y sus usuarios. Active opciones de configuración móvil en el Generador de aplicaciones Lightning. Actualice sus páginas y aplicaciones existentes móviles para móvil con algunos clics. Además, cuando esté listo, proporcione a los usuarios acceso a la nueva aplicación móvil Salesforce.

Cambiar sin problemas con la nueva documentación de la aplicación móvil Salesforce

¿Pensando en cambiar los usuarios a la nueva aplicación móvil Salesforce? ¿No está seguro de lo perturbador que será el proceso? Nuestros documentos le respaldan. Consulte estos recursos para que la gestión del cambio sea muy sencilla.

Desbloquear opciones de configuración móvil en el Generador de aplicaciones Lightning

Crear aplicaciones Lightning personalizadas, componentes y páginas de registro para sus usuarios es una excelente forma de darle exactamente lo que necesitan para ser productivos. Ahora los usuarios pueden obtener sus personalizaciones nuevas y existentes en sus teléfonos también. ¿Desea ver el fantástico aspecto que tienen sus personalizaciones? Suscríbase en la nueva aplicación móvil Salesforce para ver vistas previas móviles y jugar con las nuevas opciones de configuración. Además, no se preocupe. Sus usuarios no ven ningún cambio hasta que les proporciona acceso a la nueva aplicación móvil.

Proporcionar a sus usuarios acceso a la nueva aplicación móvil Salesforce

Si sus personalizaciones Lightning están listas para su mejor momento o solo desea proporcionar a los usuarios una experiencia de navegación intuitiva y actualizada, usted decide cuándo la nueva aplicación móvil Salesforce se pone en marcha. Tras activar su organización, asigne el permiso de usuario Nueva aplicación móvil Salesforce a algunos o todos sus usuarios, así como usted mismo. Usted y sus usuarios aún podrán utilizar Salesforce Classic en escritorio.

Actualizar con facilidad con el nuevo Inicio rápido de aplicación móvil Salesforce

El nuevo Inicio rápido de aplicación móvil Salesforce es su lugar integral para una actualización sencilla a la nueva experiencia de aplicación móvil Salesforce. Obtenga información acerca de nuevas funciones potentes y útiles disponibles para usted y sus usuarios. Active opciones de configuración móvil en el Generador de aplicaciones Lightning. Actualice sus páginas y aplicaciones existentes móviles para móvil con algunos clics. Además, cuando esté listo, proporcione a los usuarios acceso a la nueva aplicación móvil Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en todas las ediciones excepto Essentials y Database.com.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Cómo: Busque `Inicio rápido` en Configuración para comenzar.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Ejecutar Salesforce Optimizer para reporte móvil

Cambiar sin problemas con la nueva documentación de la aplicación móvil Salesforce

¿Pensando en cambiar los usuarios a la nueva aplicación móvil Salesforce? ¿No está seguro de lo perturbador que será el proceso? Nuestros documentos le respaldan. Consulte estos recursos para que la gestión del cambio sea muy sencilla.

- Hoja de ruta de componentes Lightning: Manténgase al día de todos los componentes disponibles para la nueva aplicación móvil Salesforce.
- Ayuda del Generador de aplicaciones Lightning: Descubra todo lo que necesita saber acerca del uso de sus nuevos superpoderes de personalización móvil con estos temas de Ayuda.
- Ayuda de la aplicación móvil Salesforce: Visite nuestros temas de Ayuda para obtener las últimas directrices acerca de seguridad, navegación, notificaciones y mucho más para la nueva aplicación móvil Salesforce.
- Personalizar navegación: Obtenga más información acerca de la aplicación Solo móvil en esta unidad del módulo de Trailhead Personalización de aplicación móvil Salesforce.
- Fundamentos de la aplicación móvil Salesforce: Envíe sus usuarios a este módulo para una visita guiada de la nueva aplicación de modo que puedan mantener sus flujos de trabajo fluyendo por el cambio.
- Portal de ayuda en aplicación: Obtenga información de forma inmediata con ayuda en aplicación, que tiene directrices prácticas para usuarios finales. Aspectos destacados incluyen el Iniciador de aplicación, la aplicación Solo móvil y un acceso directo de navegación diseñado para pulgares para usuarios de iOS.

Igual que damos la bienvenida a recursos actualizados, es también tiempo de despedirse de la *Guía del administrador de aplicación Salesforce*, que retiramos. Toda la información de esta guía, y mucho más, está disponible en Ayuda de Salesforce y se puede buscar y traducir completamente en todos los idiomas compatibles y Trailhead. También retiramos la *Guía del desarrollador de aplicación Salesforce*, de modo que pueda centrarse en la creciente paridad de la nueva aplicación móvil Salesforce con escritorio de Lightning Experience.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Desbloquear opciones de configuración móvil en el Generador de aplicaciones Lightning

Crear aplicaciones Lightning personalizadas, componentes y páginas de registro para sus usuarios es una excelente forma de darle exactamente lo que necesitan para ser productivos. Ahora los usuarios pueden obtener sus personalizaciones nuevas y existentes en sus teléfonos también. ¿Desea ver el fantástico aspecto que tienen sus personalizaciones? Suscríbase en la nueva aplicación móvil Salesforce para ver vistas previas móviles y jugar con las nuevas opciones de configuración. Además, no se preocupe. Sus usuarios no ven ningún cambio hasta que les proporciona acceso a la nueva aplicación móvil.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Disponible en escritorio para organizaciones que se inscribieron en la nueva aplicación móvil Salesforce.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Cómo: Para activar su organización, busque `Inicio rápido` en Configuración para visitar el Inicio rápido de la nueva aplicación móvil Salesforce. Si está utilizando Salesforce Classic, primero active su preferencia de organización de Lightning Experience. Usted y sus usuarios aún podrán utilizar Salesforce Classic en escritorio.

Proporcionar a sus usuarios acceso a la nueva aplicación móvil Salesforce

Si sus personalizaciones Lightning están listas para su mejor momento o solo desea proporcionar a los usuarios una experiencia de navegación intuitiva y actualizada, usted decide cuándo la nueva aplicación móvil Salesforce se pone en marcha. Tras activar su organización, asigne el permiso de usuario Nueva aplicación móvil Salesforce a algunos o todos sus usuarios, así como usted mismo. Usted y sus usuarios aún podrán utilizar Salesforce Classic en escritorio.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en todas las ediciones excepto Essentials y Database.com. Disponible en escritorio para organizaciones que se inscribieron en la nueva aplicación móvil Salesforce.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

La nueva aplicación móvil Salesforce: Desplazarse

Grandes pequeños cambios en móvil. Cuando los usuarios cambian a la nueva aplicación móvil Salesforce, observarán algunos cambios en páginas de registro y navegación. Rediseñamos la navegación para ser más intuitiva, tomando apuntes de otras aplicaciones familiares y fáciles de navegar y nuestro propio escritorio de Lightning Experience. Estos cambios son lo suficientemente pequeños que los usuarios no pierden el ritmo, pero lo suficientemente poderosos para promover la productividad del usuarios de una forma importante.

EN ESTA SECCIÓN:

Realizar la transición sin problemas a la nueva aplicación móvil con elementos de navegación familiares

Cuando los usuarios inician sesión por primera vez en la nueva aplicación móvil Salesforce, ven los mismos elementos a los que acostumbran en la aplicación móvil Salesforce anterior. Los trasladamos a una aplicación denominada Solo móvil. La aplicación Solo móvil garantiza que los flujos de trabajo de usuarios no se interrumpan al cambiar a la nueva aplicación móvil.

Desplazarse con mayor rapidez con la barra de navegación diseñada para pulgares

Los elementos utilizados con frecuencia ahora forman parte de una nueva barra de navegación para un acceso más sencillo. La barra de navegación es donde los usuarios pueden siempre encontrar sus favoritos (si está activada), búsqueda, notificaciones (si está activada) y un vínculo al menú.

Buscar acciones en una nueva ubicación y llegar a ellas de una forma nueva

La barra de acciones se elevó... a la parte superior de la pantalla. Este cambio crea espacio para la nueva ubicación de la barra de navegación, poniendo en primer plano acciones y navegación.

Iniciar aplicaciones de Lightning Experience con el Iniciador de aplicaciones móviles

El Iniciador de aplicaciones llegó a Mobile. Puede cambiar entre todas sus aplicaciones Lightning favoritas, igual como en el escritorio Lightning Experience.

Hacer más en páginas de registro con nuevo diseño y componentes

Las mejoras en páginas de registro en escritorio de Lightning Experience las hicieron móviles. El diseño actualizado y las funciones mejoradas facilitan la tarea de encontrar datos y realizar las acciones necesarias.

Cambiar de cuentas, Proporcionar comentarios y Obtener ayuda en el menú de perfil

Los usuarios pueden ahora acceder a su perfil y acciones de cuenta desde el icono de perfil en la parte superior de la pantalla. Pueden acceder a diferentes cuentas y organizaciones de Salesforce, actualizar ajustes, obtener ayuda y proporcionar comentarios.

Realizar la transición sin problemas a la nueva aplicación móvil con elementos de navegación familiares

Cuando los usuarios inician sesión por primera vez en la nueva aplicación móvil Salesforce, ven los mismos elementos a los que acostumbran en la aplicación móvil Salesforce anterior. Los trasladamos a una aplicación denominada Solo móvil. La aplicación Solo móvil garantiza que los flujos de trabajo de usuarios no se interrumpan al cambiar a la nueva aplicación móvil.

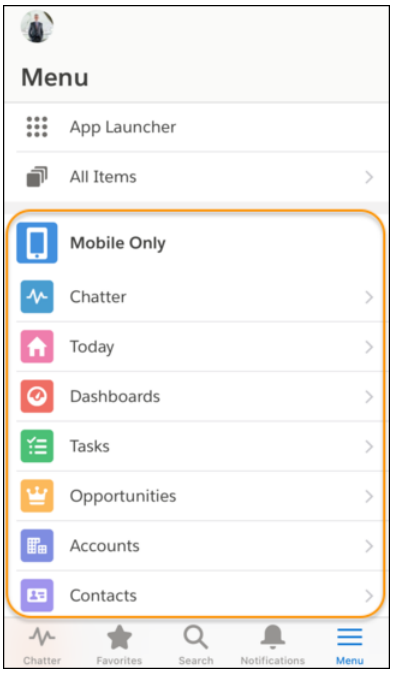
Dónde: Este cambio se aplica a la nueva aplicación móvil Salesforce para iOS y Android en todas las ediciones, excepto Essentials y Database.com.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

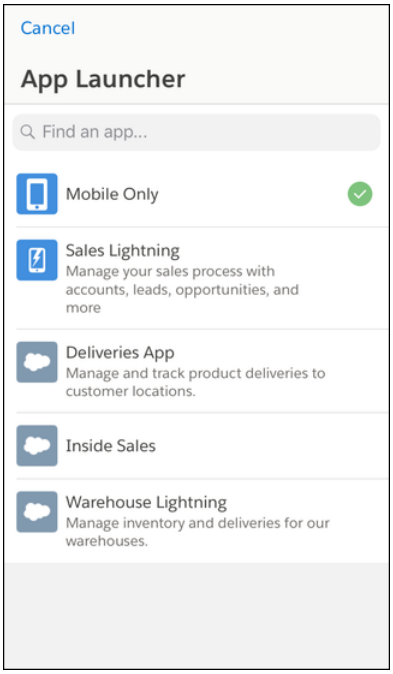
Quién: Disponible para usuarios con el permiso de usuario de la nueva Aplicación móvil Salesforce.

Por qué: La experiencia móvil está ahora más alineada con el escritorio de Lightning Experience. Por ejemplo, los usuarios ahora pueden acceder a aplicaciones Lightning desde la versión móvil del Iniciador de aplicaciones Lightning. Cuando utilizan una aplicación Lightning, las fichas de navegación en la versión de escritorio de la aplicación se sincronizan con los elementos de navegación de Menú móviles. Los elementos de navegación sincronizados proporcionan una experiencia sencilla desde escritorio a móvil. Comprendemos, sin embargo, que su organización podría no tener aplicaciones Lightning listas para móvil. O bien, si su organización las tiene, la navegación sincronizada podría ser demasiado cambio para el primer día de usuarios en la nueva aplicación.

Ingrese en Solo móvil. Cuando los usuarios inician sesión por primera vez en la nueva aplicación móvil, ven sus elementos de Menú anteriores.



Los usuarios pueden continuar utilizando la aplicación Solo móvil, o pueden cambiar a una aplicación Lightning utilizando el Iniciador de aplicación. Si necesitan acceder a los elementos de navegación anteriores de nuevo, pueden volver a cambiar a Solo móvil a través del Iniciador de aplicación.



Cómo: Puede configurar los elementos de navegación que aparecen en la aplicación Solo móvil. En Configuración, ingrese `Navegación de Salesforce` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Navegación de Salesforce**. Pero le animamos a mantener las cosas como están mientras los usuarios realizan la transición a la nueva aplicación móvil.

Desplazarse con mayor rapidez con la barra de navegación diseñada para pulgares

Los elementos utilizados con frecuencia ahora forman parte de una nueva barra de navegación para un acceso más sencillo. La barra de navegación es donde los usuarios pueden siempre encontrar sus favoritos (si está activada), búsqueda, notificaciones (si está activada) y un vínculo al menú.

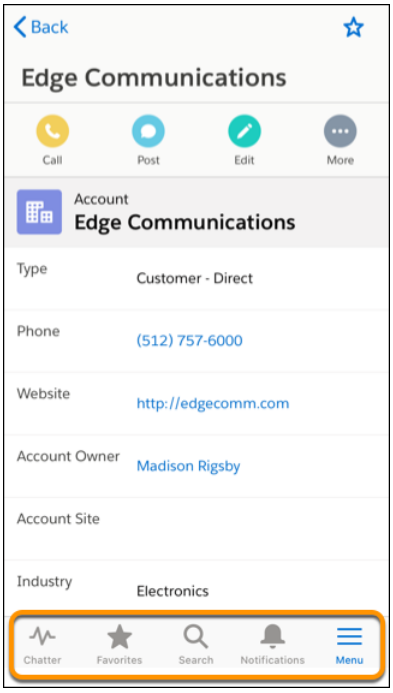
Dónde: Este cambio se aplica a la nueva aplicación móvil Salesforce para iOS y Android en todas las ediciones, excepto Essentials y Database.com.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Quién: Disponible para usuarios con el permiso de usuario de la nueva Aplicación móvil Salesforce.

Cómo: Los usuarios pueden personalizar los favoritos, búsqueda, notificaciones o elementos de menú. Pero si utilizan aplicaciones Lightning, el primer icono en la barra de navegación móvil refleja la primera ficha de la aplicación Lightning en la que los usuarios están trabajando. Si los usuarios tienen permiso para personalizar esa ficha en escritorio sus cambios se reflejan en la aplicación móvil.

En la aplicación Solo móvil, el primer elemento en la barra de navegación es el primer elemento del menú de navegación.



Buscar acciones en una nueva ubicación y llegar a ellas de una forma nueva

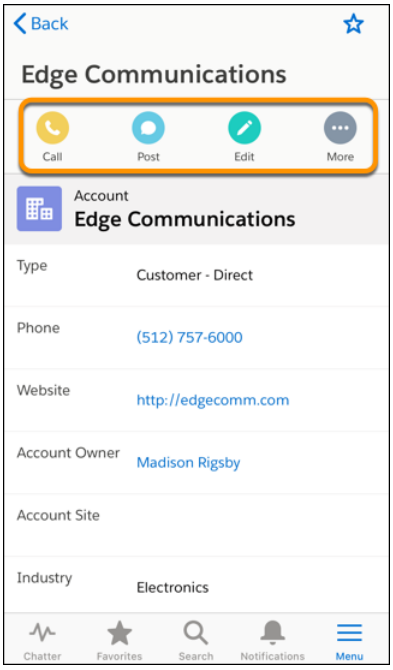
La barra de acciones se elevó... a la parte superior de la pantalla. Este cambio crea espacio para la nueva ubicación de la barra de navegación, poniendo en primer plano acciones y navegación.

Dónde: Este cambio se aplica a la nueva aplicación móvil Salesforce para iOS y Android en todas las ediciones, excepto Essentials y Database.com.

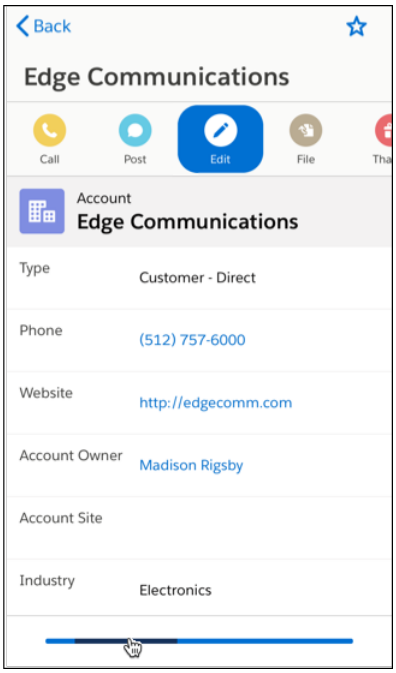
Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Quién: Disponible para usuarios con el permiso de usuario de la nueva Aplicación móvil Salesforce.

Por qué: La barra de acciones muestra las tres primeras acciones del formato de página en vez de las cuatro primeras.



Pero si está en un dispositivo iOS y prefiere utilizar sus pulgares , puede hacerlo también. Pulse y mantenga pulsada la barra de navegación para resaltar y ampliar la barra de acciones. Para desplazarse por las acciones, deslice hacia delante y hacia atrás. Para seleccionar una acción, suelte la mano. Para navegar fuera sin realizar una selección, arrastre su dedo por la barra de navegación y suelte.



Iniciar aplicaciones de Lightning Experience con el Iniciador de aplicaciones móviles

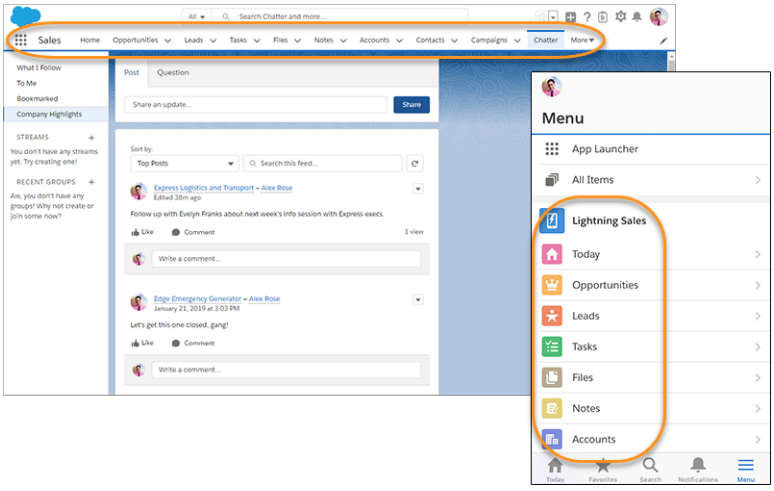
El Iniciador de aplicaciones llegó a Mobile. Puede cambiar entre todas sus aplicaciones Lightning favoritas, igual como en el escritorio Lightning Experience.

Dónde: Este cambio se aplica a la nueva aplicación móvil Salesforce para iOS y Android en todas las ediciones, excepto Essentials y Database.com.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Quién: Disponible para usuarios con el permiso de usuario de la nueva Aplicación móvil Salesforce.

Por qué: Anteriormente, para utilizar todas las fantásticas funciones disponibles en aplicaciones Lightning, tenía que estar en un equipo de escritorio. Ahora puede acceder a aplicaciones móviles desde cualquier lugar.



Hacer más en páginas de registro con nuevo diseño y componentes

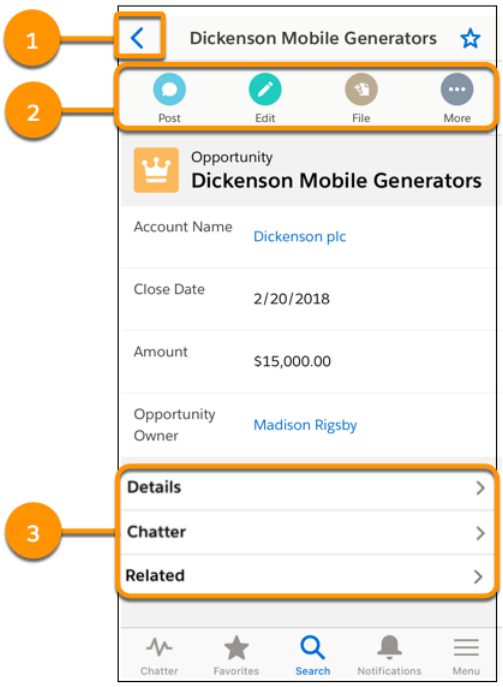
Las mejoras en páginas de registro en escritorio de Lightning Experience las hicieron móviles. El diseño actualizado y las funciones mejoradas facilitan la tarea de encontrar datos y realizar las acciones necesarias.

Dónde: Este cambio se aplica a la nueva aplicación móvil Salesforce para iOS y Android en todas las ediciones, excepto Essentials y Database.com.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Quién: Disponible para usuarios con el permiso de usuario de la nueva Aplicación móvil Salesforce.

Por qué: El botón de retroceso es más fácil de ver (1). Las acciones están ahora en la parte superior de la pantalla (2), seguidas por los detalles de registro. Las fichas están apiladas verticalmente (3), de modo que puede desglosar con un toque rápido. Los elementos de navegación están en la parte inferior, ya que están en la aplicación. Además, el componente Ruta es ahora compatible en móvil para los mismos objetos que lo admiten en escritorio. Utilícelo para proporcionar a los representantes las directrices que necesitan para cerrar negociaciones sobre la marcha.



CONSULTE TAMBIÉN

- Proporcionar a sus usuarios páginas de registro personalizadas en sus teléfonos
- Mostrar u ocultar componentes de página de registro por dispositivo
- Ver más campos en el panel Aspectos destacados de registro
- Ver más detalles de registro cuando desea (y no cuando no lo desea)

Cambiar de cuentas, Proporcionar comentarios y Obtener ayuda en el menú de perfil

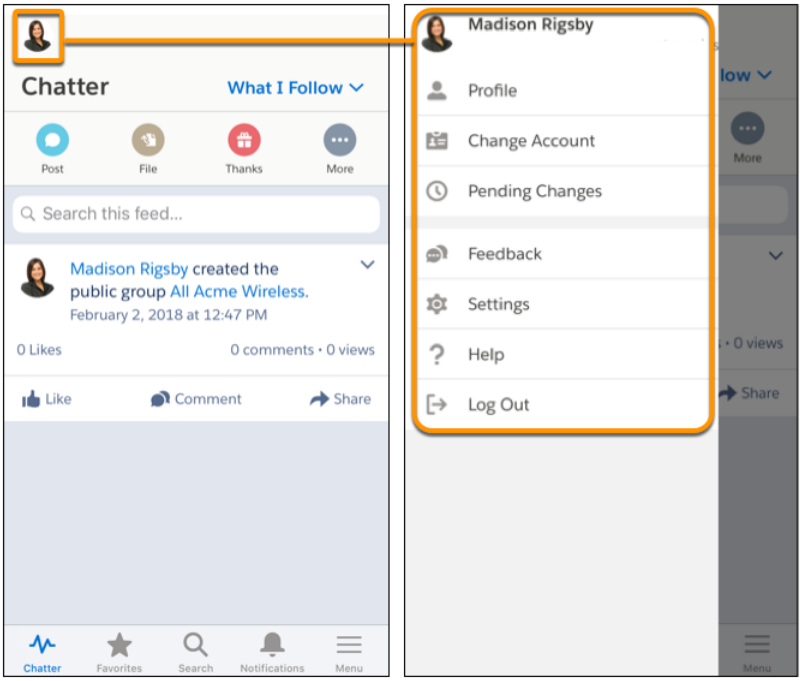
Los usuarios pueden ahora acceder a su perfil y acciones de cuenta desde el icono de perfil en la parte superior de la pantalla. Pueden acceder a diferentes cuentas y organizaciones de Salesforce, actualizar ajustes, obtener ayuda y proporcionar comentarios.

Dónde: Este cambio se aplica a la nueva aplicación móvil Salesforce para iOS y Android en todas las ediciones, excepto Essentials y Database.com.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Quién: Disponible para usuarios con el permiso de usuario de la nueva Aplicación móvil Salesforce.

Por qué: Anteriormente, tenía que desplazarse a la parte inferior de un menú largo parea encontrar estos ajustes relacionados con cuenta y personales importantes. Ahora están justo en la parte superior de la pantalla.



La próxima vez que esté allí, proporciónenos algún comentario. El nuevo formulario de comentarios móvil está basado en el nuevo formulario en Lightning Experience, presentado en un formato pensado para dispositivos móvil.

CONSULTE TAMBIÉN

Proporcionar comentarios a Salesforce con un formulario revisado

La nueva aplicación móvil Salesforce: Personalizar la experiencia de sus usuarios

Si se inscribió en la nueva aplicación móvil Salesforce, puede configurar aplicaciones Lightning, páginas de registro y reglas de visibilidad de componente para uso en un teléfono.

EN ESTA SECCIÓN:

Proporcionar a sus usuarios páginas de registro personalizadas en sus teléfonos

Las páginas de registro Lightning personalizadas ya no están restringidas a escritorio. Ahora puede crear páginas de registro adaptadas a las necesidades de sus usuarios móviles que ven solo al visualizar la página en un teléfono.

Mostrar u ocultar componentes de página de registro por dispositivo

Proporcione a sus usuarios móviles exactamente lo que necesitan en páginas de registro mostrando u ocultando componentes de página de registro basándose en el tipo de dispositivo en el que se están visualizando.

Hacer accesibles sus aplicaciones Lightning en teléfono, escritorio o ambos

Cuando crea o modifica una aplicación Lightning, puede configurar qué factores de forma son compatibles y se pueden visualizar. ¿Creando una aplicación solo para usuarios de aplicación móvil? Designe esa aplicación Lightning para un teléfono.

Proporcionar a sus usuarios páginas de registro personalizadas en sus teléfonos

Las páginas de registro Lightning personalizadas ya no están restringidas a escritorio. Ahora puede crear páginas de registro adaptadas a las necesidades de sus usuarios móviles que ven solo al visualizar la página en un teléfono.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Disponible en escritorio para organizaciones que se inscribieron en la nueva aplicación móvil Salesforce.

Cuándo: Puede dar una oportunidad a esta función en Generador de aplicaciones Lightning directamente, pero sus cambios no serán visibles para usuarios hasta que se presente la nueva aplicación móvil Salesforce la semana del 14 de octubre de 2019.

CONSULTE TAMBIÉN

Personalizar páginas de registro Lightning para el factor de forma Teléfono

Mostrar u ocultar componentes de página de registro por dispositivo

Proporcione a sus usuarios móviles exactamente lo que necesitan en páginas de registro mostrando u ocultando componentes de página de registro basándose en el tipo de dispositivo en el que se están visualizando.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Disponible en escritorio para organizaciones que se inscribieron en la nueva aplicación móvil Salesforce.

Cuándo: Puede dar una oportunidad a esta función en Generador de aplicaciones Lightning directamente, pero sus cambios no serán visibles para usuarios hasta que se presente la nueva aplicación móvil Salesforce la semana del 14 de octubre de 2019.

CONSULTE TAMBIÉN

Establecer reglas de visibilidad de componente de página de registros basándose en dispositivo

Hacer accesibles sus aplicaciones Lightning en teléfono, escritorio o ambos

Cuando crea o modifica una aplicación Lightning, puede configurar qué factores de forma son compatibles y se pueden visualizar. ¿Creando una aplicación solo para usuarios de aplicación móvil? Designe esa aplicación Lightning para un teléfono.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Disponible en escritorio para organizaciones que se inscribieron en la nueva aplicación móvil Salesforce.

Cuándo: Puede dar una oportunidad a esta función en Generador de aplicaciones Lightning directamente, pero sus cambios no serán visibles para usuarios hasta que se presente la nueva aplicación móvil Salesforce la semana del 14 de octubre de 2019.

CONSULTE TAMBIÉN

Establecer una aplicación Lightning compatible con Escritorio, Teléfono o ambos

Einstein Analytics en la aplicación Salesforce: Interacciones más potentes

Con la versión más reciente de la aplicación Salesforce, los usuarios de Einstein Analytics pueden hacer más en los desplazamientos sin cambiar entre aplicaciones. Acceda a sus tableros de Einstein Analytics desde favoritos, búsqueda global, vínculos, páginas de registro y páginas Lightning todo en Salesforce para iOS. Para organizaciones que actualizan a la nueva aplicación móvil Salesforce, los usuarios de Salesforce para Android pueden acceder a tableros integrados en páginas de registro.

EN ESTA SECCIÓN:

Interactuar con tableros de Einstein Analytics incrustados en la aplicación móvil Salesforce

Los usuarios de aplicación Salesforce pueden ahora interactuar con tableros incrustados en más lugares en la aplicación Salesforce con algunas diferencias y limitaciones conocidas entre iOS y Android. La experiencia es familiar para usuarios de aplicación de Einstein Analytics. Los usuarios móviles a menudo acceden a tableros sobre la marcha, de modo que poder utilizar solo una aplicación ahorra tiempo a los usuarios. La unificación de la experiencia móvil entre aplicaciones hace que desplazarse entre ellas sea más intuitivo cuando los usuarios deben acceder a ambas para realizar su trabajo.

Acceder a tableros de Einstein Analytics desde vínculos en Salesforce para iOS

Puede acceder a tableros de Einstein Analytics desde vínculos en Salesforce para iOS. Ya sea desde una publicación de Chatter, una página Lightning u otro lugar, obtiene una experiencia de tablero móvil optimizada sin salir de la aplicación Salesforce. Los usuarios con Einstein Analytics para iOS instalado en su dispositivo pueden abrir tableros desde Salesforce para iOS para una exploración en profundidad.

Sus tableros favoritos están a tan solo un toque en Salesforce para iOS

Abra tableros de Einstein Analytics desde favoritos en Salesforce para iOS. Los usuarios pueden acceder a sus tableros más utilizados rápidamente junto con otros objetos importantes de Salesforce, todo en una sola ubicación práctica. Agregue activos de Einstein Analytics a favoritos en el sitio completo de Salesforce. Aunque puede agregar lentes y otros activos a sus favoritos y verlos en la aplicación Salesforce, solo los tableros se abren en la aplicación Salesforce.

Buscar tableros Einstein Analytics en Salesforce para iOS

Ahora puede buscar tableros de Einstein Analytics en búsqueda global en Salesforce para iOS. La búsqueda incluye cualquier tablero al que el usuario tiene acceso de modo que sea fácil buscar cualquier tablero cuyo nombre conoce el usuario. Anteriormente, podía acceder a tableros solo a través de vínculos directos. Aunque las lentes se devuelven en resultados de búsqueda de aplicación Salesforce, solo los tableros se pueden abrir en la aplicación Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Utilizar Einstein Analytics en la aplicación móvil Salesforce

Utilizar Einstein Analytics en la aplicación móvil Salesforce

Interactuar con tableros de Einstein Analytics incrustados en la aplicación móvil Salesforce

Los usuarios de aplicación Salesforce pueden ahora interactuar con tableros incrustados en más lugares en la aplicación Salesforce con algunas diferencias y limitaciones conocidas entre iOS y Android. La experiencia es familiar para usuarios de aplicación de Einstein Analytics. Los usuarios móviles a menudo acceden a tableros sobre la marcha, de modo que poder utilizar solo una aplicación ahorra tiempo a los usuarios. La unificación de la experiencia móvil entre aplicaciones hace que desplazarse entre ellas sea más intuitivo cuando los usuarios deben acceder a ambas para realizar su trabajo.

Dónde: Este cambio se aplica a la aplicación móvil Salesforce actual para iOS y la nueva aplicación móvil Salesforce para iOS y Android. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Cómo: Los usuarios de Salesforce para iOS pueden aplicar filtros e interactuar con componentes en tableros de pantalla completa optimizados para acelerar y facilitar el uso.

Nota: Los tableros incrustados en páginas de registro y páginas Lightning tienen limitaciones conocidas en Salesforce para Android. Los tableros incrustados en páginas de registro en la versión actual de Salesforce para iOS tienen las mismas limitaciones.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Ver tableros incrustados en dispositivos móviles (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Acceder a tableros de Einstein Analytics desde vínculos en Salesforce para iOS

Puede acceder a tableros de Einstein Analytics desde vínculos en Salesforce para iOS. Ya sea desde una publicación de Chatter, una página Lightning u otro lugar, obtiene una experiencia de tablero móvil optimizada sin salir de la aplicación Salesforce. Los usuarios con Einstein Analytics para iOS instalado en su dispositivo pueden abrir tableros desde Salesforce para iOS para una exploración en profundidad.

Dónde: Este cambio se aplica a la aplicación móvil Salesforce actual y la nueva aplicación móvil Salesforce para iOS. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Sus tableros favoritos están a tan solo un toque en Salesforce para iOS

Abra tableros de Einstein Analytics desde favoritos en Salesforce para iOS. Los usuarios pueden acceder a sus tableros más utilizados rápidamente junto con otros objetos importantes de Salesforce, todo en una sola ubicación práctica. Agregue activos de Einstein Analytics a favoritos en el sitio completo de Salesforce. Aunque puede agregar lentes y otros activos a sus favoritos y verlos en la aplicación Salesforce, solo los tableros se abren en la aplicación Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a la aplicación móvil Salesforce actual y la nueva aplicación móvil Salesforce para iOS. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Buscar tableros Einstein Analytics en Salesforce para iOS

Ahora puede buscar tableros de Einstein Analytics en búsqueda global en Salesforce para iOS. La búsqueda incluye cualquier tablero al que el usuario tiene acceso de modo que sea fácil buscar cualquier tablero cuyo nombre conoce el usuario. Anteriormente, podía acceder a tableros solo a través de vínculos directos. Aunque las lentes se devuelven en resultados de búsqueda de aplicación Salesforce, solo los tableros se pueden abrir en la aplicación Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a la aplicación móvil Salesforce actual y la nueva aplicación móvil Salesforce para iOS. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Proteger su aplicación Salesforce con seguridad móvil mejorada

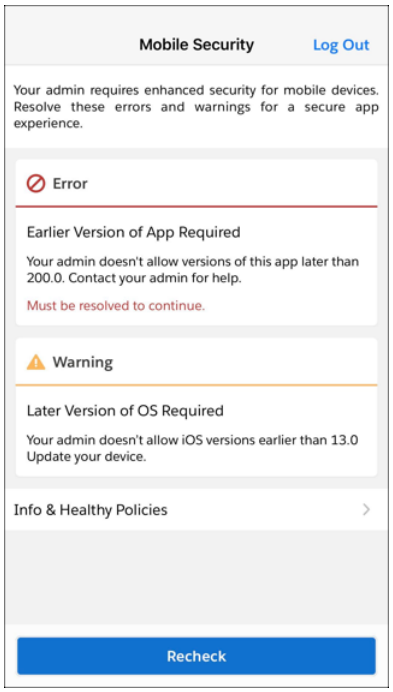
Gestión de aplicación móvil (MAM) llegó a la nueva aplicación móvil Salesforce. Proteja su aplicación con la protección práctica altamente personalizable de Seguridad móvil mejorada. Anteriormente, los clientes con necesidades de cumplimiento y seguridad altas tenían que basarse en soluciones de gestión de dispositivos móviles (MDM) para utilizar la aplicación. A diferencia de MDM, MAM protege a nivel de la aplicación, por lo que no necesita gestionar dispositivos completos de los usuarios.

Dónde: Disponible pro un costo adicional para la aplicación móvil Salesforce actual en todas las ediciones, excepto Database.com y la nueva aplicación móvil Salesforce en todas las ediciones, excepto Essentials y Database.com.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

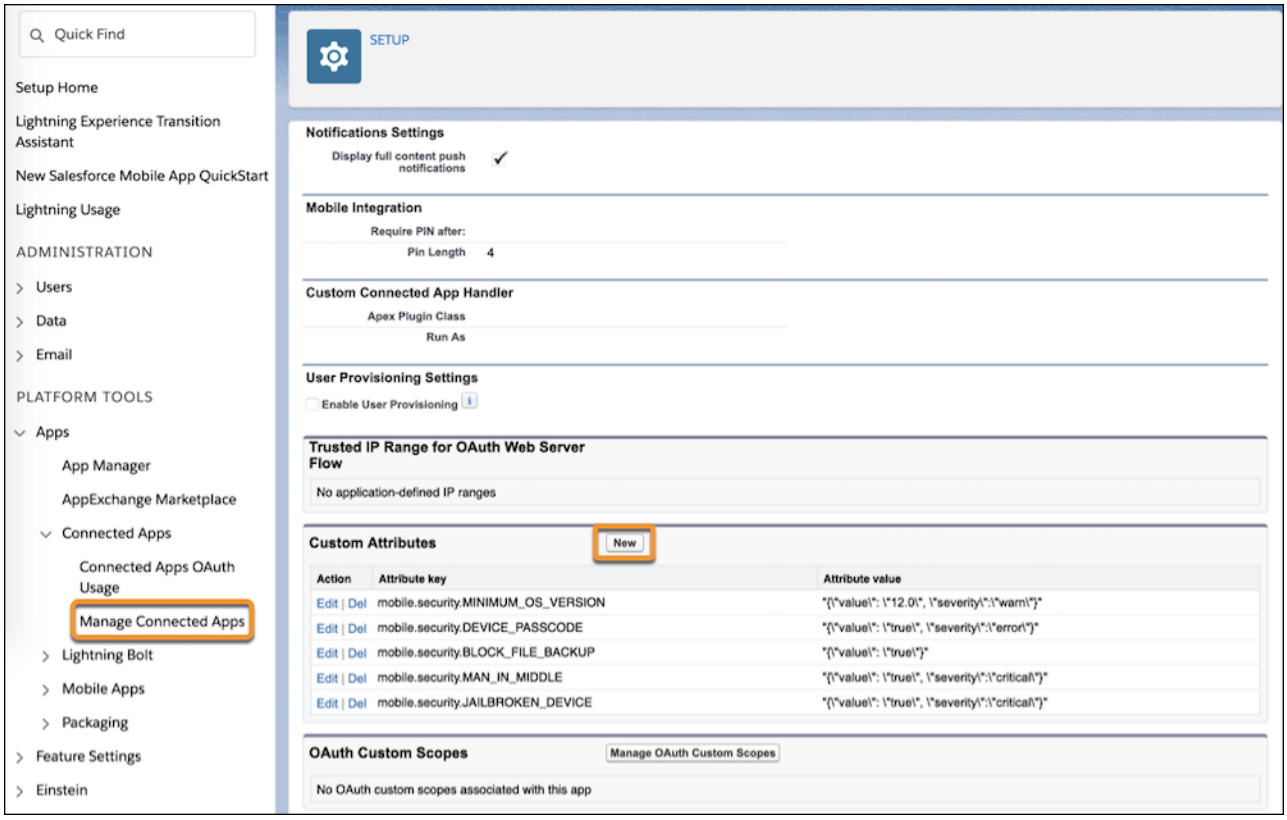
Quién: Disponible para usuarios con el permiso de usuario Aplicar seguridad de aplicaciones móviles mejorada.

Por qué: La seguridad móvil mantiene los datos de aplicación Salesforce seguros y los datos personales de los usuarios personales. Puede controlar una gama de políticas para crear una solución de seguridad adaptada a las necesidades de su organización. Puede limitar el acceso de usuario basándose en versiones de sistema operativo, versiones de aplicación y seguridad de dispositivo y red. También puede especificar la gravedad de una infracción.



Otras políticas prohíben comportamientos no seguros en la aplicación, como bloqueo de copias de seguridad de archivos o 3D Touch. Además, puede registrar acciones de usuario requeridas para sus comprobaciones de cumplimiento, incluyendo llamadas, textos, mensajes de email y capturas de pantalla.

Cómo: En Configuración, busque *Aplicaciones conectadas* y seleccione **Gestionar aplicaciones conectadas**. Seleccione la aplicación que desea modificar y agregue y configure políticas como atributos personalizados.



CONSULTE TAMBIÉN

Guía de seguridad de la aplicación móvil (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Eventos de plataforma estándar nuevos y modificados

Otras mejoras en la aplicación móvil Salesforce

En Winter '20, los usuarios obtienen más funciones para las versiones actuales y nuevas de la aplicación Salesforce. Con una experiencia de navegación más intuitiva, acceso a reportes y tableros, mayor control sobre notificaciones y mucho más, los administradores pueden crear soluciones móviles personalizadas para servir mejor a los usuarios.

EN ESTA SECCIÓN:

Los requisitos de aplicación Salesforce han cambiado

Salesforce está revisando los requisitos para la utilización de la aplicación móvil Salesforce para Android, iOS y la aplicación web. Obtenga información acerca de los requisitos de plataforma móvil y los dispositivos que utilizamos para pruebas de desempeño y funciones mientras continuamos mejorando la experiencia Salesforce.

Los componentes de lista relacionada y lista están optimizados para la nueva aplicación móvil Salesforce

Actualizamos los componentes Vista de lista, Lista relacionada: Única, Listas relacionadas y Vínculos rápidos de lista relacionada para admitir la navegación móvil y la nueva aplicación móvil Salesforce. Cuando coloca un componente Vista de lista en una página de registro, un botón Ver más carga más registros en lotes, de modo que puede fácilmente obtener más registros o desplazarse a la información que desee. El componente Listas relacionadas agrupa todas las listas relacionadas en una sola sección y ya no incluye Noticias y Twitter. El componente Listas relacionadas también utiliza un botón Ver más para una navegación eficiente.

Proporcionar a los usuarios acceso al componente Twitter en la nueva aplicación móvil Salesforce

Los representantes de ventas pueden acceder fácilmente a perfiles de Twitter para contactos y cuentas en Salesforce con el componente Twitter en la nueva aplicación móvil Salesforce.

Compatibilidad para más casos de negocio del equipo de cuentas en cualquier parte

Las ventas en equipo llevan aparejadas relaciones de cuentas más complejas. Ahora sus equipos de cuenta pueden gestionar esas relaciones allá donde están utilizando campos personalizados y botones que agrega a formatos de equipo de cuenta. La nueva aplicación móvil Salesforce admite reglas de validación y desencadenadores de Apex para equipos de cuentas. Recopile más información, mantenga la integridad de datos y automatice procesos sin importar qué dispositivos utilizan sus equipo.

Ver más campos en el panel Aspectos destacados de registro

Sus representantes tienen acceso en la parte superior de sus páginas de registro a más información de la que utilizan a menudo. Aumentamos el número de campos de formato compacto que aparecen en el área de aspectos destacados de 4 a 10.

Ver más detalles de registro cuando desea (y no cuando no lo desea)

Un nuevo botón Ver más aparece después del primer conjunto de publicaciones de Chatter, campos de detalles de registro y elemento de lista relacionada en un registro. Si desea ver más de estos elementos, solo haga clic en Ver más. Si no necesita toda esa información, el botón posibilita ocultar esos detalles para un acceso más rápido a la información que está más allá.

Buscar reportes y tableros fácilmente con listas familiares

Busque reportes y tableros en la nueva aplicación móvil Salesforce del mismo modo que los busca en Lightning Experience en el sitio completo de Salesforce, con listas. Cuando visita Reportes o Tableros, seleccione desde listas como Creado por mi, Reportes privados y Todos los reportes para ver reportes o tableros coincidentes. ¿Desea reanudar rápidamente su última sesión de creación de reportes? Justo debajo de las listas, seleccione desde tableros o reportes ejecutados recientemente.

Gestionar configuración de entrega para notificaciones estándar con Generador de notificaciones

Proporcione notificaciones estándar, como notificaciones de Chatter, donde los usuarios las desean. Anteriormente, Salesforce definía los canales de entrega para tipos de notificaciones estándar. Ahora puede utilizar Generador de notificaciones para elegir en qué canales de entrega de escritorio y móviles, incluyendo qué aplicaciones Salesforce compatibles, desea que aparezcan sus notificaciones. También puede silenciar una notificación estándar por completo anulando la selección de todos los canales de entrega o sustituir una notificación estándar silenciándola y creando una notificación personalizada para tomar su lugar.

Enviar notificaciones personalizadas con Flow Builder

Flow Builder le da el control sobre quién necesita saber qué y cuándo. Puede utilizar Flow Builder para enviar notificaciones personalizadas cuando se producen eventos importantes. Anteriormente, las acciones de notificaciones personalizadas eran completamente compatibles solo en Process Builder. Ahora los Id. de tipo de notificación que crea en Generador de notificaciones están disponibles directamente en la interfaz de usuario de Flow Builder, de modo que puede llegar a sus usuarios con mayor facilidad cuando se producen eventos importantes.

Abrir vínculos de Salesforce en Safari en su iPad

Si tiene la aplicación móvil Salesforce instalada en un iPad y actualiza a iPadOS, algunas funciones de vínculos cambiarán. Cuando toca un vínculo a un registro de Salesforce desde su email u otra aplicación, el vínculo no se abre en la aplicación móvil Salesforce. En su lugar, se abrirá en el navegador web Safari. De forma predeterminada, el navegador mostrará la experiencia de sitio web de escritorio, no la experiencia de sitio web móvil.

Los requisitos de aplicación Salesforce han cambiado

Salesforce está revisando los requisitos para la utilización de la aplicación móvil Salesforce para Android, iOS y la aplicación web. Obtenga información acerca de los requisitos de plataforma móvil y los dispositivos que utilizamos para pruebas de desempeño y funciones mientras continuamos mejorando la experiencia Salesforce.

Requisitos de plataforma móvil

Los usuarios pueden ejecutar Salesforce en dispositivos móviles que cumplen estos requisitos de plataforma móvil.

Requisitos de versión y sistema operativo	Requisitos de navegador móvil*
Android 6.0 o posterior	Google Chrome en Android
iOS 12.0 o posterior	Apple Safari en iOS

* Se requiere la última versión de navegador móvil. Los requisitos de navegadores móviles solo se aplican a la aplicación móvil Salesforce.

Para permitir la innovación y mantener Salesforce actualizada en el mercado móvil en rápida evolución, los requisitos de plataforma mínimos están sujetos a cambios a la única discreción de Salesforce, con o sin previo aviso.

Dispositivos móviles utilizados para pruebas de Salesforce

Salesforce realiza pruebas manuales y automatizadas de la aplicación móvil Salesforce para Android, iOS y la aplicación web en un conjunto seleccionado de dispositivos móviles. Para la versión Winter '20, utilizamos estos dispositivos para las pruebas.

Plataforma	Teléfonos	Tablets
Android	• Google Pixel 3 • Google Pixel 2 / Pixel 2 XL • Google Nexus 6P • Samsung Galaxy S10 • Samsung Galaxy S9 / S9+ • Samsung Galaxy S8 • Samsung Galaxy S7 • Samsung Galaxy Note 9 • Samsung Galaxy Note 5 • Samsung Galaxy Note 4	• Samsung Tab A 9.7 • Samsung Tab A 8.0
iOS	• iPhone XS Max • iPhone XR • 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" (Segunda generación) • iPad Pro 10,5" • iPad Pro 9,7" • iPad 2017 (Quinta generación) • iPad Air 2 • iPad Mini 4

No se impide a los clientes utilizar Salesforce en dispositivos no probados que cumplen los requisitos de plataforma actuales. Es posible que Salesforce no pueda replicar algunos problemas de clientes que utilizan Salesforce en dispositivos no probados debido a personalizaciones específicas de los fabricantes.

Para permitir la innovación y mantener Salesforce actualizada en el mercado móvil en rápida evolución, la lista de dispositivos probados por Salesforce está sujeta a cambios a la única discreción de Salesforce, con o sin previo aviso.

Actualizaciones de Salesforce

Los clientes cuyos dispositivos cumplen los requisitos de plataforma mínimos pueden recibir soluciones y actualizaciones de funciones de Salesforce.

Nuestro objetivo es lanzar actualizaciones de funcionalidades y funciones móviles de Salesforce para coincidir con cada versión principal de Salesforce. Esta información se proporciona para ayudar con la planificación de su versión, pero está sujeta a cambios a la discreción de Salesforce.

Aplicación móvil Salesforce
Las funcionalidades y funciones mejoradas están automáticamente disponibles con cada versión principal de Salesforce.

Aplicación móvil Salesforce para Android e iOS
Las funcionalidades y funciones mejoradas se proporcionan en actualizaciones de versiones principales. Nuestro objetivo es lanzar una nueva versión principal de la aplicación móvil Salesforce para iOS y Android después de finalizar cada versión principal de Salesforce en todas las instancias de producción. El plazo en el que se lanza una nueva versión principal varía y puede verse influenciado por factores fuera del control de Salesforce, incluyendo nuevos requisitos de Apple o Google o cambios en los sistemas operativos de iOS o Android.

Los clientes pueden instalar nuevas versiones principales y soluciones de problemas desde App Store y Google Play siempre y cuando sus dispositivos móviles cumplan los requisitos de sistema operativo mínimos actuales de Salesforce. Si un dispositivo está ejecutando un antiguo sistema operativo, las versiones actualizadas de Salesforce no aparecen en los App Store.

Servicios de asistencia al cliente para Salesforce

El servicio de asistencia al cliente de Salesforce realiza esfuerzos comercialmente razonables para solucionar problemas con Salesforce, siempre que:

- El dispositivo del usuario cumple los requisitos de plataforma mínimos actuales
- Los usuarios de Salesforce para Android e iOS tienen la versión más reciente instalada

Cuando los clientes ejecutan Salesforce en dispositivos probados por Salesforce, es más eficiente para nosotros solucionar problemas. Para clientes utilizando dispositivos no probados, incluso cumpliendo los requisitos de plataforma mínimos, es posible que no podamos replicar algunos problemas debido a las personalizaciones específicas del fabricante del dispositivo.

Ejecutar Salesforce en dispositivos antiguos o dispositivos con poca capacidad de computación y memoria podrían afectar negativamente el desempeño, en comparación con el desempeño en dispositivos probados por Salesforce.

Debido a que mejoramos las funciones con cada versión, los clientes deben instalar la actualización más reciente de la aplicación Salesforce disponible en Google Play o App Store. Solo damos asistencia para la versión más reciente.

Los componentes de lista relacionada y lista están optimizados para la nueva aplicación móvil Salesforce

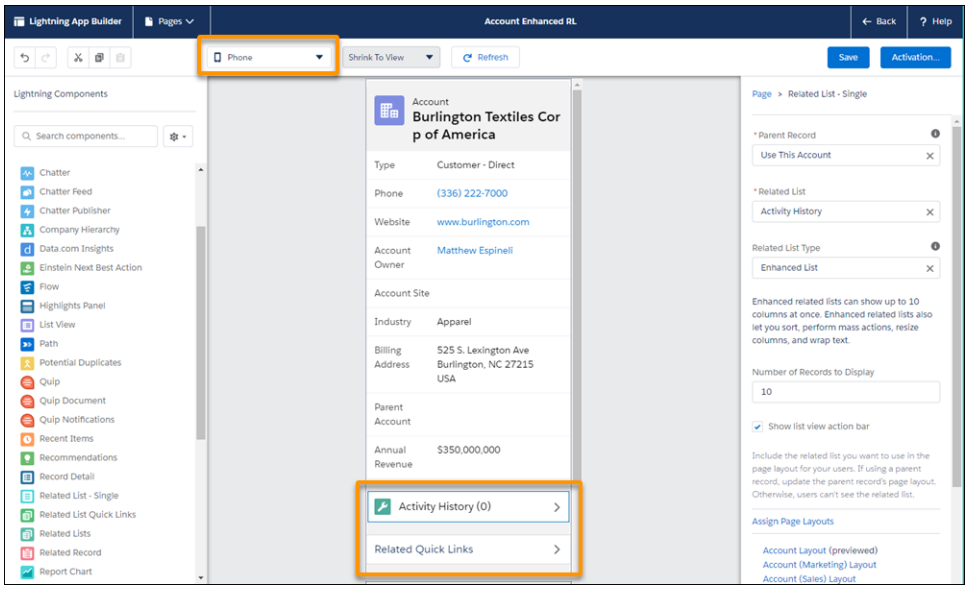
Actualizamos los componentes Vista de lista, Lista relacionada: Única, Listas relacionadas y Vínculos rápidos de lista relacionada para admitir la navegación móvil y la nueva aplicación móvil Salesforce. Cuando coloca un componente Vista de lista en una página de registro, un botón Ver más carga más registros en lotes, de modo que puede fácilmente obtener más registros o desplazarse a la información que desee. El componente Listas relacionadas agrupa todas las listas relacionadas en una sola sección y ya no incluye Noticias y Twitter. El componente Listas relacionadas también utiliza un botón Ver más para una navegación eficiente.

Dónde: Este cambio se aplica a la nueva aplicación móvil Salesforce en todas las ediciones excepto Essentials y Database.com.

Cuándo: Puede dar una oportunidad a esta función en Generador de aplicaciones Lightning directamente, pero sus cambios no serán visibles para usuarios hasta que se presente la nueva aplicación móvil Salesforce la semana del 14 de octubre de 2019.

Quién: Disponible para usuarios con el permiso de usuario de la nueva Aplicación móvil Salesforce.

Cómo: Para agregar los componentes Lista relacionada: única y Vínculos rápidos de lista relacionada a la nueva aplicación móvil Salesforce, agregue los componentes a una página Lightning en el Generador de aplicaciones Lightning mientras está en la vista móvil.



Si desea volver a agregar Noticias y Twitter a su página, utilice los componentes individuales.

CONSULTE TAMBIÉN

Desbloquear opciones de configuración móvil en el Generador de aplicaciones Lightning

Proporcionar a los usuarios acceso al componente Twitter en la nueva aplicación móvil Salesforce

Los representantes de ventas pueden acceder fácilmente a perfiles de Twitter para contactos y cuentas en Salesforce con el componente Twitter en la nueva aplicación móvil Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a la nueva aplicación móvil Salesforce en todas las ediciones excepto Essentials y Database.com.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Quién: Disponible para usuarios con el permiso de usuario de la nueva Aplicación móvil Salesforce.

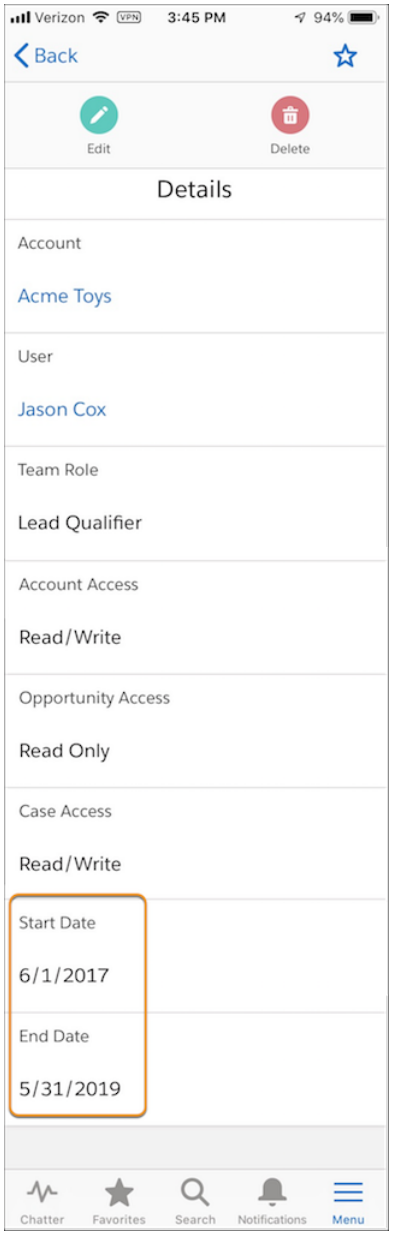
Cómo: Desde Configuración, ingrese *Cuentas de redes sociales* en el *cuadro Búsqueda rápida*, luego seleccione **Configuración de cuentas y contactos de redes sociales** y **Activar contactos y cuentas de redes sociales**. Seleccione **Activar Twitter** y **Guardar**. Para hacer disponible el componente en la nueva aplicación móvil Salesforce, agréguelo a páginas Lightning en el Generador de aplicaciones Lightning mientras está en la vista móvil.

Compatibilidad para más casos de negocio del equipo de cuentas en cualquier parte

Las ventas en equipo llevan aparejadas relaciones de cuentas más complejas. Ahora sus equipos de cuenta pueden gestionar esas relaciones allá donde están utilizando campos personalizados y botones que agrega a formatos de equipo de cuenta. La nueva aplicación móvil Salesforce admite reglas de validación y desencadenadores de Apex para equipos de cuentas. Recopile más información, mantenga la integridad de datos y automatice procesos sin importar qué dispositivos utilizan sus equipo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y la aplicación móvil Salesforce actual en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition, y la nueva aplicación móvil Salesforce en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Los representantes de ventas pueden recopilar datos en campos personalizados y se basan en procesos automatizados, incluso cuando están trabajando en sus teléfonos.



CONSULTE TAMBIÉN

Cuentas: Personalizar los equipos de cuentas para dar mejor cobertura a las ventas en equipo

Ver más campos en el panel Aspectos destacados de registro

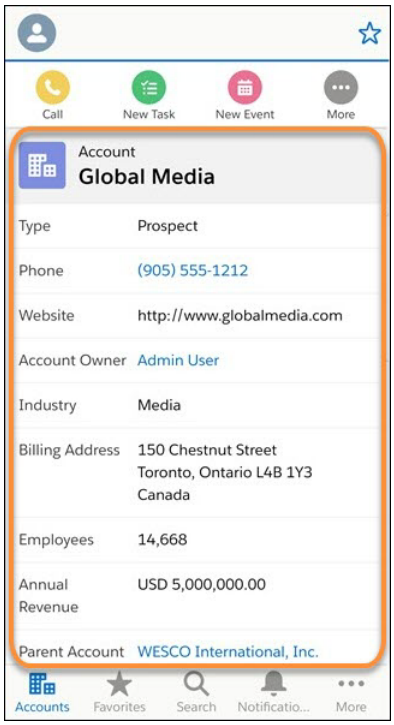
Sus representantes tienen acceso en la parte superior de sus páginas de registro a más información de la que utilizan a menudo. Aumentamos el número de campos de formato compacto que aparecen en el área de aspectos destacados de 4 a 10.

Dónde: Este cambio se aplica a la nueva aplicación móvil Salesforce en todas las ediciones excepto Essentials y Database.com.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Quién: Disponible para usuarios con el permiso de usuario de la nueva Aplicación móvil Salesforce.

Por qué: Los usuarios de dispositivos móviles tienen un acceso más sencillo a la información que necesitan.



Ver más detalles de registro cuando desea (y no cuando no lo desea)

Un nuevo botón Ver más aparece después del primer conjunto de publicaciones de Chatter, campos de detalles de registro y elemento de lista relacionada en un registro. Si desea ver más de estos elementos, solo haga clic en Ver más. Si no necesita toda esa información, el botón posibilita ocultar esos detalles para un acceso más rápido a la información que está más allá.

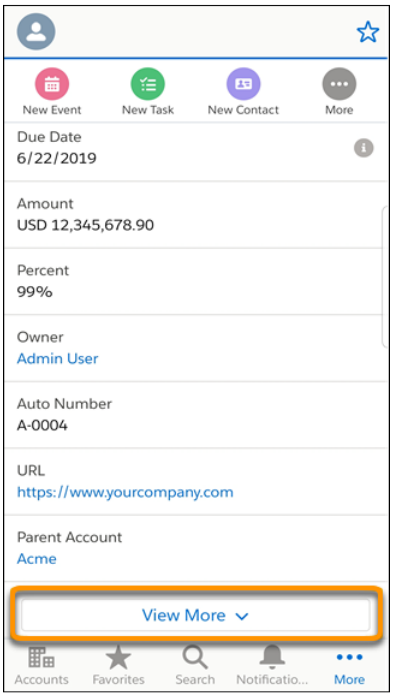
Dónde: Este cambio se aplica a la nueva aplicación móvil Salesforce en todas las ediciones excepto Essentials y Database.com.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Quién: Disponible para usuarios con el permiso de usuario de la nueva aplicación móvil Salesforce.

Por qué: Utilice el botón Ver más para ver más elementos, y utilice Ver menos para ocultarlos. El número de elementos que se cargan inicialmente y cada vez que hace clic en Ver más depende de dónde está buscando.

- Para detalles, hasta 20 se cargan inicialmente, y se agregan 50.
- Para listas relacionadas, hasta 8 elementos de lista se cargan inicialmente, y se agregan 15.
- Para Chatter, hasta 6 publicaciones se cargan inicialmente, y se agregan 20.



Buscar reportes y tableros fácilmente con listas familiares

Busque reportes y tableros en la nueva aplicación móvil Salesforce del mismo modo que los busca en Lightning Experience en el sitio completo de Salesforce, con listas. Cuando visita Reportes o Tableros, seleccione desde listas como Creado por mi, Reportes privados y Todos los reportes para ver reportes o tableros coincidentes. ¿Desea reanudar rápidamente su última sesión de creación de reportes? Justo debajo de las listas, seleccione desde tableros o reportes ejecutados recientemente.

Dónde: Este cambio se aplica a la nueva aplicación móvil Salesforce para iOS y Android en todas las ediciones, excepto Essentials y Database.com.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

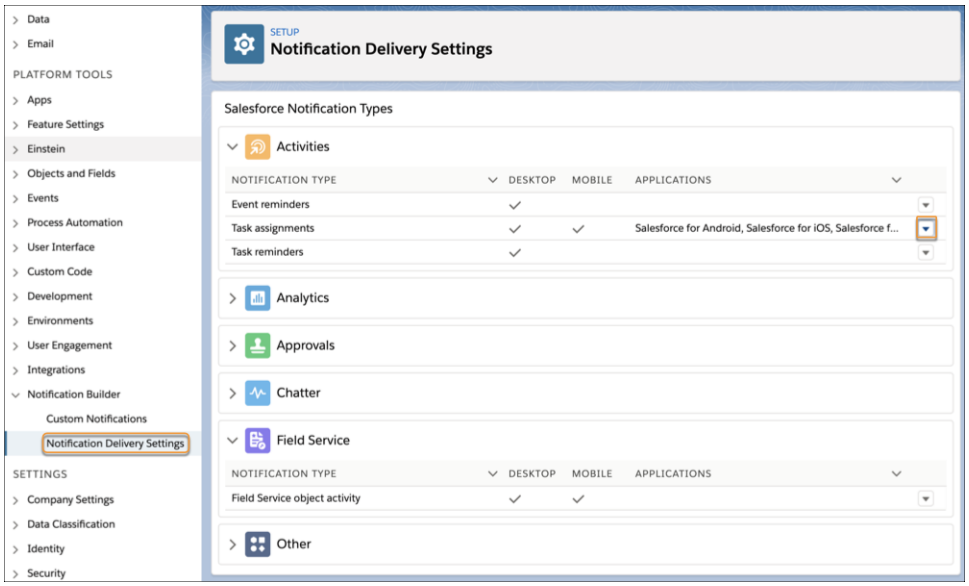
Quién: Disponible para usuarios con el permiso de usuario de la nueva Aplicación móvil Salesforce.

Gestionar configuración de entrega para notificaciones estándar con Generador de notificaciones

Proporcione notificaciones estándar, como notificaciones de Chatter, donde los usuarios las desean. Anteriormente, Salesforce definía los canales de entrega para tipos de notificaciones estándar. Ahora puede utilizar Generador de notificaciones para elegir en qué canales de entrega de escritorio y móviles, incluyendo qué aplicaciones Salesforce compatibles, desea que aparezcan sus notificaciones. También puede silenciar una notificación estándar por completo anulando la selección de todos los canales de entrega o sustituir una notificación estándar silenciándola y creando una notificación personalizada para tomar su lugar.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en todas las ediciones excepto Database.com. Puede enviar notificaciones a usuarios de escritorio en Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones y a usuarios móviles en la aplicación móvil Salesforce actual en todas las ediciones, excepto Database.com y usuarios en la nueva aplicación móvil Salesforce en todas las ediciones, excepto Essentials y Database.com. También puede enviar notificaciones a usuarios en aplicaciones de Mobile Publisher por un costo adicional.

Cómo: En Configuración, busque *`Generador de notificaciones`* y seleccione **Configuración de entrega de notificaciones**.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Gestionar configuración de entrega de notificaciones (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Enviar notificaciones personalizadas con Flow Builder

Flow Builder le da el control sobre quién necesita saber qué y cuándo. Puede utilizar Flow Builder para enviar notificaciones personalizadas cuando se producen eventos importantes. Anteriormente, las acciones de notificaciones personalizadas eran completamente compatibles solo en Process Builder. Ahora los Id. de tipo de notificación que crea en Generador de notificaciones están disponibles directamente en la interfaz de usuario de Flow Builder, de modo que puede llegar a sus usuarios con mayor facilidad cuando se producen eventos importantes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Puede enviar notificaciones a usuarios de escritorio en Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones y a usuarios móviles en la aplicación móvil Salesforce actual en todas las ediciones, excepto Database.com y usuarios en la nueva aplicación móvil Salesforce en todas las ediciones, excepto Essentials y Database.com. También puede enviar notificaciones a usuarios en aplicaciones de Mobile Publisher por un costo adicional.

Cómo: En Configuración, busque `Generador de notificaciones` y cree un Tipo de notificación personalizada.

A continuación agregue la acción Enviar notificación personalizada a una acción en Flow Builder, y seleccione su Id. de tipo de notificación.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Acción principal de flujo: Enviar notificación personalizada (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Abrir vínculos de Salesforce en Safari en su iPad

Si tiene la aplicación móvil Salesforce instalada en un iPad y actualiza a iPadOS, algunas funciones de vínculos cambiarán. Cuando toca un vínculo a un registro de Salesforce desde su email u otra aplicación, el vínculo no se abre en la aplicación móvil Salesforce. En su lugar, se abrirá en el navegador web Safari. De forma predeterminada, el navegador mostrará la experiencia de sitio web de escritorio, no la experiencia de sitio web móvil.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: En iOS 12 y anteriores, si toca un vínculo en un email u otra aplicación a una página de registro de Salesforce o una publicación de Chatter, el vínculo se abre en la aplicación móvil Salesforce instalada en su iPad. Si actualiza a iPadOS, el vínculo se abre en el navegador web Safari en el iPad. Verá Lightning Experience o Salesforce Classic, dependiendo de cómo está configurada su organización.

De forma predeterminada, verá la experiencia de sitio web de escritorio, no la experiencia de sitio web móvil. Consulte la documentación de su navegador para obtener instrucciones acerca del cambio del valor predeterminado a la experiencia de sitio web móvil.

Nota: El uso de Salesforce Classic en un iPad no se recomienda o no es compatible. Algunas funciones pueden tener comportamientos inesperados.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Salesforce en el nuevo sistema operativo de iPad

Acceder a Salesforce desde Safari en dispositivos iPad (Beta)

Ayuda de Salesforce: Lightning Experience en navegadores de iPad (Beta)(puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mobile Publisher: Notificaciones de envío personalizadas, Descarga de archivos y colaboración en cualquier parte y mucho más

Continúe transformando y personalizando sus comunidades con nuevas mejoras y funciones de Mobile Publisher. Envíe notificaciones distribuidas personalizadas a aplicaciones de Mobile Publisher y acceda a la ubicación del dispositivo. Configure vinculación profunda, descargue y comparta archivos de Salesforce y mantenga usuarios en su aplicación con AppLinks for Android.

EN ESTA SECCIÓN:

Mantener a los usuarios informados con notificaciones distribuidas personalizadas para iOS y Android

Envíe notificaciones personalizadas a aplicaciones de Mobile Publisher con Generador de notificaciones. Anteriormente, las notificaciones estaban disponibles solo para casos definidos previamente por Salesforce. Ahora puede llegar a sus usuarios donde sea que trabajen y proporcióneles la información, las actualizaciones y los recordatorios que necesitan.

Acceder a funciones nativas para una experiencia de usuario mejorada

Utilice mediciones basadas en ubicación para entregar contenido personalizado y simplificar su marketing basado en ubicación.

Configurar vinculación profunda para una experiencia en aplicación

Con vinculación profunda, puede especificar esquemas de URL para otras aplicaciones que autoriza los usuarios a abrir desde aplicaciones de Mobile Publisher. Anteriormente, los usuarios iban fuera de la aplicación de Mobile Publisher para acceder a otra aplicación. Ahora puede enviar usuarios a contenido dentro de la aplicación Mobile Publisher.

Descargar y compartir archivos de Salesforce para acceder sobre la marcha

Ahora puede descargar y compartir archivos de Salesforce desde la comunidad de Mobile Publisher, proporcionando a los usuarios acceso a archivos en cualquier momento y cualquier lugar.

Aportar usuarios directamente a su aplicación con AppLinks for Android

Anteriormente, cuando un usuario hace clic en su comunidad desde un dispositivo Android, la comunidad se abría en un navegador, incluso si la aplicación estaba instalada en su dispositivo. Ahora con AppLinks for Android, los usuarios tienen acceso directo y rápido a su aplicación de comunidad cuando abren un vínculo desde su dispositivo Android.

Mantener a los usuarios informados con notificaciones distribuidas personalizadas para iOS y Android

Envíe notificaciones personalizadas a aplicaciones de Mobile Publisher con Generador de notificaciones. Anteriormente, las notificaciones estaban disponibles solo para casos definidos previamente por Salesforce. Ahora puede llegar a sus usuarios donde sea que trabajen y proporcióneles la información, las actualizaciones y los recordatorios que necesitan.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: Esta función estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Cómo: En Generador de notificaciones, cree un tipo de notificación personalizada y seleccione su aplicación Mobile Publisher como un canal de entrega. Luego agregue la acción Enviar notificación personalizada a un proceso en Process Builder.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Acceder a funciones nativas para una experiencia de usuario mejorada

Utilice mediciones basadas en ubicación para entregar contenido personalizado y simplificar su marketing basado en ubicación.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: Esta función estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Cómo: Las funciones basadas en ubicación se activan automáticamente en comunidades de Mobile Publisher que utilizan datos de ubicación.

Configurar vinculación profunda para una experiencia en aplicación

Con vinculación profunda, puede especificar esquemas de URL para otras aplicaciones que autoriza los usuarios a abrir desde aplicaciones de Mobile Publisher. Anteriormente, los usuarios iban fuera de la aplicación de Mobile Publisher para acceder a otra aplicación. Ahora puede enviar usuarios a contenido dentro de la aplicación Mobile Publisher.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: Esta función estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Cómo: En Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Mobile Publisher` y seleccione **Mobile Publisher**. Seleccione la aplicación donde desea configurar la vinculación profunda. En la sección Esquemas de direcciones URL personalizadas en la lista blanca, haga clic en **Agregar esquema de direcciones URL personalizadas**, e ingrese la URL de vinculación profunda para la aplicación.

Descargar y compartir archivos de Salesforce para acceder sobre la marcha

Ahora puede descargar y compartir archivos de Salesforce desde la comunidad de Mobile Publisher, proporcionando a los usuarios acceso a archivos en cualquier momento y cualquier lugar.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde Salesforce Files está activado.

Cuándo: Esta función estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Aportar usuarios directamente a su aplicación con AppLinks for Android

Anteriormente, cuando un usuario hace clic en su comunidad desde un dispositivo Android, la comunidad se abría en un navegador, incluso si la aplicación estaba instalada en su dispositivo. Ahora con AppLinks for Android, los usuarios tienen acceso directo y rápido a su aplicación de comunidad cuando abren un vínculo desde su dispositivo Android.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: Esta función estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

Salesforce Essentials: Nuevos videos, Actualizaciones de flujo de configuración y otros cambios

Consulte nuestra nueva serie de videos para obtener sugerencias rápidas de 1 minuto de modo que pueda sacar el máximo provecho de sus suscripción de Salesforce. Renovamos algunos flujos de configuración más centrados en servicio para facilitar aún más su configuración (y hacerla más divertida). Eche un vistazo a los otros cambios en Sales y Service utilizando el nuevo filtro Essentials, de modo que puede encontrar las actualizaciones relevantes para usted.

EN ESTA SECCIÓN:

Conocer Essentials, un minuto a la vez

Hay mucho por saber acerca de Essentials, y sabemos que quizás no tenga suficiente tiempo para explorar como le gustaría. Consulte nuestra serie de videos de Visita guiada de funciones de 1 minuto de Salesforce Essentials. Consulte cómo puede utilizar Salesforce para importar y organizar sus datos, simplificar su proceso de ventas y obtener casos de sus páginas de redes sociales y email. Obtenga información acerca de cómo utilizar un teléfono en Salesforce, y ofrecer pláticas instantáneas a sus clientes. Estamos realizando más videos, de modo que marque esta lista de reproducción como favorita y manténgase al tanto.

Configurar su email y casos de redes sociales con flujos de configuración renovados

Simplificamos las instrucciones en los flujos de configuración de Facebook, Twitter y Email para registro de casos. El flujo de configuración de Email para registro de casos le guía por el cambio entre una ficha de Salesforce y una ficha de Gmail, y nos aseguramos de que nuestras instrucciones sean muy claras y fáciles de seguir. Actualizamos los flujos de configuración de Facebook y Twitter para hacer más claros los títulos. Los tres flujos ayudan Salesforce a crear casos desde sus publicaciones de redes sociales y mensajes de email entrantes, de modo que pueda emplear menos tiempo en seguimientos y más tiempo en responder a problemas y preguntas de sus clientes.

Ver cambios en Sales y Service con un filtro Essentials

Tuvimos que hacer mil cosas para anunciar en Salesforce cada versión, y deseamos facilitarle aún más la tarea de encontrar lo que es relevante en Essentials. Utilice el nuevo filtro Essentials para reducir el ruido y encontrar lo más importante para su pequeño negocio.

Conocer Essentials, un minuto a la vez

Hay mucho por saber acerca de Essentials, y sabemos que quizás no tenga suficiente tiempo para explorar como le gustaría. Consulte nuestra serie de videos de Visita guiada de funciones de 1 minuto de Salesforce Essentials. Consulte cómo puede utilizar Salesforce para importar y organizar sus datos, simplificar su proceso de ventas y obtener casos de sus páginas de redes sociales y email. Obtenga información acerca de cómo utilizar un teléfono en Salesforce, y ofrecer pláticas instantáneas a sus clientes. Estamos realizando más videos, de modo que marque esta lista de reproducción como favorita y manténgase al tanto.

CONSULTE TAMBIÉN

Series de videos: Visita guiada de funciones de 1 minuto de Salesforce Essentials

Configurar su email y casos de redes sociales con flujos de configuración renovados

Simplificamos las instrucciones en los flujos de configuración de Facebook, Twitter y Email para registro de casos. El flujo de configuración de Email para registro de casos le guía por el cambio entre una ficha de Salesforce y una ficha de Gmail, y nos aseguramos de que nuestras instrucciones sean muy claras y fáciles de seguir. Actualizamos los flujos de configuración de Facebook y Twitter para hacer más claros los títulos. Los tres flujos ayudan Salesforce a crear casos desde sus publicaciones de redes sociales y mensajes de email entrantes, de modo que pueda emplear menos tiempo en seguimientos y más tiempo en responder a problemas y preguntas de sus clientes.

Ver cambios en Sales y Service con un filtro Essentials

Tuvimos que hacer mil cosas para anunciar en Salesforce cada versión, y deseamos facilitarle aún más la tarea de encontrar lo que es relevante en Essentials. Utilice el nuevo filtro Essentials para reducir el ruido y encontrar lo más importante para su pequeño negocio.

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Utilice Einstein Forecasting con una programación de pronósticos trimestrales. Guarde valores de campo predichos en casos automáticamente con Clasificación de casos de Einstein. Escriba puntuajes de predicción de Einstein Discovery automáticamente en campos seleccionados de Salesforce sin codificación.

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

Salesforce en general

Impulsar la productividad con resultados de búsqueda personalizados (Beta)

¿Desea encontrar las cosas con mayor rapidez con resultados de búsqueda adaptados a la forma exclusiva con la que trabaja en Salesforce? La personalización de la búsqueda está aquí. Le ayuda a poner fin al desorden con resultados de búsqueda basándose en lo que más le importa, incluyendo ubicaciones geográficas, industrias, estados, áreas de productos y personas.

Conseguir el máximo del cuadro de búsqueda con Resultados instantáneos mejorados (Beta)

Los resultados instantáneos mejorados convierten el cuadro de búsqueda global en un núcleo de productividad supercargado. Haga clic en el cuadro de búsqueda para acceder al instante a vistas previas de registros, acciones de registro a nivel de página, vínculos rápidos de lista relacionada y búsquedas sugeridas.

Crear reportes instantáneos con todos los filtros correctos con búsqueda conversacional (Beta)

¿No encuentra un reporte o no tiene tiempo para crear uno? La búsqueda conversacional le proporciona acceso instantáneo a datos importantes convirtiendo sus términos de búsqueda en filtros de registros. Solo ingrese términos de búsqueda como si iniciara una plática. Por ejemplo, ingrese "mis casos cerrados este mes" para ver una lista de sus casos recientes con un estado cerrado.

Encontrar el registro correcto con mayor rapidez con resultado recomendado (Beta)

Resultado recomendado le proporciona el registro correcto con mayor rapidez cuando estamos seguros de saber lo que estamos buscando. Es como poner rayas moradas en su equipaje en el carrusel del aeropuerto para asegurarse de que destaca del resto.

Afinar al máximo los perfiles con formatos de resultados de búsquedas específicos de perfiles (Beta)

Los resultados de búsqueda deben mostrar lo que más importa. Si está en ventas, conocer el propietario de la cuenta y la industria es clave. Si es un representante de servicio, el nivel de asistencia de la cuenta es información clave. Con formatos específicos de perfil, puede ajustar formatos de resultados de búsqueda para un objeto para cada perfil único en su organización. Los formatos específicos de perfil son compatibles únicamente con objetos con formatos personalizables. Los usuarios que no tienen un formato específico de perfil asignado a ellos ven el formato de resultados de búsqueda predeterminado.

Ventas

Pronósticos de Einstein: Compatibilidad con los pronósticos trimestrales (disponible de forma general)

Si utiliza una programación de pronósticos trimestrales, ahora podrá utilizar el poder de Einstein para mejorar la precisión de los pronósticos, predecir resultados y realizar un seguimiento del desempeño de los equipos de ventas.

Puntuaje de prospectos de Einstein: Controlar qué prospectos puntuar

¿Necesita su equipo de ventas puntuajes de prospectos para solo algunos prospectos? Indique a Einstein que solo puntúe prospectos que contengan ciertos valores en campos de prospectos. Por ejemplo, si su equipo de ventas desea puntuar únicamente prospectos de la industria de las comunicaciones, indique a Einstein que incluya solo esos prospectos.

Contactos automatizados de Einstein: Ver solo los datos de contactos a los que tenga acceso

Las sugerencias de Funciones del contacto de la oportunidad ahora respetan la seguridad a nivel de campo procedente del objeto Contacto. Los representantes de ventas sin acceso a los campos de contactos como Email, Cargo o Teléfono ya no pueden ver esos campos en el componente de Einstein o las vistas de lista. Los representantes también no ven los valores de los campos de contacto para los registros de contactos a los que no tienen acceso. Por último, al visualizar la página de detalles para sugerencias de Función de contacto de oportunidad, los campos de contacto no aparecen. Para ver los campos de contacto, navegue al registro de contacto.

Captura de actividad de Einstein: Decidir qué capturar y sincronizar

Obtenga más control sobre los datos de email que se capturan. Utilice la lista Direcciones excluidas para evitar que se sincronicen los datos. Además, permita que los representantes sincronicen series de eventos.

Agregar puntuajes de oportunidades a reportes estándar

Utilice los reportes estándar para analizar oportunidades en base a puntuajes de oportunidades. Anteriormente, podía utilizar puntuaje de oportunidades solo con tipos de reportes personalizados.

Agregar factores de modelado a tipos de reportes personalizados de Oportunidad

Obtenga una imagen más clara de lo que dirige sus puntuajes de oportunidades. Los factores utilizados para crear el modelo de puntuaje de oportunidades ahora están disponibles en tipos de reportes personalizados.

Utilizar la API de SOAP para acceder a información sobre el modelo de puntuaje de oportunidades

Presentamos dos nuevos objetos para Puntuaje de oportunidades de Einstein. Utilice los objetos SalesAIScoreCycle y SalesAIScoreModelFactors para recuperar información de sobre puntuajes de oportunidades y sus factores.

Servicio

Finalizar chats de bots automáticamente

¡Cree bots que se limpian después por sí mismos! Utilice una acción de regla Finalizar chat para agregar condiciones que ayudan el bot a percibir el fin natural de una plática y cerrar automáticamente la sesión en nombre del visitante.

Mejorar trasferencias de bots confirmando la disponibilidad del agente

Los bots y los agentes trabajan mejor juntos, y hicimos las transferencias aún más inteligentes comprobando la disponibilidad de los agentes antes de que tenga lugar una transferencia. Defina la mensajería personalizada para mantener el cliente informado acerca del estado de la transferencia.

Mejorar sus habilidades con el carrusel de ayuda de configuración de bots

Obtenga el contenido más útil de Einstein Bot a su alcance con un carrusel en la pantalla Configuración. Obtenga acceso a recetas de bots, sugerencias de solución de problemas y mejores prácticas.

Analytics

Implementar predicciones en registros de Salesforce sin redactar código (Disponible de forma general)

Puede escribir puntuajes automáticamente en campos seleccionados de Salesforce sin codificación. Integre fácilmente predicciones sin utilizar Process Builder o un paquete gestionado con un desencadenador.

Obtener las mejores predicciones de dos modelos diferentes

Anteriormente, Einstein Discovery se basaba en modelos de retroceso para predecir resultados. Einstein Discovery ahora agrega un segundo tipo de modelo basado en un enfoque de optimización de predicción conocido como algoritmos de aprendizaje de *impulso de gradiente*. Cuando crea una historia, Einstein Discovery genera predicciones utilizando ambos tipos de modelos y muestra los resultados del modelo que mejor desempeño tuvo. Obtiene lo mejor de ambos enfoques.

Monitorear la precisión de modelos implementados en tiempo real (Disponible de forma general)

Determine la precisión de sus modelos logísticos comparando visualmente resultados predichos con los actuales. A continuación utilice este comentario para ajustar su modelo y producir mejores predicciones. Un resultado actual es datos que no se espera que cambien porque alcanzaron su *estado terminal*. Un ejemplo de datos finalizados es la fecha en que se envió un pedido. Defina las condiciones bajo las cuales la variable de resultados de su historia alcanzó su estado terminal. De ese modo, Einstein Discovery sabe qué resultados incluir en el análisis de desempeño.

Mejorar sus modelos comparando mediciones

En Mediciones de modelos, ahora puede mostrar las mediciones para múltiples modelos de lado a lado. Consulte cómo se apilan las mediciones de modelo una sobre otra. Compare segmentos para revelar las variables más importantes en cada segmento. Utilice lo que aprende para mejorar sus modelos y alcanzar mejores predicciones.

Mejorar la precisión del modelo con umbrales de destino

Al desarrollar un modelo para un campo categórico, puede establecer un umbral óptimo que representa el corte para los dos depósitos que está prediciendo. Por ejemplo, puede especificar una relación de costo entre los falsos positivos y los falsos negativos. A continuación permita a Einstein Discovery precisar un umbral optimizado para el caso de negocio asociado con su historia. El valor del umbral representa las ventajas entre los tipos positivos verdaderos y los tipos positivos falsos.

Acelerar la creación de historias con configuración automatizada

Permita a Einstein Discovery seleccionar los mejores datos para analizar para el objetivo de su historia. Busca su conjunto de datos, selecciona la columna que se correlaciona con el resultado y excluye las columnas que no tienen ninguna correlación. Tras la creación de su historia, puede cambiar manualmente las selecciones de columna.

Mejorar sus predicciones analizando la precisión a lo largo del tiempo

Ahora puede monitorear cuán bien predicen sus modelos resultados actuales a lo largo del tiempo, luego utilizar estos comentarios para ajustar sus modelos y producir mejores predicciones. Puede monitorear la precisión de predicciones tanto para regresiones logísticas como lineales.

Visualizar desempeño de modelo con un gráfico de dispersión de valores residuales

Para modelos de retroceso logístico en que la variable de resultado es un campo de texto, un nuevo gráfico de dispersión de valores residuales revela la solidez de su modelo. Un *valor residual* representa la diferencia entre el valor predicho del modelo y el valor de resultado actual. Un resultado actual es datos que no se espera que cambien porque alcanzaron su *estado terminal*. Un ejemplo de datos finalizados es el número de artículos que recibió un cliente en un envío. Defina las condiciones bajo las cuales la variable de resultados de su historia alcanzó su estado terminal. De ese modo, Einstein Discovery sabe qué resultados incluir en el gráfico de dispersión.

Eliminar variables sesgadas de su modelo

Los modelos creados con datos sesgados pueden producir predicciones sesgadas. Impacto dispar es un ejemplo en que los datos reflejan prácticas discriminatorias hacia una población determinada, como disparidades de género en salarios iniciales. Einstein Discovery le alerta sobre variables que se están tratando de forma desigual en su modelo. Puede eliminar el sesgo de impacto desigual de sus predicciones para producir más modelos éticos y responsables.

Acelerar la creación de historias para perspectivas solo descriptivas

Si todo lo que quiere de sus datos son perspectivas de Lo que sucedió, puede omitir el análisis predictivo de su conjunto de datos. La creación de historias es más rápida porque Einstein Discovery no genera predicciones y mejoras. Una vez creada su historia, puede agregar manualmente análisis predictivo si cambia de opinión.

Actualizar sus historias con actualizaciones de conjunto de datos

Cuando los datos cambian en el conjunto de datos de origen, ahora puede elegir analizar los datos actualizados en vez de la instantánea tomada cuando se creó la historia. Cuando abre una historia, Einstein Discovery le notifica cuando se producen cambios en columnas o filas. Anteriormente, una historia siempre se anclaba en la instantánea original de los datos.

Procesar más datos de reporte con Perspectivas de datos de Einstein

Los límites de Perspectivas de datos de Einstein han aumentado. Ahora puede crear perspectivas desde reportes que contienen hasta 500.000 filas y 50 columnas de datos. Además, puede crear hasta 1.000 análisis de Perspectivas de datos de Einstein por organización por día.

Crear historias utilizando conjuntos de datos con predicados

Einstein Discovery ahora puede analizar conjuntos de datos de Einstein Analytics con predicados de seguridad a nivel de fila y reglas de colaboración asociadas con la herencia de colaboración de Salesforce. Todos los usuarios que acceden a la historia pueden ver los resultados de la historia. No necesitan el mismo acceso a nivel de fila que el creador de la historia. Anteriormente, necesitaba el permiso "Ignorar el predicado cuando se crea una historia a partir de un conjunto de datos", que está desaprobado en la versión Winter '20.

Personalizar el aspecto de predicciones de Einstein Discovery en páginas de registros de Lightning Experience

Personalice el aspecto de predicciones de Einstein Discovery incrustadas en páginas de registros de Lightning Experience. Para modelos de retroceso logístico (problemas de clasificación binaria), especifique etiquetas que aparecen cuando la predicción es superior o inferior al umbral del modelo. Ejemplos: ganancia o pérdida, mantenimiento o abandono, etc. Recomendaciones de filtro sobre cómo mejorar una predicción. Establezca el número máximo de recomendaciones o muestre recomendaciones que afectan al resultado por un porcentaje mínimo.

Obtener predicciones de Einstein en código Apex

Tras implementar modelos con Einstein Discovery, utilice el método `ConnectApi.SmartDataDiscovery.predict` para obtener predicciones sobre objetos de Salesforce en su código Apex.

Retirada de Einstein Discovery Classic

Planificamos la retirada de Einstein Discovery Classic en Spring '20. Los usuarios actuales de Einstein Discovery Classic necesitan la licencia Einstein Analytics Plus (requerida para Einstein Discovery en Analytics) para volver a crear conjuntos de datos e historias en Analytics

Studio. Einstein Discovery Classic será sustituido por la nueva experiencia en todas las organizaciones de Developer Edition con el lanzamiento de Winter '20.

Personalización

Filtrar por comparación en Generador de predicciones de Einstein

En vez de filtrar solo valores de campo absolutos, ahora puede filtrar el valor de un solo campo en comparación con el valor de otro campo o en un punto en el tiempo. Haga que su lógica de filtro sea más significativa y relevante en su pregunta de predicción.

Llamar flujos iniciados automáticamente desde sus recomendaciones de Next Best Action

Ayude sus agentes de servicio a actuar rápidamente. Llame un flujo iniciado automáticamente para actualizar registros o enviar un email en segundo plano mediante una recomendación.

Crear plantillas de estrategia y proteger estrategias como su propiedad intelectual

Cree plantillas de estrategia en las que sus suscriptores pueden personalizar y crear. Compártalas en paquetes gestionados que publica en AppExchange. Un paquete gestionado puede incluir plantillas de estrategia y estrategias protegidas como su propiedad intelectual (PI). Los suscriptores pueden abrir una plantilla en Generador de estrategias y suplicarla para personalizar para su propio uso. Las estrategias no marcadas como plantillas con Propiedad intelectual (PI) protegida y no se pueden modificar o duplicar. Puede actualizar plantillas de estrategia y estrategias protegidas por PI como parte de una actualización de paquete. Cuando envía actualizaciones a plantillas de estrategia, no afecta a copias de suscriptores.

Deshacer y rehacer su trabajo al crear estrategias

Los accidentes pueden suceder cuando crea estrategias. Ahora que puede deshacer y rehacer fácilmente cambios, somo la eliminación por error de un elemento principal o el movimiento de un elemento de una bifurcación a otra.

Crear expresiones para bifurcaciones con mayor facilidad en el Generador de estrategias de Next Best Action

Cree expresiones con mayor rapidez y precisión al utilizar un elemento Selector de bifurcación para bifurcar recomendaciones. No más ingresos de valores de lista de selección. Ahora puede seleccionar los valores, y Next Best Action rellena la expresión por usted.

Asignar título a sus recomendaciones para facilitar la identificación

Agregamos títulos a la lista de atributos que puede mostrar para una recomendación en el componente Lightning Next Best Action en Generador de aplicaciones Lightning o Comunidades. Agregue un título a una recomendación de modo que su agente o usuario puedan identificarla fácilmente.

Mostrar recomendaciones en la página Inicio de su aplicación

Agregue el componente Lightning Next Best Action a la página Inicio de una aplicación para mostrar un conjunto de recomendaciones agregado. Por ejemplo, muestre a un agente una lista de cuentas clave para seguir pasado un número específico de días desde el contacto anterior.

Desarrollo

Einstein Vision: Nuevos campos language y algorithm

La respuesta para llamadas de API de Einstein Vision que devuelven información de modelo ahora contiene los campos `language` y `algorithm`.

Einstein Language: Nuevos campos language y algorithm

La respuesta para llamadas de API de Einstein Language que devuelven información de modelo ahora contiene los campos `language` y `algorithm`.

Crear mejores predicciones con perspectivas

Obtenga detalles acerca de la lógica tras predicciones de Einstein a través de objetos de perspectivas. Cuando una función de Einstein, como Generador de predicciones de Einstein, realiza una predicción y guarda los resultados, se crea un registro AIRecordInsight y varios registros secundarios asociados. Utilice estos registros para comprender cómo se crean predicciones de Einstein y se aplica lógica personalizada tras guardar las predicciones para mejorar y personalizar predicciones.

Ventas: Bifurcación de High Velocity Sales, Creación de reportes y pronósticos trimestrales de Einstein y Equipos de cuentas personalizables y Funciones de contactos de equipos y oportunidades de cuentas

Cree cadencias de ventas que se bifurcan a pasos basados en resultados de llamadas. Cree reportes sobre factores de modelos de puntuaje y utilizar Pronósticos de Einstein con pronósticos trimestrales. Utilice campos personalizados, desencadenadores y reglas de flujo de trabajo con equipos de cuentas y funciones de contactos de oportunidades. Controle lo que Captura de actividad de Einstein captura y sincroniza. Disfrute de mejoras en las integraciones de email para Google y Microsoft. Permita a clientes y socios realizar pagos con mayor facilidad y seguridad con el componente de pagos de Salesforce Billing. Obtenga perspectivas de los patrones de implicación con el conjunto de datos de actividad de Pardot.

EN ESTA SECCIÓN:

High Velocity Sales: Ramificación de cadencia de ventas, Tableros de desempeño y Compatibilidad con puntuaje externo
Los gerentes de ventas pueden crear cadencias de ventas que se ramifican en múltiples rutas de alcance dependiendo de los resultados de una llamada. Los gerentes también pueden ver fácilmente cómo lo están haciendo sus equipos de ventas con más funciones de creación de reportes. Los representantes de ventas pueden ordenar clientes potenciales en el orden que les sea más relevantes con puntuajes externos.

Sales Cloud Einstein: Mejoras en la creación de reportes, Acceso de API, Compatibilidad con pronósticos trimestrales y Segmentación de datos
Cree reportes sobre puntuajes de oportunidades y factores de modelado de puntuajes. Utilice la API de SOAP para acceder a la información de factor de modelado. Mejore la precisión de los pronósticos si su organización utiliza una programación de pronósticos trimestral. Seleccione también qué prospectos desea que Einstein puntúe.

Funciones fundamentales de ventas: Función de contacto de oportunidad y Personalización de equipos de cuentas, Ordenación de partidas en presupuestos y oportunidades y Más tipos de pronósticos de familias de productos
Con las funciones de contactos de oportunidades tiene más flexibilidad para atribuir los beneficios a funciones, cargos y personas. Y los equipos de cuentas personalizables del mismo modo le dan más poder y flexibilidad para gestionar relaciones de cuentas complejas. Los representantes pueden mostrar partidas de presupuestos y productos de oportunidades en un orden específico en Lightning Experience. Los Pronósticos de colaboración admiten pronósticos de familias de productos basados en funciones por fechas de programación y productos. Mejoramos la seguridad y la creación de reportes para Gestión de territorio de compañía. Las entradas de precios ahora admiten campos de seguimiento de auditoría y seguimiento de historial de campos. También puede eliminar rutas de paquetes gestionados de primera generación.

Funciones de productividad: Captura de actividad de Einstein mejorada, Emails más sólidos, mejoras en Cronología de actividad y Calendarios más eficientes
Consiga más control sobre las configuraciones de Captura de actividad de Einstein. Haga más con emails con tablas con formato y archivos relacionados como datos adjuntos. Utilice nuevas etiquetas HTML con plantillas de email Lightning. Vea actividades archivadas y disfrute de una mejor navegación desde la cronología de actividad. Utilice un Id. de llamante personalizado con Lightning Dialer. Combine los calendarios de vista de disponibilidad y de lista de usuarios para programar eventos con mayor rapidez.

Integración con Google: Recordatorios para registrar y seguimiento de email, Programación y Mejoras en la sincronización

Reciba recordatorios para registrar emails. Disfrute de más flexibilidad cuando realice el seguimiento de emails y programe emails para enviarlos más adelante. Además, afinamos la sincronización de eventos. Ahora los registros que los representantes invitan o relacionan con sus eventos no se intercambian con registros diferentes después de la sincronización.

Integración con Microsoft®: Mejoras en más objetos relevantes, más objetos relevantes con coincidencia y sincronización

Vea los tipos de objetos a los que se accede con frecuencia cuando se registra un email o evento. El registro de usuario está seleccionado como el registro de personas predeterminadas cuando se activa Email mejorado. Además, afinamos la sincronización de eventos.

Salesforce CPQ y Billing: Guía sobre precios mejorada, Contratos fiables para presupuestos grandes y Pagos de clientes en páginas de comunidad y Lightning

Mejore la efectividad de su guía sobre precios viendo dónde los representantes de ventas aceptaron o evitaron descuentos sugeridos. Mantenga su proceso de contratación funcionando suavemente con un desempeño mejorado cuando contrate presupuestos grandes. Gestione los pagos de clientes y las tarjetas de crédito agregando el nuevo componente Lightning Salesforce Billing a sus páginas de comunidades y Lightning de cara a los socios.

Pardot: Nuevo conjunto de datos en B2B Marketing Analytics, Contenido reutilizable para email y más funciones

Agregamos un conjunto de datos a B2B Marketing Analytics que ofrece datos demográficos de clientes potenciales y actividad de participación conjuntamente. La nueva función Fragmentos de código ofrece contenido reutilizable para emails y plantillas de email. Esta versión también trae actualizaciones en las funciones de Puntuaje de comportamiento y Perspectivas de campaña de Pardot Einstein, así como mejoras en el control de activos en el Gestor de objetos.

Otros cambios en Sales Cloud

Data.com Prospector y Data.com Clean tienen programada su retirada el 31 de julio de 2020. Ahora puede gestionar los parámetros de entrega para funciones de Sales Cloud con el Generador de notificaciones. También puede enrutar canales de mensajería con OmniCanal.

High Velocity Sales: Ramificación de cadencia de ventas, Tableros de desempeño y Compatibilidad con puntuaje externo

Los gerentes de ventas pueden crear cadencias de ventas que se ramifican en múltiples rutas de alcance dependiendo de los resultados de una llamada. Los gerentes también pueden ver fácilmente cómo lo están haciendo sus equipos de ventas con más funciones de creación de reportes. Los representantes de ventas pueden ordenar clientes potenciales en el orden que les sea más relevantes con puntuajes externos.

High Velocity Sales y sus funciones están disponibles por un costo adicional. Si desea detalles sobre los precios, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce. Lightning Dialer también está disponible por un costo adicional como licencia complementaria.

EN ESTA SECCIÓN:

Cambiar su alcance de ventas en base a los resultados de llamadas

Con Ramificación de cadencia de ventas, los gerentes de ventas pueden crear cadencias de ventas que llevan a los clientes potenciales por pasos de alcance diferentes dependiendo de los resultados de una llamada. Por ejemplo, los representantes de ventas pueden seguir una ruta cuando hablan con un cliente potencial y otra cuando dejan un correo de voz.

Creación de reportes de High Velocity Sales: Mejoras de los tableros de Einstein Analytics y reportes operativos

Los gerentes de ventas pueden ver datos estadísticos detallados de desempeño de participación y cadencias de ventas; construir reportes personalizados con datos de prospectos, contactos, cuentas personales y cadencias de ventas y acceder a más información los reportes incluidos.

Dar prioridad a registros con puntuajes externos en cola de trabajo

Prepare a los representantes de ventas para filtrar sus colas de trabajo con campos de número personalizados derivados de puntuajes externos. Los representantes pueden centrarse en los registros de prospectos que necesitan más su atención: cuentas, contactos y prospectos.

Configurar más desde Configuración en High Velocity Sales

La página Configuración rediseñada de High Velocity Sales hace que los ajustes y la configuración sean más fáciles. Agregamos más opciones de modo que pueda acceder a la configuración para el componente Pasos de cadencia de ventas, categorías de resultado de llamadas, cuentas personales y puntuajes de objetos personalizados. También agrupamos los parámetros de configuración por prospecto, contacto y cuenta personal para facilitar encontrar los diversos parámetros.

Más usuarios pueden eliminar objetivos de cadencia de ventas

Ahora el asignado objetivo de una cadencia de ventas, el propietario del registro objetivo y el propietario de la cadencia de ventas pueden eliminar objetivos de una cadencia de ventas. Anteriormente, solo los usuarios que agregaron un objetivo o los usuarios con el permiso Modificar todos los datos podían eliminar objetivos. Si debe permitir un acceso más amplio, puede asignar el permiso a grupos para eliminar objetivos.

Ver quién está trabajando en un cliente potencial en una cadencia de ventas

Los gerentes de ventas ahora pueden decir de un vistazo qué representante de ventas está trabajando en un cliente potencial en una cadencia de ventas: no se requieren clics adicionales. El campo Asignado de cadencia de ventas está disponible en vistas de lista y páginas de detalle de registros.

Evaluar el éxito de la participación de pasos de cadencias de ventas

La lista relacionada Pasos de cadencia de ventas en los registros Cadencia de ventas permite a los gerentes y representantes de ventas ver fácilmente los datos estadísticos de participación de cada paso de ventas.

Utilizar texto enriquecido para guiones de llamadas

Los gerentes de ventas ahora pueden controlar el tipo de letra, el tamaño, el color y la alineación de texto de guiones de llamadas. También pueden agregar viñetas y listas numeradas para crear guiones de llamadas más detallados y con mejor formato.

Otras mejoras en High Velocity Sales

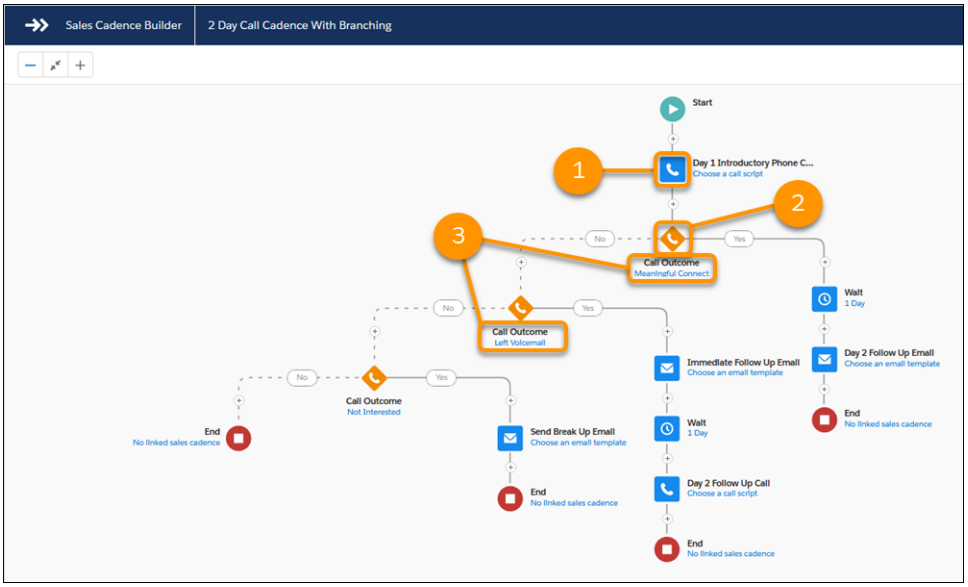
El componente Pasos de cadencia de ventas tiene información más detalladas y las firmas están disponibles en plantillas de email.

Cambiar su alcance de ventas en base a los resultados de llamadas

Con Ramificación de cadencia de ventas, los gerentes de ventas pueden crear cadencias de ventas que llevan a los clientes potenciales por pasos de alcance diferentes dependiendo de los resultados de una llamada. Por ejemplo, los representantes de ventas pueden seguir una ruta cuando hablan con un cliente potencial y otra cuando dejan un correo de voz.

Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Para activar las cadencias de ventas ramificadas, active primero Resultados de llamada en la página Registrar una llamada en Configuración de Dialer. Los resultados de llamadas son valores de disposición del tipo "Dejó un correo de voz" capturados cuando registra una llamada. Luego asigne sus valores de Resultado de llamada en Configuración de High Velocity Sales.



Cuando los gerentes de ventas construyen una cadencia de ventas, pueden agregar un paso de llamada (1) seguido de un paso de ramificación (2). Para cada paso de ramificación, seleccione qué valor de Resultado de llamada buscar, como Conexión con sentido o Dejó un correo de voz (3).

Luego agregue los pasos de ventas a las rutas Sí y No. La cadencia de ventas sigue la ruta Sí cuando Resultado de llamada coincide con el valor seleccionado. En caso contrario, la cadencia de ventas sigue la ruta No. Para comprobar más de un Resultado de llamada, agregue pasos de ramificación múltiples.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Definir resultados de llamadas para ramificaciones (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Creación de reportes de High Velocity Sales: Mejoras de los tableros de Einstein Analytics y reportes operativos

Los gerentes de ventas pueden ver datos estadísticos detallados de desempeño de participación y cadencias de ventas; construir reportes personalizados con datos de prospectos, contactos, cuentas personales y cadencias de ventas y acceder a más información los reportes incluidos.

EN ESTA SECCIÓN:

Ver una cadencia de ventas y el desempeño de representantes de un vistazo (Beta)

Los gerentes de ventas pueden utilizar los tableros de desempeño de Einstein Analytics para ver rápidamente la participación de los clientes y cómo lo están haciendo los representantes de ventas. Por ejemplo, los gerentes pueden ver cuántas cadencias de ventas están en curso, con datos estadísticos detallados de respuestas llamadas y email. También pueden ver la efectividad del trabajo de los representantes de ventas a lo largo de sus cadencias de ventas.

Ver más información en reportes de cadencias de ventas

Las mejoras en la creación de reportes permiten a los gerentes de ventas ver información detallada sobre resultados de llamadas, participación de email, puntualidad de representantes de ventas y más resultados detallados de cadencias de ventas y objetivos.

Ver una cadencia de ventas y el desempeño de representantes de un vistazo (Beta)

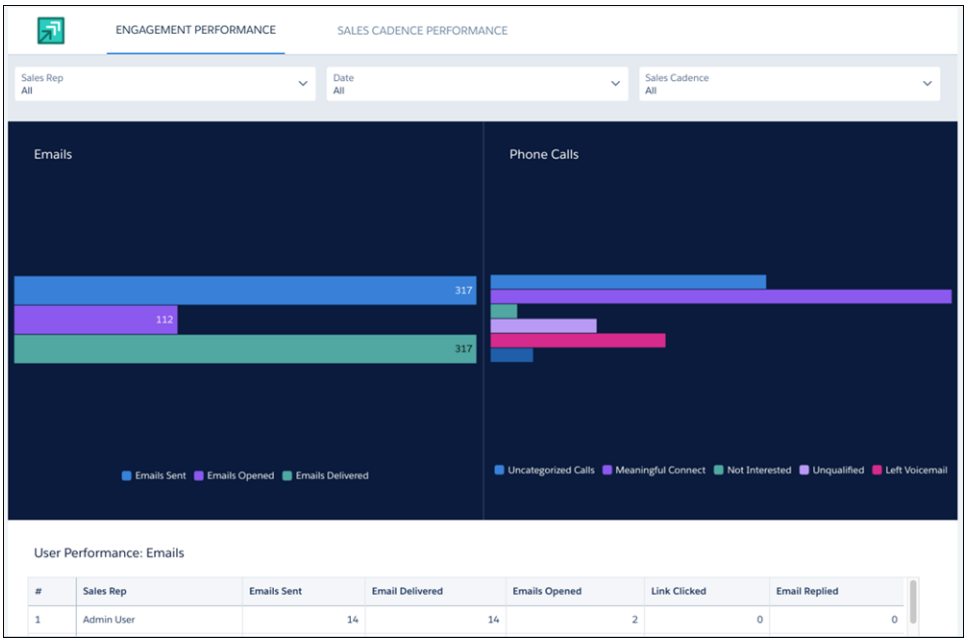
Los gerentes de ventas pueden utilizar los tableros de desempeño de Einstein Analytics para ver rápidamente la participación de los clientes y cómo lo están haciendo los representantes de ventas. Por ejemplo, los gerentes pueden ver cuántas cadencias de ventas están en curso, con datos estadísticos detallados de respuestas llamadas y email. También pueden ver la efectividad del trabajo de los representantes de ventas a lo largo de sus cadencias de ventas.

Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

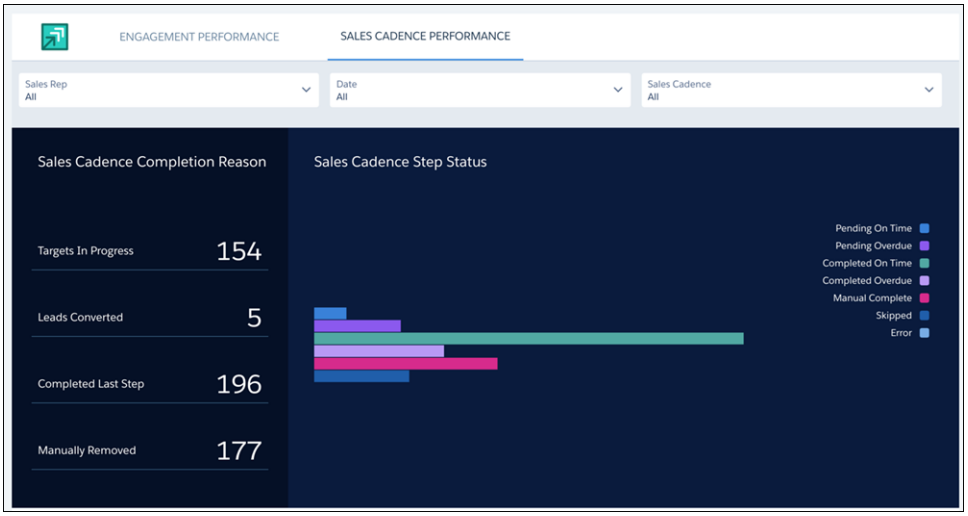
Nota: Como una función beta, los Tableros de desempeño de High Velocity Sales es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función.

Quién: Para ver los tableros de desempeño de High Velocity Sales necesitará el permiso Usuario de High Velocity Sales o Creador de cadencia de ventas de High Velocity Sales, así como el permiso Ver todos los datos.

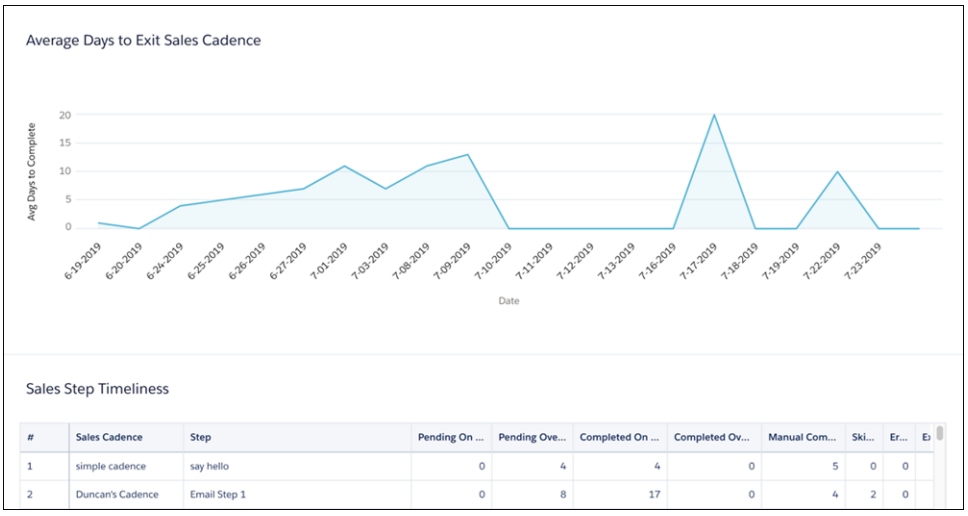
Por qué: Con el tablero Desempeño de participación, los gerentes ven datos estadísticos de participación de clientes potenciales para emails y llamadas telefónicas, ordenados por cadencia de ventas, intervalo de fechas, representante de ventas o una combinación.



Con el tablero Desempeño de cadencia de ventas, los gerentes ven la efectividad de las cadencias de ventas. Los detalles incluyen datos estadísticos sobre los objetivos en curso, la conversión de prospectos y las finalizaciones de cadencias de ventas.



Los gerentes también ven la cantidad de tiempo que emplean los clientes potenciales en moverse por cadencias de ventas y si los representantes están completando los pasos de alcance a tiempo.



Cómo: Para activar los tableros, asigne sus valores Resultado de llamada y active la Aplicación Análisis de desempeño de High Velocity Sales en Configuración de High Velocity Sales. Para ver los tableros, los gerentes de ventas seleccionan Desempeño de ventas de High Velocity Sales desde el menú de navegación en la aplicación High Velocity Sales.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Definir resultados de llamadas para ramificaciones (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ver más información en reportes de cadencias de ventas

Las mejoras en la creación de reportes permiten a los gerentes de ventas ver información detallada sobre resultados de llamadas, participación de email, puntualidad de representantes de ventas y más resultados detallados de cadencias de ventas y objetivos.

Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Varias mejoras en la creación de reportes de High Velocity Sales dan a los gerentes una comprensión más profunda de la efectividad de sus cadencias de ventas.

- Vea los resultados de llamadas para cada paso de llamada en el nuevo reporte Participación de guión de llamadas y el reporte Participación de cadencia de ventas existente.
- El reporte Participación de guión de llamadas y el reporte Participación de cadencia de ventas muestra a los gerentes cómo respondieron los clientes potenciales a emails y llamadas en base a sus plantillas y guiones. Vea exactamente cuántos clientes potenciales respondieron a cada email y cuántas llamadas tuvieron éxito. Estos reportes están en la carpeta Reportes de ventas de ejemplo.
- Los campos de mediciones Completado a tiempo, Completado vencido, Omitido y Completado manualmente muestran a los gerentes cómo están completando los representantes de ventas sus tareas de cadencias de ventas. Estos campos están disponibles en tipos de reportes personalizados y en el reporte Participación de cadencia de ventas incluido. Si activó High Velocity Sales, agregue los campos al reporte Participación de cadencia de ventas manualmente.
- El tipo de reporte personalizado Cadencia de ventas y Rastreadores incluye ahora el campo Asignado de cadencia de ventas. Este tipo de reporte muestra a los gerentes qué prospectos, contactos y cuentas personales están en una cadencia de ventas, junto con el modo en que cada objetivo completó la cadencia de ventas.
- Los tipos de reportes personalizados que combinan prospectos, contactos y cuentas personales con rastreadores de cadencias de ventas permiten a los gerentes de ventas ver cuáles de sus prospectos, contactos y cuentas personales están en una cadencia de ventas y cómo la completaron cada uno de ellos.

Cómo: Para ver valores de Resultado de llamada en reportes, asigne los valores de resultados de llamadas de su organización a los resultados de llamadas en Configuración de High Velocity Sales. Los valores de Resultado de llamada disponibles incluyen Conexión con sentido, Dejó un correo de voz, Llamar más tarde, No interesado y No cualificado.

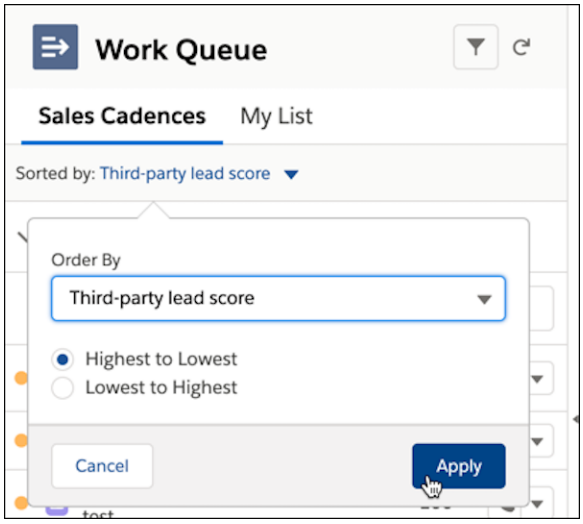
Para hacer que los tipos de reportes personalizados que combinen prospectos, contactos y cuentas personales con rastreadores de cadencias de ventas estén disponibles para gerentes, defínalos en Configuración de tipos de reportes.

Dar prioridad a registros con puntuajes externos en cola de trabajo

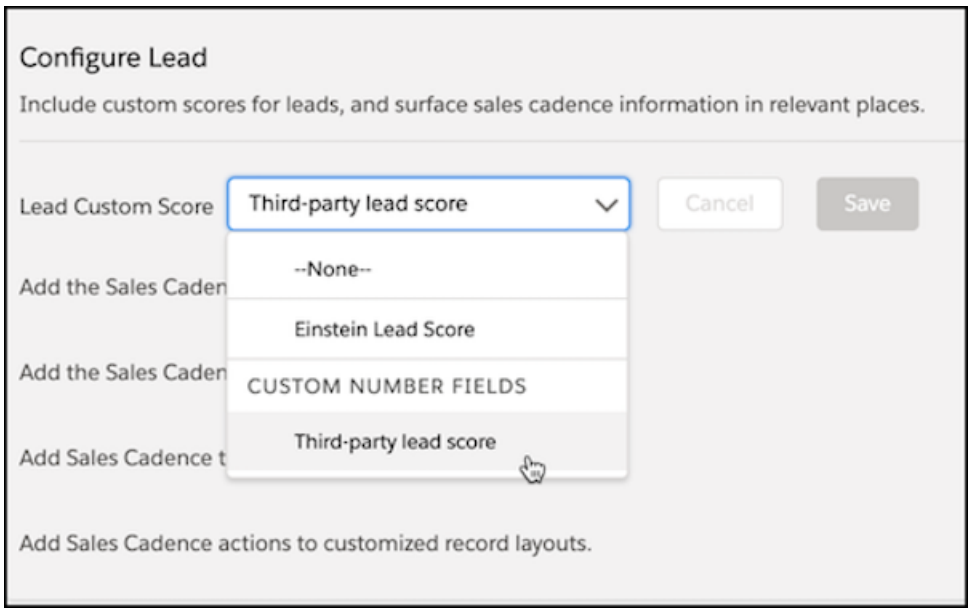
Prepare a los representantes de ventas para filtrar sus colas de trabajo con campos de número personalizados derivados de puntuajes externos. Los representantes pueden centrarse en los registros de prospectos que necesitan más su atención: cuentas, contactos y prospectos.

Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Los representantes de ventas tienen más control sobre sus colas de trabajo. Para ordenar por campos personalizados, haga clic en el vínculo Ordenado por y seleccione un campo personalizado por el que ordenar.



Cómo: Desde Configuración de High Velocity Sales, haga clic en **Modificar** junto al objeto al que desee agregar un campo personalizado. Junto al campo de puntuaje personalizado del objeto, seleccione el campo de número personalizado apropiado. El campo se muestra en la cola del representante de ventas y puede utilizarse para ordenar cadencias de ventas. Para cuentas personales, configure los campos de número personalizados en la configuración de gestión de objetos para contactos.

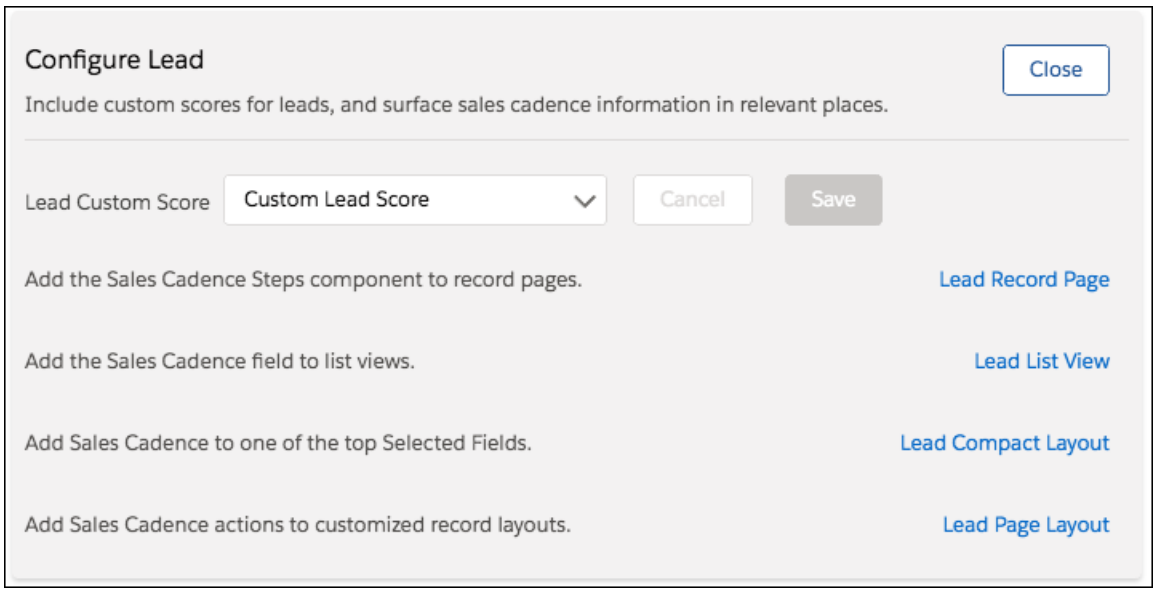


Configurar más desde Configuración en High Velocity Sales

La página Configuración rediseñada de High Velocity Sales hace que los ajustes y la configuración sean más fáciles. Agregamos más opciones de modo que pueda acceder a la configuración para el componente Pasos de cadencia de ventas, categorías de resultado de llamadas, cuentas personales y puntuajes de objetos personalizados. También agrupamos los parámetros de configuración por prospecto, contacto y cuenta personal para facilitar encontrar los diversos parámetros.

Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Acceda fácilmente a los parámetros para los registros que son más relevantes para su organización. Los parámetros relacionados están agrupados en secciones ampliables, de modo que solo ve los parámetros detallados que desea.



Más usuarios pueden eliminar objetivos de cadencia de ventas

Ahora el asignado objetivo de una cadencia de ventas, el propietario del registro objetivo y el propietario de la cadencia de ventas pueden eliminar objetivos de una cadencia de ventas. Anteriormente, solo los usuarios que agregaron un objetivo o los usuarios con el permiso Modificar todos los datos podían eliminar objetivos. Si debe permitir un acceso más amplio, puede asignar el permiso a grupos para eliminar objetivos.

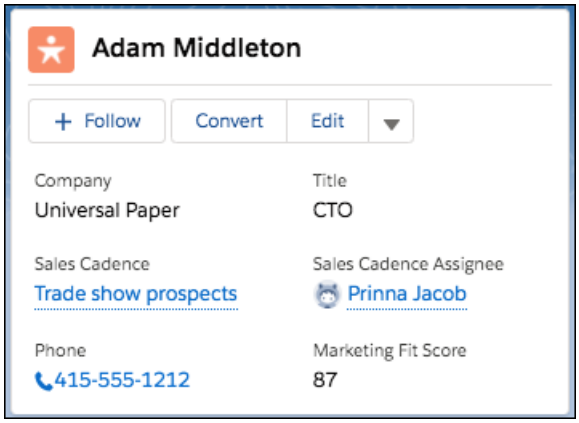
Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Ver quién está trabajando en un cliente potencial en una cadencia de ventas

Los gerentes de ventas ahora pueden decir de un vistazo qué representante de ventas está trabajando en un cliente potencial en una cadencia de ventas: no se requieren clics adicionales. El campo Asignado de cadencia de ventas está disponible en vistas de lista y páginas de detalle de registros.

Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Los gerentes y los representantes de ventas pueden ver quién está trabajando en unas negociaciones desde el registro del prospecto, contacto o cuenta personal relacionado. También pueden ver el campo Asignado de cadencia de ventas en vistas de lista.



Cómo: Para agregar el campo a formatos de registros, vaya al Gestor de objetos en Configuración. Seleccione el objeto que desea modificar. Haga clic en **Formatos compactos** y luego agregue Asignado de cadencia de ventas a uno de los Campos seleccionados superiores.

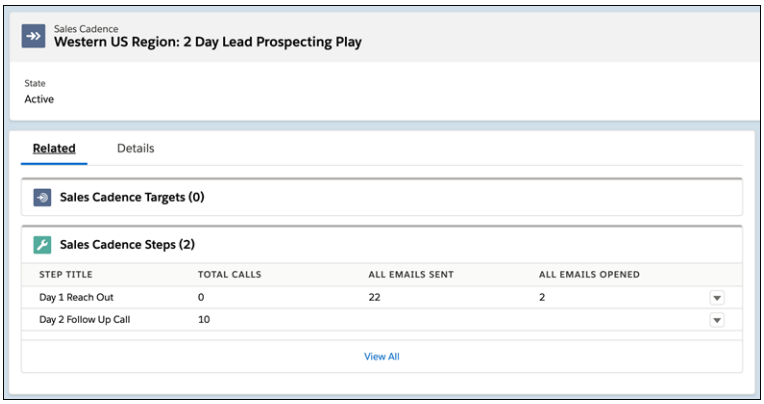
Para agregar Asignado de cadencia de ventas a vistas de lista, navegue a la vista de lista donde desea que aparezca el campo. Haga clic en el menú desplegable Controles de vista de lista y luego haga clic en **Seleccionar campos para mostrar** y agregue **Asignado de cadencia de ventas**.

Evaluar el éxito de la participación de pasos de cadencias de ventas

La lista relacionada Pasos de cadencia de ventas en los registros Cadencia de ventas permite a los gerentes y representantes de ventas ver fácilmente los datos estadísticos de participación de cada paso de ventas.

Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Para cada paso en la cadencia de ventas, sus usuarios pueden ver el número de llamadas realizadas, los mensajes de email enviados y los mensajes de email abiertos.

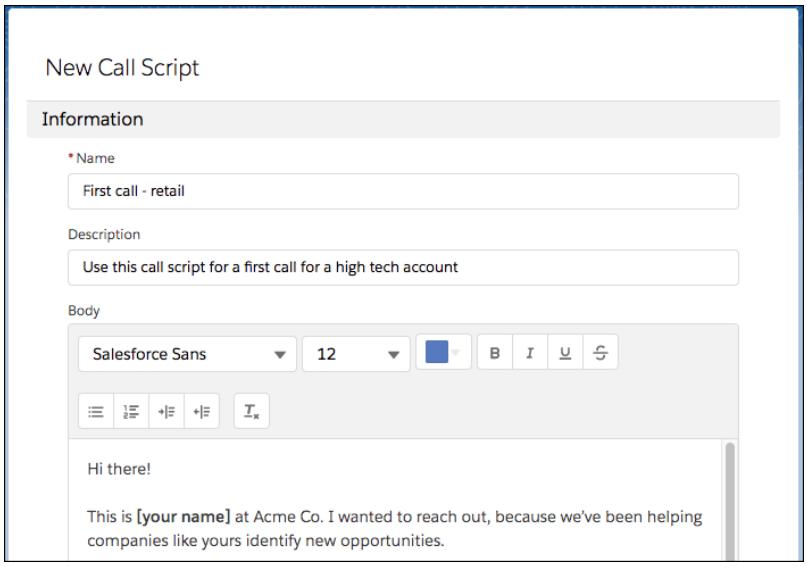


Utilizar texto enriquecido para guiones de llamadas

Los gerentes de ventas ahora pueden controlar el tipo de letra, el tamaño, el color y la alineación de texto de guiones de llamadas. También pueden agregar viñetas y listas numeradas para crear guiones de llamadas más detallados y con mejor formato.

Dónde: Este cambio se aplica a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Las opciones de texto enriquecido están disponibles en el editor. Los gerentes pueden incorporar formato al texto cuando crean los guiones de llamadas.



Otras mejoras en High Velocity Sales

El componente Pasos de cadencia de ventas tiene información más detalladas y las firmas están disponibles en plantillas de email.

Dónde: Estos cambios se aplican a High Velocity Sales en Lightning Experience. High Velocity Sales está disponible como un complemento en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: A continuación se muestran los cambios que se realizaron.

- Cuando un paso está vencido, las notificaciones aparecen ahora en el componente Pasos de cadencia de ventas. De esa manera, los representantes saben a qué pasos dar prioridad.
- El componente Pasos de cadencia de ventas muestra si hay una cadencia de ventas vinculada próxima. Los representantes saben qué esperar a continuación y los gerentes pueden seguir mejor el estado de un cliente potencial.
- El componente Pasos de cadencia de ventas muestra si el paso anterior o siguiente es un paso de ramificación.
- Los gerentes de ventas ahora pueden agregar un campo de combinación {{{Sender.Signature}}} a las plantillas de email para extraer dinámicamente la firma de un usuario.

Cómo: Estas mejoras están disponibles automáticamente para usuarios de High Velocity Sales.

Sales Cloud Einstein: Mejoras en la creación de reportes, Acceso de API, Compatibilidad con pronósticos trimestrales y Segmentación de datos

Cree reportes sobre puntuajes de oportunidades y factores de modelado de puntuajes. Utilice la API de SOAP para acceder a la información de factor de modelado. Mejore la precisión de los pronósticos si su organización utiliza una programación de pronósticos trimestral. Seleccione también qué prospectos desea que Einstein puntúe.

EN ESTA SECCIÓN:

Puntuaje de oportunidades de Einstein: Reportes mejorados y acceso de API

Agregue el campo Puntuaje a reportes de Oportunidad estándar y cree tipos de reportes personalizados para factores de modelado. Además, utilice la API de SOAP para acceder a la información de factor de modelado.

Pronósticos de Einstein: Compatibilidad con los pronósticos trimestrales (disponible de forma general)

Si utiliza una programación de pronósticos trimestrales, ahora podrá utilizar el poder de Einstein para mejorar la precisión de los pronósticos, predecir resultados y realizar un seguimiento del desempeño de los equipos de ventas.

Puntuaje de prospectos de Einstein: Controlar qué prospectos puntuar

¿Necesita su equipo de ventas puntuajes de prospectos para solo algunos prospectos? Indique a Einstein que solo puntúe prospectos que contengan ciertos valores en campos de prospectos. Por ejemplo, si su equipo de ventas desea puntuar únicamente prospectos de la industria de las comunicaciones, indique a Einstein que incluya solo esos prospectos.

Contactos automatizados de Einstein: Ver solo los datos de contactos a los que tenga acceso

Las sugerencias de Funciones del contacto de la oportunidad ahora respetan la seguridad a nivel de campo procedente del objeto Contacto. Los representantes de ventas sin acceso a los campos de contactos como Email, Cargo o Teléfono ya no pueden ver esos campos en el componente de Einstein o las vistas de lista. Los representantes también no ven los valores de los campos de contacto para los registros de contactos a los que no tienen acceso. Por último, al visualizar la página de detalles para sugerencias de Función de contacto de oportunidad, los campos de contacto no aparecen. Para ver los campos de contacto, navegue al registro de contacto.

Captura de actividad de Einstein: Decidir qué capturar y sincronizar

Obtenga más control sobre los datos de email que se capturan. Utilice la lista Direcciones excluidas para evitar que se sincronicen los datos. Además, permita que los representantes sincronicen series de eventos.

Puntuaje de oportunidades de Einstein: Reportes mejorados y acceso de API

Agregue el campo Puntuaje a reportes de Oportunidad estándar y cree tipos de reportes personalizados para factores de modelado. Además, utilice la API de SOAP para acceder a la información de factor de modelado.

EN ESTA SECCIÓN:

Agregar puntuajes de oportunidades a reportes estándar

Utilice los reportes estándar para analizar oportunidades en base a puntuajes de oportunidades. Anteriormente, podía utilizar puntuaje de oportunidades solo con tipos de reportes personalizados.

Agregar factores de modelado a tipos de reportes personalizados de Oportunidad

Obtenga una imagen más clara de lo que dirige sus puntuajes de oportunidades. Los factores utilizados para crear el modelo de puntuaje de oportunidades ahora están disponibles en tipos de reportes personalizados.

Utilizar la API de SOAP para acceder a información sobre el modelo de puntuaje de oportunidades

Presentamos dos nuevos objetos para Puntuaje de oportunidades de Einstein. Utilice los objetos SalesAIScoreCycle y SalesAIScoreModelFactors para recuperar información de sobre puntuajes de oportunidades y sus factores.

Agregar puntuajes de oportunidades a reportes estándar

Utilice los reportes estándar para analizar oportunidades en base a puntuajes de oportunidades. Anteriormente, podía utilizar puntuaje de oportunidades solo con tipos de reportes personalizados.

Dónde: Este cambio se aplica a Sales Cloud Einstein en Lightning Experience y Salesforce Classic. Sales Cloud Einstein está disponible por un costo adicional en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: La creación de reportes sobre los puntuajes de oportunidades tiene muchos usos. Por ejemplo, agrupe sus oportunidades por puntuaje. Luego compare cómo los valores de la etapa de la oportunidad se comparan con los puntuajes. También puede priorizar las oportunidades en el reporte en base al campo de puntuaje.

Cómo: Agregue el campo Puntuaje a cualquier reporte basado en oportunidades. Luego puede ordenar, agrupar o filtrar registros por el puntuaje de la oportunidad.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Agregar factores de modelado a tipos de reportes personalizados de Oportunidad

Obtenga una imagen más clara de lo que dirige sus puntuajes de oportunidades. Los factores utilizados para crear el modelo de puntuaje de oportunidades ahora están disponibles en tipos de reportes personalizados.

Dónde: Este cambio se aplica a Sales Cloud Einstein en Lightning Experience y Salesforce Classic. Sales Cloud Einstein está disponible por un costo adicional en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Para utilizar factores de modelado en tipos de reportes personalizados, los usuarios deben tener el permiso Ver factores de modelado de puntuaje. El permiso no está activado de forma predeterminada. Duplique el conjunto de permisos de Sales Cloud Einstein y active el permiso Ver factores de modelado de puntuaje. Asigne el conjunto de permisos a usuarios.

Por qué: La creación de reportes sobre los factores de modelado tiene muchos usos. Por ejemplo, los representantes de ventas pueden revisar los factores de modelado principales para sus oportunidades para ver qué factores tienen la mayor influencia sobre sus negociaciones. Los administradores y las personas interesados en la ciencia de datos pueden ver qué factores se incluyen en el modelo predictivo, lo que les ayuda a evaluar el modelo y realizar mejoras.

Cómo: Cree un tipo de reporte personalizado. Para el objeto principal, seleccione **Factores de modelado de puntuaje de IA de ventas**.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear tipos de reporte personalizados para Puntuaje de oportunidades de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Utilizar la API de SOAP para acceder a información sobre el modelo de puntuaje de oportunidades

Presentamos dos nuevos objetos para Puntuaje de oportunidades de Einstein. Utilice los objetos SalesAIScoreCycle y SalesAIScoreModelFactors para recuperar información de sobre puntuajes de oportunidades y sus factores.

Dónde: Este cambio se aplica a Sales Cloud Einstein en Lightning Experience y Salesforce Classic. Sales Cloud Einstein está disponible por un costo adicional en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Para acceder a factores de modelado en la API, los usuarios deben tener el permiso Ver factores de modelado de puntuaje. El permiso no está activado de forma predeterminada. Duplique el conjunto de permisos de Sales Cloud Einstein y active el permiso Ver factores de modelado de puntuaje. Asigne el conjunto de permisos a usuarios.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Objetos nuevos y modificados

Pronósticos de Einstein: Compatibilidad con los pronósticos trimestrales (disponible de forma general)

Si utiliza una programación de pronósticos trimestrales, ahora podrá utilizar el poder de Einstein para mejorar la precisión de los pronósticos, predecir resultados y realizar un seguimiento del desempeño de los equipos de ventas.

Dónde: Este cambio se aplica a Sales Cloud Einstein en Lightning Experience y Salesforce Classic. Sales Cloud Einstein está disponible por un costo adicional en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Pronósticos de Einstein está disponible para gestores de ventas con la licencia Sales Cloud Einstein.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

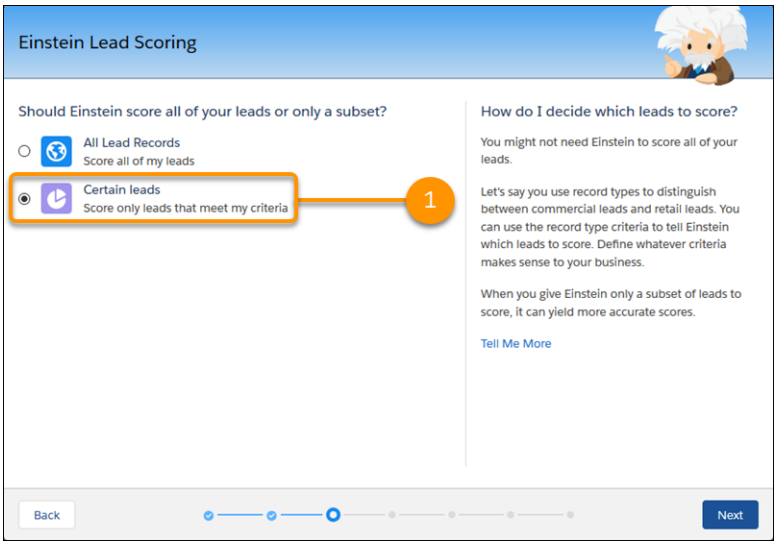
Ayuda de Salesforce: Activar Previsiones de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Puntuaje de prospectos de Einstein: Controlar qué prospectos puntuar

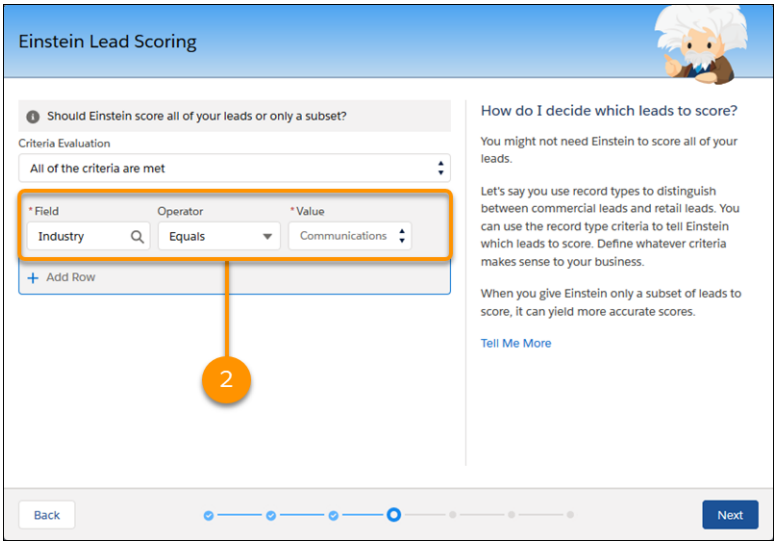
¿Necesita su equipo de ventas puntuajes de prospectos para solo algunos prospectos? Indique a Einstein que solo puntúe prospectos que contengan ciertos valores en campos de prospectos. Por ejemplo, si su equipo de ventas desea puntuar únicamente prospectos de la industria de las comunicaciones, indique a Einstein que incluya solo esos prospectos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Durante la configuración, indique a Einstein que no desea incluir todos los prospectos en el análisis (1).



Luego elija los valores del campo de prospecto que indica los prospectos que desea puntuar (2).



CONSULTE TAMBIÉN

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

Contactos automatizados de Einstein: Ver solo los datos de contactos a los que tenga acceso

Las sugerencias de Funciones del contacto de la oportunidad ahora respetan la seguridad a nivel de campo procedente del objeto Contacto. Los representantes de ventas sin acceso a los campos de contactos como Email, Cargo o Teléfono ya no pueden ver esos campos en el componente de Einstein o las vistas de lista. Los representantes también no ven los valores de los campos de contacto para los registros de contactos a los que no tienen acceso. Por último, al visualizar la página de detalles para sugerencias de Función de contacto de oportunidad, los campos de contacto no aparecen. Para ver los campos de contacto, navegue al registro de contacto.

Dónde: Este cambio se aplica a Sales Cloud Einstein en Lightning Experience. Sales Cloud Einstein está disponible por un costo adicional en las versiones Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Captura de actividad de Einstein: Decidir qué capturar y sincronizar

Obtenga más control sobre los datos de email que se capturan. Utilice la lista Direcciones excluidas para evitar que se sincronicen los datos. Además, permita que los representantes sincronicen series de eventos.

Dónde: Estos cambios se aplican a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Captura de actividad de Einstein: Mas control sobre qué datos capturar y sincronizar y Notificaciones sobre conexiones de cuentas

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Funciones fundamentales de ventas: Función de contacto de oportunidad y Personalización de equipos de cuentas, Ordenación de partidas en presupuestos y oportunidades y Más tipos de pronósticos de familias de productos

Con las funciones de contactos de oportunidades tiene más flexibilidad para atribuir los beneficios a funciones, cargos y personas. Y los equipos de cuentas personalizables del mismo modo le dan más poder y flexibilidad para gestionar relaciones de cuentas complejas. Los representantes pueden mostrar partidas de presupuestos y productos de oportunidades en un orden específico en Lightning Experience. Los Pronósticos de colaboración admiten pronósticos de familias de productos basados en funciones por fechas de programación y productos. Mejoramos la seguridad y la creación de reportes para Gestión de territorio de compañía. Las entradas de precios ahora admiten campos de seguimiento de auditoría y seguimiento de historial de campos. También puede eliminar rutas de paquetes gestionados de primera generación.

EN ESTA SECCIÓN:

Contactos: Personalizar funciones de contacto de oportunidad para un mejor seguimiento y creación de reportes

Las opciones de personalización de funciones de contacto de oportunidad le dan la flexibilidad de realizar un seguimiento y atribuir ingresos a funciones, cargos y personas. Con campos y formatos de página personalizados, reglas de validación y desencadenadores de Apex, puede diseñar una Función de contacto de oportunidad para que coincida con sus procesos de ventas y creación de reportes específicos. Puede capturar nuevos datos, como títulos y funciones, para ayudar a sus representantes de ventas a ser más eficientes dirigiéndose a los contactos correctos.

Cuentas: Personalizar los equipos de cuentas para dar mejor cobertura a las ventas en equipo

Las ventas en equipo llevan aparejadas relaciones de cuentas más complejas. Ahora puede gestionar mejor esas relaciones en Salesforce. Recopile más información agregando campos, botones y vínculos personalizados a los formatos de equipos de cuentas. Utilice reglas de validación, desencadenadores de Apex, Process Builder y reglas de flujos de procesos con equipos de cuentas para ayudar a mantener los datos limpios y reducir al mínimo el ingreso manual de los datos. Ahora puede crear reportes también sobre equipos de cuentas.

Presupuestos: Ordenar partidas de presupuesto en Lightning Experience en cualquier orden

Los representantes pueden ordenar partidas de presupuesto en le orden que quieran. Su orden de su preferencia también se actualiza en las oportunidades relacionadas y presupuestos en PDF cuando se sincronizan. Anteriormente, la ordenación de partidas de presupuesto solo estaba disponible en Salesforce Classic.

Oportunidades: Ordenación, Listas de selección dependientes, Cantidad de productos predeterminada y una Vista de lista para equipos

Los equipos de ventas que trabajan en Lightning Experience ahora pueden establecer el orden de los productos enumerados en una oportunidad. Ayude a los representantes a agregar productos más rápidamente empleando lista de selección dependientes y una cantidad predeterminada para productos de oportunidades. Una nueva vista de lista en la página de la oportunidad ayuda a los gerentes de ventas a centrarse en el progreso de un equipo.

Pronósticos de colaboración: Obtener más opciones para pronósticos de familia de productos en Lightning Experience

Los Pronósticos de colaboración admiten ahora pronósticos de familias de productos empleando fechas de programación y productos. Anteriormente, los pronósticos de familia de productos utilizaban una fecha de cierre. Este cambio significa que si su compañía realiza pronósticos por jerarquía de funciones, familia de productos y fechas de programación o productos, ahora puede utilizar Pronósticos de colaboración para reflejar su modelo de negocio. Los usuarios de pronósticos también obtienen funciones que no están en Salesforce Classic, como las acciones rápidas y el texto ajustado en la lista de oportunidades.

Gestión de territorio de compañía: Reportes y configuración mejorados

Los reportes de actividades ahora pueden mostrar la información de territorio. También los permisos para ejecutar reglas de asignación cambiaron para darle más control sobre lo que los usuarios pueden hacer en Configuración.

Entradas de listas de precios: Seguimiento de cambios con Seguimiento de historial de cambios y Seguimiento de auditoría

Las entradas de listas de precios ahora admiten seguimientos de auditoría de campos y seguimiento de historial de campos, de modo que pueda realizar fácilmente un seguimiento de los cambios en campos de entrada de listas de precios.

Ruta: Retirar rutas no utilizadas de paquetes gestionados

A veces un paquete gestionado que instala incluye una ruta que no cumple sus necesidades de negocio. Ahora puede retirar rutas de paquetes gestionados de primera generación. El registro se mantiene en la base de datos, pero se retira de los índices y actualizaciones posteriores, y no cuenta en las cuotas.

Otros cambios en funciones fundamentales de ventas

Los equipos de cuentas y oportunidades que trabajan en Lightning Experience pueden ver el acceso de los miembros a los registros de cuentas y oportunidades. Agregamos las acciones Modificar y Eliminar para registros en la lista relacionada Programaciones en productos de oportunidades. También agregamos la acción Modificar relación a la lista relacionada Contactos relacionados en las cuentas. Asegúrese de que activa la actualización crítica para Gestión de territorio de compañía. La función Pronósticos personalizables y la gestión de territorio original están programadas para su retirada. También actualizamos la API de metadatos para que su migración a Gestión de territorio de compañía sea más sencilla.

Contactos: Personalizar funciones de contacto de oportunidad para un mejor seguimiento y creación de reportes

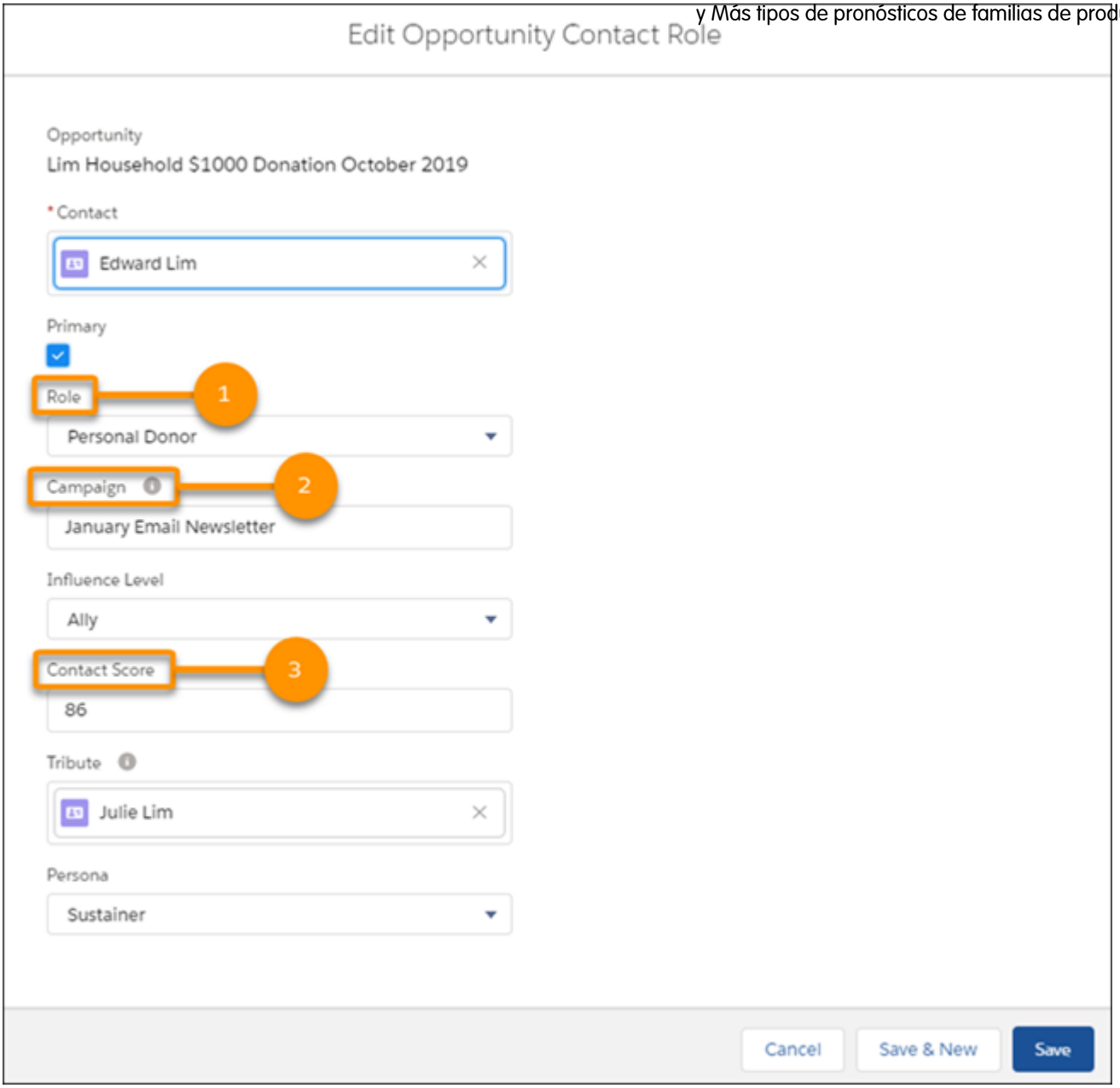
Las opciones de personalización de funciones de contacto de oportunidad le dan la flexibilidad de realizar un seguimiento y atribuir ingresos a funciones, cargos y personas. Con campos y formatos de página personalizados, reglas de validación y desencadenadores de Apex, puede diseñar una Función de contacto de oportunidad para que coincida con sus procesos de ventas y creación de reportes específicos. Puede capturar nuevos datos, como títulos y funciones, para ayudar a sus representantes de ventas a ser más eficientes dirigiéndose a los contactos correctos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en todas las ediciones de Salesforce con Sales o Service Cloud.

Quién: Los usuarios con el permiso Personalizar aplicación pueden personalizar Funciones de contacto de oportunidad. Los usuarios con permisos Leer en Oportunidad pueden ver las personalizaciones, como los campos personalizados. Los usuarios también necesitan Modificar en Oportunidad y Leer en Contacto para agregar, modificar o eliminar Funciones de contacto de una oportunidad.

Por qué: Cuando personaliza las funciones de contacto de oportunidad para capturar y realizar seguimientos de los datos, puede reportar el retorno de la inversión y los ingresos en base a la conversión de prospectos, campañas, funciones de contacto y mucho más. Vea la repercusión sobre los ingresos y los índices de cierre de oportunidades desde funciones específicas (1), como los usuarios que toman decisiones o desde prospectos convertidos en contactos.

Por ejemplo, una organización sin fines de lucro puede crear una función de contacto de oportunidad denominada "donante personal" que le permita realizar un seguimiento de las donaciones directamente desde donantes individuales. La organización luego puede identificar sus mejores donantes y establecer desencadenadores para enviar emails de agradecimiento y otras comunicaciones en base a importes de donaciones o cambios de contactos.



Un registro de función de contacto de oportunidad también le puede ayudar a dirigirse a contactos para marketing basado en campañas (2). Con los nuevos datos que capture, como ingresos, interés en productos y datos de puntuaje (3) será más eficiente en la identificación de candidatos para campañas dirigidas.

Los desencadenadores pueden iniciar acciones internas para los representantes de ventas, como la actualización de información y campos cuando cambian las funciones de contacto de las oportunidades. Con las reglas de validación puede garantizar que los representantes de ventas ingresan las funciones de contacto requeridas en sus oportunidades.

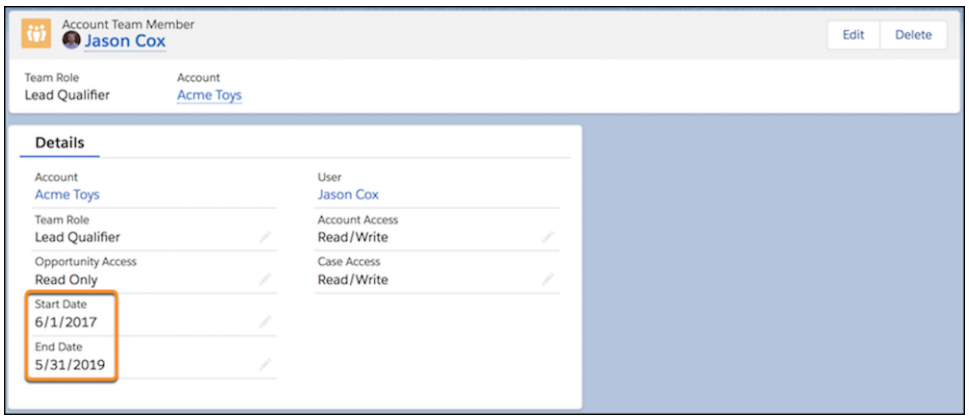
Cómo: En Configuración, vaya al Gestor de objetos e ingrese *`Función de contacto de oportunidad`* en el cuadro Búsqueda rápida. En el gestor del objeto Función de contacto de oportunidad, cree campos, botones y vínculos personalizados, diseñe formatos de página personalizados y configure desencadenadores y reglas de validación.

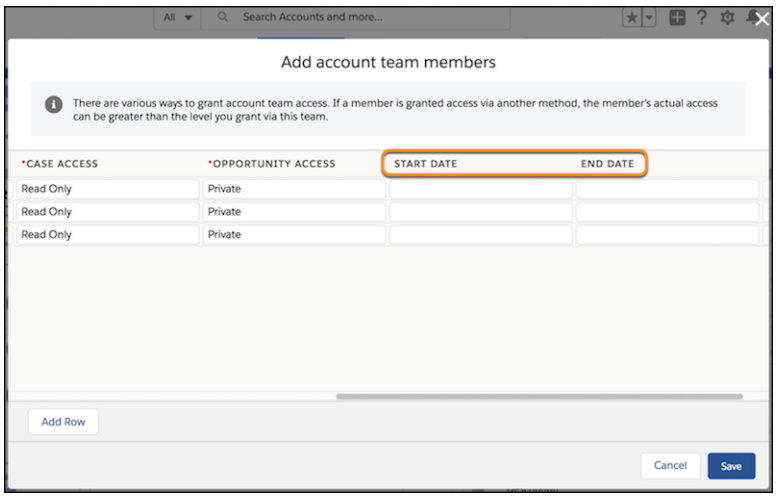
Cuentas: Personalizar los equipos de cuentas para dar mejor cobertura a las ventas en equipo

Las ventas en equipo llevan aparejadas relaciones de cuentas más complejas. Ahora puede gestionar mejor esas relaciones en Salesforce. Recopile más información agregando campos, botones y vínculos personalizados a los formatos de equipos de cuentas. Utilice reglas de validación, desencadenadores de Apex, Process Builder y reglas de flujos de procesos con equipos de cuentas para ayudar a mantener los datos limpios y reducir al mínimo el ingreso manual de los datos. Ahora puede crear reportes también sobre equipos de cuentas.

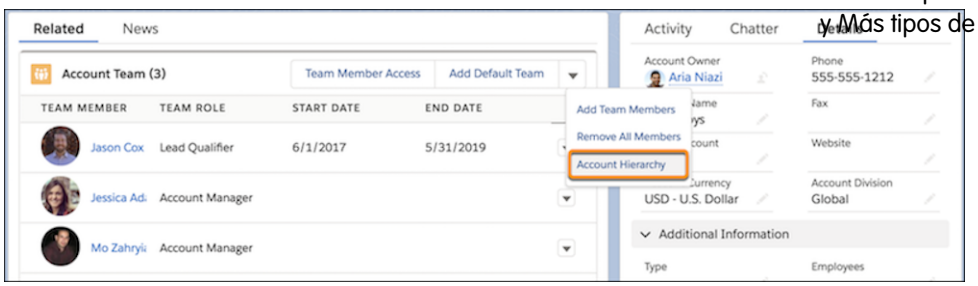
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y a la nueva aplicación móvil Salesforce en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Utilice campos, botones y vínculos personalizados en la página Miembro de equipo de cuenta y el editor multilínea Agregar miembros de equipos de cuentas. Por ejemplo, facilite la gestión de las cuentas a lo largo del tiempo agregando fechas de inicio y finalización de la implicación de cada miembro del equipo.



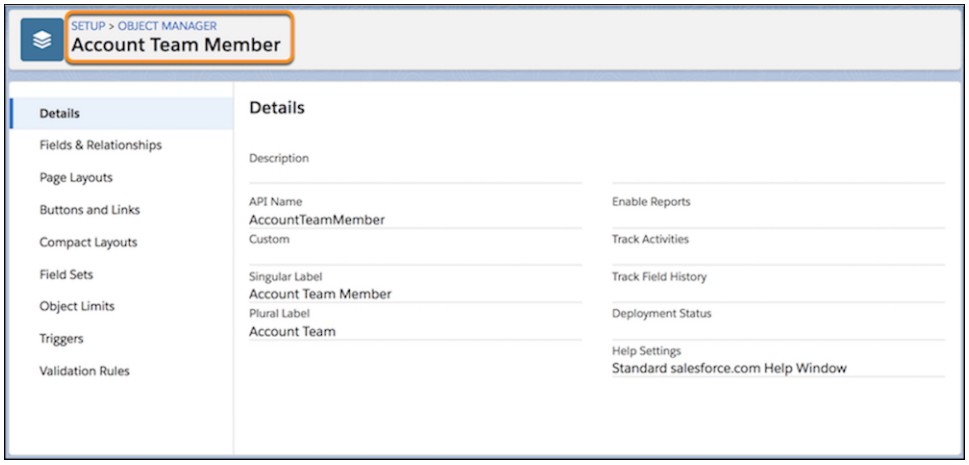


También puede agregar botones personalizados a la lista relacionada Equipo de cuenta.

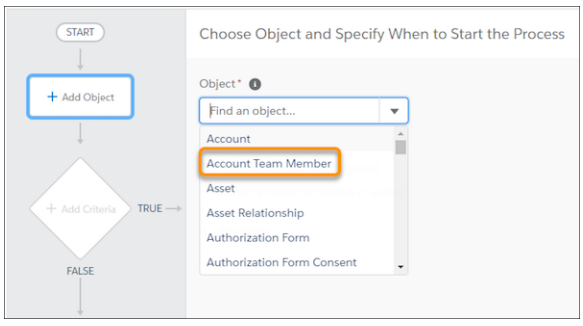


En Lightning Experience, las reglas de validación y los desencadenadores de Apex se aplican cuando los usuarios crean o modifican un único miembro de equipo de cuenta o varios miembros de equipos, eliminan miembros de un equipo o agregan un equipo de cuenta predeterminado. En Salesforce Classic, las reglas de validación y los desencadenadores de Apex se omiten.

El Gestor de objetos ahora incluye Miembro de equipo de cuenta de modo que puede agregar botones, vínculos y campos personalizados el formato de miembros de equipos de cuentas.



El objeto Miembro de equipo de cuenta está disponible en Process Builder.



El objeto Miembro de equipo de cuenta también está disponible cuando crea una regla de flujo de trabajo.



Cree reportes sobre equipos de cuentas empleando el campo UserId en Miembro de equipo de cuenta en un tipo de reporte personalizado.

CONSULTE TAMBIÉN

Contactos: Personalizar funciones de contacto de oportunidad para un mejor seguimiento y creación de reportes

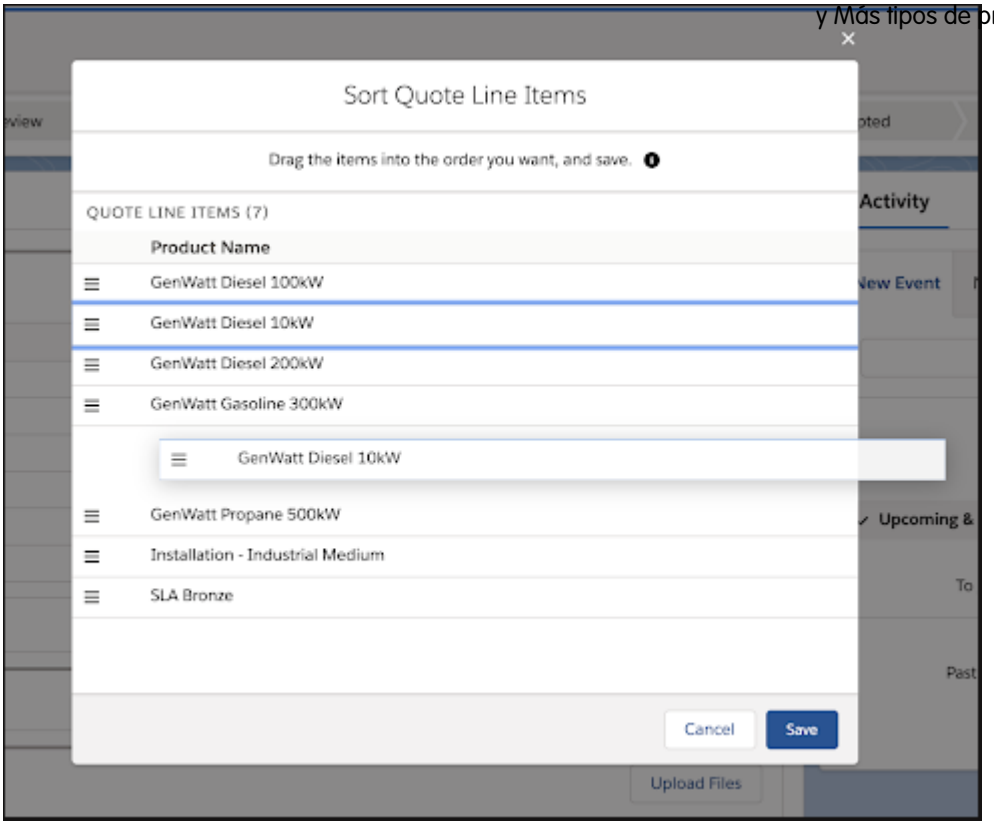
Automatizar creación de equipo de cuenta con Process Builder

Presupuestos: Ordenar partidas de presupuesto en Lightning Experience en cualquier orden

Los representantes pueden ordenar partidas de presupuesto en le orden que quieran. Su orden de su preferencia también se actualiza en las oportunidades relacionadas y presupuestos en PDF cuando se sincronizan. Anteriormente, la ordenación de partidas de presupuesto solo estaba disponible en Salesforce Classic.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition y Developer Edition y en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

Cómo: En la vista de lista del presupuesto que esté modificando, arrastre los elementos al orden que desee. Puede ordenar presupuestos con un máximo de 200 partidas.



CONSULTE TAMBIÉN

Ordenar productos en oportunidades de la manera que desee en Lightning Experience

Oportunidades: Ordenación, Listas de selección dependientes, Cantidad de productos predeterminada y una Vista de lista para equipos

Los equipos de ventas que trabajan en Lightning Experience ahora pueden establecer el orden de los productos enumerados en una oportunidad. Ayude a los representantes a agregar productos más rápidamente empleando lista de selección dependientes y una cantidad predeterminada para productos de oportunidades. Una nueva vista de lista en la página de la oportunidad ayuda a los gerentes de ventas a centrarse en el progreso de un equipo.

EN ESTA SECCIÓN:

Ordenar productos en oportunidades de la manera que desee en Lightning Experience

Los representantes de ventas que trabajan en Lightning Experience pueden organizar fácilmente la lista relacionada Productos en una oportunidad. Ya no están limitados al orden en que se agregaron los productos. Anteriormente, la capacidad para determinar el orden de clasificación solo estaba disponible en Salesforce Classic. Si una oportunidad y un presupuesto están vinculados y el orden de clasificación de cualquier registro cambia, el orden de clasificación se actualiza durante la sincronización.

Agregar productos a oportunidades con mayor rapidez en Lightning Experience

Potencie la productividad de los representantes cuando agreguen productos a oportunidades. Con listas de selección dependientes, los equipos de ventas pueden especificar información de productos completa cuando crean oportunidades. Los representantes ya no tienen que abrir cada producto de oportunidades por separado para completar campos. Si ya utiliza listas de selección dependientes en el editor multilínea para productos de oportunidades, los representantes ahora pueden modificar los campos. Anteriormente, los campos de listas de selección dependientes eran de solo lectura.

Permitir que la cantidad de productos se encargue de sí misma cuando los representantes de ventas trabajan con oportunidades

Cuando establece la cantidad del producto de oportunidad en 1 de forma predeterminada, reduce los clics cuando los representantes de ventas agregan productos a oportunidades. Al agregar un valor predeterminado, puede eliminar el campo Cantidad del formato del producto. Anteriormente, para proporcionar una cantidad predeterminada tenía que hacer contacto con el Servicio de atención al cliente.

Ver oportunidades propiedad de su equipo con un clic en Lightning Experience

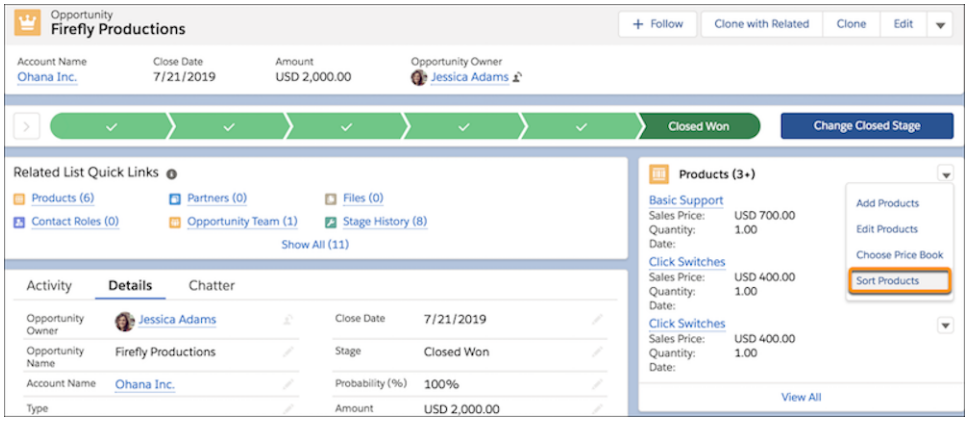
La nueva vista de lista **Oportunidades de mi equipo** se basa en la jerarquía de funciones. Los gerentes de ventas pueden utilizarla para ver fácilmente todas las oportunidades propiedad de sus responsables directos e indirectos sin crear una vista de lista.

Ordenar productos en oportunidades de la manera que desee en Lightning Experience

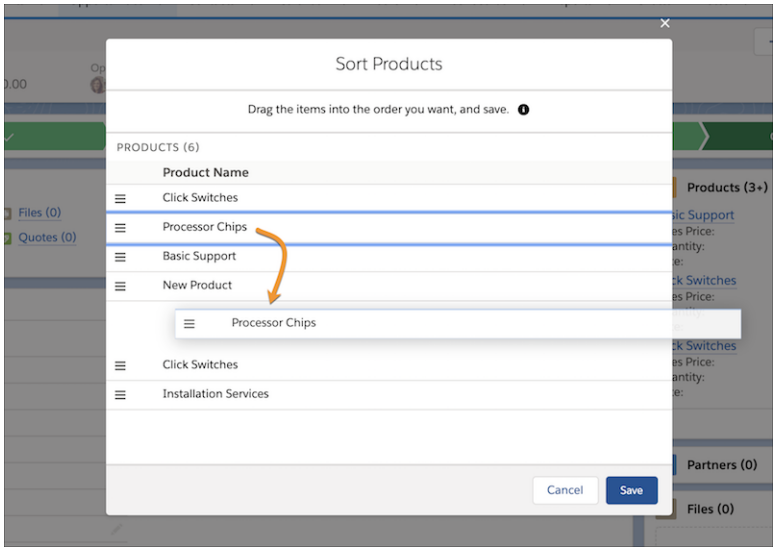
Los representantes de ventas que trabajan en Lightning Experience pueden organizar fácilmente la lista relacionada Productos en una oportunidad. Ya no están limitados al orden en que se agregaron los productos. Anteriormente, la capacidad para determinar el orden de clasificación solo estaba disponible en Salesforce Classic. Si una oportunidad y un presupuesto están vinculados y el orden de clasificación de cualquier registro cambia, el orden de clasificación se actualiza durante la sincronización.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Los representantes de ventas pueden reordenar elementos empleando la acción Ordenar productos en la lista relacionada Productos.



Arrastre los elementos en su puesto.



Los usuarios pueden establecer el orden en oportunidades con un máximo de 200 productos.

CONSULTE TAMBIÉN

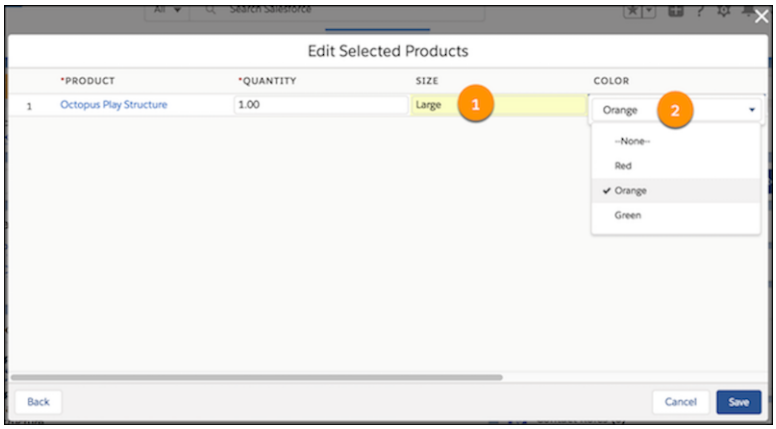
Presupuestos: Ordenar partidas de presupuesto en Lightning Experience en cualquier orden

Agregar productos a oportunidades con mayor rapidez en Lightning Experience

Potencie la productividad de los representantes cuando agreguen productos a oportunidades. Con listas de selección dependientes, los equipos de ventas pueden especificar información de productos completa cuando crean oportunidades. Los representantes ya no tienen que abrir cada producto de oportunidades por separado para completar campos. Si ya utiliza listas de selección dependientes en el editor multilínea para productos de oportunidades, los representantes ahora pueden modificar los campos. Anteriormente, los campos de listas de selección dependientes eran de solo lectura.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Cuando utiliza listas de selección dependientes en el editor multilínea para productos de oportunidades, las opciones de la lista de selección principal (1) determinan las selecciones disponibles en la lista de selección secundaria (2).

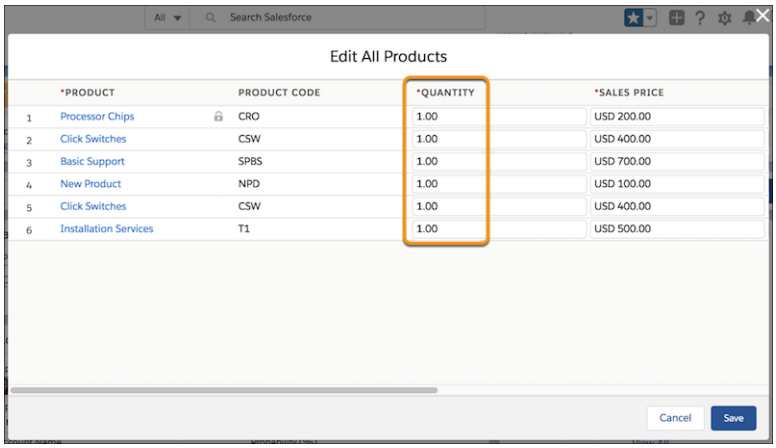


Permitir que la cantidad de productos se encargue de sí misma cuando los representantes de ventas trabajan con oportunidades

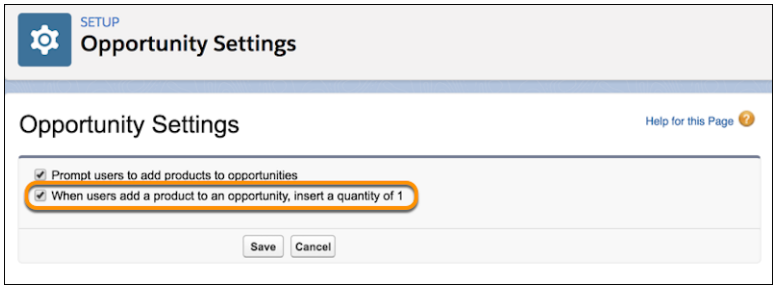
Cuando establece la cantidad del producto de oportunidad en 1 de forma predeterminada, reduce los clics cuando los representantes de ventas agregan productos a oportunidades. Al agregar un valor predeterminado, puede eliminar el campo Cantidad del formato del producto. Anteriormente, para proporcionar una cantidad predeterminada tenía que hacer contacto con el Servicio de atención al cliente.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Si la cantidad es siempre 1 (como con una suscripción) o es desconocida hasta después, una cantidad predeterminada de 1 ayuda a los representantes a agregar productos con mayor rapidez.



Cómo: Para agregar una cantidad predeterminada de 1, vaya a la página Configuración de oportunidades y seleccione la opción. Si contactó con el Servicio de atención al cliente para agregar el valor predeterminado, la opción ya está seleccionada.



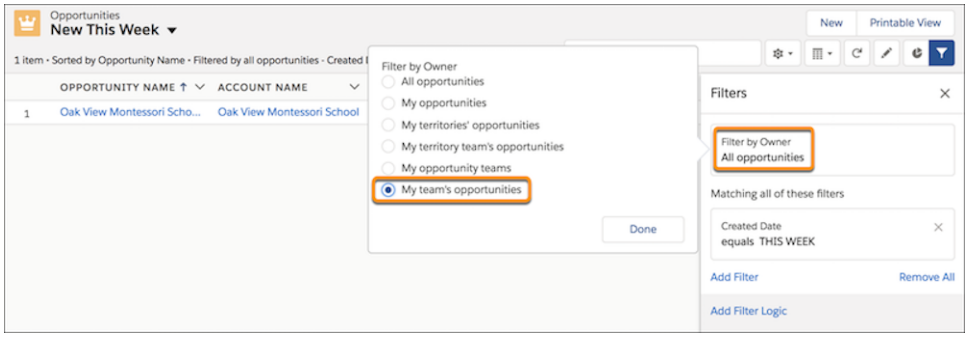
Para ocultar el campo Cantidad, vaya al Gestor de objetos y elimine el campo del formato de la página Partida de oportunidad y en el editor multilínea.

Ver oportunidades propiedad de su equipo con un clic en Lightning Experience

La nueva vista de lista **Oportunidades de mi equipo** se basa en la jerarquía de funciones. Los gerentes de ventas pueden utilizarla para ver fácilmente todas las oportunidades propiedad de sus responsables directos e indirectos sin crear una vista de lista.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: En la página Oportunidades, haga clic en y luego en **Filtrar por propietario** y **Oportunidades de mi equipo**. Haga clic en **Listo**.



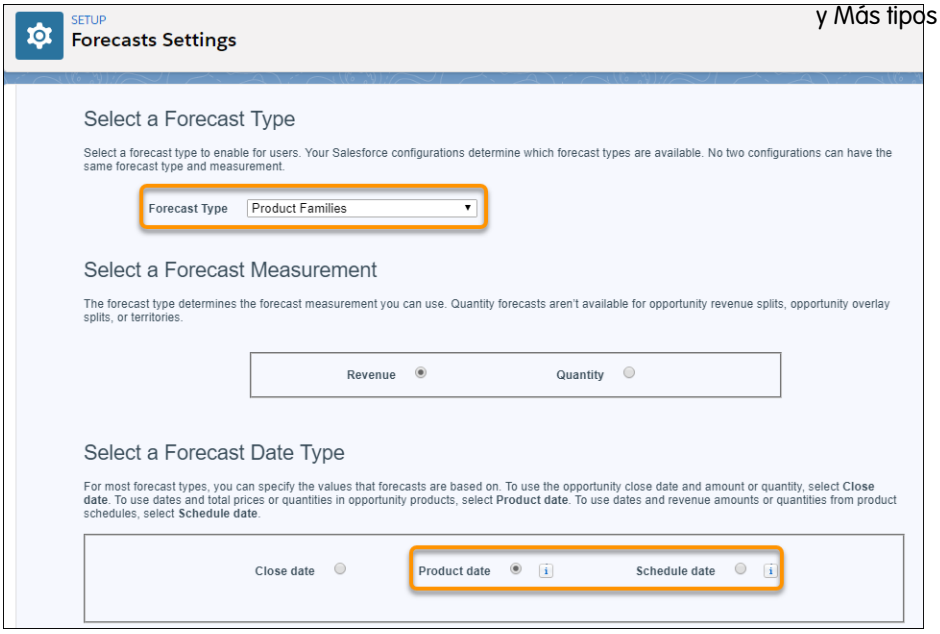
Pronósticos de colaboración: Obtener más opciones para pronósticos de familia de productos en Lightning Experience

Los Pronósticos de colaboración admiten ahora pronósticos de familias de productos empleando fechas de programación y productos. Anteriormente, los pronósticos de familia de productos utilizaban una fecha de cierre. Este cambio significa que si su compañía realiza pronósticos por jerarquía de funciones, familia de productos y fechas de programación o productos, ahora puede utilizar Pronósticos de colaboración para reflejar su modelo de negocio. Los usuarios de pronósticos también obtienen funciones que no están en Salesforce Classic, como las acciones rápidas y el texto ajustado en la lista de oportunidades.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition Y Developer Edition y en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

Cómo: Agregue tipos de pronósticos en la página Configuración de pronósticos en Configuración. Estos nuevos tipos basados en funciones están disponibles.

- Ingresos de familia de productos por fecha de producto
- Ingresos de familia de productos por fecha de programación
- Cantidad de familia de productos por fecha de producto
- Cantidad de familia de productos por fecha de programación



La API de SOAP, la API de REST y la API de metadatos admiten Pronósticos de colaboración.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Tipos de pronósticos en Pronósticos de colaboración (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Activar tipos de pronósticos en Pronósticos de colaboración (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Comprensión de los tipos de fechas de colaboración (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Activar la programación o los tipos de pronósticos de fechas de productos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Gestión de territorio de compañía: Reportes y configuración mejorados

Los reportes de actividades ahora pueden mostrar la información de territorio. También los permisos para ejecutar reglas de asignación cambiaron para darle más control sobre lo que los usuarios pueden hacer en Configuración.

EN ESTA SECCIÓN:

Enriquezca sus reportes Actividades con detalles de territorio

Ahora su equipo de ventas puede incluir información sobre su modelo de territorio activo en reportes Actividades. Por ejemplo, pueden crear una lista de tareas con sus cuentas asociadas y los territorios activos asignados a ellas.

Los requisitos de permisos para asignar territorios cambiaron

Ya no se requiere el permiso Personalizar aplicación para ejecutar reglas de asignación de territorios y el filtro de asignación de territorio de oportunidad. Los usuarios solo necesitan el permiso Gestionar territorios para realizar estas tareas. Esta mejora de seguridad le da más control sobre lo que los usuarios pueden hacer en Configuración. Por ejemplo, permita a las partes interesadas como gerentes de Operaciones de negocio ejecutar reglas de asignación de territorios sin permitirles personalizar funciones.

CONSULTE TAMBIÉN

Activar la colaboración de cuentas manual en Gestión de territorio de compañía (Actualización crítica presentada anteriormente)

Configuración expuesta en API de metadatos

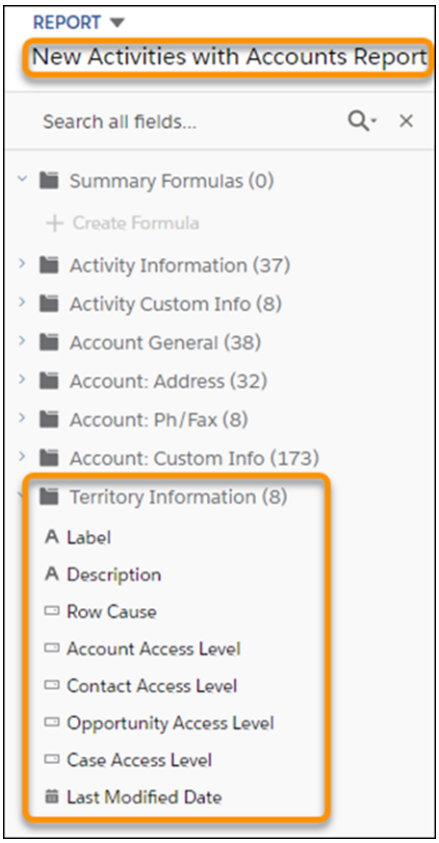
Enriquezca sus reportes Actividades con detalles de territorio

Ahora su equipo de ventas puede incluir información sobre su modelo de territorio activo en reportes Actividades. Por ejemplo, pueden crear una lista de tareas con sus cuentas asociadas y los territorios activos asignados a ellas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Performance Edition y Developer Edition y en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

Cómo: Agregue campos de territorio cuando cree o modifique estos reportes estándar.

- Actividades con cuentas
- Actividades con contactos
- Actividades con oportunidades
- Actividades con contratos



Nota: En el resultado del reporte Actividades:

- "Etiqueta" es el nombre del territorio.
- "Descripción" es la descripción.

Si migró desde la función de gestión de territorio original:

- Vuelva a crear sus reportes Actividades empleando Gestión de territorio de compañía. Los campos Territorio agregados a reportes Actividades en la función original no aparecen en reportes para Gestión de territorio de compañía.
- Si asignó cuentas a territorios en la función de gestión de territorio original, los reportes Actividades para Gestión de territorio de compañía incluyen filas para esos registros, pero sin otra información. Filtre los reportes para excluir las filas donde la celda Etiqueta esté vacía y la celda Causa de fila esté definida.

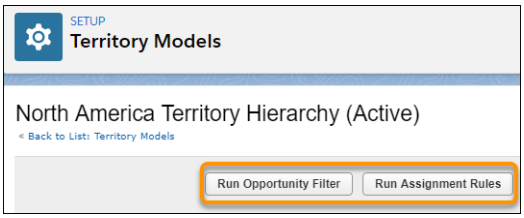
Los requisitos de permisos para asignar territorios cambiaron

Ya no se requiere el permiso Personalizar aplicación para ejecutar reglas de asignación de territorios y el filtro de asignación de territorio de oportunidad. Los usuarios solo necesitan el permiso Gestionar territorios para realizar estas tareas. Esta mejora de seguridad le da más control sobre lo que los usuarios pueden hacer en Configuración. Por ejemplo, permita a las partes interesadas como gerentes de Operaciones de negocio ejecutar reglas de asignación de territorios sin permitirles personalizar funciones.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Performance Edition y Developer Edition y en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

Quién: Los usuarios con Gestionar territorios *o* Personalizar aplicación pueden ejecutar reglas de asignación y el filtro de asignación.

Cómo: Para permitir a los usuarios automatizar asignaciones de territorios sin poder personalizar funciones, asigne Gestionar territorios en vez de Personalizar aplicación.



Con Gestionar territorios o Personalizar aplicación asignado, los usuarios ven los botones Ejecutar filtro de oportunidades y Ejecutar reglas de asignación en Configuración.

Entradas de listas de precios: Seguimiento de cambios con Seguimiento de historial de cambios y Seguimiento de auditoría

Las entradas de listas de precios ahora admiten seguimientos de auditoría de campos y seguimiento de historial de campos, de modo que pueda realizar fácilmente un seguimiento de los cambios en campos de entrada de listas de precios.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience.

CONSULTE TAMBIÉN

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

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

Ruta: Retirar rutas no utilizadas de paquetes gestionados

A veces un paquete gestionado que instala incluye una ruta que no cumple sus necesidades de negocio. Ahora puede retirar rutas de paquetes gestionados de primera generación. El registro se mantiene en la base de datos, pero se retira de los índices y actualizaciones posteriores, y no cuenta en las cuotas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: En Configuración, utilice el cuadro Búsqueda rápida para abrir **Configuración de ruta**. Encuentre una ruta y elimínela.

Otros cambios en funciones fundamentales de ventas

Los equipos de cuentas y oportunidades que trabajan en Lightning Experience pueden ver el acceso de los miembros a los registros de cuentas y oportunidades. Agregamos las acciones Modificar y Eliminar para registros en la lista relacionada Programaciones en productos de oportunidades. También agregamos la acción Modificar relación a la lista relacionada Contactos relacionados en las cuentas. Asegúrese de que activa la actualización crítica para Gestión de territorio de compañía. La función Pronósticos personalizables y la gestión de territorio original están programadas para su retirada. También actualizamos la API de metadatos para que su migración a Gestión de territorio de compañía sea más sencilla.

EN ESTA SECCIÓN:

Saber quién ve qué en cuentas y equipos de oportunidades en Lightning Experience

Los equipos pueden colaborar de manera más eficiente cuando saben quién puede ver o modificar una cuenta u oportunidad y registros relacionados. Ahora los equipos que trabajan en Lightning Experience pueden ver el acceso de otros miembros del equipo a registros. Anteriormente, el acceso de miembros de equipos era visible únicamente en Salesforce Classic.

Acciones a nivel de filas agregadas a la lista relacionada Programaciones para productos de oportunidades

Para mejorar la capacidad de uso de los representantes que trabajan con oportunidades, agregamos las acciones Modificar y Eliminar elementos en la lista relacionada Programaciones en productos de oportunidades.

Acción a nivel de fila agregada a la lista relacionada para contactos relacionados con cuentas

Para simplificar el trabajo con contactos relacionados con una cuenta, agregamos la acción Modificar relación a nivel de fila para elementos en la lista relacionada Contactos relacionados en cuentas. Anteriormente, para modificar una relación cuenta-contacto, los usuarios tenían que navegar a la página de detalle Relación de cuenta-contacto.

Activar la colaboración de cuentas manual en Gestión de territorio de compañía (Actualización crítica presentada anteriormente)

Esta actualización cambia el código de motivo `TerritoryManual` en registros AccountShare a `Territory2AssociationManual` y es obligatoria para permitir a los usuarios compartir cuentas manualmente con grupos de territorio. Esta actualización crítica estaba disponible por primera vez en Spring '19.

Retirada de Pronósticos personalizables

Pronósticos personalizables tiene programada para su retirada a partir de Summer '20. Después de la retirada de la función, los usuarios no podrán acceder a la función Pronósticos personalizables ni a sus datos subyacentes. Le instamos a que migre a Pronósticos de colaboración.

Gestión de territorio original va a retirarse

La función gestión de territorio original tiene programada su retirada a partir de Summer '20. Después de la retirada de la función, los usuarios no podrán acceder a la función de gestión de territorio original y sus datos subyacentes. Le instamos a que migre a Gestión de territorio de compañía.

Trabajar sin interrupciones durante la migración a Gestión de territorio de compañía

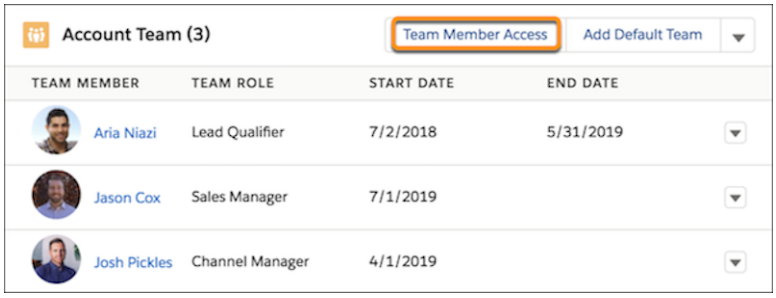
Si está migrando desde la función de gestión de territorio original, utilice la API de metadatos para eliminar sus registros de colaboración de territorios cuando sea el momento adecuado. Como salvaguarda, los registros de colaboración no se eliminan cuando el Servicio de atención al cliente de Salesforce desactiva la función original. De esa manera, su equipo de ventas puede seguir trabajando mientras la migración está en curso.

Saber quién ve qué en cuentas y equipos de oportunidades en Lightning Experience

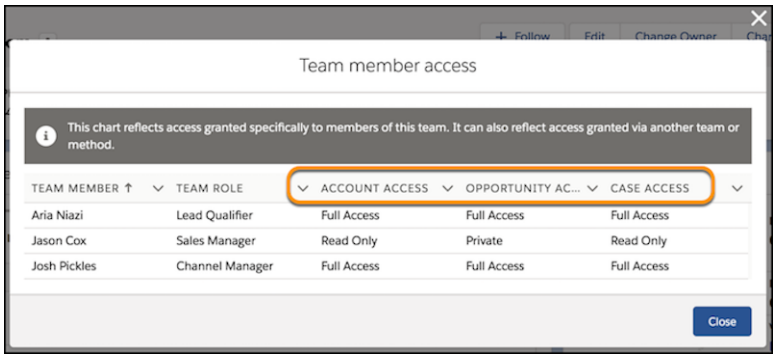
Los equipos pueden colaborar de manera más eficiente cuando saben quién puede ver o modificar una cuenta u oportunidad y registros relacionados. Ahora los equipos que trabajan en Lightning Experience pueden ver el acceso de otros miembros del equipo a registros. Anteriormente, el acceso de miembros de equipos era visible únicamente en Salesforce Classic.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

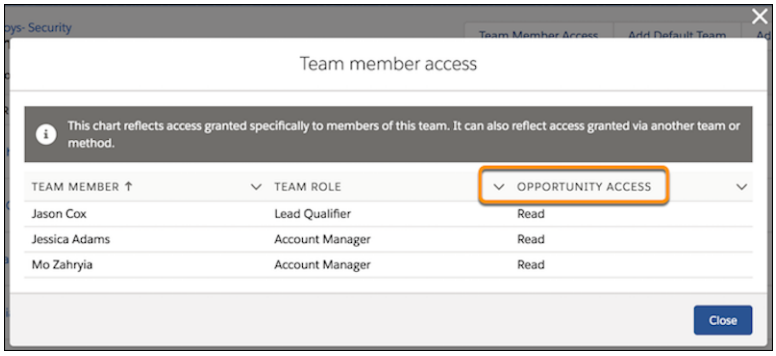
Cómo: La acción Acceso de miembro de equipo abre una ventana que muestra qué registros puede ver o modificar cada miembro del equipo. Muestra el acceso máximo de cada miembro del equipo, que puede diferir del acceso otorgado para esa cuenta u oportunidad.



Para los equipos de cuentas, la ventana muestra el acceso de cada miembro a la cuenta y a los casos y oportunidades relacionados. Si el parámetro de colaboración predeterminado de toda la organización para contactos es Controlado por principal, la ventana también muestra el acceso a contactos relacionados.



Para los equipos de oportunidades, la ventana muestra el acceso de cada miembro a la oportunidad.



Acciones a nivel de filas agregadas a la lista relacionada Programaciones para productos de oportunidades

Para mejorar la capacidad de uso de los representantes que trabajan con oportunidades, agregamos las acciones Modificar y Eliminar elementos en la lista relacionada Programaciones en productos de oportunidades.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Acción a nivel de fila agregada a la lista relacionada para contactos relacionados con cuentas

Para simplificar el trabajo con contactos relacionados con una cuenta, agregamos la acción Modificar relación a nivel de fila para elementos en la lista relacionada Contactos relacionados en cuentas. Anteriormente, para modificar una relación cuenta-contacto, los usuarios tenían que navegar a la página de detalle Relación de cuenta-contacto.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Activar la colaboración de cuentas manual en Gestión de territorio de compañía (Actualización crítica presentada anteriormente)

Esta actualización cambia el código de motivo `TerritoryManual` en registros AccountShare a `Territory2AssociationManual` y es obligatoria para permitir a los usuarios compartir cuentas manualmente con grupos de territorio. Esta actualización crítica estaba disponible por primera vez en Spring '19.

Dónde: Esta actualización se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Performance Edition y Developer Edition y en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

Cuándo: Puede activar esta actualización ahora. Activaremos automáticamente esta actualización cuando reciba Spring '20.

Por qué: En Winter '19 y versiones anteriores:

- El código de motivo `TerritoryManual` se redactó en registros de AccountShare cuando asignó manualmente una cuenta a un territorio.
- No se podía compartir una cuenta con grupos de territorios.

Con esta actualización activada:

- El código de motivo `Territory2AssociationManual` sustituye todas las instancias de `TerritoryManual`.
- El código de motivo `Territory2AssociationManual` se escribe en registros AccountShare cuando asigna manualmente una cuenta a un territorio.

- Se puede compartir una cuenta con grupos de territorios.

Cómo: Le recomendamos probar esta actualización en una organización con Sandbox o Developer Edition antes de activar la actualización en entornos de producción. Para activar la actualización, vaya a Actualizaciones críticas en Configuración y, a continuación, haga clic en **Activar** junto a Activar la colaboración de cuentas manual en Gestión de territorio de empresa. No podrá desactivar la actualización después de activarla.

Si tiene código de Apex o integraciones que funcionan directamente con el objeto AccountShare, asegúrese de que actualiza todas las instancias del código de motivo `TerritoryManual` a `Territory2AssociationManual`. Si encuentra problemas con el código de Apex o con integraciones después de activar esta actualización, haga contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones críticas y de seguridad

Retirada de Pronósticos personalizables

Pronósticos personalizables tiene programada para su retirada a partir de Summer '20. Después de la retirada de la función, los usuarios no podrán acceder a la función Pronósticos personalizables ni a sus datos subyacentes. Le instamos a que migre a Pronósticos de colaboración.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Revise nuestra documentación y siga las instrucciones para configurar Pronósticos de colaboración. Si utiliza la función de gestión de territorios original, también le instamos a que migre a Gestión de territorio de compañía.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Pronósticos personalizables se retirará en la versión Summer '20

Gestión de territorio original va a retirarse

Gestión de territorio original va a retirarse

La función gestión de territorio original tiene programada su retirada a partir de Summer '20. Después de la retirada de la función, los usuarios no podrán acceder a la función de gestión de territorio original y sus datos subyacentes. Le instamos a que migre a Gestión de territorio de compañía.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic en Performance Edition y Developer Edition y en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

Cómo: Revise nuestra documentación y siga las instrucciones para configurar Gestión de territorio de empresa. Si utiliza Pronósticos personalizables, también le instamos a migrar a Pronósticos de colaboración.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: El módulo Gestión de territorios original se retirará en la versión Summer '20

Trabajar sin interrupciones durante la migración a Gestión de territorio de compañía

Retirada de Pronósticos personalizables

Trabajar sin interrupciones durante la migración a Gestión de territorio de compañía

Si está migrando desde la función de gestión de territorio original, utilice la API de metadatos para eliminar sus registros de colaboración de territorios cuando sea el momento adecuado. Como salvaguarda, los registros de colaboración no se eliminan cuando el Servicio de atención al cliente de Salesforce desactiva la función original. De esa manera, su equipo de ventas puede seguir trabajando mientras la migración está en curso.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Performance Edition y Developer Edition y en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

Cómo: Haga contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce para activar el campo `enableRemoveTMGroupMembership` en el nuevo tipo de API de metadatos de parámetros de colaboración. Cuando sea el momento de activar su modelo de territorio, utilice el campo `enableRemoveTMGroupMembership` para eliminar los registros de colaboración de territorio original. Luego active su modelo de territorio para completar la migración.

CONSULTE TAMBIÉN

Gestión de territorio original va a retirarse

Funciones de productividad: Captura de actividad de Einstein mejorada, Emails más sólidos, mejoras en Cronología de actividad y Calendarios más eficientes

Consiga más control sobre las configuraciones de Captura de actividad de Einstein. Haga más con emails con tablas con formato y archivos relacionados como datos adjuntos. Utilice nuevas etiquetas HTML con plantillas de email Lightning. Vea actividades archivadas y disfrute de una mejor navegación desde la cronología de actividad. Utilice un Id. de llamante personalizado con Lightning Dialer. Combine los calendarios de vista de disponibilidad y de lista de usuarios para programar eventos con mayor rapidez.

EN ESTA SECCIÓN:

Captura de actividad de Einstein: Mas control sobre qué datos capturar y sincronizar y Notificaciones sobre conexiones de cuentas

Decida si capturar datos de email, utilice la lista Direcciones excluidas para evitar que los datos se sincronicen y permita a los representantes sincronizar series de eventos. Además, facilitamos a los representantes la solución de los problemas de conexión.

Experiencia de email: Imágenes, tablas y datos adjuntos de archivos

Los representantes de ventas obtienen más formas de aderezar sus mensajes de email. Los representantes pueden incluir tablas con formato, copiar imágenes en línea y agregar fácilmente archivos relacionados como datos adjuntos.

Plantillas de email: Nuevas etiquetas HTML, Campo de combinación de firma e Inserción de plantillas más sencilla

Los creadores de pueden incorporar más gancho a las plantillas de email Lightning con nuevas etiquetas HTML y utilizar un campo de combinación para agregar automáticamente una firma de remitente. Los representantes de ventas pueden insertar plantillas rápidamente con el cuadro de diálogo modal actualizado Insertar plantilla de email.

Actividades y tareas: Actividades archivadas, Desplazamiento infinito en cronología de actividad y Tareas clic para cerrar

Los representantes de ventas pueden estar al día sobre el historial de sus clientes con actividades archivadas en la cronología de actividad. Con desplazamiento infinito y las actividades agrupadas por mes, los representantes pueden centrarse en la actividad que están buscando. Además, los representantes ahora cierran las tareas con un clic desde la vista de tabla.

Lightning Dialer: Utilizar un Id. de llamante personalizado

¿Desean sus representantes utilizar sus números de teléfono existentes como el Id. de llamante cuando realizan llamadas? Ahora pueden asignar sus números móviles o su línea de negocios principal para Lightning Dialer desde su configuración personal.

Salesforce Inbox Mobile: Ventas más inteligentes desde su Inbox

Salesforce Inbox integra su email y calendario con Salesforce, de modo que los representantes de ventas puedan gestionar sus ventas de trabajo con mayor eficiencia. Inbox aumenta la productividad de representantes en cada mensaje de email, ya estén en su escritorio o en sus desplazamientos.

Calendario: Más información, más eficiencia en Lightning Experience

Los representantes ven más detalles en menos tiempo en Lightning Experience. Los representantes de ventas pueden combinar la vista de disponibilidad y las listas de usuarios para comparar calendarios para una programación más rápida con los clientes. Además, el calendario muestra sus vistas más reciente automáticamente, en vez de la vista de la semana predeterminada. Los representantes también pueden ver asuntos, registros relacionados y horas sin abrir eventos.

Captura de actividad de Einstein: Mas control sobre qué datos capturar y sincronizar y Notificaciones sobre conexiones de cuentas

Decida si capturar datos de email, utilice la lista Direcciones excluidas para evitar que los datos se sincronicen y permita a los representantes sincronizar series de eventos. Además, facilitamos a los representantes la solución de los problemas de conexión.

EN ESTA SECCIÓN:

Controlar si se capturan datos de email con Captura de actividad de Einstein

Captura de actividad de Einstein agrega de forma predeterminada el email procedente de cuentas conectadas de representantes de ventas a la cronología de actividad de registros de Salesforce relacionados. Ahora puede desactivar el proceso de captura de email para obtener más control sobre cómo funciona Captura de actividad de Einstein.

Obtener claridad sobre quién es apto para agregar una configuración de Captura de actividad de Einstein

Cuando agrega usuarios a una configuración de Captura de actividad de Einstein, la lista de usuarios disponibles ahora incluye solo usuarios de Captura de actividad de Einstein. Anteriormente la lista incluía todos los usuarios, incluso los usuarios a los que no se les aplicaba la configuración.

Evitar la sincronización de eventos específicos con Captura de actividad de Einstein

Cuando usted o sus representantes de ventas agregan una dirección de email o dominio a la lista Direcciones excluidas, los eventos asociados con la persona o la compañía no se sincronizan entre Salesforce y las cuentas conectadas. Este cambio le da una experiencia más predecible cuando se excluyen datos específicos desde Captura de actividad de Einstein. Anteriormente, la lista Direcciones excluidas se aplicaba únicamente a la captura de email y eventos.

Eventos de repetición de sincronización entre Salesforce y cuentas de Microsoft con Captura de actividad de Einstein

Ahora puede permitir que los representantes de ventas sincronicen eventos de repetición, conocidos como series de eventos, entre Lightning Experience o la aplicación Salesforce y sus cuentas conectadas de Microsoft. Anteriormente, Captura de actividad de Einstein no permitía que ningún usuario sincronizara series de eventos.

Recibir notificaciones cuando sus conexiones de cuentas necesitan atención

Para utilizar Captura de actividad de Einstein, los representantes de ventas conectan sus cuentas de Google o Microsoft con Salesforce. Ahora cuando una de sus conexiones de cuenta tiene un problema lo hacemos saber a los representantes para que puedan volver a conectar la cuenta.

Sincronización de eventos mejorada

Afinamos la sincronización de eventos. Anteriormente, después de sincronizar, a veces los usuarios, los contactos y los prospectos que los representantes invitaron o relacionaron con eventos se cambiaban a registros diferentes con la misma dirección de email. Mejoramos los criterios de coincidencia de modo que los representantes no tengan que comprobar dos veces sus registros. Captura de actividad de Einstein siempre retiene los registros que los representantes de ventas invitan o relacionan originalmente con sus eventos.

Cambiar la capacidad de almacenamiento de datos de Captura de actividad de Einstein

La cantidad de datos de actividad almacenados con el tiempo tiene una cantidad predeterminada. Si utiliza Captura de actividad de Einstein en Sales Cloud Einstein, Inbox o High Velocity Sales, puede cambiar la cantidad predeterminada a un intervalo de tres meses a cinco años. Anteriormente, el intervalo era de 30 días a 5 años. Si utiliza Estándar de actividad de Einstein, puede cambiar la cantidad predeterminada a un intervalo de tres a seis meses. Anteriormente, no podía cambiar la cantidad predeterminada.

El tablero de actividades ya no muestra cuentas y oportunidades por usuarios

La ficha Detalles en el tablero Actividades incluye gráficos que desglosan actividades por cuentas y oportunidades. Para mejorar el desempeño, los gráficos ya no incluyen usuarios en los desgloses.

Controlar si se capturan datos de email con Captura de actividad de Einstein

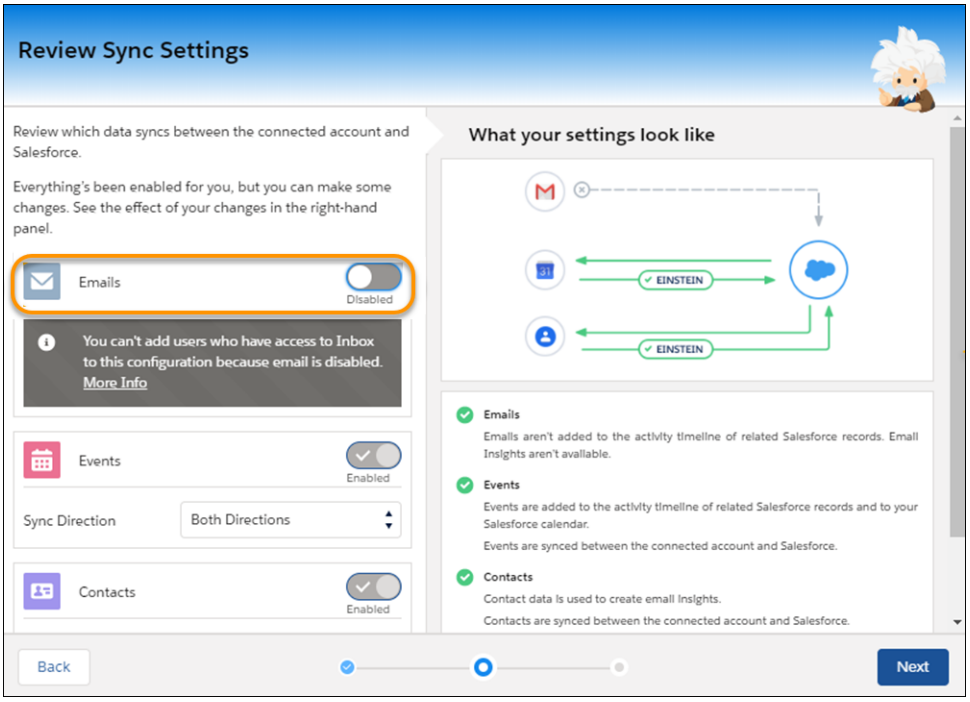
Captura de actividad de Einstein agrega de forma predeterminada el email procedente de cuentas conectadas de representantes de ventas a la cronología de actividad de registros de Salesforce relacionados. Ahora puede desactivar el proceso de captura de email para obtener más control sobre cómo funciona Captura de actividad de Einstein.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Algunos emails de usuarios de Captura de actividad de Einstein contienen datos confidenciales que no desea que aparezcan en registros de Salesforce. Cuando desactiva la captura de email para esos usuarios, ninguno de sus emails aparecen en registros de Salesforce relacionados. Además, Salesforce no almacena sus emails.

Cómo: Desde una configuración de Captura de actividad de Einstein, desactive los emails. La captura de email está desactivada para todos los usuarios en la configuración.

Nota: No puede desactivar la captura de email para usuarios de Captura de actividad de Einstein que tienen acceso a Inbox. Los datos de email se utilizan para funciones de productividad de Inbox, como Disponibilidad de inserción y Conexiones recomendadas.



CONSULTE TAMBIÉN

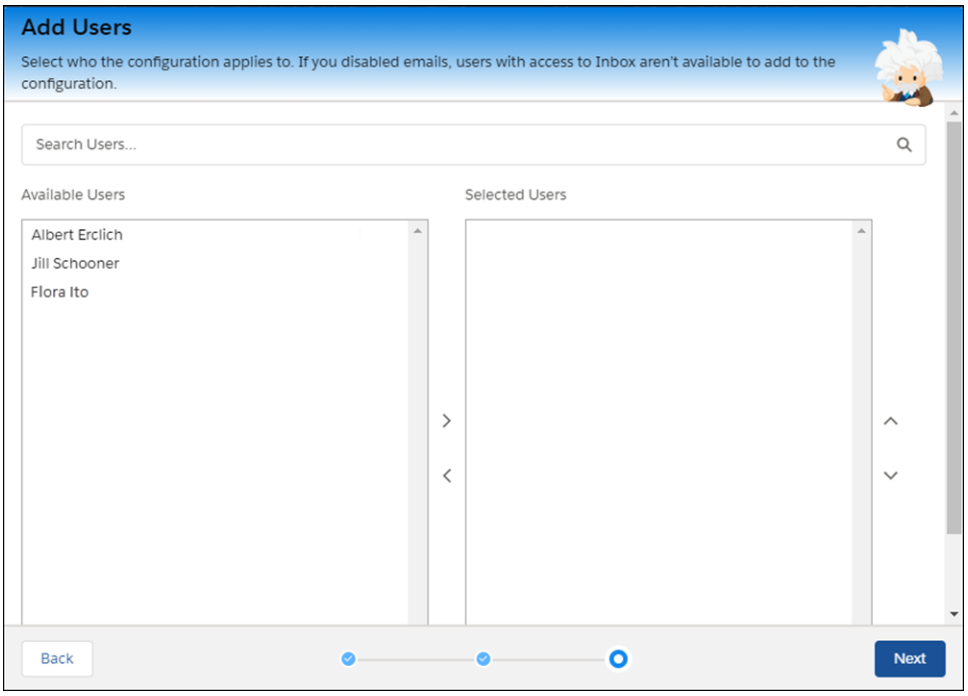
Obtener claridad sobre quién es apto para agregar una configuración de Captura de actividad de Einstein

Obtener claridad sobre quién es apto para agregar una configuración de Captura de actividad de Einstein

Cuando agrega usuarios a una configuración de Captura de actividad de Einstein, la lista de usuarios disponibles ahora incluye solo usuarios de Captura de actividad de Einstein. Anteriormente la lista incluía todos los usuarios, incluso los usuarios a los que no se les aplicaba la configuración.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Al ver solo los representantes que utilizan Captura de actividad de Einstein, puede decidir con más facilidad a quién desea agregar a la configuración. Además, si desactiva los emails, los representantes con acceso a Inbox no están disponibles para agregar a la configuración, lo que garantiza que las funciones de Inbox funcionan con su máximo desempeño.



CONSULTE TAMBIÉN

Controlar si se capturan datos de email con Captura de actividad de Einstein

Evitar la sincronización de eventos específicos con Captura de actividad de Einstein

Cuando usted o sus representantes de ventas agregan una dirección de email o dominio a la lista Direcciones excluidas, los eventos asociados con la persona o la compañía no se sincronizan entre Salesforce y las cuentas conectadas. Este cambio le da una experiencia más predecible cuando se excluyen datos específicos desde Captura de actividad de Einstein. Anteriormente, la lista Direcciones excluidas se aplicaba únicamente a la captura de email y eventos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Consideraciones sobre la exclusión de datos de Captura de actividad de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

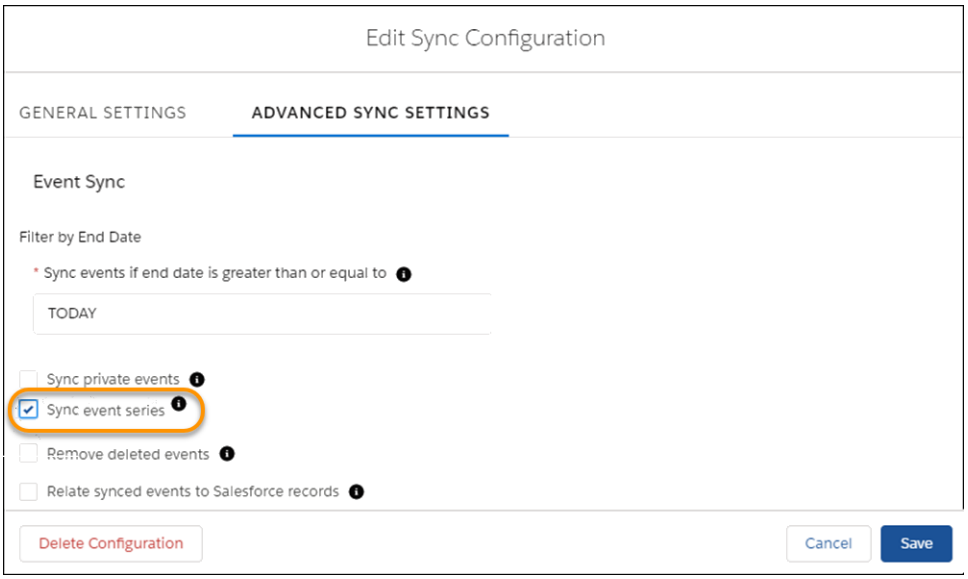
Eventos de repetición de sincronización entre Salesforce y cuentas de Microsoft con Captura de actividad de Einstein

Ahora puede permitir que los representantes de ventas sincronicen eventos de repetición, conocidos como series de eventos, entre Lightning Experience o la aplicación Salesforce y sus cuentas conectadas de Microsoft. Anteriormente, Captura de actividad de Einstein no permitía que ningún usuario sincronizara series de eventos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: La sincronización de series de eventos está disponible para usuarios de Captura de actividad de Einstein que conectan una cuenta de Microsoft con Salesforce.

Cómo: Modifique una configuración y haga clic en la ficha **Configuración de sincronización avanzada**. Seleccione **Sincronizar series de eventos**.



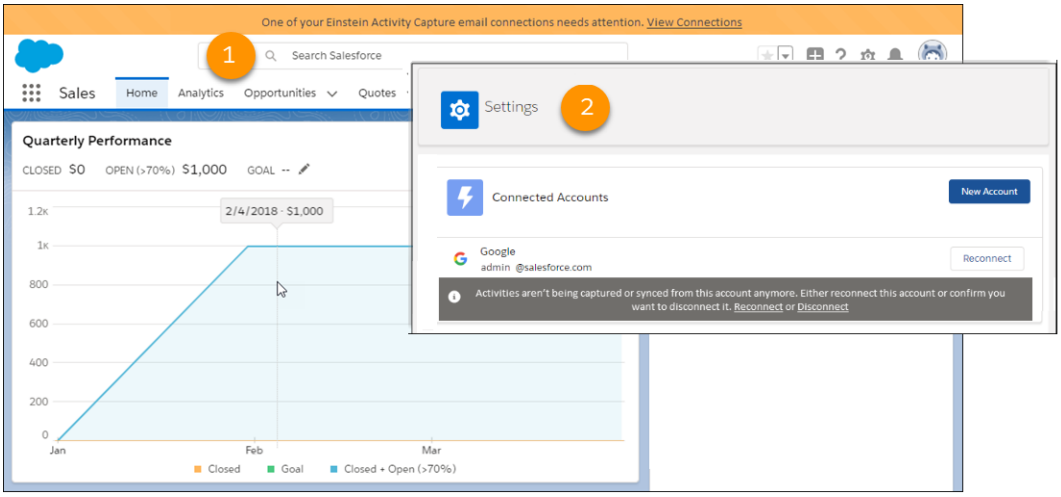
Recibir notificaciones cuando sus conexiones de cuentas necesitan atención

Para utilizar Captura de actividad de Einstein, los representantes de ventas conectan sus cuentas de Google o Microsoft con Salesforce. Ahora cuando una de sus conexiones de cuenta tiene un problema lo hacemos saber a los representantes para que puedan volver a conectar la cuenta.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué:

Si la conexión de un representante de ventas tiene un problema, una notificación (1) lleva al representante a la página de configuración de conexiones (2).



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Conectar su Email y Calendario con Salesforce con Captura de actividad de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Sincronización de eventos mejorada

Afinamos la sincronización de eventos. Anteriormente, después de sincronizar, a veces los usuarios, los contactos y los prospectos que los representantes invitaron o relacionaron con eventos se cambiaban a registros diferentes con la misma dirección de email. Mejoramos los criterios de coincidencia de modo que los representantes no tengan que comprobar dos veces sus registros. Captura de actividad de Einstein siempre retiene los registros que los representantes de ventas invitan o relacionan originalmente con sus eventos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cambiar la capacidad de almacenamiento de datos de Captura de actividad de Einstein

La cantidad de datos de actividad almacenados con el tiempo tiene una cantidad predeterminada. Si utiliza Captura de actividad de Einstein en Sales Cloud Einstein, Inbox o High Velocity Sales, puede cambiar la cantidad predeterminada a un intervalo de tres meses a cinco años. Anteriormente, el intervalo era de 30 días a 5 años. Si utiliza Estándar de actividad de Einstein, puede cambiar la cantidad predeterminada a un intervalo de tres a seis meses. Anteriormente, no podía cambiar la cantidad predeterminada.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Para cambiar su cantidad de almacenamiento predeterminada, haga contacto con el servicio de atención al cliente de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Retención de datos para Captura de actividad de Einstein (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

El tablero de actividades ya no muestra cuentas y oportunidades por usuarios

La ficha Detalles en el tablero Actividades incluye gráficos que desglosan actividades por cuentas y oportunidades. Para mejorar el desempeño, los gráficos ya no incluyen usuarios en los desgloses.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Revisar el tablero Actividades (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Experiencia de email: Imágenes, tablas y datos adjuntos de archivos

Los representantes de ventas obtienen más formas de aderezar sus mensajes de email. Los representantes pueden incluir tablas con formato, copiar imágenes en línea y agregar fácilmente archivos relacionados como datos adjuntos.

EN ESTA SECCIÓN:

Potenciar la comunicación con emails de lista para usuarios de comunidad de socios y clientes

Los usuarios que dispongan de una licencia de comunidad de socios o clientes podrán utilizar Lightning Experience para enviar un email de lista a los destinatarios de una campaña y de listas de cuentas personales, prospectos, contactos. También pueden seleccionar registros individuales en una vista de lista. El email de lista envía un email individual a cada destinatario de la lista en vez de un solo email a todo el grupo. Los usuarios pueden hacer que cada copia del email sea específica para el destinatario y sus registros relacionados empleando campos de combinación.

Encontrar datos adjuntos de archivos de email con un clic

Ahora es fácil enviar archivos como un adjunto de email. Cuando los representantes seleccionan archivos para adjuntar a un email, pueden utilizar el nuevo vínculo Archivos relacionados. Haga clic en el vínculo para mostrar todos los archivos que forman parte del registro. Esta función se aplica a todos los objetos con capacidad de actividades, como los prospectos, los contactos, las cuentas personales, las oportunidades, los casos y los objetos personalizados.

Agregar imágenes en línea a emails en un instante

Ahora es más rápido agregar imágenes a los emails. Copie y pegue imágenes desde Internet y otras aplicaciones directamente en el redactor de email sin guardar primero la imagen.

Agregar tablas a emails sin perder estilos

El redactor de email ahora admite copiar y pegar tablas manteniendo las etiquetas de estilo. Las tablas mantienen el estilo, como los tipos de letra en negrita y los colores de fondo, de modo que sus representantes puedan compartir información con clientes en el formato original. En la vista previa del email, la tabla aparece igual que la tabla del cuerpo del email en el redactor, y la tabla que se envía al destinatario. Ya no hay conjeturas sobre lo que reciben los clientes.

Establecer su tipo de letra predeterminado de email

Ahora el tipo de letra predeterminado en el redactor de email de su representante de ventas refleja el que tiene establecido para sí mismos en su navegador. Del mismo modo, los destinatarios de email ven el email en el tipo de letra predeterminado establecido para sus navegadores. Para asegurarse de que los destinatarios de email lee el texto en el mismo tipo de letra, los representantes pueden utilizar la barra de herramientas del redactor de email y elegir de forma explícita un tipo de letra para el contenido que envían.

Mejorar la seguridad del email con claves DKIM rediseñadas (actualización clave, aplicada)

Mejorar la seguridad de email con claves DKIM rediseñadas fue una actualización clave en Winter '19 y se aplicó en Winter '20. Para abordar posibles vulnerabilidades de seguridad con claves DomainKeys Identified Mail (DKIM), mejoramos el modo en que se crean. Ya no tiene que trabajar con claves públicas y privadas. En su lugar, Salesforce publica el registro TXT que contiene su clave pública en la DNS. También agregamos la rotación de claves automática para reducir el riesgo de que sus claves se tornen vulnerables por terceros. Las claves generadas a través del antiguo método siguen funcionando, pero en Winter '20, cuando genera nuevas claves, debe utilizar el método más seguro. Además, como el uso compartido de claves puede ingresar vulnerabilidades de seguridad, eliminamos la capacidad de importar claves DKIM.

Prepararse para la internacionalización de direcciones de email en Summer '20

A partir de Summer '20, Salesforce admitirá la internacionalización de direcciones de email (Email Address Internationalization, EAI) a través de la codificación UTF-8, de modo que podrá utilizar caracteres de idiomas no latinos en direcciones de email. Nos estamos asegurando de que todos los campos de email estándar están listos para el cambio y los pasos de colaboración que puede realizar de modo que sus campos de email personalizados estén listos también. No tiene que utilizar direcciones de email internacionales después del cambio, pero si lo hace, preparar su organización garantiza una transición suave.

Conseguir flexibilidad con los campos de email Para, Cc y Cco

Puede enviar email desde Salesforce a un máximo de 150 destinatarios. Anteriormente podía tener 100 direcciones de email en el campo Para, y 25 direcciones en cada uno de los campos Cc y Cco. Ahora puede enviar 150 direcciones de email entre los tres campos con cualquier combinación, con un máximo de 4.000 caracteres por campo.

Potenciar la comunicación con emails de lista para usuarios de comunidad de socios y clientes

Los usuarios que dispongan de una licencia de comunidad de socios o clientes podrán utilizar Lightning Experience para enviar un email de lista a los destinatarios de una campaña y de listas de cuentas personales, prospectos, contactos. También pueden seleccionar registros individuales en una vista de lista. El email de lista envía un email individual a cada destinatario de la lista en vez de un solo email a todo el grupo. Los usuarios pueden hacer que cada copia del email sea específica para el destinatario y sus registros relacionados empleando campos de combinación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: La compatibilidad con el email de lista está disponible para los usuarios de organizaciones para las que se activó la comunidad con las licencias de conjuntos de permisos Comunidad de socios o Comunidad de clientes.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Objetos admitidos por componentes preconfeccionados y páginas en plantillas de comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

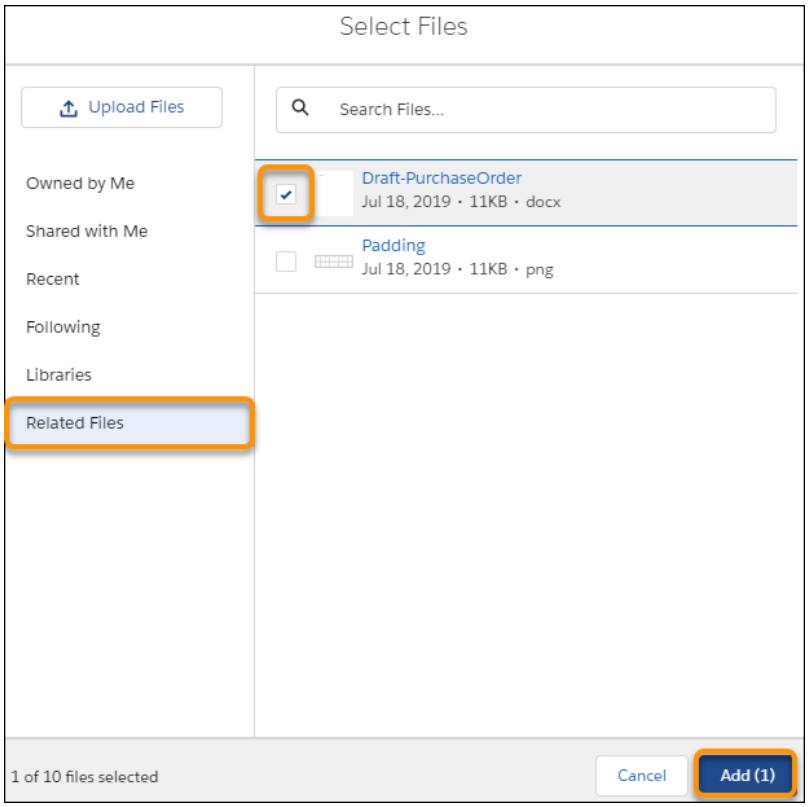
Ayuda de Salesforce: Consideraciones para el envío de email de lista en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Encontrar datos adjuntos de archivos de email con un clic

Ahora es fácil enviar archivos como un adjunto de email. Cuando los representantes seleccionan archivos para adjuntar a un email, pueden utilizar el nuevo vínculo Archivos relacionados. Haga clic en el vínculo para mostrar todos los archivos que forman parte del registro. Esta función se aplica a todos los objetos con capacidad de actividades, como los prospectos, los contactos, las cuentas personales, las oportunidades, los casos y los objetos personalizados.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en todas las ediciones.

Cómo: Cuando seleccione un archivo para adjuntar a un mensaje de email, haga clic en **Archivos relacionados**. Seleccione los archivos a adjuntar y luego haga clic en **Agregar**.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Acceso y colaboración para campos de combinación de email, plantillas y archivos adjuntos en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Agregar imágenes en línea a emails en un instante

Ahora es más rápido agregar imágenes a los emails. Copie y pegue imágenes desde Internet y otras aplicaciones directamente en el redactor de email sin guardar primero la imagen.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en todas las ediciones.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Utilización de imágenes en emails, plantillas de emails y membretes mejorados (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Agregar tablas a emails sin perder estilos

El redactor de email ahora admite copiar y pegar tablas manteniendo las etiquetas de estilo. Las tablas mantienen el estilo, como los tipos de letra en negrita y los colores de fondo, de modo que sus representantes puedan compartir información con clientes en el formato original. En la vista previa del email, la tabla aparece igual que la tabla del cuerpo del email en el redactor, y la tabla que se envía al destinatario. Ya no hay conjeturas sobre lo que reciben los clientes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en todas las ediciones.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Directrices acerca del trabajo con el email (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Establecer su tipo de letra predeterminado de email

Ahora el tipo de letra predeterminado en el redactor de email de su representante de ventas refleja el que tiene establecido para sí mismos en su navegador. Del mismo modo, los destinatarios de email ven el email en el tipo de letra predeterminado establecido para sus navegadores. Para asegurarse de que los destinatarios de email lee el texto en el mismo tipo de letra, los representantes pueden utilizar la barra de herramientas del redactor de email y elegir de forma explícita un tipo de letra para el contenido que envían.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en todas las ediciones.

Cómo: Cambie el tipo de letra de un email utilizando los botones. Esta opción sustituye el tipo de letra del navegador predeterminado para el remitente y el destinatario.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Directrices acerca del trabajo con el email (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mejorar la seguridad del email con claves DKIM rediseñadas (actualización clave, aplicada)

Mejorar la seguridad de email con claves DKIM rediseñadas fue una actualización clave en Winter '19 y se aplicó en Winter '20. Para abordar posibles vulnerabilidades de seguridad con claves DomainKeys Identified Mail (DKIM), mejoramos el modo en que se crean. Ya no tiene que trabajar con claves públicas y privadas. En su lugar, Salesforce publica el registro TXT que contiene su clave pública en la DNS. También agregamos la rotación de claves automática para reducir el riesgo de que sus claves se tornen vulnerables por terceros. Las claves generadas a través del antiguo método siguen funcionando, pero en Winter '20, cuando genera nuevas claves, debe utilizar el método más seguro. Además, como el uso compartido de claves puede ingresar vulnerabilidades de seguridad, eliminamos la capacidad de importar claves DKIM.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en todas las ediciones.

Cuándo: Esta actualización crítica se activa en la versión Winter '20.

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de la versión Winter '19: Mejorar la seguridad del email con claves DKIM rediseñadas

Ayuda de Salesforce: Configurar claves DKIM seguras (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Actualizaciones críticas y de seguridad

Prepararse para la internacionalización de direcciones de email en Summer '20

A partir de Summer '20, Salesforce admitirá la internacionalización de direcciones de email (Email Address Internationalization, EAI) a través de la codificación UTF-8, de modo que podrá utilizar caracteres de idiomas no latinos en direcciones de email. Nos estamos asegurando de que todos los campos de email estándar están listos para el cambio y los pasos de colaboración que puede realizar de modo que sus campos de email personalizados estén listos también. No tiene que utilizar direcciones de email internacionales después del cambio, pero si lo hace, preparar su organización garantiza una transición suave.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en todas las ediciones.

Nota: EAI no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Cómo: Si desea utilizar emails internacionalizados, hay tres partes que preparar para la compatibilidad con Email Address Internationalization (EAI).

- Asegúrese de que haya compatibilidad con UTF-8 en toda la ruta del email.
- Adopte las versiones de Apex y la API más recientes.
- Asegúrese de que todos los campos que almacenan direcciones de email utilizan el tipo de datos de email.

Para consultar más detalles, consulte el artículo de Knowledge, Prepararse para la internacionalización de direcciones de email.

Conseguir flexibilidad con los campos de email Para, Cc y Cco

Puede enviar email desde Salesforce a un máximo de 150 destinatarios. Anteriormente podía tener 100 direcciones de email en el campo Para, y 25 direcciones en cada uno de los campos Cc y Cco. Ahora puede enviar 150 direcciones de email entre los tres campos con cualquier combinación, con un máximo de 4.000 caracteres por campo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en todas las ediciones.

Plantillas de email: Nuevas etiquetas HTML, Campo de combinación de firma e Inserción de plantillas más sencilla

Los creadores de pueden incorporar más gancho a las plantillas de email Lightning con nuevas etiquetas HTML y utilizar un campo de combinación para agregar automáticamente una firma de remitente. Los representantes de ventas pueden insertar plantillas rápidamente con el cuadro de diálogo modal actualizado Insertar plantilla de email.

EN ESTA SECCIÓN:

Mostrar más estilos en plantillas de email

Las plantillas de email ahora admiten las etiquetas `<head>`, `<meta>`, `<title>` y `<style>`. Estas etiquetas permiten a sus empleados de asistencia de ventas ser más creativos y diseñar emails HTML con mayor capacidad de respuesta empleando la etiqueta `<style>`. Utilice plantillas de email con estas etiquetas en emails, emails de lista y casos.

Agregar una firma a plantillas de email

Con el nuevo campo de combinación {{{Sender.Signature}}}, los creadores de plantillas de email pueden incluir la firma existente de un remitente en una plantilla de email. El campo está disponible dondequiera que haya un selector de campos de combinación, incluyendo emails, emails de lista y membretes mejorados.

Encontrar plantillas de email importantes rápidamente

Mejoramos el cuadro de diálogo modal Insertar plantilla de email para hacer que las plantillas que utilizan los representantes de ventas sean más fáciles de encontrar. Además, los representantes pueden ver los detalles de las plantillas que necesitan.

Restringir la utilización de plantillas de email basadas en HTML de Salesforce Classic a los navegadores seguros (actualización clave, aplicada)

Restringir el uso de plantillas de email basadas en HTML de Salesforce Classic fue una actualización clave en Summer '18 y se aplicó en Winter '20. Esta actualización clave impide la utilización de plantillas de email basadas en HTML, como, por ejemplo, las plantillas personalizadas, de Visualforce o las plantillas HTML estándar al acceder a Salesforce desde Microsoft Internet Explorer. Internet Explorer no es compatible con la Política de seguridad de contenidos (CSP) de Salesforce, por lo que no ofrece la protección de navegador necesaria. Recomendamos un navegador compatible con CSP, como, por ejemplo, Microsoft Edge, Google Chrome, o Mozilla Firefox.

Mostrar más estilos en plantillas de email

Las plantillas de email ahora admiten las etiquetas `<head>`, `<meta>`, `<title>` y `<style>`. Estas etiquetas permiten a sus empleados de asistencia de ventas ser más creativos y diseñar emails HTML con mayor capacidad de respuesta empleando la etiqueta `<style>`. Utilice plantillas de email con estas etiquetas en emails, emails de lista y casos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Cuando cree una plantilla de email, escriba o copie etiquetas en el cuerpo.

Nota: No puede escribir las etiquetas en membretes, emails o emails de lista mejorados.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Acceso y colaboración para campos de combinación de email, plantillas y archivos adjuntos en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Agregar una firma a plantillas de email

Con el nuevo campo de combinación {{{Sender.Signature}}}, los creadores de plantillas de email pueden incluir la firma existente de un remitente en una plantilla de email. El campo está disponible dondequiera que haya un selector de campos de combinación, incluyendo emails, emails de lista y membretes mejorados.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Los usuarios establecen su firma en Mi configuración de email.

Nota: En el selector de campos de combinación, el campo de combinación {{{Sender.Signature}}} está enumerado como Firma de email.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Modificar su configuración de email (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

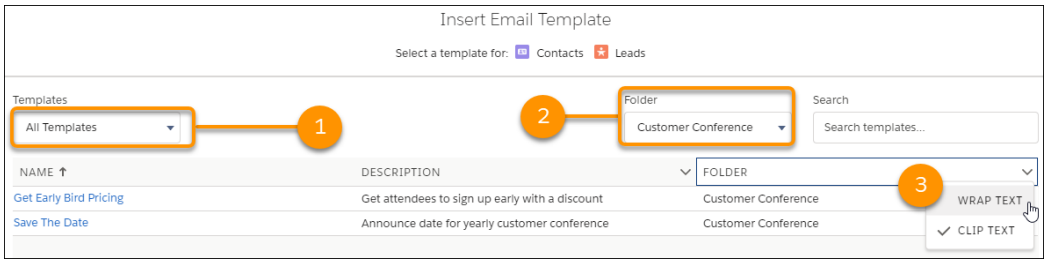
Ayuda de Salesforce: Consideraciones para el uso de campos de combinación en plantillas de email y membretes (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Encontrar plantillas de email importantes rápidamente

Mejoramos el cuadro de diálogo modal Insertar plantilla de email para hacer que las plantillas que utilizan los representantes de ventas sean más fáciles de encontrar. Además, los representantes pueden ver los detalles de las plantillas que necesitan.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Salesforce recuerda la última categoría de plantilla (1) y carpeta (2) que utilizó el representante. Los representantes pueden ver todo el texto en las columnas Descripción y Carpeta seleccionando **Ajustar texto** (3).



Retiramos las columnas Creado por, Fecha de creación y Eliminar de modo que los representantes se puedan centrar en la información más importante.

Restringir la utilización de plantillas de email basadas en HTML de Salesforce Classic a los navegadores seguros (actualización clave, aplicada)

Restringir el uso de plantillas de email basadas en HTML de Salesforce Classic fue una actualización clave en Summer '18 y se aplicó en Winter '20. Esta actualización clave impide la utilización de plantillas de email basadas en HTML, como, por ejemplo, las plantillas personalizadas, de Visualforce o las plantillas HTML estándar al acceder a Salesforce desde Microsoft Internet Explorer. Internet Explorer no es compatible con la Política de seguridad de contenidos (CSP) de Salesforce, por lo que no ofrece la protección de navegador necesaria. Recomendamos un navegador compatible con CSP, como, por ejemplo, Microsoft Edge, Google Chrome, o Mozilla Firefox.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las versiones de Salesforce Classic excepto a la versión Personal Edition.

Cuándo: Esta actualización crítica se activa en la versión Winter '20.

Cómo: Aunque recomendamos no utilizar Internet Explorer para plantillas basadas en HTML, puede anular esta restricción. Desde Configuración, ingrese `Configuración de sesión` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Configuración de sesión**. Seleccione **Sustituir la restricción para acceder a plantillas de email basadas en HTML en Salesforce Classic utilizando Internet Explorer**.

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de la versión de Summer '18: Restricción de la utilización de plantillas de email basadas en HTML de Salesforce Classic a los navegadores seguros (actualización clave)

Actualizaciones críticas y de seguridad

Actividades y tareas: Actividades archivadas, Desplazamiento infinito en cronología de actividad y Tareas clic para cerrar

Los representantes de ventas pueden estar al día sobre el historial de sus clientes con actividades archivadas en la cronología de actividad. Con desplazamiento infinito y las actividades agrupadas por mes, los representantes pueden centrarse en la actividad que están buscando. Además, los representantes ahora cierran las tareas con un clic desde la vista de tabla.

EN ESTA SECCIÓN:

Encontrar actividades archivadas más rápido

Ahora sus representantes de ventas tienen una visión completa de todas sus actividades. Actividades, incluyendo actividades archivadas, están visibles en la cronología de actividad y en la lista relacionada Historial de actividades. Los representantes pueden abrir y modificar cualquier actividad, incluyendo actividades archivadas. Anteriormente solo podían ver las actividades archivadas, no interactuar con ellas.

Explorar y desplazarse por la cronología de actividad

Las mejoras en la cronología de actividad hace que la exploración, la localización y las acciones sobre las actividades sean más sencillas para sus representantes de ventas. El desplazamiento infinito elimina clics y facilita la exploración de la actividad que un representante está buscando. Se acabó el botón Cargar más actividades. La agrupación de actividades en la cronología de actividad por mes permite a los representantes encontrar actividades rápidamente y tener sentido de periodos de tiempo sin actividad de clientes. Las fechas relativas, como por ejemplo de hace uno, dos o tres meses permite a los representantes ver el ritmo de las actividades.

Completar tareas con un único clic

Ahora los representantes de ventas pueden marcar tareas como completas desde la vista de tabla. Esto significa que los representantes pueden emplear más tiempo haciendo cosas y menos tachándolas de sus listas.

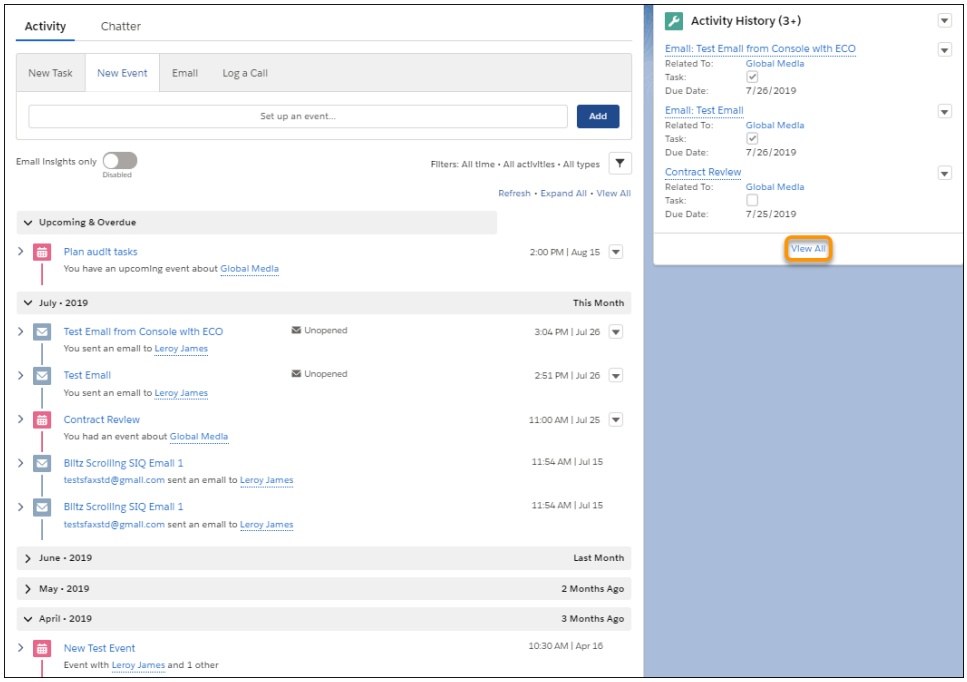
Encontrar actividades archivadas más rápido

Ahora sus representantes de ventas tienen una visión completa de todas sus actividades. Actividades, incluyendo actividades archivadas, están visibles en la cronología de actividad y en la lista relacionada Historial de actividades. Los representantes pueden abrir y modificar cualquier actividad, incluyendo actividades archivadas. Anteriormente solo podían ver las actividades archivadas, no interactuar con ellas.

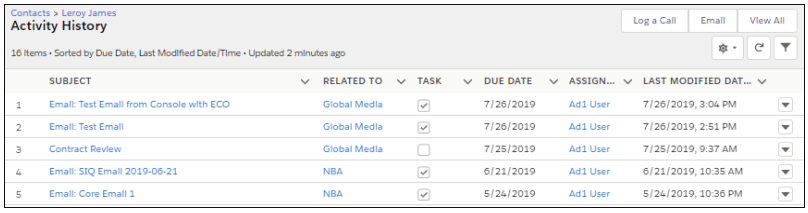
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Los representantes pueden ver el historial de su trabajo con los clientes, incluyendo actividades archivadas (1), desde varios puntos.

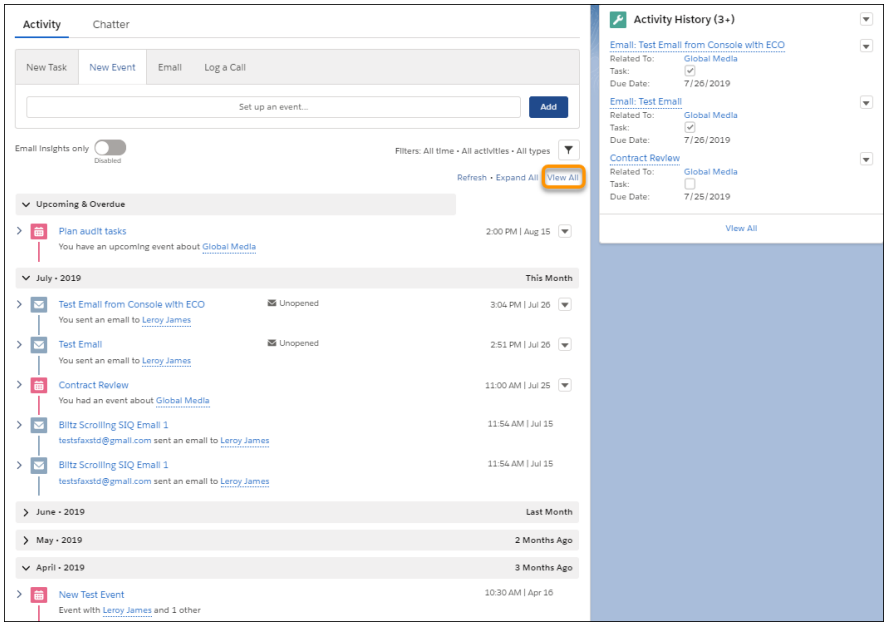
Al hacer clic en **Ver todo** (2) en la lista relacionada Historial de actividades se abre la ficha Historial de actividades.



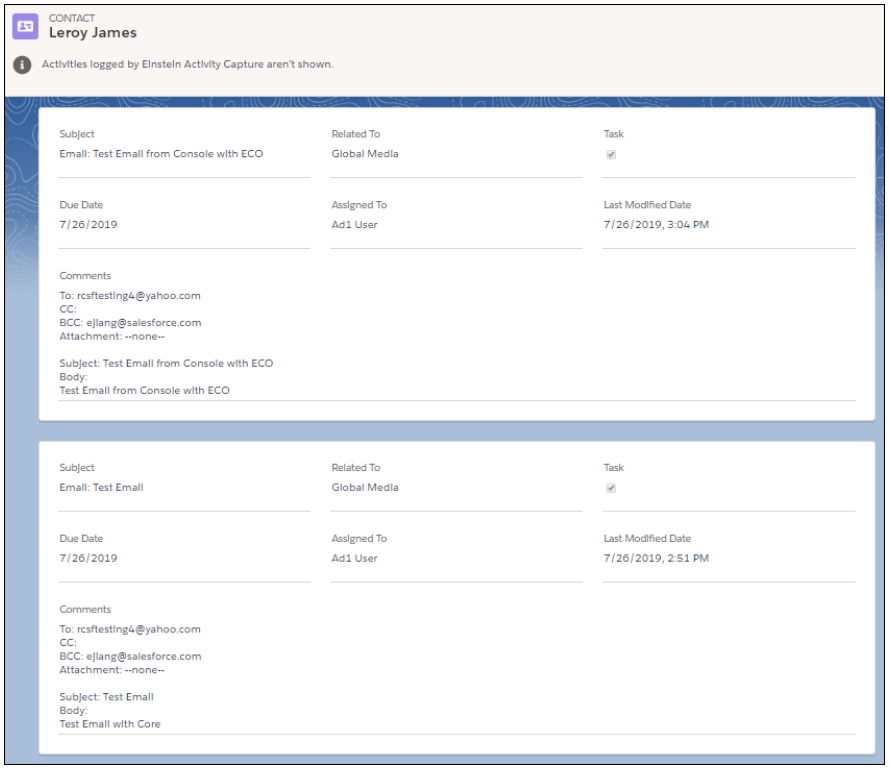
En la ficha Historial de actividad, los representantes pueden ordenar entradas. Pueden hacer clic en el asunto (1) para abrir y modificar actividades, o utilizar el menú desplegable a nivel de fila (2) para modificar o eliminar actividades.



Al hacer clic en **Ver todo** en la cronología de actividad se abre la lista Todo el historial de actividades.



La lista Todo el historial de actividades es idónea para imprimir.



CONSULTE TAMBIÉN

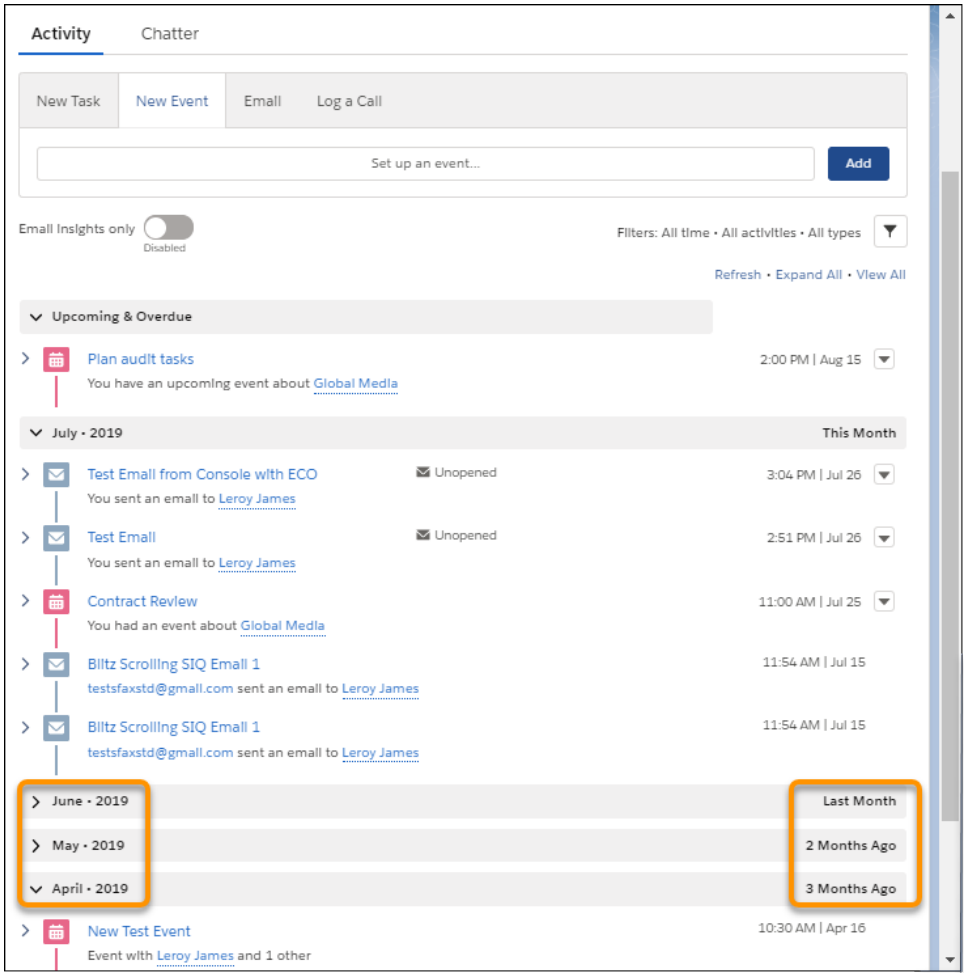
Ayuda de Salesforce: Ver actividades archivadas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Explorar y desplazarse por la cronología de actividad

Las mejoras en la cronología de actividad hace que la exploración, la localización y las acciones sobre las actividades sean más sencillas para sus representantes de ventas. El desplazamiento infinito elimina clics y facilita la exploración de la actividad que un representante está buscando. Se acabó el botón Cargar más actividades. La agrupación de actividades en la cronología de actividad por mes permite a los representantes encontrar actividades rápidamente y tener sentido de periodos de tiempo sin actividad de clientes. Las fechas relativas, como por ejemplo de hace uno, dos o tres meses permite a los representantes ver el ritmo de las actividades.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Los grupos de actividades mensuales facilitan encontrar ese evento de mayo o el email recibido hace tres meses.



Nota: Ponga el componente de cronología de actividad en la parte inferior de un formato, sin ningún otro componente bajo él.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Consideraciones de personalización de cronología de actividad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

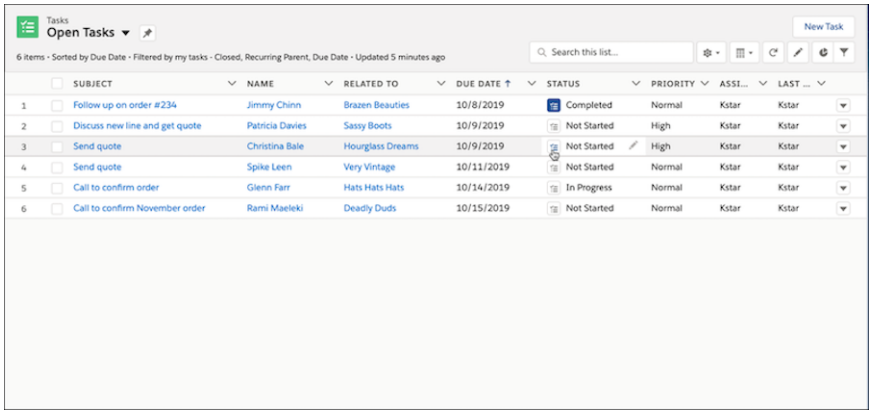
Ayuda de Salesforce: Consideraciones del Generador de aplicaciones Lightning (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Completar tareas con un único clic

Ahora los representantes de ventas pueden marcar tareas como completas desde la vista de tabla. Esto significa que los representantes pueden emplear más tiempo haciendo cosas y menos tachándolas de sus listas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Para actualizar el estado de una tarea, seleccione **Marcar Completado**.



Lightning Dialer: Utilizar un Id. de llamante personalizado

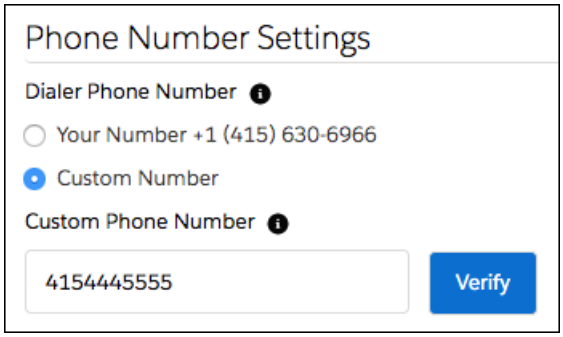
¿Desean sus representantes utilizar sus números de teléfono existentes como el Id. de llamante cuando realizan llamadas? Ahora pueden asignar sus números móviles o su línea de negocios principal para Lightning Dialer desde su configuración personal.

Nota: Por ahora, solo admitimos llamadas salientes de Estados Unidos y Canadá.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Dialer en Lightning Experience. Lightning Dialer está disponible por un costo adicional en las versiones Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Los usuarios necesitan las licencias Dialer entrante y Dialer saliente para asignar un número personalizado.

Cómo: Los representantes de ventas pueden agregar un Id. de llamante personalizado desde la página Configuración de Dialer desde su configuración personal o el panel de llamadas.



Antes de que un representante pueda utilizar el número, el representante debe ingresar un código proporcionado para verificarlo. No se puede utilizar el mismo número personalizado por más de un representante de ventas.

Nota: Las llamadas entrantes realizadas al número personalizado van directamente a la línea móvil o de negocio, no a través de Lightning Dialer.

Salesforce Inbox Mobile: Ventas más inteligentes desde su Inbox

Salesforce Inbox integra su email y calendario con Salesforce, de modo que los representantes de ventas puedan gestionar sus ventas de trabajo con mayor eficiencia. Inbox aumenta la productividad de representantes en cada mensaje de email, ya estén en su escritorio o en sus desplazamientos.

Obtenga información acerca de las funciones y las mejoras más recientes en Inbox móvil en Ayuda de Salesforce.

- Inbox Mobile para iOS
- Inbox Mobile para Android

Para obtener información acerca de las funciones y las mejoras más recientes en escritorio de Inbox, consulte las secciones Integración de Outlook e Integración de Gmail de las notas de versión de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Integración de Outlook®: Los registros a los que se accede con mayor frecuencia se muestran primero y los registros de personas más relevantes

Integración de Gmail™: Recordatorios para Registrar, Mejoras en el seguimiento de email y Actualizaciones de email programadas

Calendario: Más información, más eficiencia en Lightning Experience

Los representantes ven más detalles en menos tiempo en Lightning Experience. Los representantes de ventas pueden combinar la vista de disponibilidad y las listas de usuarios para comparar calendarios para una programación más rápida con los clientes. Además, el calendario muestra sus vistas más reciente automáticamente, en vez de la vista de la semana predeterminada. Los representantes también pueden ver asuntos, registros relacionados y horas sin abrir eventos.

EN ESTA SECCIÓN:

Encontrar una hora que vaya bien a todos en la vista de disponibilidad.

La nueva vista de disponibilidad ayuda a los representantes de ventas a explorar fácilmente y ver quién está libre para celebrar un almuerzo o realizar una presentación a un cliente directamente en Lightning Experience. Ya no tienen que cambiar a la Vista multiusuario en Salesforce Classic. Configure listas de usuarios de modo que los representantes puedan agregar múltiples usuarios a sus calendarios sin el dolor de cabeza de agregarlos por separado.

Abrir su vista de calendario favorita en un clic

Los representantes de ventas pueden ver la vista de calendario que utilizaron con mayor frecuencia sin seleccionar una vista desde el menú desplegable. Ahora pueden empezar a programar negocios incluso más rápido. Anteriormente, el calendario mostraba la vista semanal como la vista predeterminada.

Ver más detalles de eventos más rápido

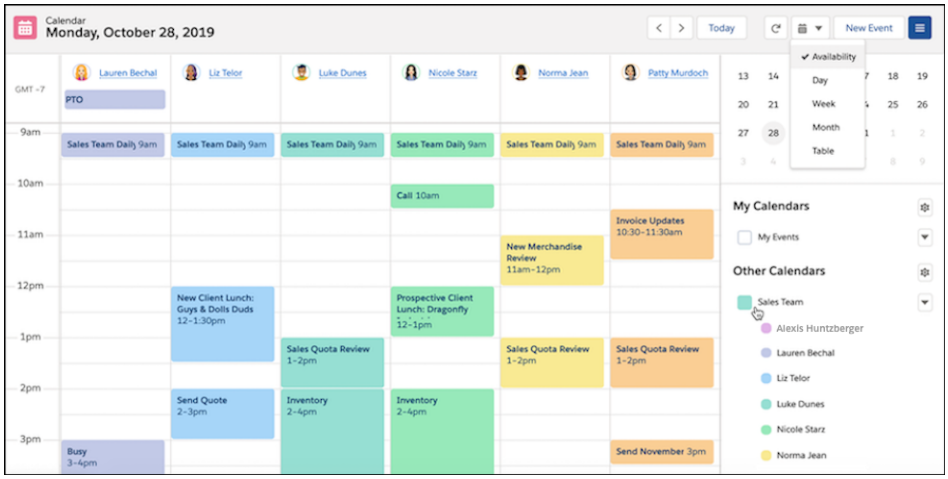
No es necesario pasar el ratón, hacer clic o abrir un evento para ver más detalles. Agregamos el asunto, la hora y los registros relacionados a tarjetas de eventos. ¡Todo lo que necesita está ahí de un vistazo!

Encontrar una hora que vaya bien a todos en la vista de disponibilidad.

La nueva vista de disponibilidad ayuda a los representantes de ventas a explorar fácilmente y ver quién está libre para celebrar un almuerzo o realizar una presentación a un cliente directamente en Lightning Experience. Ya no tienen que cambiar a la Vista multiusuario en Salesforce Classic. Configure listas de usuarios de modo que los representantes puedan agregar múltiples usuarios a sus calendarios sin el dolor de cabeza de agregarlos por separado.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Los representantes de ventas pueden utilizar la vista de disponibilidad con calendarios compartidos en vez de listas de usuarios, pero se benefician al máximo cuando combinan funciones. Después de seleccionar los calendarios compartidos o listas de usuarios para comparar, los representantes ven la mejor hora para reunirse en la vista de disponibilidad.



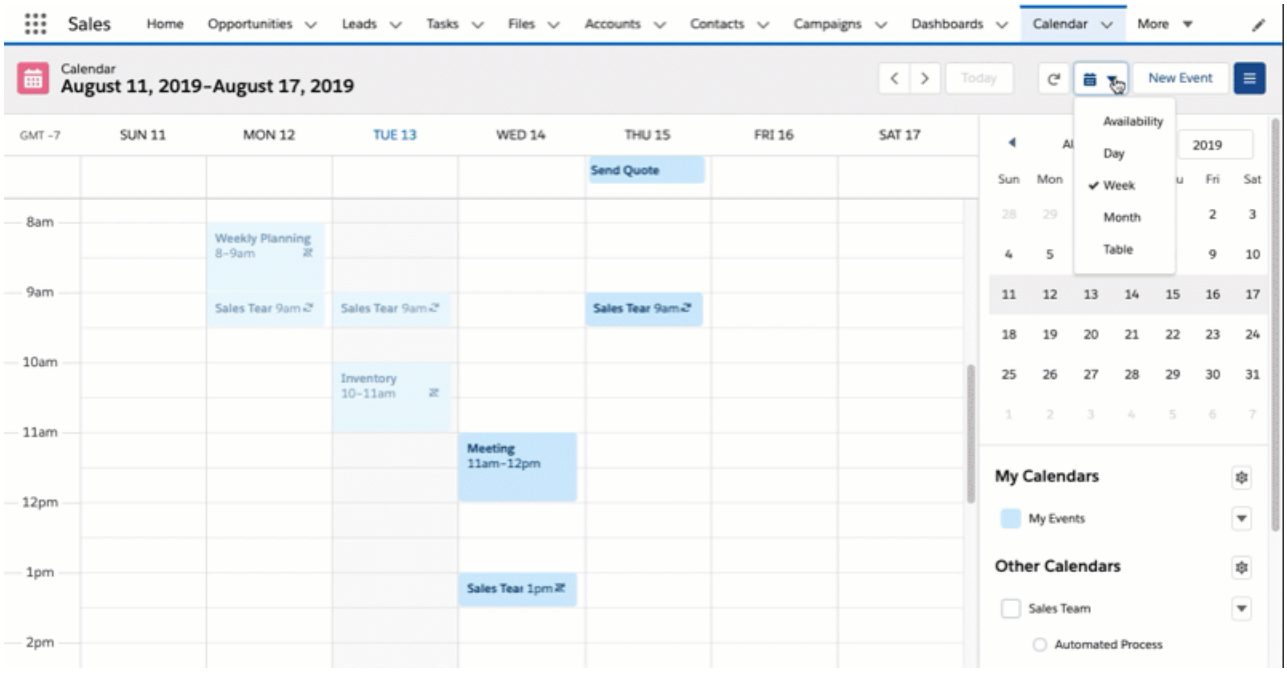
Cómo: La vista de disponibilidad no requiere ninguna configuración adicional. Para permitir que los representantes de ventas vean listas de usuarios en sus calendarios, desde los parámetros de Configuración de actividades, seleccione **Agregar listas de usuarios a vistas de calendario** en Lightning Experience.

Abrir su vista de calendario favorita en un clic

Los representantes de ventas pueden ver la vista de calendario que utilizaron con mayor frecuencia sin seleccionar una vista desde el menú desplegable. Ahora pueden empezar a programar negocios incluso más rápido. Anteriormente, el calendario mostraba la vista semanal como la vista predeterminada.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Nicole, una ocupada representante de ventas, a menudo utiliza la vista mensual del calendario para programar reuniones con clientes. Ahora cuando Nicole cambia de fichas de Salesforce después de programar una reunión, la vista mensual está esperándola cada vez. No tiene que seleccionar la vista mensual cada vez que vuelve a su calendario.

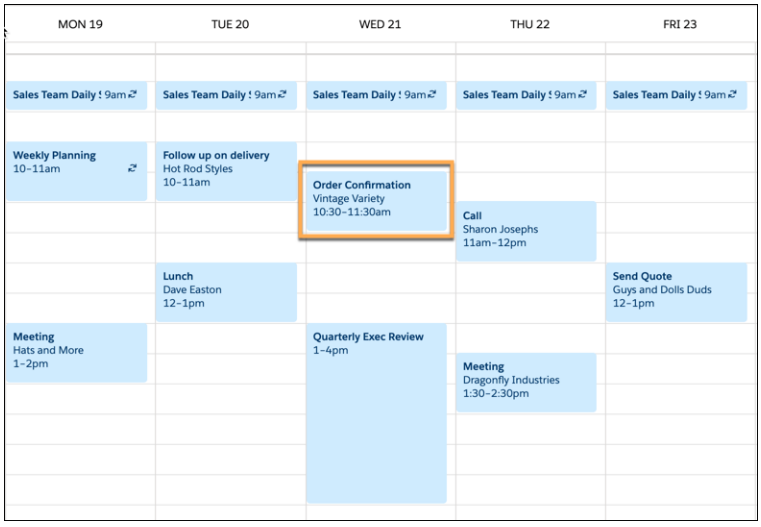


Ver más detalles de eventos más rápido

No es necesario pasar el ratón, hacer clic o abrir un evento para ver más detalles. Agregamos el asunto, la hora y los registros relacionados a tarjetas de eventos. ¡Todo lo que necesita está ahí de un vistazo!

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Vea sus eventos en cualquier vista de calendario para ver más detalles.



Integración con Google: Recordatorios para registrar y seguimiento de email, Programación y Mejoras en la sincronización

Reciba recordatorios para registrar emails. Disfrute de más flexibilidad cuando realice el seguimiento de emails y programe emails para enviarlos más adelante. Además, afinamos la sincronización de eventos. Ahora los registros que los representantes invitan o relacionan con sus eventos no se intercambian con registros diferentes después de la sincronización.

EN ESTA SECCIÓN:

Integración de Gmail™: Recordatorios para Registrar, Mejoras en el seguimiento de email y Actualizaciones de email programadas
Los representantes de ventas reciben un recordatorio para registrar los emails que envían. Los representantes pueden realizar un seguimiento de los emails con el panel lateral cerrado y navegar desde el historial de seguimiento al email original. Hay más opciones disponibles para emails programados para enviarse más tarde.

Lightning Sync for Google: Sincronización de eventos mejorada
Afinamos la sincronización de eventos. Anteriormente, después de sincronizar, a veces los usuarios, los contactos y los prospectos que los representantes invitaron o relacionaron con eventos se cambiaban a registros diferentes con la misma dirección de email. Mejoramos los criterios de coincidencia de modo que los representantes no tengan que comprobar dos veces sus registros. Lightning Sync siempre retiene los registros que los representantes de ventas invitan o relacionan originalmente con sus eventos.

Integración de Gmail™: Recordatorios para Registrar, Mejoras en el seguimiento de email y Actualizaciones de email programadas

Los representantes de ventas reciben un recordatorio para registrar los emails que envían. Los representantes pueden realizar un seguimiento de los emails con el panel lateral cerrado y navegar desde el historial de seguimiento al email original. Hay más opciones disponibles para emails programados para enviarse más tarde.

EN ESTA SECCIÓN:

Recibir recordatorios para registrar emails desde Gmail a Salesforce
Los representantes de ventas están ocupados y deben registrar emails rápidamente con menos clics. Ahora se solicita a los representantes que registren sus emails en Salesforce después de enviarlos. No hay necesidad de ampliar el panel de la integración de Gmail para registrar el email, y los representantes no tienen que cribar su carpeta de mensajes enviados para registrar emails. Esta función da a los representantes flexibilidad y control sobre sus flujos de trabajo, y les permite registrar emails como deseen.

Realizar un seguimiento de emails en Gmail automáticamente
Los representantes ahora pueden realizar el seguimiento de emails sin abrir el panel lateral de la integración de Gmail, reduciendo el número de clics mientras se garantiza que se captura la información que necesitan. Active el seguimiento de email en el panel de integración y le garantizamos que se recordará la última preferencia de seguimiento.

Ahorrar tiempo cuando se ven detalles de seguimiento en Gmail
Los representantes ahora pueden navegar desde la información de participación en la ficha Seguimiento directamente al email con seguimiento. Menos tiempo buscando comunicaciones por email significa una respuesta más rápida y ventas más eficientes.

Hacer más con emails programados
Ahora puede tener todo. Los representantes de ventas ahora pueden programar emails para enviarlos más adelante mientras registran y realizan un seguimiento de su email cuando se envía. Anteriormente, los representantes no podían realizar el seguimiento ni registrar los emails programados. Ahora los representantes pueden enviar emails a horas oportunas para tener la máxima repercusión, y ajustar su email para saber cuándo participa el destinatario.

Ver los tipos de objetos a los que se accede más a menudo en Gmail

Cuando se registra un email o evento, los representantes ahora ven los tipos de objetos a los que acceden con mayor frecuencia primero. Ver a lo que acceden más a menudo reduce la necesidad de desplazarse por una larga lista buscando lo que necesitan.

Ver más registros relevantes con coincidencia en un email en Gmail

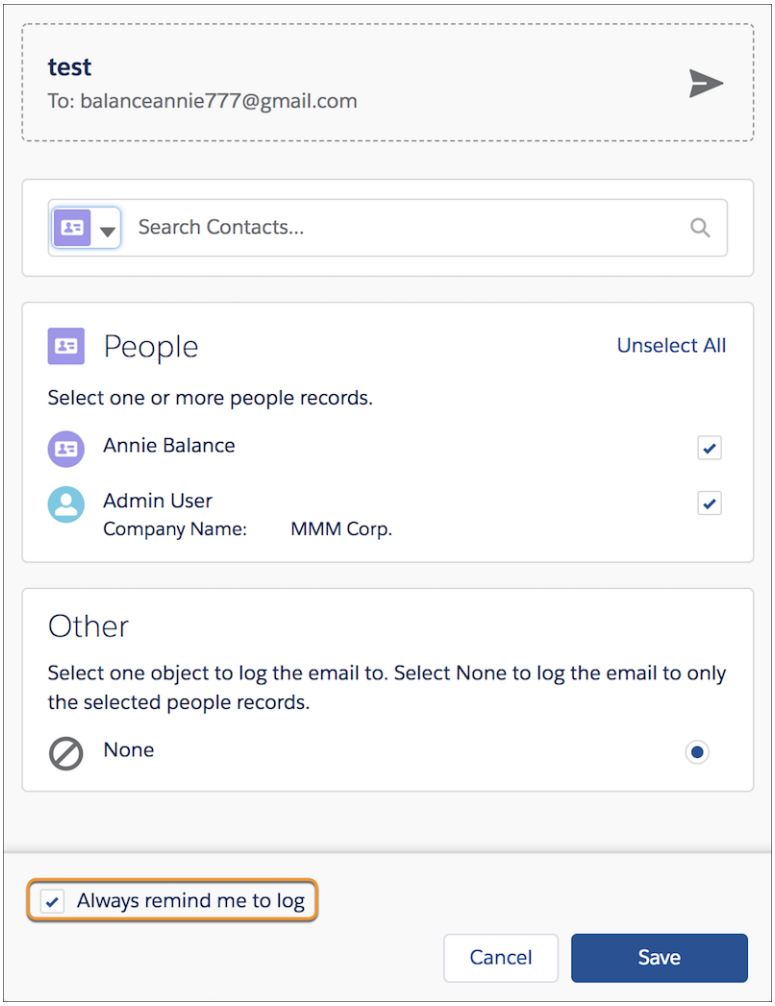
Si una dirección de email coincide con un contacto o prospecto de Salesforce y también coincide con un usuario de Salesforce, el registro de usuario se selecciona como el registro coincidente predeterminado. Esta selección ayuda a tamizar la lista de registros relacionados. Si es necesario, los representantes pueden seleccionar un tipo de registro diferente como el predeterminado.

Recibir recordatorios para registrar emails desde Gmail a Salesforce

Los representantes de ventas están ocupados y deben registrar emails rápidamente con menos clics. Ahora se solicita a los representantes que registren sus emails en Salesforce después de enviarlos. No hay necesidad de ampliar el panel de la integración de Gmail para registrar el email, y los representantes no tienen que cribar su carpeta de mensajes enviados para registrar emails. Esta función da a los representantes flexibilidad y control sobre sus flujos de trabajo, y les permite registrar emails como deseen.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Todos pueden utilizar un recordatorio siempre que quieran. Se solicita a los representantes la primera vez que envían un email, pueden seleccionar desactivar el recordatorio. Pueden cambiar el parámetro **Recordarme siempre registrar** cuando quieran en la solicitud o en el panel de integración de email cuando seleccionen registrar un email.



CONSULTE TAMBIÉN

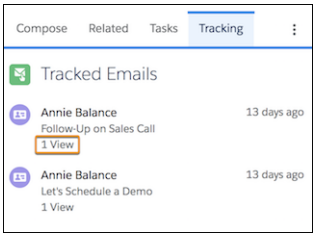
Ayuda de Salesforce: Sugerencias para trabajar en la integración de Gmail con Inbox (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Realizar un seguimiento de emails en Gmail automáticamente

Los representantes ahora pueden realizar el seguimiento de emails sin abrir el panel lateral de la integración de Gmail, reduciendo el número de clics mientras se garantiza que se captura la información que necesitan. Active el seguimiento de email en el panel de integración y le garantizamos que se recordará la última preferencia de seguimiento.

Dónde: Este cambio se aplica a la versión de escritorio de Salesforce Inbox y está disponible por un costo adicional en las versiones Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition y sin costo en Essentials Edition.

Cómo: Los usuarios pueden ver los detalles del seguimiento de email en la ficha Seguimiento y cambiar la preferencia de seguimiento en la ficha Redactar cuando escriben un email. Si el parámetro está activado, se realiza el seguimiento de los emails si el panel de la integración está ampliado o contraído.



CONSULTE TAMBIÉN

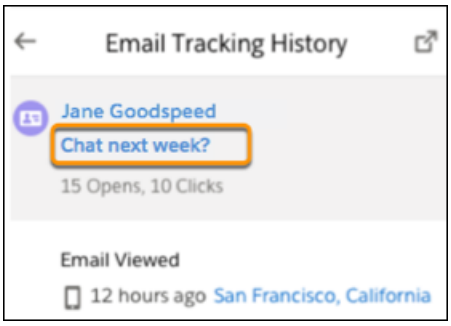
Ayuda de Salesforce: Hacer más mientras se redactan emails en Outlook y Gmail (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ahorrar tiempo cuando se ven detalles de seguimiento en Gmail

Los representantes ahora pueden navegar desde la información de participación en la ficha Seguimiento directamente al email con seguimiento. Menos tiempo buscando comunicaciones por email significa una respuesta más rápida y ventas más eficientes.

Dónde: Este cambio se aplica a la versión de escritorio de Salesforce Inbox y está disponible por un costo adicional en las versiones Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition y sin costo en Essentials Edition.

Cómo: Para abrir un email directamente desde la ficha Seguimiento, amplíe los detalles del seguimiento y luego haga clic en la línea de asunto del email.



Nota: Algunos emails que se enviaron desde la nueva interfaz de Gmail antes de Winter '20 no permiten que los representantes naveguen a él directamente desde la ficha Seguimiento.

CONSULTE TAMBIÉN

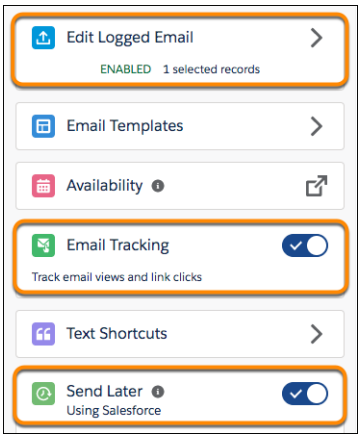
Ayuda de Salesforce: Consideraciones acerca del seguimiento de emails en la integración de Gmail (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Hacer más con emails programados

Ahora puede tener todo. Los representantes de ventas ahora pueden programar emails para enviarlos más adelante mientras registran y realizan un seguimiento de su email cuando se envía. Anteriormente, los representantes no podían realizar el seguimiento ni registrar los emails programados. Ahora los representantes pueden enviar emails a horas oportunas para tener la máxima repercusión, y ajustar su email para saber cuándo participa el destinatario.

Dónde: Este cambio se aplica a la versión de escritorio de Salesforce Inbox y está disponible por un costo adicional en las versiones Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition y sin costo en Essentials Edition.

Cómo: para cada email, programe el email para enviarse más tarde y establezca o modifique las preferencias de registro y seguimiento en la ficha Redactar.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Hacer más mientras se redactan emails en Outlook y Gmail (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

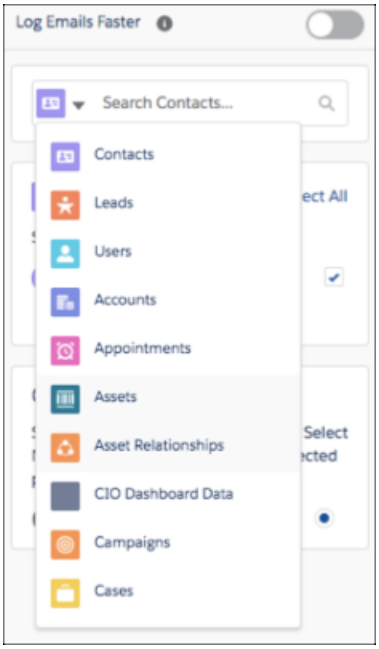
Ayuda de Salesforce: Sugerencias para trabajar en la integración de Gmail con Inbox (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ver los tipos de objetos a los que se accede más a menudo en Gmail

Cuando se registra un email o evento, los representantes ahora ven los tipos de objetos a los que acceden con mayor frecuencia primero. Ver a lo que acceden más a menudo reduce la necesidad de desplazarse por una larga lista buscando lo que necesitan.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: La lista de objetos muestra los 10 tipos de objetos a los que accede con mayor frecuencia el representante, seguidos de la lista alfabética del resto de objetos.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Registro de emails y eventos desde Outlook y Gmail en Salesforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

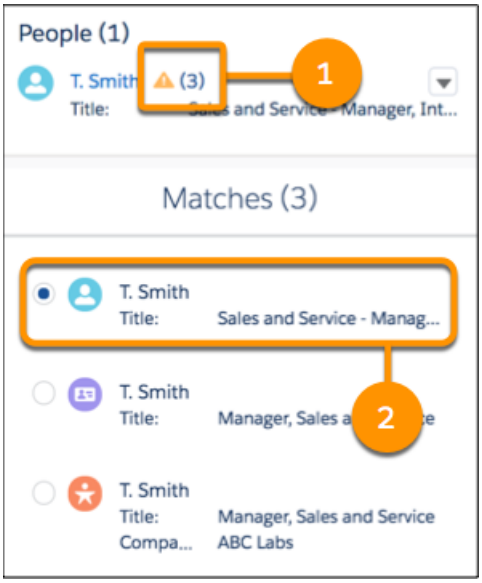
Ver más registros relevantes con coincidencia en un email en Gmail

Si una dirección de email coincide con un contacto o prospecto de Salesforce y también coincide con un usuario de Salesforce, el registro de usuario se selecciona como el registro coincidente predeterminado. Esta selección ayuda a tamizar la lista de registros relacionados. Si es necesario, los representantes pueden seleccionar un tipo de registro diferente como el predeterminado.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Este cambio está disponible en organizaciones con la función Email mejorado activada.

Por qué: Anteriormente, la integración de Gmail sugería registros relacionados devolviendo registros de todas las personas que coincidían con una dirección en el email. Los representantes podían seleccionar el registro de las personas correctas para el email (1). Si se devuelve un registro de usuario, ahora se selecciona de manera predeterminada (2). Se siguen devolviendo otros registros relacionados según el registro de las personas seleccionadas, proporcionando una lista más relevante de registros con la que registrar el email.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Cómo coinciden los registros de Salesforce con emails y eventos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Lightning Sync for Google: Sincronización de eventos mejorada

Afinamos la sincronización de eventos. Anteriormente, después de sincronizar, a veces los usuarios, los contactos y los prospectos que los representantes invitaron o relacionaron con eventos se cambiaban a registros diferentes con la misma dirección de email. Mejoramos los criterios de coincidencia de modo que los representantes no tengan que comprobar dos veces sus registros. Lightning Sync siempre retiene los registros que los representantes de ventas invitan o relacionan originalmente con sus eventos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Consideraciones para la sincronización de eventos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Integración con Microsoft®: Mejoras en más objetos relevantes, más objetos relevantes con coincidencia y sincronización

Vea los tipos de objetos a los que se accede con frecuencia cuando se registra un email o evento. El registro de usuario está seleccionado como el registro de personas predeterminadas cuando se activa Email mejorado. Además, afinamos la sincronización de eventos.

EN ESTA SECCIÓN:

Integración de Outlook®: Los registros a los que se accede con mayor frecuencia se muestran primero y los registros de personas más relevantes
Los tipos de objetos a los que se accede con mayor frecuencia se muestran primero cuando se registra un email o evento. Y cuando Email mejorado está activado y hay múltiples registros que coinciden en un email, el registro de usuario coincide como el predeterminado.

Lightning Sync for Microsoft® Exchange: Sincronización de eventos mejorada, Acción requerida para algunos usuarios en Microsoft Office 365
Obtenga información acerca de cómo ajustamos la sincronización de eventos. Además, obtenga detalles acerca de una retirada de Microsoft en octubre de 2020 que requiere que algunos clientes de Office 365® ajusten sus parámetros de Lightning Sync para continuar sincronizando.

Integración de Outlook®: Los registros a los que se accede con mayor frecuencia se muestran primero y los registros de personas más relevantes

Los tipos de objetos a los que se accede con mayor frecuencia se muestran primero cuando se registra un email o evento. Y cuando Email mejorado está activado y hay múltiples registros que coinciden en un email, el registro de usuario coincide como el predeterminado.

EN ESTA SECCIÓN:

Ver los tipos de objetos a los que se accede más a menudo en Outlook
Cuando se registra un email o evento, los representantes ahora ven los tipos de objetos a los que acceden con mayor frecuencia primero. Ver a lo que acceden más a menudo reduce la necesidad de desplazarse por una larga lista buscando lo que necesitan.

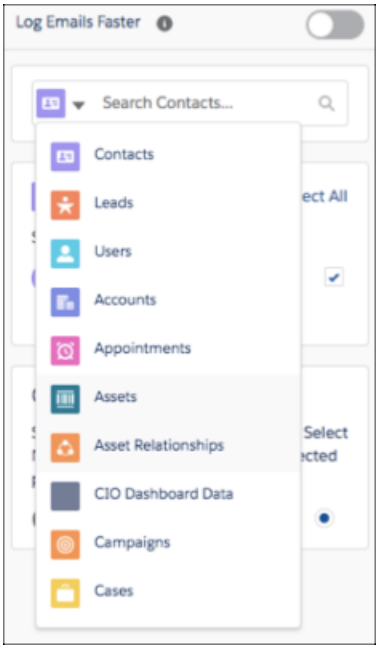
Ver más registros relevantes con coincidencia en un email en Outlook
Si una dirección de email coincide con un contacto o prospecto de Salesforce y también coincide con un usuario de Salesforce, el registro de usuario se selecciona como el registro coincidente predeterminado. Esta selección ayuda a tamizar la lista de registros relacionados. Si es necesario, los representantes pueden seleccionar un tipo de registro diferente como el predeterminado.

Ver los tipos de objetos a los que se accede más a menudo en Outlook

Cuando se registra un email o evento, los representantes ahora ven los tipos de objetos a los que acceden con mayor frecuencia primero. Ver a lo que acceden más a menudo reduce la necesidad de desplazarse por una larga lista buscando lo que necesitan.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: La lista de objetos muestra los 10 tipos de objetos a los que accede con mayor frecuencia el representante, seguidos de la lista alfabética del resto de objetos.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Registro de emails y eventos desde Outlook y Gmail en Salesforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

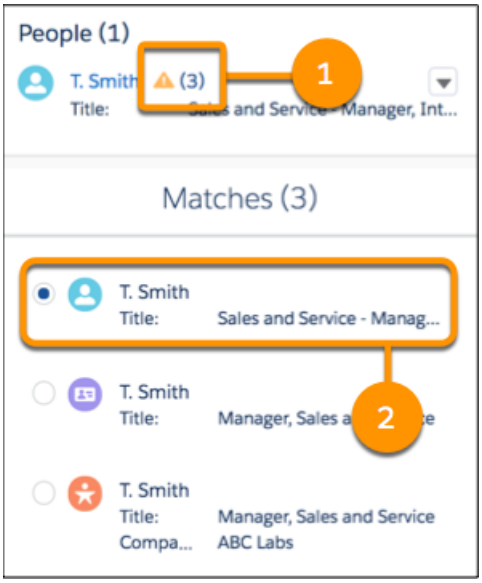
Ver más registros relevantes con coincidencia en un email en Outlook

Si una dirección de email coincide con un contacto o prospecto de Salesforce y también coincide con un usuario de Salesforce, el registro de usuario se selecciona como el registro coincidente predeterminado. Esta selección ayuda a tamizar la lista de registros relacionados. Si es necesario, los representantes pueden seleccionar un tipo de registro diferente como el predeterminado.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Este cambio está disponible en organizaciones con la función Email mejorado activada.

Por qué: Anteriormente, la integración de Outlook sugería registros relacionados devolviendo registros de todas las personas que coincidían con una dirección en el email. Los representantes podían seleccionar el registro de las personas correctas para el email (1). Si se devuelve un registro de usuario, ahora se selecciona de manera predeterminada (2). Se siguen devolviendo otros registros relacionados según el registro de las personas seleccionadas, proporcionando una lista más relevante de registros con la que registrar el email.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Cómo coinciden los registros de Salesforce con emails y eventos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Lightning Sync for Microsoft® Exchange: Sincronización de eventos mejorada, Acción requerida para algunos usuarios en Microsoft Office 365

Obtenga información acerca de cómo ajustamos la sincronización de eventos. Además, obtenga detalles acerca de una retirada de Microsoft en octubre de 2020 que requiere que algunos clientes de Office 365® ajusten sus parámetros de Lightning Sync para continuar sincronizando.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

EN ESTA SECCIÓN:

Sincronización de eventos mejorada

Afinamos la sincronización de eventos. Anteriormente, después de sincronizar, a veces los usuarios, los contactos y los prospectos que los representantes invitaron o relacionaron con eventos se cambiaban a registros diferentes con la misma dirección de email. Mejoramos los criterios de coincidencia de modo que los representantes no tengan que comprobar dos veces sus registros. Lightning Sync siempre retiene los registros que los representantes de ventas invitan o relacionan originalmente con sus eventos.

Servicio interrumpido en octubre de 2020 para algunos usuarios de Lightning Sync en Microsoft Office 365

Una retirada pendiente de Microsoft requiere que algunos clientes de Office 365® ajusten su configuración de Lightning Sync. De lo contrario, los contactos y los eventos de sus representantes de ventas dejan de sincronizarse en ese momento.

Sincronización de eventos mejorada

Afinamos la sincronización de eventos. Anteriormente, después de sincronizar, a veces los usuarios, los contactos y los prospectos que los representantes invitaron o relacionaron con eventos se cambiaban a registros diferentes con la misma dirección de email. Mejoramos los criterios de coincidencia de modo que los representantes no tengan que comprobar dos veces sus registros. Lightning Sync siempre retiene los registros que los representantes de ventas invitan o relacionan originalmente con sus eventos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Consideraciones para la sincronización de eventos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Servicio interrumpido en octubre de 2020 para algunos usuarios de Lightning Sync en Microsoft Office 365

Una retirada pendiente de Microsoft requiere que algunos clientes de Office 365® ajusten su configuración de Lightning Sync. De lo contrario, los contactos y los eventos de sus representantes de ventas dejan de sincronizarse en ese momento.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: En octubre de 2020, Microsoft retirará Autenticación básica para Exchange Online.

Quién: Esta retirada afecta únicamente a clientes de Office 365 que utilizan una cuenta de servicio para conectar con Salesforce.

Por qué: Los usuarios de Lightning Sync en Office 365 que se conectan utilizando una cuenta de servicio requieren Autenticación básica para Exchange Online. Antes de octubre de 2020, esos usuarios deben migrar a otro método de conexión de Lightning Sync disponible para clientes de Office 365, OAuth 2.0.

Autenticación básica es también obligatoria para usuarios de Lightning Sync trabajando con Exchange 2016® o Exchange 2013®. Sin embargo, Microsoft no está retirando Autenticación básica para esos servidores dentro de las instalaciones en este momento.

Cómo: En primer lugar, compruebe con el administrador o el profesional de TI de Microsoft en su compañía para ver si su compañía utiliza Exchange Online. Si utiliza Exchange 2016® o Exchange 2013®, ninguna acción adicional es necesaria.

A continuación, compruebe qué método de conexión de Lightning Sync está utilizando. Desde Configuración, visite la página Integración y sincronización de Outlook. Si OAuth 2.0 está seleccionado, ninguna acción adicional es necesaria. Si Cuenta de servicio está seleccionada, coordine con su profesional de TI o administrador de Microsoft para migrar a OAuth 2.0 antes de octubre de 2020. Antes de iniciar ese proceso, consulte los pasos y permisos de Exchange requeridos. Consulte Conectar Salesforce y Microsoft Exchange utilizando OAuth 2.0.

CONSULTE TAMBIÉN

Vínculo externo: Fin de compatibilidad para acceso de Autenticación básica a la API de Exchange Online para clientes de Office 365

Ayuda de Salesforce: Conexión OAuth 2.0 para usuarios de Microsoft

Ayuda de Salesforce: Requisitos del sistema de Lightning Sync

Salesforce CPQ y Billing: Guía sobre precios mejorada, Contratos fiables para presupuestos grandes y Pagos de clientes en páginas de comunidad y Lightning

Mejore la efectividad de su guía sobre precios viendo dónde los representantes de ventas aceptaron o evitaron descuentos sugeridos. Mantenga su proceso de contratación funcionando suavemente con un desempeño mejorado cuando contrate presupuestos grandes. Gestione los pagos de clientes y las tarjetas de crédito agregando el nuevo componente Lightning Salesforce Billing a sus páginas de comunidades y Lightning de cara a los socios.

EN ESTA SECCIÓN:

Salesforce CPQ: Uso de Guía sobre precios, Contratación mejorada para presupuestos grandes, Nuevas opciones de prorrateo de suscripciones y Ordenación de partidas de presupuesto

Gestione la efectividad de su guía sobre precios viendo dónde los representantes de ventas vieron y aceptaron descuentos sugeridos. Ordene partidas de presupuestos en el editor de partidas de presupuesto y contrate presupuestos más grandes sin errores o agotamientos de tiempos de espera.

Salesforce Billing: Guardar tarjetas de crédito y aceptar pagos en comunidades y páginas Lightning, y seguridad mejorada

Proporcione a los clientes una forma cómoda y segura de guardar información de tarjeta de crédito en sus páginas Lightning y Comunidad. Obtenga un mayor control sobre datos confidenciales utilizando nuevos parámetros de permisos.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Nuevos objetos y campos para Salesforce CPQ y Billing Winter '20 (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Salesforce CPQ: Uso de Guía sobre precios, Contratación mejorada para presupuestos grandes, Nuevas opciones de prorrateo de suscripciones y Ordenación de partidas de presupuesto

Gestione la efectividad de su guía sobre precios viendo dónde los representantes de ventas vieron y aceptaron descuentos sugeridos. Ordene partidas de presupuestos en el editor de partidas de presupuesto y contrate presupuestos más grandes sin errores o agotamientos de tiempos de espera.

Nota: Salesforce CPQ se ofrece por un costo adicional. Para los precios, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Ver con qué frecuencia están los representantes de ventas utilizando la guía sobre precios

Vea la efectividad de su guía sobre precios con campos que muestran si los representantes de ventas vieron la guía y si aceptaron su descuento objetivo. Cuando se utiliza en reportes, los campos le ayudan a ver dónde se utilizó la guía sobre precios y evaluar si mejoró las ventas.

Cotizar productos de suscripción prorrateados con mayor precisión

Los representantes de ventas pueden ahora cotizar productos de suscripción prorrateados con mayor precisión de precios. Para el prorrateo basado en Día, agregamos un valor Precisión de prorrateo de suscripción que evalúa si el plazo de suscripción contiene un año bisiesto. Para un prorrateo basado en mes o mes + día, agregamos un valor Precisión de prorrateo de suscripción que evalúa la longitud de cada mes en el plazo de suscripción.

Otros cambios en Salesforce CPQ

Nuevas opciones de configuración y licencia para guías de precios y compatibilidad mejorada para la contratación de grandes volúmenes de partidas de presupuesto.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Nuevos objetos y campos para Salesforce CPQ y Billing Winter '20 (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ver con qué frecuencia están los representantes de ventas utilizando la guía sobre precios

Vea la efectividad de su guía sobre precios con campos que muestran si los representantes de ventas vieron la guía y si aceptaron su descuento objetivo. Cuando se utiliza en reportes, los campos le ayudan a ver dónde se utilizó la guía sobre precios y evaluar si mejoró las ventas.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience en Salesforce CPQ.

Quién: Guía sobre precios está disponible para los usuarios de Salesforce CPQ+. La página Crear guía sobre precios está disponible para los usuarios de Salesforce CPQ+ con una licencia de Einstein Analytics Plus o CPQ Einstein Analytics.

Cómo: Agregue el campo Visto y Guía utilizada al formato de página de guía sobre precios de la partida de presupuesto.

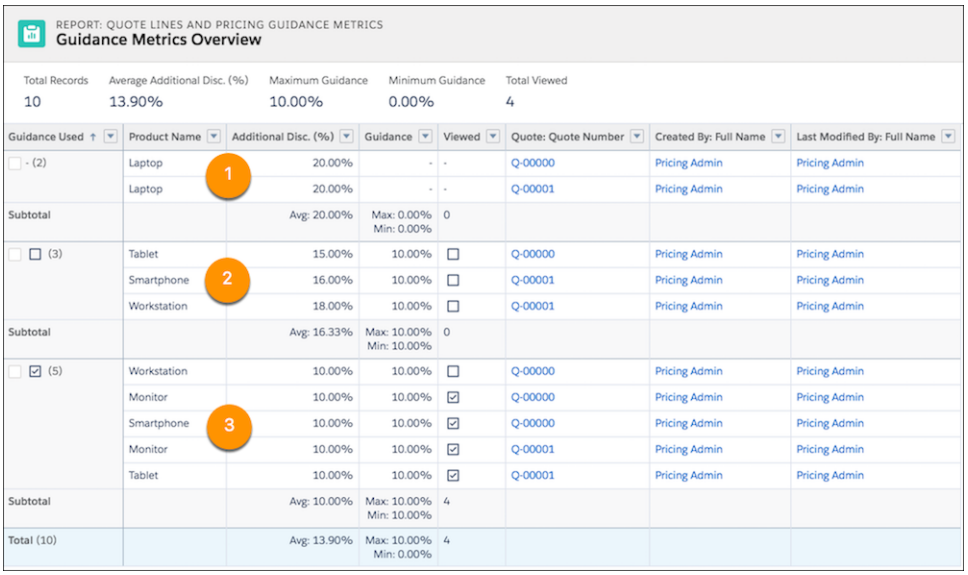
Visto

Salesforce CPQ selecciona el campo Visto cuando un representante de ventas hace clic en el icono Guía sobre precios de una partida de presupuesto y luego guarda o hace un guardado rápido del presupuesto.

Guía utilizada

Salesforce CPQ selecciona el campo Guía utilizada cuando un representante de ventas aplica un descuento adicional que coincide con el valor de Descuento objetivo en la guía sobre precios de la partida de presupuesto.

Para obtener una forma sencilla de revisar el uso de la guía sobre precios en un reporte, recomendamos incluir el campo Guía utilizada en sus Filas de grupo.



REPORT: QUOTE LINES AND PRICING GUIDANCE METRICS
Guidance Metrics Overview

Total Records	Average Additional Disc. (%)	Maximum Guidance	Minimum Guidance	Total Viewed
10	13.90%	10.00%	0.00%	4

Guidance Used	Product Name	Additional Disc. (%)	Guidance	Viewed	Quote: Quote Number	Created By: Full Name	Last Modified By: Full Name
- (2)	Laptop	20.00%	-	-	Q-00000	Pricing Admin	Pricing Admin
	Laptop	20.00%	-	-	Q-00001	Pricing Admin	Pricing Admin
Subtotal		Avg: 20.00%	Max: 0.00% Min: 0.00%	0			
(3)	Tablet	15.00%	10.00%	☐	Q-00000	Pricing Admin	Pricing Admin
	Smartphone	16.00%	10.00%	☐	Q-00001	Pricing Admin	Pricing Admin
	Workstation	18.00%	10.00%	☐	Q-00001	Pricing Admin	Pricing Admin
Subtotal		Avg: 16.33%	Max: 10.00% Min: 10.00%	0			
(5)	Workstation	10.00%	10.00%	☐	Q-00000	Pricing Admin	Pricing Admin
	Monitor	10.00%	10.00%	☑	Q-00000	Pricing Admin	Pricing Admin
	Smartphone	10.00%	10.00%	☑	Q-00000	Pricing Admin	Pricing Admin
	Monitor	10.00%	10.00%	☑	Q-00001	Pricing Admin	Pricing Admin
	Tablet	10.00%	10.00%	☑	Q-00001	Pricing Admin	Pricing Admin
Subtotal		Avg: 10.00%	Max: 10.00% Min: 10.00%	4			
Total (10)		Avg: 13.90%	Max: 10.00% Min: 0.00%	4			

Vea las partidas de precios donde la guía sobre precios no estaba disponible (1), donde no se utilizó la guía sobre precios (2) y donde se utilizó la guía sobre precios (3).

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Reportes para el uso de guía sobre precios (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Cotizar productos de suscripción prorrateados con mayor precisión

Los representantes de ventas pueden ahora cotizar productos de suscripción prorrateados con mayor precisión de precios. Para el prorrateo basado en Día, agregamos un valor Precisión de prorrateo de suscripción que evalúa si el plazo de suscripción contiene un año bisiesto. Para un prorrateo basado en mes o mes + día, agregamos un valor Precisión de prorrateo de suscripción que evalúa la longitud de cada mes en el plazo de suscripción.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience en todas las ediciones de Salesforce CPQ.

Por qué: Anteriormente, cuando Salesforce CPQ calculaba multiplicadores de prorrateo utilizando un valor Precisión de prorrateo de suscripción de Día, utilizaba 365 días para un año estándar o 366 días para un año bisiesto. Este cálculo causó multiplicadores de prorrateo no precisos durante años bisiestos si el plazo de suscripción de la partida de presupuesto no contenía el 29 de febrero. Ahora, cuando el valor es Día con Mes del calendario ponderado, Salesforce CPQ utiliza 366 días para el cálculo del multiplicador de prorrateo solo si el plazo de suscripción de la partida de presupuesto incluye el 29 de febrero.

Cuando Salesforce CPQ calculaba multiplicadores de prorrateo utilizando un valor Precisión de prorrateo de suscripción de Mensual o Mensual + Diario, utilizaba (365/12) como la longitud de un mes. Este cálculo causó multiplicadores de prorrateo no precisos porque no utilizaba la longitud específica de cada mes en el plazo de suscripción de la partida de presupuesto. Ahora, cuando el valor es Calendario Mensual + Diario, Salesforce CPQ evalúa la longitud de cada mes en el plazo de suscripción de la partida de presupuesto al calcular el multiplicador de prorrateo.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Otros cambios en Salesforce CPQ

Nuevas opciones de configuración y licencia para guías de precios y compatibilidad mejorada para la contratación de grandes volúmenes de partidas de presupuesto.

EN ESTA SECCIÓN:

Activar la guía sobre precios con una nueva opción de licencia

Los usuarios de Salesforce CPQ+ ahora pueden activar la guía sobre precios con la licencia Einstein Analytics para CPQ, que está disponible de forma predeterminada con licencias de CPQ+. La licencia incluye cinco licencias de usuario y todas las funciones de Einstein Analytics necesarias para configurar la guía sobre precios. La licencia de Einstein Analytics Plus, que también incluye todas las funciones de Einstein Analytics ya no se necesita para utilizar la guía sobre precios.

Activar la guía sobre precios de manera diferente

Cambiamos los pasos para activar la guía sobre precios en Salesforce CPQ. Ahora es necesario activar las plantillas de Analytics y crear una aplicación Guía sobre precios en Analytics Studio. Ya no tiene que incluir en la lista blanca direcciones URL de Analytics.

Contratar más partidas de presupuesto

Los representantes de ventas con contratos grandes ahora tienen menos posibilidades de sufrir errores y agotamientos de tiempos de espera ya que el proceso de contratación admite más partidas de presupuesto.

Activar la guía sobre precios con una nueva opción de licencia

Los usuarios de Salesforce CPQ+ ahora pueden activar la guía sobre precios con la licencia Einstein Analytics para CPQ, que está disponible de forma predeterminada con licencias de CPQ+. La licencia incluye cinco licencias de usuario y todas las funciones de Einstein Analytics necesarias para configurar la guía sobre precios. La licencia de Einstein Analytics Plus, que también incluye todas las funciones de Einstein Analytics ya no se necesita para utilizar la guía sobre precios.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience en todas las ediciones de Salesforce CPQ.

Quién: Guía sobre precios está disponible para los usuarios de Salesforce CPQ+. La página Crear guía sobre precios está disponible para los usuarios de Salesforce CPQ+ con una licencia de Einstein Analytics Plus o CPQ Einstein Analytics.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Activar la guía sobre precios en Salesforce CPQ (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Activar la guía sobre precios de manera diferente

Cambiamos los pasos para activar la guía sobre precios en Salesforce CPQ. Ahora es necesario activar las plantillas de Analytics y crear una aplicación Guía sobre precios en Analytics Studio. Ya no tiene que incluir en la lista blanca direcciones URL de Analytics.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience en todas las ediciones de Salesforce CPQ.

Quién: Guía sobre precios está disponible para los usuarios de Salesforce CPQ+. La página Crear guía sobre precios está disponible para los usuarios de Salesforce CPQ+ con una licencia de Einstein Analytics Plus o Einstein Analytics For CPQ.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Activar la guía sobre precios en Salesforce CPQ (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Contratar más partidas de presupuesto

Los representantes de ventas con contratos grandes ahora tienen menos posibilidades de sufrir errores y agotamientos de tiempos de espera ya que el proceso de contratación admite más partidas de presupuesto.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience en todas las ediciones de Salesforce CPQ.

Salesforce Billing: Guardar tarjetas de crédito y aceptar pagos en comunidades y páginas Lightning, y seguridad mejorada

Proporcione a los clientes una forma cómoda y segura de guardar información de tarjeta de crédito en sus páginas Lightning y Comunidad. Obtenga un mayor control sobre datos confidenciales utilizando nuevos parámetros de permisos.

EN ESTA SECCIÓN:

Salesforce Billing: Guardar tarjetas de crédito y aceptar pagos en comunidades y páginas Lightning

La gestión de la información de pago de clientes y mantener el cumplimiento PCI puede ser estresante. Utilice el nuevo componente Pagos alojados con tarjeta para permitir que los clientes envíen y guarden información de tarjetas de crédito desde sus comunidades y páginas Lightning.

Nuevos requisitos de permisos para usuarios que no son administradores

Al mejorar la seguridad agregando requisitos de permiso Modificar para usuarios que no son administradores en varias acciones de Salesforce Billing. Anteriormente, los usuarios no administradores sin permisos Modificar aún podían cambiar valores de campo en varios objetos.

Salesforce Billing: Guardar tarjetas de crédito y aceptar pagos en comunidades y páginas Lightning

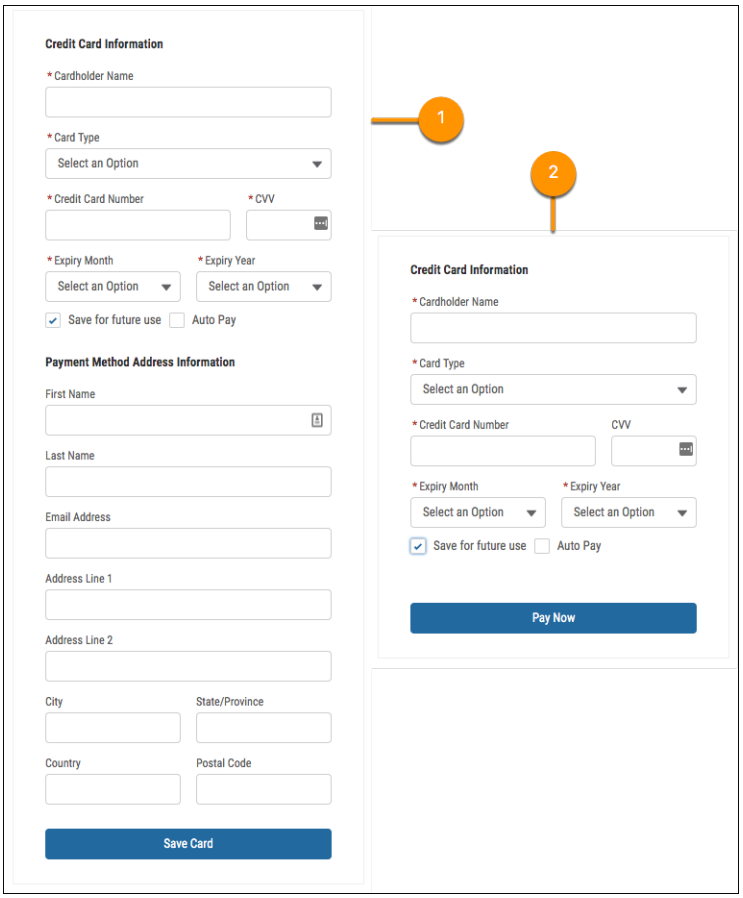
La gestión de la información de pago de clientes y mantener el cumplimiento PCI puede ser estresante. Utilice el nuevo componente Pagos alojados con tarjeta para permitir que los clientes envíen y guarden información de tarjetas de crédito desde sus comunidades y páginas Lightning.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Salesforce Billing.

Quién: Necesita Salesforce CPQ para instalar Salesforce Billing. Algunas suscripciones ofrecen este paquete por un costo adicional. Para los precios, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

Para utilizar el componente, registre un caso con el Servicio de atención al cliente de Salesforce CPQ & Salesforce Billing para seleccionar la función del componente Activar HPP de facturación.

Por qué: El componente Pagos alojados con tarjeta envía información de pagos a Salesforce Billing, que luego la pasa a la pasarela de pagos. La pasarela envía su respuesta de vuelta a Salesforce Billing y el componente, de modo que no tiene que controlar datos confidenciales del cliente. Los desarrolladores pueden personalizar los campos obligatorios del componente, los campos y etiquetas ocultos y permitir que los administradores personalicen campos y etiquetas de componentes también.



Por ejemplo, un desarrollador puede configurar un componente para guardar información de tarjetas de crédito e información de direcciones de facturación para un uso futuro (1). O bien pueden configurarlo para recibir pagos con información de tarjetas de crédito (2).

Cómo: Antes de que pueda agregar el componente Pagos alojados con tarjeta (nombre de API: `force:cardPayment`) a comunidades y páginas Lightning, un desarrollador debe configurar el componente. Luego, agregue el componente a sus comunidades o páginas Lightning. Si su desarrollador le permitió modificar el componente, utilice el panel de propiedades para configurar campos y etiquetas.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Pagos alojados de tarjetas en Salesforce Billing en páginas de comunidad y Lightning (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Biblioteca de componentes Lightning: Componente Aura de pago con tarjeta (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Nuevos requisitos de permisos para usuarios que no son administradores

Al mejorar la seguridad agregando requisitos de permiso Modificar para usuarios que no son administradores en varias acciones de Salesforce Billing. Anteriormente, los usuarios no administradores sin permisos Modificar aún podían cambiar valores de campo en varios objetos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Salesforce Billing.

Quién: Necesita Salesforce CPQ para instalar Salesforce Billing. Algunas suscripciones ofrecen este paquete por un costo adicional. Para los precios, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

Cómo: Para usuarios no administradores, active Modificar acceso para estas acciones.

Acción	Modificar acceso obligatorio para
Publicar una factura	Factura y partidas de factura
Publicar una nota de crédito	Nota de crédito, partida de nota de crédito, campo Estado de nota de crédito, campo Estado de partida de nota de crédito
Publicar una nota de débito	Nota de débito, partida de nota de débito, campo Estado de nota de débito, campo Estado de partida de nota de débito
Aplicar impuestos a notas de crédito (impuestos estándar o integraciones de impuestos)	Factura, partida de factura, nota de crédito, partida de nota de crédito
Aplicar impuestos a notas de débito (impuestos estándar o integraciones de impuestos)	Factura, partida de factura, nota de débito, partida de nota de débito

Pardot: Nuevo conjunto de datos en B2B Marketing Analytics, Contenido reutilizable para email y más funciones

Agregamos un conjunto de datos a B2B Marketing Analytics que ofrece datos demográficos de clientes potenciales y actividad de participación conjuntamente. La nueva función Fragmentos de código ofrece contenido reutilizable para emails y plantillas de email. Esta versión también trae actualizaciones en las funciones de Puntuaje de comportamiento y Perspectivas de campaña de Pardot Einstein, así como mejoras en el control de activos en el Gestor de objetos.

EN ESTA SECCIÓN:

Explorar datos de clientes potenciales y actividad combinados en B2B Marketing Analytics

Inste a los usuarios a agregar el Conjunto de datos Clientes potenciales y Actividad a sus lentes y tableros para ayudarles a comprender más la participación de los clientes potenciales. El conjunto de datos incluye tres años de información de participación enlazada con los campos de clientes potenciales predeterminados y personalizados en el conjunto de datos Clientes potenciales de Pardot. Con este súper conjunto de datos, puede desenterrar valiosas conexiones sin una intensa personalización de los reportes.

Los conjuntos de datos se trasladaron a B2B Marketing Analytics 2.0

Para mejorar el desempeño y la accesibilidad, B2B Marketing Analytics está ahora disponible directamente en Salesforce. ¡No se necesita ningún paquete gestionado! Los conjuntos de datos, las lentes y los tableros que se crearon después del 11 de febrero de 2019 seguirán actualizándose hasta Summer '20.

Reutilizar contenido entre emails de campañas con Fragmentos de código

Los Fragmentos de código dan a sus usuarios el poder de reutilizar el contenido. Cuando su compañía promociona una serie de seminarios web u otros eventos recurrentes, sus especialista de marketing probablemente tienen que crear muchos emails promocionales parecidos. Con Fragmentos de código pueden crear un bloque sólido de texto, imágenes y vínculos y ponerlo en mensajes de email o plantillas de email. La próxima vez que realicen cambios solo tienen que actualizar el fragmento de código y el email y las plantilla de email heredarán los cambios.

Personalizar el contenido de marketing en el Gestor de objetos

Las páginas de destino de Pardot, los formularios de marketing y los vínculos de marketing ahora están disponibles en el Gestor de objetos con opciones de personalización. Puede ver campos y relaciones y modificar los formatos de página, las páginas de registros, los formatos compactos y los formatos de búsqueda. El Gestor de objetos facilita personalizar los objetos en Salesforce para cumplir sus necesidades de negocio.

Profundizar en registros de cuentas con tableros Historial de participación

Las investigaciones sugieren que las personas desarrollan mejores perspectivas cuando manipulan sus propios datos. Dé a sus usuarios de ventas y marketing el poder de la exploración de los datos incorporando tableros Historial de participación a una ficha en registros de cuentas. Utilice los tableros de cuentas conjuntamente con tableros de registros de campañas para tener una visión más amplia de la participación de los clientes potenciales.

Encontrar más tipos de datos en Historial de participación

Para aportar los datos más recientes y mejores a Historial de participación, agregamos visitas de página web y email automatizado a sus tableros integrados. El email automatizado incluye cualquier email que se envíe desde Engagement Studio, una regla de automatización o una acción de realización. Los nuevos datos aparecen en sus tableros Historial de participación de forma predeterminada.

Determinar cuáles son los mejores activos con clientes potenciales

Puntuaje de comportamiento de Einstein ahora puede indicar qué activos de marketing específicos tienen normalmente una función en cerrar nuevos contratos. Estas nuevas perspectivas explican cómo un cliente potencial participó con un activo, como el email Promoción de otoño o la página de destino Inscripción en nuevas clases. Einstein reúne estos puntos de datos entre sí para determinar qué actividades de participación del activo tienen más posibilidades de generar oportunidades.

Agrupar reportes de prospectos por puntuaje de comportamiento

Puntuaje de comportamiento de Einstein está ahora disponible como una columna en reportes estándar. Los puntuajes ya son valiosos en registros individuales, pero agruparlos por puntuajes de comportamiento le ayuda a identificar y analizar los mejores prospectos, contactos o cuentas de forma simultánea. Cree una lista de sus clientes potenciales con mayor o menor puntuaje e itere en las estrategias de marketing que utiliza con cada uno. Ejecute el reporte regularmente para ver qué métodos son los más eficaces con cada grupo.

Obtener únicamente los puntuajes de prospectos o comportamientos de Einstein que necesita

Puntuaje de Einstein es una potente herramienta, pero ciertos puntuajes pueden ser más valiosos para algunos tipos de usuarios que para otros. Los nuevos parámetros de visibilidad pueden desatestar las páginas de inicio de los registros de sus usuarios. Decida qué perfiles necesitan ver Puntuajes de comportamiento, Puntuajes de prospectos o ambos, y configure esos parámetros de visibilidad en las páginas de inicio de sus registros de prospectos.

Revisar perspectivas de campaña en un reporte personalizado

¿No sería genial ver todos los factores que dirigen el desempeño que Perspectivas de campaña de Einstein hace aflorar? Construya un reporte personalizado a partir de estas valiosas perspectivas para encontrar sus propias tendencias y temas en los datos. Por ejemplo, dibuje conexiones entre una campaña de alto desempeño y la industria o ubicación de sus miembros, o descubra con qué activos de marketing participan más las personas.

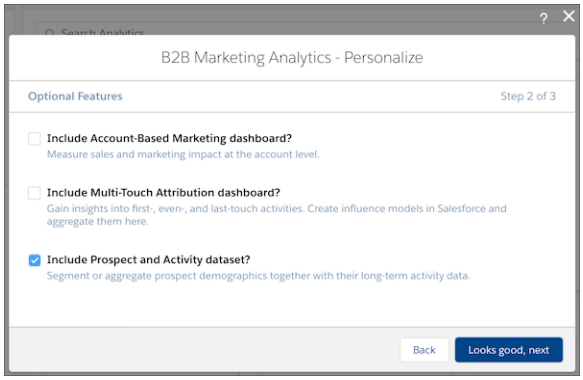
Explorar datos de clientes potenciales y actividad combinados en B2B Marketing Analytics

Inste a los usuarios a agregar el Conjunto de datos Clientes potenciales y Actividad a sus lentes y tableros para ayudarles a comprender más la participación de los clientes potenciales. El conjunto de datos incluye tres años de información de participación enlazada con los campos de clientes potenciales predeterminados y personalizados en el conjunto de datos Clientes potenciales de Pardot. Con este súper conjunto de datos, puede desenterrar valiosas conexiones sin una intensa personalización de los reportes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic y se incluyen con Pardot Plus y Advanced. El cambio también afecta a las ediciones Pardot Pro y Ultimate con el complemento B2B Marketing Analytics.

Quién: Para crear una aplicación de B2B Marketing Analytics, los usuarios necesitan el permiso Crear aplicaciones de B2B Marketing Analytics. Para volver a configurar las aplicaciones B2B Marketing Analytics, los usuarios necesitan uno de estos permisos: Utilizar Aplicaciones con plantilla de Analytics, Gestionar aplicaciones con plantilla de Analytics *o* B2B Marketing Analytics.

Cómo: Durante la configuración de una nueva aplicación de B2B Marketing Analytics, seleccione el Conjunto de datos Clientes potenciales y Actividad en la lista Funciones opcionales. Si configuró una aplicación anteriormente y desea agregar el conjunto de datos, vuelva a configurar la aplicación y seleccione el conjunto de datos cuando se le solicite.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Reconfigurar B2B Marketing Analytics (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Los conjuntos de datos se trasladaron a B2B Marketing Analytics 2.0

Para mejorar el desempeño y la accesibilidad, B2B Marketing Analytics está ahora disponible directamente en Salesforce. ¡No se necesita ningún paquete gestionado! Los conjuntos de datos, las lentes y los tableros que se crearon después del 11 de febrero de 2019 seguirán actualizándose hasta Summer '20.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic y se incluyen con Pardot Plus y Advanced. El cambio también afecta a las ediciones Pardot Pro y Ultimate con el complemento B2B Marketing Analytics.

Quién: Para crear aplicaciones, tableros y flujos de datos, los usuarios necesitan el permiso de usuario Crear aplicaciones de B2B Marketing Analytics o Gestionar Analytics.

Por qué: Los clientes nos dijeron que la implementación del paquete gestionado era más difícil de lo que esperaban. Queremos que saque el máximo de B2B Marketing Analytics, y eso significa ponerse a trabajar con mayor rapidez. Eliminamos el paquete gestionado de la configuración y trasladamos el proceso a Salesforce para simplificar su flujo de trabajo.

Cómo: Abra la página B2B Marketing Analytics desde Configuración y haga clic en **B2B Marketing Analytics**. Configure sus permisos de usuario y usuario conector y empiece a trabajar. Para migrar una aplicación existente, consulte la Ayuda de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

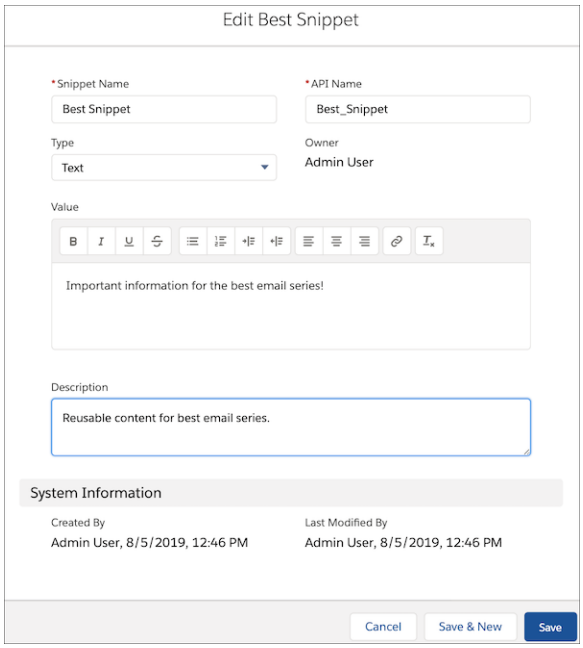
Ayuda de Salesforce: Actualizar la plantilla de B2B Marketing Analytics (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Reutilizar contenido entre emails de campañas con Fragmentos de código

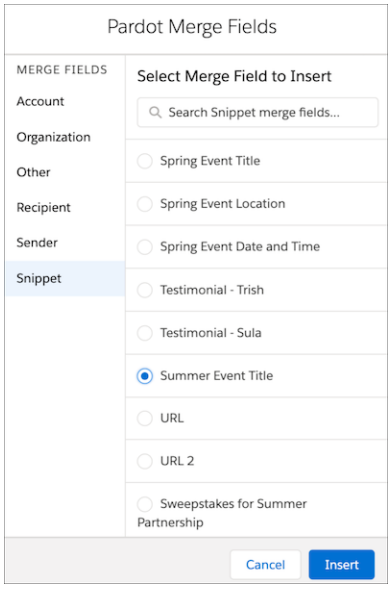
Los Fragmentos de código dan a sus usuarios el poder de reutilizar el contenido. Cuando su compañía promociona una serie de seminarios web u otros eventos recurrentes, sus especialista de marketing probablemente tienen que crear muchos emails promocionales parecidos. Con Fragmentos de código pueden crear un bloque sólido de texto, imágenes y vínculos y ponerlo en mensajes de email o plantillas de email. La próxima vez que realicen cambios solo tienen que actualizar el fragmento de código y el email y las plantilla de email heredarán los cambios.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Pardot con la aplicación Lightning Pardot.

Por qué: Después de crear un fragmento de código puede utilizarlo una y otra vez. Para crear un fragmento de código, abra una campaña conectada. Desde la lista relacionada Asignaciones de fragmentos de código, cree una asignación de fragmento de código y un nuevo registro de fragmento de código. Desde ahí, utilice el editor para ingresar el nuevo contenido del fragmento de código.



Después de guardar un fragmento de código, queda disponible en la ficha Fragmentos de código, donde puede modificarse o eliminarse. Luego utilice Handlebars Merge Language (HML) para colocar el fragmento de código en un email o plantilla de email. Los fragmentos de código están disponibles en el selector de campos de combinación HML.



Cómo: Para permitir que los usuarios creen y gestionen fragmentos de código, agregue la ficha Fragmento de código y listas relacionadas a las páginas de registros. Agregue la lista relacionada Asignaciones a registros de fragmento de código y la lista relacionada Asignaciones de fragmentos de código a campañas.

CONSULTE TAMBIÉN

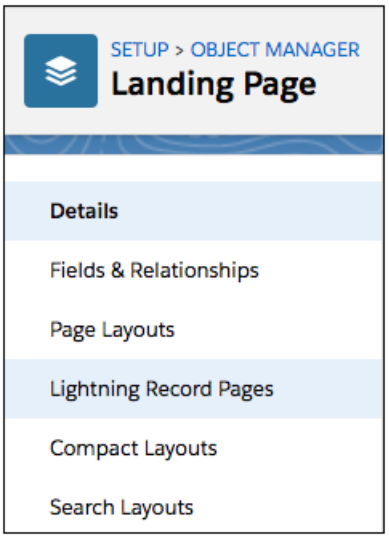
Ayuda de Salesforce: Reutilizar contenido en emails (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Personalizar el contenido de marketing en el Gestor de objetos

Las páginas de destino de Pardot, los formularios de marketing y los vínculos de marketing ahora están disponibles en el Gestor de objetos con opciones de personalización. Puede ver campos y relaciones y modificar los formatos de página, las páginas de registros, los formatos compactos y los formatos de búsqueda. El Gestor de objetos facilita personalizar los objetos en Salesforce para cumplir sus necesidades de negocio.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Puede tener ciertas formas de personalizar sus páginas de inicio de registros que funcionen mejor para su negocio. Con el contenido de Pardot disponible en el Gestor de objetos, tiene más control sobre cómo se estructuran las páginas de inicio de registros para su contenido de marketing de Pardot en Salesforce.



CONSULTE TAMBIÉN

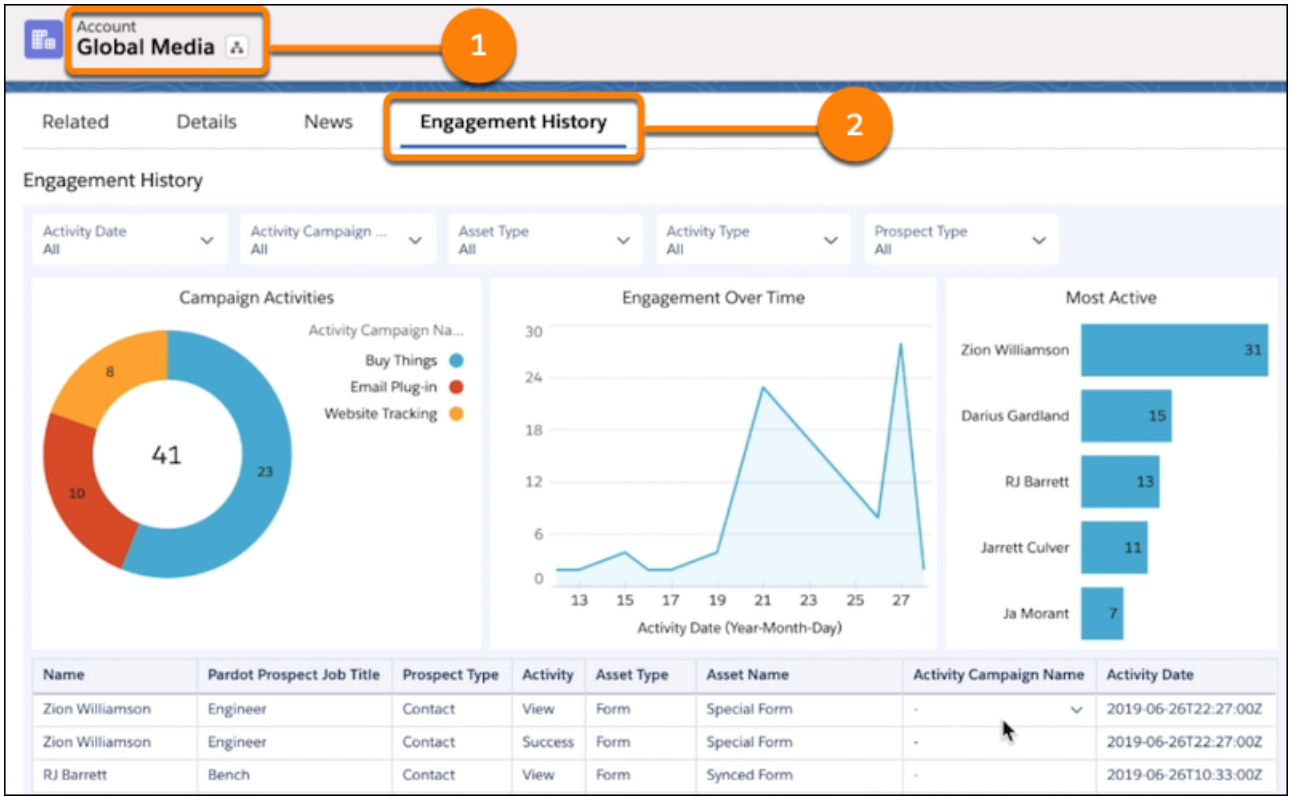
Ayuda de Salesforce: Gestionar contenido de Pardot en Salesforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Profundizar en registros de cuentas con tableros Historial de participación

Las investigaciones sugieren que las personas desarrollan mejores perspectivas cuando manipulan sus propios datos. Dé a sus usuarios de ventas y marketing el poder de la exploración de los datos incorporando tableros Historial de participación a una ficha en registros de cuentas. Utilice los tableros de cuentas conjuntamente con tableros de registros de campañas para tener una visión más amplia de la participación de los clientes potenciales.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Pardot Growth Edition, Plus Edition y Advanced Edition con Salesforce Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Si tiene un componente de tablero en sus registros de campañas, todo lo que tiene que hacer es agregar el tablero integrado a una ficha en registros de cuentas. Para configurar los tableros Historial de participación por primera vez, consulte la Ayuda de Salesforce.



En el Generador de aplicaciones Lightning, modifique un registro de cuenta (1) y arrastre el componente Tablero Historial de participación a una ficha (2).

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Uso de componentes Lightning Historial de implicación (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Encontrar más tipos de datos en Historial de participación

Para aportar los datos más recientes y mejores a Historial de participación, agregamos visitas de página web y email automatizado a sus tableros integrados. El email automatizado incluye cualquier email que se envíe desde Engagement Studio, una regla de automatización o una acción de realización. Los nuevos datos aparecen en sus tableros Historial de participación de forma predeterminada.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Pardot Growth Edition, Plus Edition y Advanced Edition con Salesforce Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition.

Determinar cuáles son los mejores activos con clientes potenciales

Puntuaje de comportamiento de Einstein ahora puede indicar qué activos de marketing específicos tienen normalmente una función en cerrar nuevos contratos. Estas nuevas perspectivas explican cómo un cliente potencial participó con un activo, como el email Promoción de otoño o la página de destino Inscripción en nuevas clases. Einstein reúne estos puntos de datos entre sí para determinar qué actividades de participación del activo tienen más posibilidades de generar oportunidades.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Pardot Advanced con las versiones de Salesforce Enterprise Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Si ya colocó el componente Puntuaje de comportamiento en registros de prospectos o contactos, está preparado. Las nuevas perspectivas aparecen después de descubrirlas. Para configurar Puntuaje de comportamiento, consulte la Ayuda de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Agrupar reportes de prospectos por puntuaje de comportamiento

Puntuaje de comportamiento de Einstein está ahora disponible como una columna en reportes estándar. Los puntuajes ya son valiosos en registros individuales, pero agruparlos por puntuajes de comportamiento le ayuda a identificar y analizar los mejores prospectos, contactos o cuentas de forma simultánea. Cree una lista de sus clientes potenciales con mayor o menor puntuaje e itere en las estrategias de marketing que utiliza con cada uno. Ejecute el reporte regularmente para ver qué métodos son los más eficaces con cada grupo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Pardot Advanced con las versiones de Salesforce Enterprise Edition y Unlimited Edition.

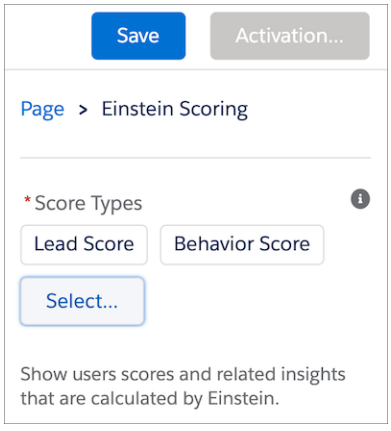
Cómo: En los reportes de contactos y candidatos estándar, muestre el campo Puntuaje de comportamiento como una columna o selecciónelo en el panel de filtrado.

Obtener únicamente los puntuajes de prospectos o comportamientos de Einstein que necesita

Puntuaje de Einstein es una potente herramienta, pero ciertos puntuajes pueden ser más valiosos para algunos tipos de usuarios que para otros. Los nuevos parámetros de visibilidad pueden desatestar las páginas de inicio de los registros de sus usuarios. Decida qué perfiles necesitan ver Puntuajes de comportamiento, Puntuajes de prospectos o ambos, y configure esos parámetros de visibilidad en las páginas de inicio de sus registros de prospectos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Pardot Advanced con las versiones de Salesforce Enterprise Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Seleccione qué componentes de puntuaje de Einstein aparecen para sus usuarios, modifique una página de inicio de registro de prospecto en el Generador de aplicaciones Lightning. Seleccione el componente y elija Puntuaje de comportamiento o Puntuaje de prospecto bajo el encabezado Tipo de puntuaje.



Cree o modifique todas las páginas de inicio de registros de prospectos que necesite y asígnelas a los perfiles de usuario correctos.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Activar Páginas de registro de Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Revisar perspectivas de campaña en un reporte personalizado

¿No sería genial ver todos los factores que dirigen el desempeño que Perspectivas de campaña de Einstein hace aflorar? Construya un reporte personalizado a partir de estas valiosas perspectivas para encontrar sus propias tendencias y temas en los datos. Por ejemplo, dibuje conexiones entre una campaña de alto desempeño y la industria o ubicación de sus miembros, o descubra con qué activos de marketing participan más las personas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Pardot Advanced con las versiones de Salesforce Enterprise Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Hay varios campos nuevos disponibles para ayudarle a construir el reporte personalizado correcto. Puede combinar campos al nivel de perspectiva, como Id. de activo, con valores de razonamiento específicos, incluyendo el cargo, la industria y el estado o provincia. Esta es la lista de campos disponibles.

Perspectivas de campaña

- Id. de Campaña
- Tipo de perspectivas
- Tipo de tendencia
- Campo de activo 1 (Asunto de email)
- Id. de activo de marketing (o Nombre)

Razonamientos de perspectiva

- Id. de perspectiva de campaña
- Id. de Principal
- Tipo de perspectivas
- Frase de título de email
- País
- Estado/Provincia
- Cargo
- Industria

El campo de activo 1 se refiere a un asunto de email. El Id. de Activo de marketing muestra el nombre del activo cuando está disponible. Cuando no hay ningún nombre disponible, muestra un identificador exclusivo.

Otros cambios en Sales Cloud

Data.com Prospector y Data.com Clean tienen programada su retirada el 31 de julio de 2020. Ahora puede gestionar los parámetros de entrega para funciones de Sales Cloud con el Generador de notificaciones. También puede enrutar canales de mensajería con OmniCanal.

EN ESTA SECCIÓN:

Se van a retirar Data.com Prospector y Data.com Clean
Las licencias de Data.com Prospector y Data.com Clean no se podrán renovar. Estos productos tienen programada su retirada el 31 de julio de 2020. Se respetarán los contratos existentes.

Gestionar parámetros de entrega para funciones de Sales Cloud
Utilice Generador de notificaciones para elegir canales de entrega de escritorio y móvil, incluyendo aplicaciones Salesforce compatibles, para tipos de notificación estándar. Anteriormente, Salesforce definía los canales de entrega para notificaciones estándar. Ahora tiene más control sobre ellos.

Enrutar canales de mensajería con OmniCanal
Los usuarios con licencia de Sales Cloud con una licencia complementaria de Participación digital pueden utilizar el enrutamiento de OmniCanal y Supervisor de OmniCanal para enrutar los canales de mensajería.

Se van a retirar Data.com Prospector y Data.com Clean

Las licencias de Data.com Prospector y Data.com Clean no se podrán renovar. Estos productos tienen programada su retirada el 31 de julio de 2020. Se respetarán los contratos existentes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Retirada de Data.com Clean y Prospector

Gestionar parámetros de entrega para funciones de Sales Cloud

Utilice Generador de notificaciones para elegir canales de entrega de escritorio y móvil, incluyendo aplicaciones Salesforce compatibles, para tipos de notificación estándar. Anteriormente, Salesforce definía los canales de entrega para notificaciones estándar. Ahora tiene más control sobre ellos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en todas las ediciones excepto Database.com. Puede enviar notificaciones a usuarios en Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones, a usuarios en la aplicación móvil Salesforce actual en todas las ediciones, excepto Database.com y usuarios en la nueva aplicación móvil Salesforce en todas las ediciones, excepto Essentials y Database.com. Puede enviar notificaciones a usuarios en aplicaciones de Mobile Publisher por un costo adicional.

CONSULTE TAMBIÉN

Gestionar configuración de entrega para notificaciones estándar con Generador de notificaciones

Enrutar canales de mensajería con OmniCanal

Los usuarios con licencia de Sales Cloud con una licencia complementaria de Participación digital pueden utilizar el enrutamiento de OmniCanal y Supervisor de OmniCanal para enrutar los canales de mensajería.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Servicio: Recomendaciones de artículos de Einstein, Hojas de horarios para Field Service, Más canales de Knowledge, Información previa al chat rápida y un conjunto de otras mejoras

Ahorre tiempo a sus agentes y complazca a sus clientes con las muchas actualizaciones que hicimos en Servicio. Ayude a sus agentes a resolver casos más rápido con artículos recomendados. Dé la capacidad a sus trabajadores móviles de Field Service para registrar sus horas en sus desplazamientos. Envíe artículos de Knowledge a través de más canales. Antes de aceptar un chat, permita a los agentes ver detalles previos al chat y páginas visitadas. Permita a sus agentes tratar los casos correctos primeros con Prioridad de enrutamiento secundario. Mejore la productividad de los agentes con una experiencia de email mejorada en las noticias de casos. Averigüe qué piensan sus clientes enviando automáticamente una encuesta cuando se cierra un caso. Integre motores de procesamiento de lenguaje natural externos en sus bots de Einstein.

EN ESTA SECCIÓN:

Einstein for Service: NLP externos para Bots de Einstein y Clasificación de casos automatizada

Cree integraciones bidireccionales con procesadores de lenguaje natural externo (NLP) en bots de Einstein. Guarde valores de campo predichos en casos automáticamente con Clasificación de casos de Einstein.

Field Service: Hojas de horas, Comprobación de estado y Reglas de trabajo de coincidencia ampliadas

Permita a los trabajadores móviles registrar sus horas en sus dispositivos móviles. Utilice Comprobación de estado para asegurarse de que su configuración de Field Service se alinea con nuestras mejores prácticas. Busque el recurso de servicio correcto para el trabajo con reglas de trabajo de Coincidencia ampliada.

Canales: Pláticas disponibles en páginas de detalles de contacto, Archivos adjuntos mostrados en ventana de chat, Servicio integrado para aplicaciones móviles más accesible

Email, Chat y Mensajería se ampliaron para entregar una mejor experiencia de agente y una mayor productividad. Los canales WeChat y WhatsApp están disponibles como programas piloto. Los agentes pueden iniciar una plática desde la página de detalles de un contacto. Los archivos están disponibles en la ventana de chat, de modo que los agentes no tienen que descargarlos antes de la visualización. Hicimos Servicio integrados para aplicaciones móviles más accesibles.

Knowledge: Canales ampliados, Estilos flexibles y Gestión de artículos mejorada

Comparta artículos en más canales. Inserte el contenido de un artículo en un vínculo procedente de sus comunidades y sitios en publicaciones de redes sociales. También puede insertar contenido en conversaciones de Chat y Mensajería. Potenciamos las búsquedas y acceso de usuarios con más control sobre artículos en borrador, archivados y publicados.

Enrutamiento: Configuración de atributos para enrutamiento basado en habilidades (Disponible de forma general), Prioridad de enrutamiento secundario, OmniCanal para ventas y mucho más

Configure enrutamiento basado en habilidades con clics, no código, utilizando Configuración de atributo para enrutamiento basado en habilidades. Utilice valores de campo para especificar una prioridad de enrutamiento secundario. Los clientes de ventas pueden ahora utilizar Enrutamiento de OmniCanal. Busque grupos públicos vea estado de agente con codificación por colores en el widget de OmniCanal y proporcione a sus clientes un tempo de espera estimado.

Gestión de casos: Actualización crítica para implementaciones en Lightning Flow for Service, La visibilidad de los elementos de noticias en tiempo real llega a Lightning, Mejoras en la capacidad de uso de Noticias de caso

Una actualización crítica en Lightning Flow for Service requiere que seleccione una implementación para el componente Acciones y recomendaciones. Agregue flujos iniciados automáticamente para sus agentes. Los agentes ahora pueden establecer la visibilidad de elementos de noticias en tiempo real en pública o privada en Lightning Experience. Las mejoras en la capacidad de uso en Lightning Experience facilitan a los agentes saber cuándo tienen nuevos elementos de noticias en tiempo real y cuándo los comentarios de casos son privados.

Einstein for Service: NLP externos para Bots de Einstein y Clasificación de casos automatizada

Cree integraciones bidireccionales con procesadores de lenguaje natural externo (NLP) en bots de Einstein. Guarde valores de campo predichos en casos automáticamente con Clasificación de casos de Einstein.

EN ESTA SECCIÓN:

Bots de Einstein: Finalizar automáticamente chats de Bot, Entregar artículos de Knowledge, Conectar con NLP externos y mucho más

¡Nuestros bots se pasaron el verano ganando inteligencia! Einstein Bots ahora incluye acciones para comprobar la disponibilidad del agente y finalizar sesiones de chat hábilmente. También creamos una forma de conectar procesadores de lenguaje natural a Einstein Bots, y una acción rápida para entregar artículos de conocimiento relevantes directamente a sus clientes.

Clasificación de casos de Einstein: Valores automatizados, Tablero de desempeño y Clasificación On-Demand

Guarde valores de campo predichos en casos automáticamente, identifique un usuario de Einstein para cambios automatizados y establezca reglas. Vea lo bien que funciona Clasificación de casos de Einstein y entregue casos clasificados on demand.

Bots de Einstein: Finalizar automáticamente chats de Bot, Entregar artículos de Knowledge, Conectar con NLP externos y mucho más

¡Nuestros bots se pasaron el verano ganando inteligencia! Einstein Bots ahora incluye acciones para comprobar la disponibilidad del agente y finalizar sesiones de chat hábilmente. También creamos una forma de conectar procesadores de lenguaje natural a Einstein Bots, y una acción rápida para entregar artículos de conocimiento relevantes directamente a sus clientes.

EN ESTA SECCIÓN:

Finalizar chats de bots automáticamente

¡Cree bots que se limpian después por sí mismos! Utilice una acción de regla Finalizar chat para agregar condiciones que ayudan el bot a percibir el fin natural de una plática y cerrar automáticamente la sesión en nombre del visitante.

Entregar fácilmente artículos de Knowledge a sus clientes

Permita a los bots compartir su biblioteca de artículos de conocimiento basándose en términos de búsqueda de un cliente. Coloque esta acción en diálogos para entregar los artículos principales de Lightning Knowledge a sus clientes utilizando clics, no códigos.

Mejorar trasferencias de bots confirmando la disponibilidad del agente

Los bots y los agentes trabajan mejor juntos, y hicimos las transferencias aún más inteligentes comprobando la disponibilidad de los agentes antes de que tenga lugar una transferencia. Defina la mensajería personalizada para mantener el cliente informado acerca del estado de la transferencia.

Mejorar sus habilidades con el carrusel de ayuda de configuración de bots

Obtenga el contenido más útil de Einstein Bot a su alcance con un carrusel en la pantalla Configuración. Obtenga acceso a recetas de bots, sugerencias de solución de problemas y mejores prácticas.

Finalizar chats de bots automáticamente

¡Cree bots que se limpian después por sí mismos! Utilice una acción de regla Finalizar chat para agregar condiciones que ayudan el bot a percibir el fin natural de una plática y cerrar automáticamente la sesión en nombre del visitante.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat. La acción de regla Finalizar chat es para bots que utilizan Chat y OmniCanal. Cada organización recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat con una suscripción activa.

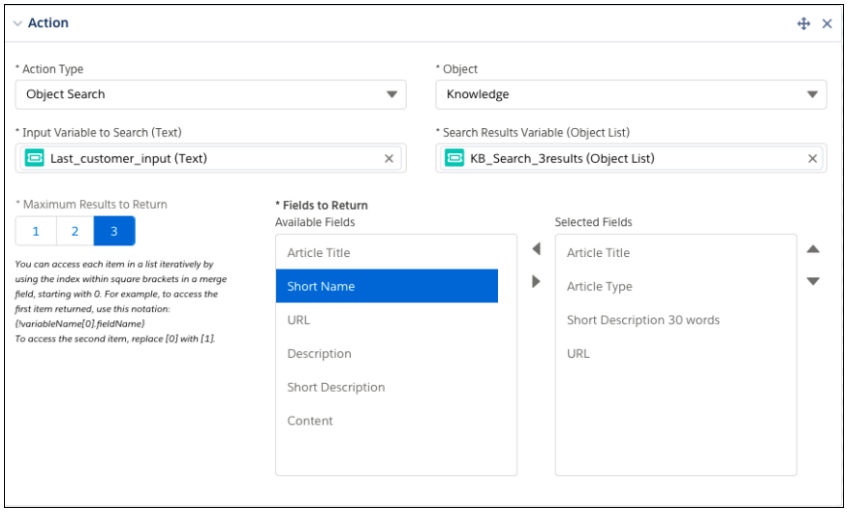
Entregar fácilmente artículos de Knowledge a sus clientes

Permita a los bots compartir su biblioteca de artículos de conocimiento basándose en términos de búsqueda de un cliente. Coloque esta acción en diálogos para entregar los artículos principales de Lightning Knowledge a sus clientes utilizando clics, no códigos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat. Cada organización recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat con una suscripción activa.

Por qué: Cuando un cliente ingresa un término de búsqueda, el bot entrega uno, dos o tres artículos que resuelven mejor la solicitud. Puede elegir qué campos mostrar a clientes para entregar una experiencia personalizada.



Mejorar trasferencias de bots confirmando la disponibilidad del agente

Los bots y los agentes trabajan mejor juntos, y hicimos las transferencias aún más inteligentes comprobando la disponibilidad de los agentes antes de que tenga lugar una transferencia. Defina la mensajería personalizada para mantener el cliente informado acerca del estado de la transferencia.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience. Esta función está disponible para bots utilizando Chat y OmniCanal.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat. Cada organización recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat con una suscripción activa.

Cómo: El diálogo Sin agente disponible está incluido con todos los nuevos bots. Para activar este diálogo, seleccione **Sin agente disponible**.

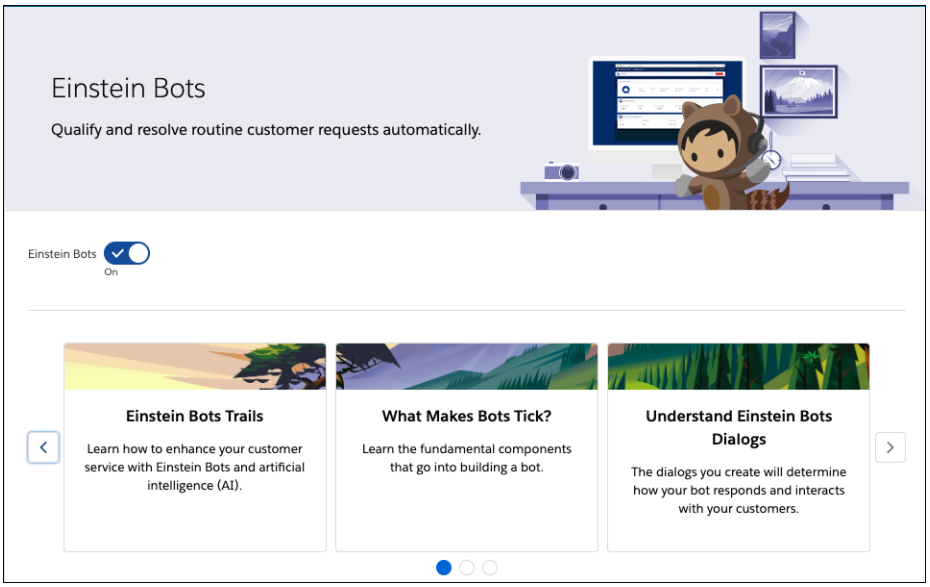
Mejorar sus habilidades con el carrusel de ayuda de configuración de bots

Obtenga el contenido más útil de Einstein Bot a su alcance con un carrusel en la pantalla Configuración. Obtenga acceso a recetas de bots, sugerencias de solución de problemas y mejores prácticas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración de los Bots de Einstein solo está disponible en Lightning Experience.

Quién: Los Bots de Einstein están disponibles para organizaciones con licencias de usuario de Service Cloud y de usuario de chat. Cada organización recibe 25 pláticas de Bots de Einstein al mes para cada usuario de chat con una suscripción activa.

Cómo: Desde la Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Bots de Einstein` y, a continuación, seleccione **Bots de Einstein**.



Clasificación de casos de Einstein: Valores automatizados, Tablero de desempeño y Clasificación On-Demand

Guarde valores de campo predichos en casos automáticamente, identifique un usuario de Einstein para cambios automatizados y establezca reglas. Vea lo bien que funciona Clasificación de casos de Einstein y entregue casos clasificados on demand.

EN ESTA SECCIÓN:

Aplicar automáticamente valores predichos de Einstein en casos con Enrutamiento de casos de Einstein

Ahorra tiempo a sus agentes y mejora su precisión con valores de campo predichos. Ahórreles aún más tiempo aplicando y guardando valores de campo predichos en casos. Asigne y enrute casos a los agentes correctos y resuélvalos con mayor rapidez.

Identificar qué cambios realiza Einstein

Si elige guardar automáticamente las predicciones realizadas por Clasificación de casos de Einstein en un caso, es útil crear un usuario de Einstein para identificar cuándo Einstein es responsable de los cambios. Como alternativa, puede utilizar el usuario del proceso automatizado predeterminado.

Ejecutar regla cuando Einstein realiza cambios

Cuando Clasificación de casos de Einstein guarda automáticamente valores predichos en casos, puede ejecutar la asignación de casos y reglas de Configuración de atributos para enrutamiento basado en habilidades para enrutar casos al agente correcto.

Comprender hasta qué punto la clasificación de casos de Einstein es efectiva para sus agentes

El tablero Desempeño le muestra lo bien que están funcionando las predicciones de Einstein. Visualice el desempeño de las predicciones de Einstein en comparación con el valor de campo final guardado en el caso. Utilice esta información para ayudar a decidir cuándo automatizar valores en casos próximos.

Ver recomendaciones de Einstein sin demora

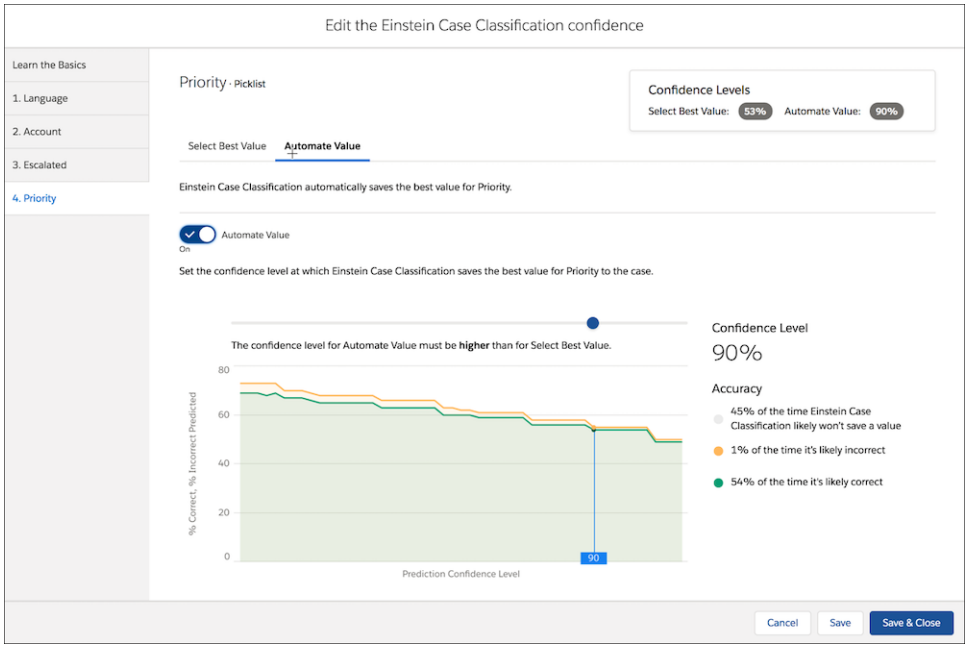
Einstein clasifica casos en cuanto se crean, de modo que los valores de campo recomendado están disponibles para sus agentes en cuestión de segundos.

Aplicar automáticamente valores predichos de Einstein en casos con Enrutamiento de casos de Einstein

Ahorra tiempo a sus agentes y mejora su precisión con valores de campo predichos. Ahórreles aún más tiempo aplicando y guardando valores de campo predichos en casos. Asigne y enrute casos a los agentes correctos y resuélvalos con mayor rapidez.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic. Clasificación de casos de Einstein está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition. La configuración de Clasificación de casos de Einstein solo está disponible en Lightning Experience. Clasificación de casos de Einstein no está disponible en Salesforce Government Cloud.

Cómo: Agregue los campos que desea predecir para sus agentes. Luego construya el modelo predictivo. Clasificación de casos de Einstein analiza los campos de sus datos de casos cerrados para determinar las predicciones para estos campos en nuevos casos. Para cada campo, puede activar **Automatizar valor** para aplicar y guardar predicciones en el caso.



CONSULTE TAMBIÉN

Ejecutar regla cuando Einstein realiza cambios

Identificar qué cambios realiza Einstein

Comprender hasta qué punto la clasificación de casos de Einstein es efectiva para sus agentes

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

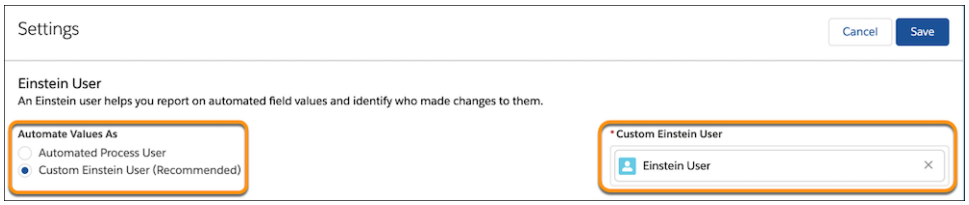
Identificar qué cambios realiza Einstein

Si elige guardar automáticamente las predicciones realizadas por Clasificación de casos de Einstein en un caso, es útil crear un usuario de Einstein para identificar cuándo Einstein es responsable de los cambios. Como alternativa, puede utilizar el usuario del proceso automatizado predeterminado.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic. Clasificación de casos de Einstein está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition. La configuración de Clasificación de casos de Einstein solo está disponible en Lightning Experience. Clasificación de casos de Einstein no está disponible en Salesforce Government Cloud.

Cómo: Desde Configuración, en la sección Usuario de Einstein de configuración de Clasificación de casos, seleccione **Usuario de Einstein personalizado (Recomendado)**. A continuación seleccione un usuario. Le recomendamos crear un usuario solo para este fin para distinguir de otros usuarios.

El usuario de Einstein debe tener el permiso de modificación en Casos y campos predichos.



CONSULTE TAMBIÉN

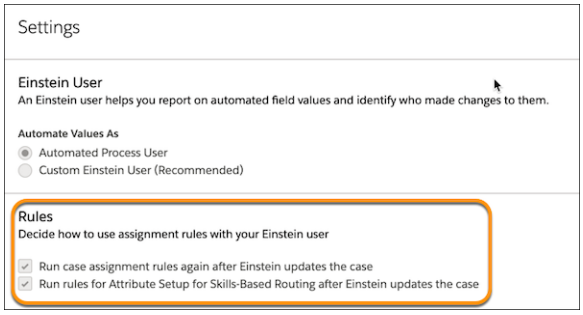
Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Ejecutar regla cuando Einstein realiza cambios

Cuando Clasificación de casos de Einstein guarda automáticamente valores predichos en casos, puede ejecutar la asignación de casos y reglas de Configuración de atributos para enrutamiento basado en habilidades para enrutar casos al agente correcto.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic. Clasificación de casos de Einstein está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition. La configuración de Clasificación de casos de Einstein solo está disponible en Lightning Experience. Clasificación de casos de Einstein no está disponible en Salesforce Government Cloud.

Cómo: Desde Configuración, active reglas en configuración de Clasificación de casos.



CONSULTE TAMBIÉN

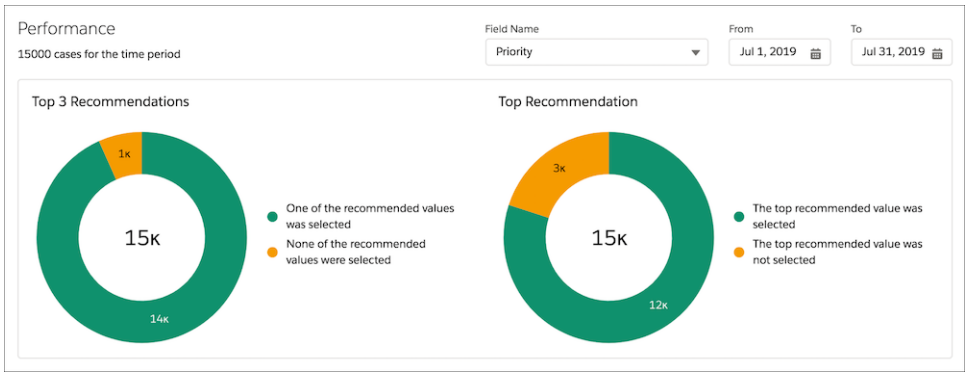
Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Comprender hasta qué punto la clasificación de casos de Einstein es efectiva para sus agentes

El tablero Desempeño le muestra lo bien que están funcionando las predicciones de Einstein. Visualice el desempeño de las predicciones de Einstein en comparación con el valor de campo final guardado en el caso. Utilice esta información para ayudar a decidir cuándo automatizar valores en casos próximos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic. Clasificación de casos de Einstein está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition. La configuración de Clasificación de casos de Einstein solo está disponible en Lightning Experience. Clasificación de casos de Einstein no está disponible en Salesforce Government Cloud.

Cómo: Un gráfico muestra cuán eficaces son las recomendaciones principales. El otro gráfico indica la frecuencia con que se selecciona una de las tres recomendaciones principales como el valor final.



CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Ver recomendaciones de Einstein sin demora

Einstein clasifica casos en cuanto se crean, de modo que los valores de campo recomendado están disponibles para sus agentes en cuestión de segundos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic. Clasificación de casos de Einstein está disponible por un costo adicional en Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition. La configuración de Clasificación de casos de Einstein solo está disponible en Lightning Experience. Clasificación de casos de Einstein no está disponible en Salesforce Government Cloud.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Field Service: Hojas de horas, Comprobación de estado y Reglas de trabajo de coincidencia ampliadas

Permita a los trabajadores móviles registrar sus horas en sus dispositivos móviles. Utilice Comprobación de estado para asegurarse de que su configuración de Field Service se alinea con nuestras mejores prácticas. Busque el recurso de servicio correcto para el trabajo con reglas de trabajo de Coincidencia ampliada.

EN ESTA SECCIÓN:

Registrar horas en los desplazamientos con Hojas de horarios móviles (Beta)
Permita a los trabajadores móviles registrar sus horas en sus dispositivos móviles. También pueden ver su historial de hojas de horarios y ver el estado de hojas de horarios bajo revisión. Los gestores de servicio de campo pueden luego aprobar hojas de horarios en Salesforce.

Permanecer en forma con Comprobación de estado (Beta)
Siéntese y relájese mientras Comprobación de estado ejecuta un conjunto de pruebas automatizadas en su configuración de Field Service y datos de configuración, como citas de servicio y preferencias de recursos. Cuando Comprobación de estado identifica áreas de problemas, proporciona recomendaciones en el acto para alinear su configuración con nuestras mejores prácticas.

Programar citas de servicio más inteligentes con Reglas de trabajo de coincidencia ampliadas
Configure reglas de trabajo de coincidencia ampliada para encontrar el recurso de servicio perfecto para cada trabajo. Por ejemplo, quizás sus trabajadores móviles admiten códigos postales específicos. Utilice una regla de trabajo de coincidencia ampliada para asignarles citas en su área.

Asignar sus reportes con iconos y colores
Proporcione a sus reportes contraste en el mapa de Gantt personalizando sus iconos y colores. Puede asignar cualquier reporte tabular que tenga campos de geolocalización.

Cambiar políticas de programación de gestión de plantillas en un instante
Para intercambiar políticas de programación, utilice el menú desplegable Política para Gestión de plantilla. Anteriormente, tenía que utilizar la política de programación predeterminada de su organización para encontrar candidatos para una cita de servicio.

Fomentar la confianza con sus clientes con Contratos de servicio y Partidas de contrato en Comunidades
Establecer transparencia proporcionando a los usuarios y socios acceso a contratos de servicio y partidas de contrato directamente en una comunidad.

Aprovechar acciones rápidas para contratos de servicio y partidas de contrato
Simplifique los flujos de trabajo de sus agentes agregando accesos directos para acciones comunes en contratos de servicio y partidas de contrato. Por ejemplo, agregue acciones rápidas para permitir a sus usuarios crear nuevos contratos de servicio y partidas de contrato o para realizar tareas comunes.

Ampliar el acceso a contratos de servicio con reglas de colaboración basadas en criterios
Cree reglas de colaboración basadas en criterios personalizadas para proporcionar a sus usuarios acceso a contratos de servicio. Anteriormente, no podía crear reglas de colaboración con criterios específicos para contratos de servicio.

Filtrar información en la lista relacionada Activos en cuentas
Sus usuarios pueden encontrar información acerca de activos relacionados con cuentas filtrando valores en la lista relacionada Activos. Anteriormente, los usuarios no podían filtrar estos valores.

Mejoras de desempeño para Field Service
Saque provecho de estos cambios en Field Service Lightning.

Registrar horas en los desplazamientos con Hojas de horarios móviles (Beta)

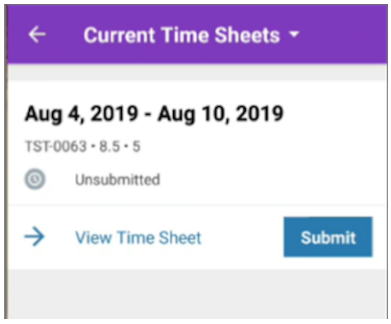
Permita a los trabajadores móviles registrar sus horas en sus dispositivos móviles. También pueden ver su historial de hojas de horarios y ver el estado de hojas de horarios bajo revisión. Los gestores de servicio de campo pueden luego aprobar hojas de horarios en Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

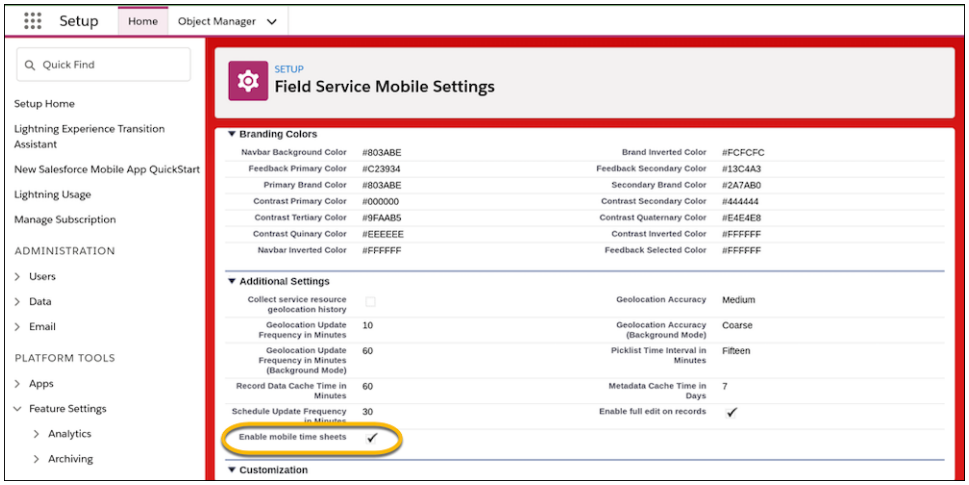
Nota: Como una función beta, Hojas de horarios es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún

plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Hojas de horarios en el grupo Field Service Lightning en la Trailblazer Community.

Cómo: Navegue a Perfil y toque el icono Hojas de horarios. En la página Hojas de horas actuales, para ver una hoja de horarios, toque **Ver hoja de horarios**. Para crear entradas, toque el signo +.



Nota: La configuración móvil de Hoja de horarios debe estar activada para ver Hojas de horarios.



Permanecer en forma con Comprobación de estado (Beta)

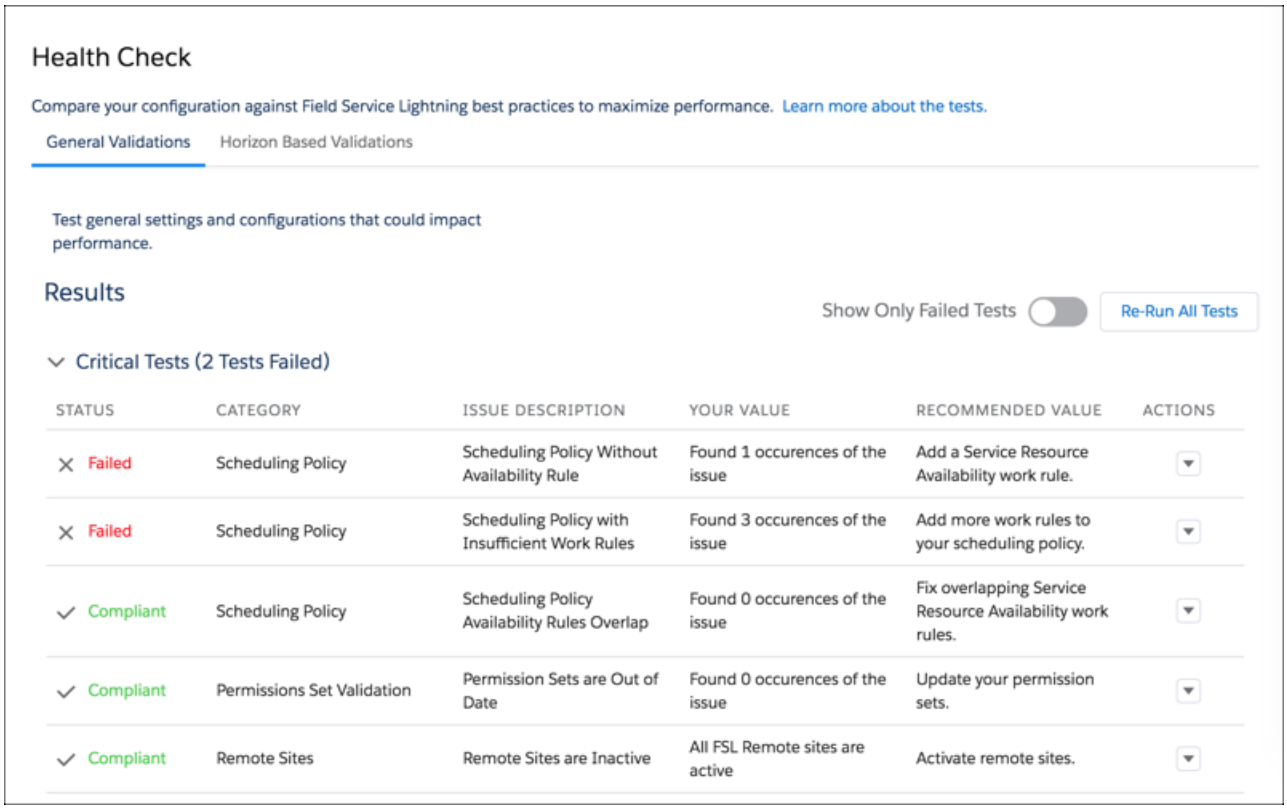
Siéntese y relájese mientras Comprobación de estado ejecuta un conjunto de pruebas automatizadas en su configuración de Field Service y datos de configuración, como citas de servicio y preferencias de recursos. Cuando Comprobación de estado identifica áreas de problemas, proporciona recomendaciones en el acto para alinear su configuración con nuestras mejores prácticas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con el paquete gestionado de Field Service Lightning instalado.

Nota: Como una función beta, Comprobación de estado es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a

funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Comprobación de estado en IdeaExchange y a través de Trailblazer Community.

Cómo: Desde Configuración de Field Service en el paquete gestionado, seleccione **Comprobación de estado**. Ejecute pruebas, realice validaciones basadas en horizontes y visualice recomendaciones detalladas.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Probar su configuración de Field Service con Comprobación de estado (Beta) (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

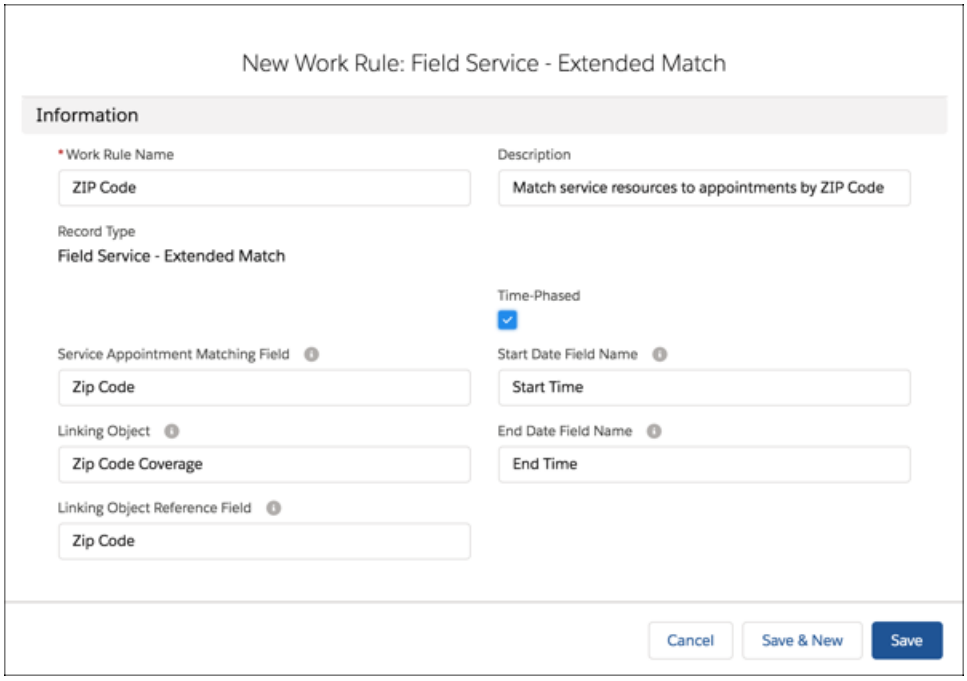
Programar citas de servicio más inteligentes con Reglas de trabajo de coincidencia ampliadas

Configure reglas de trabajo de coincidencia ampliada para encontrar el recurso de servicio perfecto para cada trabajo. Por ejemplo, quizás sus trabajadores móviles admiten códigos postales específicos. Utilice una regla de trabajo de coincidencia ampliada para asignarles citas en su área.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con el paquete gestionado de Field Service Lightning instalado.

Quién: Para agregar un componente Lightning personalizado a una página de registro en Lightning Experience, debe tener Mi dominio configurado.

Cómo: Por ejemplo, cree un campo de búsqueda Código postal en el objeto Cita de servicio. A continuación cree un objeto de vinculación Cobertura de código postal, agregue el campo Código postal y adjúntelo al objeto Recurso de servicio como una lista relacionada. Utilice el componente Lightning Regla de coincidencia ampliada para crear una regla de trabajo.



CONSULTE TAMBIÉN

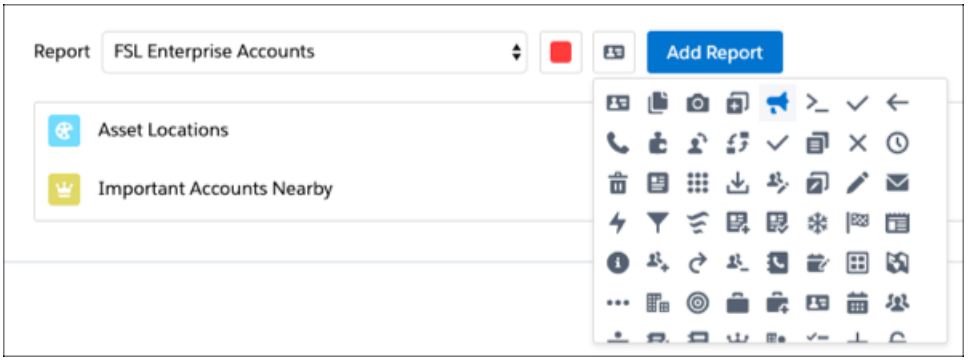
Ayuda de Salesforce: Tipo de regla de trabajo: Coincidencia ampliada (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Asignar sus reportes con iconos y colores

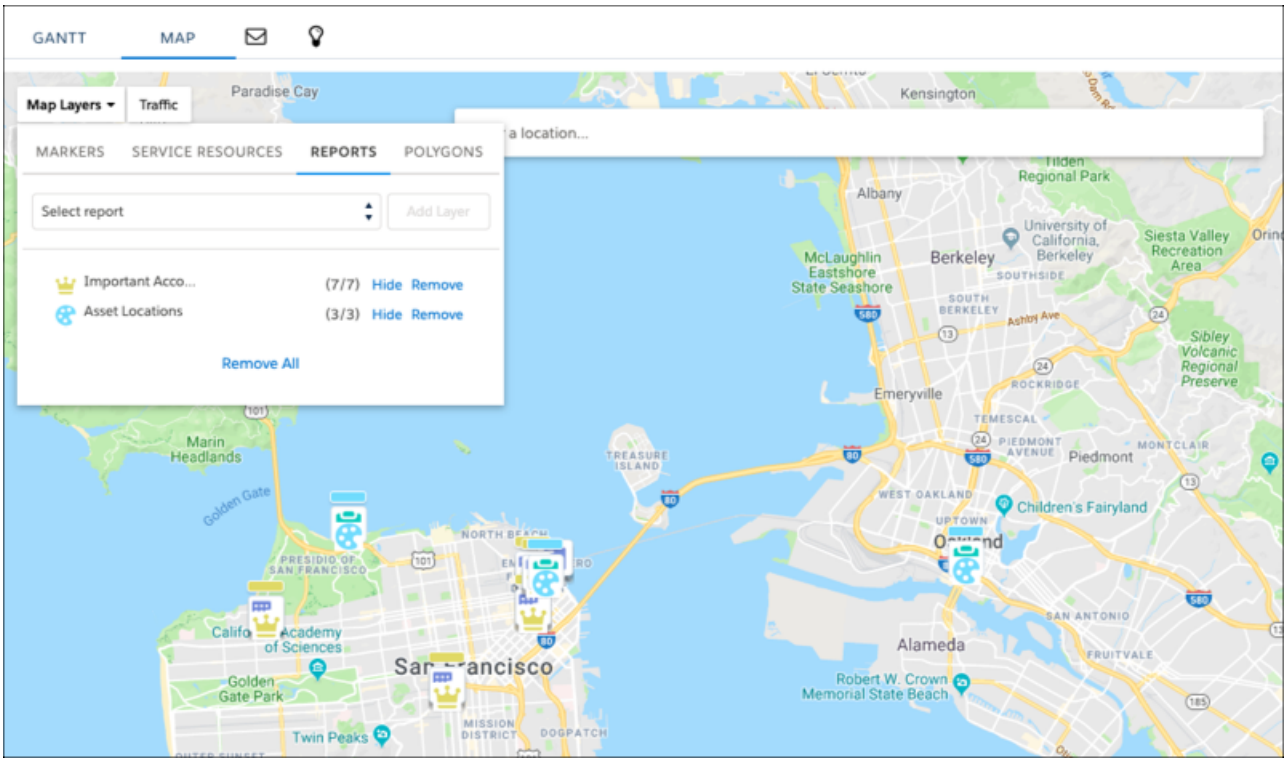
Proporcione a sus reportes contraste en el mapa de Gantt personalizando sus iconos y colores. Puede asignar cualquier reporte tabular que tenga campos de geolocalización.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con el paquete gestionado de Field Service Lightning instalado.

Cómo: Desde la sección Interfaz de usuario de consola de despachador de Configuración de Field Service, haga clic en Asignar. Seleccione un reporte, un color y un icono.



Luego agréguelo como una capa en el mapa de Gantt.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Personalizar iconos y colores para reportes (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

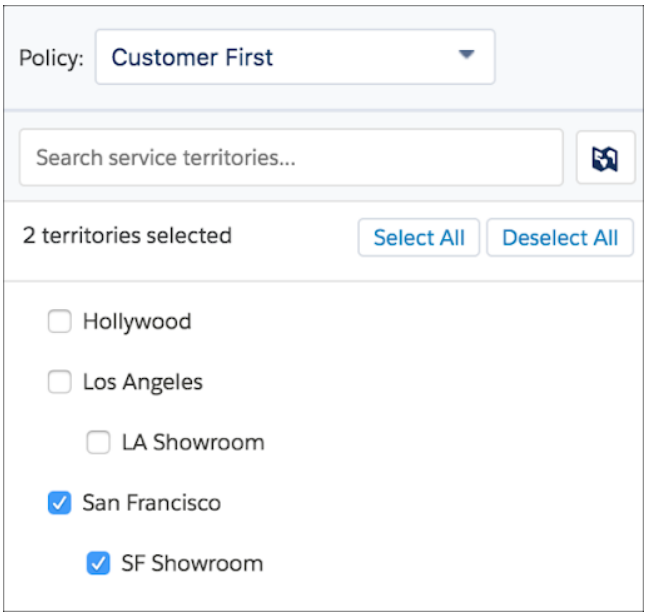
Cambiar políticas de programación de gestión de plantillas en un instante

Para intercambiar políticas de programación, utilice el menú desplegable Política para Gestión de plantilla. Anteriormente, tenía que utilizar la política de programación predeterminada de su organización para encontrar candidatos para una cita de servicio.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con el paquete gestionado de Field Service Lightning instalado.

Quién: Para acceder a la gestión de plantillas, los usuarios necesitan el conjunto de permisos Permisos de administrador de FSL o Permisos de despachador de FSL. También necesitan acceder a páginas de Visualforce de gestión de plantillas y clases de Apex. Para obtener detalles, consulte Configurar gestión de plantillas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión).

Cómo: En la columna izquierda de la ficha Gestión de plantillas, seleccione una política de programación desde el menú desplegable.



Fomentar la confianza con sus clientes con Contratos de servicio y Partidas de contrato en Comunidades

Establecer transparencia proporcionando a los usuarios y socios acceso a contratos de servicio y partidas de contrato directamente en una comunidad.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde Asignaciones y Comunidades están activadas.

Quién: Estos objetos están disponibles para usuarios y miembros de comunidad basándose en su licencia de comunidad.

- Los usuarios de Salesforce desde su compañía que son miembros de su comunidad tienen acceso a contratos de servicio y partidas de contrato.
- Los miembros de comunidad asignados al perfil Partner Community o Partner Community Login tienen acceso a contratos de servicio y partidas de contrato.
- Los miembros de comunidad asignados al perfil Customer Community Login o Customer Community Plus Login tienen acceso a contratos de servicio , pero no tienen acceso a partidas de contrato.

Cómo: Agregue contrato de servicio y partidas de contrato a una página de comunidad. A continuación asigne usuarios y usuarios de comunidad a la licencia que les proporciona el acceso que necesitan.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Objetos admitidos por componentes preconfeccionados y páginas en plantillas de comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

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

Aprovechar acciones rápidas para contratos de servicio y partidas de contrato

Simplifique los flujos de trabajo de sus agentes agregando accesos directos para acciones comunes en contratos de servicio y partidas de contrato. Por ejemplo, agregue acciones rápidas para permitir a sus usuarios crear nuevos contratos de servicio y partidas de contrato o para realizar tareas comunes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Asignaciones activadas.

Cómo: Puede crear acciones rápidas globales o específicas de objeto para ayudar sus agentes a ahorrar tiempo mientras trabajan con contratos de servicio y partidas de contrato. Por ejemplo:

- Agregue una acción rápida a contratos de servicio, como la creación de una partida de contrato directamente desde el registro de contrato de servicio.
- Agregue una acción rápida a partidas de contrato, como la actualización de detalles de partidas de contrato.
- Cree una acción global en su aplicación Salesforce para crear rápidamente contratos de servicio o partidas de contrato.

Como parte de este cambio, agregamos estos campos en la interfaz de usuario de Salesforce.

- El campo Lista de precios está ahora disponible en el objeto Contrato de servicio.
- El campo Entrada de lista de precios está ahora disponible en el objeto Partida de contrato de servicio.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear acciones rápidas globales (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Crear acciones rápidas específicas de objetos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Crear acciones rápidas globales (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Crear acciones rápidas específicas de objetos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ampliar el acceso a contratos de servicio con reglas de colaboración basadas en criterios

Cree reglas de colaboración basadas en criterios personalizadas para proporcionar a sus usuarios acceso a contratos de servicio. Anteriormente, no podía crear reglas de colaboración con criterios específicos para contratos de servicio.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Asignaciones activadas.

Cómo: En Configuración, ingrese `Configuración de colaboración` en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Configuración de colaboración**. En la lista relacionada Reglas de colaboración para el objeto Contrato de servicio, haga clic en **Nueva**, y defina la regla de colaboración y sus criterios.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Filtrar información en la lista relacionada Activos en cuentas

Sus usuarios pueden encontrar información acerca de activos relacionados con cuentas filtrando valores en la lista relacionada Activos. Anteriormente, los usuarios no podían filtrar estos valores.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Asignaciones activadas.

Cómo: En una cuenta, haga clic en **Relacionada**, luego navegue a la lista relacionada Activos. Haga clic en el icono de filtro para filtrar valores en la lista.

Mejoras de desempeño para Field Service

Saque provecho de estos cambios en Field Service Lightning.

Dónde: Estos cambios se aplican a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con el paquete gestionado de Field Service Lightning instalado.

Agregar más polígonos de mapa a su organización

Aumentamos el límite de desempeño para polígonos de mapa en su organización de 200 a 30.000. ¡Tiempo para comenzar a asignar!

Programar trabajos de optimización dentro del día durante el horario de trabajo

Puede programar la optimización dentro del día para ejecutar en una frecuencia establecida durante su horario de trabajo. Por ejemplo,programe la optimización dentro del día para ejecutarse cada dos horas entre las 10:00 AM y las 7:00 PM para su territorio de servicio de Los Ángeles.

Visualizar hasta 500 filas en el gráfico de Gantt

Para mejorar el desempeño, agregamos un límite de visibilidad de 500 recursos de servicio en el gráfico de Gantt.

Mostrar hasta 2.000 territorios de servicio en el gráfico de Gantt

Aumentamos el número de territorios de servicio que puede ver en el gráfico Gantt a 2.000.

Buscar territorios de servicio que no utiliza con frecuencia

Si tiene demasiados territorios por lo que desplazarse, utilice la barra de búsqueda para encontrar territorios de servicio que no seleccionó aún. Puede buscar territorios en el filtro de territorio de Gantt, acciones globales, trabajos de optimización, recetas de programación y horario laboral.

Utilizar el objetivo de servicio de prioridad de recursos con optimización mejorada (Beta)

Optimización mejorada ahora tiene en cuenta el campo Prioridad en recursos de servicio al optimizar la programación.

Canales: Pláticas disponibles en páginas de detalles de contacto, Archivos adjuntos mostrados en ventana de chat, Servicio integrado para aplicaciones móviles más accesible

Email, Chat y Mensajería se ampliaron para entregar una mejor experiencia de agente y una mayor productividad. Los canales WeChat y WhatsApp están disponibles como programas piloto. Los agentes pueden iniciar una plática desde la página de detalles de un contacto. Los archivos están disponibles en la ventana de chat, de modo que los agentes no tienen que descargarlos antes de la visualización. Hicimos Servicio integrados para aplicaciones móviles más accesibles.

EN ESTA SECCIÓN:

Email: Búsquedas de contactos, Modo elemento emergente en vista acoplada, Mensajes de email contraíbles, Plantillas de email con capacidad de respuesta

Disfrute de una productividad aumentada al utilizar mensajes de email en las noticias del caso en Lightning Experience. Redacte un email y desplácese por las noticias en tiempo real de casos al mismo tiempo con modo elemento emergente en vista acoplada, o maximice el redactor de email de modo que sea más fácil centrar. Utilice sus funciones favoritas de Salesforce Classic, como búsquedas de contactos e hilos de email contraídos, en Lightning Experience.

Mensajería: Canales de WeChat y WhatsApp en versión Piloto, Mensajería disponible en la página de detalles de contacto y Compatibilidad de creación de reportes para pláticas

Los canales de mensajería se ampliaron para incluir WeChat y WhatsApp como programas piloto. Los agentes pueden iniciar una plática desde la página de detalles de un contacto. Los administradores pueden analizar cómo y cuándo se utiliza Mensajería en su organización.

Chat: Archivos en el Cuerpo de chat, los Chats directos a los agentes y Detalles previos al chat rápido

Chat entrega una mejor experiencia de agente. Los archivos están disponibles en la ventana de chat, de modo que los agentes no tienen que descargarlos antes de la visualización. El enrutamiento directo a los agentes está disponible con OmniCanal y Lightning Experience. Antes de ingresar en un chat, los agentes pueden pasar el ratón sobre la solicitud para ver los detalles previos del chat.

Servicio de atención al cliente en redes sociales: Mantenerse social con menos clics

Responda a clientes con acciones rápidas para redes sociales. Responda a comentarios de Instagram desde el Publicador de redes sociales. Migre y elimine cuentas de personas de redes sociales que utilizan los identificadores de ámbito de aplicaciones antiguos de Facebook (ASIDs).

Vinculación de objetos de canal: Crear reglas para vincular rápidamente interacciones con las personas correctas (Beta)

Ahorre tiempo a sus agentes creando reglas para vincular interacciones de Mensajería con registros, como contactos. Puede configurar reglas para la vinculación automática o puede solicitar al agente que elija entre registros recomendados, buscar un registro o crear uno nuevo. Por ejemplo, mientras un agente está teniendo una plática con un cliente en Facebook Messenger, una regla puede vincular automáticamente esa plática con un contacto con el mismo nombre.

Servicio integrado para aplicaciones móviles: Dar a los clientes una experiencia más accesible

Hicimos Chat más accesible para clientes que utilizan un lector de pantalla. También atacamos algunos problemas.

Servicio integrado para web: Eventos personalizados, Compatibilidad de derecha a izquierda e Inicio de citas

Los eventos personalizados en Lightning Experience proporcionan control a los agentes. La conversión de formato sencilla está disponibles para idiomas de derecha a izquierda en Chat. Realice una vista previa de sus etiquetas predeterminadas y personalizadas en Inicio de citas antes de la implementación.

Email: Búsquedas de contactos, Modo elemento emergente en vista acoplada, Mensajes de email contraíbles, Plantillas de email con capacidad de respuesta

Disfrute de una productividad aumentada al utilizar mensajes de email en las noticias del caso en Lightning Experience. Redacte un email y desplácese por las noticias en tiempo real de casos al mismo tiempo con modo elemento emergente en vista acoplada, o maximice el redactor de email de modo que sea más fácil centrar. Utilice sus funciones favoritas de Salesforce Classic, como búsquedas de contactos e hilos de email contraídos, en Lightning Experience.

EN ESTA SECCIÓN:

Encontrar la persona correcta para enviar email con búsquedas de contactos en Lightning Experience

Identifique el contacto correcto para enviar email buscando contactos desde el redactor de email en Lightning Experience. Los agentes pueden filtrar para ver contactos de cuentas y sus colegas y buscar contactos por nombre. Anteriormente, esta función solo estaba disponible en Salesforce Classic.

Aumentar el espacio real en pantalla con mensajes de email contraídos en noticias en tiempo real de caso en Lightning Experience

Permita a los agentes emplear más tiempo en ayudar a clientes y menos tiempo en desplazarse en Lightning Experience. Anteriormente, esta función solo estaba disponible en Salesforce Classic.

Redactar mensajes de email en el redactor de email anclado

Los agentes pueden abrir el redactor de email en modo anclado y ver las noticias en tiempo real de caso mientras redactan un email. También puede maximizar el redactor de email desde el redactor de email anclado, de modo que es más fácil centrarse en redactar.

Sorprender a clientes con plantillas de email con capacidad de respuesta

Permita a los agentes utilizar plantillas de email con capacidad de respuesta, de modo que los mensajes de email a clientes tengan su mejor aspecto en el escritorio, el teléfono u otros dispositivos móviles del cliente. Cree una plantilla de email que utiliza etiquetas HTML `<head>`, `<meta>`, `<title>` y `<style>` y hágala disponible para que la utilicen los agentes.

Saber cuando intenta incrustar una imagen que es demasiado grande

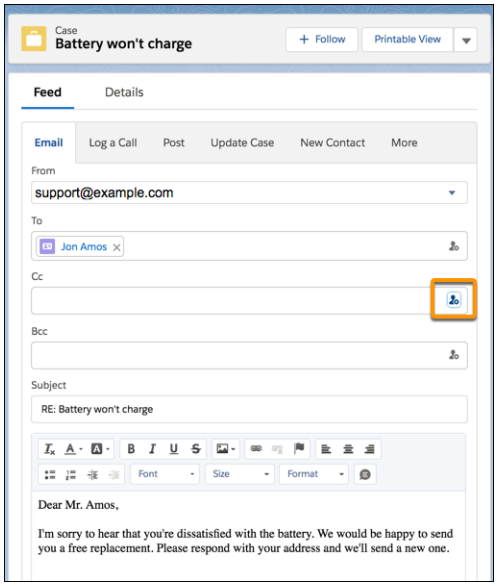
Si un agente intenta insertar una imagen de más de 5 MB a un email en las noticias en tiempo real de caso, aparece una advertencia de inmediato. Anteriormente, no mostrábamos una advertencia para imágenes de gran tamaño hasta que los agentes hacían clic en el botón enviar.

Encontrar la persona correcta para enviar email con búsquedas de contactos en Lightning Experience

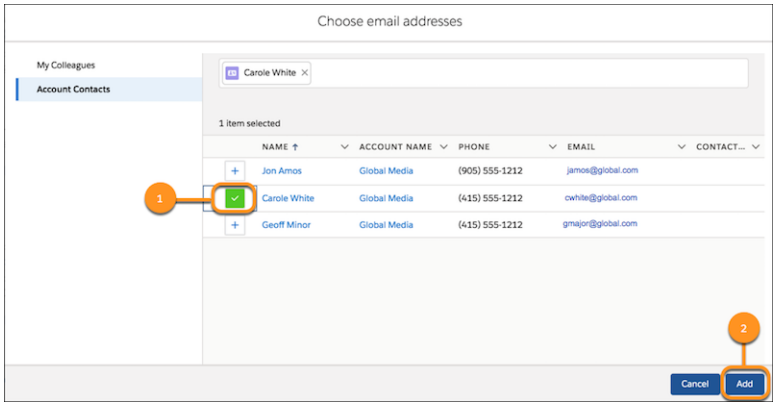
Identifique el contacto correcto para enviar email buscando contactos desde el redactor de email en Lightning Experience. Los agentes pueden filtrar para ver contactos de cuentas y sus colegas y buscar contactos por nombre. Anteriormente, esta función solo estaba disponible en Salesforce Classic.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Developer Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En el redactor de email en las noticias en tiempo real de caso, haga clic en el icono buscar contactos en el campo Para, Cc o Cco.



El modal de búsqueda se abre, donde puede buscar y filtrar contactos.



Seleccione los contactos a los que enviar el email (1). Puede seleccionar múltiples contactos. A continuación, haga clic en **Agregar** (2).

CONSULTE TAMBIÉN

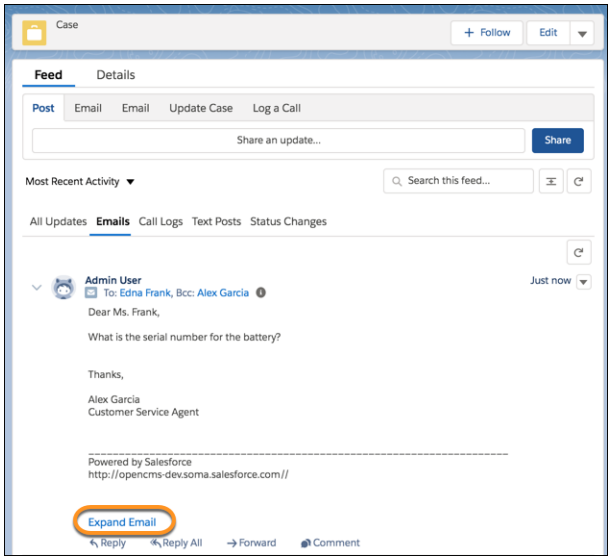
Ayuda de Salesforce: Enviar email a clientes en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Aumentar el espacio real en pantalla con mensajes de email contraídos en noticias en tiempo real de caso en Lightning Experience

Permita a los agentes emplear más tiempo en ayudar a clientes y menos tiempo en desplazarse en Lightning Experience. Anteriormente, esta función solo estaba disponible en Salesforce Classic.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Developer Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Haga clic en **Ampliar email** para ver el hilo completo. Para contraer elementos de noticias en tiempo real de email, actualice el navegador.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Enviar email a clientes en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

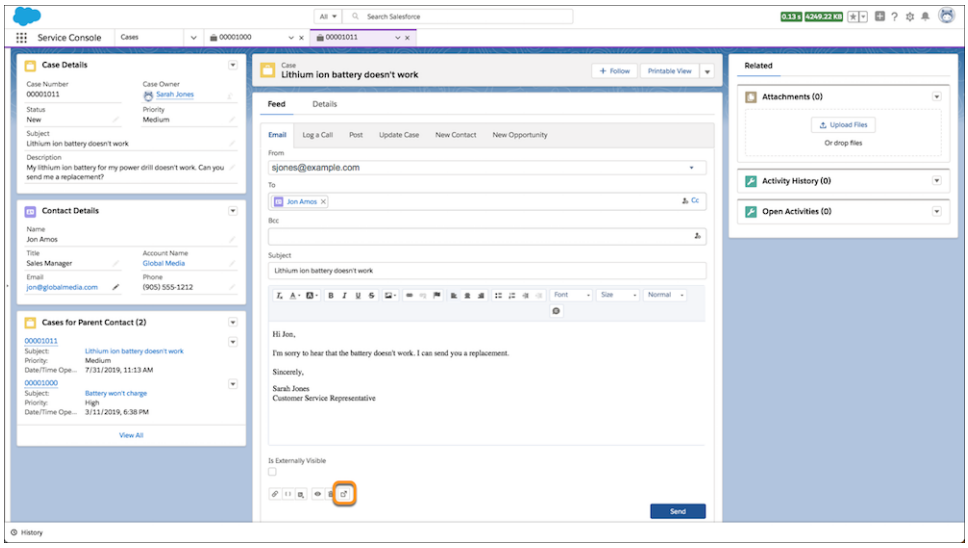
Redactar mensajes de email en el redactor de email anclado

Los agentes pueden abrir el redactor de email en modo anclado y ver las noticias en tiempo real de caso mientras redactan un email. También puede maximizar el redactor de email desde el redactor de email anclado, de modo que es más fácil centrarse en redactar.

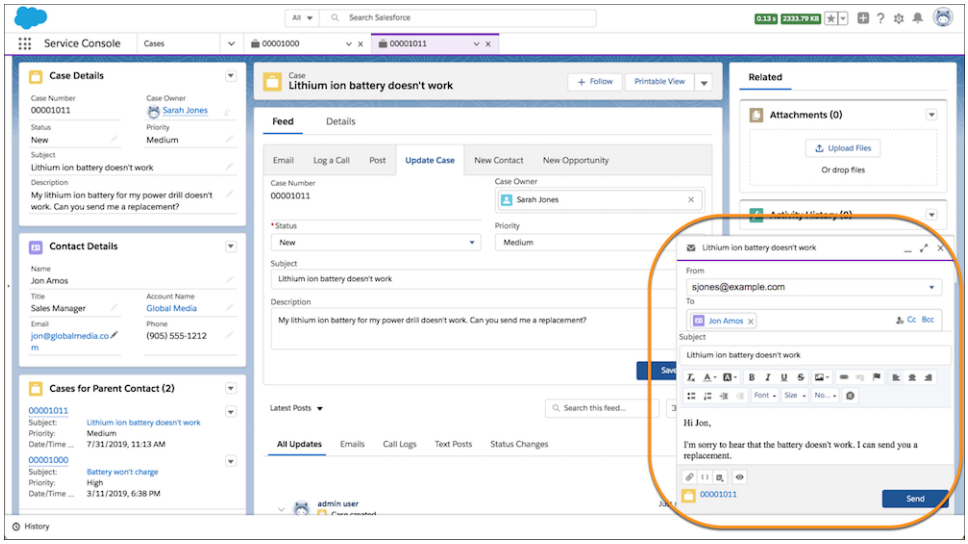
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Developer Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En la acción de email en noticias en tiempo real de caso, haga clic en el icono de elemento emergente en vista acoplada.

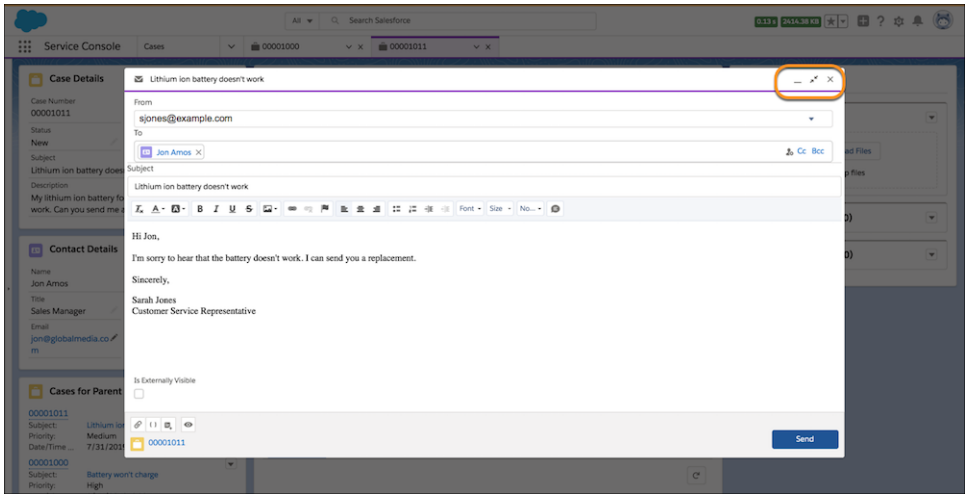
Nota: Si los borradores de email están activados, la acción de redactor de email del elemento emergente en vista acoplada en la barra de herramientas se desactiva.



El redactor de email anclado se abre.



Puede maximizar el redactor de email desde el redactor anclado y puede minimizar y cerrar la ventana.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Enviar email a clientes en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Sorprender a clientes con plantillas de email con capacidad de respuesta

Permita a los agentes utilizar plantillas de email con capacidad de respuesta, de modo que los mensajes de email a clientes tengan su mejor aspecto en el escritorio, el teléfono u otros dispositivos móviles del cliente. Cree una plantilla de email que utiliza etiquetas HTML `<head>`, `<meta>`, `<title>` y `<style>` y hágala disponible para que la utilicen los agentes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Developer Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Enviar email a clientes en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Acceso y colaboración para campos de combinación de email, plantillas y archivos adjuntos en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Saber cuando intenta incrustar una imagen que es demasiado grande

Si un agente intenta insertar una imagen de más de 5 MB a un email en las noticias en tiempo real de caso, aparece una advertencia de inmediato. Anteriormente, no mostrábamos una advertencia para imágenes de gran tamaño hasta que los agentes hacían clic en el botón enviar.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Developer Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Enviar email a clientes en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mensajería: Canales de WeChat y WhatsApp en versión Piloto, Mensajería disponible en la página de detalles de contacto y Compatibilidad de creación de reportes para pláticas

Los canales de mensajería se ampliaron para incluir WeChat y WhatsApp como programas piloto. Los agentes pueden iniciar una plática desde la página de detalles de un contacto. Los administradores pueden analizar cómo y cuándo se utiliza Mensajería en su organización.

EN ESTA SECCIÓN:

Conectar con sus clientes con WhatsApp (Piloto)

Permita a sus clientes comunicarse con los agentes de asistencia a través de WhatsApp. Los clientes utilizan WhatsApp para enviar mensajes a nivel internacional y los agentes responden desde la Consola de servicio.

Conectar con sus clientes con WeChat (Piloto)

Permita a sus clientes comunicarse con los agentes de asistencia a través de WeChat. Con una cuenta de servicio oficial de WeChat, puede proporcionar servicios en China y todo el mundo. Los agentes responden desde la Consola de servicio.

Iniciar una plática desde una página de detalles de contacto

Cuando los agentes desean hacer contacto con un cliente sin crear un caso, pueden iniciar una plática desde la página de detalles de un contacto. Esta función es la misma que iniciar una plática desde la página de detalles Usuario de mensajería.

Borrar sesiones colgadas con un clic

Cuando los agentes tienen múltiples sesiones abiertas pero no están operando en sus pantallas, pueden cerrarlas desde la vista de lista Sesión de mensajería. Para liberarse de una sesión colgada o atascada, haga clic en **Finalizar sesión** en la vista de lista Sesión de mensajería.

Ejecutar reportes estándar para pláticas

Analice cómo y cuándo se utiliza Mensajería en su organización. El objeto ConversationEntry está ahora incluido en la creación de reportes estándar de Salesforce.

Crear listas relacionadas de Sesión de mensajería en la página de detalles de contacto

Agregue Sesiones de mensajería como listas relacionadas en el formato de página de contacto. Los agentes no tienen que hacer clic en la lista relacionada Usuario de mensajería para ver sesiones de Mensajería relacionadas.

Crear reglas para vincular rápidamente interacciones con las personas correctas (Beta)

Ahorre tiempo a sus agentes creando reglas para vincular interacciones de Mensajería con registros, como contactos. Puede configurar reglas para la vinculación automática o puede solicitar al agente que elija entre registros recomendados, buscar un registro o crear uno nuevo. Por ejemplo, mientras un agente está teniendo una plática con un cliente en Facebook Messenger, una regla puede vincular automáticamente esa plática con un contacto con el mismo nombre.

Conectar con sus clientes con WhatsApp (Piloto)

Permita a sus clientes comunicarse con los agentes de asistencia a través de WhatsApp. Los clientes utilizan WhatsApp para enviar mensajes a nivel internacional y los agentes responden desde la Consola de servicio.

Dónde: Este cambio se aplica en organizaciones con acceso a Mensajería a través de un complemento Participación digital. Mensajería en Lightning Experience está disponible en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Service Cloud.

Nota: Proporcionamos Messaging WhatsApp para clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para ser nominado para participar en el programa, haga contacto con su Gestor de éxito o registre un caso en https://help.salesforce.com/home. Debido a que los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Esta función piloto no está disponible de forma general, como se indica en este documento o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo según las funciones disponibles de forma general.

Conectar con sus clientes con WeChat (Piloto)

Permita a sus clientes comunicarse con los agentes de asistencia a través de WeChat. Con una cuenta de servicio oficial de WeChat, puede proporcionar servicios en China y todo el mundo. Los agentes responden desde la Consola de servicio.

Dónde: Este cambio se aplica en organizaciones con acceso a Mensajería a través de un complemento Participación digital. Mensajería en Lightning Experience está disponible en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Service Cloud.

Nota: Proporcionamos Messaging WeChat para clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para ser nominado para participar en el programa, haga contacto con su Gestor de éxito o registre un caso en https://help.salesforce.com/home. Debido a que los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Esta función piloto no está disponible de forma general, como se indica en este documento o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo según las funciones disponibles de forma general.

Cómo: Para configurar un canal de WeChat, utilizamos el flujo de configuración guiada. Necesita su Id. de aplicación, secreto de aplicación, clave de cifrado y token de verificación de WeChat.

Iniciar una plática desde una página de detalles de contacto

Cuando los agentes desean hacer contacto con un cliente sin crear un caso, pueden iniciar una plática desde la página de detalles de un contacto. Esta función es la misma que iniciar una plática desde la página de detalles Usuario de mensajería.

Dónde: Este cambio se aplica en organizaciones con acceso a Mensajería a través de un complemento Participación digital. Mensajería en Lightning Experience está disponible en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Service Cloud.

Cómo: Para activar pláticas salientes agregue la preferencia de usuario `Mensajería saliente iniciada por agente` a su conjunto de permisos de Mensajería.

Nota: Agente de mensajería debe estar activado para enviar y recibir mensajes en Mensajería.

Para transmitir información a clientes de forma proactiva, los agentes navegan a la página de detalles de Usuario de mensajería o contacto del cliente y hacen clic en **Iniciar plática**. Una nueva ficha se abre con la sesión más reciente y un menaje indicando que se inició una nueva sesión. Los agentes continúan la plática donde la dejaron. Pueden enviar múltiples mensajes.

Si el cliente no está disponible para responder, los agentes pueden cerrar la ficha de plática y se les notifica una vez que el cliente responde. Si el agente no está disponible cuando el cliente responde, la plática pasa a la habilidad o cola de reserva y el agente original no puede contribuir a la plática.

Un menaje saliente tiene un nuevo estado que no asume la capacidad del agente. La sesión permanece nueva cuando el agente envía el mensaje. Pasa a un estado de espera cuando el cliente responde y finalmente activa cuando el agente acepta.

Borrar sesiones colgadas con un clic

Cuando los agentes tienen múltiples sesiones abiertas pero no están operando en sus pantallas, pueden cerrarlas desde la vista de lista Sesión de mensajería. Para liberarse de una sesión colgada o atascada, haga clic en **Finalizar sesión** en la vista de lista Sesión de mensajería.

Dónde: Este cambio se aplica en organizaciones con acceso a Mensajería a través de un complemento Participación digital. Mensajería en Lightning Experience está disponible en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Service Cloud.

Nota: Tenga cuidado de no finalizar una sesión activa.

Quién: El propietario de la sesión, o el usuario en el campo `Propietario de sesión de mensajería` y los usuarios con el permiso Configurar mensajería pueden finalizar una sesión.

Cómo: La finalización de la sesión cambia su estado a finalizado y genera una transcripción. Si los agentes estaban participando de forma activa en el chat, ven el fin de la sesión y el cuadro de texto desactivado. Las sesiones salientes se pueden finalizar en cualquier momento, antes o después de que participe el usuario.

Ejecutar reportes estándar para pláticas

Analice cómo y cuándo se utiliza Mensajería en su organización. El objeto ConversationEntry está ahora incluido en la creación de reportes estándar de Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica en organizaciones con acceso a Mensajería a través de un complemento Participación digital. Mensajería en Lightning Experience está disponible en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Service Cloud.

Cómo: Para ejecutar un reporte estándar, consulte Creación de reportes sobre actividad de compatibilidad.

Crear listas relacionadas de Sesión de mensajería en la página de detalles de contacto

Agregue Sesiones de mensajería como listas relacionadas en el formato de página de contacto. Los agentes no tienen que hacer clic en la lista relacionada Usuario de mensajería para ver sesiones de Mensajería relacionadas.

Dónde: Este cambio se aplica en organizaciones con acceso a Mensajería a través de un complemento Participación digital. Mensajería en Lightning Experience está disponible en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Service Cloud.

Crear reglas para vincular rápidamente interacciones con las personas correctas (Beta)

Ahorre tiempo a sus agentes creando reglas para vincular interacciones de Mensajería con registros, como contactos. Puede configurar reglas para la vinculación automática o puede solicitar al agente que elija entre registros recomendados, buscar un registro o crear uno nuevo. Por ejemplo, mientras un agente está teniendo una plática con un cliente en Facebook Messenger, una regla puede vincular automáticamente esa plática con un contacto con el mismo nombre.

Dónde: Este cambio se aplica en organizaciones con acceso a Mensajería a través de un complemento Participación digital. Mensajería en Lightning Experience está disponible en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition con Service Cloud.

Nota: Como una función beta, Vinculación de objetos de canal es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Para obtener información sobre cómo activar esta función, haga contacto con Salesforce.

Cómo: Para obtener más información, consulte Vinculación de objetos de canal. Crear reglas para vincular rápidamente interacciones con las personas correctas (Beta) en la página 240

Chat: Archivos en el Cuerpo de chat, los Chats directos a los agentes y Detalles previos al chat rápido

Chat entrega una mejor experiencia de agente. Los archivos están disponibles en la ventana de chat, de modo que los agentes no tienen que descargarlos antes de la visualización. El enrutamiento directo a los agentes está disponible con OmniCanal y Lightning Experience. Antes de ingresar en un chat, los agentes pueden pasar el ratón sobre la solicitud para ver los detalles previos del chat.

EN ESTA SECCIÓN:

Realizar vista previa rápidamente de información del cliente antes de chatear

Antes de aceptar un chat, los agentes pueden pasar el ratón sobre una solicitud de chat en OmniCanal y ver detalles previos del chat y páginas visitadas.

Enviar clientes a un agente específico con OmniCanal

Para resoluciones más rápidas, utilice OmniCanal para enviar clientes directamente al agente correcto. El enrutamiento directo a los agentes respeta la capacidad del agente y no envía solicitudes de chat a un agente sin capacidad.

Realizar vista previa de archivos en la ventana de chat

Los agentes pueden hacer clic en un archivo adjunto, como una imagen, un video o un PDF para verlo en la ventana de chat. No es necesario tomarse el tiempo para descargar archivos o exponer una vulnerabilidad de escritorio.

Aportar Chatter a la plática

Para colaboración interna rápida, Chatter, noticias en tiempo real de Chatter y publicador de Chatter están disponibles para agregar a los formatos de página de páginas de detalles de transcripciones de Chat.

Realizar seguimiento de pláticas en las noticias en tiempo real de caso

Un elemento de noticias en tiempo real se registra siempre que se asocia un chat a un caso. Cuando se cierra la sesión de chat, el cuerpo de la plática completo aparece en el elemento de noticias en tiempo real. Si utiliza casos para realizar un seguimiento de interacciones del cliente y Chat para pláticas más largas, puede ver todas las sesiones de chat asociadas con casos complicados.

Realizar vista previa rápidamente de información del cliente antes de chatear

Antes de aceptar un chat, los agentes pueden pasar el ratón sobre una solicitud de chat en OmniCanal y ver detalles previos del chat y páginas visitadas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience. Chat está disponible en organizaciones Performance Edition y Developer Edition creadas después del 14 de junio de 2012, y en organizaciones Unlimited Edition y Enterprise Edition con Service Cloud.

Enviar clientes a un agente específico con OmniCanal

Para resoluciones más rápidas, utilice OmniCanal para enviar clientes directamente al agente correcto. El enrutamiento directo a los agentes respeta la capacidad del agente y no envía solicitudes de chat a un agente sin capacidad.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience. Chat está disponible en organizaciones Performance Edition y Developer Edition creadas después del 14 de junio de 2012, y en organizaciones Unlimited Edition y Enterprise Edition con Service Cloud.

Cómo: Solicite un chat directo a los agentes con el formulario previo al chat o la API de implementación.

- Con un formulario previo al chat, sobrescriba el botón predeterminado pasando el Id. de usuario del agente como el valor para liveagent.prechat.buttons. Los agentes proporcionan una dirección URL a clientes para iniciar un chat.
- Con la API de implementación, pase el Id. de usuario del agente como un segundo argumento a `startChat()`. Para obtener más información, consulte, startChat en la Guía del desarrollador de chat de Service Cloud.

Si el agente no está disponible, el Chat pasa a la habilidad o cola de reserva y el agente original no puede contribuir a la plática.

Realizar vista previa de archivos en la ventana de chat

Los agentes pueden hacer clic en un archivo adjunto, como una imagen, un video o un PDF para verlo en la ventana de chat. No es necesario tomarse el tiempo para descargar archivos o exponer una vulnerabilidad de escritorio.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience. Chat está disponible en organizaciones Performance Edition y Developer Edition creadas después del 14 de junio de 2012, y en organizaciones Unlimited Edition y Enterprise Edition con Service Cloud.

Aportar Chatter a la plática

Para colaboración interna rápida, Chatter, noticias en tiempo real de Chatter y publicador de Chatter están disponibles para agregar a los formatos de página de páginas de detalles de transcripciones de Chat.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience. Chat está disponible en organizaciones Performance Edition y Developer Edition creadas después del 14 de junio de 2012, y en organizaciones Unlimited Edition y Enterprise Edition con Service Cloud.

Cómo: Para agregar componentes de Chatter a las páginas de detalles de transcripción de chat, active el seguimiento de noticias en tiempo real en el objeto Transcripciones de chat o el objeto Sesión de mensajería. A continuación agregue los componentes a los formatos de página en Generador de aplicaciones Lightning. Un elemento de noticias en tiempo real de caso se registra cuando finaliza un chat o una sesión de mensajería.

Realizar seguimiento de pláticas en las noticias en tiempo real de caso

Un elemento de noticias en tiempo real se registra siempre que se asocia un chat a un caso. Cuando se cierra la sesión de chat, el cuerpo de la plática completo aparece en el elemento de noticias en tiempo real. Si utiliza casos para realizar un seguimiento de interacciones del cliente y Chat para pláticas más largas, puede ver todas las sesiones de chat asociadas con casos complicados.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic. Chat está disponible en organizaciones Performance Edition y Developer Edition creadas después del 14 de junio de 2012, y en organizaciones Unlimited Edition y Enterprise Edition con Service Cloud.

Servicio de atención al cliente en redes sociales: Mantenerse social con menos clics

Responda a clientes con acciones rápidas para redes sociales. Responda a comentarios de Instagram desde el Publicador de redes sociales. Migre y elimine cuentas de personas de redes sociales que utilizan los identificadores de ámbito de aplicaciones antiguos de Facebook (ASIDs).

EN ESTA SECCIÓN:

Responder a los clientes con mayor rapidez con Acción rápida para prospectos
En Lightning Experience, su actividad de redes sociales está ahora a solo una ficha de distancia cuando ve un prospecto.

Responder a comentarios de Instagram en Lightning Experience
Ahora puede responder a un comentario de Instagram directamente desde el Publicador de redes sociales, ¡incluso responder a una respuesta! La respuesta se coloca en el hilo correctamente bajo el comentario original.

Migrar sus publicaciones de la red social Facebook desde identificadores de ámbito de aplicaciones a identificadores de ámbito de páginas
Utilice nuestra nueva utilidad de migración para transferir sus publicaciones de redes sociales desde la persona de redes sociales con ámbito de aplicaciones desusada a la nueva persona de redes sociales con ámbito de páginas. La utilidad elimina luego la persona con ámbito de aplicaciones obsoleta para evitar que se presenten ambigüedades.

Responder a los clientes con mayor rapidez con Acción rápida para prospectos

En Lightning Experience, su actividad de redes sociales está ahora a solo una ficha de distancia cuando ve un prospecto.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Si tiene activado Servicio al cliente de redes sociales, desactive la función y vuelva a activarla para crear esta nueva acción rápida. Luego, desde Configuración, seleccione **Seguimiento de noticias en tiempo real**. Desde la página de seguimiento de noticias en tiempo real, seleccione **Prospectos**. Seleccione **Activar seguimiento de noticias en tiempo real** y **Todos los objetos relacionados**. Después de que el seguimiento de noticias en tiempo real se active para los objetos relacionados, puede dirigirse a la página de configuración **Formatos de página de prospectos** y arrastrar la acción rápida **Social** sobre su formato.

Responder a comentarios de Instagram en Lightning Experience

Ahora puede responder a un comentario de Instagram directamente desde el Publicador de redes sociales, ¡incluso responder a una respuesta! La respuesta se coloca en el hilo correctamente bajo el comentario original.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Migrar sus publicaciones de la red social Facebook desde identificadores de ámbito de aplicaciones a identificadores de ámbito de páginas

Utilice nuestra nueva utilidad de migración para transferir sus publicaciones de redes sociales desde la persona de redes sociales con ámbito de aplicaciones desusada a la nueva persona de redes sociales con ámbito de páginas. La utilidad elimina luego la persona con ámbito de aplicaciones obsoleta para evitar que se presenten ambigüedades.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: En 2018, Facebook cambió el uso de identificadores de ámbito de aplicaciones (ASIDs) identificadores de ámbito de páginas (PSIDs) para las páginas de Facebook. Debido a este cambio, podría tener dos registros de personas de redes sociales para la misma página de Facebook.

Cómo: Para obtener detalles, revise el artículo de Knowledge sobre esta migración. Para aprender más sobre esta utilidad, haga contacto con Salesforce.

Vinculación de objetos de canal: Crear reglas para vincular rápidamente interacciones con las personas correctas (Beta)

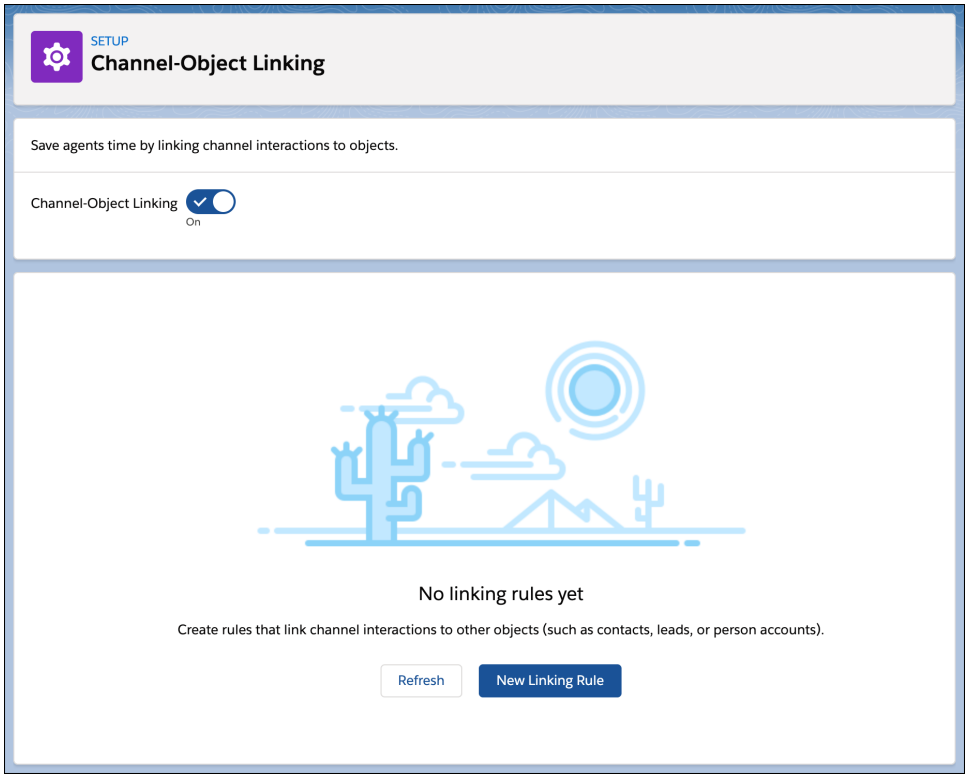
Ahorre tiempo a sus agentes creando reglas para vincular interacciones de Mensajería con registros, como contactos. Puede configurar reglas para la vinculación automática o puede solicitar al agente que elija entre registros recomendados, buscar un registro o crear uno nuevo. Por ejemplo, mientras un agente está teniendo una plática con un cliente en Facebook Messenger, una regla puede vincular automáticamente esa plática con un contacto con el mismo nombre.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Las notificaciones de agentes se admiten únicamente en la consola Lightning.

Nota: Como una función beta, Vinculación de objetos de canal es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función. Para obtener información sobre cómo activar esta función, haga contacto con Salesforce.

Quién: Esta función está en fase beta para usuarios de Mensajería. Permanezca atento a su disponibilidad para otros tipos de canales.

Cómo: Cree reglas desde Configuración de servicio. Ingrese `Objetos de canal` en el cuadro Búsqueda rápida, luego seleccione **Vinculación de objetos de canal**. Haga clic en **Nueva regla de vinculación** para iniciar el flujo guiado.



Después de crear una regla, el agente recibe una notificación durante la sesión cuando se realiza la regla.

Servicio integrado para aplicaciones móviles: Dar a los clientes una experiencia más accesible

Hicimos Chat más accesible para clientes que utilizan un lector de pantalla. También atacamos algunos problemas.

Dónde: Este cambio se aplica al SDK de servicio para aplicaciones móviles para iOS (versión 220.1.0) y Android (versión 220.1.0).

Cómo: Para consultar los detalles sobre las nuevas funciones, lea las notas de la versión para iOS y Android. Visite el Centro de desarrollador del SDK de servicio integrado para obtener otros recursos.

Servicio integrado para web: Eventos personalizados, Compatibilidad de derecha a izquierda e Inicio de citas

Los eventos personalizados en Lightning Experience proporcionan control a los agentes. La conversión de formato sencilla está disponibles para idiomas de derecha a izquierda en Chat. Realice una vista previa de sus etiquetas predeterminadas y personalizadas en Inicio de citas antes de la implementación.

EN ESTA SECCIÓN:

Proporcionar a los agentes mayor control con eventos personalizados para chat

Permita a los agentes enviar mensajes con guión a visitantes de chat desde la Consola Lightning a Chat integrado. Los agentes pueden ver cuándo cargar un mensaje de evento personalizado basándose en acciones de un visitante, como exploración de páginas web en los estados esperando a chat y recarga de página de chat. Los agentes también pueden confirmar que se ha cargado su evento personalizado.

Alcanzar clientes de idiomas de derecha a izquierda en Chat (Beta)

Haga que los clientes de idiomas de derecha a izquierda (RTL) se sientan como en casa en Chat integrado. Las mejoras para el formato que admite Árabe y Hebreo incluyen texto justificado a la derecha, colocación de botón de retroceso y una barra de desplazamiento a mano izquierda.

Realizar vista previa de etiquetas para inicio de citas

Cree la interacción del cliente perfecta en Inicio de citas con Generador de aplicaciones Lightning. Realice una vista previa de sus etiquetas predeterminadas y personalizadas en tiempo real y antes de la implementación.

Proporcionar a los agentes mayor control con eventos personalizados para chat

Permita a los agentes enviar mensajes con guión a visitantes de chat desde la Consola Lightning a Chat integrado. Los agentes pueden ver cuándo cargar un mensaje de evento personalizado basándose en acciones de un visitante, como exploración de páginas web en los estados esperando a chat y recarga de página de chat. Los agentes también pueden confirmar que se ha cargado su evento personalizado.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition que utilizan el miniprograma de código integrado 5.0 y posteriores.

Cómo: Escuche sus eventos `onChatStateLoaded` y `onCustomScriptsLoaded`. Redacte un gestor de JavaScript para la página web que aloja el miniprograma de código. En la función de gestor, lance el evento personalizado que desea enviar a sus agentes.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Alcanzar clientes de idiomas de derecha a izquierda en Chat (Beta)

Haga que los clientes de idiomas de derecha a izquierda (RTL) se sientan como en casa en Chat integrado. Las mejoras para el formato que admite Árabe y Hebreo incluyen texto justificado a la derecha, colocación de botón de retroceso y una barra de desplazamiento a mano izquierda.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition que utilizan el miniprograma de código integrado 5.0 y posteriores. Esta función no está disponible en Comunidades o para usuarios de móvil o de tablet.

Nota: Como una función beta, la compatibilidad del formato de derecha a izquierda es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función.

Cómo: Active RTL en la interfaz de usuario de configuración bajo Sistema de traducción en Configuración de traducción. Agregue un valor de idioma establecido a su miniprograma de código. Hebreo es `embedded_svc.settings.language = 'he'`. Árabe es `embedded_svc.setting.language = 'ar'`.

Realizar vista previa de etiquetas para inicio de citas

Cree la interacción del cliente perfecta en Inicio de citas con Generador de aplicaciones Lightning. Realice una vista previa de sus etiquetas predeterminadas y personalizadas en tiempo real y antes de la implementación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition que utilizan el miniprograma de código integrado 5.0 y posteriores.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar la página de inicio de citas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Knowledge: Canales ampliados, Estilos flexibles y Gestión de artículos mejorada

Comparta artículos en más canales. Inserte el contenido de un artículo en un vínculo procedente de sus comunidades y sitios en publicaciones de redes sociales. También puede insertar contenido en conversaciones de Chat y Mensajería. Potenciamos las búsquedas y acceso de usuarios con más control sobre artículos en borrador, archivados y publicados.

EN ESTA SECCIÓN:

Difundir conocimientos por todas partes en más canales

Comparta artículos en pláticas de Servicio al cliente de redes sociales, Chat y Mensajería. Los agentes pueden agregar un vínculo de URL a un artículo en interacciones de caso. Con un poco de configuración, también puede permitir a los agentes insertar contenidos de artículo en publicaciones de redes sociales y pláticas.

Buscar más artículos en vistas de lista

Seleccione múltiples elementos en los campos Idioma y Estado de publicación cuando filtre vistas de listas en Lightning Knowledge. Cree vistas de listas que le muestran todo lo que desea en una sola ubicación, como artículos publicados y borradores en Francés y Portugués.

Ajustar acceso a artículos archivados y de borrador

Seleccione si los visores y usuarios de Knowledge pueden ver artículos archivados y de borrador. Por ejemplo, sus agentes podrían necesitar acceso para ver artículos de borrador utilizando de forma interna. O bien puede proporcionar a los clientes acceso a artículos archivados de modo que puedan volver a una versión específica de un artículo adjunto al caso. Dos nuevos permisos de usuario, Ver artículos de borrador y Ver artículos archivados, controlan qué perfiles pueden ver artículos que no están publicados. Revise su configuración de permiso para decidir qué perfiles requieren acceso.

Mantener acceso a archivos adjuntos cuando migra a Lightning Knowledge

Seleccione la visibilidad predeterminada para archivos migrados cuando utilice la Herramienta de migración de Lightning Knowledge. Seleccione si todos los usuarios o solo los usuarios internos pueden acceder a archivos de forma predeterminada. El acceso al registro de artículos aún controla quién puede ver los archivos adjuntos en la lista relacionada Archivos en Lightning Knowledge. Anteriormente, los archivos migrados eran accesibles solo de forma interna, lo que significaba que los usuarios de socio y cliente en comunidades podían perder el acceso.

Redactar y diseñar en el editor de texto enriquecido

Cuando desea ajustar su contenido de Knowledge, es bueno tener opciones. Ampliamos la lista de estilos HTML permitidos en el editor de texto enriquecido.

Establecer destinos para vínculos inteligentes de Lightning

Mantenga el contexto correcto y proporcione a sus usuarios la experiencia que desean con destinos para vínculos inteligentes en Lightning Knowledge. Seleccione el destino de Lightning además del destino tradicional. Las opciones incluyen el comportamiento predeterminado de la aplicación actual y una nueva ficha de navegador, subficha o ficha de espacio de trabajo. También actualizamos el comportamiento predeterminado para vínculos inteligentes en Lightning Experience cuando el destino no está establecido.

Eliminar artículos de más ubicaciones

Agregue la acción Eliminar artículos a sus formatos de página para permitir a autores y administradores de Knowledge eliminar artículos archivados de páginas de registro. Anteriormente, esta acción estaba disponible solo en vistas de lista en inicio de Knowledge.

Difundir conocimientos por todas partes en más canales

Comparta artículos en pláticas de Servicio al cliente de redes sociales, Chat y Mensajería. Los agentes pueden agregar un vínculo de URL a un artículo en interacciones de caso. Con un poco de configuración, también puede permitir a los agentes insertar contenidos de artículo en publicaciones de redes sociales y pláticas.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Knowledge en Lightning Experience excepto Essentials Edition.

Quién: Los agentes con permiso para ver artículos de Knowledge y modificar casos pueden utilizar estas acciones en las listas relacionadas y el componente Lightning Knowledge. Los administradores con permiso Personalizar aplicación pueden gestionar canales de comunicación.

Cómo: Cuando Servicio al cliente de redes sociales, Chat o Mensajería está disponible en las noticias en tiempo real de caso, las acciones aparecen junto a artículos en el componente Knowledge y listas relacionadas de Knowledge. Los artículos deben ser compartidos en canales de base de conocimientos pública, socio o cliente.

Para utilizar las acciones Insertar artículo en publicación de redes sociales e Insertar artículo en plática, configure formatos de canal de comunicación en el gestor de objetos. El formato determina qué campos están incluidos en el mensaje. Solo se inserta texto normal, así que omita sus contenidos de artículo con formato y seleccione campos de texto designados para estos canales.

Para compartir direcciones URL de artículos en publicaciones de redes sociales, necesita un canal de redes sociales activado y artículos en sus comunidades o sitios.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar acciones del componente Knowledge (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Permitir a agentes compartir direcciones URL de artículos en canales (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Buscar más artículos en vistas de lista

Seleccione múltiples elementos en los campos Idioma y Estado de publicación cuando filtre vistas de listas en Lightning Knowledge. Cree vistas de listas que le muestran todo lo que desea en una sola ubicación, como artículos publicados y borradores en Francés y Portugués.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Knowledge en Lightning Experience. Las organizaciones de Essentials Edition están limitadas a un solo idioma.

Cómo: Consulte y ajuste los filtros en vistas de lista existentes. Anteriormente, las listas se filtraban de forma predeterminada en artículos publicados en el idioma predeterminado de la organización. Si una lista no tiene filtros, se devuelven todas las versiones de borrador, archivadas y publicadas así como todas las traducciones para un artículo. Una excepción en esto está en la ficha Gestión de artículos en Salesforce Classic, donde las vistas de lista sin filtro devuelven artículos en el idioma del usuario.

CONSULTE TAMBIÉN

Ajustar acceso a artículos archivados y de borrador

Ajustar acceso a artículos archivados y de borrador

Seleccione si los visores y usuarios de Knowledge pueden ver artículos archivados y de borrador. Por ejemplo, sus agentes podrían necesitar acceso para ver artículos de borrador utilizando de forma interna. O bien puede proporcionar a los clientes acceso a artículos archivados de modo que puedan volver a una versión específica de un artículo adjunto al caso. Dos nuevos permisos de usuario, Ver artículos de borrador y Ver artículos archivados, controlan qué perfiles pueden ver artículos que no están publicados. Revise su configuración de permiso para decidir qué perfiles requieren acceso.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Knowledge en Lightning Experience.

Quién: La gestión de permisos de Knowledge requiere Ver parámetros y configuración y Gestionar perfiles y conjuntos de permisos.

Cómo: Los visores y usuarios de Knowledge siempre pueden ver artículos publicados. Para otorgar acceso a artículos de borrador y archivados, vaya a **Configuración** > **Usuarios** y modifique sus perfiles y conjuntos de permisos.

Los autores y usuarios con el permiso Gestionar artículos ya tienen los permisos Ver artículos de borrador y Ver artículos archivados. Y como son necesarios para gestionar artículos, la eliminación de cualquiera de ellos desactiva Gestionar artículos.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Acceso de usuarios de Lightning Knowledge (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Buscar más artículos en vistas de lista

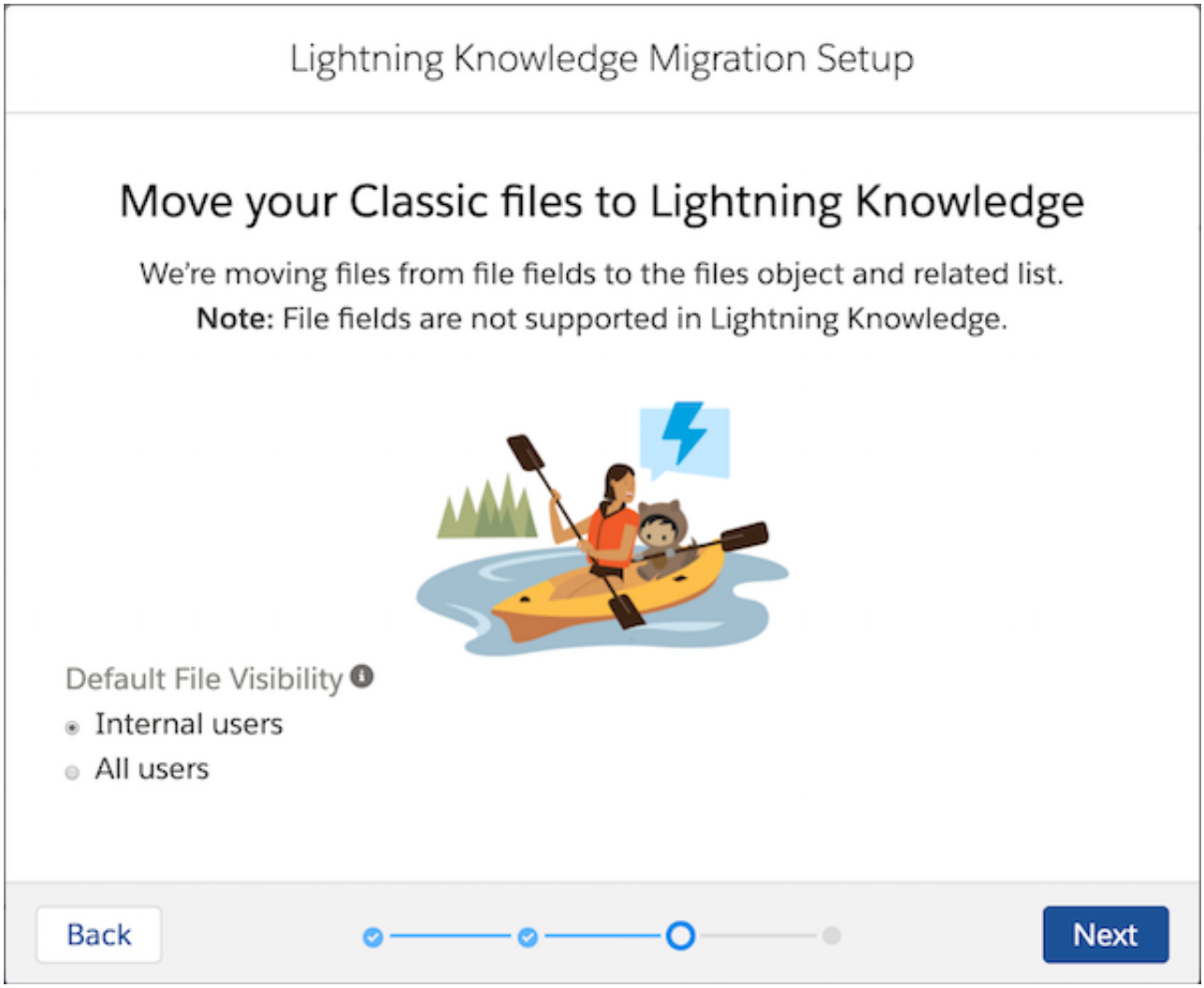
Mantener acceso a archivos adjuntos cuando migra a Lightning Knowledge

Seleccione la visibilidad predeterminada para archivos migrados cuando utilice la Herramienta de migración de Lightning Knowledge. Seleccione si todos los usuarios o solo los usuarios internos pueden acceder a archivos de forma predeterminada. El acceso al registro de artículos aún controla quién puede ver los archivos adjuntos en la lista relacionada Archivos en Lightning Knowledge. Anteriormente, los archivos migrados eran accesibles solo de forma interna, lo que significaba que los usuarios de socio y cliente en comunidades podían perder el acceso.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Knowledge migrando de Salesforce Classic a Lightning Knowledge.

Quién: Los administradores con permiso Personalizar usuario de Knowledge y aplicación pueden ejecutar la Herramienta de migración de Lightning Knowledge.

Cómo: Durante el paso de migración de archivos, seleccione qué usuarios pueden acceder a archivos de forma predeterminada. Todos los usuarios incluye sus usuarios internos y todos los usuarios de cliente, socio y no autenticados visualizando artículos en su Comunidad y Sitios. Seleccione la configuración que se aplica a la mayoría de sus archivo, y luego ajuste el acceso a archivos específicos tras la migración.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Planificar su migración a Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Hacer visibles archivos en registros para clientes

Ayuda de Salesforce: Hacer que los registros estén visibles para los clientes (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Redactar y diseñar en el editor de texto enriquecido

Cuando desea ajustar su contenido de Knowledge, es bueno tener opciones. Ampliamos la lista de estilos HTML permitidos en el editor de texto enriquecido.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Knowledge en Lightning Experience.

Por qué: Anteriormente, algunos estilos se eliminaban del HTML de origen en campos de texto enriquecido al guardar. Ahora, solo se eliminan los atributos de estilo `background-image`, `position` y `z-index`. Sus usuarios pueden mantener más formatos cuando pegan desde otras fuentes.

CONSULTE TAMBIÉN

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

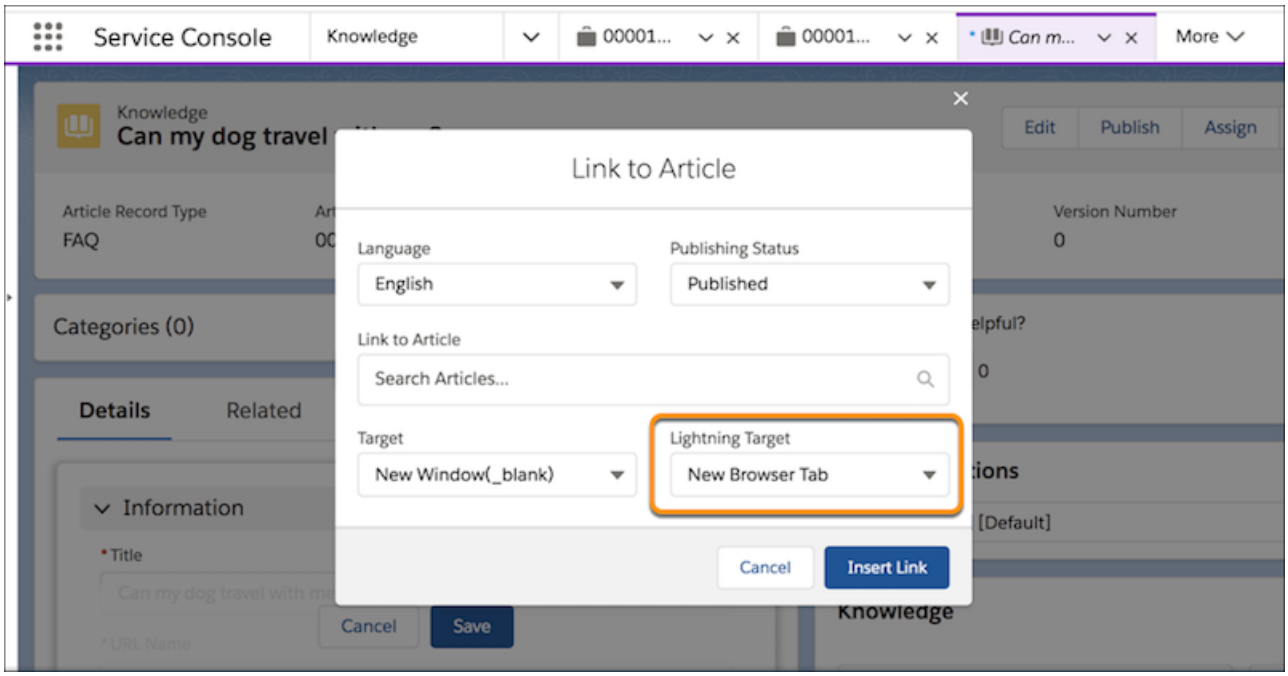
Ayuda de Salesforce: Modificar campos de campos de área de texto enriquecido (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Establecer destinos para vínculos inteligentes de Lightning

Mantenga el contexto correcto y proporcione a sus usuarios la experiencia que desean con destinos para vínculos inteligentes en Lightning Knowledge. Seleccione el destino de Lightning además del destino tradicional. Las opciones incluyen el comportamiento predeterminado de la aplicación actual y una nueva ficha de navegador, subficha o ficha de espacio de trabajo. También actualizamos el comportamiento predeterminado para vínculos inteligentes en Lightning Experience cuando el destino no está establecido.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Knowledge en Lightning Experience.

Cómo: Haga clic en el icono de vínculo inteligente para utilizar el destino de Lightning en sus vínculos. Puede modificar un vínculo existente para establecer o cambiar destinos.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Comportamiento de destino para vínculos inteligentes (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Insertar vínculos inteligentes en artículos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Eliminar artículos de más ubicaciones

Agregue la acción Eliminar artículos a sus formatos de página para permitir a autores y administradores de Knowledge eliminar artículos archivados de páginas de registro. Anteriormente, esta acción estaba disponible solo en vistas de lista en inicio de Knowledge.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las ediciones de Knowledge en Lightning Experience.

Quién: Los usuarios con el permiso Modificar todo en Knowledge pueden eliminar artículos archivados.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Acceso de usuarios de Lightning Knowledge (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Enrutamiento: Configuración de atributos para enrutamiento basado en habilidades (Disponible de forma general), Prioridad de enrutamiento secundario, OmniCanal para ventas y mucho más

Configure enrutamiento basado en habilidades con clics, no código, utilizando Configuración de atributo para enrutamiento basado en habilidades. Utilice valores de campo para especificar una prioridad de enrutamiento secundario. Los clientes de ventas pueden ahora utilizar Enrutamiento de OmniCanal. Busque grupos públicos vea estado de agente con codificación por colores en el widget de OmniCanal y proporcione a sus clientes un tempo de espera estimado.

EN ESTA SECCIÓN:

Omitir la codificación cuando configura atributos para enrutamiento basado en habilidades (Disponible de forma general)

Utilice un flujo de configuración para asociar los valores de campos de un objeto con las habilidades necesarias para enrutar un elemento de trabajo al agente correcto. Configuración de atributo para enrutamiento basado en habilidades es más fácil de utilizar que redactar código de API, aunque no puede utilizar reglas complejas. Por ejemplo, asigne el valor de campo del tipo de caso, Devolución de producto, a la habilidad Procesamiento de devoluciones para enrutar devoluciones a un agente con esa habilidad asignada. También ajustamos el nombre de función para aclarar que esta función es un método más sencillo de configuración de enrutamiento basado en habilidades, no un nuevo método de enrutamiento.

Permitir a sus agentes tratar los casos correctos en primer lugar

En una cola, la prioridad se determina por el tiempo que el elemento de trabajo estuvo en la cola: primero en entrar, primero en salir Sin embargo, mientras un elemento de trabajo está pendiente en la cola, podrían llegar nuevos trabajos más urgentes. Por ejemplo, transferido el trabajo, un elemento que estuvo esperando la respuesta de alguien, o un trabajo que está a punto de alcanzar la fecha límite del acuerdo de servicio. Puede distribuir un elemento en una cola diferente, pero en esa cola, está por detrás de elementos más antiguos. Además, algunas colas podrían tener la misma prioridad. Prioridad de enrutamiento secundario resuelve este problema moviendo un elemento de trabajo por delante en la cola de elementos más antiguos y resolviendo conflictos entre colas para elementos con la misma prioridad de configuración de enrutamiento.

Utilizar Enrutamiento de OmniCanal en Sales Cloud

Los usuarios con licencia de Sales Cloud con una licencia complementaria de Participación digital pueden utilizar el enrutamiento de OmniCanal y Supervisor de OmniCanal para enrutar los canales de mensajería.

Buscar grupos públicos

Si tiene muchos grupos Públicos, localizar el que desea en una larga lista puede ser un reto. Utilice el nuevo campo de búsqueda para centrarse en el grupo que desea.

Ver estado de agente con un widget codificado por colores

Los agentes están ocupados y los clics cuentan. El widget de OmniCanal en la consola de Salesforce ahora utiliza codificación por colores para indicar el estado de disponibilidad de un agente.

Proporcionar a clientes de chat un tiempo de espera estimado (Beta)

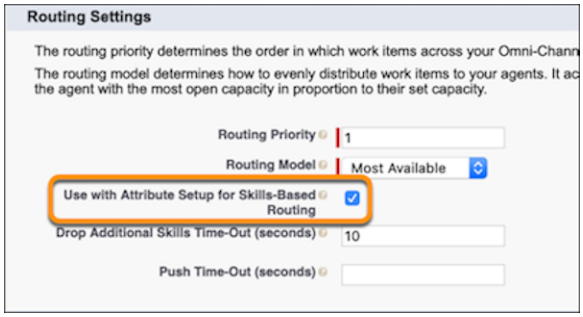
Sus clientes de chat conocen su posición en la cola pero no lo que tardarán en obtener ayuda. El tiempo de espera estimado ayuda a establecer expectativas.

Omitir la codificación cuando configura atributos para enrutamiento basado en habilidades (Disponible de forma general)

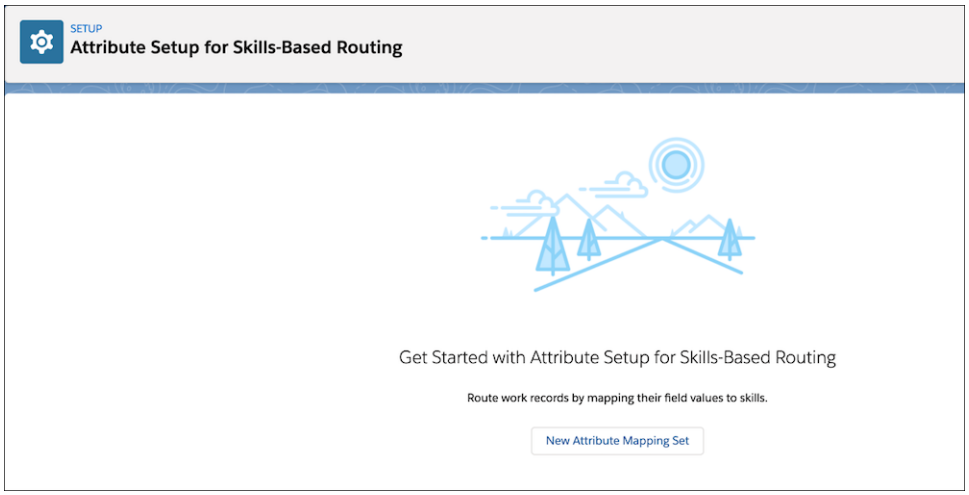
Utilice un flujo de configuración para asociar los valores de campos de un objeto con las habilidades necesarias para enrutar un elemento de trabajo al agente correcto. Configuración de atributo para enrutamiento basado en habilidades es más fácil de utilizar que redactar código de API, aunque no puede utilizar reglas complejas. Por ejemplo, asigne el valor de campo del tipo de caso, Devolución de producto, a la habilidad Procesamiento de devoluciones para enrutar devoluciones a un agente con esa habilidad asignada. También ajustamos el nombre de función para aclarar que esta función es un método más sencillo de configuración de enrutamiento basado en habilidades, no un nuevo método de enrutamiento.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La configuración para Configuración de atributo para enrutamiento basado en habilidades está disponible únicamente en Lightning Experience.

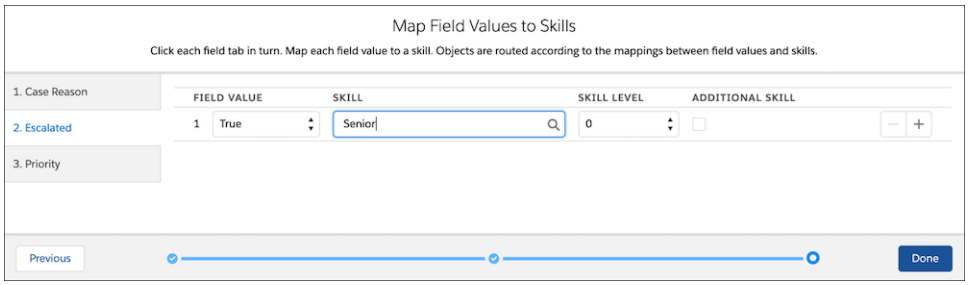
Cómo: En la configuración de enrutamiento para el canal de servicio, seleccione **Utilizar con Configuración de atributos para el enrutamiento basado en habilidades**.



Ejecute el flujo Configuración de atributo para enrutamiento basado en habilidades.



Asigne valores de campos a habilidades.



CONSULTE TAMBIÉN

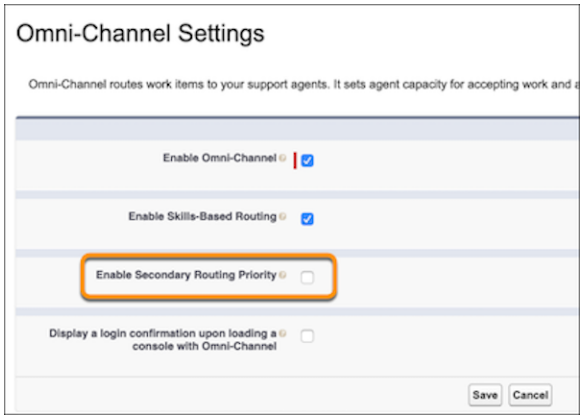
Ayuda de Salesforce: Configurar atributos para el enrutamiento basado en habilidades (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Permitir a sus agentes tratar los casos correctos en primer lugar

En una cola, la prioridad se determina por el tiempo que el elemento de trabajo estuvo en la cola: primero en entrar, primero en salir Sin embargo, mientras un elemento de trabajo está pendiente en la cola, podrían llegar nuevos trabajos más urgentes. Por ejemplo, transferido el trabajo, un elemento que estuvo esperando la respuesta de alguien, o un trabajo que está a punto de alcanzar la fecha límite del acuerdo de servicio. Puede distribuir un elemento en una cola diferente, pero en esa cola, está por detrás de elementos más antiguos. Además, algunas colas podrían tener la misma prioridad. Prioridad de enrutamiento secundario resuelve este problema moviendo un elemento de trabajo por delante en la cola de elementos más antiguos y resolviendo conflictos entre colas para elementos con la misma prioridad de configuración de enrutamiento.

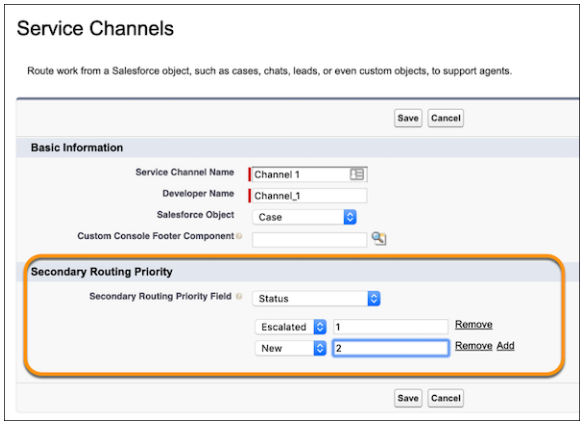
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Active Prioridad de enrutamiento secundario en configuración de OmniCanal. Ahora puede configurar asignaciones de prioridad de enrutamiento secundario para cada canal.



Cree o modifique un canal de servicio y seleccione un campo de prioridad. A continuación asigne valores de campo a prioridades.

Por ejemplo, para priorizar casos distribuidos en primer lugar y nuevos casos después, seleccione **Estado** como campo de prioridad. A continuación establezca el valor de campo Distribuido como prioridad 1, y el valor de campo Nuevo como prioridad 2. La prioridad más alta es 0.



Nota: Prioridad de enrutamiento secundario no se actualiza automáticamente para canales de mensajería y chat enrutados basados en habilidades. Para actualizar el campo SecondaryRoutingPriority en el objeto PendingServiceRouting, utilice la API.

Utilizar Enrutamiento de OmniCanal en Sales Cloud

Los usuarios con licencia de Sales Cloud con una licencia complementaria de Participación digital pueden utilizar el enrutamiento de OmniCanal y Supervisor de OmniCanal para enrutar los canales de mensajería.

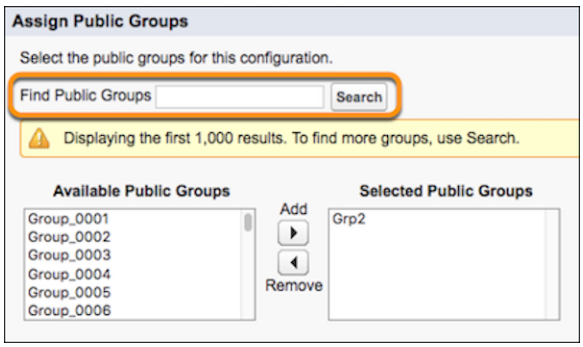
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Buscar grupos públicos

Si tiene muchos grupos Públicos, localizar el que desea en una larga lista puede ser un reto. Utilice el nuevo campo de búsqueda para centrarse en el grupo que desea.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Busque las páginas Encontrar grupos públicos en las configuraciones del supervisor, Configuraciones de presencia Configuraciones de agente de chat y Habilidades.

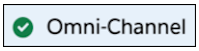


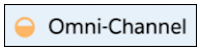
Ver estado de agente con un widget codificado por colores

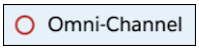
Los agentes están ocupados y los clics cuentan. El widget de OmniCanal en la consola de Salesforce ahora utiliza codificación por colores para indicar el estado de disponibilidad de un agente.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Un indicador codificado por colores en el widget facilita a los agentes la tarea de ver su estado de un vistazo.

El agente está disponible. 

El agente está ausente. 

El agente está sin conexión. 

El widget de canal de OmniCanal está minimizado con trabajo asignado. 

Proporcionar a clientes de chat un tiempo de espera estimado (Beta)

Sus clientes de chat conocen su posición en la cola pero no lo que tardarán en obtener ayuda. El tiempo de espera estimado ayuda a establecer expectativas.

Dónde: Este cambio está disponible a través de la API de REST de Chat o utilizando el SDK Servicio integrado para aplicaciones móviles.

Nota: Como una función beta, Tiempo de espera estimado es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función.

Cómo: Implemente Tiempo de espera estimado utilizando el SDK de servicio y la API de chat. Puede controlar la aparición de Notificaciones de tiempo de espera estimado, pero no ambos.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Uso de tiempo de espera estimado en vez de posición de cola para una sesión de chat (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Gestión de casos: Actualización crítica para implementaciones en Lightning Flow for Service, La visibilidad de los elementos de noticias en tiempo real llega a Lightning, Mejoras en la capacidad de uso de Noticias de caso

Una actualización crítica en Lightning Flow for Service requiere que seleccione una implementación para el componente Acciones y recomendaciones. Agregue flujos iniciados automáticamente para sus agentes. Los agentes ahora pueden establecer la visibilidad de elementos de noticias en tiempo real en pública o privada en Lightning Experience. Las mejoras en la capacidad de uso en Lightning Experience facilitan a los agentes saber cuándo tienen nuevos elementos de noticias en tiempo real y cuándo los comentarios de casos son privados.

EN ESTA SECCIÓN:

Casos: Productividad de agente aumentada con noticias en tiempo real de caso en Lightning Experience

Las funciones favoritas de Salesforce Classic, como búsquedas de contacto y la capacidad de establecer visibilidad de elementos de noticias en tiempo real, llegan a Lightning Experience. las letras en negrita facilitan aún más a los agentes la tarea de identificar elementos de noticias en tiempo real no leídos y un icono de candado indica cuando un comentario de caso es privado. Los agentes también pueden ordenar las noticias en tiempo real de caso cronológicamente y ampliar todas las publicaciones con un solo clic. Envíe automáticamente a los clientes una encuesta cuando se cierra un caso o cuando se cumplen reglas de respuesta automática de caso.

Lightning Flow for Service: Implementaciones obligatorias para los pasos correctos, Más asistencia de flujo y Mejor visibilidad de lista

Requiera una implementación de Acciones y Recomendaciones y controle qué acción pueden iniciar los agentes desde el componente. Para permitir a los agentes ejecutar pasos no interactivos, puede incluir flujos iniciados automáticamente como acciones. También ajustamos dónde aparecen flujos en pausa de modo que la lista de tareas de sus agentes permanezca en primera plana.

Casos: Productividad de agente aumentada con noticias en tiempo real de caso en Lightning Experience

Las funciones favoritas de Salesforce Classic, como búsquedas de contacto y la capacidad de establecer visibilidad de elementos de noticias en tiempo real, llegan a Lightning Experience. las letras en negrita facilitan aún más a los agentes la tarea de identificar elementos de noticias en tiempo real no leídos y un icono de candado indica cuando un comentario de caso es privado. Los agentes también pueden ordenar las noticias en tiempo real de caso cronológicamente y ampliar todas las publicaciones con un solo clic. Envíe automáticamente a los clientes una encuesta cuando se cierra un caso o cuando se cumplen reglas de respuesta automática de caso.

EN ESTA SECCIÓN:

Establecer visibilidad pública y privada de elementos de noticias en tiempo real en noticias en tiempo real de caso en Lightning Experience

Los agentes pueden controlar si un elemento de noticias en tiempo real es público o privado en Lightning Experience y en Consola de servicio Lightning. Los agentes pueden marcar elementos de noticias en tiempo real como públicos para hacerlos visibles tanto para usuarios internos como externos. Los elementos de noticias en tiempo real marcados como privados son visibles únicamente para usuarios internos. Anteriormente, esta función solo estaba disponible en Salesforce Classic.

Saber cuándo tiene elementos de noticias en tiempo real sin leer en noticias en tiempo real de caso

Facilite a los agentes la tarea de saber cuándo tienen nuevas noticias en tiempo real, incluyendo mensajes de email y otras publicaciones, en las noticias en tiempo real de caso. Los resúmenes de elementos de noticias en tiempo real lo leídos están en negrita. Anteriormente, los resúmenes de elementos de noticias en tiempo real leídos y no leídos estaban en letra normal.

Saber cuándo los comentarios de casos son privados

Los agentes pueden indicar al instante si un comentario de caso es privado o público ahora que los comentarios privados muestran un icono de candado.

Ordenar elementos de noticias en tiempo real de más antiguo a más reciente

Los agentes pueden ordenar elementos de noticias en tiempo real en noticias en tiempo real de caso cronológicamente del más antiguo al más reciente, de modo que es más fácil para ellos encontrar lo que están buscando. Anteriormente, los agentes podían ordenar elementos de noticias en tiempo real únicamente por publicaciones más recientes y actividad más reciente.

Ahorrar un clic con Ampliar todas las publicaciones

Amplíe completamente todas las publicaciones en las noticias en tiempo real con un solo clic. Anteriormente, algunas publicaciones se truncaban y los agentes tenían que utilizar el botón ampliar publicación en cada publicación.

Enviar encuestas para casos

Averigüe lo que piensan los clientes acerca de sus experiencias con el servicio de atención al cliente Envíe automáticamente por email una encuesta al contacto del caso cuando se cierra un caso o cuando se cumplen reglas de respuesta automática de caso.

Componentes de acordeón y registro relacionado compatibles con página de registro de caso en teléfono

Los componentes de Acordeón y Registro relacionado están ahora disponibles para la Página de registro de caso en el teléfono.

Responder al teléfono mientras trabaja con diálogos

Cuando los agentes responden a la llamada de un cliente utilizando un softphone de Open CTI en una aplicación de consola Lightning, la ventana emergente de la pantalla se abre en una nueva pestaña. Si los agentes estaban trabajando en un diálogo, pueden continuar para ingresar datos en ese diálogo en la pestaña original. Anteriormente, si los agentes respondían a una llamada utilizando el modo de ventana emergente, cerraba el diálogo, causando probablemente que los agentes pierdan su trabajo.

Seleccionar chat como un canal para textos rápidos

En Summer '19, cambiamos el nombre de Live Agent a Chat. Cuando cree un texto rápido, la lista de canales refleja este cambio y muestra Chat.

Establecer visibilidad pública y privada de elementos de noticias en tiempo real en noticias en tiempo real de caso en Lightning Experience

Los agentes pueden controlar si un elemento de noticias en tiempo real es público o privado en Lightning Experience y en Consola de servicio Lightning. Los agentes pueden marcar elementos de noticias en tiempo real como públicos para hacerlos visibles tanto para usuarios internos como externos. Los elementos de noticias en tiempo real marcados como privados son visibles únicamente para usuarios internos. Anteriormente, esta función solo estaba disponible en Salesforce Classic.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Developer Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Para permitir a los agentes cambiar la visibilidad de elementos de noticias en tiempo real, debe activar la siguiente configuraciones en su organización: Cambiar visibilidad en noticias de caso, Noticias en tiempo real de caso compactas activadas y Noticias en tiempo real de caso de comunidad activadas. Los usuarios deben tener el permiso para **Modificar mis propias publicaciones** y **Modificar publicaciones en registros que poseo**.

Para hacer visible un elemento de noticias en tiempo real, abra un caso, haga clic en la flecha en el elemento de noticias en tiempo real y haga clic en**Hacer público**. Para hacer privado un elemento de noticias en tiempo real, haga clic en la flecha en el elemento de noticias en tiempo real y haga clic en**Hacer privado**.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Exponer u ocultar una publicación o email publicado en las noticias de casos de comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

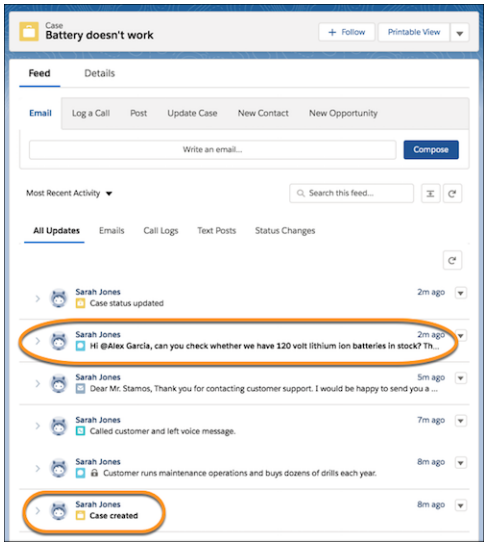
Ayuda de Salesforce: Descripción general de la modificación de comentarios y publicaciones de noticias en tiempo real (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Saber cuándo tiene elementos de noticias en tiempo real sin leer en noticias en tiempo real de caso

Facilite a los agentes la tarea de saber cuándo tienen nuevas noticias en tiempo real, incluyendo mensajes de email y otras publicaciones, en las noticias en tiempo real de caso. Los resúmenes de elementos de noticias en tiempo real lo leídos están en negrita. Anteriormente, los resúmenes de elementos de noticias en tiempo real leídos y no leídos estaban en letra normal.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Developer Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Cuando cualquier agente abre un elemento de noticias en tiempo real, el resumen cambia a letra normal. Los elementos de noticias en tiempo real a los que se da a Me gusta, se marcan como favoritos, se modifican o se comentan se marcan como leídos.



Cómo: Para activar esta función, haga contacto con Salesforce. A continuación, en la página Configuración de asistencia, seleccione **Activar Leído/No leído en noticias en tiempo real de caso compactas**.

Cuando activa esta función por primera vez, los elementos de noticias en tiempo real [illegible] y se muestran en negrita. Como una solución, haga clic en **Ampliar todo** para marcar todos los elementos de noticias en tiempo real como leídos.

CONSULTE TAMBIÉN

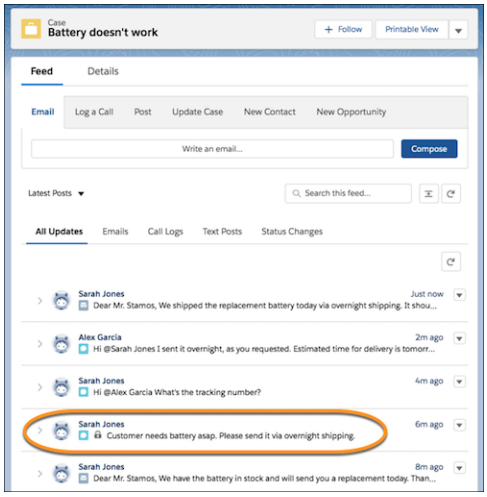
Ayuda de Salesforce: Personalizar la configuración de asistencia (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Saber cuándo los comentarios de casos son privados

Los agentes pueden indicar al instante si un comentario de caso es privado o público ahora que los comentarios privados muestran un icono de candado.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Developer Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Cuando los agentes crean un comentario interno o un comentario de caso privado, aparece un icono de candado en el elemento de noticias en tiempo real.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear y modificar comentarios de casos en páginas de detalles de casos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

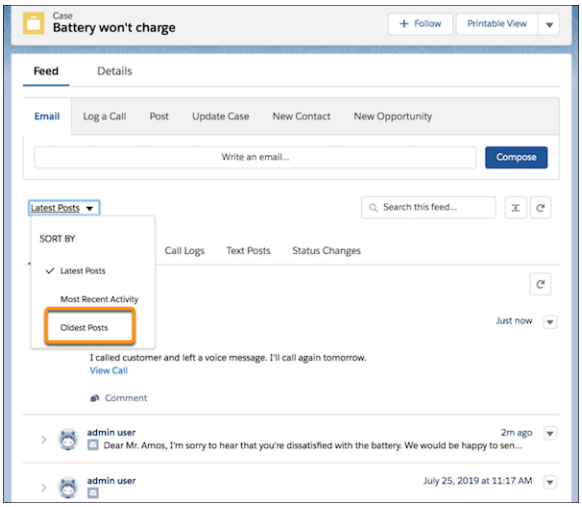
Ayuda de Salesforce: Crear y modificar comentarios de casos en páginas de modificación de casos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ordenar elementos de noticias en tiempo real de más antiguo a más reciente

Los agentes pueden ordenar elementos de noticias en tiempo real en noticias en tiempo real de caso cronológicamente del más antiguo al más reciente, de modo que es más fácil para ellos encontrar lo que están buscando. Anteriormente, los agentes podían ordenar elementos de noticias en tiempo real únicamente por publicaciones más recientes y actividad más reciente.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Developer Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Para ordenar elementos de noticias en tiempo real cronológicamente, haga clic en la flecha hacia abajo y seleccione **Publicaciones más antiguas**.

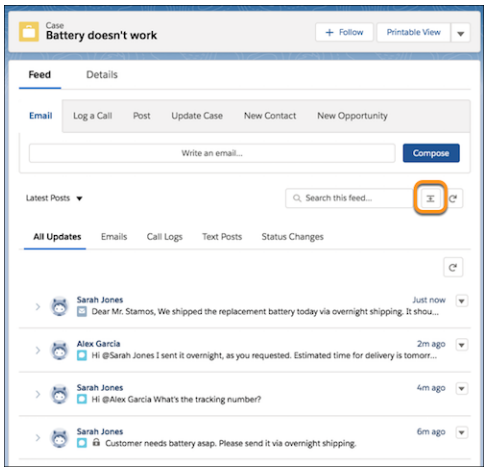


Ahorrar un clic con Ampliar todas las publicaciones

Amplíe completamente todas las publicaciones en las noticias en tiempo real con un solo clic. Anteriormente, algunas publicaciones se truncaban y los agentes tenían que utilizar el botón ampliar publicación en cada publicación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Developer Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Haga clic en el icono **Ampliar todo** para ampliar todas las publicaciones.



CONSULTE TAMBIÉN

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

Enviar encuestas para casos

Averigüe lo que piensan los clientes acerca de sus experiencias con el servicio de atención al cliente Envíe automáticamente por email una encuesta al contacto del caso cuando se cierra un caso o cuando se cumplen reglas de respuesta automática de caso.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Developer Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Active encuestas, y luego cree una encuesta para enviar a clientes. Para enviar una encuesta cuando se cierra un caso, seleccione una encuesta en la página Configuración de asistencia. Para enviar una encuesta cuando se cumple una regla de respuesta automática de caso, seleccione una encuesta en la página Reglas de respuesta automática de casos.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Ayuda de Salesforce: Configurar una encuesta de comentarios de clientes (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Configurar reglas de respuesta automática (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Componentes de acordeón y registro relacionado compatibles con página de registro de caso en teléfono

Los componentes de Acordeón y Registro relacionado están ahora disponibles para la Página de registro de caso en el teléfono.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Developer Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En el Generador de aplicaciones Lightning, cree o seleccione una página de registro en el objeto Casos, y luego seleccione el factor de forma **Teléfono**. Los componentes de Acordeón y Registro relacionado se muestran en la lista Estándar. Puede arrastrar los componentes en la página de registro. El componente de Acordeón es un componente de contenedor, de modo que puede agregar otros componentes en el componente de Acordeón.

CONSULTE TAMBIÉN

Componente web Lightning: Acordeón (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Responder al teléfono mientras trabaja con diálogos

Cuando los agentes responden a la llamada de un cliente utilizando un softphone de Open CTI en una aplicación de consola Lightning, la ventana emergente de la pantalla se abre en una nueva pestaña. Si los agentes estaban trabajando en un diálogo, pueden continuar para ingresar datos en ese diálogo en la pestaña original. Anteriormente, si los agentes respondían a una llamada utilizando el modo de ventana emergente, cerraba el diálogo, causando probablemente que los agentes pierdan su trabajo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Las aplicaciones de la consola Lightning están disponibles por un costo adicional para usuarios con licencias de usuario de Salesforce Platform para algunos productos. Se aplican algunas restricciones. Si desea detalles sobre los precios, haga contacto con su ejecutivo de cuentas de Salesforce.

Por qué: En aplicaciones de consola Lightning, los diálogos están ahora limitados a la pestaña en la que se abrieron. Cuando trabaja con un softphone de una barra de utilidades en una ventana separada, la ventana emergente de la pantalla no afecta a diálogos en otras pestañas del espacio de trabajo.

CONSULTE TAMBIÉN

Continuar trabajando con diálogos centrados en fichas (Actualización crítica)

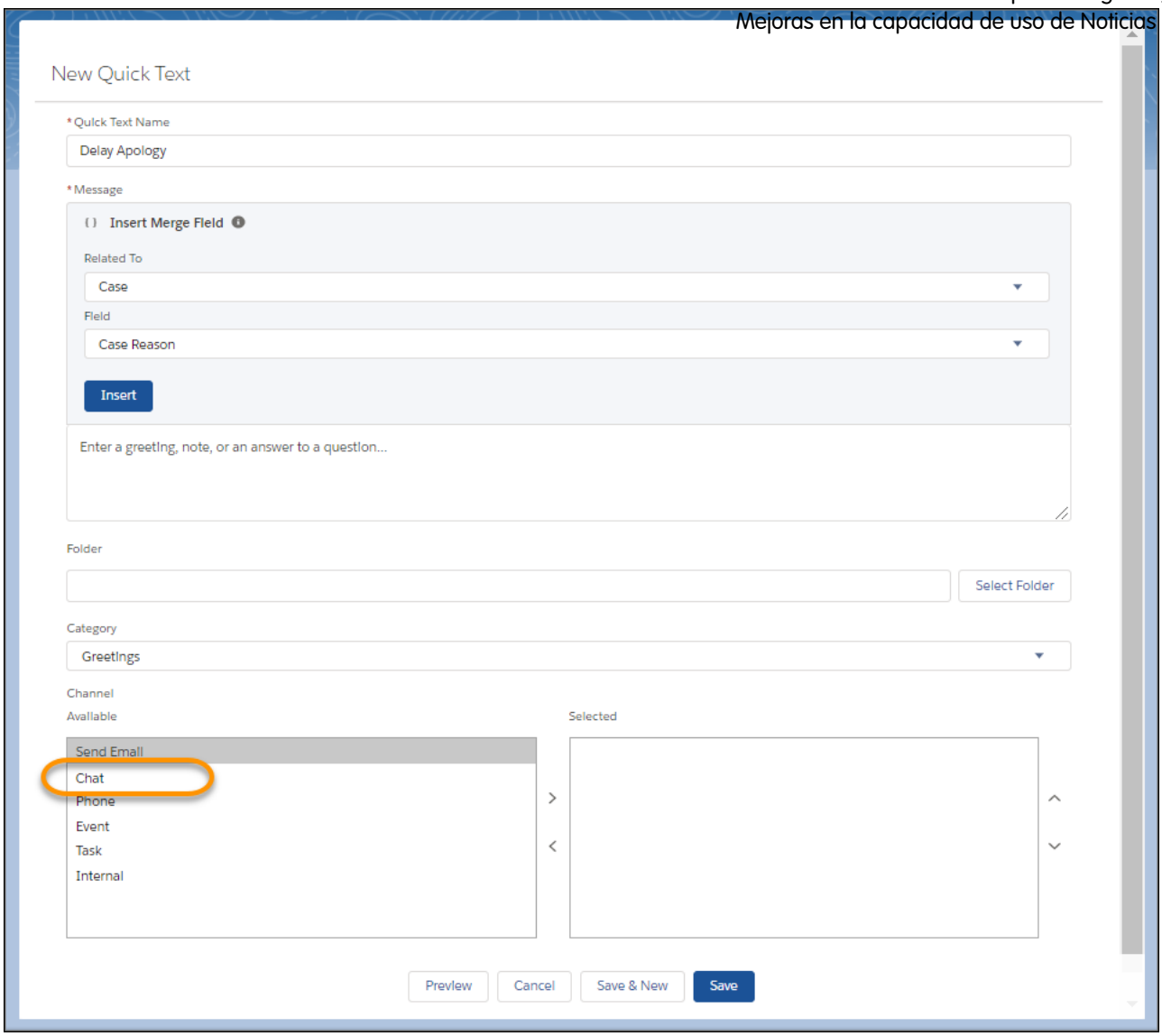
Ayuda de Salesforce: Uso de utilidades emergentes (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Seleccionar chat como un canal para textos rápidos

En Summer '19, cambiamos el nombre de Live Agent a Chat. Cuando cree un texto rápido, la lista de canales refleja este cambio y muestra Chat.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Si Chat está disponible en su organización, puede seleccionarlo como un canal para sus textos rápidos.



Lightning Flow for Service: Implementaciones obligatorias para los pasos correctos, Más asistencia de flujo y Mejor visibilidad de lista

Requiera una implementación de Acciones y Recomendaciones y controle qué acción pueden iniciar los agentes desde el componente. Para permitir a los agentes ejecutar pasos no interactivos, puede incluir flujos iniciados automáticamente como acciones. También ajustamos dónde aparecen flujos en pausa de modo que la lista de tareas de sus agentes permanezca en primera plana.

EN ESTA SECCIÓN:

Requerir una implementación y mostrar las acciones correctas (Actualización crítica)

Esta actualización requiere que seleccione una implementación para el componente Acciones y Recomendaciones. Cuando configura Lightning Flow for Service, una implementación le permite controlar las acciones que los agentes pueden iniciar cuando necesitan una acción que no aparece en la lista de tareas del componente.

Agregar flujos iniciados automáticamente a la lista de tareas de sus agentes

Permita a sus agentes realizar acciones que se ejecutan en segundo plano sin entrada de usuario. Puede especificar un flujo iniciado automáticamente en el componente Acciones y Recomendaciones. Admitimos este tipo de flujo como un paso que los agentes pueden iniciar desde el componente o como una recomendación de Next Best Action.

Ver flujos en pausa sin bloquear su lista

Ajustamos dónde aparecen flujos en pausa de modo que sus pasos en el componente Acciones y Recomendaciones permanecen visibles. Anteriormente, la lista de flujos en pausa ocultaban la lista de acciones.

Requerir una implementación y mostrar las acciones correctas (Actualización crítica)

Esta actualización requiere que seleccione una implementación para el componente Acciones y Recomendaciones. Cuando configura Lightning Flow for Service, una implementación le permite controlar las acciones que los agentes pueden iniciar cuando necesitan una acción que no aparece en la lista de tareas del componente.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Las implementaciones especifican qué acciones pueden realizar los agentes desde el componente y si las recomendaciones desde una estrategia Next Best Action aparecen. Anteriormente, la selección de una implementación en propiedades de componente era opcional. Si no seleccionó una implementación, los valores predeterminados de canal no de definían, y los usuarios veían todas las acciones disponibles cuando hacían clic en **Agregar**. Requerir una implementación le permite controlar qué acciones ven sus agentes cuando otro paso es necesario.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida , ingrese `Actualizaciones críticas`. Haga clic en **Revisar** para obtener más información acerca de la actualización. Haga clic en **Activar** para requerir el uso de una implementación.

Nota: Tras activar esta actualización o su aplicación, si no selecciona una implementación, no aparece ninguna acción cuando el usuario hace clic en **Agregar**. Además, el componente muestra una lista vacía a menos que existan otras RecordActions para el registro.

Para verificar el comportamiento tras la activación, agregue el componente a una página de registro. En propiedades, seleccione una implementación de Acciones y Recomendaciones. Visualice páginas de registro donde aparece el componente.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear una implementación de acciones y recomendaciones (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Actualizaciones críticas y de seguridad

Agregar flujos iniciados automáticamente a la lista de tareas de sus agentes

Permita a sus agentes realizar acciones que se ejecutan en segundo plano sin entrada de usuario. Puede especificar un flujo iniciado automáticamente en el componente Acciones y Recomendaciones. Admitimos este tipo de flujo como un paso que los agentes pueden iniciar desde el componente o como una recomendación de Next Best Action.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Ayuda de Salesforce: Lightning Flow for Service y el componente de acciones y recomendaciones (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

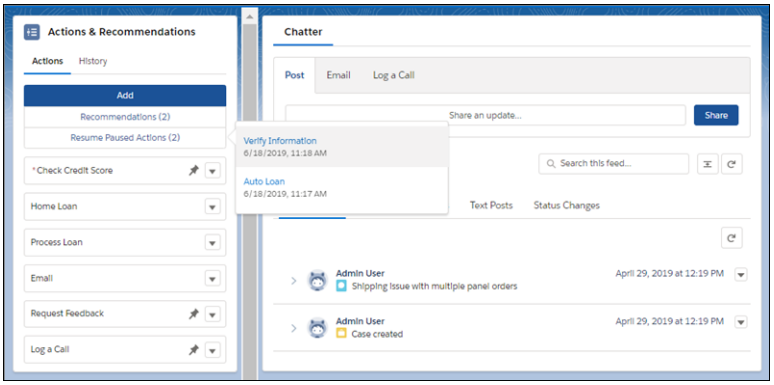
Guía del desarrollador de Lightning Flow for Service (Solo inglés)

Ver flujos en pausa sin bloquear su lista

Ajustamos dónde aparecen flujos en pausa de modo que sus pasos en el componente Acciones y Recomendaciones permanecen visibles. Anteriormente, la lista de flujos en pausa ocultaban la lista de acciones.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Para proporcionar a sus usuarios la opción de detener un flujo, haga clic en **Permitir a los usuarios detener flujos** en configuración de automatización de procesos. Para ver qué flujos están en pausa, haga clic en **Reanudar acciones en pausa** en el componente. Para reanudar un flujo en pausa, selecciónelo desde la lista.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Permitir a los usuarios realizar pausas en entrevistas de flujo (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Analytics: Fórmulas a nivel de fila, Desarrollo de modelo sin programación, Nueva página de inicio, Integración de aplicación móvil Salesforce

Analytics incluye Reportes y Tableros, Einstein Analytics y Einstein Discovery. El número y el ámbito de funciones de Analytics esta versión podría deleitarle durante todo Winter '20. Redactar fórmulas a nivel de fila directamente en el generador de reportes de Lightning está disponible de forma general. Escriba puntuajes de predicción de Einstein Discovery automáticamente en campos seleccionados de Salesforce sin redactar código. La nueva página de inicio de Analytics es su plataforma de lanzamiento personalizada para buscar, agregar como favoritos, depurar e interactuar con los activos y las perspectivas más importantes para usted. Sin salir de la aplicación móvil Salesforce, realice varias tareas importantes de Einstein Analytics, desde ver tableros a pantalla completa a agregar favoritos. ¡Y mucho más!

EN ESTA SECCIÓN:

Reportes y tableros: Fórmulas a nivel de fila (Disponible de forma general), Filtros de campo a campo (Beta), Conteos de valores exclusivos (Beta)

Los reportes incluyen herramientas nuevas y actualizadas para restringir aún más los datos que devuelven. Fórmulas a nivel de fila, ahora disponibles de forma general, proporcionan nuevas formas de evaluar datos de reportes. Utilice filtros de campo a campo para filtrar datos basándose en el valor de columnas en sus reportes. El nuevo resumen de conteo exclusivo, le indica cuántos registros exclusivos existen en el reporte y en cada grupo.

Einstein Analytics: Desarrollo de modelo sin programación, Fórmulas de dimensión, Nueva página de inicio de Analytics

Escriba puntuajes de Einstein Discovery automáticamente en campos seleccionados de Salesforce sin redactar código. En el explorador de Analytics Studio, redacte fórmulas con resultados de cadena para crear etiquetas, proporcionar depósitos sencillos o agregar direcciones URL de imágenes. Considere la nueva página de inicio de Analytics como su plataforma de lanzamiento personalizada para buscar, agregar como favoritos, depurar e interactuar con los activos y las perspectivas más importantes para usted.

Reportes y tableros: Fórmulas a nivel de fila (Disponible de forma general), Filtros de campo a campo (Beta), Conteos de valores exclusivos (Beta)

Los reportes incluyen herramientas nuevas y actualizadas para restringir aún más los datos que devuelven. Fórmulas a nivel de fila, ahora disponibles de forma general, proporcionan nuevas formas de evaluar datos de reportes. Utilice filtros de campo a campo para filtrar datos basándose en el valor de columnas en sus reportes. El nuevo resumen de conteo exclusivo, le indica cuántos registros exclusivos existen en el reporte y en cada grupo.

EN ESTA SECCIÓN:

Evaluar cada registro en reportes con fórmulas de nivel de fila (Disponible de forma general)

Ofrecer respuesta a preguntas de negocio a menudo requiere realizar cálculos en cada fila de los reportes. Con las fórmulas de nivel de fila, ya no tendrá que exportar los datos a hojas de cálculo ni pedir al administrador que cree un campo de fórmula propio personalizado. En su lugar, podrá crear fórmulas de nivel de fila directamente en el generador de reportes de Lightning.

Filtrar reportes utilizando comparaciones de campo con filtros de campo a campo (Beta)

Filtre un reporte comparando los valores de dos campos de reporte diferentes. Por ejemplo, vea qué casos se modificaron tras la fecha de cierre filtrando casos con una fecha de última modificación tras la fecha de cierre.

Compatibilidad de idiomas de derecha a izquierda para reportes y tableros (Beta)

Reportes y Tableros admiten ahora idiomas de derecha a izquierda (RTL) y configuraciones regionales, como Hebreo, Árabe y Urdu. Hebreo y Árabe son compatibles como idiomas de usuario final, y Urdu como un idioma de plataforma. Para dar mejor cobertura a idiomas RTL, reorganizamos la interfaz de reportes y tableros de modo que fluya de derecha a izquierda.

Valores exclusivos de conteo en resultados de reportes (Beta)

Vea cuántos valores diferentes devuelve su reporte con un conteo exclusivo. Por ejemplo, los reportes de oportunidades a menudo enumeran múltiples oportunidades con la misma cuenta. Agregue un conteo exclusivo a la columna Nombre de cuenta para ver cuántos valores de cuenta individual aparecen en el reporte. Los conteos exclusivos aparecen como grandes totales en la parte inferior del reporte y como subtotales para cada grupo.

Leer fácilmente campos de texto largo recortado en resultados de reporte

De forma predeterminada, los campos de texto largo en resultados de reporte ahora se recortan en vez de truncarse. Con el ajuste de texto, puede leer todo el contenido en un campo de texto largo sin ampliar la columna.

Mostrar detalles de territorio en reportes de actividad

Si utiliza Gestión de territorio de compañía, ahora puede mostrar información acerca de su modelo de territorio activo en reportes Actividades. Por ejemplo, cree una lista de tareas con sus cuentas asociadas y los territorios asignados a ellas.

Se agregó compatibilidad de equipo de cuentas a reportes y tableros

Para respaldar la creación de reportes de equipo de cuenta, el campo `UserId` en Miembro de equipo de cuenta está ahora disponible en reportes y tableros.

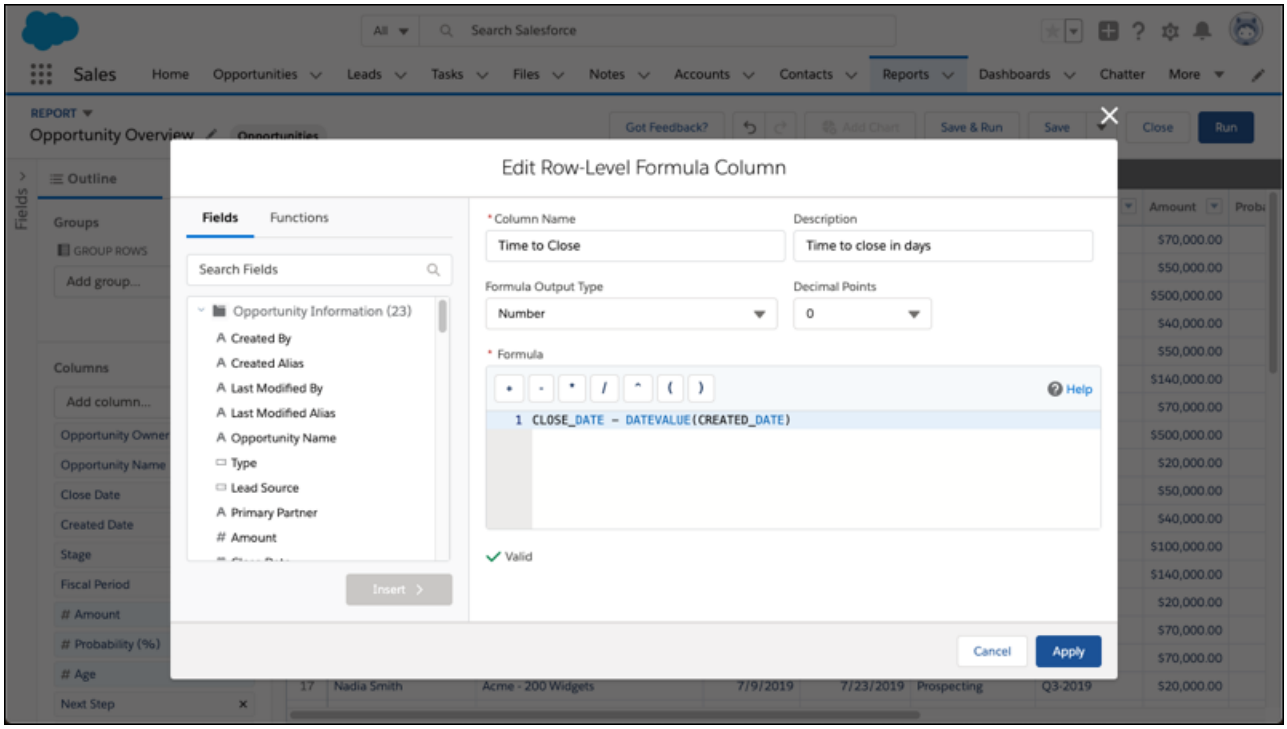
Evaluar cada registro en reportes con fórmulas de nivel de fila (Disponible de forma general)

Ofrecer respuesta a preguntas de negocio a menudo requiere realizar cálculos en cada fila de los reportes. Con las fórmulas de nivel de fila, ya no tendrá que exportar los datos a hojas de cálculo ni pedir al administrador que cree un campo de fórmula propio personalizado. En su lugar, podrá crear fórmulas de nivel de fila directamente en el generador de reportes de Lightning.

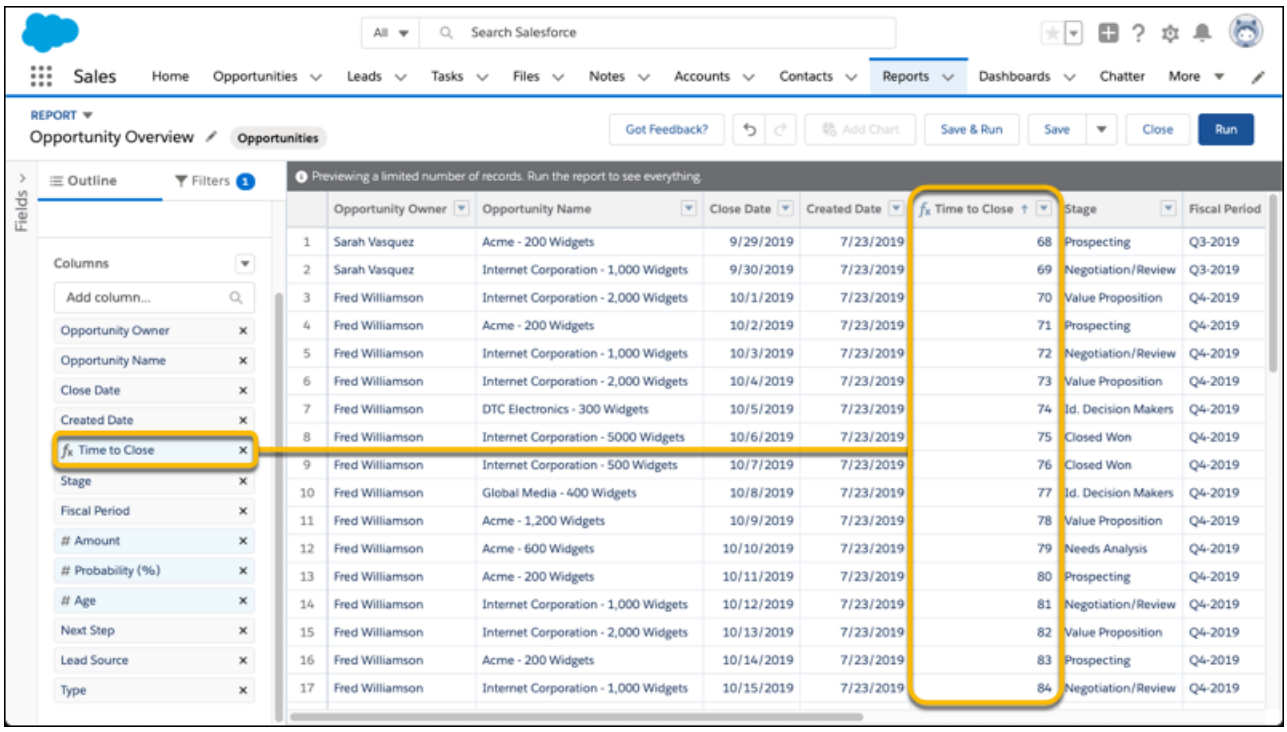
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Por ejemplo, redacte una fórmula a nivel de fila en un reporte de oportunidad cerrada para calcular cuánto tarda cada oportunidad en cerrarse. Haga clic en **Agregar fórmula a nivel de fila**, y redacte una fórmula que resta fecha de creación de fecha de cierre.

```
CLOSE_DATE - DATEVALUE(CREATED_DATE)
```



La fórmula de nivel de fila se muestra como una columna en el reporte.



Ahora que las fórmulas a nivel de fila están disponibles de forma general, estas acciones son compatibles.

- Filtre y agrupe datos de reporte por fórmulas a nivel de fila.
- Organice grupos por fórmulas a nivel de fila.

- Haga referencia a fórmulas a nivel de fila en fórmulas de resumen.
- Componentes de tablero, incluyendo gráficos, mediciones, indicadores, embudos y tablas, ahora admiten fórmulas a nivel de fila.
- Las fórmulas a nivel de fila admiten:
  - Resúmenes, como suma y media
  - Campos de lista de selección
  - Formato condicional
  - Gráficos de reporte
  - Exportación de reportes en segundo plano
  - Suscripciones de reportes

Nota: Como las fórmulas a nivel de fila están ahora disponibles de forma general, los administradores ya no necesitan activar la función en Configuración. Retiramos **Activar fórmulas a nivel de fila (Solo Lightning Experience)** de Configuración de reportes y tableros en Configuración.

Filtrar reportes utilizando comparaciones de campo con filtros de campo a campo (Beta)

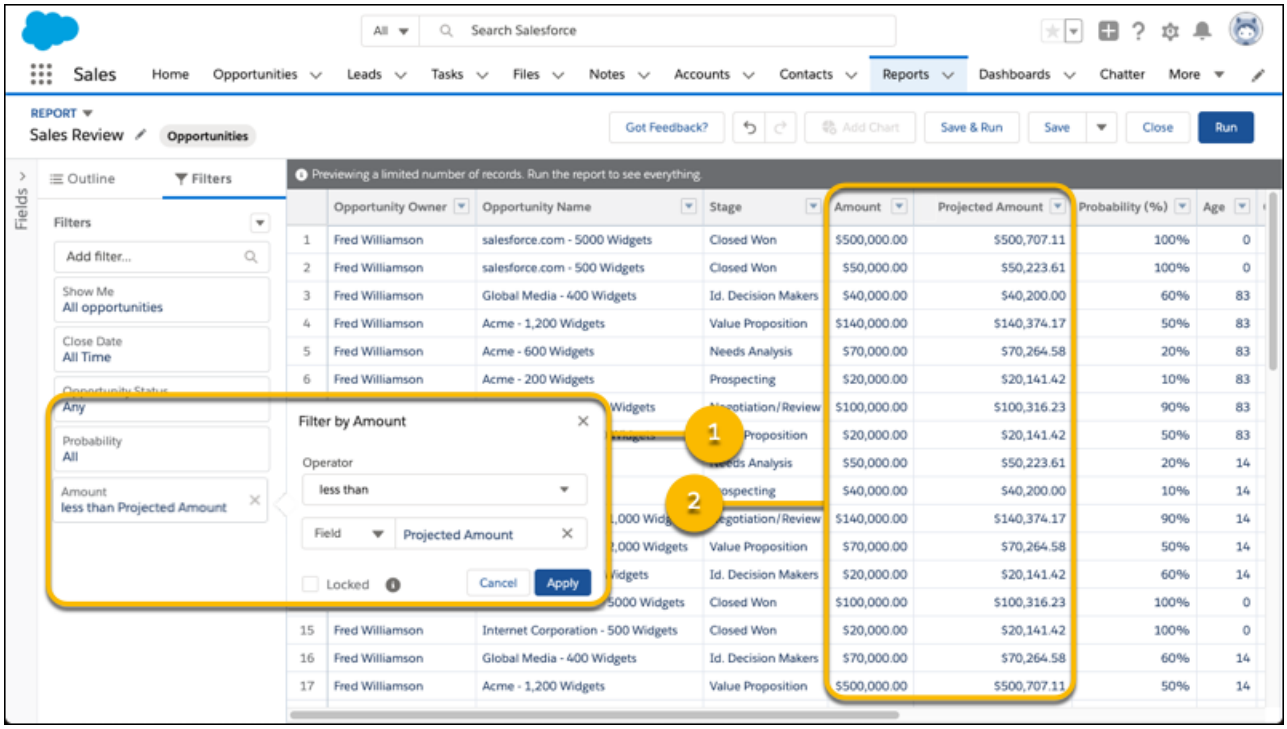
Filtre un reporte comparando los valores de dos campos de reporte diferentes. Por ejemplo, vea qué casos se modificaron tras la fecha de cierre filtrando casos con una fecha de última modificación tras la fecha de cierre.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Nota: Como una función beta, el filtro de campo a campo es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o sobre ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para el filtro de campo a campo en Lightning Experience en Trailblazer Community

Cómo: En Configuración, en Configuración de reportes y tableros, seleccione **Activar filtrado de campo a campo en Reportes (Solo Lightning Experience)** y haga clic en **Guardar**.

Agregue un filtro de campo y cambie **Valor** a **Campo** en el cuadro de diálogo de filtro. En este ejemplo, un filtro de campo a campo (1) devuelve oportunidades peores de las proyectadas (2).



CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: Los filtros de reporte deben poder comparar campos entre sí

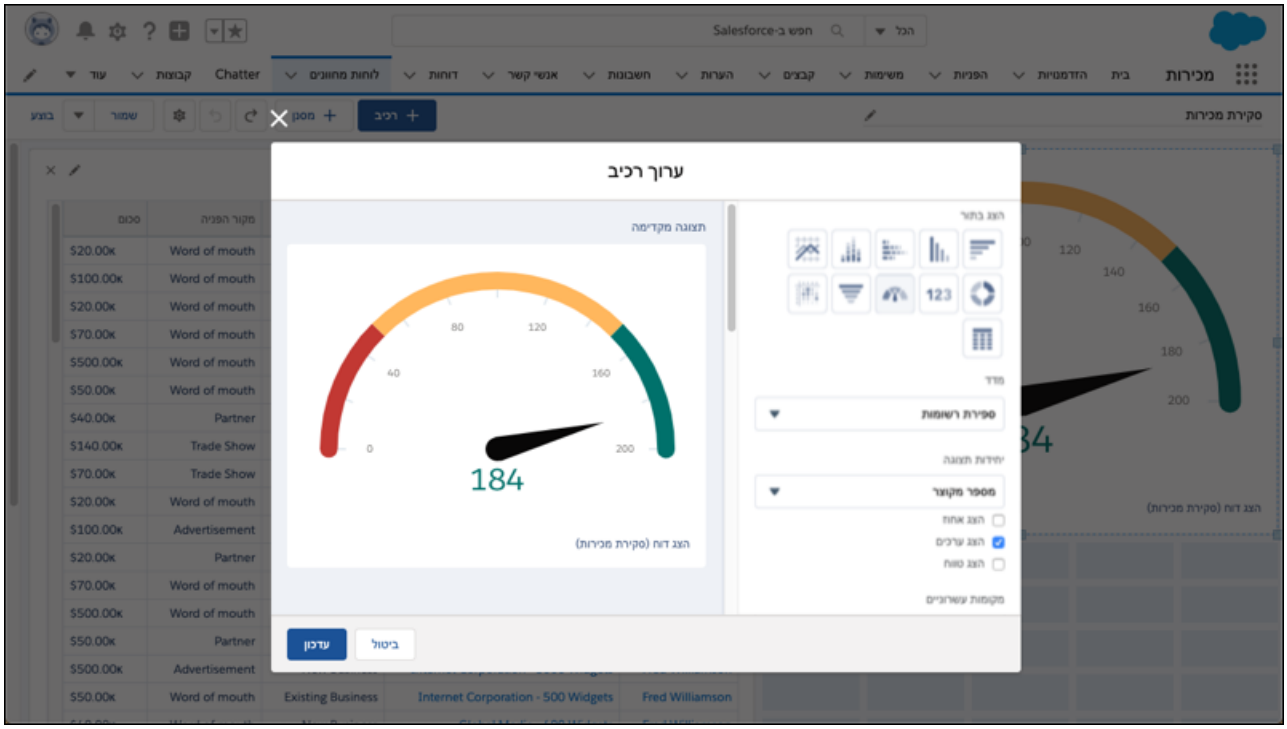
Compatibilidad de idiomas de derecha a izquierda para reportes y tableros (Beta)

Reportes y Tableros admiten ahora idiomas de derecha a izquierda (RTL) y configuraciones regionales, como Hebreo, Árabe y Urdu. Hebreo y Árabe son compatibles como idiomas de usuario final, y Urdu como un idioma de plataforma. Para dar mejor cobertura a idiomas RTL, reorganizamos la interfaz de reportes y tableros de modo que fluya de derecha a izquierda.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

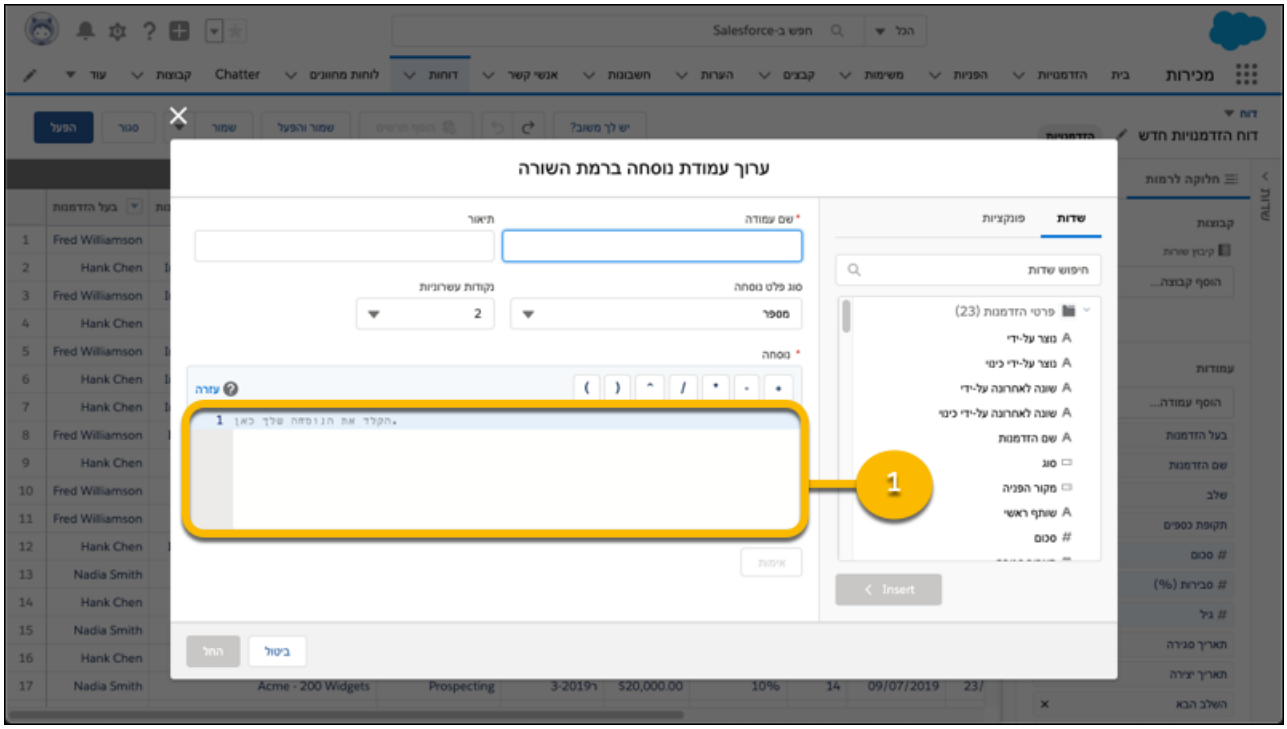
Nota: Como una función beta, la compatibilidad de derecha a izquierda es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función.

Por qué: Este es el aspecto de agregar un componente tablero en Hebreo.



Al trabajar en un idioma RTL, estas partes del generador de reportes se traducen pero aún se exponen de izquierda a derecha.

- Al agregar columnas a un reporte, la columna situada más arriba en el panel Descripción general es la columna más a la izquierda en la tabla de reportes.
- El campo de modificación de fórmulas para fórmulas a nivel de fila o de resumen es de izquierda a derecha, pero el menú de modificación de fórmula fluye de derecha a izquierda (1).



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Formato mejorado de idiomas de derecha a izquierda en Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Valores exclusivos de conteo en resultados de reportes (Beta)

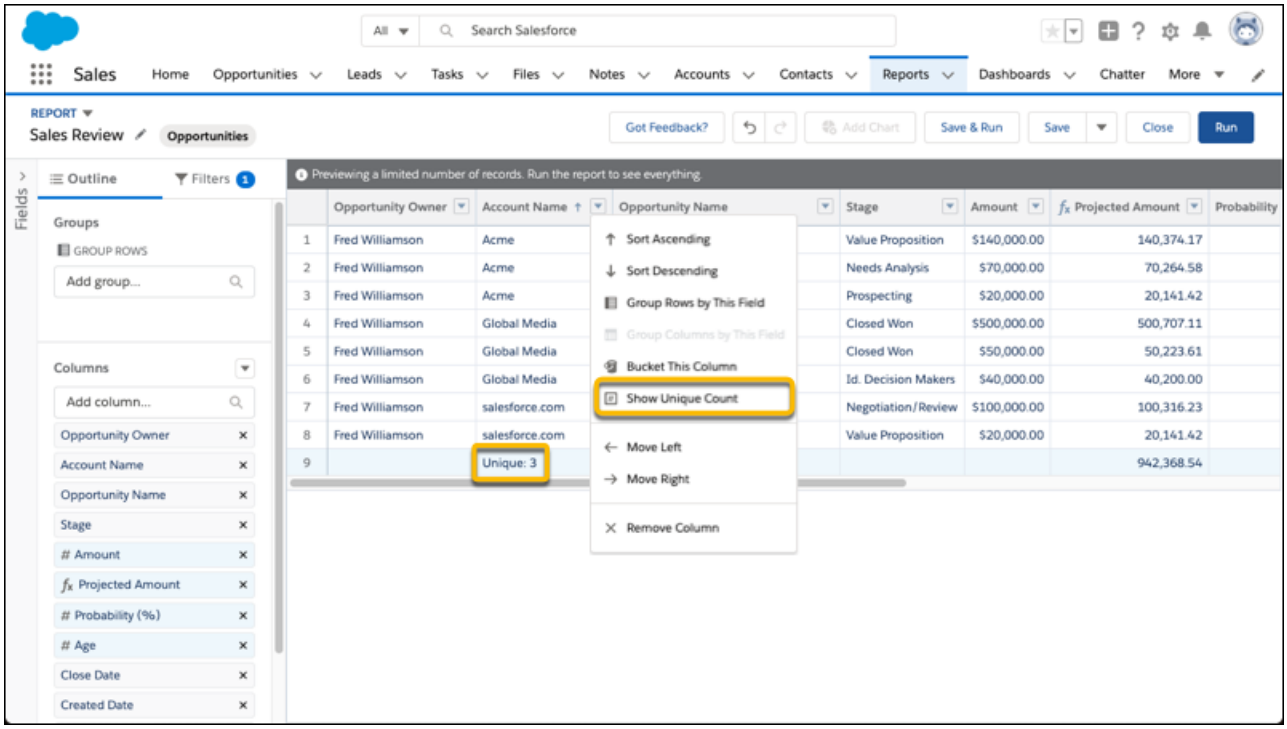
Vea cuántos valores diferentes devuelve su reporte con un conteo exclusivo. Por ejemplo, los reportes de oportunidades a menudo enumeran múltiples oportunidades con la misma cuenta. Agregue un conteo exclusivo a la columna Nombre de cuenta para ver cuántos valores de cuenta individual aparecen en el reporte. Los conteos exclusivos aparecen como grandes totales en la parte inferior del reporte y como subtotales para cada grupo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Nota: Como una función beta, conteo exclusivo es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o sobre ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para conteo exclusivo en Lightning Experience en la Trailblazer Community.

Cómo: En Configuración, en Configuración de reportes y tableros, seleccione **Activar agregado de conteo de filas exclusivo en reportes (Solo Lightning Experience)** y haga clic en **Guardar**.

Para agregar un conteo exclusivo de valores para un campo en la columna, haga clic en ▾ > **Mostrar conteo exclusivo**.



CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: Opción de reporte para registros diferentes/exclusivos

Leer fácilmente campos de texto largo recortado en resultados de reporte

De forma predeterminada, los campos de texto largo en resultados de reporte ahora se recortan en vez de truncarse. Con el ajuste de texto, puede leer todo el contenido en un campo de texto largo sin ampliar la columna.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Mostrar detalles de territorio en reportes de actividad

Si utiliza Gestión de territorio de compañía, ahora puede mostrar información acerca de su modelo de territorio activo en reportes Actividades. Por ejemplo, cree una lista de tareas con sus cuentas asociadas y los territorios asignados a ellas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Performance Edition y Developer Edition y en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

CONSULTE TAMBIÉN

Enriquezca sus reportes Actividades con detalles de territorio

Se agregó compatibilidad de equipo de cuentas a reportes y tableros

Para respaldar la creación de reportes de equipo de cuenta, el campo `UserId` en Miembro de equipo de cuenta está ahora disponible en reportes y tableros.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Cuentas: Personalizar los equipos de cuentas para dar mejor cobertura a las ventas en equipo

Einstein Analytics: Desarrollo de modelo sin programación, Fórmulas de dimensión, Nueva página de inicio de Analytics

Escriba puntuajes de Einstein Discovery automáticamente en campos seleccionados de Salesforce sin redactar código. En el explorador de Analytics Studio, redacte fórmulas con resultados de cadena para crear etiquetas, proporcionar depósitos sencillos o agregar direcciones URL de imágenes. Considere la nueva página de inicio de Analytics como su plataforma de lanzamiento personalizada para buscar, agregar como favoritos, depurar e interactuar con los activos y las perspectivas más importantes para usted.

EN ESTA SECCIÓN:

Integración de datos de Analytics: Asistencia de configuración en aplicación, Recordatorios de programación de Sincronización de datos, Más transformaciones de recetas

Obtenga ayuda en aplicación cuando configure Analytics. Obtenga un recordatorio cuando un trabajo de datos incluye datos posiblemente obsoletos desde la sincronización de datos no programada. Convierta formatos de fecha y tipos de campo de conjunto de datos con nuevas transformaciones de recetas.

Aplicaciones pregeneradas de Analytics: Predicciones de Einstein Discovery en la aplicación Sales Analytics, Analytics for Insurance and Health Care, Einstein Accuracy Analytics

Agregue análisis predictivo a la aplicación Sales Analytics, cree aplicaciones desde las plantillas Insurance y Health Care de Analytics y mejore la fiabilidad de historias de Einstein Discovery con Accuracy Analytics.

Creación de aplicaciones Analytics: Totales y subtotales, Fórmulas de dimensión, Historial de versión de activo

Puede agregar totales y subtotales directamente a valores y comparar tablas en tableros y lentes. Las fórmulas ahora admiten el uso de calores de cadena para crear etiquetas, establecer depósitos sencillos o agregar direcciones URL de imágenes sin redactar SAQL. Guarde instantáneas de sus flujos de datos, lentes y tableros de Einstein Analytics.

Einstein Discovery: Desarrollo de modelo sin programación, Impulso de gradiente y Monitoreo de predicciones en vivo

Escriba puntuajes automáticamente en campos seleccionados de Salesforce sin codificación. Disfrute de las ventajas de algoritmos de impulso de gradiente en sus modelos. Utilice el monitoreo de predicciones en vivo para ajustar sus modelos y producir mejores predicciones.

Analytics para todos: Nueva página de inicio de Analytics, Centro de aprendizaje, Suscripciones de email (Beta)

La nueva página de inicio de Analytics es su plataforma de lanzamiento personalizada para buscar, agregar como favoritos, depurar e interactuar con los activos y las perspectivas más importantes para usted. Con rutas de aprendizaje guiado y seguimiento de Trailhead, el Centro de aprendizaje es ahora una mina en aplicación de recursos útiles. Suscríbase a widgets de tablero y obtenga un email diario o semanal con instantáneas de sus gráficos y KPI más importantes.

Integración de datos de Analytics: Asistencia de configuración en aplicación, Recordatorios de programación de Sincronización de datos, Más transformaciones de recetas

Obtenga ayuda en aplicación cuando configure Analytics. Obtenga un recordatorio cuando un trabajo de datos incluye datos posiblemente obsoletos desde la sincronización de datos no programada. Convierta formatos de fecha y tipos de campo de conjunto de datos con nuevas transformaciones de recetas.

EN ESTA SECCIÓN:

Facilitar la configuración con aprendizaje guiado en aplicación

Rediseñamos la página Primeros pasos de Analytics en Configuración y agregamos asistencia en aplicación completa y una sección Novedades.

Sincronización de datos está activada de forma predeterminada en nuevas organizaciones de Analytics

A partir de Winter '20, Sincronización de datos está activada de forma predeterminada cuando activa Analytics para su organización. Sincronización de datos acelera sus flujos de datos cargando sus datos externos y de Salesforce en Analytics antes de que se ejecuten los flujos de datos. Sincronización de datos también activa conectores de Analytics que enriquecen Analytics con datos almacenados fuera de su organización. Si activó Analytics para su organización antes de Winter '20, puede activar manualmente Sincronización de datos.

Los recordatorios de programación de Sincronización de datos le ayudan a mantener sus datos actualizados

La página Monitorear ahora muestra un mensaje cuando se utiliza un objeto conectado SFDC_Local en un trabajo pero la sincronización de datos de la conexión no está programada. No se fiaría del horario de películas de la última semana para decidir lo que verá mañana, y lo mismo sucede para datos en Analytics. las lentes y los tableros son más valiosos cuando un conjunto de datos tiene datos actualizados. Este mensaje le mantiene al tanto de cualquier trabajo que utilice datos de organización local posiblemente obsoletos desde la conexión SFDC_Local.

Sincronizar más datos a través de conexiones de Snowflake Computing y Amazon S3

Aporte sus datos remotos en Analytics para análisis enriquecido, perspectivas más inteligentes, pronósticos más precisos y mucho más. Ahora puede sincronizar más datos por objeto de Snowflake Computing y Amazon S3 conectado, hasta 100 millones de filas o 50 GB, cualquier límite que se alcance primero. Estamos aplicando el límite de sincronización de datos aumentado a conexiones de Snowflake Computing y Amazon S3 de forma escalonada durante la versión Winter '20.

Capturar los datos más recientes con mayor rapidez

Programe trabajos de sincronización de datos, flujo de datos y receta para ejecutar en intervalos más cortos. Ahora puede programar estos trabajos para ejecutar cada 15, 20, 30 o 60 minutos.

Identificar usuarios no cubiertos por herencia de colaboración

¿Se están quejando algunos usuarios de que no pueden ver datos de un conjunto de datos concreto? Para identificar usuarios que no tienen acceso al conjunto de datos basándose en reglas de colaboración heredadas, ejecute el reporte Cobertura de herencia de colaboración. Utilice este reporte para determinar si debe agregar un predicado de seguridad para otorgar a más usuarios acceso al conjunto de datos. Por ejemplo, agregue un predicado para otorgar a un usuario acceso al conjunto de datos Oportunidades cuando el usuario no está cubierto por reglas de colaboración para el objeto Oportunidad.

El nombre del Editor de recetas cambió a Preparación de datos

Es su herramienta de preparación de datos clave, así que llamémosla con su propio nombre: "prep de datos", abreviado para preparación de datos. Utilice preparación de datos para crear recetas que limpian, combinan, transforman y filtran datos cargados en conjuntos de datos.

Completar sus datos prediciendo valores que faltan

Los datos que faltan pueden despistar resultados de consultas. Para minimizar el impacto, rellene valores que faltan en una columna de dimensión con la transformación Predecir valores que faltan en una receta. Analytics predice de forma inteligente valores basándose en valores en otras columnas fuertemente correlacionadas en sus datos.

Convertir columnas en Dimensiones y Fechas

El tipo de campo de una columna de conjunto de datos determina cómo puede consultar los datos de ese campo. Por ejemplo, puede filtrar y agrupar por una dimensión o fecha, o bien realizar cálculos matemáticos en una medición. Cuando crea un conjunto de datos, Analytics a veces etiqueta una columna con el tipo de campo erróneo. Si es necesario, utilice la transformación de receta A dimensión para convertir columnas de medición en dimensiones, y la transformación A fecha para convertir columnas de dimensión en fechas.

Estandarizar formatos de fecha en sus conjuntos de datos

Si una columna de dimensión en un conjunto de datos contiene fechas en diferentes formatos, utilice la transformación de receta Dar formato a fechas para estandarizar el formato para todos los valores en la columna. Un formato coherente le permite filtrar y agrupar correctamente registros por fecha, incluyendo el filtrado por componente de fecha, como día o mes. También garantiza que pueda convertir con éxito el tipo de campo de dimensión a fecha.

Obtener los datos correctos con filtros de recetas más flexibles

Ahora puede filtrar en columnas de fecha y medición, no solo dimensiones. Agregamos nuevos operadores, como inferior a y superior a, para filtros de dimensiones. Además, puede ahora ingresar manualmente sus propios valores de filtro, en vez de seleccionar desde valores existentes. Por ejemplo, puede filtrar en un valor de cadena que espera mostrar en su datos.

Gestionar recetas y flujos de datos con mayor facilidad

Ahora puede buscar una receta por nombre, ver quién la modificó por última vez y ver su próxima ejecución programada: todo en la ficha Recetas. También puede buscar flujos de datos por nombre en la ficha Flujos de datos.

Analytics aplica seguridad a conjuntos de datos exportados a Einstein Discovery

Al exportar un conjunto de datos a Einstein Discovery utilizando la transformación de flujo de datos de exportación, Analytics aplica ahora el predicado de seguridad. Analytics aplica el predicado de seguridad basándose en el usuario especificado en los parámetros de transformación, omitiendo registros a los que el usuario no tiene acceso. Anteriormente, la transformación exportaba todos los registros, independientemente del predicado de seguridad.

Hacer más seguros los conjuntos de datos con predicados de seguridad más largos

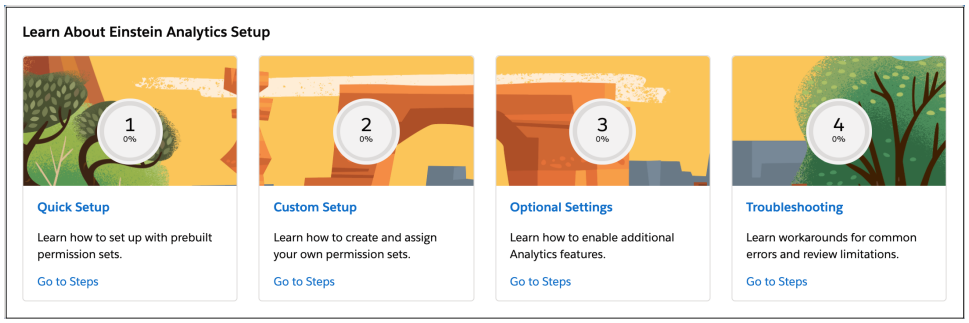
Algunos predicados de seguridad, como gestión de territorios con múltiples niveles de territorios, requieren más condiciones de seguridad. Para permitirle crear una mejor seguridad a nivel de fila en un conjunto de datos, un predicado de seguridad ahora admite hasta 5.000 caracteres, en vez de 1.000.

Facilitar la configuración con aprendizaje guiado en aplicación

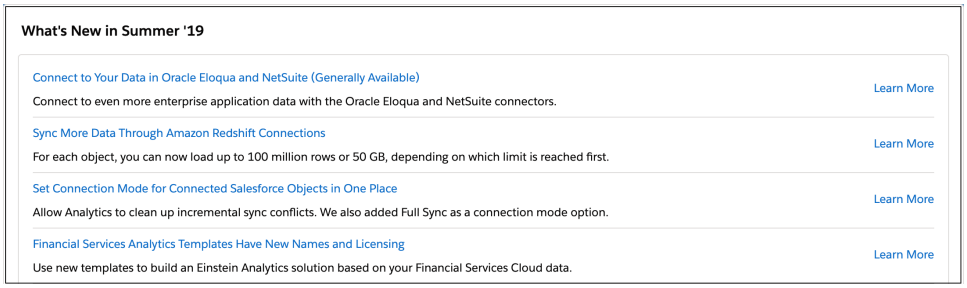
Rediseñamos la página Primeros pasos de Analytics en Configuración y agregamos asistencia en aplicación completa y una sección Novedades.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: El nuevo corazón de la página es Aprenda sobre la configuración de Einstein Analytics, con rutas de aprendizaje guiado para inicio rápido, configuración personalizada, ajustes y solución de problemas. Las rutas de aprendizaje desglosan tareas clave, presentan opciones de configuración y proporcionan directrices para solucionar problemas. Complete las rutas de aprendizaje para comprender todo lo que es posible con configuración, y luego aplique lo que necesita para su organización. Realizamos un seguimiento de su proceso de aprendizaje de modo que puede continuar fácilmente donde lo dejó siempre que lo desee.



La otra oportunidad de aprendizaje en la página es la sección Novedades, donde puede permanecer al tanto de la versión más reciente sin salir de Configuración.



Sincronización de datos está activada de forma predeterminada en nuevas organizaciones de Analytics

A partir de Winter '20, Sincronización de datos está activada de forma predeterminada cuando activa Analytics para su organización. Sincronización de datos acelera sus flujos de datos cargando sus datos externos y de Salesforce en Analytics antes de que se ejecuten los flujos de datos. Sincronización de datos también activa conectores de Analytics que enriquecen Analytics con datos almacenados fuera de su organización. Si activó Analytics para su organización antes de Winter '20, puede activar manualmente Sincronización de datos.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Sincronización de datos, está activada de forma predeterminada en nuevas organizaciones de Analytics, pero usted programa cuándo se produce la sincronización por conexión. Para los datos más actualizados, establezca su sincronización para ejecutarse antes de su flujo de datos.

CONSULTE TAMBIÉN

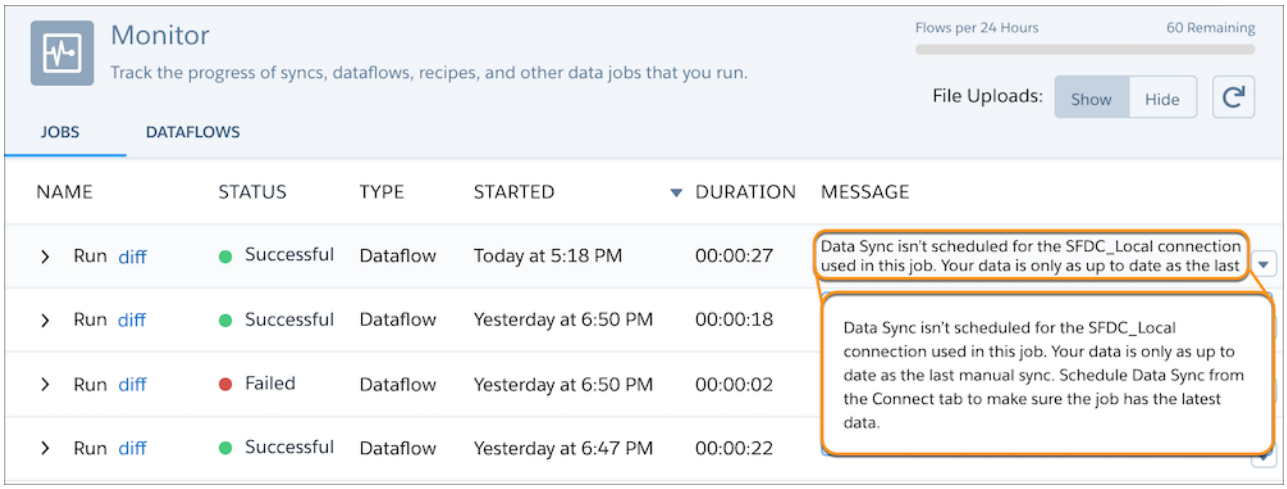
Ayuda de Salesforce: Programar sincronización

Los recordatorios de programación de Sincronización de datos le ayudan a mantener sus datos actualizados

La página Monitorear ahora muestra un mensaje cuando se utiliza un objeto conectado SFDC_Local en un trabajo pero la sincronización de datos de la conexión no está programada. No se fiaría del horario de películas de la última semana para decidir lo que verá mañana, y lo mismo sucede para datos en Analytics. las lentes y los tableros son más valiosos cuando un conjunto de datos tiene datos actualizados. Este mensaje le mantiene al tanto de cualquier trabajo que utilice datos de organización local posiblemente obsoletos desde la conexión SFDC_Local.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Programe la sincronización de datos para la conexión SFDC_Local en la ficha Conectar. Cuando programa la sincronización de datos, el mensaje no aparece tras la siguiente ejecución de trabajo.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Programar sincronización

Sincronizar más datos a través de conexiones de Snowflake Computing y Amazon S3

Aporte sus datos remotos en Analytics para análisis enriquecido, perspectivas más inteligentes, pronósticos más precisos y mucho más. Ahora puede sincronizar más datos por objeto de Snowflake Computing y Amazon S3 conectado, hasta 100 millones de filas o 50 GB, cualquier límite que se alcance primero. Estamos aplicando el límite de sincronización de datos aumentado a conexiones de Snowflake Computing y Amazon S3 de forma escalonada durante la versión Winter '20.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

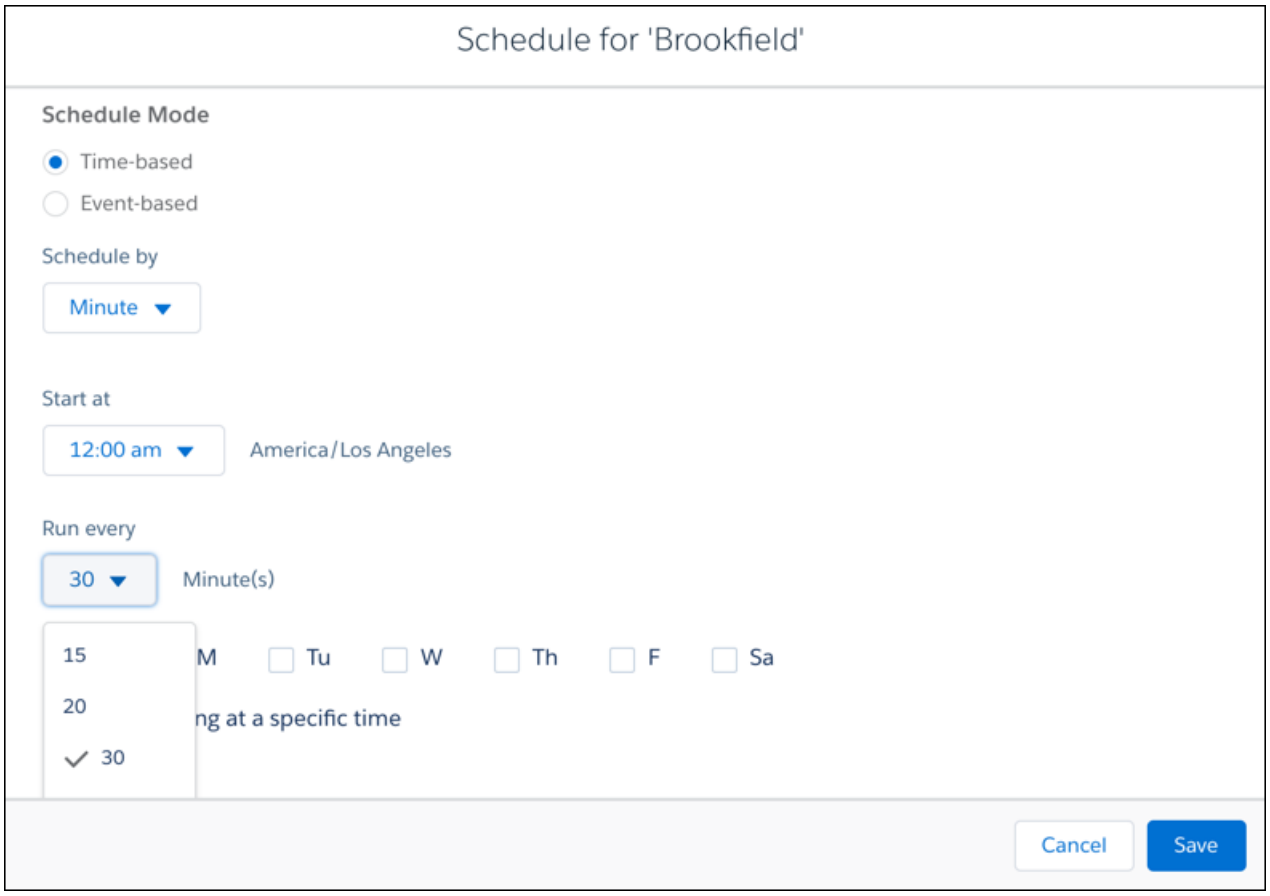
Capturar los datos más recientes con mayor rapidez

Programe trabajos de sincronización de datos, flujo de datos y receta para ejecutar en intervalos más cortos. Ahora puede programar estos trabajos para ejecutar cada 15, 20, 30 o 60 minutos.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Para activar la programación de sub-horas en su organización de producción, haga contacto con el Servicio de asistencia de Salesforce. Esta función no es completamente compatible en sandbox. Cuando se activa esta función, puede ejecutar hasta 120 (en vez de 60) flujos de datos en un periodo rotatorio de 24 horas. Aumentamos este límite para apoyar ejecuciones de flujo de trabajo más frecuentes.

Para programar trabajos más frecuentes, seleccione una programación de sub-hora en el campo Programar por y luego elija el intervalo en el campo Ejecutar cada. A continuación, seleccione los días de la semana para ejecutar el trabajo y haga clic en **Guardar**.



Si el programador intenta ejecutar una sincronización de datos, un flujo de datos o una receta que ya se está ejecutando o en cola, el trabajo actualmente en ejecución continúa, pero el nuevo trabajo falla. Para evitar el fallo, asegúrese de que el intervalo de programación es superior al tiempo que tarda en completar el trabajo. Consulte ejecuciones históricas para determinar el tiempo que tarda el trabajo en completarse.

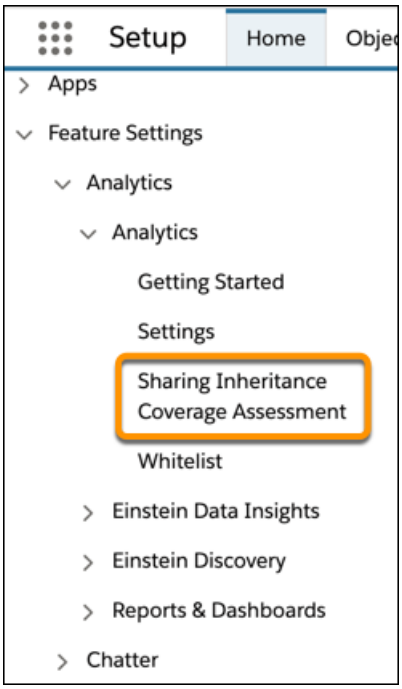
Identificar usuarios no cubiertos por herencia de colaboración

¿Se están quejando algunos usuarios de que no pueden ver datos de un conjunto de datos concreto? Para identificar usuarios que no tienen acceso al conjunto de datos basándose en reglas de colaboración heredadas, ejecute el reporte Cobertura de herencia de colaboración. Utilice este reporte para determinar si debe agregar un predicado de seguridad para otorgar a más usuarios acceso al conjunto de datos. Por ejemplo, agregue un predicado para otorgar a un usuario acceso al conjunto de datos Oportunidades cuando el usuario no está cubierto por reglas de colaboración para el objeto Oportunidad.

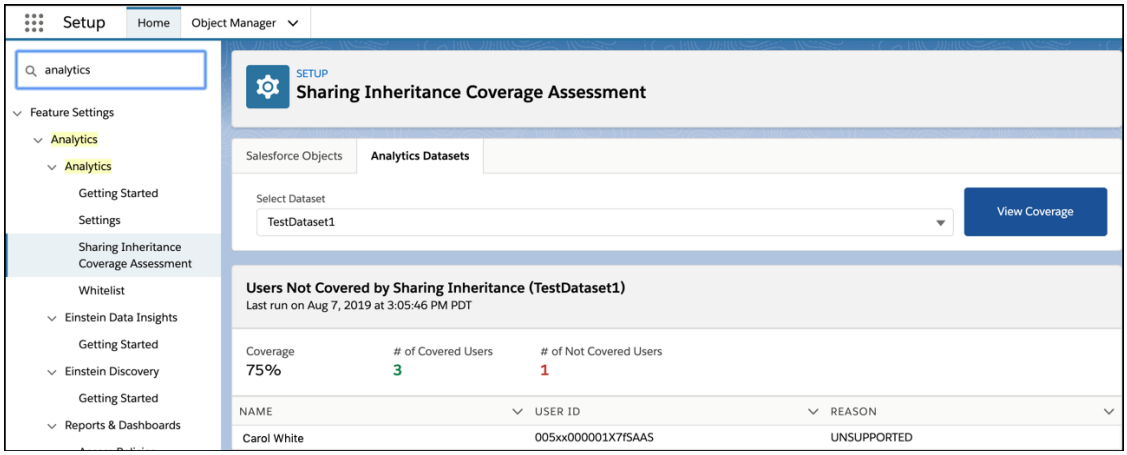
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Para acceder al reporte Evaluación de cobertura de herencia de colaboración, necesita el permiso de usuario Modificar flujos de datos de Analytics.

Cómo: En el menú Configuración de Salesforce, bajo Analytics, seleccione **Evaluación de cobertura de herencia de colaboración**.



En la ficha Conjuntos de datos de Analytics, seleccione el conjunto de datos y haga clic en **Ver cobertura**. El reporte muestra todos los usuarios que no tienen acceso al conjunto de datos basándose en las reglas de colaboración heredadas.

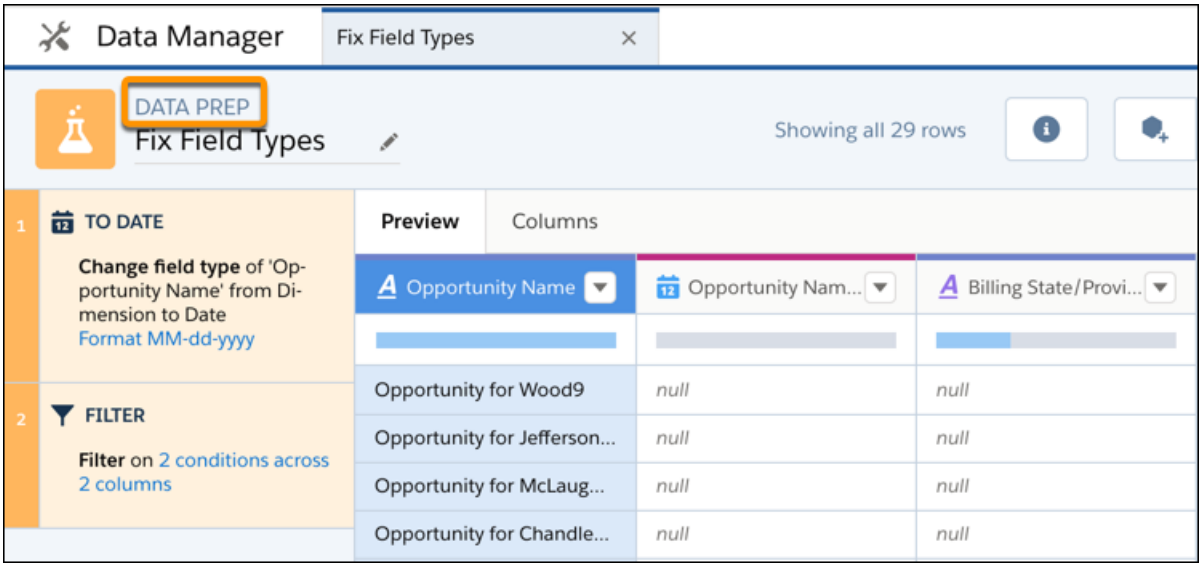


El nombre del Editor de recetas cambió a Preparación de datos

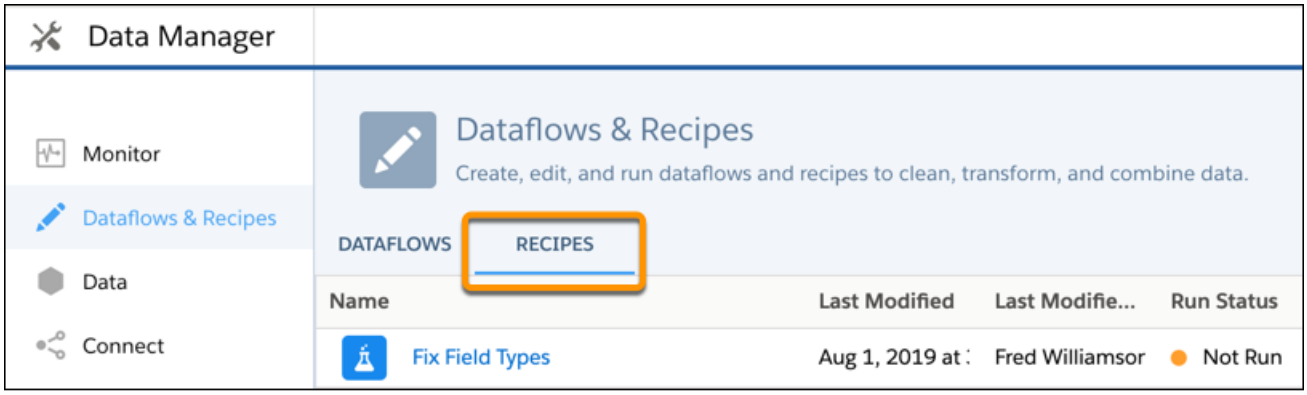
Es su herramienta de preparación de datos clave, así que llamémosla con su propio nombre: "prep de datos", abreviado para preparación de datos. Utilice preparación de datos para crear recetas que limpian, combinan, transforman y filtran datos cargados en conjuntos de datos.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Visualiza la nueva etiqueta cuando crea o modifica una receta.



Para hacerlo breve, también acortamos el nombre de la ficha Recetas de conjunto de datos a Recetas.

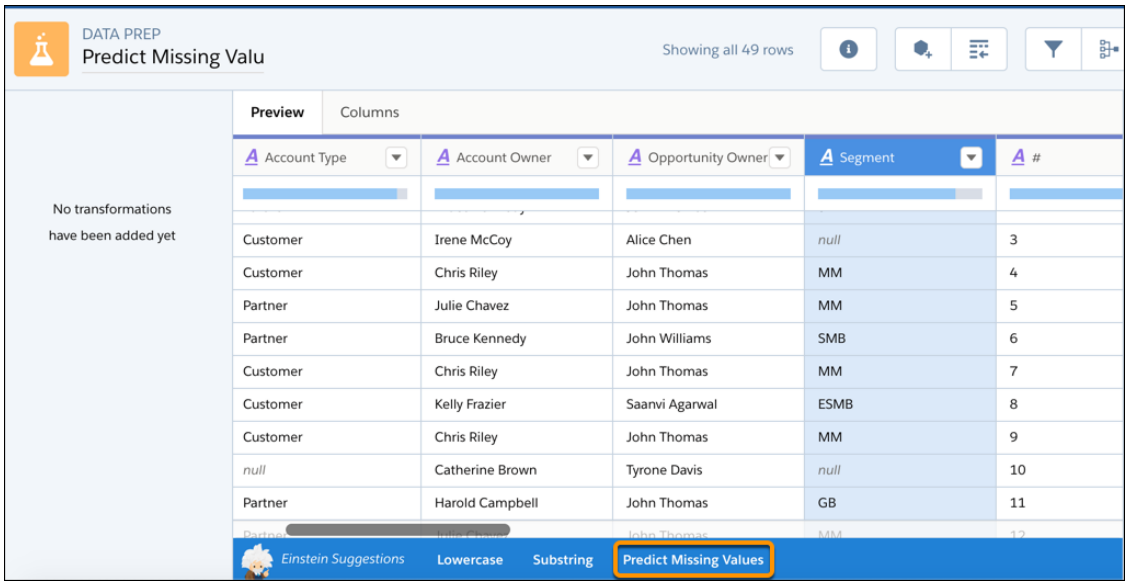


Completar sus datos prediciendo valores que faltan

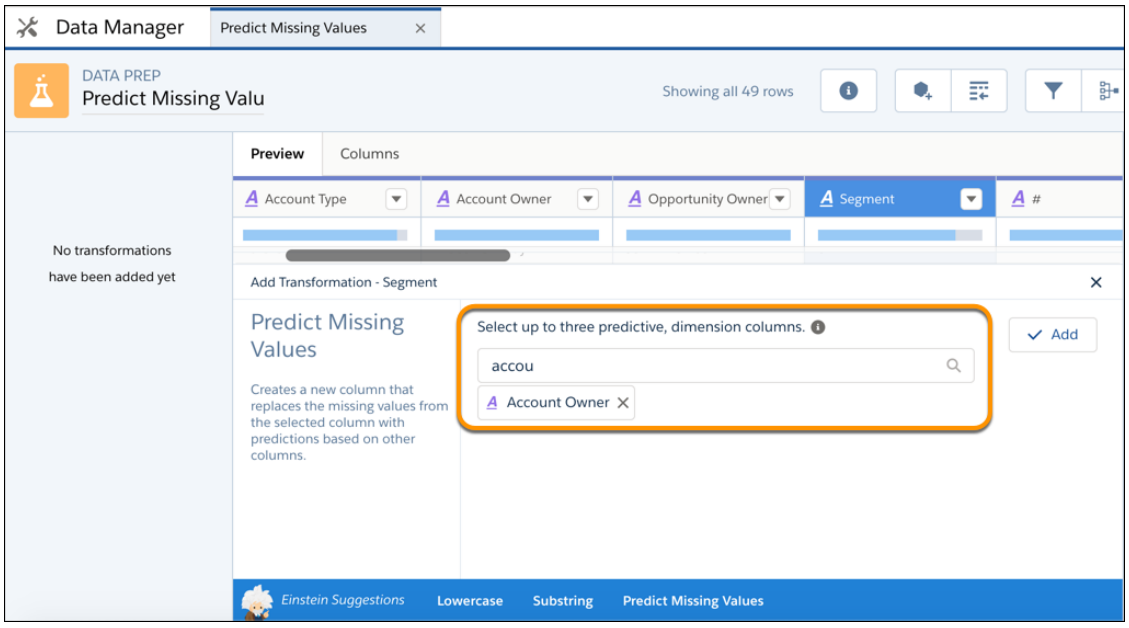
Los datos que faltan pueden despistar resultados de consultas. Para minimizar el impacto, rellene valores que faltan en una columna de dimensión con la transformación Predecir valores que faltan en una receta. Analytics predice de forma inteligente valores basándose en valores en otras columnas fuertemente correlacionadas en sus datos.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

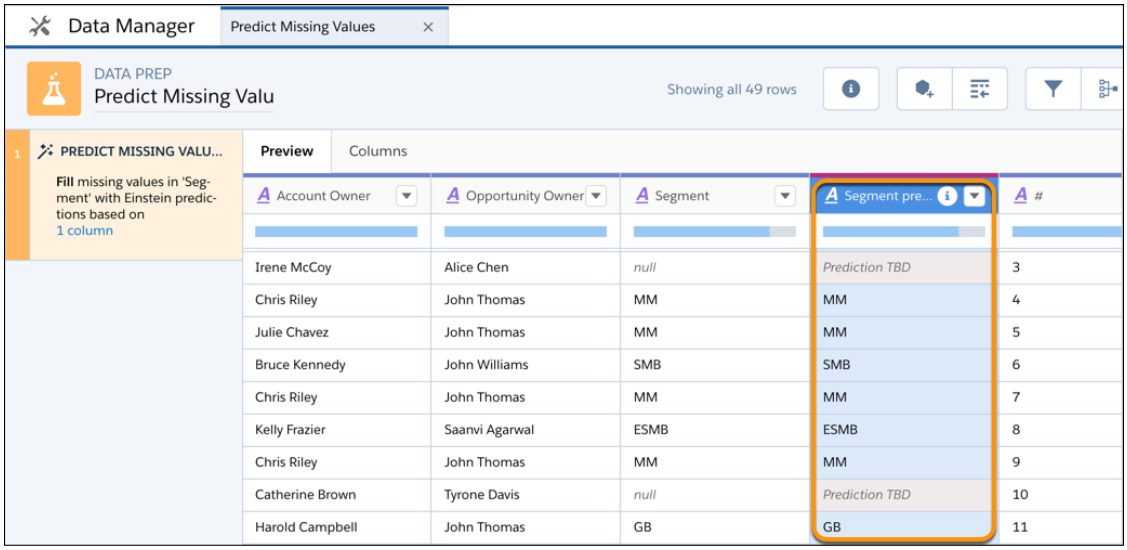
Cómo: En una receta, seleccione la columna de dimensión y haga clic en **Predecir valores que faltan** desde la barra Sugerencias de Einstein.



Seleccione hasta tres columnas de dimensiones a utilizar para predecir los valores que faltan para la columna seleccionada.



Para agregar la transformación a la receta, haga clic en **Agregar**. La vista previa muestra la columna original con los valores que faltan y la nueva columna con "predict" al final. La vista previa muestra "Prediction TBD" para valores predichos en la nueva columna. Los valores predichos no aparecen hasta después de que ejecute la receta.



Convertir columnas en Dimensiones y Fechas

El tipo de campo de una columna de conjunto de datos determina cómo puede consultar los datos de ese campo. Por ejemplo, puede filtrar y agrupar por una dimensión o fecha, o bien realizar cálculos matemáticos en una medición. Cuando crea un conjunto de datos, Analytics a veces etiqueta una columna con el tipo de campo erróneo. Si es necesario, utilice la transformación de receta A dimensión para convertir columnas de medición en dimensiones, y la transformación A fecha para convertir columnas de dimensión en fechas.

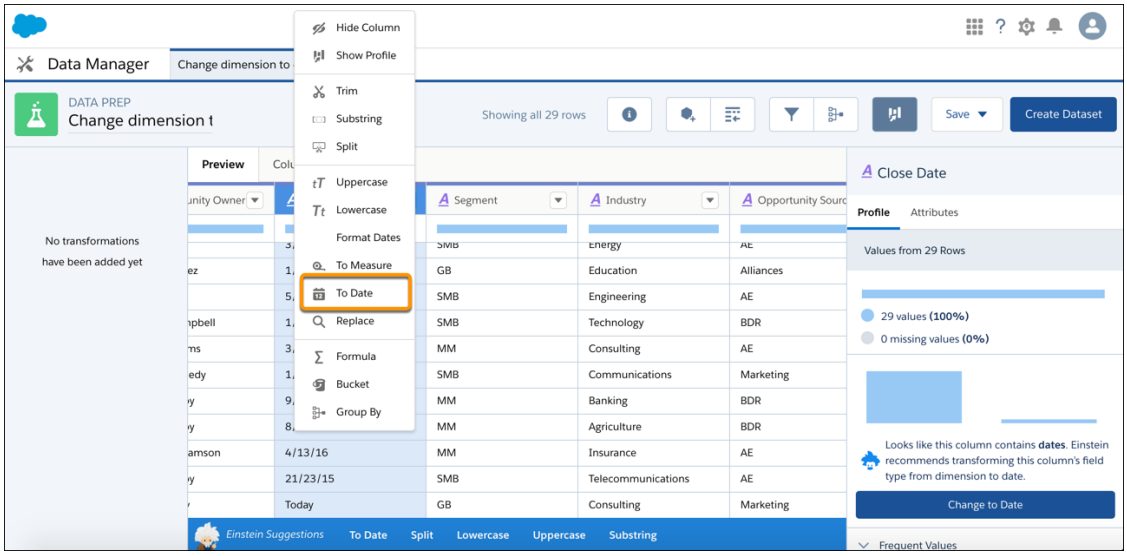
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cuándo: Esta función se agrega de forma escalonada durante la versión Winter '20.

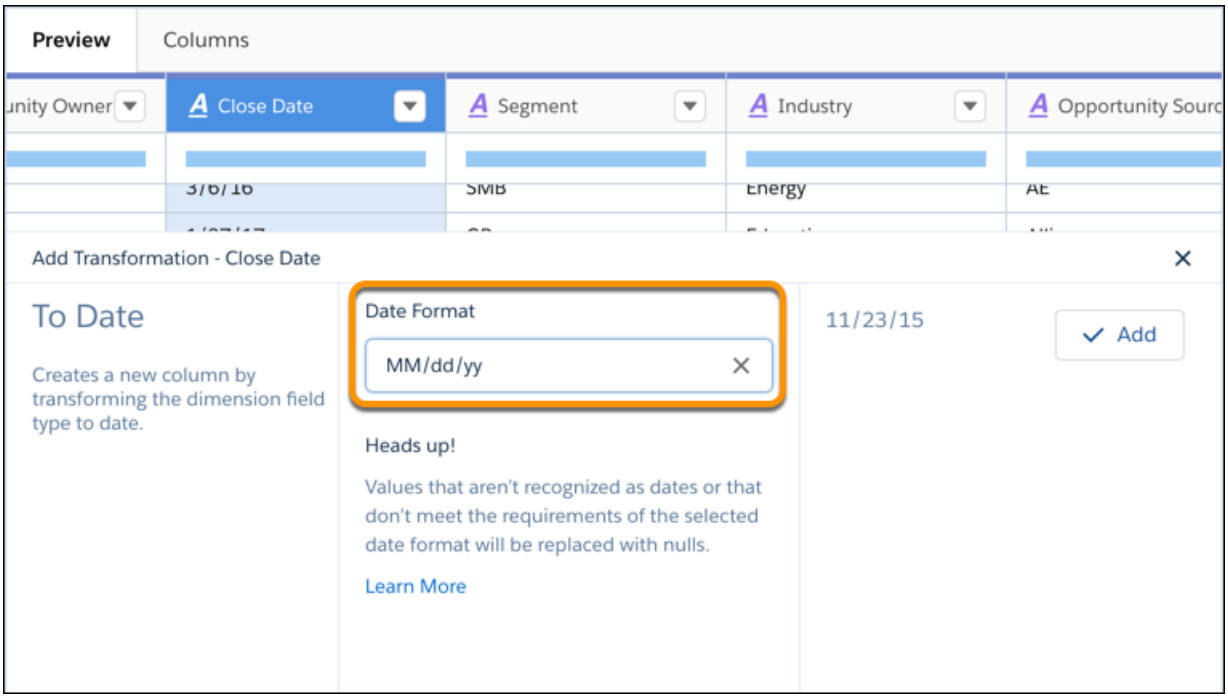
Por qué: Analytics podría etiquetar una columna de fecha como una dimensión si contiene fechas en diferentes formatos o valores de cadena inesperados. Para utilizar la función de fecha, como agrupación por mes, utilice la transformación A fecha para cambiar el tipo de campo de dimensión a fecha. Para convertir una medición a una dimensión, utilice la transformación A dimensión.

Cómo: En preparación de datos, seleccione la transformación desde el menú de columna en preparación de datos.

Para convertir una dimensión a un campo de fecha, seleccione **A fecha**.



En el campo Formato de fecha, seleccione el formato de fecha, y haga clic en **Agregar**.



Ejecute la receta para crear una columna con el tipo de campo de fecha y convierta los valores de fecha al formato especificado. Si la transformación no puede analizar un valor de fecha, sustituye el valor con nulo.

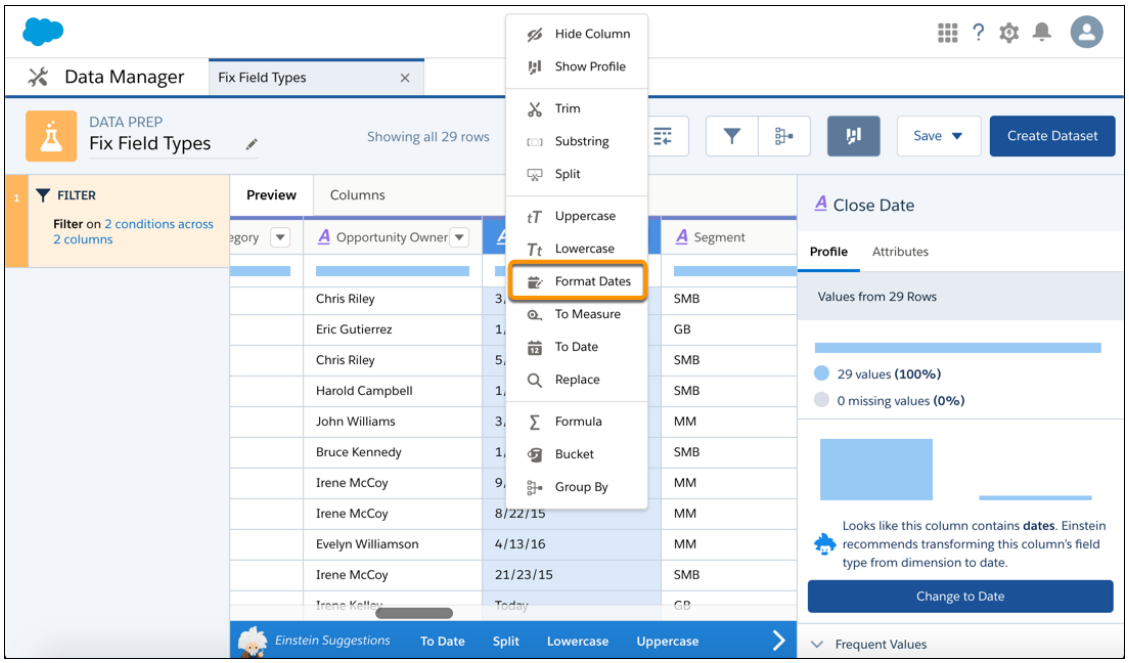
Estandarizar formatos de fecha en sus conjuntos de datos

Si una columna de dimensión en un conjunto de datos contiene fechas en diferentes formatos, utilice la transformación de receta Dar formato a fechas para estandarizar el formato para todos los valores en la columna. Un formato coherente le permite filtrar y agrupar correctamente registros por fecha, incluyendo el filtrado por componente de fecha, como día o mes. También garantiza que pueda convertir con éxito el tipo de campo de dimensión a fecha.

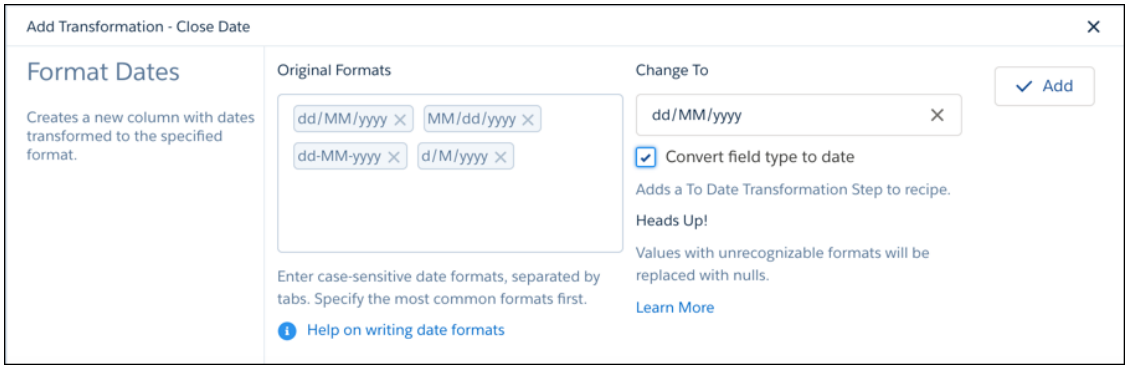
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cuándo: Esta función se agrega de forma escalonada durante la versión Winter '20.

Cómo: En preparación de datos, seleccione **Dar formato a fechas** desde el menú para la columna de dimensión con valores de fecha.



Analytics detecta los formatos de las fechas en la columna. Si no se detecta un formato de fecha, ingréselo en el cuadro Formatos originales. Para convertir un campo de dimensión con fechas a un tipo de campo de fecha, seleccione **Convertir tipo de campo a fecha**. Seleccione el formato de fecha que desee en el campo Cambiar a, y haga clic en **Agregar**.



Cuando ejecuta la receta, la transformación crea una columna con las fechas en el formato seleccionado. Si Analytics no puede determinar el formato original o la fecha no tiene un valor para un componente de fecha, la transformación sustituye la fecha con nulo. Por ejemplo, si estandariza en el formato `MM/dd/yyyy: hh:mm:sssz` y un valor de fecha no tiene el componente de fecha segundos, el valor de sustitución es nulo.

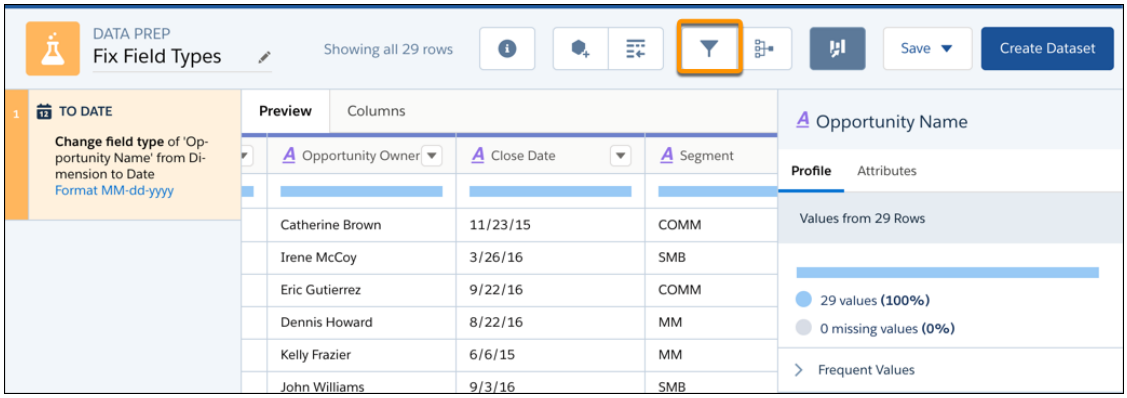
Obtener los datos correctos con filtros de recetas más flexibles

Ahora puede filtrar en columnas de fecha y medición, no solo dimensiones. Agregamos nuevos operadores, como inferior a y superior a, para filtros de dimensiones. Además, puede ahora ingresar manualmente sus propios valores de filtro, en vez de seleccionar desde valores existentes. Por ejemplo, puede filtrar en un valor de cadena que espera mostrar en su datos.

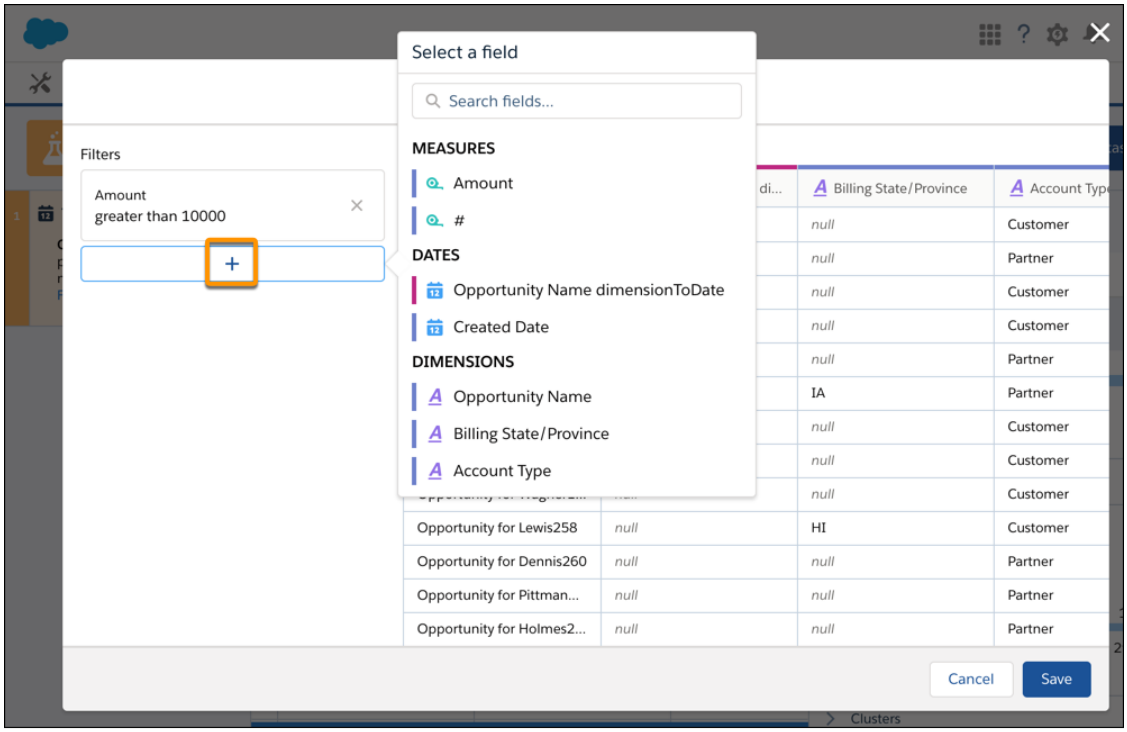
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cuándo: Esta función se agrega de forma escalonada durante la versión Winter '20.

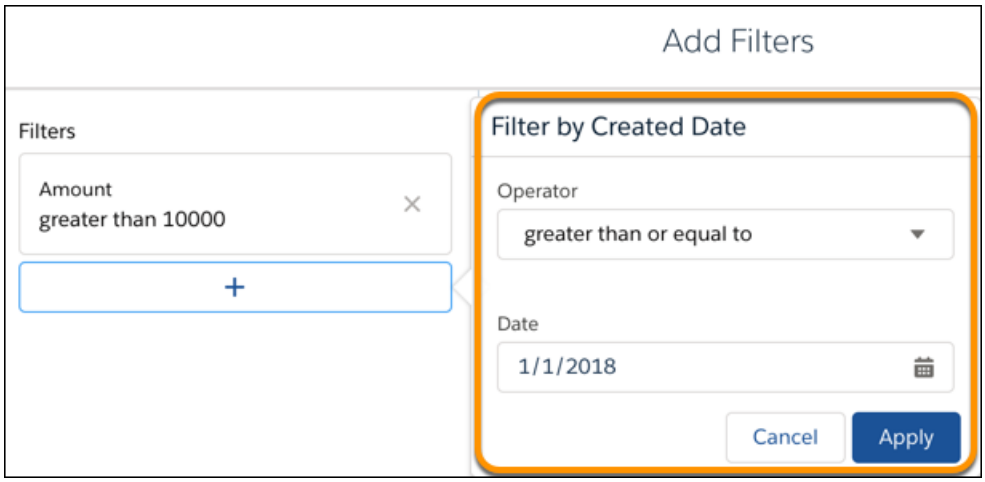
Cómo: Sacamos la opción de filtro del menú de columna y a la parte superior de preparación de datos. Haga clic en el botón de filtro ( ).



Haga clic en **+** y seleccione la columna por la que filtrar.



Ingrese la condición de filtro, y haga clic en **Aplicar**. Cuando está filtrando en una columna de dimensión, puede utilizar los nuevos operadores: inferior a, superior a, es nulo, no es nulo, contiene, no contiene, comienza por o finaliza con. Para una columna de dimensión, puede ingresar su propio valor en vez de seleccionar un valor de columna existente.



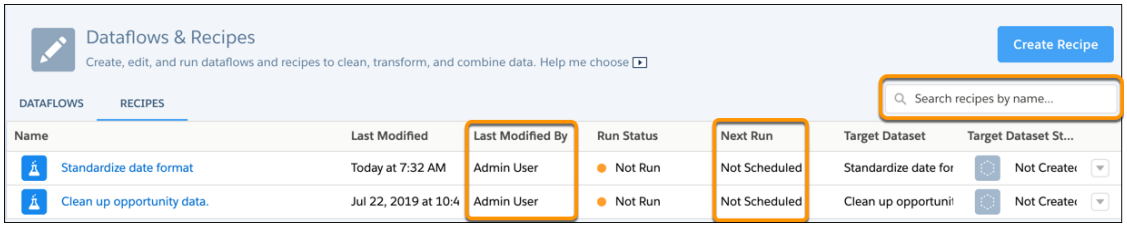
Agregue tantas condiciones de filtro como desee. Cuando ejecuta la receta, devuelve resultados que cumplen todas las condiciones de filtro.

Gestionar recetas y flujos de datos con mayor facilidad

Ahora puede buscar una receta por nombre, ver quién la modificó por última vez y ver su próxima ejecución programada: todo en la ficha Recetas. También puede buscar flujos de datos por nombre en la ficha Flujos de datos.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Es más fácil trabajar con flujos de trabajos y recetas en el gestor de datos.



Además, para crear espacio para más columnas en la ficha Recetas, acortamos estos nombres de columna.

Nombre de columna anterior	Nombre de columna nuevo
Estado de receta	Estado de ejecución
Receta guardada por última vez	Última modificación
Nombre de receta	Nombre

Analytics aplica seguridad a conjuntos de datos exportados a Einstein Discovery

Al exportar un conjunto de datos a Einstein Discovery utilizando la transformación de flujo de datos de exportación, Analytics aplica ahora el predicado de seguridad. Analytics aplica el predicado de seguridad basándose en el usuario especificado en los parámetros de transformación, omitiendo registros a los que el usuario no tiene acceso. Anteriormente, la transformación exportaba todos los registros, independientemente del predicado de seguridad.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Hacer más seguros los conjuntos de datos con predicados de seguridad más largos

Algunos predicados de seguridad, como gestión de territorios con múltiples niveles de territorios, requieren más condiciones de seguridad. Para permitirle crear una mejor seguridad a nivel de fila en un conjunto de datos, un predicado de seguridad ahora admite hasta 5.000 caracteres, en vez de 1.000.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Aplicaciones pregeneradas de Analytics: Predicciones de Einstein Discovery en la aplicación Sales Analytics, Analytics for Insurance and Health Care, Einstein Accuracy Analytics

Agregue análisis predictivo a la aplicación Sales Analytics, cree aplicaciones desde las plantillas Insurance y Health Care de Analytics y mejore la fiabilidad de historias de Einstein Discovery con Accuracy Analytics.

EN ESTA SECCIÓN:

Fortalecer sus datos de ventas con Einstein Discovery para Sales Analytics

Aplique el poder del análisis predictivo a sus datos de Sales Cloud. Utilice la plantilla Einstein Discovery for Sales para crear una aplicación que aflora sus oportunidades más prometedoras para ayudarle a impulsar las ventas.

Hacer más precisas las predicciones de Einstein Discovery con la plantilla de precisión Accuracy Analytics

¿Buscando una forma rápida de ajustar perspectivas desde Einstein Discovery? Utilice la plantilla Einstein Accuracy Analytics para analizar y mejorar la precisión de predicciones desde historias de Einstein Discovery.

Crear la versión más reciente de la aplicación Einstein Adoption Analytics sin instalar un paquete gestionado

Cree una aplicación desde la plantilla Adoption Analytics siguiendo el proceso de creación de la aplicación Analytics estándar. ¡No más descargas o configuraciones de un paquete gestionado para extraer metadatos de activos de Analytics! En solo unos clics, obtiene una aplicación que mide cómo utiliza su equipo aplicaciones, tableros, lentes y conjuntos de datos de Analytics.

CONSULTE TAMBIÉN

Ajustar perspectivas de cliente con nueva versión de Analytics para Retail Banking

Centrarse en los datos de Financial Services que más importan con Analytics for Wealth Management

Proporcionar a los agentes y gestores una solución de inteligencia del cliente completa con Einstein Analytics for Insurance

Hacer crecer su negocio y simplificar operaciones de ventas con Einstein Analytics for Manufacturing

Mejorar resultados sanitarios y aumentar el compromiso de los pacientes en Einstein Analytics

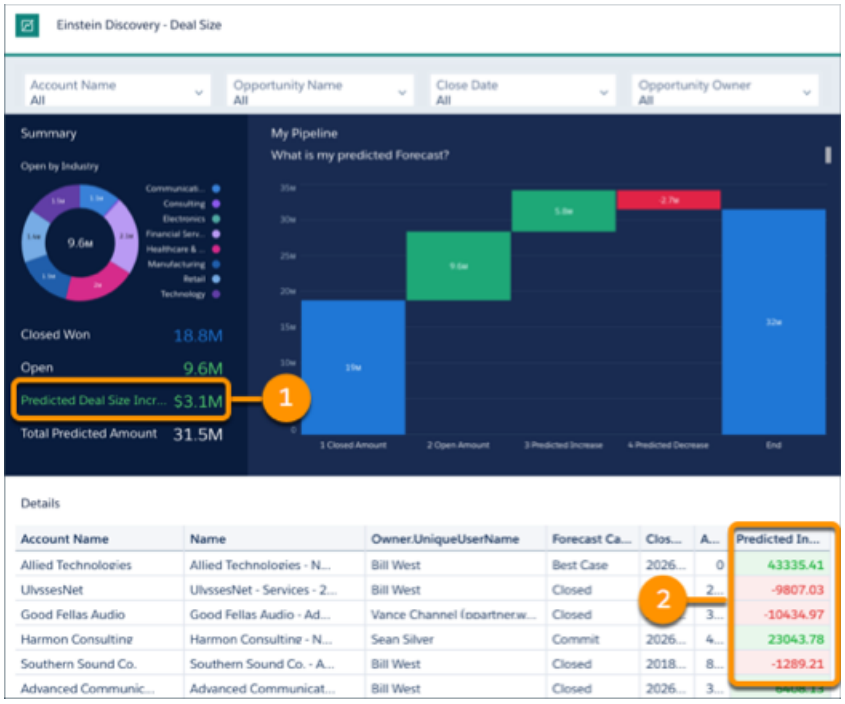
Fortalecer sus datos de ventas con Einstein Discovery para Sales Analytics

Aplique el poder del análisis predictivo a sus datos de Sales Cloud. Utilice la plantilla Einstein Discovery for Sales para crear una aplicación que aflora sus oportunidades más prometedoras para ayudarle a impulsar las ventas.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Para crear una aplicación desde la plantilla Einstein Discovery for Sales Analytics, debe tener una licencia Einstein Analytics Plus y haber creado la aplicación Sales Analytics.

Por qué: Los tableros y las historias de Einstein Discovery de la aplicación identifican sus negociaciones posiblemente más valiosas o aquellas con mayor posibilidad de cerrarse rápidamente. Por ejemplo, el tablero Tamaño de negociación predice el aumento de los ingresos totales de oportunidades (1) que se podría producir sobre el importe establecido por sus representantes. La tabla (2) muestra el posible aumento de ingresos para cada oportunidad. Utilice las predicciones para centrar las actividades de su equipo en las oportunidades con el mayor aumento de ingresos posible.



Cómo: En Analytics Studio, haga clic en **Crear**, seleccione **Aplicación** y, a continuación, **Iniciar desde plantilla**. Seleccione la plantilla Einstein Discovery for Sales Analytics. El asistente le guía por el resto del recorrido.

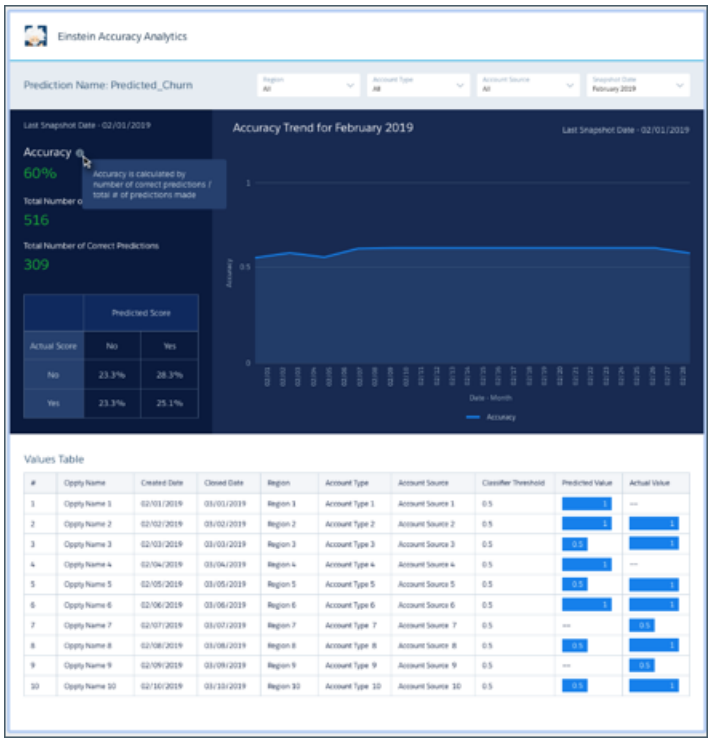
Hacer más precisas las predicciones de Einstein Discovery con la plantilla de precisión Accuracy Analytics

¿Buscando una forma rápida de ajustar perspectivas desde Einstein Discovery? Utilice la plantilla Einstein Accuracy Analytics para analizar y mejorar la precisión de predicciones desde historias de Einstein Discovery.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Para crear una aplicación a partir de la plantilla Einstein Accuracy Analytics, debe tener una licencia de Einstein Analytics Growth.

Cómo: En Analytics Studio, vaya al **Gestor de modelos**, seleccione el modelo que le gustaría analizar y haga clic en el botón **Analizar precisión**. Siga las instrucciones en pantalla, luego abra el tablero, que evalúa la precisión de las predicciones anteriores del modelo.



Crear la versión más reciente de la aplicación Einstein Adoption Analytics sin instalar un paquete gestionado

Cree una aplicación desde la plantilla Adoption Analytics siguiendo el proceso de creación de la aplicación Analytics estándar. ¡No más descargas o configuraciones de un paquete gestionado para extraer metadatos de activos de Analytics! En solo unos clics, obtiene una aplicación que mide cómo utiliza su equipo aplicaciones, tableros, lentes y conjuntos de datos de Analytics.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Para crear una aplicación a partir de la plantilla Analytics Adoption, debe tener una licencia de Einstein Analytics Growth o Einstein Analytics Plus.

Por qué: La aplicación Adoption Analytics le ofrece perspectivas preparadas de cómo utiliza su equipo los activos de Analytics. Vea la forma en la que cada miembro de su equipo utiliza activos de Analytics: aplicaciones, tableros y lentes. La aplicación también muestra cómo los activos utilizan conjuntos de datos asignando aplicaciones, tableros y lentes a los conjuntos de datos en los que obtienen datos.

Cómo: En Analytics Studio, haga clic en **Crear**, seleccione **Aplicación** y, a continuación, **Iniciar desde plantilla**. Si está creando la aplicación por primera vez, seleccione la plantilla Adoption Analytics. El asistente le guía por el resto del recorrido.

Si ya creó la aplicación, haga clic en el vínculo **Nueva versión disponible** en la página de inicio de la aplicación y siga las instrucciones del asistente. En su tercera página, el asistente le proporciona la opción de actualizar la aplicación actual o crear una nueva aplicación. Si elige actualizar, Analytics mantiene los datos de registro histórico en el conjunto de datos WaveChangeEA que utiliza para realizar un seguimiento de la adopción de Analytics. Para una nueva aplicación, Analytics deja la aplicación actual tal cual y crea una nueva aplicación. La nueva aplicación recopila datos de registro a partir de cuando la creó y los actualiza basándose en el uso de activos futuro.

Creación de aplicaciones Analytics: Totales y subtotales, Fórmulas de dimensión, Historial de versión de activo

Puede agregar totales y subtotales directamente a valores y comparar tablas en tableros y lentes. Las fórmulas ahora admiten el uso de calores de cadena para crear etiquetas, establecer depósitos sencillos o agregar direcciones URL de imágenes sin redactar SAQL. Guarde instantáneas de sus flujos de datos, lentes y tableros de Einstein Analytics.

EN ESTA SECCIÓN:

Mostrar grandes totales y subtotales en tablas (Beta)

Puede agregar totales y subtotales directamente a valores y comparar tablas en tableros y lentes. Anteriormente, tenía que agregar columnas a una tabla y ejecutar estos cálculos usted mismo. Ahora puede agregar o eliminar grandes totales y subtotales con solo unos clics.

Comparar mediciones frente a indicadores cualitativos con gráficos de viñetas

Los gráficos de viñetas miden un valor frente a un objetivo, como ingresos actuales con ingresos de destino. Por ejemplo, puede mostrar ingresos para cada origen de prospecto frente a ingresos de destino en un conjunto de oportunidades.

Utilizar valores de cadena en fórmulas en el editor de columna de la tabla de comparación

Cree fórmulas con valores de cadena sin el uso del editor de SAQL. Ahora puede redactar declaraciones sencillas directamente en el editor de fórmula de la tabla de comparación del Explorador. Utilice valores de cadena para crear etiquetas, concatenar valores de dimensión, proporcionar depósitos sencillos o agregar direcciones URL de imágenes.

Aplicar formato condicional a dimensiones calculadas

Seleccione sus dimensiones calculadas al aplicar el formato condicional en tablas y gráficos. En el panel Formato del explorador, agregue cualquier cadena como un valor para formato condicional. Ya no está restringido a valores disponibles en el conjunto de datos.

Dar formato a números a su manera en cada gráfico y tabla

El formato de números on-demand está ahora disponible en el explorador. Puede asignar formatos de número para cada campo de medición en gráficos y tablas. También puede eliminar formatos de número y revertir a formatos utilizados en el conjunto de datos.

Explorar datos de Salesforce directamente, sin conjuntos de datos

Con Einstein Analytics Salesforce Direct, puede explorar objetos de Salesforce directamente desde el diseñador de tableros. Ya no necesita configurar la replicación o completar cualquier preparación de datos para aportar datos de Salesforce a conjuntos de datos. Con Salesforce Direct, puede explorar datos de forma declarativa utilizando la interfaz de usuario o crear consultas personalizadas utilizando Lenguaje de consulta de objetos de Salesforce (SOQL), y obtener perspectivas casi en tiempo real.

Se retirará Einstein Analytics Classic Designer

Classic Designer se retirará de todas las organizaciones de Salesforce en noviembre de 2019. A partir de Winter '20, no puede crear, modificar o abrir tableros en Classic Designer. Asegúrese de convertir sus tableros de Classic Designer al nuevo diseñador de tableros ahora.

Los pasos en tableros se denominan ahora Consultas

Las consultas, anteriormente denominadas pasos, recuperan datos de una o más fuentes de datos, incluyendo conjuntos de datos, objetos de Salesforce, datos definidos por el usuario o datos externos. Puede mostrar resultados de consulta en diferentes formatos (como una tabla o un gráfico) o utilizarlos como entradas en otra consulta. Cambiamos el nombre basándonos en comentarios del cliente, pero sus procesos y flujos de trabajo no cambiaron.

Crear consultas personalizadas con valores definidos por el usuario

Facilitamos aún más la tarea de crear y modificar consultas personalizadas (anteriormente conocidos como pasos estáticos) en sus tableros. Las consultas personalizadas son una potente herramienta para la creación de interacciones entre widgets en tableros. Ahora selecciona conjuntos de datos y campos para su consulta desde una lista, en vez de ingresarlos manualmente. No más errores ortográficos o necesidad de recordar nombres de desarrollador. Puede modificar una consulta, cambiar un nombre de consulta, agregar y eliminar columnas, agregar valores de fila, reordenar columnas y seleccionar valores desde un conjunto de datos. Todo esto sin cambiar a JSON.

Realizar vista previa de sus videos de incorporación en el Diseñador de tableros

Crear una aplicación es una cosa, pero capacitar sus usuarios acerca de cómo utilizarla es otro. La incorporación a nivel de widget le autoriza para aportar material de aprendizaje con el fin de capacitar e implicar usuarios y por último dirigir la adopción. Ahora, cuando agrega la opción Aprender a un widget de tablero, puede realizar una vista previa del video que está planificando proporcionar a usuarios de tablero.

Calcular grandes totales y subtotales con el modificador rollup y la función grouping() en SAQL

Calcule subtotales de datos agrupados en su consulta SAQL utilizando el modificador `rollup` en la declaración `group by`, luego trabaje con datos con subtotales utilizando `grouping()`. Por ejemplo, para ver el valor con subtotales de oportunidades por tipo y origen de prospecto, resuma los grupos de origen de prospecto y tipo. A continuación etiquete los subtotales con la función de agrupación.

Realizar copias de seguridad y restaurar sus tableros, lentes y flujos de datos de Analytics con Historial de versión de activo

Historial de versión de activo guarda automáticamente instantáneas de sus tableros, lentes y flujos de trabajo de Einstein Analytics. Cuando guarda un activo, se conserva una instantánea del activo, incluyendo el formato condicional. Puede incluso ingresar una descripción para la instantánea de un tablero o una lente en el cuadro de diálogo Guardar. Einstein Analytics también guarda una instantánea cuando crea una aplicación desde una plantilla o actualiza una aplicación a una nueva versión. Utilice llamadas de API de REST para agregar o cambiar descripciones, realizar vista previa del JSON de versiones anteriores de un activo y revertir un activo a una versión anterior.

Enumerar y obtener vistas guardadas y ejecutar múltiples consultas con el SDK Web de Analytics

Utilizando el SDK Web de Analytics, ahora puede enumerar y obtener vistas guardadas de tableros, y puede ejecutar múltiples consultas en un componente Lightning.

Obtener y establecer estados de tablero con el SDK Web de Analytics

Ahora puede obtener y establecer estado de tablero, similar a los valores en vistas guardadas, llamando a getState y setState en el componente wave:waveDashboard. También puede determinar si finalizó la carga de un tablero llamando a isLoaded.

Proporcionar a sus componentes Lightning el poder del SDK de plantilla de Analytics

Llame el SDK de plantilla de Analytics desde un componente Lightning para llevar a cabo varias de las mismas tareas que la plantilla y las llamadas de API de REST de carpeta pueden hacer. Puede enumerar plantillas disponibles, obtener información acerca de una plantilla y crear una carpeta desde una plantilla. También puede enumerar carpetas disponibles, actualizar los metadatos de una carpeta y actualizar, restablecer o eliminar una carpeta.

Activar CDN para cargar Einstein Analytics con mayor rapidez

Cargue Einstein Analytics y otras aplicaciones de Lightning Experience con mayor rapidez activando red de entrega de contenidos (CDN) de Akamai para servir el contenido estático para el marco de trabajo de componentes Lightning. Una CDN generalmente acelera el tiempo de carga de página de contenido estático almacenando versiones en caché en múltiples ubicaciones geográficas. Los activos de Einstein Analytics utilizan automáticamente la CDN para clientes que activaron CDN en sus organizaciones antes de Winter '20. Esta configuración se desactiva de forma predeterminada para organizaciones existentes y se activa de forma predeterminada para nuevas organizaciones.

Mostrar grandes totales y subtotales en tablas (Beta)

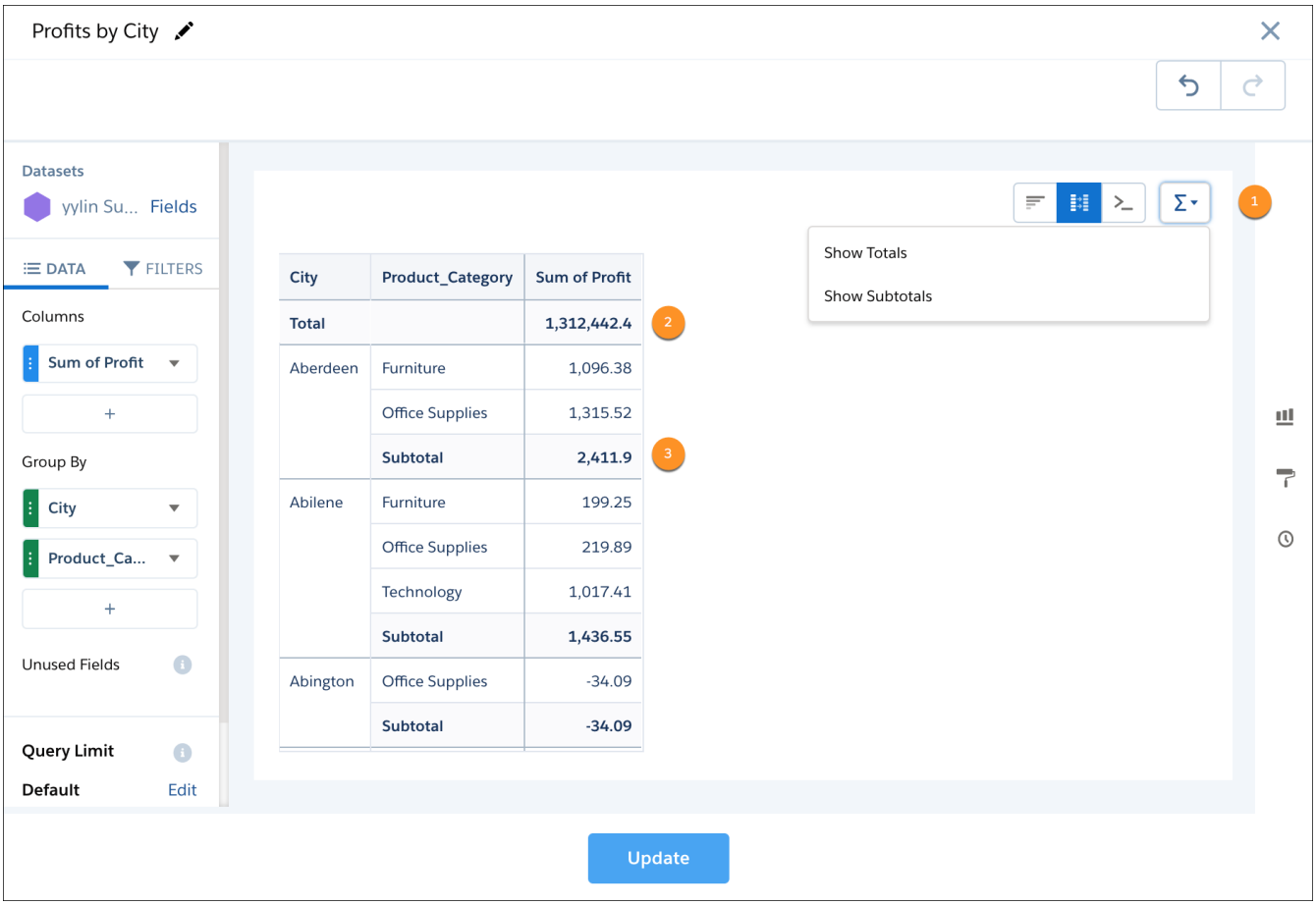
Puede agregar totales y subtotales directamente a valores y comparar tablas en tableros y lentes. Anteriormente, tenía que agregar columnas a una tabla y ejecutar estos cálculos usted mismo. Ahora puede agregar o eliminar grandes totales y subtotales con solo unos clics.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

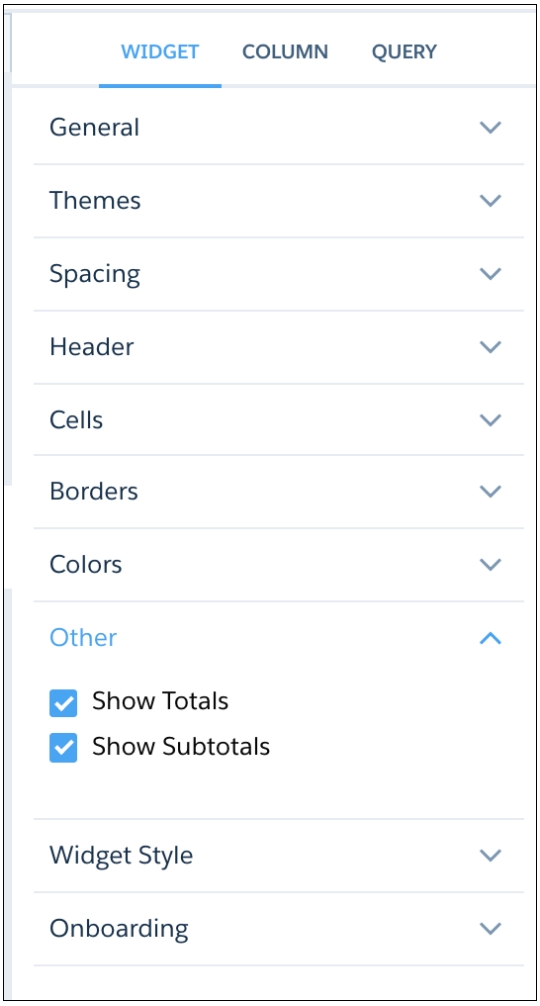
Nota: Como una función beta, totales y subtotales es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función.

Cómo: En Configuración, ingrese *Analytics* en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Configuración**. Seleccione **Activar subtotales para tablas de Einstein Analytics** para utilizar esta función.

Haga clic en  para agregar u ocultar totales y subtotales en el editor de tablas (1). Los totales se agregan como una fila en la parte superior de la tabla (2), y los subtotales de agregan como una fila directamente debajo de cada agrupación (3). Para subtotales, su conjunto de datos requiere al menos dos agrupaciones.



También puede mostrar u ocultar totales y subtotales en el panel de propiedades de widget.

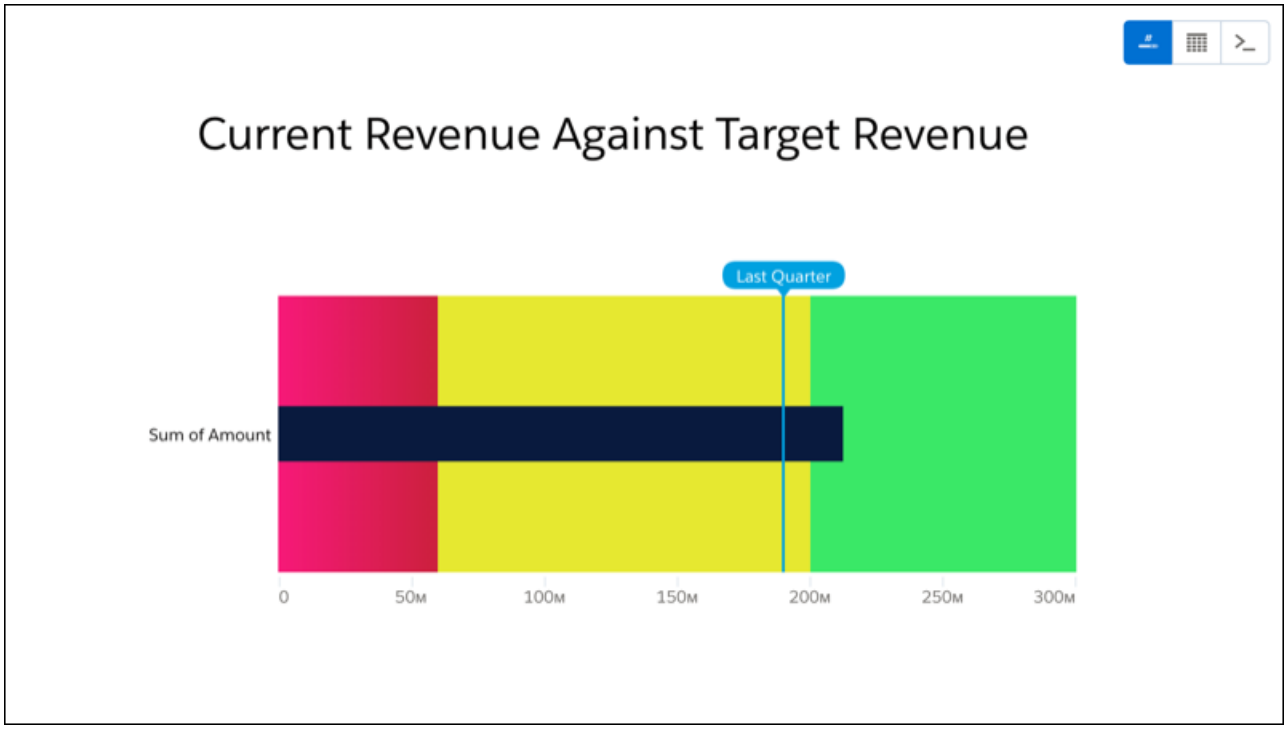


Comparar mediciones frente a indicadores cualitativos con gráficos de viñetas

Los gráficos de viñetas miden un valor frente a un objetivo, como ingresos actuales con ingresos de destino. Por ejemplo, puede mostrar ingresos para cada origen de prospecto frente a ingresos de destino en un conjunto de oportunidades.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: La barra de fondo representa ingresos de destino, divididos en tres secciones que representan el desempeño cualitativo: rojo para malo, amarillo para bueno y verde para excelente. La barra de color negro (también conocida como una viñeta) muestra los ingresos actuales. La línea de referencia de color azul marca los ingresos del último trimestre.

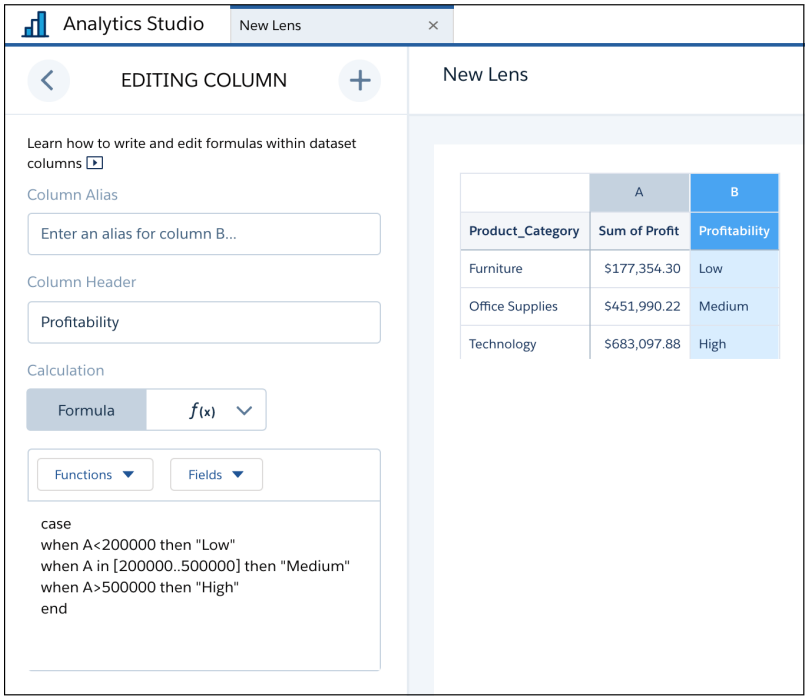


Utilizar valores de cadena en fórmulas en el editor de columna de la tabla de comparación

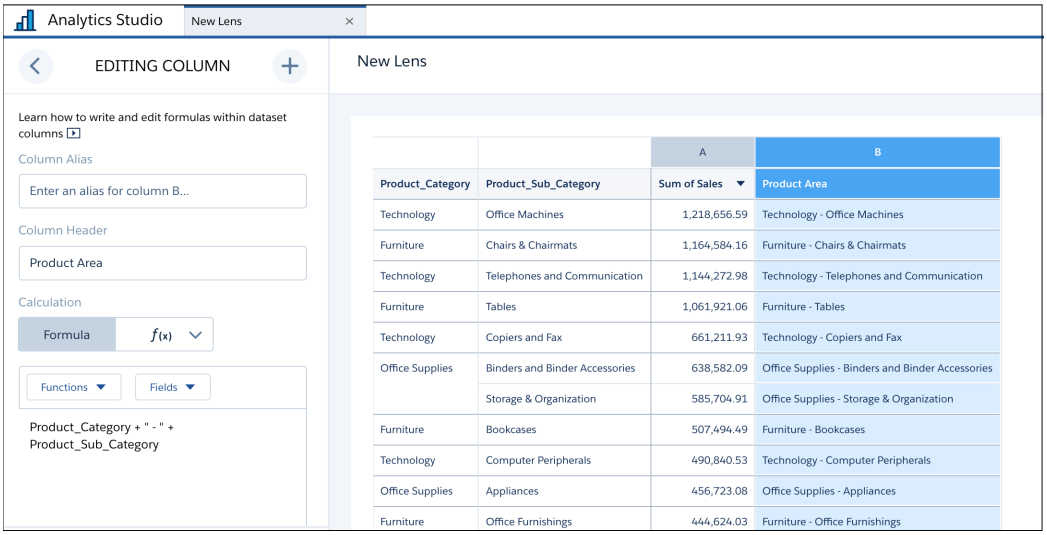
Cree fórmulas con valores de cadena sin el uso del editor de SAQL. Ahora puede redactar declaraciones sencillas directamente en el editor de fórmula de la tabla de comparación del Explorador. Utilice valores de cadena para crear etiquetas, concatenar valores de dimensión, proporcionar depósitos sencillos o agregar direcciones URL de imágenes.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

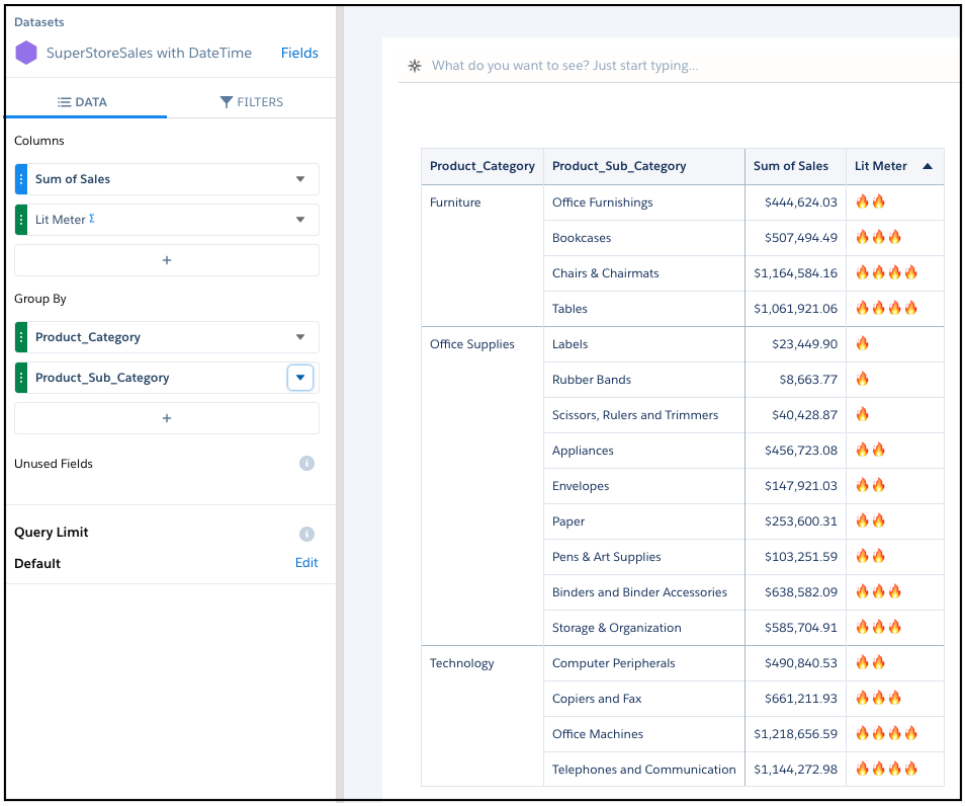
Cómo: Modifique una columna e ingrese su fórmula de cadena. En este ejemplo, la fórmula crea depósitos sencillos.



Esta fórmula concatena dos campos de dimensión.



La columna Lit Meter en esta tabla tiene una fórmula de cadena que devuelve un número de iconos.



Sugerencia: Las columnas basadas en fórmulas de cadenas no se pueden utilizar como dimensiones para agrupar en gráficos, pero se pueden utilizar para aplicar el formato condicional en gráficos.

CONSULTE TAMBIÉN

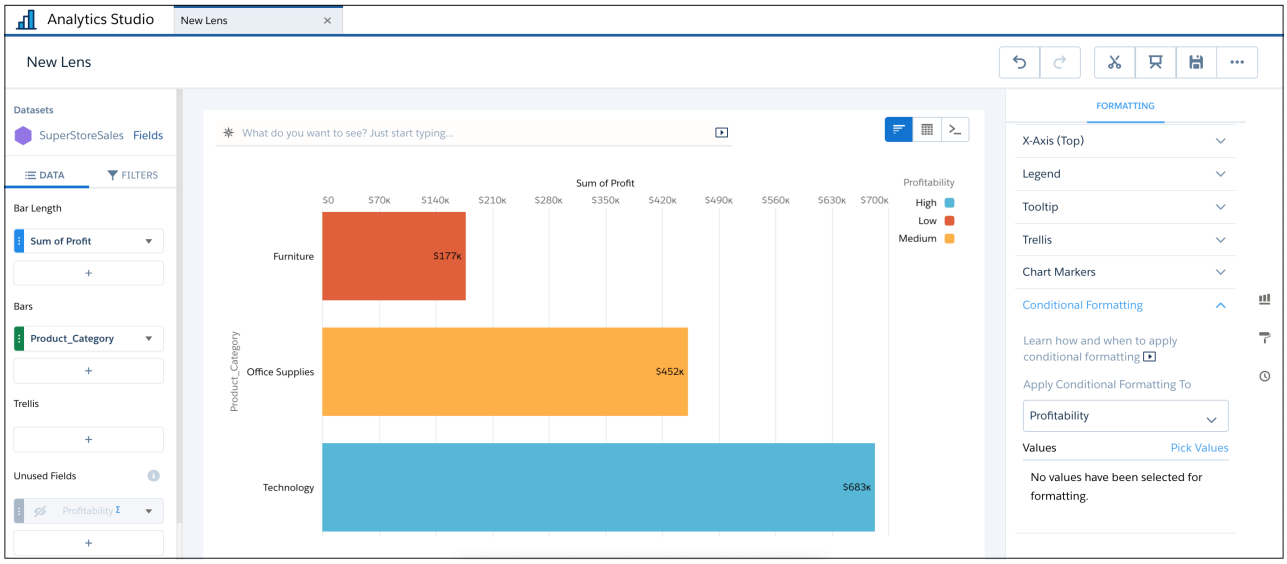
Aplicar formato condicional a dimensiones calculadas

Aplicar formato condicional a dimensiones calculadas

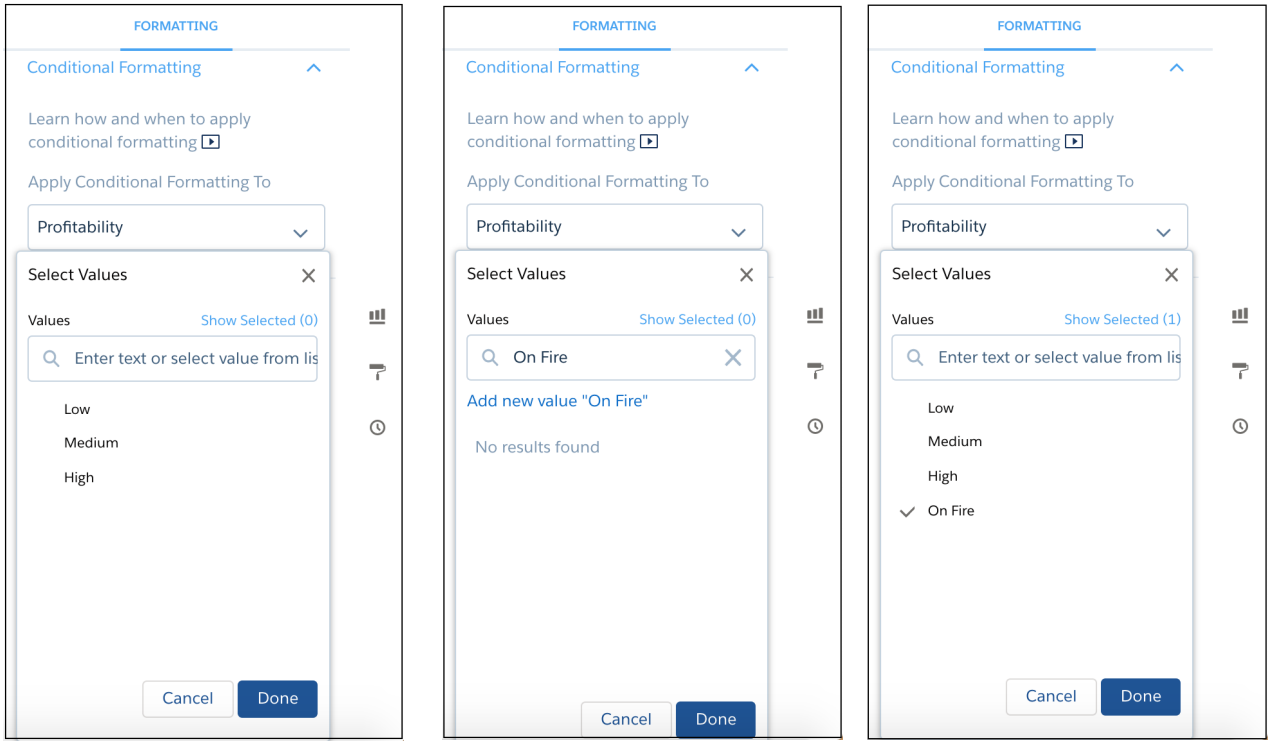
Seleccione sus dimensiones calculadas al aplicar el formato condicional en tablas y gráficos. En el panel Formato del explorador, agregue cualquier cadena como un valor para formato condicional. Ya no está restringido a valores disponibles en el conjunto de datos.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En la sección Formato condicional del panel Formato, seleccione su dimensión calculada y haga clic en **Seleccionar valores**.



Ingrese un valor de cadena personalizada y haga clic para agregarlo a la lista Seleccionar valores.



CONSULTE TAMBIÉN

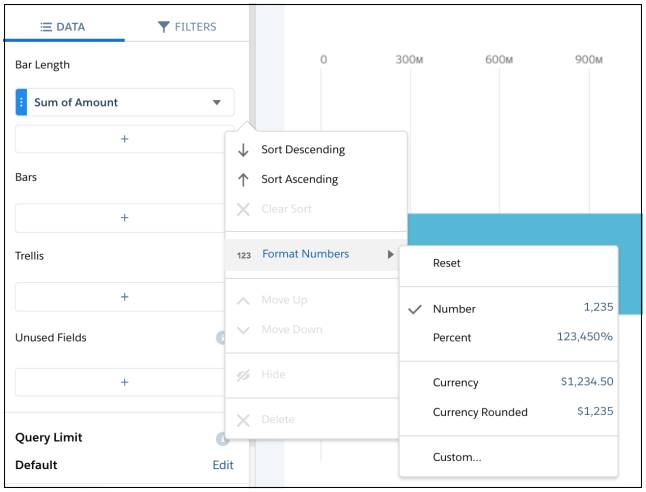
Utilizar valores de cadena en fórmulas en el editor de columna de la tabla de comparación

Dar formato a números a su manera en cada gráfico y tabla

El formato de números on-demand está ahora disponible en el explorador. Puede asignar formatos de número para cada campo de medición en gráficos y tablas. También puede eliminar formatos de número y revertir a formatos utilizados en el conjunto de datos.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Seleccione la nueva opción **Dar formato a números** en el menú de campo y seleccione un formato. Si el formato actual es diferente al formato del campo en el conjunto de datos, la opción Restablecer aparece en el submenú. Estas opciones están también disponibles en el editor de columna de la tabla de comparación.



Para asignar un formato personalizado, seleccione **Personalizado**.

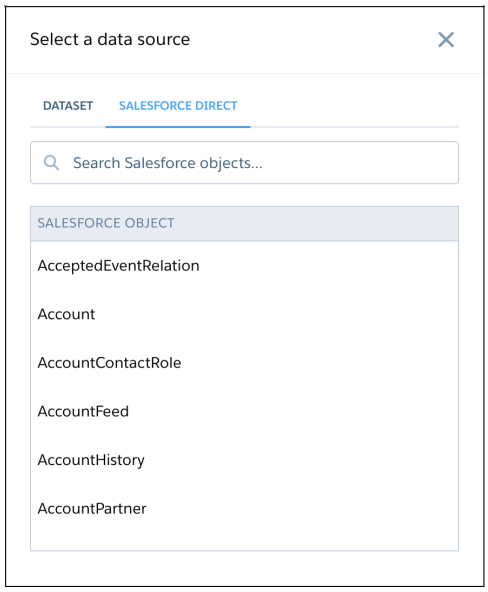


Explorar datos de Salesforce directamente, sin conjuntos de datos

Con Einstein Analytics Salesforce Direct, puede explorar objetos de Salesforce directamente desde el diseñador de tableros. Ya no necesita configurar la replicación o completar cualquier preparación de datos para aportar datos de Salesforce a conjuntos de datos. Con Salesforce Direct, puede explorar datos de forma declarativa utilizando la interfaz de usuario o crear consultas personalizadas utilizando Lenguaje de consulta de objetos de Salesforce (SOQL), y obtener perspectivas casi en tiempo real.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En el diseñador de tableros, haga clic en **Crear consulta**, y luego seleccione la ficha Salesforce Direct. Seleccione un objeto y el explorador del diseñador de tableros se abre con los datos del objeto listos para explorar.



Importante: Los widgets de Salesforce Direct no se actualizan automáticamente pero se actualizan cuando se actualiza el tablero.

Tenga en cuenta lo siguiente.

- Para un mejor desempeño, utilice Salesforce Direct solo donde los datos cambian a menudo y los flujos de datos programados no son lo suficientemente frecuentes. Las consultas en objetos de Salesforce con un gran número de objetos pueden aumentar el tiempo de consulta. Utilice filtros para limitar los datos consultados. Por ejemplo, en vez de consultar todos los casos abiertos, consulte solo casos abiertos en un periodo de tiempo definido.
- Salesforce Direct es accesible solo en el diseñador de tableros. Tras agregar un widget de Salesforce Direct a un tablero, puede seleccionar **Explorar** desde el menú desplegable del widget y abrir una exploración de Salesforce Direct en una nueva ficha. Sin embargo, no se admite guardar consultas personalizada en lentes de Salesforce Direct.
- En el explorador, estas funciones no son disponibles: comparar tablas, totales y subtotales en tablas; consulta conversacional; gráficos sugeridos; acciones de registro; desglose de datos por hora, minuto o segundo y aplicación de filtros basándose en mediciones agregadas o lógica Booleana.
- En el diseñador de tableros, solo los widgets de gráficos, números y tablas son compatibles, y estas opciones no están disponibles: creación de una consulta desde un sObject en el panel de consultas (botón +); difusión y aplicación de facetas entre consultas SOQL; vinculación de fuentes de datos; acciones de registro y filtros globales.
- Estas opciones de colaboración no están disponibles desde un widget de Salesforce Direct: Descargar como CSV, Descargar como Excel y Exportar a Quip.

- Estas acciones no están disponibles desde un widget de Salesforce Direct: Anotar, Establecer notificación y Suscribir.
- Los límites máximos en llamadas de API de Analytics se aplican a Salesforce Direct.
- Las consultas de Salesforce Direct se ejecutan en contexto de usuario y los permisos del usuario actual, la seguridad a nivel de campo y las reglas de colaboración se aplican.

Se retirará Einstein Analytics Classic Designer

Classic Designer se retirará de todas las organizaciones de Salesforce en noviembre de 2019. A partir de Winter '20, no puede crear, modificar o abrir tableros en Classic Designer. Asegúrese de convertir sus tableros de Classic Designer al nuevo diseñador de tableros ahora.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

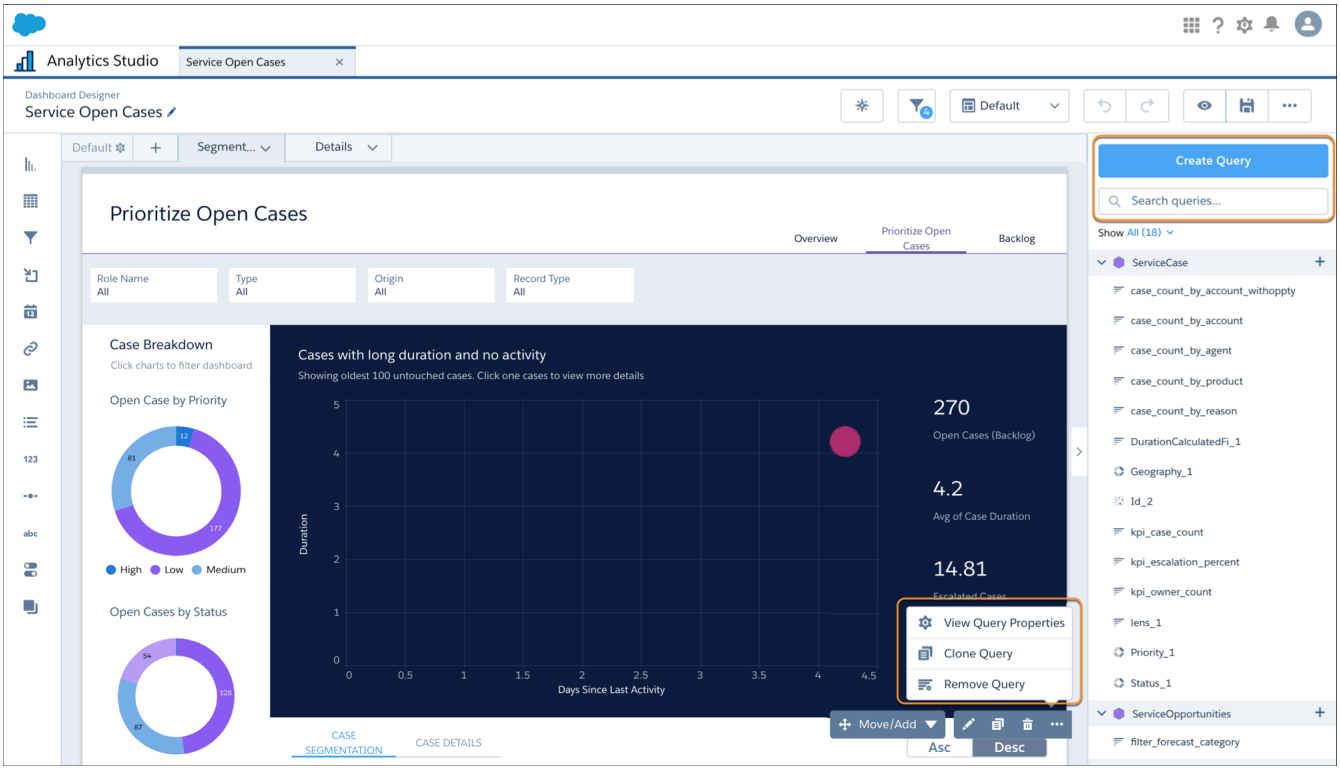
Ayuda de Salesforce: Convertir su Classic Designer Dashboard en Dashboard Designer (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Los pasos en tableros se denominan ahora Consultas

Las consultas, anteriormente denominadas pasos, recuperan datos de una o más fuentes de datos, incluyendo conjuntos de datos, objetos de Salesforce, datos definidos por el usuario o datos externos. Puede mostrar resultados de consulta en diferentes formatos (como una tabla o un gráfico) o utilizarlos como entradas en otra consulta. Cambiamos el nombre basándonos en comentarios del cliente, pero sus procesos y flujos de trabajo no cambiaron.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Actualizamos nuestra documentación y todo el producto Einstein Analytics, incluyendo Dashboard Designer y Explorer, para reflejar los nuevos



Estos son los cambios de nombre principales en el producto.

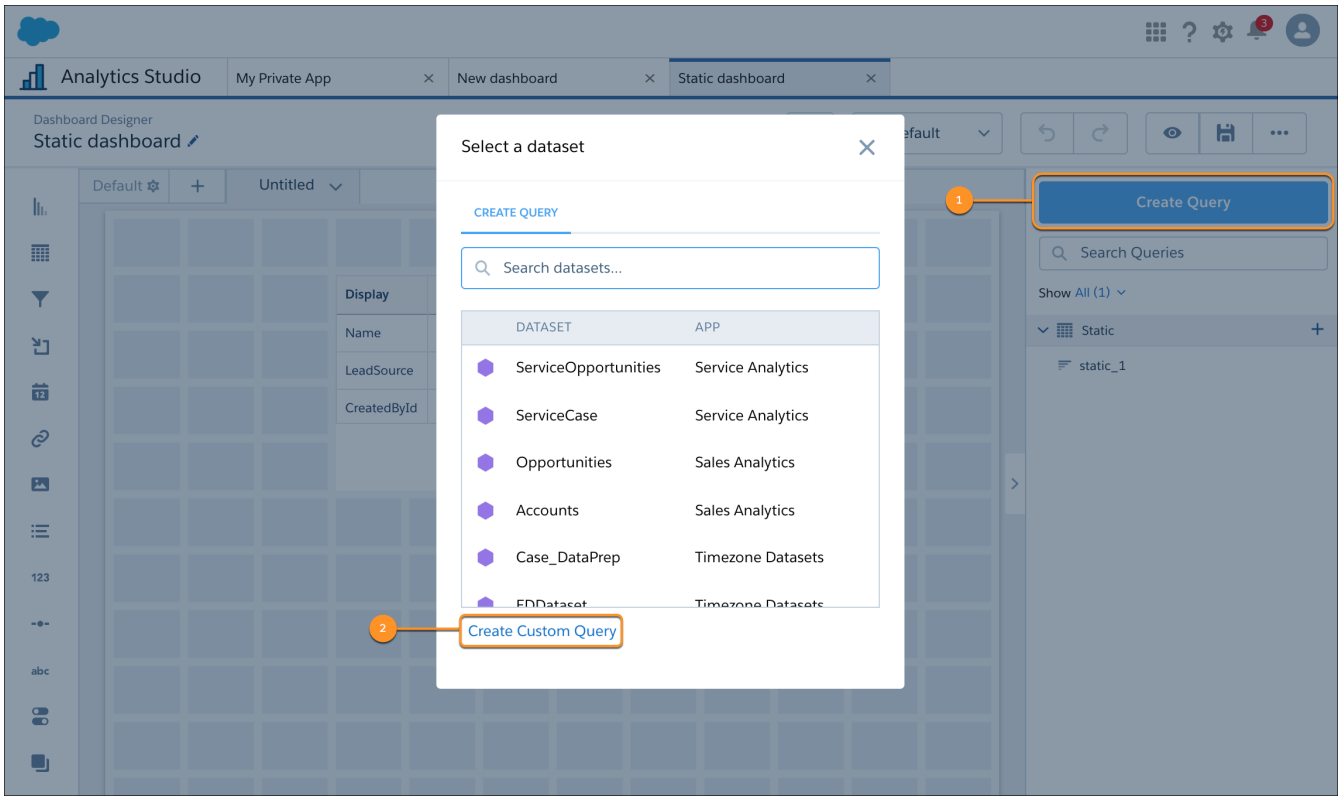
Nombre anterior	Nuevo nombre
Paso	Consulta
Paso estático	Consulta personalizada
Paso de consulta	Consulta

Crear consultas personalizadas con valores definidos por el usuario

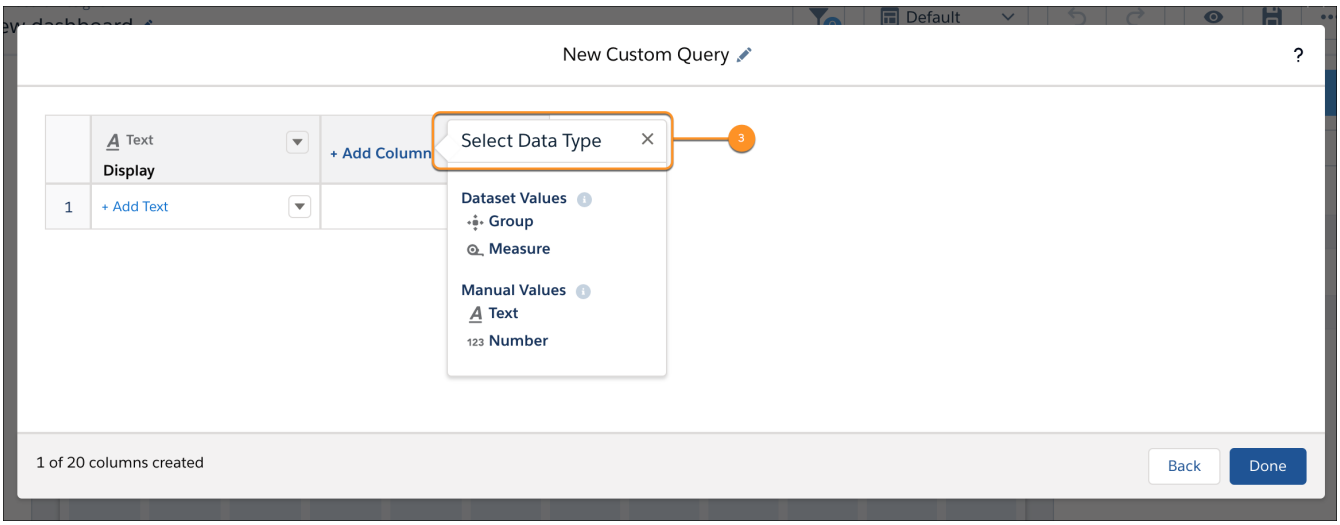
Facilitamos aún más la tarea de crear y modificar consultas personalizadas (anteriormente conocidos como pasos estáticos) en sus tableros. Las consultas personalizadas son una potente herramienta para la creación de interacciones entre widgets en tableros. Ahora selecciona conjuntos de datos y campos para su consulta desde una lista, en vez de ingresarlos manualmente. No más errores ortográficos o necesidad de recordar nombres de desarrollador. Puede modificar una consulta, cambiar un nombre de consulta, agregar y eliminar columnas, agregar valores de fila, reordenar columnas y seleccionar valores desde un conjunto de datos. Todo esto sin cambiar a JSON.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Para crear una consulta personalizada, haga clic en **Crear consulta** (1). Haga clic en **Crear consulta personalizada** (2).



Agregar dimensiones, mediciones, texto y valores numéricos a su consulta personalizada (3)



Nota: Para utilizar una consulta personalizada para vincular, haga que la columna sea la primera columna en el diálogo.

CONSULTE TAMBIÉN

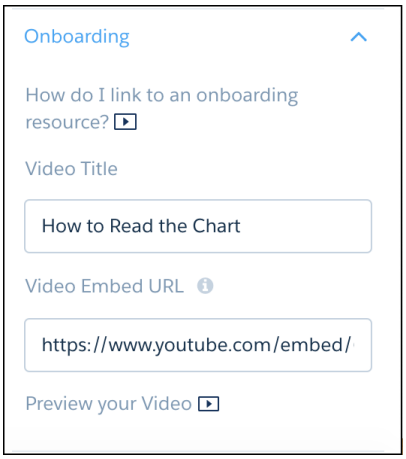
Ayuda de Salesforce: Crear una consulta personalizada con valores definidos por el usuario (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Realizar vista previa de sus videos de incorporación en el Diseñador de tableros

Crear una aplicación es una cosa, pero capacitar sus usuarios acerca de cómo utilizarla es otro. La incorporación a nivel de widget le autoriza para aportar material de aprendizaje con el fin de capacitar e implicar usuarios y por último dirigir la adopción. Ahora, cuando agrega la opción Aprender a un widget de tablero, puede realizar una vista previa del video que está planificando proporcionar a usuarios de tablero.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: La opción de vista previa aparece cuando ingresa una dirección URL incrustada para la propiedad Incorporación en el diseñador de tableros. Haga clic en el icono de reproductor para verificar su dirección URL y ver el video.



Calcular grandes totales y subtotales con el modificador `rollup` y la función `grouping()` en SAQL

Calcule subtotales de datos agrupados en su consulta SAQL utilizando el modificador `rollup` en la declaración `group by`, luego trabaje con datos con subtotales utilizando `grouping()`. Por ejemplo, para ver el valor con subtotales de oportunidades por tipo y origen de prospecto, resuma los grupos de origen de prospecto y tipo. A continuación etiquete los subtotales con la función de agrupación.

Dónde: Esta función está disponible en Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Para utilizar SAQL, debe tener una licencia de la plataforma de Analytics.

Por qué: La invocación de `rollup` agrega filas a sus resultados de consulta con valores nulos para dimensiones y valores subtotalizados para mediciones. La invocación de `grouping()` devuelve 1 si los valores de dimensión nulos son debidos a agregados de nivel superior, que indica habitualmente que la fila es un subtotal, de lo contrario devuelve 0.

El uso de `grouping()` con `rollup` le permite trabajar con datos subtotalizados. Tras sus datos de subtotales, los siguientes pasos comunes incluyen lógicamente la evaluación de los datos subtotalizados con una declaración de caso o su filtrado con una declaración de filtro.

Cómo: Utilice `rollup` para subtotalizar oportunidades por tipo y luego por origen de prospecto. A continuación utilice `grouping()` para etiquetar la fila subtotalizada.

Para calcular subtotales, abra el editor de SAQL en el tablero. En vez de agrupar datos por un campo, especifique el modificador `rollup` como el grupo, y pase los campos para subtotalizar —`Type` y `LeadSource`—como parámetros. Establezca `q = group q by rollup('Type', 'LeadSource');`. Esta es la consulta completa.

```
q = load "opportunityData";
q = group q by rollup('Type', 'LeadSource');
q = order q by ('Type', 'LeadSource');
q = foreach q generate
    'Type' as 'Type',
    'LeadSource' as 'LeadSource',
    sum('Amount') as 'sum_Amount';
```

Los resultados de la consulta muestran la suma del importe por tipo de oportunidad y luego por origen de prospecto. Las filas subtotalizadas y con gran total tienen valores nulos para dimensiones.

Type	LeadSource	Sum of Amount
Existing Business	Advertisement	6,870,000
	Internet	6,660,000
	Partner	9,500,000
	Trade Show	39,860,000
	Word of mouth	23,400,000
	-	86,290,000
New Business	Advertisement	87,760,000
	Partner	6,750,000
	Trade Show	7,200,000
	Word of mouth	24,310,000
	-	126,020,000
-	-	212,310,000

A veces, valores nulos en lugar de totales etiquetados pueden confundir los resultados de consulta. Evita esta confusión etiquetando totales como `Todos los tipos` o `Todos los orígenes de prospecto` utilizando declaraciones de caso con funciones `grouping()`.

```
q = load "opportunityData";
q = group q by rollup('Type', 'LeadSource');
q = order q by ('Type', 'LeadSource');
q = foreach q generate
    (case
```

```
        when grouping('Type') == 1 then "All Types"
        else 'Type'
    end) as 'Type',
    (case
        when grouping('LeadSource') == 1 then "All Lead Sources"
        else 'LeadSource'
    end) as 'LeadSource',
    sum('Amount') as 'sum_Amount';
```

Ahora los resultados de consulta incluyen totales etiquetados.

Type	LeadSource	Sum of Amount
Existing Business	Advertisement	6,870,000
	Internet	6,660,000
	Partner	9,500,000
	Trade Show	39,860,000
	Word of mouth	23,400,000
	All Lead Sour...	86,290,000
New Business	Advertisement	87,760,000
	Partner	6,750,000
	Trade Show	7,200,000
	Word of mouth	24,310,000
	All Lead Sour...	126,020,000
All Types	All Lead Sour...	212,310,000

Realizar copias de seguridad y restaurar sus tableros, lentes y flujos de datos de Analytics con Historial de versión de activo

Historial de versión de activo guarda automáticamente instantáneas de sus tableros, lentes y flujos de trabajo de Einstein Analytics. Cuando guarda un activo, se conserva una instantánea del activo, incluyendo el formato condicional. Puede incluso ingresar una descripción para la instantánea de un tablero o una lente en el cuadro de diálogo Guardar. Einstein Analytics también guarda una instantánea cuando crea una aplicación desde una plantilla o actualiza una aplicación a una nueva versión. Utilice llamadas de API de REST para agregar o cambiar descripciones, realizar vista previa del JSON de versiones anteriores de un activo y revertir un activo a una versión anterior.

Dónde: Esta función está disponible en Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Para versiones guardadas de un tablero o revertir un tablero, modifique el tablero, haga clic en el botón **Más**, y haga clic en **Historial de versión**. Para lentes y flujos de datos, utilice las siguientes llamadas de API de REST.

Para obtener registros de historial para un tablero, una lente o un flujo de datos, utilice estos comandos GET.

- `GET /services/data/v47.0/wave/dashboards/<dashboardId>/histories`
- `GET /services/data/v46.0/wave/dashboards/<lensId>/histories`
- `GET /services/data/v46.0/wave/dataflows/<dataflowId>/histories`

Cuando guarda un tablero, una lente o un flujo de trabajo, Einstein Analytics asigna un nombre secuencial a la versión. Utilice un comando PATCH para agregar una descripción a un registro de historial o cambie una descripción existente.

- `PATCH /services/data/v47.0/wave/dashboards/<dashboardId>/histories/<historyId>`
- Cuerpo de solicitud: `{"label" : "new description"}`

Para revertir un activo, busque revertUrl en el registro del historial. Ejecute un comando PUT en el valor de revertUrl.

- `PUT /services/data/v46.0/wave/dashboards/<dashboardId>/bundle`
- Cuerpo de solicitud: `{"historyId": "<historyId>", "historyLabel": "optional description of change"}`

Cuando revierte un activo a una versión anterior, actualmente crea otra versión que coincide con la versión anterior. Si el activo revertido ya no funciona según lo esperado, puede revertir a la versión anterior.

Enumerar y obtener vistas guardadas y ejecutar múltiples consultas con el SDK Web de Analytics

Utilizando el SDK Web de Analytics, ahora puede enumerar y obtener vistas guardadas de tableros, y puede ejecutar múltiples consultas en un componente Lightning.

Dónde: Estos cambios se aplican a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Para enumerar y obtener vistas guardadas de tableros, utilice el método invokeMethod del componente wave:sdk para llamar listDashboardSavedViews, getDashboardInitialSavedView y getDashboardSavedView.

Para ejecutar más de una consulta, recomendamos el uso del método executeQuery en un componente Lightning. Puede llamar executeQuery con código similar al siguiente.

```
({
init : function(cmp, event, helper) {
    var sdk = cmp.find('wave-sdk');
    var context = {apiVersion: '47'};

    var methodName = 'executeQuery';
    var methodParameters = {
        'query': 'q = load \"0Fbxx0000004JVUCA2/0Fcxx0000004KZcCAM\"; q = group q by
\'Industry\';'
          + ' q = foreach q generate \'Industry\' as \'Industry\', sum(\'AnnualRevenue\')
 as \'sum_AnnualRevenue\';'
            + ' q = order q by \'Industry\' asc; q = limit q 2000;'
    };

    sdk.invokeMethod(context, methodName, methodParameters, $A.getCallback(function (err,
 data){
        if (err !== null) {
            console.error('executeQuery error', err);
        } else {
```

```
            var result = data;

            var obj = JSON.parse(result);

            var results = obj.results;
            var records = results.records;

            cmp.set('v.recordsList', records);
            cmp.set('v.queryResult', JSON.stringify(records));
        }
    }))
}
})
```

La consulta en methodParameters utiliza la misma síntaxis que una consulta SAQL para una llamada de API de REST a /wave/query.

Obtener y establecer estados de tablero con el SDK Web de Analytics

Ahora puede obtener y establecer estado de tablero, similar a los valores en vistas guardadas, llamando a getState y setState en el componente wave:waveDashboard. También puede determinar si finalizó la carga de un tablero llamando a isLoaded.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Una llamada a getState devuelve el Id. de la página actual en el atributo pageId y el estado de tablero actual en el atributo state. Para convertir la carga de forma limpia en una cadena JSON, utilice `JSON.stringify(res.payload, null, 4)` o similar.

```
getState : function(component, event, helper) {
    let dashboard = component.find('myDashboard');
    let config = {};

    dashboard.getState(config, function(res, err) {
        if (err) {
            component.set('v.gserrMessage', err);
        }
        if (res) {
            component.set('v.dashboardState', JSON.stringify(res.payload, null, 4));
        }
    });
}
```

En configuración, el atributo state es obligatorio, el atributo pageId no. Actualmente, setState no devuelve nada para la devolución de llamada.

```
setState: function(component, event, helper) {
    let dashboard = component.find('myDashboard');
    let config = {
        "pageId":"Public_Page",
        "state": {
          "datasets": {},
          "steps": {
            "LeadSource_1": {"values": [],"metadata": {"groups": ["LeadSource"]}},
            "CloseDate_Year_Close_1": {"values": [],"metadata": {
                "groups": ["CloseDate_Year~~~CloseDate_Month~~~CloseDate_Day"]}},
            "StageName_1": {"values": [],"metadata": {"groups": ["StageName"]}},
            "Amount_1": {"values": [],"metadata": {"groups": []}},
```

```
            "Type_1": {"values": [],"metadata": {"groups": ["Type"]}},
            "Category_1": {"values": [],"metadata": {"groups": ["Category"]}},
            "all_1": {"values": [],"metadata": {"groups": ["StageName"]}},
            "all_2": {"values": [],"metadata": {"groups": []}},
            "Id_1": {"values": [],"metadata": {"groups": ["Id"]}}
          }
        }
    };

    dashboard.setState(config, function(res, err) {
    });
}
```

El atributo isLoaded es falso mientras que el tablero está cargando y verdadero cuando se completa la carga.

Proporcionar a sus componentes Lightning el poder del SDK de plantilla de Analytics

Llame el SDK de plantilla de Analytics desde un componente Lightning para llevar a cabo varias de las mismas tareas que la plantilla y las llamadas de API de REST de carpeta pueden hacer. Puede enumerar plantillas disponibles, obtener información acerca de una plantilla y crear una carpeta desde una plantilla. También puede enumerar carpetas disponibles, actualizar los metadatos de una carpeta y actualizar, restablecer o eliminar una carpeta.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Para llamar al SDK, utilice sdk.invokeMethod para especificar el método y los parámetros.

```
sdk.invokeMethod(context, methodName, methodParameters, callback)
```

Activar CDN para cargar Einstein Analytics con mayor rapidez

Cargue Einstein Analytics y otras aplicaciones de Lightning Experience con mayor rapidez activando red de entrega de contenidos (CDN) de Akamai para servir el contenido estático para el marco de trabajo de componentes Lightning. Una CDN generalmente acelera el tiempo de carga de página de contenido estático almacenando versiones en caché en múltiples ubicaciones geográficas. Los activos de Einstein Analytics utilizan automáticamente la CDN para clientes que activaron CDN en sus organizaciones antes de Winter '20. Esta configuración se desactiva de forma predeterminada para organizaciones existentes y se activa de forma predeterminada para nuevas organizaciones.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Para activar CDN, desde Configuración, ingrese *Sesión* en el cuadro `Búsqueda rápida` y, a continuación, seleccione **Configuración de sesión**. Seleccione **Activar Red de entrega de contenido (CDN) para el marco de trabajo de componentes Lightning** y haga clic en **Guardar**. Esta configuración activa la entrega de CDN para el contenido estático en el marco de trabajo Componente Lightning. No distribuye los datos o metadatos de su organización en una CDN.

Si experimenta problemas, pregunte a su departamento de TI si el cortafuegos de su compañía bloquea contenido CDN de Akamai. Si su compañía tiene restricciones de intervalo de IP para contenido servido desde Salesforce, pruebe minuciosamente antes de activar esta configuración.

Einstein Discovery: Desarrollo de modelo sin programación, Impulso de gradiente y Monitoreo de predicciones en vivo

Escriba puntuajes automáticamente en campos seleccionados de Salesforce sin codificación. Disfrute de las ventajas de algoritmos de impulso de gradiente en sus modelos. Utilice el monitoreo de predicciones en vivo para ajustar sus modelos y producir mejores predicciones.

EN ESTA SECCIÓN:

Implementar predicciones en registros de Salesforce sin redactar código (Disponible de forma general)

Puede escribir puntuajes automáticamente en campos seleccionados de Salesforce sin codificación. Integre fácilmente predicciones sin utilizar Process Builder o un paquete gestionado con un desencadenador.

Obtener las mejores predicciones de dos modelos diferentes

Anteriormente, Einstein Discovery se basaba en modelos de retroceso para predecir resultados. Einstein Discovery ahora agrega un segundo tipo de modelo basado en un enfoque de optimización de predicción conocido como algoritmos de aprendizaje de *impulso de gradiente*. Cuando crea una historia, Einstein Discovery genera predicciones utilizando ambos tipos de modelos y muestra los resultados del modelo que mejor desempeño tuvo. Obtiene lo mejor de ambos enfoques.

Monitorear la precisión de modelos implementados en tiempo real (Disponible de forma general)

Determine la precisión de sus modelos logísticos comparando visualmente resultados predichos con los actuales. A continuación utilice este comentario para ajustar su modelo y producir mejores predicciones. Un resultado actual es datos que no se espera que cambien porque alcanzaron su *estado terminal*. Un ejemplo de datos finalizados es la fecha en que se envió un pedido. Defina las condiciones bajo las cuales la variable de resultados de su historia alcanzó su estado terminal. De ese modo, Einstein Discovery sabe qué resultados incluir en el análisis de desempeño.

Mejorar sus modelos comparando mediciones

En Mediciones de modelos, ahora puede mostrar las mediciones para múltiples modelos de lado a lado. Consulte cómo se apilan las mediciones de modelo una sobre otra. Compare segmentos para revelar las variables más importantes en cada segmento. Utilice lo que aprende para mejorar sus modelos y alcanzar mejores predicciones.

Mejorar la precisión del modelo con umbrales de destino

Al desarrollar un modelo para un campo categórico, puede establecer un umbral óptimo que representa el corte para los dos depósitos que está prediciendo. Por ejemplo, puede especificar una relación de costo entre los falsos positivos y los falsos negativos. A continuación permita a Einstein Discovery precisar un umbral optimizado para el caso de negocio asociado con su historia. El valor del umbral representa las ventajas entre los tipos positivos verdaderos y los tipos positivos falsos.

Acelerar la creación de historias con configuración automatizada

Permita a Einstein Discovery seleccionar los mejores datos para analizar para el objetivo de su historia. Busca su conjunto de datos, selecciona la columna que se correlaciona con el resultado y excluye las columnas que no tienen ninguna correlación. Tras la creación de su historia, puede cambiar manualmente las selecciones de columna.

Mejorar sus predicciones analizando la precisión a lo largo del tiempo

Ahora puede monitorear cuán bien predicen sus modelos resultados actuales a lo largo del tiempo, luego utilizar estos comentarios para ajustar sus modelos y producir mejores predicciones. Puede monitorear la precisión de predicciones tanto para regresiones logísticas como lineales.

Visualizar desempeño de modelo con un gráfico de dispersión de valores residuales

Para modelos de retroceso logístico en que la variable de resultado es un campo de texto, un nuevo gráfico de dispersión de valores residuales revela la solidez de su modelo. Un *valor residual* representa la diferencia entre el valor predicho del modelo y el valor de resultado actual. Un resultado actual es datos que no se espera que cambien porque alcanzaron su *estado terminal*. Un ejemplo de datos finalizados es el número de artículos que recibió un cliente en un envío. Defina las condiciones bajo las cuales la variable de resultados de su historia alcanzó su estado terminal. De ese modo, Einstein Discovery sabe qué resultados incluir en el gráfico de dispersión.

Eliminar variables sesgadas de su modelo

Los modelos creados con datos sesgados pueden producir predicciones sesgadas. Impacto dispar es un ejemplo en que los datos reflejan prácticas discriminatorias hacia una población determinada, como disparidades de género en salarios iniciales. Einstein Discovery le alerta sobre variables que se están tratando de forma desigual en su modelo. Puede eliminar el sesgo de impacto desigual de sus predicciones para producir más modelos éticos y responsables.

Acelerar la creación de historias para perspectivas solo descriptivas

Si todo lo que quiere de sus datos son perspectivas de Lo que sucedió, puede omitir el análisis predictivo de su conjunto de datos. La creación de historias es más rápida porque Einstein Discovery no genera predicciones y mejoras. Una vez creada su historia, puede agregar manualmente análisis predictivo si cambia de opinión.

Actualizar sus historias con actualizaciones de conjunto de datos

Cuando los datos cambian en el conjunto de datos de origen, ahora puede elegir analizar los datos actualizados en vez de la instantánea tomada cuando se creó la historia. Cuando abre una historia, Einstein Discovery le notifica cuando se producen cambios en columnas o filas. Anteriormente, una historia siempre se anclaba en la instantánea original de los datos.

Procesar más datos de reporte con Perspectivas de datos de Einstein

Los límites de Perspectivas de datos de Einstein han aumentado. Ahora puede crear perspectivas desde reportes que contienen hasta 500.000 filas y 50 columnas de datos. Además, puede crear hasta 1.000 análisis de Perspectivas de datos de Einstein por organización por día.

Crear historias utilizando conjuntos de datos con predicados

Einstein Discovery ahora puede analizar conjuntos de datos de Einstein Analytics con predicados de seguridad a nivel de fila y reglas de colaboración asociadas con la herencia de colaboración de Salesforce. Todos los usuarios que acceden a la historia pueden ver los resultados de la historia. No necesitan el mismo acceso a nivel de fila que el creador de la historia. Anteriormente, necesitaba el permiso "Ignorar el predicado cuando se crea una historia a partir de un conjunto de datos", que está desaprobado en la versión Winter '20.

Mostrar predicciones de Einstein Discovery en páginas de comunidad de Lightning Experience

Agregue predicciones de Einstein Discovery como un componente estándar en cualquier página de comunidad Lightning. En Generador de comunidad, arrastre el nuevo componente Predicciones de Einstein en su página de comunidad. A continuación, simplemente seleccione una definición de predicción, establezca unidades de predicción y seleccione parámetros de visualización. En la página de comunidad, las predicciones se actualizan en tiempo real y no se requiere ninguna escritura diferida en Salesforce.

Personalizar el aspecto de predicciones de Einstein Discovery en páginas de registros de Lightning Experience

Personalice el aspecto de predicciones de Einstein Discovery incrustadas en páginas de registros de Lightning Experience. Para modelos de retroceso logístico (problemas de clasificación binaria), especifique etiquetas que aparecen cuando la predicción es superior o inferior al umbral del modelo. Ejemplos: ganancia o pérdida, mantenimiento o abandono, etc. Recomendaciones de filtro sobre cómo mejorar una predicción. Establezca el número máximo de recomendaciones o muestre recomendaciones que afectan al resultado por un porcentaje mínimo.

Obtener predicciones de Einstein en código Apex

Tras implementar modelos con Einstein Discovery, utilice el método `ConnectApi.SmartDataDiscovery.predict` para obtener predicciones sobre objetos de Salesforce en su código Apex.

Retirada de Einstein Discovery Classic

Planificamos la retirada de Einstein Discovery Classic en Spring '20. Los usuarios actuales de Einstein Discovery Classic necesitan la licencia Einstein Analytics Plus (requerida para Einstein Discovery en Analytics) para volver a crear conjuntos de datos e historias en Analytics Studio. Einstein Discovery Classic será sustituido por la nueva experiencia en todas las organizaciones de Developer Edition con el lanzamiento de Winter '20.

Implementar predicciones en registros de Salesforce sin redactar código (Disponible de forma general)

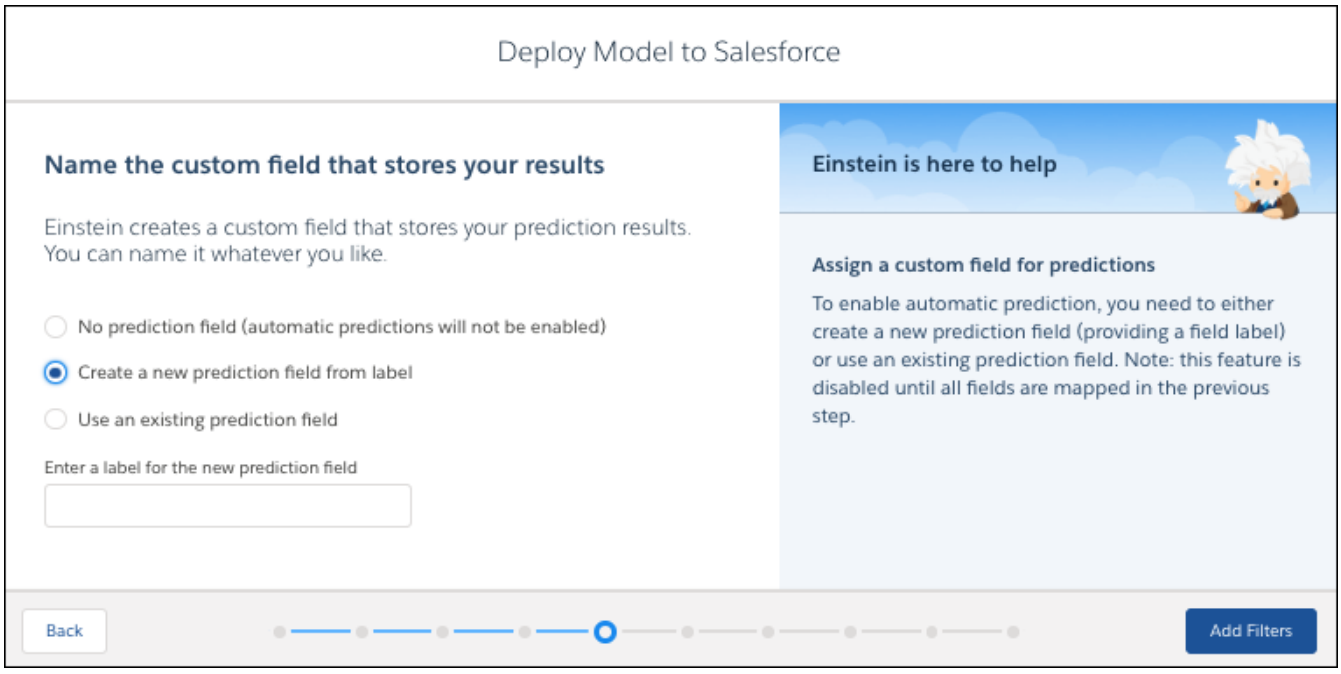
Puede escribir puntuajes automáticamente en campos seleccionados de Salesforce sin codificación. Integre fácilmente predicciones sin utilizar Process Builder o un paquete gestionado con un desencadenador.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

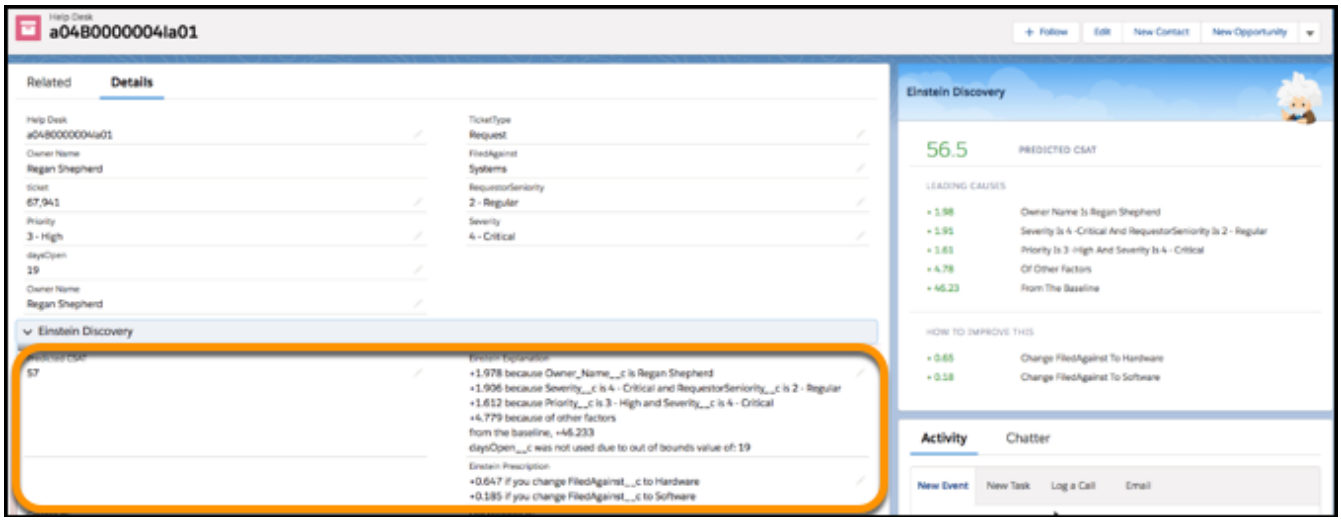
Quién: La implementación de un modelo requiere el permiso Conectar modelo de Einstein Discovery.

Cómo: Implemente el modelo que desea utilizar para predicciones. Durante la implementación, debe asignar todos los campos de modelo de vuelta a campos de Salesforce. Cuando se solicite, especifique si:

- crear un nuevo campo Predicción de IA y especificar la etiqueta, o
- utilizar un campo Predicción de IA existente



Después de implementar el modelo, agregue el campo Predicción de IA al formato de página.



CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Obtener las mejores predicciones de dos modelos diferentes

Anteriormente, Einstein Discovery se basaba en modelos de retroceso para predecir resultados. Einstein Discovery ahora agrega un segundo tipo de modelo basado en un enfoque de optimización de predicción conocido como algoritmos de aprendizaje de *impulso de gradiente*. Cuando crea una historia, Einstein Discovery genera predicciones utilizando ambos tipos de modelos y muestra los resultados del modelo que mejor desempeño tuvo. Obtiene lo mejor de ambos enfoques.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

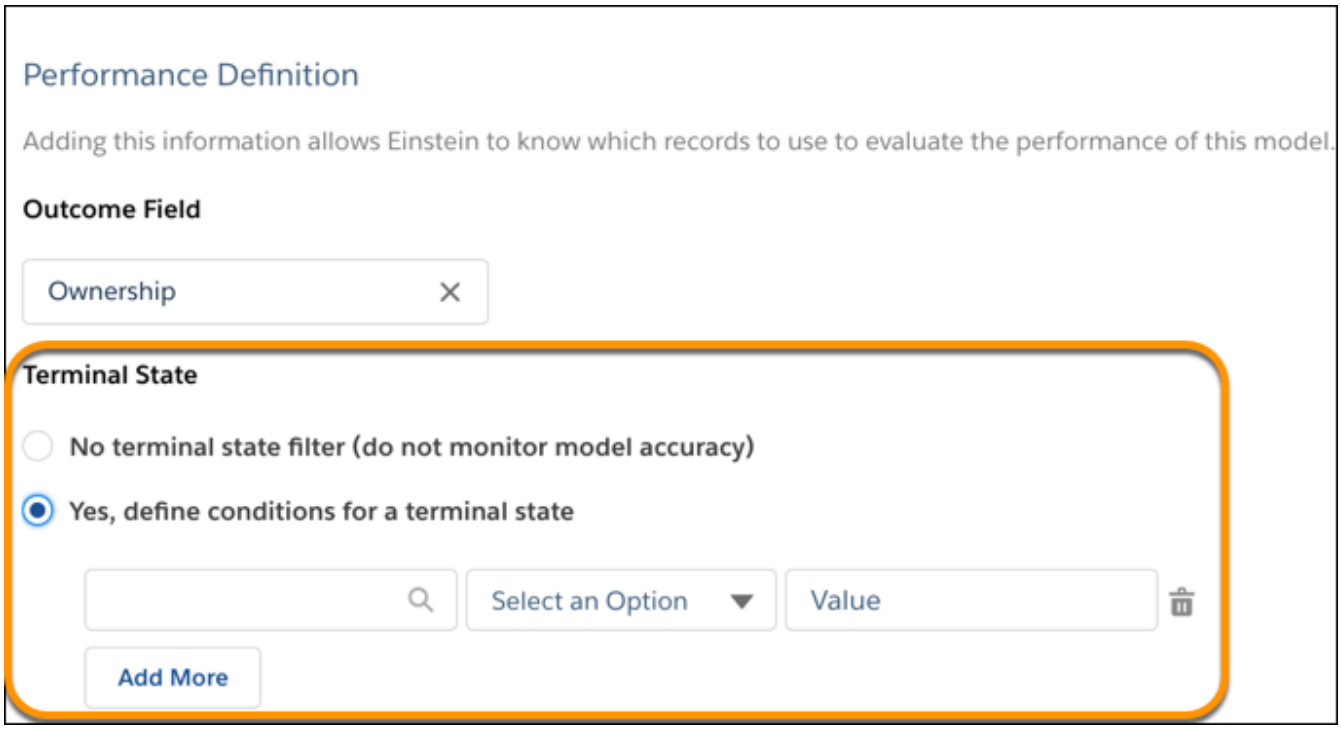
Monitorear la precisión de modelos implementados en tiempo real (Disponible de forma general)

Determine la precisión de sus modelos logísticos comparando visualmente resultados predichos con los actuales. A continuación utilice este comentario para ajustar su modelo y producir mejores predicciones. Un resultado actual es datos que no se espera que cambien porque alcanzaron su *estado terminal*. Un ejemplo de datos finalizados es la fecha en que se envió un pedido. Defina las condiciones bajo las cuales la variable de resultados de su historia alcanzó su estado terminal. De ese modo, Einstein Discovery sabe qué resultados incluir en el análisis de desempeño.

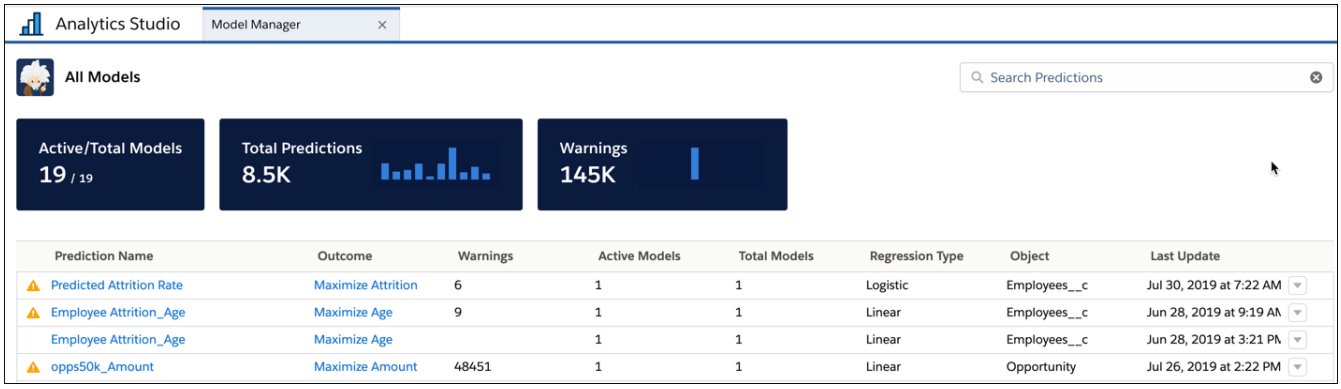
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: La visualización de la precisión de los modelos requiere el permiso Conectar modelo de Einstein Discovery.

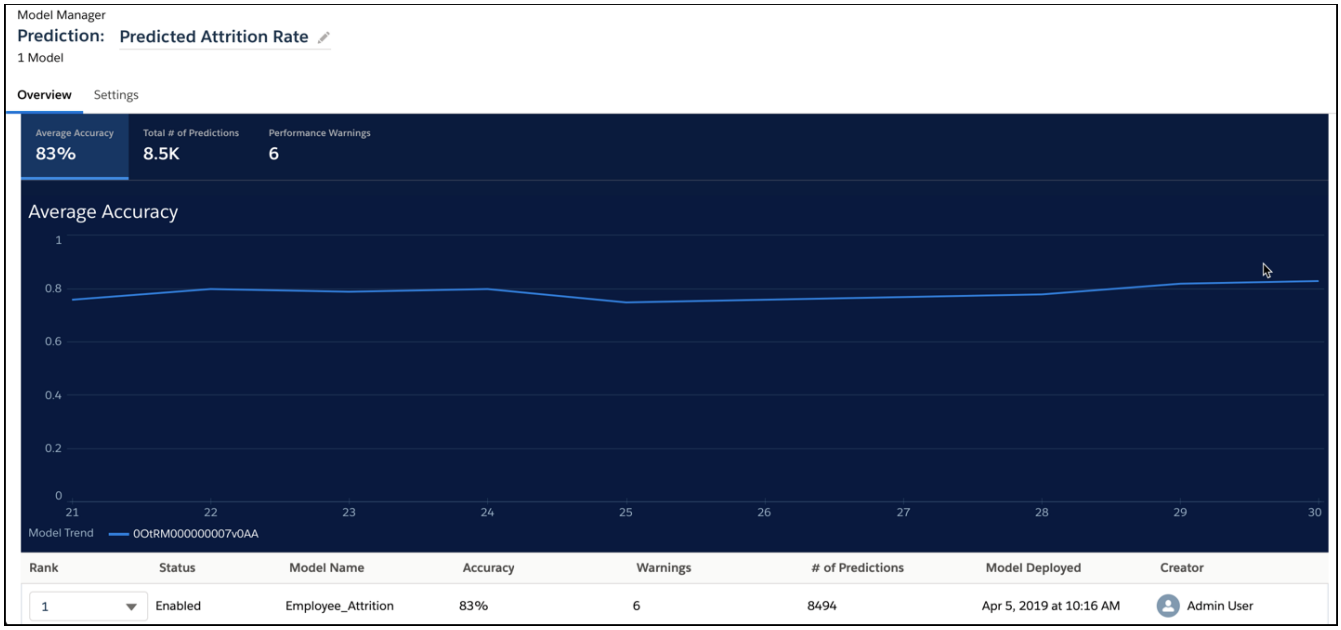
Cómo: Durante la implementación, defina condiciones que indican cuándo la variable de resultados de su historia alcanzó un estado terminal.



Abra el Gestor de modelos para ver un resumen de modelos activos.



Visualice un modelo logístico activo. Un gráfico en vivo muestra su precisión media (% de predicciones correctas) con el tiempo.



CONSULTE TAMBIÉN

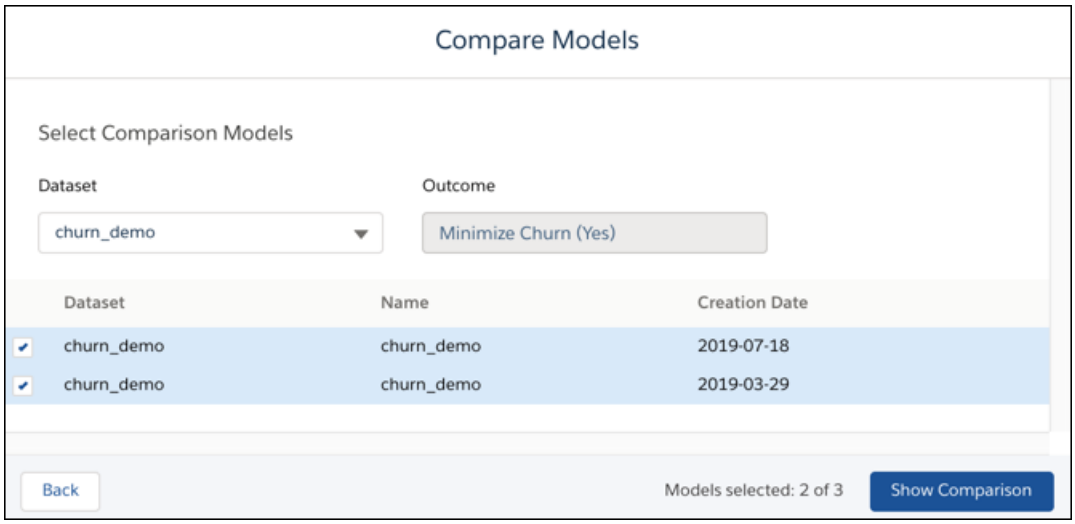
Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Mejorar sus modelos comparando mediciones

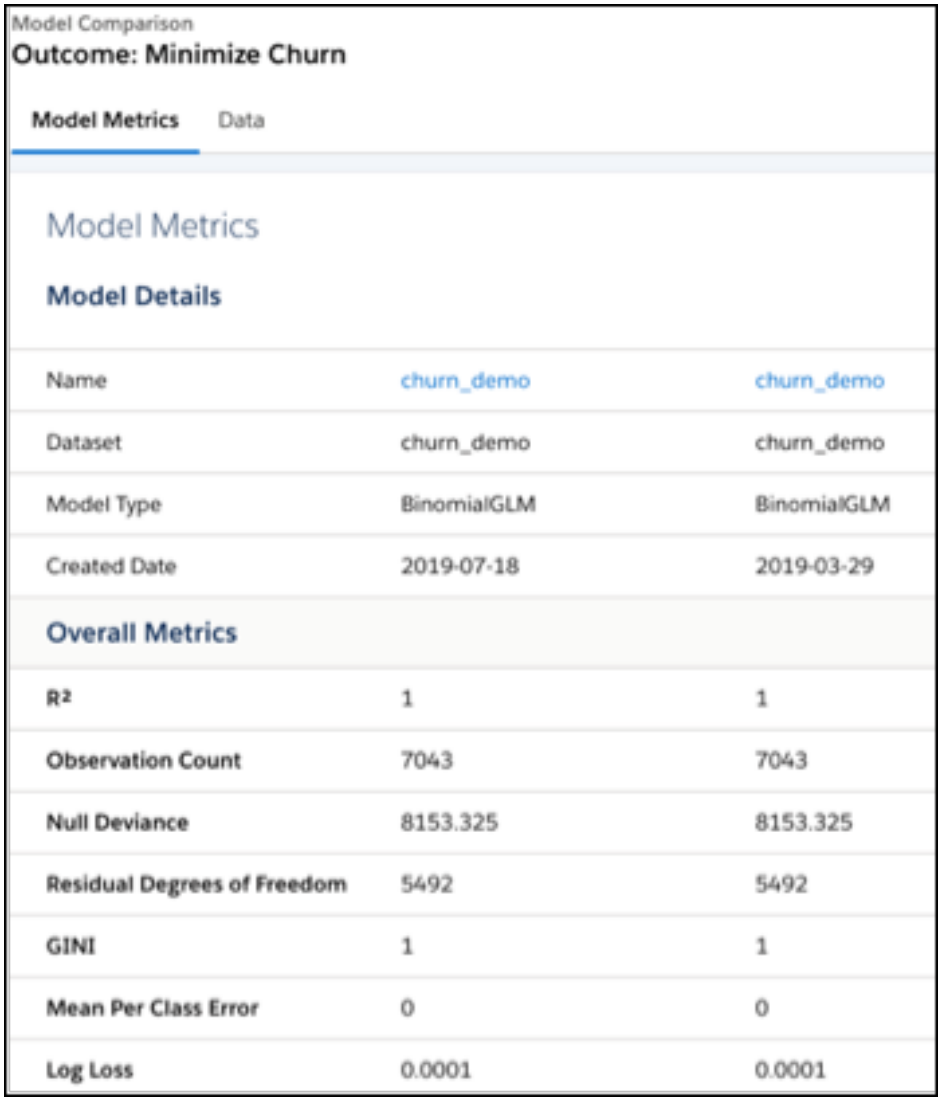
En Mediciones de modelos, ahora puede mostrar las mediciones para múltiples modelos de lado a lado. Consulte cómo se apilan las mediciones de modelo una sobre otra. Compare segmentos para revelar las variables más importantes en cada segmento. Utilice lo que aprende para mejorar sus modelos y alcanzar mejores predicciones.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: En la pantalla Mediciones de modelos, haga clic en **Comparar modelos**. En la pantalla Comparar modelos, seleccione los modelos que desea comparar.



Para ver las mediciones del modelo unas junto a otras, haga clic en **Mostrar comparación**. Einstein Discovery muestra filas de mediciones y columnas de modelos seleccionados.


Model Comparison
Outcome: Minimize Churn
Model Metrics Data
Model Metrics
Model Details

Name	churn_demo	churn_demo
Dataset	churn_demo	churn_demo
Model Type	BinomialGLM	BinomialGLM
Created Date	2019-07-18	2019-03-29
Overall Metrics		
R^2	1	1
Observation Count	7043	7043
Null Deviance	8153.325	8153.325
Residual Degrees of Freedom	5492	5492
GINI	1	1
Mean Per Class Error	0	0
Log Loss	0.0001	0.0001

CONSULTE TAMBIÉN

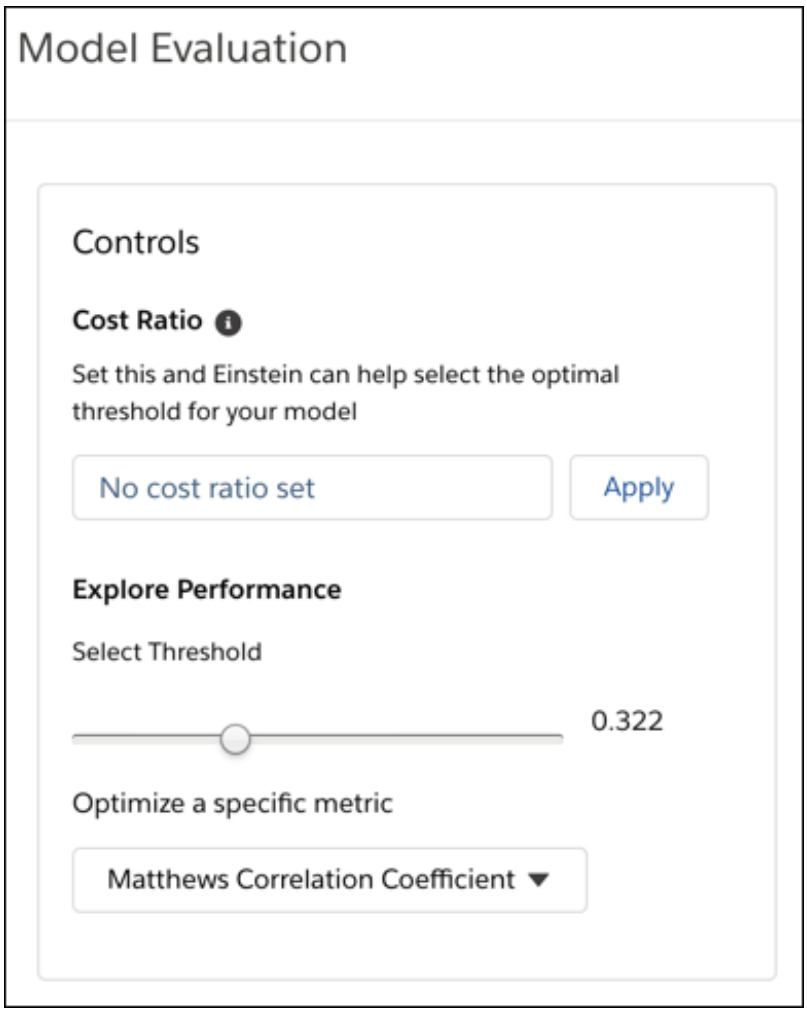
Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Mejorar la precisión del modelo con umbrales de destino

Al desarrollar un modelo para un campo categórico, puede establecer un umbral óptimo que representa el corte para los dos depósitos que está prediciendo. Por ejemplo, puede especificar una relación de costo entre los falsos positivos y los falsos negativos. A continuación permita a Einstein Discovery precisar un umbral optimizado para el caso de negocio asociado con su historia. El valor del umbral representa las ventajas entre los tipos positivos verdaderos y los tipos positivos falsos.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Abra una historia con una variable de resultado que es un campo categórico. En Mediciones de modelos, en la ficha Evaluación de modelo, especifique una relación de costo y haga clic en **Aplicar**.



CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

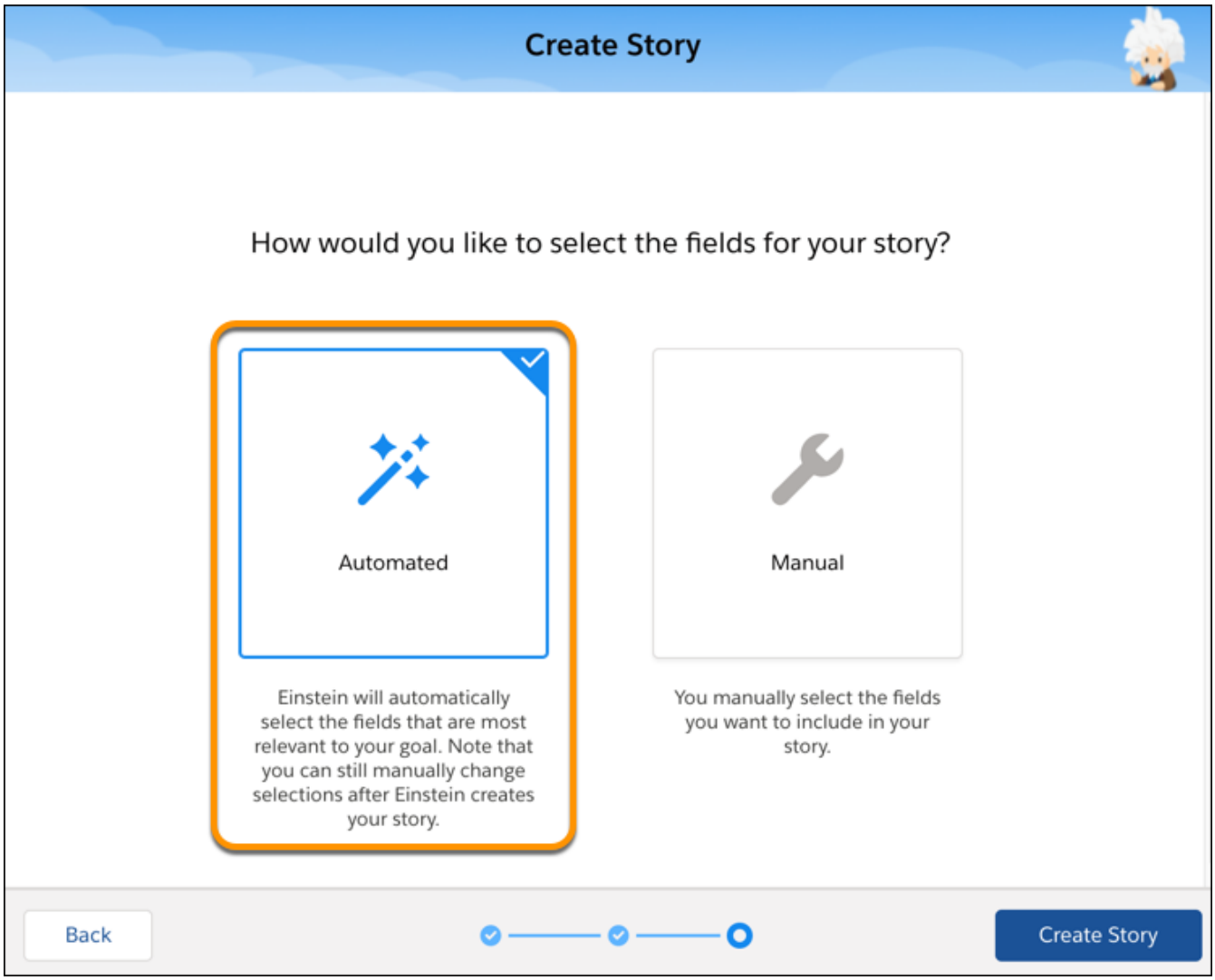
Acelerar la creación de historias con configuración automatizada

Permita a Einstein Discovery seleccionar los mejores datos para analizar para el objetivo de su historia. Busca su conjunto de datos, selecciona la columna que se correlaciona con el resultado y excluye las columnas que no tienen ninguna correlación. Tras la creación de su historia, puede cambiar manualmente las selecciones de columna.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: La creación de historias con configuración automatizada requiere el permiso Crear y actualizar historias de Einstein Discovery.

Cómo: Cuando cree una historia, seleccione **Automatizada** y haga clic en **Crear historia**.



CONSULTE TAMBIÉN

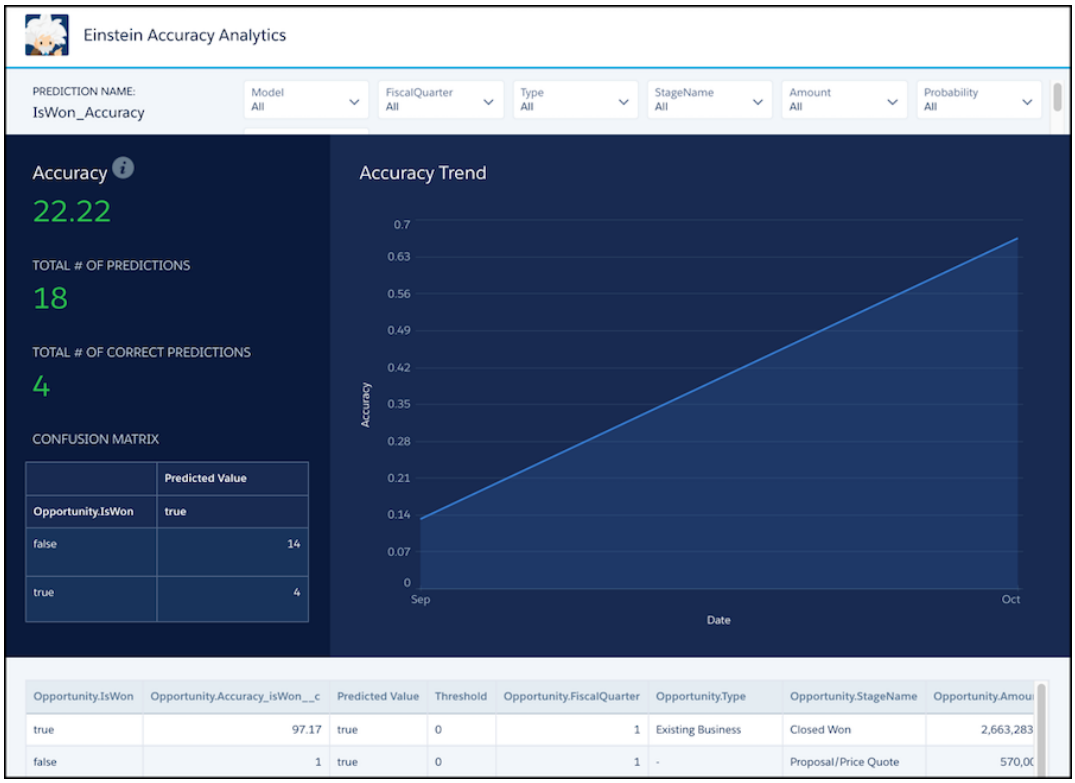
Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Mejorar sus predicciones analizando la precisión a lo largo del tiempo

Ahora puede monitorear cuán bien predicen sus modelos resultados actuales a lo largo del tiempo, luego utilizar estos comentarios para ajustar sus modelos y producir mejores predicciones. Puede monitorear la precisión de predicciones tanto para regresiones logísticas como lineales.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Implemente modelos para utilizar campos de predicción automatizada y configurar el estado terminal. En Gestor de modelos, visualice una predicción, haga clic en **Analizar precisión** para configurar y crear la aplicación, luego ejecute la aplicación para ver sus tableros con mediciones de precisión y un gráfico de tendencia.



CONSULTE TAMBIÉN

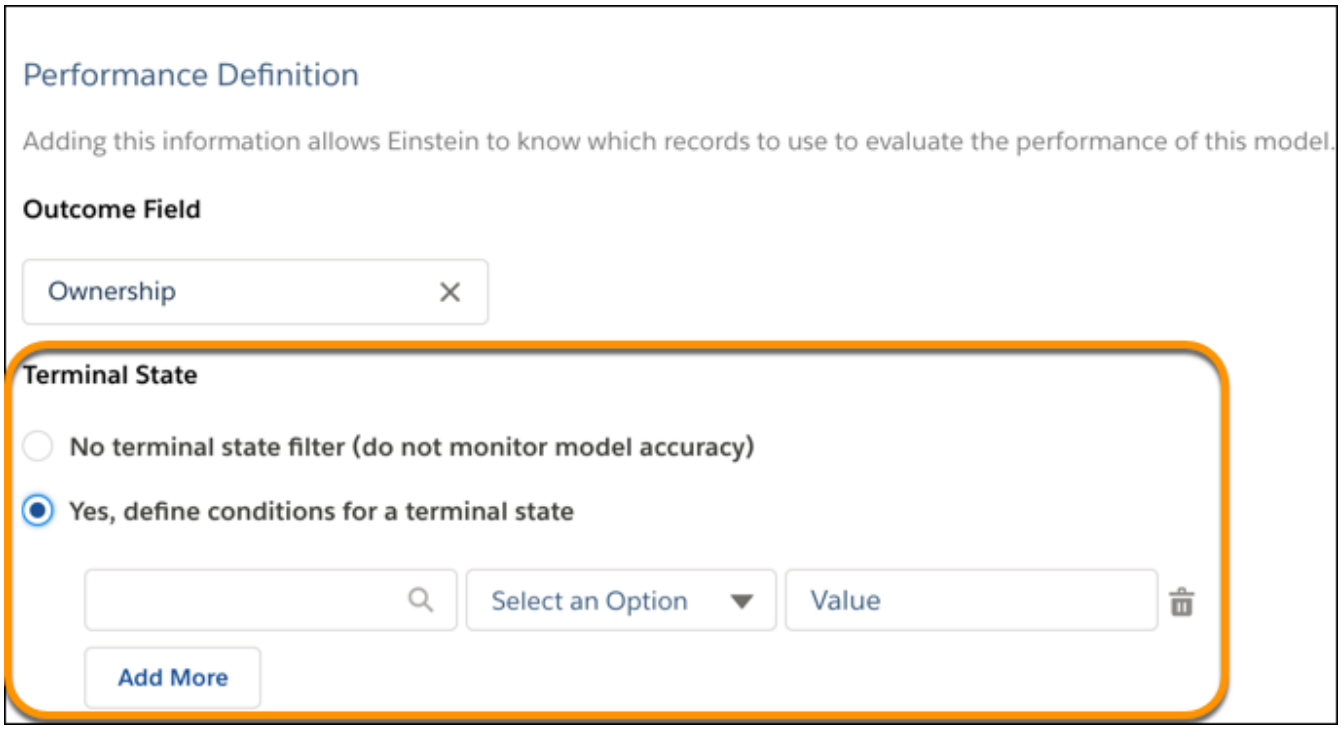
Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Visualizar desempeño de modelo con un gráfico de dispersión de valores residuales

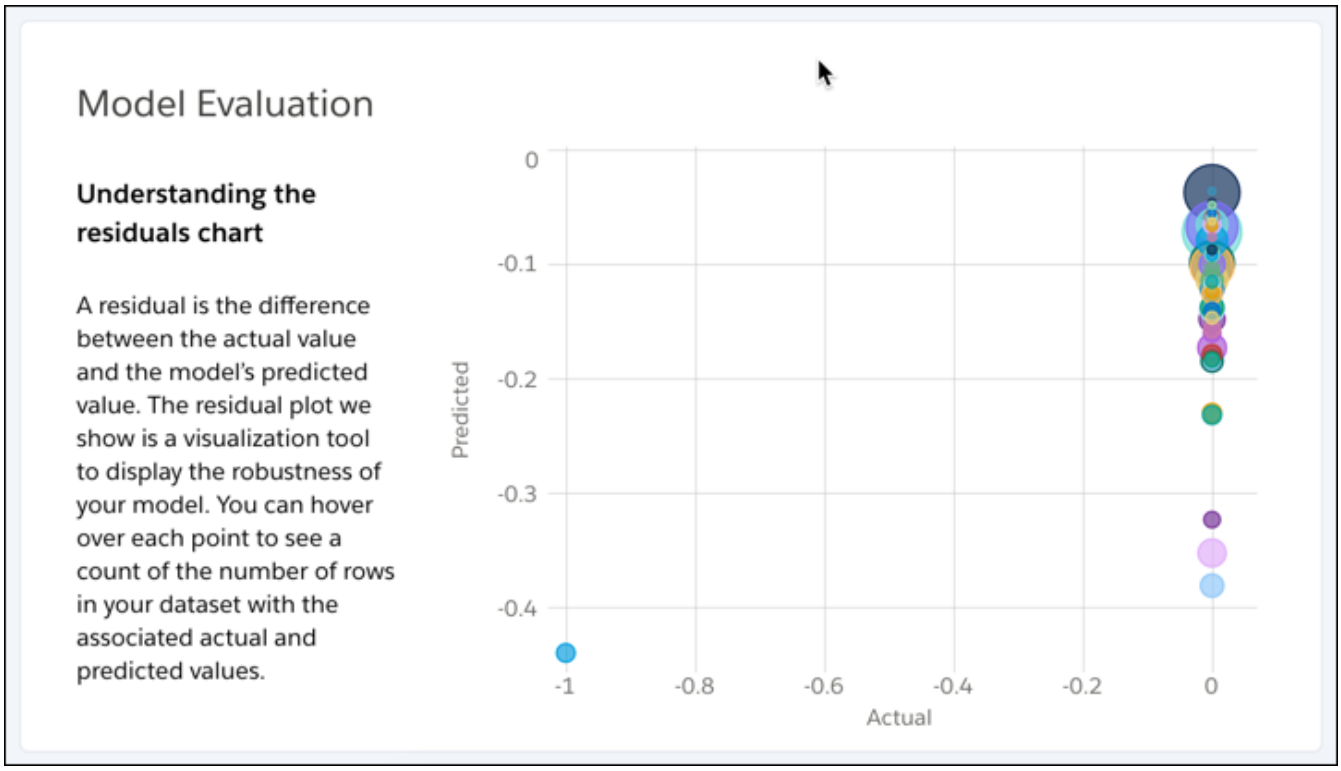
Para modelos de retroceso logístico en que la variable de resultado es un campo de texto, un nuevo gráfico de dispersión de valores residuales revela la solidez de su modelo. Un *valor residual* representa la diferencia entre el valor predicho del modelo y el valor de resultado actual. Un resultado actual es datos que no se espera que cambien porque alcanzaron su *estado terminal*. Un ejemplo de datos finalizados es el número de artículos que recibió un cliente en un envío. Defina las condiciones bajo las cuales la variable de resultados de su historia alcanzó su estado terminal. De ese modo, Einstein Discovery sabe qué resultados incluir en el gráfico de dispersión.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Implemente una historia de clasificación. Durante la implementación, defina las condiciones que indican cuándo la variable de resultado de su historia alcanzó un estado terminal.



Abra mediciones de modelos y haga clic en la ficha **Evaluación de modelo**.



Pase el ratón sobre un punto para ver un conteo del número de filas en su conjunto de datos con los valores predichos y actuales asociados.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

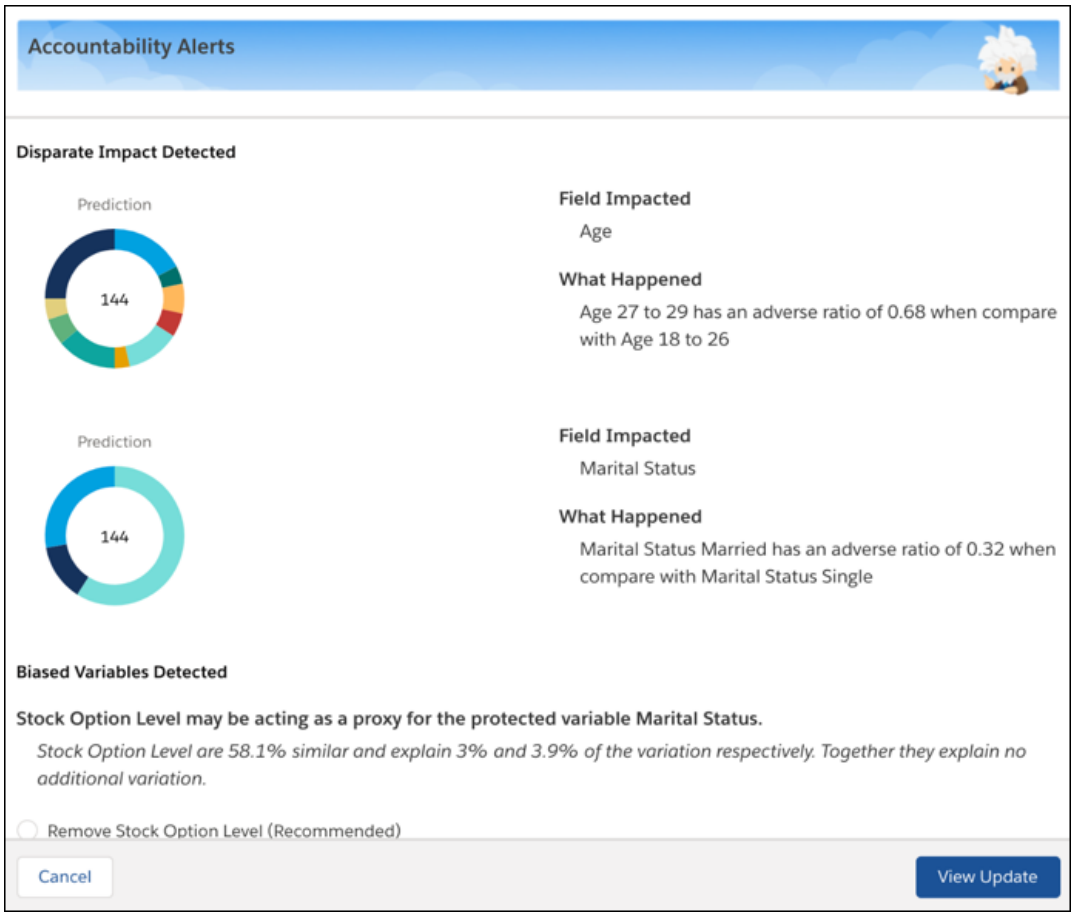
Eliminar variables sesgadas de su modelo

Los modelos creados con datos sesgados pueden producir predicciones sesgadas. Impacto dispar es un ejemplo en que los datos reflejan prácticas discriminatorias hacia una población determinada, como disparidades de género en salarios iniciales. Einstein Discovery le alerta sobre variables que se están tratando de forma desigual en su modelo. Puede eliminar el sesgo de impacto desigual de sus predicciones para producir más modelos éticos y responsables.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: La eliminación del sesgo de impacto desigual de una historia requiere el permiso Crear y actualizar historias de Einstein Discovery.

Cómo: Einstein Discovery le notifica acerca de posibles sesgos de impacto desigual en sus datos y sugiere remedios. Seleccione qué sugerencias implementar en su modelo.



CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

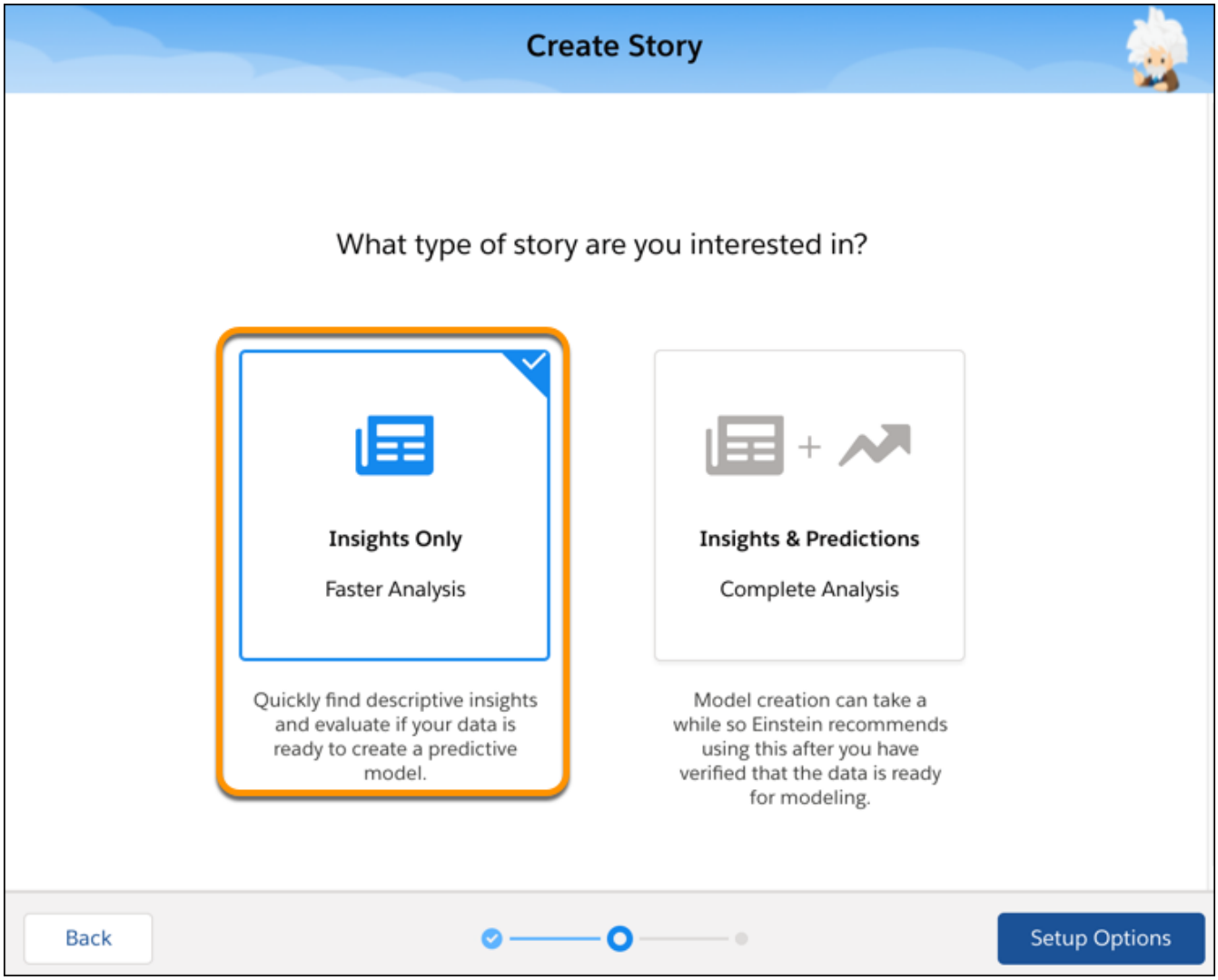
Acelerar la creación de historias para perspectivas solo descriptivas

Si todo lo que quiere de sus datos son perspectivas de Lo que sucedió, puede omitir el análisis predictivo de su conjunto de datos. La creación de historias es más rápida porque Einstein Discovery no genera predicciones y mejoras. Una vez creada su historia, puede agregar manualmente análisis predictivo si cambia de opinión.

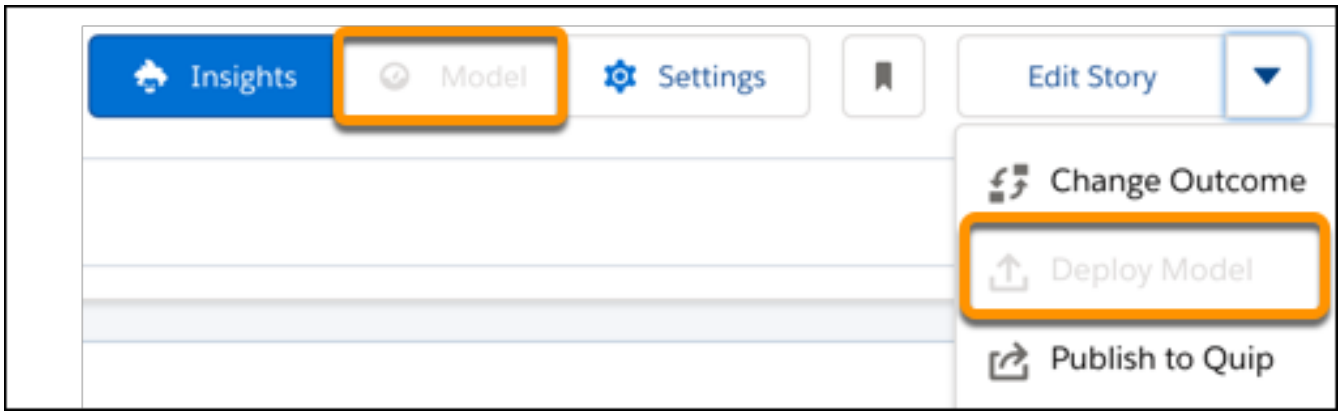
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: La creación de historias solo descriptivas requiere el permiso Crear y actualizar historias de Einstein Discovery.

Cómo: Cuando cree una historia, seleccione **Solo perspectivas**.



Tras crear su historia, solo las perspectivas **Lo que sucedió** están disponibles. Las historias solo descriptivas no utilizan modelos. Por lo tanto, las funciones relacionadas con modelos no están disponibles, como la opción **Mediciones** en la barra de herramientas y el comando **Implementar modelo** en el menú desplegable.



CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

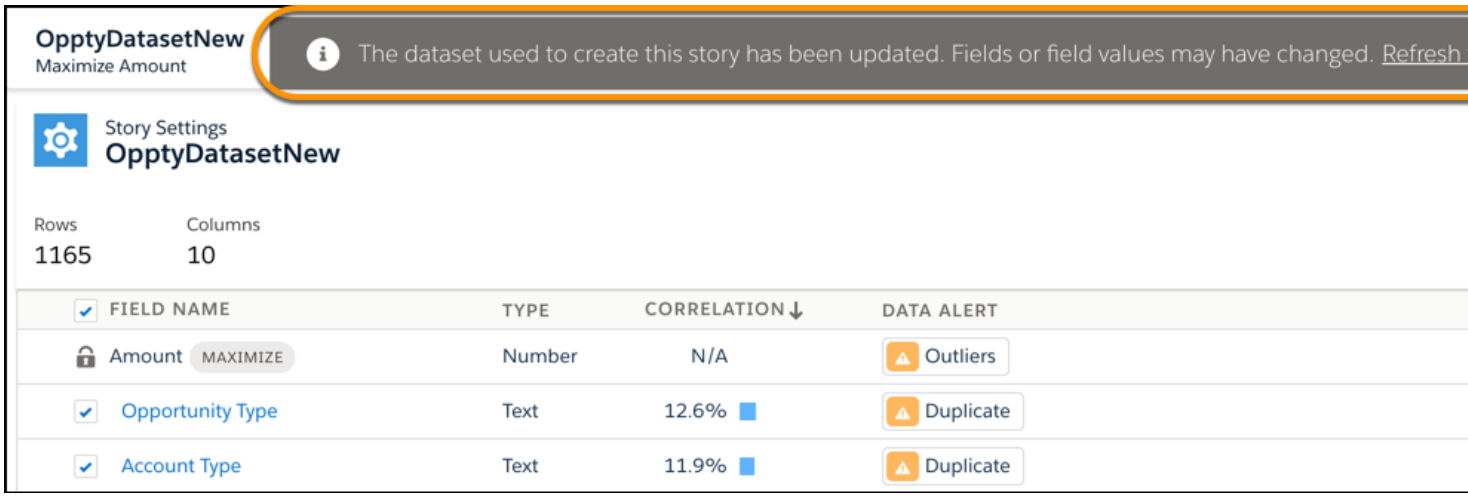
Actualizar sus historias con actualizaciones de conjunto de datos

Cuando los datos cambian en el conjunto de datos de origen, ahora puede elegir analizar los datos actualizados en vez de la instantánea tomada cuando se creó la historia. Cuando abre una historia, Einstein Discovery le notifica cuando se producen cambios en columnas o filas. Anteriormente, una historia siempre se anclaba en la instantánea original de los datos.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: La actualización de historias con actualizaciones de conjuntos de datos requiere el permiso Crear y actualizar historias de Einstein Discovery.

Cómo: Abra una historia. Einstein Discovery le notifica cuando el conjunto de datos cambia con el mensaje: **Se ha actualizado el conjunto de datos utilizado para crear esta historia. Es posible que los campos o los valores de los campos hayan cambiado.**.



Haga clic en **Actualizar opciones de campos desde la versión más reciente** y haga clic en **Crear historia**. Einstein Discovery analiza los datos más recientes, que pueden dar como resultado nuevas mejoras sugeridas (como diferentes depósitos).

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Procesar más datos de reporte con Perspectivas de datos de Einstein

Los límites de Perspectivas de datos de Einstein han aumentado. Ahora puede crear perspectivas desde reportes que contienen hasta 500.000 filas y 50 columnas de datos. Además, puede crear hasta 1.000 análisis de Perspectivas de datos de Einstein por organización por día.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: El procesamiento de datos de reportes con Perspectivas de datos de Einstein requiere el permiso Puede ejecutar Perspectivas de datos de Einstein.

Cómo: Si no ve el botón **Perspectivas** en sus reportes, verifique que está activado. Para obtener instrucciones, consulte Configurar Perspectivas de datos de Einstein.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Crear historias utilizando conjuntos de datos con predicados

Einstein Discovery ahora puede analizar conjuntos de datos de Einstein Analytics con predicados de seguridad a nivel de fila y reglas de colaboración asociadas con la herencia de colaboración de Salesforce. Todos los usuarios que acceden a la historia pueden ver los resultados de la historia. No necesitan el mismo acceso a nivel de fila que el creador de la historia. Anteriormente, necesitaba el permiso "Ignorar el predicado cuando se crea una historia a partir de un conjunto de datos", que está desaprobado en la versión Winter '20.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: La creación de historias utilizando conjuntos de datos con predicados requiere el permiso Crear y actualizar historias de Einstein Discovery.

Cómo: Cuando cree una historia, seleccione un conjunto de datos con un predicado. Como el creador de la historia, debe tener acceso a suficientes filas de datos para crear la historia.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

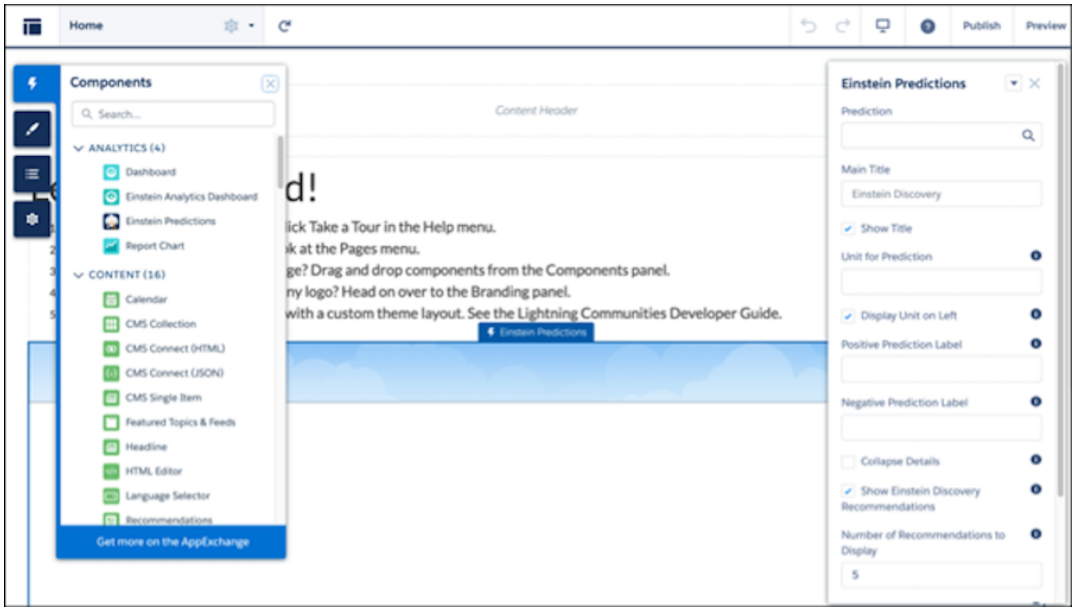
Mostrar predicciones de Einstein Discovery en páginas de comunidad de Lightning Experience

Agregue predicciones de Einstein Discovery como un componente estándar en cualquier página de comunidad Lightning. En Generador de comunidad, arrastre el nuevo componente Predicciones de Einstein en su página de comunidad. A continuación, simplemente seleccione una definición de predicción, establezca unidades de predicción y seleccione parámetros de visualización. En la página de comunidad, las predicciones se actualizan en tiempo real y no se requiere ninguna escritura diferida en Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Para agregar el componente a una página de comunidad Lightning, debe tener el permiso del sistema Personalizar aplicación. Para ver las predicciones, debe tener el permiso Ver recomendaciones de Einstein Discovery.

Cómo: Arrastre el componente Predicciones de Einstein al formato de página. Seleccione la predicción para mostrar y, opcionalmente, configure los parámetros.



CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Personalizar el aspecto de predicciones de Einstein Discovery en páginas de registros de Lightning Experience

Personalice el aspecto de predicciones de Einstein Discovery incrustadas en páginas de registros de Lightning Experience. Para modelos de retroceso logístico (problemas de clasificación binaria), especifique etiquetas que aparecen cuando la predicción es superior o inferior al umbral del modelo. Ejemplos: ganancia o pérdida, mantenimiento o abandono, etc. Recomendaciones de filtro sobre cómo mejorar una predicción. Establezca el número máximo de recomendaciones o muestre recomendaciones que afectan al resultado por un porcentaje mínimo.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Para configurar el componente a una página, debe tener el permiso del sistema Personalizar aplicación. Para ver las predicciones, debe tener el permiso Ver recomendaciones de Einstein Discovery.

Cómo: Arrastre el componente Lightning estándar Predicciones de Einstein al formato de página. Seleccione la predicción para mostrar y configure los ajustes de visualización. Para obtener instrucciones, consulte Agregar predicciones de Einstein a una página Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Obtener predicciones de Einstein en código Apex

Tras implementar modelos con Einstein Discovery, utilice el método `ConnectApi.SmartDataDiscovery.predict` para obtener predicciones sobre objetos de Salesforce en su código Apex.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cuándo: El método `ConnectApi.SmartDataDiscovery.predict` estaba disponible en v46.0 pero no estaba documentado.

Quién: Para acceder y ejecutar la API, necesita el permiso Ver recomendaciones de Einstein Discovery.

Cómo: Para obtener instrucciones, consulte Obtener predicciones en Apex.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Retirada de Einstein Discovery Classic

Planificamos la retirada de Einstein Discovery Classic en Spring '20. Los usuarios actuales de Einstein Discovery Classic necesitan la licencia Einstein Analytics Plus (requerida para Einstein Discovery en Analytics) para volver a crear conjuntos de datos e historias en Analytics Studio. Einstein Discovery Classic será sustituido por la nueva experiencia en todas las organizaciones de Developer Edition con el lanzamiento de Winter '20.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Si en estos momentos utiliza Einstein Discovery Classic y ya tiene la licencia Einstein Analytics Plus, registre un caso con el Servicio de asistencia de Salesforce para cambiar a la nueva experiencia. Si tiene la licencia EA Growth o Discovery Analysts, haga contacto con su Ejecutivo de cuenta para intercambiar su licencia a Einstein Analytics Plus. Las organizaciones de Developer gratuitas tienen todas las licencias correctas y cambiarán automáticamente a la nueva experiencia.

Si desea mantener datos de sus conjuntos de datos de Einstein Discovery, utilice la función "Exportar a Einstein Analytics" *antes* del cambio. Una vez activado Einstein Discovery en Analytics en su organización, utilice Analytics Studio para construir sus conjuntos de datos de Einstein Analytics y cree manualmente sus historias.

CONSULTE TAMBIÉN

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Analytics para todos: Nueva página de inicio de Analytics, Centro de aprendizaje, Suscripciones de email (Beta)

La nueva página de inicio de Analytics es su plataforma de lanzamiento personalizada para buscar, agregar como favoritos, depurar e interactuar con los activos y las perspectivas más importantes para usted. Con rutas de aprendizaje guiado y seguimiento de Trailhead, el Centro de aprendizaje es ahora una mina en aplicación de recursos útiles. Suscríbase a widgets de tablero y obtenga un email diario o semanal con instantáneas de sus gráficos y KPI más importantes.

EN ESTA SECCIÓN:

Ir a las perspectivas que más importan con mayor rapidez con la página de inicio de Analytics
La nueva página de inicio de Analytics ofrece una plataforma de lanzamiento personalizada desde la cual puede buscar, depurar, descubrir e interactuar con los activos y las perspectivas más importantes para usted.

Ruta por el aprendizaje guiado y realizar seguimiento de su progreso en el Centro de aprendizaje
En Analytics Studio, la ficha Aprender cambia de nombre a Centro de aprendizaje y ahora proporciona una fuente aún más enriquecida de asistencia en aplicación. Agregamos el rastreador de insignias de Trailhead y ampliamos el aprendizaje guiado en grandes rutas iniciales por todo Analytics. Estas rutas están diseñadas para ayudar nuevos usuarios a empezar a trabajar rápidamente y obtener información acerca de las posibilidades para crear e implementar Analytics.

Suscribirse para actualizaciones de email en mediciones clave (Beta)
No más rastreos entre tableros para las consultas de datos que consulta de forma rutinaria. Ahora puede suscribirse a widgets de tablero, y Einstein Analytics le envía un email diario o semanal con instantáneas de sus gráficos y KPI más importantes. Con una suscripción de email, puede ver hasta 20 widgets. Configure suscripciones en Analytics Studio, la ficha Analytics y los tableros Analytics incrustados.

Obtener más información en Studio con la aplicación Learning Adventure
La aplicación Einstein Analytics Learning Adventure le guía por ejemplos de mejores prácticas para el diseño de las visualizaciones y la creación de aplicaciones potentes dinámicas. La aplicación se presenta como una plantilla en Analytics Studio, y se actualiza con nuevos gráficos, casos de uso de SAQL y una inmersión profunda en tablas.

Publicar tableros y lentes en diapositivas de Quip
Colabore en Quip con imágenes exportadas de lentes, widgets y tableros completos. Cada imagen de instantánea se publica en un nuevo conjunto de diapositivas de Quip.

Realizar vista previa de tableros antes de imprimirlos o guardarlos como documentos PDF
El proceso de impresión es más intuitivo. Ahora está claro que la acción del tablero es realizar vista previa, y luego puede imprimir desde su navegador.

Abrir registros desde tableros de Einstein Analytics en fichas de páginas Lightning
Registros abiertos desde un tablero integrado de Einstein Analytics o la ficha Analytics se abren en una ficha de página Lightning en vez de una nueva ventana del navegador. Los usuarios obtienen una experiencia familiar con fichas de página Lightning y menos clics para llevar a cabo acciones en perspectivas desde sus tableros.

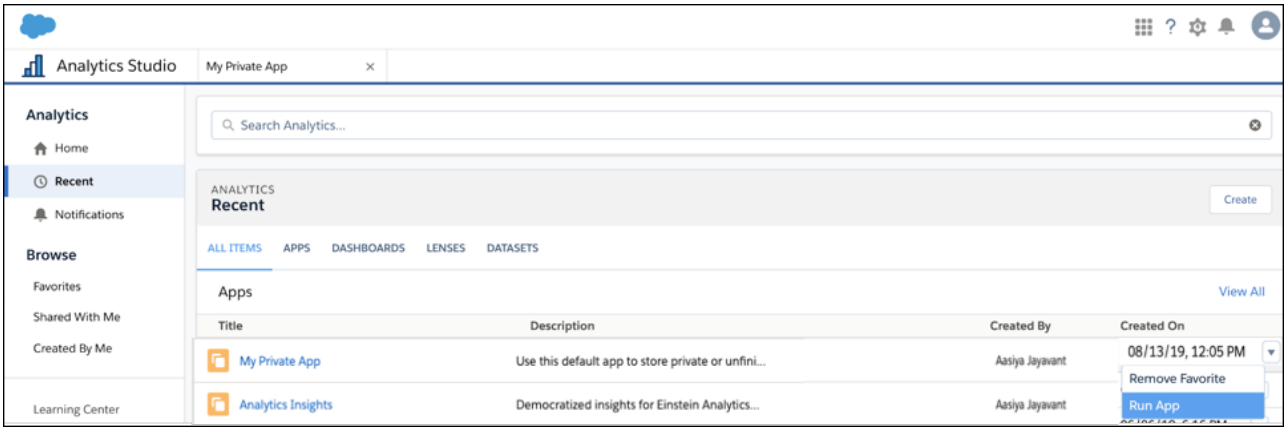
Aplicaciones móviles de Analytics: Einstein Analytics y la aplicación móvil Salesforce
Con la versión más reciente de Salesforce para iOS, los usuarios de Einstein Analytics pueden hacer más en los desplazamientos sin cambiar entre aplicaciones. Acceda a sus tableros de Einstein Analytics desde favoritos, búsqueda global, vínculos, páginas de registro y páginas Lightning todo en Salesforce para iOS. Para organizaciones que actualizan a la nueva aplicación móvil Salesforce, los usuarios de Salesforce para Android pueden acceder a tableros integrados en páginas de registro. Einstein Analytics para iOS y Android obtienen una actualización a la versión 8.0 en las próximas semanas.

Ir a las perspectivas que más importan con mayor rapidez con la página de inicio de Analytics

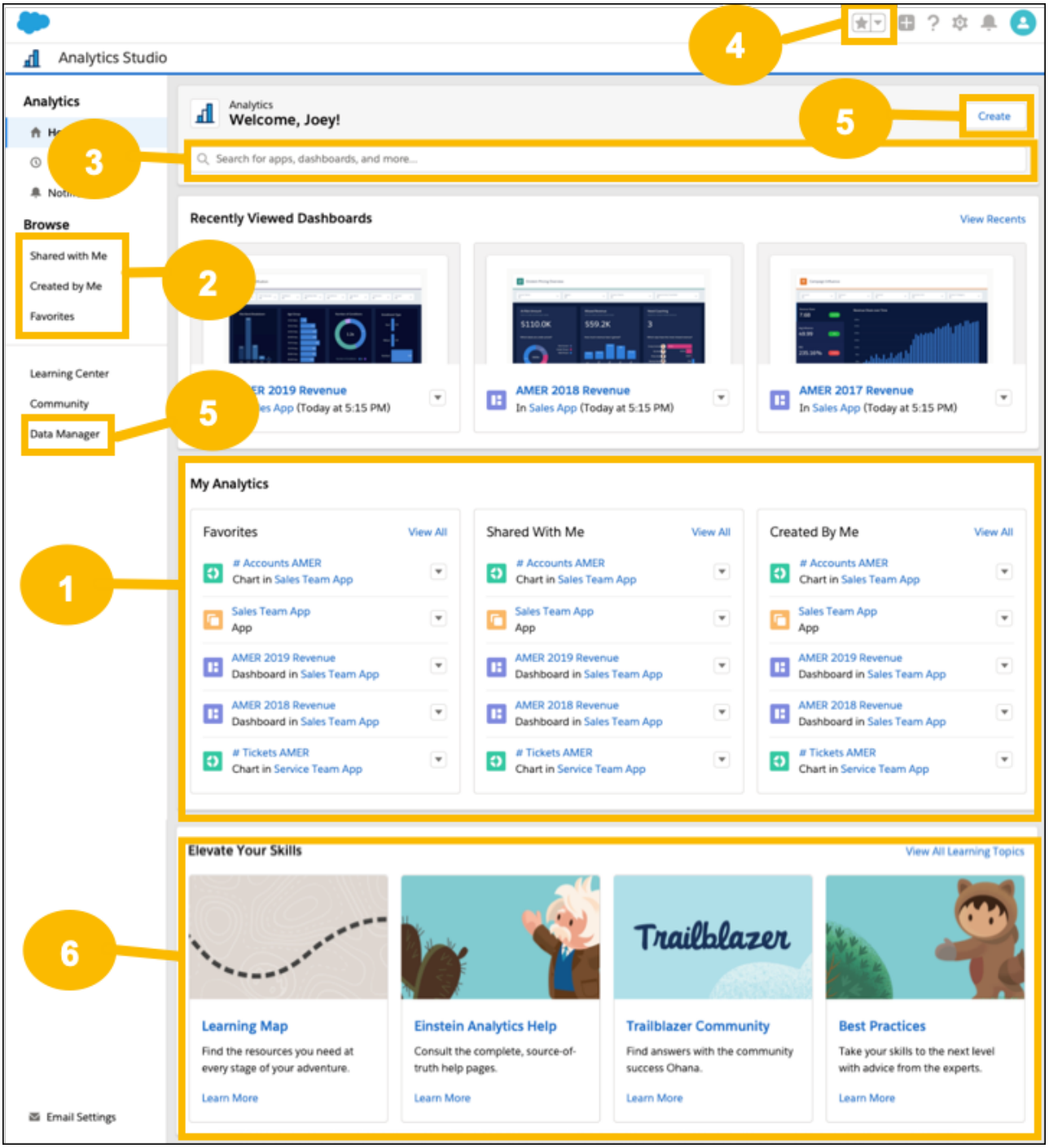
La nueva página de inicio de Analytics ofrece una plataforma de lanzamiento personalizada desde la cual puede buscar, depurar, descubrir e interactuar con los activos y las perspectivas más importantes para usted.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Para acceder a la página de inicio de Analytics, haga clic en **Inicio** en la ficha Analytics o en Analytics Studio.

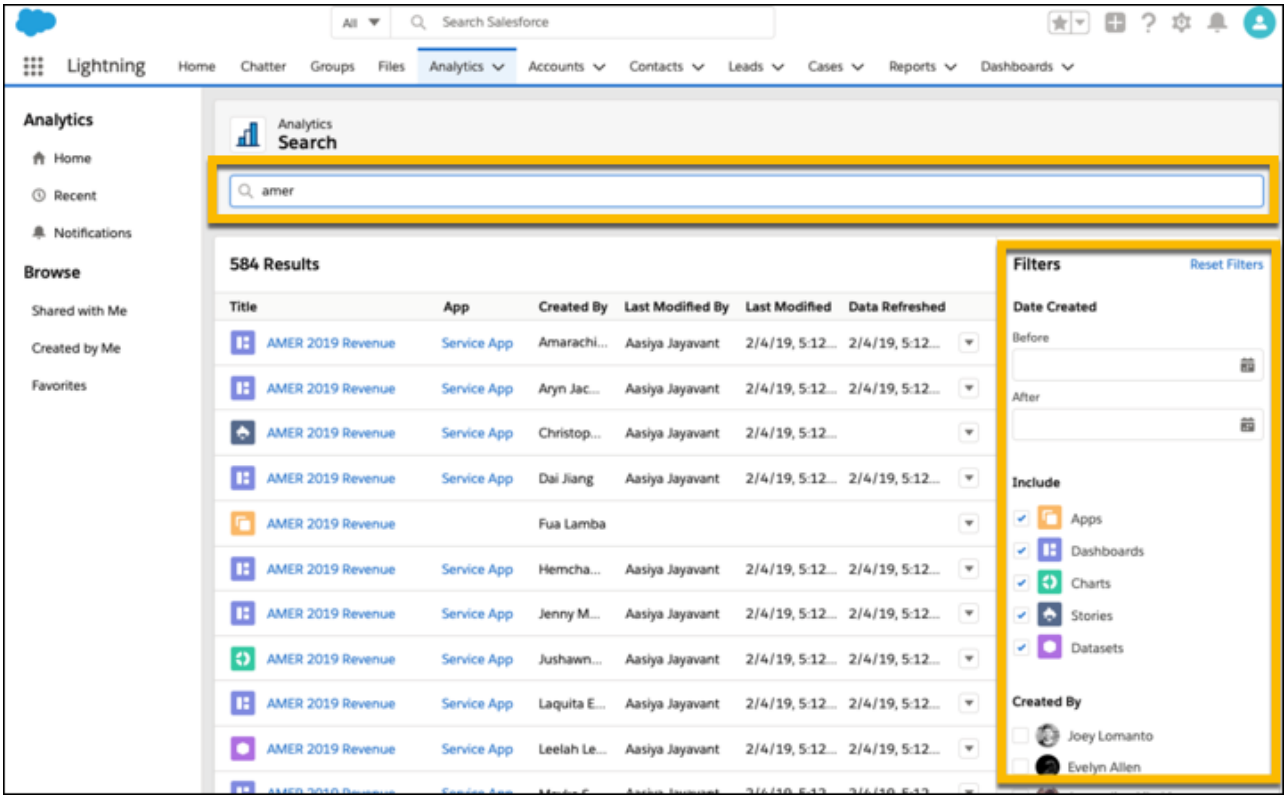


Observará un diseño de página modular y actualizado, con nuevos botones y acceso con un solo clic a sus activos. Además, no nos olvidamos de Ejecutar aplicación que encontrará ahora como una opción desplegable.

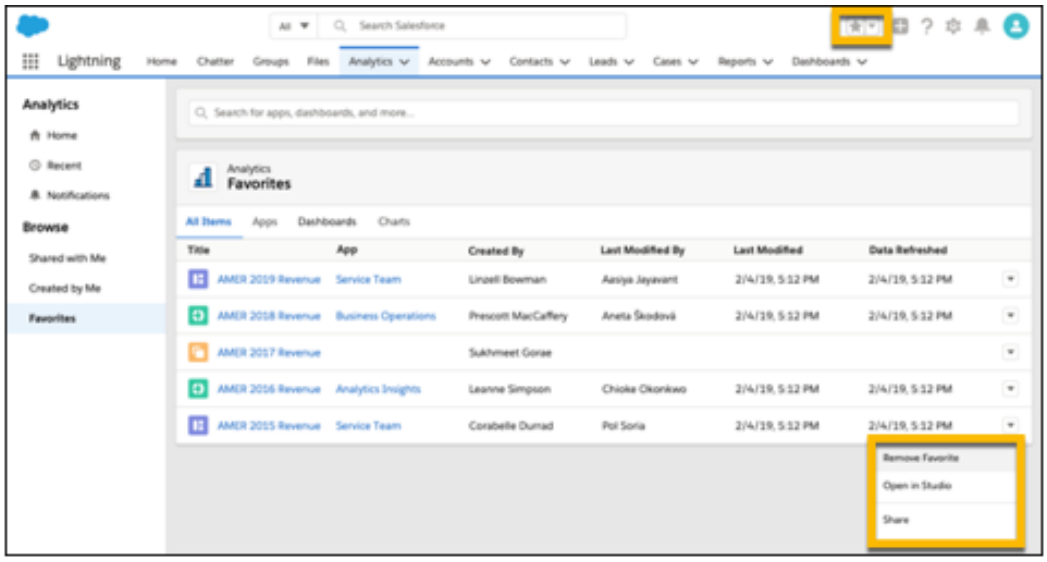


Consulte sus activos más inmediatos, como elementos creados o compartidos recientemente (1). La nueva página de inicio de Analytics tiene vínculos de navegación comunes a contenido relevante (2), una barra de búsqueda para contenido adicional (3) y la opción de marcar activos como favoritos con el fin de facilitar la tarea de volver a ellos más tarde (4).

Los usuarios de Analytics con los permisos apropiados también pueden crear aplicaciones, conjuntos de datos y tableros (5). Además, siempre que se necesite ayuda, la página de inicio de Analytics sugiere recursos de aprendizaje (6), incluyendo la Trailblazer Community.



La página de inicio de Analytics tiene una barra de búsqueda global más prominente y filtrado avanzado para aflorar perspectivas y activos.



Se pueden marcar activos de Analytics como favoritos para un acceso rápido. Marque un activo de Analytics como favorito haciendo clic en la estrella en el encabezado global o utilice el menú desplegable de acción a nivel de fila. Favoritos ahora incluyen todas sus aplicaciones ancladas. Cuando hace clic por primera vez en **Favoritos** en la página de inicio de Analytics, Analytics importa sus aplicaciones ancladas para usted.

Ruta por el aprendizaje guiado y realizar seguimiento de su progreso en el Centro de aprendizaje

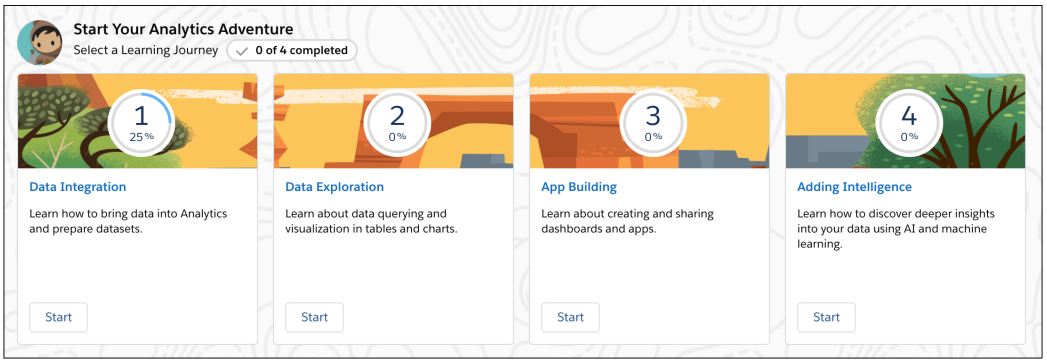
En Analytics Studio, la ficha Aprender cambia de nombre a Centro de aprendizaje y ahora proporciona una fuente aún más enriquecida de asistencia en aplicación. Agregamos el rastreador de insignias de Trailhead y ampliamos el aprendizaje guiado en grandes rutas iniciales por todo Analytics. Estas rutas están diseñadas para ayudar nuevos usuarios a empezar a trabajar rápidamente y obtener información acerca de las posibilidades para crear e implementar Analytics.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

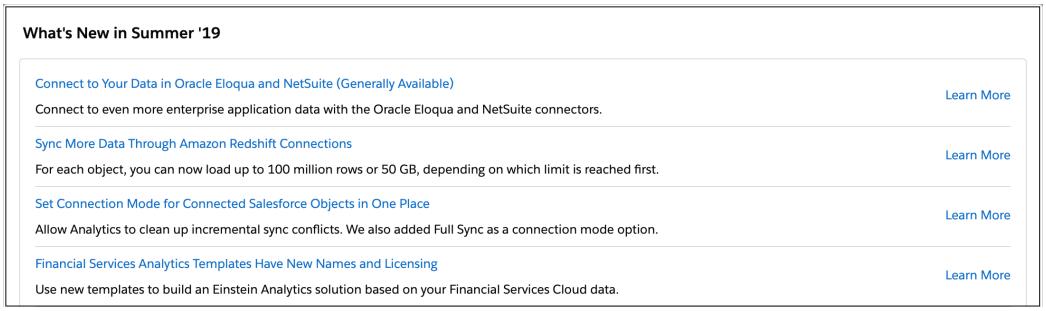
Por qué: Conozca lo que aprendió y continúe explorando lo que no. Agregamos la sección Insignias de Analytics de modo que pueda ver rápidamente su progreso de Trailhead y ver lo que queda por conseguir. Esta sección aparece si tiene una cuenta de Trailhead. Como está integrada con Trailhead, haga clic en **Ver todas las insignias** para ir directamente a su página de Trailhead.



Haga clic en un mosaico en la sección Iniciar su aventura de Analytics para abrir una ruta acelerada por áreas de productos clave. Tome toda una ruta de una vez o deténgase por el camino y retome más tarde donde lo dejó. Nunca pierda su lugar porque estamos realizando un seguimiento de cada paso. Las rutas disponibles dependen de sus permisos.



También reorganizamos la sección Novedades para facilitar el desplazamiento por la información acerca de funciones principales y actualizaciones generales en cada versión.



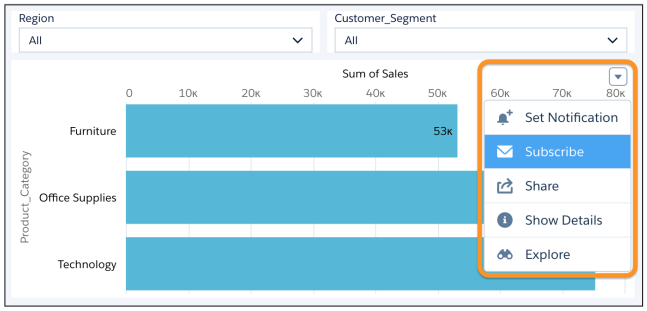
Suscribirse para actualizaciones de email en mediciones clave (Beta)

No más rastreos entre tableros para las consultas de datos que consulta de forma rutinaria. Ahora puede suscribirse a widgets de tablero, y Einstein Analytics le envía un email diario o semanal con instantáneas de sus gráficos y KPI más importantes. Con una suscripción de email, puede ver hasta 20 widgets. Configure suscripciones en Analytics Studio, la ficha Analytics y los tableros Analytics incrustados.

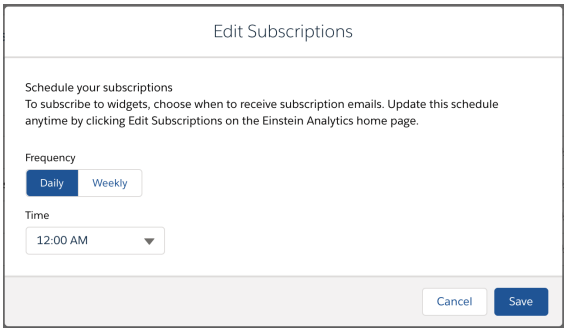
Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Nota: Como una función beta, la suscripción de Einstein Analytics es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función.

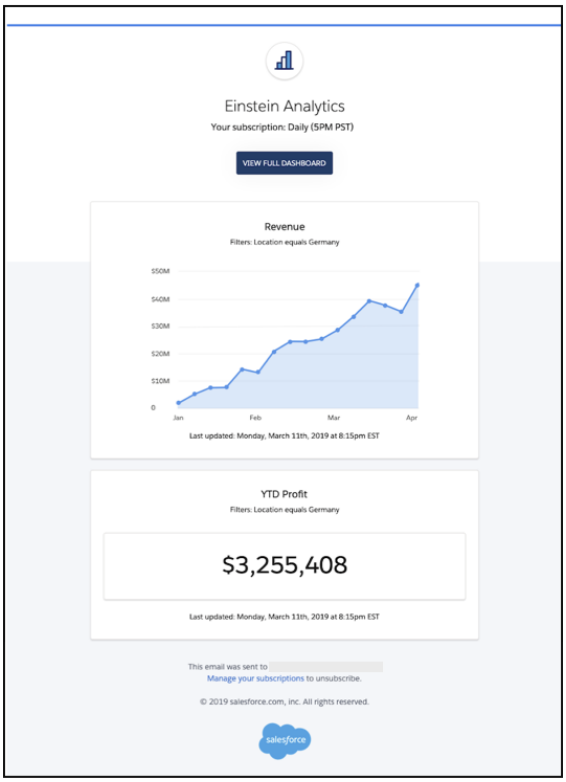
Cómo: En Configuración, en la página Configuración de Analytics, seleccione **Activar suscripciones de email en widgets de tablero de Einstein Analytics (Beta)**. A continuación aparece la opción **Suscribirse** en todos los menús de widget (excepto tablas, mapas y gráficos personalizados).



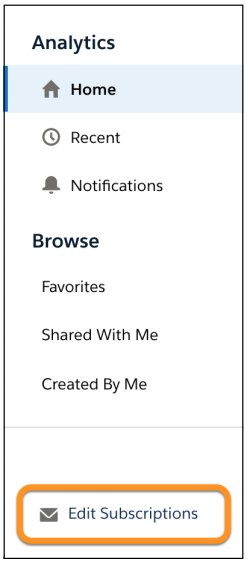
Cuando se suscriba, establezca la programación para los mensajes de email de suscripción.



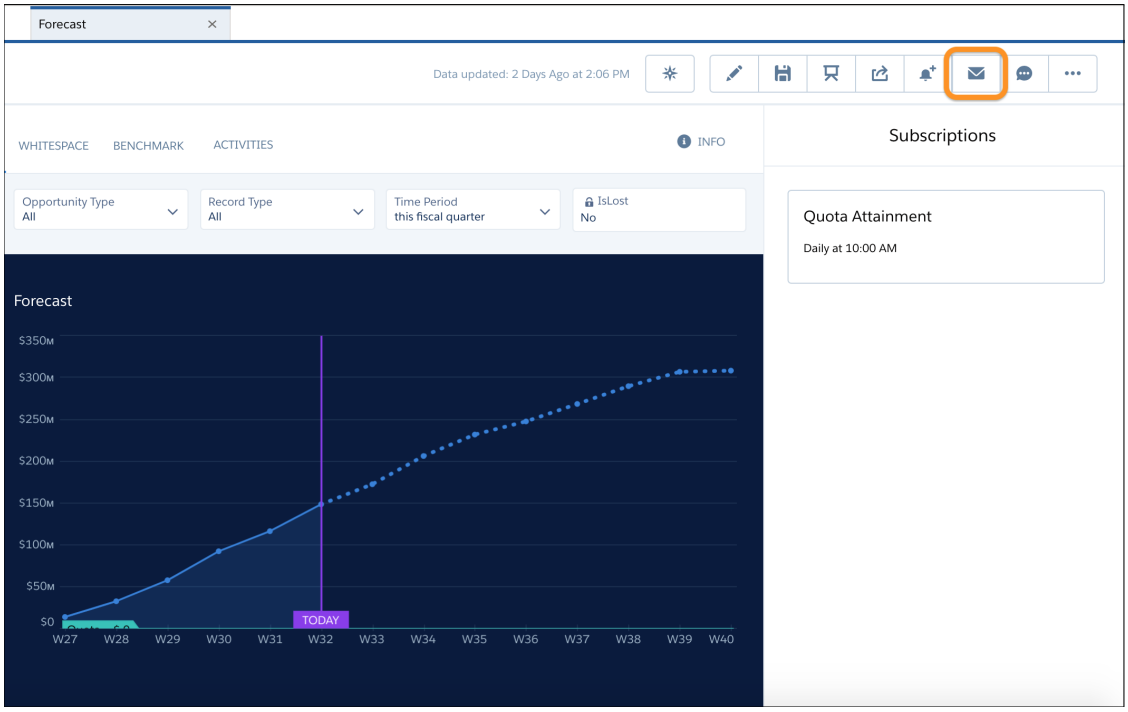
Todas las suscripciones de widget están reunidas en un solo email.



Gestione sus suscripciones desde la página de inicio de Analytics con la nueva opción **Modificar suscripciones**.



Al visualizar un tablero, puede abrir el panel Suscripciones haciendo clic en el sobre ( ) en la barra de iconos.



Nota: Recomendamos no suscribirse a widgets con dependencias de consulta. O bien considere revisar las consultas para eliminar las dependencias. Si la consulta de un widget incluye resultados de otra consulta, la consulta externa se ejecuta únicamente en el momento en que se crea la suscripción. Las consultas con dependencias pueden hacer que los mensajes de email de suscripción sean incorrectos con el tiempo.

CONSULTE TAMBIÉN

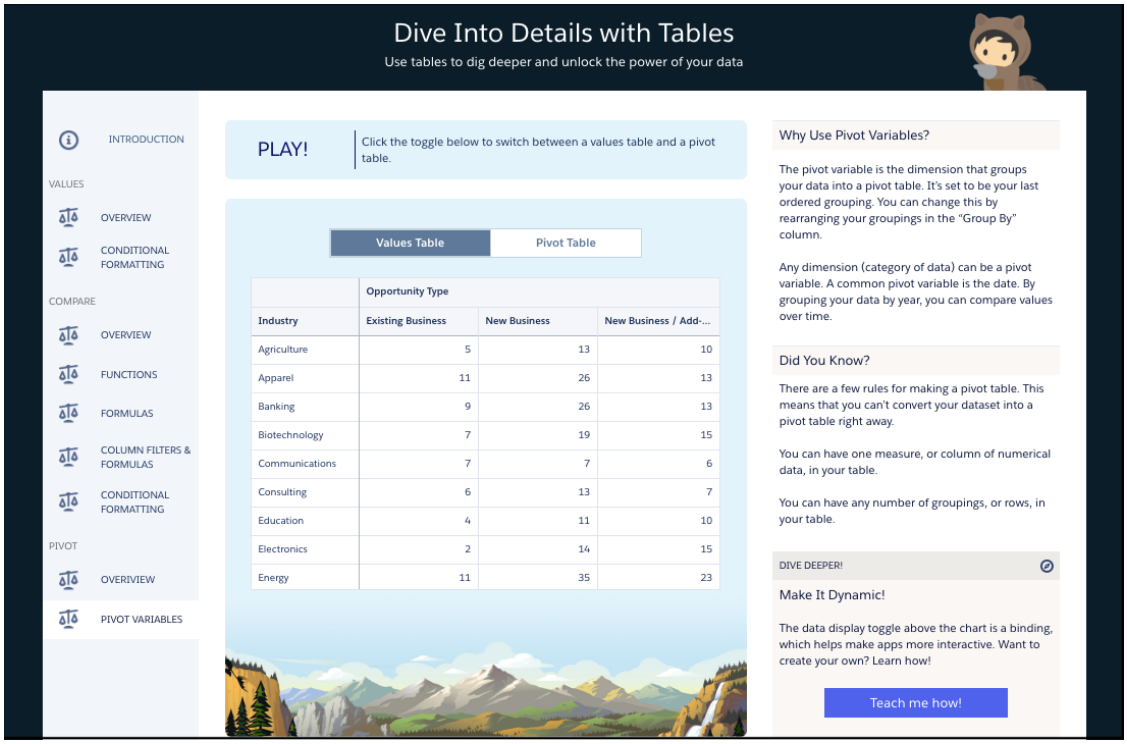
IdeaExchange: Posibilidad de suscribirse a un tablero de Einstein Analytics

Obtener más información en Studio con la aplicación Learning Adventure

La aplicación Einstein Analytics Learning Adventure le guía por ejemplos de mejores prácticas para el diseño de las visualizaciones y la creación de aplicaciones potentes dinámicas. La aplicación se presenta como una plantilla en Analytics Studio, y se actualiza con nuevos gráficos, casos de uso de SAQL y una inmersión profunda en tablas.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: El nuevo contenido acerca de tablas aclara las propiedades y los tipos de tabla y ayuda los generadores a elegir el formato correcto para sus datos.



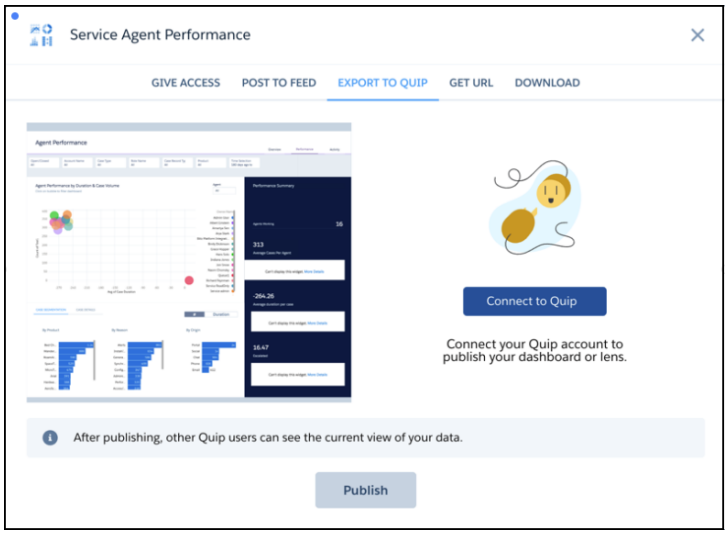
Publicar tableros y lentes en diapositivas de Quip

Colabore en Quip con imágenes exportadas de lentes, widgets y tableros completos. Cada imagen de instantánea se publica en un nuevo conjunto de diapositivas de Quip.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Este cambio está disponible en organizaciones con Quip para Salesforce.

Cómo: Seleccione la acción compartir desde cualquier menú desplegable o barra de iconos y haga clic en la ficha **Exportar a Quip**. Si aún no está conectado, haga clic en **Conectar a Quip**.



Importante: Tras publicar una instantánea de Analytics, otros usuarios de Quip en su organización pueden ver los datos en la imagen, incluyendo datos confidenciales.

CONSULTE TAMBIÉN

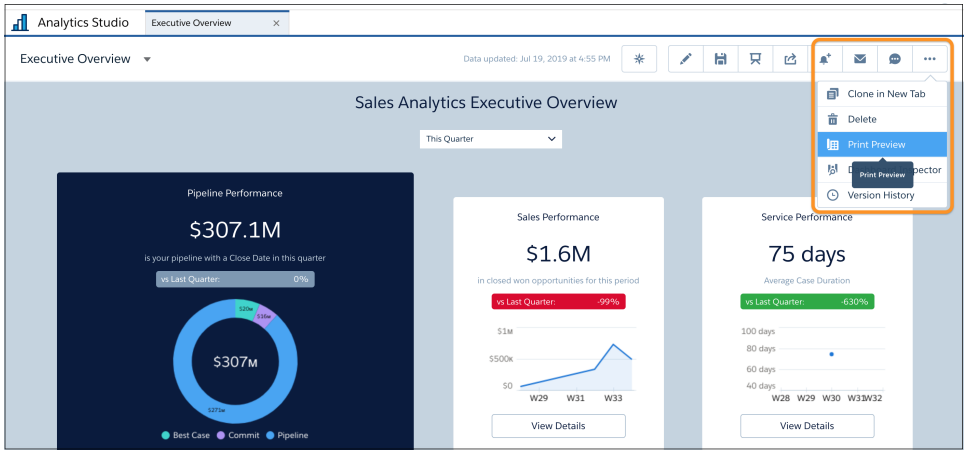
Ayuda de Salesforce: Configuración de Integración de Quip para administradores de Salesforce

Realizar vista previa de tableros antes de imprimirlos o guardarlos como documentos PDF

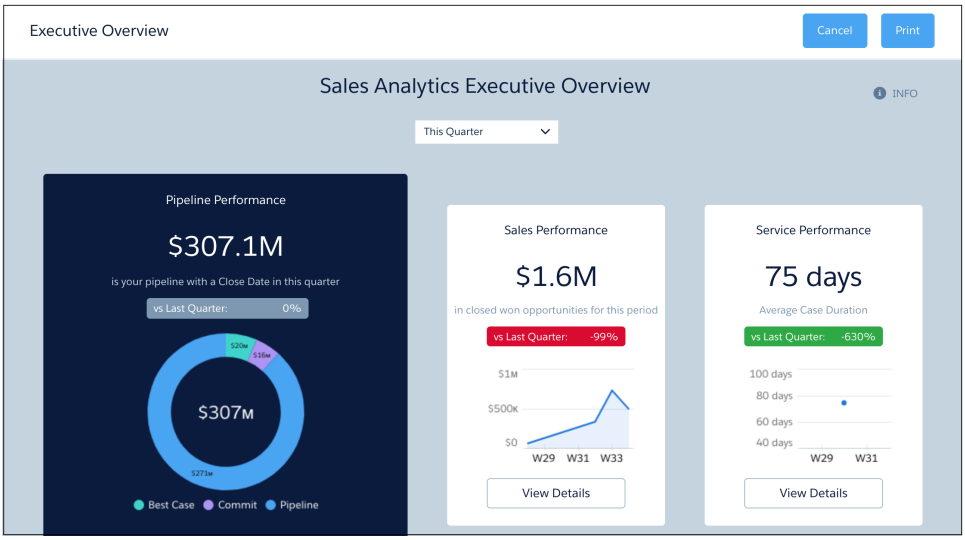
El proceso de impresión es más intuitivo. Ahora está claro que la acción del tablero es realizar vista previa, y luego puede imprimir desde su navegador.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: La opción de impresión en el menú de acciones del tablero se denomina ahora Vista previa de impresión y abre una vista diseñada para la impresora del tablero.



En la vista previa de impresión, haga clic en **Imprimir** para abrir el cuadro de diálogo de impresión de su navegador, donde puede enviar la imagen a su impresora o guardarla como un archivo PDF. El botón **Cancelar** cierra la vista previa y le devuelve al tablero de ejecución.



Abrir registros desde tableros de Einstein Analytics en fichas de páginas Lightning

Registros abiertos desde un tablero integrado de Einstein Analytics o la ficha Analytics se abren en una ficha de página Lightning en vez de una nueva ventana del navegador. Los usuarios obtienen una experiencia familiar con fichas de página Lightning y menos clics para llevar a cabo acciones en perspectivas desde sus tableros.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Seleccione **Abrir vínculos en nuevas ventanas** en el componente Tablero de Einstein Analytics de Generador de aplicaciones Lightning. Esta configuración está activada de forma predeterminada.

Aplicaciones móviles de Analytics: Einstein Analytics y la aplicación móvil Salesforce

Con la versión más reciente de Salesforce para iOS, los usuarios de Einstein Analytics pueden hacer más en los desplazamientos sin cambiar entre aplicaciones. Acceda a sus tableros de Einstein Analytics desde favoritos, búsqueda global, vínculos, páginas de registro y páginas Lightning todo en Salesforce para iOS. Para organizaciones que actualizan a la nueva aplicación móvil Salesforce, los usuarios de Salesforce para Android pueden acceder a tableros integrados en páginas de registro. Einstein Analytics para iOS y Android obtienen una actualización a la versión 8.0 en las próximas semanas.

EN ESTA SECCIÓN:

Prepararse para las versiones Winter '20 de Einstein Analytics para iOS y Android

Consulte esta página en las próximas semanas para obtener información acerca de las novedades en las aplicaciones móviles. Acceda a vistas previas anticipadas de las aplicaciones móviles de Analytics inscribiéndose en nuestro canal beta en https://mobileanalyticsbeta.salesforce.com.

Utilizar Einstein Analytics en la aplicación móvil Salesforce

Con las actualizaciones más recientes de Einstein Analytics en la aplicación móvil Salesforce, los usuarios pueden hacer más sin cambiar entre aplicaciones móviles en su dispositivo. Desde visualizar tableros de pantalla completa a agregar favoritos, los usuarios pueden realizar cualquier tarea importante de Einstein Analytics sin salir de Salesforce para iOS. Existen diferencias conocidas entre la experiencia de Einstein Analytics en Salesforce para iOS y Android.

Prepararse para las versiones Winter '20 de Einstein Analytics para iOS y Android

Consulte esta página en las próximas semanas para obtener información acerca de las novedades en las aplicaciones móviles. Acceda a vistas previas anticipadas de las aplicaciones móviles de Analytics inscribiéndose en nuestro canal beta en https://mobileanalyticsbeta.salesforce.com.

Dónde: Estos cambios se aplican únicamente a Einstein Analytics para iOS y Android. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

EN ESTA SECCIÓN:

Mejoras adicionales en Einstein Analytics para iOS

Consiga la nueva y mejorada experiencia de usuario, incluyendo los gráficos sugeridos con visualizaciones más enriquecidas, capacidad de uso mejorada con gráficos y mucho más.

Mejoras adicionales en Einstein Analytics para Android

Explore tableros que se cargan más rápido, acceda a nuevos widgets y visualice sus datos de nuevas maneras.

Mejoras adicionales en Einstein Analytics para iOS

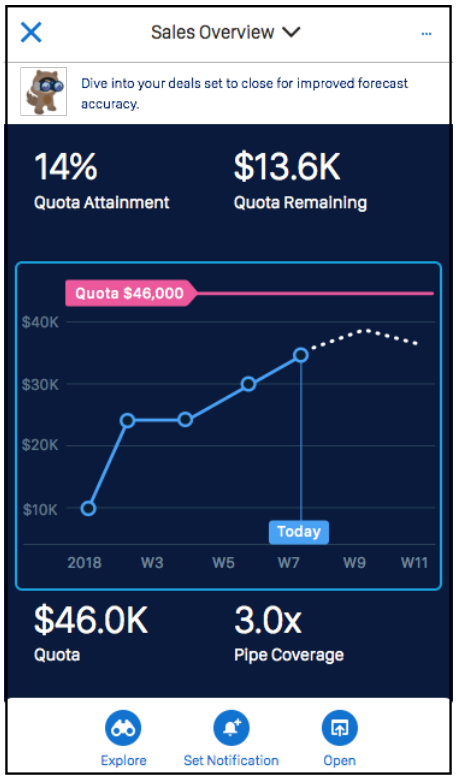
Consiga la nueva y mejorada experiencia de usuario, incluyendo los gráficos sugeridos con visualizaciones más enriquecidas, capacidad de uso mejorada con gráficos y mucho más.

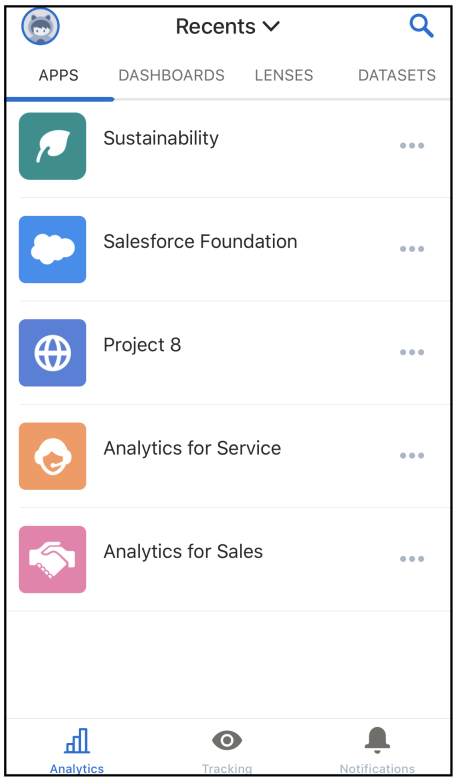
Dónde: Estos cambios se aplican únicamente a Einstein Analytics para iOS. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Las mejoras en las versiones más recientes incluyen las siguientes funciones.

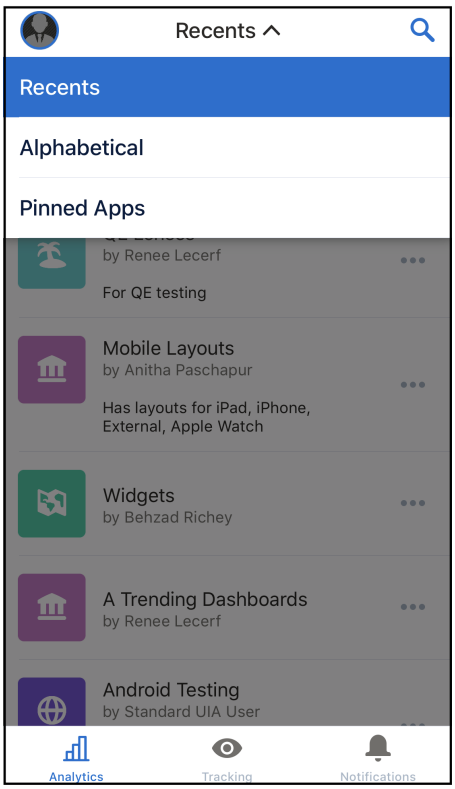
- Mejoras de desempeño: ¡Los tableros cargan más rápido!
- Imágenes en tablas: Experimente visualizaciones más enriquecidas de sus datos con imágenes en tablas.

- Interfaz de usuario nueva y mejorada: Disfrute de una interfaz de usuario actualizada para una experiencia de usuario mejorada.





Ahora puede cambiar la vista de activos utilizando este menú desplegable.



- Mejora en la capacidad de uso de gráficos: Realice una pulsación larga y mueva su dedo para ver valores de gráficos rápidamente sin desencadenar una selección.
- Gráficos sugeridos: Mobile Explorer ahora sugiere la visualización más apropiada para sus datos.
- Hay compatibilidad con funciones de Spring '19, como filtros globales dependientes y alternar opciones de estilo de widgets.
- Widget de vínculo: Especifique la página de destino cuando vincule a otro tablero.
- Widget de número: Cuando no se encuentren resultados, aparece su texto personalizado.
- Soluciones de fallos.

Cómo: Analytics está disponible para dispositivos con iOS 10 y posterior. Para las últimas mejoras, descargue Einstein Analytics desde la App Store.

Mejoras adicionales en Einstein Analytics para Android

Explore tableros que se cargan más rápido, acceda a nuevos widgets y visualice sus datos de nuevas maneras.

Dónde: Estos cambios se aplican únicamente a Einstein Analytics para Android. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Por qué: Las mejoras en las versiones más recientes incluyen las siguientes funciones.

- Mejoras de desempeño: ¡Los tableros cargan más rápido!
- Hay compatibilidad con funciones de Spring '19, como filtros globales dependientes y alternar opciones de estilo de widgets.
- Widget de vínculo: Especifique la página de destino cuando vincule a otro tablero.
- Widget de número: Cuando no se encuentren resultados, aparece su texto personalizado.
- Soluciones de fallos.

Cómo: Analytics está disponible para dispositivos con Android 5 o posterior. Para las últimas mejoras, descargue Einstein Analytics desde Google Play™.

Utilizar Einstein Analytics en la aplicación móvil Salesforce

Con las actualizaciones más recientes de Einstein Analytics en la aplicación móvil Salesforce, los usuarios pueden hacer más sin cambiar entre aplicaciones móviles en su dispositivo. Desde visualizar tableros de pantalla completa a agregar favoritos, los usuarios pueden realizar cualquier tarea importante de Einstein Analytics sin salir de Salesforce para iOS. Existen diferencias conocidas entre la experiencia de Einstein Analytics en Salesforce para iOS y Android.

Dónde: Este cambio se aplica a la nueva aplicación móvil Salesforce. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cuándo: La nueva aplicación móvil Salesforce estará disponible la semana del 14 de octubre de 2019.

CONSULTE TAMBIÉN

Einstein Analytics en la aplicación Salesforce: Interacciones más potentes

Comunidades: Salesforce CMS, Control de acceso y Mejor seguridad para usuarios invitados

Cree, organice y publique contenido en Salesforce con Salesforce CMS, ahora disponible de forma general. Tenga un mejor control de quién puede publicar y modificar una comunidad con Control de acceso en espacios de trabajo. Además, proporciona acceso a usuarios de comunidad autenticados mientras sabe que Salesforce mantiene sus datos seguros.

Sugerencia: Hay mucho movimiento de Lightning en Salesforce estos días: Lightning Experience, el marco de trabajo Lightning, componentes web Lightning, y saber cómo se aplicará todo a Comunidades puede ser complicado. Aquí el resumen.

Las comunidades Lightning usan la misma tecnología subyacente que Lightning Experience (es decir, la Plataforma Lightning y los componentes Lightning), pero no se requiere que active Lightning Experience para poder usarlos.

Además, consulte las sección Componentes Lightning de las notas de versión para cambios que afectan a usuarios de la comunidad.

EN ESTA SECCIÓN:

Salesforce CMS: Disponible de forma general, Tipos de contenido personalizado, Traducciones y Nuevas opciones de formato

Salesforce CMS está ahora disponible de forma general con un diseño actualizado y algunas nuevas opciones, incluyendo la capacidad de localizar su contenido y hacer el contenido disponible en el paquete gestionado de B2B Commerce y comunidades creadas utilizando Fichas de Salesforce + Visualforce.

Comunidades Lightning: Formatos flexibles, Control de acceso y Variaciones de menú de navegación

Ya no está limitado a nuestros formatos de página. Ahora puede crear páginas altamente personalizadas con formatos flexibles. Utilice el acceso basado en funciones para controlar quién puede hacer qué cuando su equipo crea y personaliza sus comunidades. Cree múltiples menús de navegación y utilice y reutilícelos en cualquier componente de menú de navegación, incluyendo menús de mosaico.

Componentes Lightning en Generador de comunidad: Menú de mosaico disponible de forma general y Personalizaciones de encabezado de lista de registro

El componente Menú de mosaico está ahora disponible de forma general y listo para su mejor momento. Personalice el encabezado del componente de lista de registros para incluir acciones de lista, búsqueda de lista, filtros y mucho más. Además, oculte imágenes de perfil para usuarios que no desea mostrarlos.

Usuario invitado: Acceso restringido, Valor predeterminado de toda la organización privado para usuarios invitados y Nuevas reglas de colaboración

Mejoramos bastante la seguridad de usuario invitado para adherirse al principio de acceso mínimo de acceso de Salesforce. Cambiamos los valores predeterminados de toda la organización del usuario invitado, propiedad de registro y dirigir el acceso de registro de usuario invitado a través del modelo de colaboración explícito y simplificado. También puede utilizar un nuevo tipo de regla de colaboración para compartir datos con usuarios invitados.

Seguridad y Colaboración: Visibilidad de usuario desactivada de forma predeterminada, TLS 1.2 y Confirmación de email

La visibilidad de comunidad y portal está ahora desactivada de forma predeterminada en organizaciones de Winter '20 recién creadas. Salesforce está desactivando el protocolo de cifrado Seguridad de capa de transporte (TLS) 1.1 antiguo y ahora requiere TLS 1.2. Configure confirmaciones de email para cuando los usuarios cambian su dirección de email.

Otros cambios en comunidades

Obtenga información acerca de ligeros cambios para mejorar su experiencia con comunidades.

Salesforce CMS: Disponible de forma general, Tipos de contenido personalizado, Traducciones y Nuevas opciones de formato

Salesforce CMS está ahora disponible de forma general con un diseño actualizado y algunas nuevas opciones, incluyendo la capacidad de localizar su contenido y hacer el contenido disponible en el paquete gestionado de B2B Commerce y comunidades creadas utilizando Fichas de Salesforce + Visualforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Aprovechar el poder de Salesforce CMS (Disponible de forma general)

Salesforce CMS está ahora disponible de forma general con un diseño actualizado y algunas nuevas opciones. Localice su contenido, cree sus propios tipos de contenido personalizado y haga disponible contenido en paquetes gestionados de B2B Commerce y comunidades creadas con Fichas de Salesforce + Visualforce. Consulte Salesforce CMS en el Iniciador de aplicación.

Tomar el control de cómo muestra su contenido personalizado de Salesforce CMS

Agregamos el tipo de página Página de contenido a Community Builder para respaldar los tipos de contenido personalizados en Salesforce CMS.

Agregar idiomas a sus espacios de trabajo de Salesforce CMS

Su negocio es global, y así es su CMS. Ahora puede agregar idiomas a espacios de trabajo de CMS nuevos y existentes y ofrecer contenido en todos los idiomas que sus canales de publicación necesitan admitir.

Trabajar con contenido traducido en Salesforce CMS

Cuando su CMS está configurada con múltiples idiomas, puede ofrecer contenido traducido y gestionar todas las versiones desde su espacio de trabajo de contenido. Identifique contenido para traducir, expórtelo a su socio de localización para su traducción, importe el contenido traducido y publíquelo en el destino.

Aprovechar el poder de Salesforce CMS (Disponible de forma general)

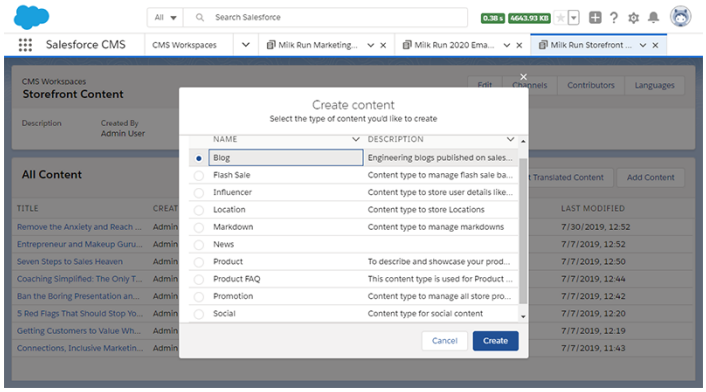
Salesforce CMS está ahora disponible de forma general con un diseño actualizado y algunas nuevas opciones. Localice su contenido, cree sus propios tipos de contenido personalizado y haga disponible contenido en paquetes gestionados de B2B Commerce y comunidades creadas con Fichas de Salesforce + Visualforce. Consulte Salesforce CMS en el Iniciador de aplicación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Salesforce CMS está disponible a través de comunidades de Fichas de Salesforce + Visualforce y Lightning.

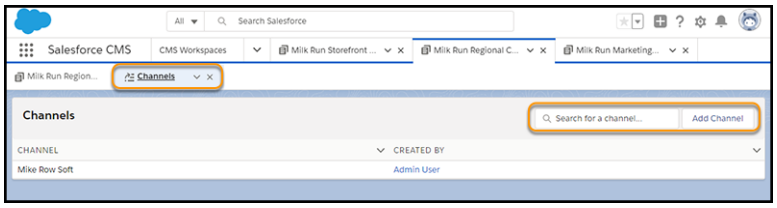
Quién: Para acceder a Salesforce CMS y crear contenido, debe ser un administrador de Salesforce o tener una función de colaborador en ese espacio de trabajo de CMS. Para agregar una comunidad como un canal a un espacio de trabajo de CMS, debe tener privilegios de administrador en esa comunidad. Para organizar y publicar contenido en una comunidad, debe tener los privilegios apropiados en esa comunidad.

Por qué: Una vez Salesforce CMS estaba listo para su mejor momento, pusimos algunos último toques.

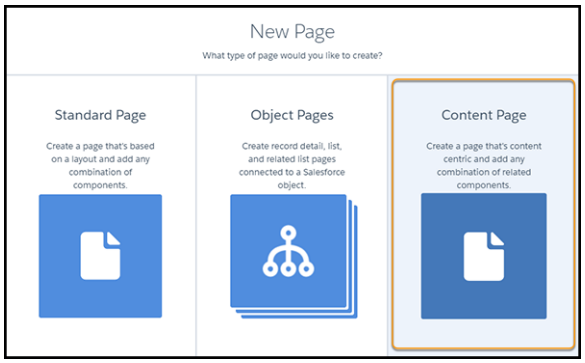
- El contenido ya no será solo para comunidades Lightning. Obtenga contenido creado y gestionado en Salesforce CMS utilizando API de REST de Chatter o Apex y agréguelo a comunidades de Fichas de Salesforce + Visualforce.
- Cree tipos de contenido personalizados para satisfacer sus necesidades de creación de contenido, como pancartas, anuncios de productos o Preguntas frecuentes, con ManagedContentType en API de metadatos. Los tipos de contenido personalizados aparecen como formularios en la aplicación Salesforce CMS y se pueden utilizar también como una forma de crear recopilaciones para publicación.



- En la aplicación Salesforce CMS, **Compartir en...** es ahora **Canales**. Sigue siendo el lugar para agregar comunidades que comparten contenido, solo un nuevo nombre que buscar en Espacios de trabajo de CMS.



- En Espacios de trabajo de comunidad, mejoramos Recopilaciones. Ahora, las recopilaciones de contenido CMS manuales y dinámicas se basan en un tipo de contenido específico para ayudar a dirigir mejor la entrega de contenido.
- En Espacios de trabajo de comunidad, cada tipo de contenido obtiene su propia página de detalles de contenido para proporcionarle un mejor control de presentación.



- En Community Builder docenas de nuevas opciones de formato le permiten ser creativo con componentes CMS mejorados, proporcionándole mayor capacidad de hacer coincidir sus necesidades y su imaginación.

  Nota: El formato de contenido creado con versiones anteriores de componentes actualizados aún se puede ver, pero no modificar. Por ejemplo, si creó una pancarta en una versión anterior, no puede cambiar las propiedades para ese formato. Sin embargo, puede cambiar al nuevo formato de modo que pueda personalizarlo. Las personalizaciones establecidas anteriormente no son acumulables, así que tome nota de lo que hizo antes de actualizar a los nuevos componentes.

Cómo: Para ver Salesforce CMS en el Iniciador de aplicación, Comunidades debe estar activada en su organización. Los usuarios deben tener **Salesforce CMS** activado en Configuración de aplicación personalizada y Espacios de trabajo de CMS debe establecerse como **Activado** en Configuración de ficha de su perfil en Configuración.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Sistema de gestión de contenido de Salesforce (CMS) (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

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

Guía del desarrollador de comunidades Lightning: Crear tipos de contenido personalizado (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

API de metadatos: Tipos de contenido personalizado para Salesforce CMS

Guía del desarrollador de la API de REST de Chatter: Entrega de contenido gestionado

Guía del desarrollador de APEX: Clase de ManagedContent

Tomar el control de cómo muestra su contenido personalizado de Salesforce CMS

Agregamos el tipo de página Página de contenido a Community Builder para respaldar los tipos de contenido personalizados en Salesforce CMS.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Salesforce CMS está disponible a través de comunidades de Fichas de Salesforce + Visualforce y Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Ayuda de Salesforce: Crear una página de detalles (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Aprovechar el poder de Salesforce CMS (Disponible de forma general)

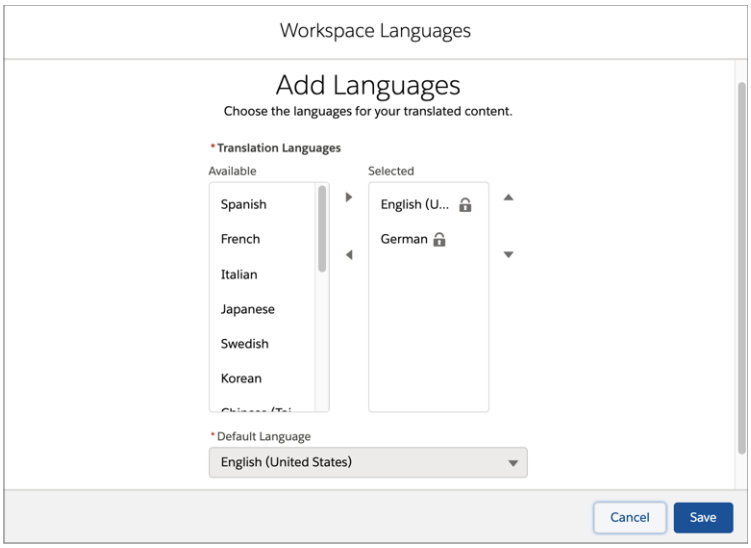
Agregar idiomas a sus espacios de trabajo de Salesforce CMS

Su negocio es global, y así es su CMS. Ahora puede agregar idiomas a espacios de trabajo de CMS nuevos y existentes y ofrecer contenido en todos los idiomas que sus canales de publicación necesitan admitir.

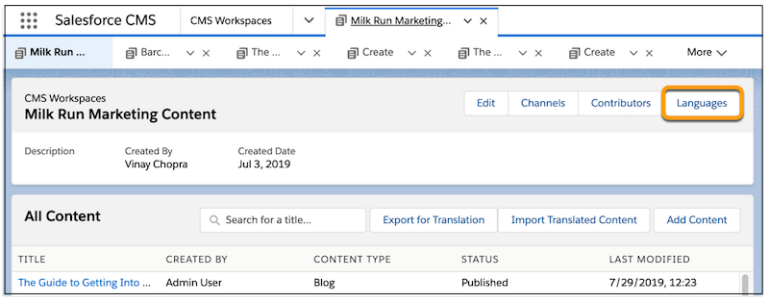
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Salesforce CMS está disponible a través de comunidades de Fichas de Salesforce + Visualforce y Lightning.

Quién: Para actualizar ajustes de Idioma, debe ser un administrador de Salesforce o un administrador de contenido en ese espacio de trabajo de CMS.

Cómo: Configure idiomas de traducción al crear un espacio de contenido.



Para agregar un idioma a un espacio de trabajo existente, haga clic en el botón **Idiomas**. Si no es un administrador de contenido, verá una lista de solo lectura de los idiomas disponibles en el espacio de trabajo.



Trabajar con contenido traducido en Salesforce CMS

Cuando su CMS está configurada con múltiples idiomas, puede ofrecer contenido traducido y gestionar todas las versiones desde su espacio de trabajo de contenido. Identifique contenido para traducir, expórtelo a su socio de localización para su traducción, importe el contenido traducido y publíquelo en el destino.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Salesforce CMS está disponible a través de comunidades de Fichas de Salesforce + Visualforce y Lightning.

Quién: Para actualizar el estado de traducción de un elemento de contenido, debe tener la función de administrador de contenido o gestor de contenido en el espacio de trabajo de CMS. Para importar o exportar traducciones de contenido, debe ser un administrador de contenido en el espacio de trabajo de CMS.

Comunidades Lightning: Formatos flexibles, Control de acceso y Variaciones de menú de navegación

Ya no está limitado a nuestros formatos de página. Ahora puede crear páginas altamente personalizadas con formatos flexibles. Utilice el acceso basado en funciones para controlar quién puede hacer qué cuando su equipo crea y personaliza sus comunidades. Cree múltiples menús de navegación y utilice y reutilícelos en cualquier componente de menú de navegación, incluyendo menús de mosaico.

EN ESTA SECCIÓN:

Actualizar su comunidad Lightning a la última plantilla

Agregamos mejoras constantemente a las comunidades Lightning, pero no puede aprovechar estas ventajas sin la última plantilla. Si aún no actualizó la plantilla, no lo deje para más tarde.

Romper el molde con formatos flexibles

Experimente la libertad de los formatos flexibles y utilícelos para crear páginas altamente personalizadas. Vuélvase creativo con las columnas ajustables y las secciones fáciles de agregar. Dé vida a todo ello utilizando imágenes y color.

Gestionar colaboradores y sus funciones en Builder

El acceso basado en funciones facilita la tarea de controlar quién puede hacer qué cuando su equipo crea y personaliza su sitio en Community Builder. Agregue colaboradores y asigne funciones desde el mosaico Administración en Espacios de trabajo de comunidad.

Configurar variaciones del menú de navegación

Atrás quedaron los días de un solo menú de navegación que podía utilizar en un solo lugar. Ahora puede crear múltiples menús de navegación y utilizar y reutilizarlos en cualquier componente de menú de navegación y componente menú de mosaico. ¿Pero porque detenerse allí? Puede tener diferentes menús de navegación en diferentes formatos de tema y crear componentes de menú de navegación personalizados basados en menús existentes.

Obtener límites de caracteres más claros en preguntas

Las noticias en tiempo real de comunidad tenían un límite tácito de 255 caracteres en un campo Pregunta. Cuando una pregunta superaba ese límite, lo descubría solo después de hacer clic en Preguntar. Ahora el límite está claramente anotado en el campo Pregunta, y lo estamos aplicando deteniéndole cuando alcanza los 255 caracteres.

Disfrutar de una mejor navegación entre temas y detalles

Eso solía pasar cuando hojeaba a través de preguntas de Temas, seleccionaba una pregunta y luego hacia clic en Atrás en su navegador, volvía a la página uno. Ahora, tras hojear y hacer clic en Atrás, vuelve a la página que muestra la pregunta en que hizo clic. Cuando navega entre lista y detalle, no tiene que comenzar desde la página uno siempre.

Hacer visibles archivos en registros para clientes

Usted comparte registros con clientes en sus comunidades y ahora puede decidir qué archivos pueden ver los clientes en esos registros. De forma predeterminada, los archivos en registros no son visibles a clientes en comunidades. Utilice la opción Acceso del cliente en la página de detalles de colaboración de un archivo para elegir cuándo pueden los clientes ver el archivo.

Crear y asignar varias audiencias a la vez utilizando las API (Piloto)

Utilice API de REST de Chatter y API de metadatos para crear audiencias y asignarlas de forma programática a destinos, como páginas, componentes y conjuntos de marcas. Asignar un gran número de audiencias a la vez es útil cuando desea asignar una audiencia basada en ubicación a múltiples componentes en su organización.

Delegar gestión de conjuntos de permisos

Los administradores de usuario externo delegado pueden ahora gestionar los conjuntos de permisos de otros usuarios externos en su cuenta. ¡No más perfiles duplicados!

Facilitar a los administradores delegados la tarea de crear nuevos usuarios

Al agregar miembros a una comunidad de socios, los administradores externos delegados ya no necesitan ingresar los ajustes de idioma y configuración regional manualmente. En su lugar, puede utilizar un menú desplegable con campos rellenados previamente para ingresar ajustes de idioma, configuración regional y Chatter.

Ampliar sus horizontes con más control de anchura

Decida cuánto espacio exige su contenido en una página. Todos los formato de tema en plantillas de temas Lightning ahora incluyen la opción para establecer la anchura máxima de la página. Permita a sus páginas abarcar los bordes de la ventana del navegador o establezca límites de tamaño en píxeles específicos para controlar la anchura del contenido en la página.

Mejorar seguimiento con el nuevo estándar de Google Analytics™

Integramos el nuevo estándar de etiqueta de sitio global (gtag.js), de modo que ahora tiene acceso a las integraciones y funciones de seguimiento más recientes desde Google.

Recibir advertencias antes de cambiar plantillas de comunidad

El cambio de plantilla de su comunidad puede causar problemas no intencionados e incompatibles para su comunidad existente. El cambio de una plantilla también elimina de forma permanente sus personalizaciones y páginas en la comunidad. Ahora, cundo intenta cambiar a una plantilla diferente, recibe un mensaje confirmando que desea realizar el cambio.

Personalizar los equipos de cuentas para mejorar las ventas en equipo

Utilice equipos de cuenta para gestionar relaciones de cuenta complejas mejor en Salesforce. Recopile más información agregando campos, botones y vínculos personalizados a los formatos de equipos de cuentas. Utilice reglas de validación, desencadenadores de Apex, Process Builder y reglas de flujos de procesos con equipos de cuentas para ayudar a mantener los datos limpios y reducir al mínimo el ingreso manual de los datos. Ahora puede crear reportes también sobre equipos de cuentas.

Establecer el orden de productos en oportunidades y presupuestos

Los representantes de ventas pueden organizar fácilmente la lista relacionada Productos en una oportunidad o la lista relacionada Partidas de presupuesto en un presupuesto. Ya no están limitados al orden en que se agregaron los productos. Si una oportunidad y un presupuesto están vinculados y el orden de clasificación de cualquier registro cambia, el orden de clasificación se actualiza durante la sincronización.

Acciones a nivel de filas agregadas a la lista relacionada Programaciones para productos de oportunidades

Para mejorar la capacidad de uso de los representantes que trabajan con oportunidades, agregamos las acciones Modificar y Eliminar elementos en la lista relacionada Programaciones en productos de oportunidades.

Filtrar oportunidades propiedad de su equipo con un solo clic

Los gerentes de ventas pueden utilizarla una nueva vista de lista de oportunidades en jerarquía de funciones para ver oportunidades propiedad de sus reportes directos e indirectos sin crear una vista de lista.

Obtener perspectivas sobre acceso de miembros de equipo de cuenta y oportunidad

Los equipos pueden colaborar de manera más eficiente cuando saben quién puede ver o modificar una cuenta u oportunidad y registros relacionados. Ahora los equipos que trabajan en comunidades Lightning pueden utilizar la acción Acceso de miembro de equipo para ver el acceso de otros miembros del equipo a registros.

Actualizar su comunidad Lightning a la última plantilla

Agregamos mejoras constantemente a las comunidades Lightning, pero no puede aprovechar estas ventajas sin la última plantilla. Si aún no actualizó la plantilla, no lo deje para más tarde.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Si creó su comunidad en Summer '19, no necesita hacer nada. Si es el momento de actualizar su comunidad, verá una marca de actualización  en Generador de comunidad. Siga las solicitudes para actualizar su comunidad.

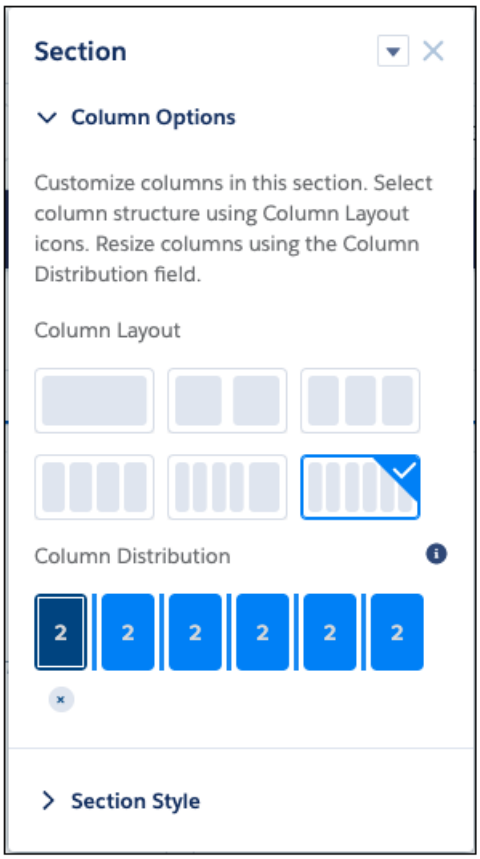
Importante: Antes de actualizar su comunidad, asegúrese de revisar Actualizar su comunidad, para comprender cómo puede la actualización afectar a su comunidad. La única función incluida en esta actualización manual es Mejorar seguimiento con el nuevo estándar de Google Analytics™.

Romper el molde con formatos flexibles

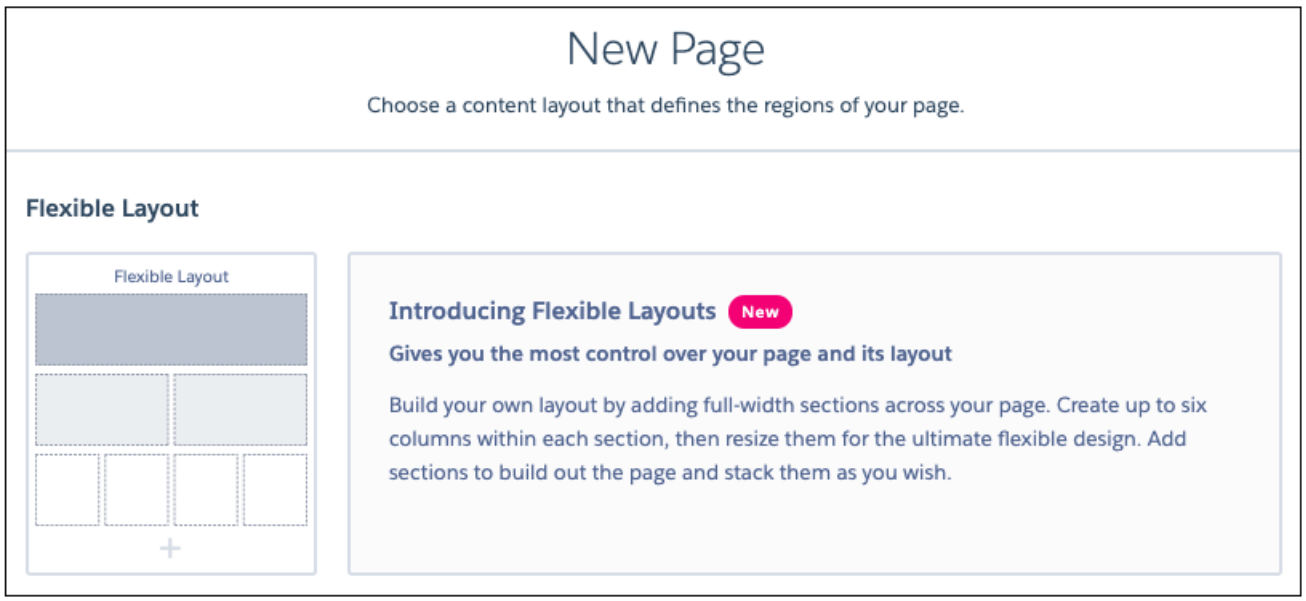
Experimente la libertad de los formatos flexibles y utilícelos para crear páginas altamente personalizadas. Vuélvase creativo con las columnas ajustables y las secciones fáciles de agregar. Dé vida a todo ello utilizando imágenes y color.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: El contenido exclusivo requiere un enfoque exclusivo. Puede decidir rápidamente cuántas secciones y columnas llenan su página haciendo clic en la distribución de icono de formato. Para cambiar el tamaño de una columna, agarre y arrastre los controladores entre las columnas. Utilice las opciones Estilo de sección para personalizar sus páginas, color, altura de sección y anchura de contenido. Agregue secciones utilizando el icono + para apilarlas y crear la página.



Cómo: En Community Builder, abra el menú Páginas en la barra de herramientas superior. Seleccione **Nueva página** > **Página estándar**. A continuación seleccione **Formato flexible**, y comience a construir su página. Para utilizar un formato flexible con una página existente, cree una variación de página.



Gestionar colaboradores y sus funciones en Builder

El acceso basado en funciones facilita la tarea de controlar quién puede hacer qué cuando su equipo crea y personaliza su sitio en Community Builder. Agregue colaboradores y asigne funciones desde el mosaico Administración en Espacios de trabajo de comunidad.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: La gestión de una comunidad solía ser un reto porque los administradores con permisos de gestión de comunidad tenían acceso completo a todas las comunidades y sus funciones. El acceso administrativo era requerido para realizar las mayoría de las actualizaciones de comunidad. Ahora puede agregar usuarios como colaboradores a Espacios de trabajo de comunidad en una comunidad específica y asignarles una de las siguientes funciones.

Administrador de experiencia
: Estos colaboradores pueden hacer casi todo en una comunidad asignada. Tienen acceso a Community Builder, pueden gestionar colaboradores y publicar el sitio.

Publicador
: Estos colaboradores le ayuda a crear y publicar. Tienen acceso a Community Builder y pueden publicar el sitio en una comunidad asignada. No pueden gestionar colaboradores. Tienen acceso de solo lectura a las fichas **Administración** > **Colaboradores** de Espacios de trabajo de comunidad.

Generador
: Estos colaboradores ayudan a crear la comunidad asignada. Tienen acceso a Community Builder. No pueden publicar el sitio o gestionar colaboradores. Tienen acceso de solo lectura a las fichas **Administración** > **Colaboradores** de Espacios de trabajo de comunidad.

Visor
: Estos colaboradores tienen acceso de solo lectura a Community Builder en una comunidad asignada. No pueden publicar el sitio o gestionar colaboradores. Tienen acceso de solo lectura a las fichas **Administración** > **Colaboradores** de Espacios de trabajo de comunidad.

Cómo: Para agregar colaboradores, debe ser un administrador de Salesforce o un administrador de experiencia en esa comunidad. En su comunidad, vaya a Espacios de trabajo de comunidad, y seleccione el mosaico **Administración**. A continuación seleccione **Colaboradores** > **Agregar colaborador**, y asigne funciones si es necesario.

Nota: Cada colaborador debe cumplir estos requisitos previos.

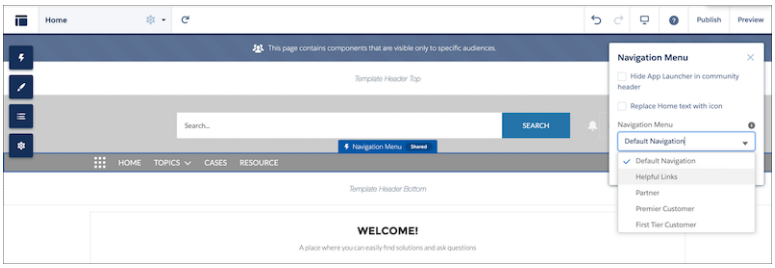
- El permiso Crear y configurar comunidades está desactivado.
- El conjunto de permisos o perfil del usuario se agregó a la comunidad desde **Administración** > **Pertenencia**.



Configurar variaciones del menú de navegación

Atrás quedaron los días de un solo menú de navegación que podía utilizar en un solo lugar. Ahora puede crear múltiples menús de navegación y utilizar y reutilizarlos en cualquier componente de menú de navegación y componente menú de mosaico. ¿Pero porque detenerse allí? Puede tener diferentes menús de navegación en diferentes formatos de tema y crear componentes de menú de navegación personalizados basados en menús existentes.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.



Obtener límites de caracteres más claros en preguntas

Las noticias en tiempo real de comunidad tenían un límite tácito de 255 caracteres en un campo Pregunta. Cuando una pregunta superaba ese límite, lo descubría solo después de hacer clic en Preguntar. Ahora el límite está claramente anotado en el campo Pregunta, y lo estamos aplicando deteniéndole cuando alcanza los 255 caracteres.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Obtener límites de caracteres más claros en preguntas

Disfrutar de una mejor navegación entre temas y detalles

Eso solía pasar cuando hojeaba a través de preguntas de Temas, seleccionaba una pregunta y luego hacia clic en Atrás en su navegador, volvía a la página uno. Ahora, tras hojear y hacer clic en Atrás, vuelve a la página que muestra la pregunta en que hizo clic. Cuando navega entre lista y detalle, no tiene que comenzar desde la página uno siempre.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Este cambio se aplica a las Noticias en tiempo real compactas cuando se utiliza en una página de detalles Temas. Puede verlo, también, en un componente Resultados de búsqueda en una página de detalles Temas.

Nota: Hojear significa que está haciendo clic en el botón **Ver más** para ver más contenido.

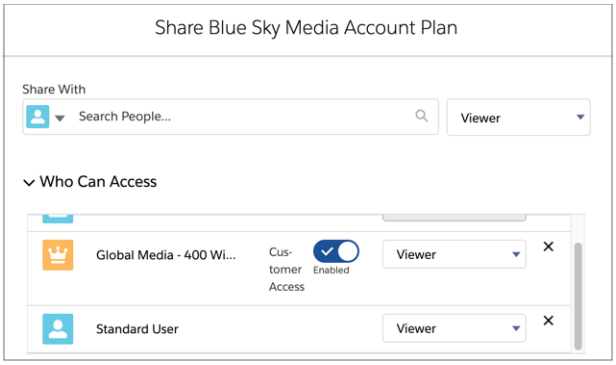
Hacer visibles archivos en registros para clientes

Usted comparte registros con clientes en sus comunidades y ahora puede decidir qué archivos pueden ver los clientes en esos registros. De forma predeterminada, los archivos en registros no son visibles a clientes en comunidades. Utilice la opción Acceso del cliente en la página de detalles de colaboración de un archivo para elegir cuándo pueden los clientes ver el archivo.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Los usuarios con acceso de colaborador o propietario al archivo pueden cambiar la opción Acceso de cliente. Los usuarios con acceso de solo vista al archivo tienen acceso de solo lectura en la opción Acceso de cliente. Los usuarios externos no pueden ver esta opción.

Cómo: En la página de inicio de Archivos en Salesforce, desde la lista de acciones a nivel de fila o vista previa de archivos, haga clic en **Compartir**. Para ver dónde se comparte el archivo, en la ventana de detalles de colaboración, amplíe la sección **Quién puede acceder**. La opción de acceso del cliente es visible en los detalles de colaboración de cualquier archivo compartido con un registro.



Para establecer el nivel de colaboración, en la lista de selección junto al conmutador, seleccione **Visor** para proporcionar al cliente acceso al archivo. Si elige Establecer por registro, el acceso de archivo del cliente depende de su acceso de registro. Acceso de vista en el registro proporciona acceso al archivo y acceso de modificación en el registro proporciona acceso de colaborador en el archivo.

La opción Acceso de cliente no está disponible para archivos compartidos con usuarios, grupos, espacios de trabajo, comunidades u organizaciones.

Nota: Solo puede compartir archivos en registros desde el registro utilizando la lista relacionada Archivos o publicando en las noticias en tiempo real del registro.

Crear y asignar varias audiencias a la vez utilizando las API (Piloto)

Utilice API de REST de Chatter y API de metadatos para crear audiencias y asignarlas de forma programática a destinos, como páginas, componentes y conjuntos de marcas. Asignar un gran número de audiencias a la vez es útil cuando desea asignar una audiencia basada en ubicación a múltiples componentes en su organización.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Nota: Proporcionamos Personalización para clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Personalización no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Si tiene Developer Edition, haga contacto con Salesforce para utilizar las funciones de Personalización sin participar en el programa piloto. Independientemente de la edición, Personalización no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. Todos los comandos, parámetros y otras funciones están sujetas a cambios o desuso en cualquier momento, con o sin previo aviso.

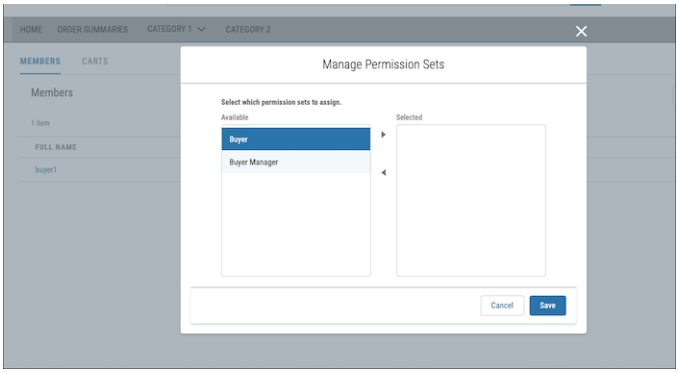
Consulte las notas de versión de API de REST de Chatter y API de metadatos para obtener más detalles.

Delegar gestión de conjuntos de permisos

Los administradores de usuario externo delegado pueden ahora gestionar los conjuntos de permisos de otros usuarios externos en su cuenta. ¡No más perfiles duplicados!

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo:

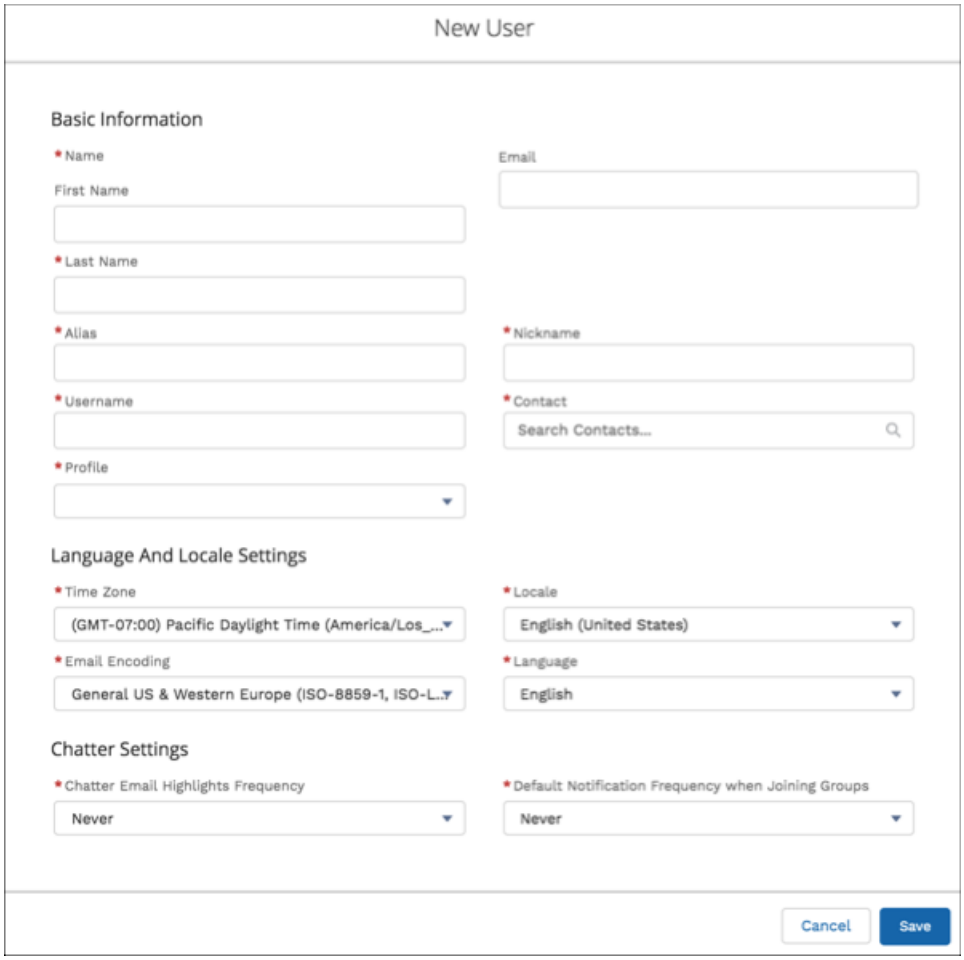


Facilitar a los administradores delegados la tarea de crear nuevos usuarios

Al agregar miembros a una comunidad de socios, los administradores externos delegados ya no necesitan ingresar los ajustes de idioma y configuración regional manualmente. En su lugar, puede utilizar un menú desplegable con campos rellenados previamente para ingresar ajustes de idioma, configuración regional y Chatter.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Ahora los administradores pueden configurar un formulario de creación de usuario ligera para que los administradores delegados lo utilicen al crear usuarios en sus cuentas. Los campos obligatorios, como Configuración regional y de idioma y Configuración de Chatter se pueden eliminar del formulario. La información de campo se rellena automáticamente y toma como valor predeterminado la configuración del administrador delegado. Si el administrador delegado está creando usuarios con ajustes de configuración regional, idioma y Chatter, los campos se pueden dejar en el formulario y se pueden actualizar desde una lista desplegable en el campo.

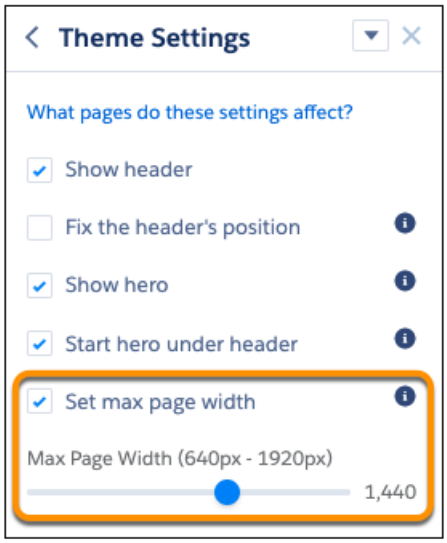


Ampliar sus horizontes con más control de anchura

Decida cuánto espacio exige su contenido en una página. Todos los formato de tema en plantillas de temas Lightning ahora incluyen la opción para establecer la anchura máxima de la página. Permita a sus páginas abarcar los bordes de la ventana del navegador o establezca límites de tamaño en píxeles específicos para controlar la anchura del contenido en la página.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: En Community Builder, seleccione **Panel de tema** > **Configuración de tema**. Seleccione **Establecer anchura de página máxima** y utilice le control deslizante para establecer la anchura. Si anula la selección de **Establecer anchura de página máxima**, la anchura de la página abarca la página. Esta configuración no afecta al encabezado, pie de página, sustituciones personalizadas y formatos de tema existentes.



CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes Aura Lightning: Crear componentes de formatos de temas personalizados para Comunidades (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mejorar seguimiento con el nuevo estándar de Google Analytics™

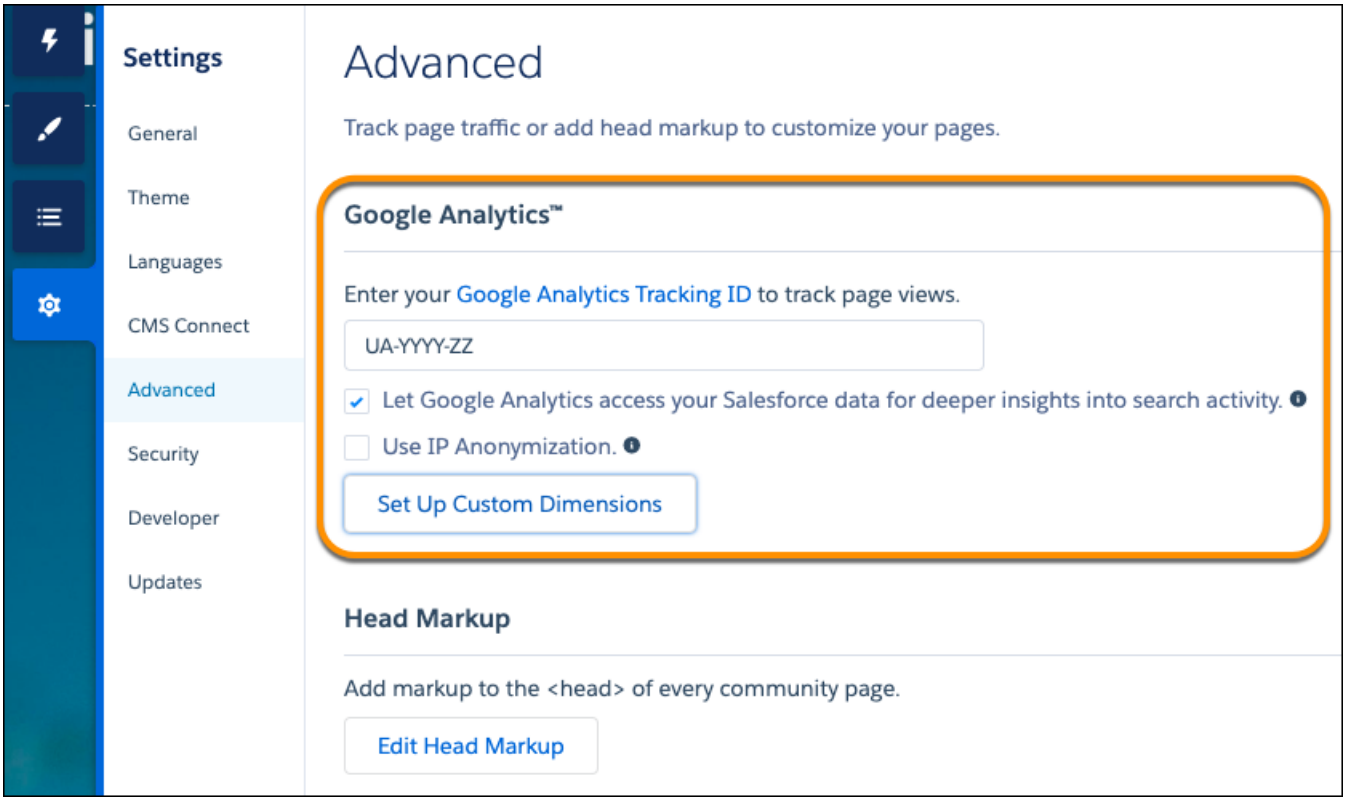
Integramos el nuevo estándar de etiqueta de sitio global (gtag.js), de modo que ahora tiene acceso a las integraciones y funciones de seguimiento más recientes desde Google.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning y se accede mediante Lightning Experience y Salesforce Classic. Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Estas funciones están disponibles para todos los administradores de comunidad y experiencia.

Cómo: Las nuevas comunidades están utilizando automáticamente el estándar gtag. Las comunidades creadas antes de Winter '20 deben actualizarse manualmente a la plantilla de comunidad más reciente para sacar provecho de esta función.

Nota: Agregamos `https://www.googletagmanager.com/gtag/js` automáticamente a los Sitios de confianza de CSP de su organización para garantizar que las funciones de AdWords y Analytics puedan funcionar.



Para desarrolladores de componentes Lightning personalizados para Comunidades, utilice `forceCommunity:analyticsInteractionGtag` para realizar un seguimiento de eventos desencadenados por su componente personalizado. Por ejemplo, puede crear un botón personalizado e incluir el evento `forceCommunity:analyticsInteractionGtag` en el controlador del botón. Siempre que un usuario hace clic en el botón, los datos de eventos se envían a Google Analytics.

Nota: Para darle tiempo para actualizar su comunidad a la nueva plantilla, las comunidades nuevas y actualizadas aún pueden utilizar el evento de aura `forceCommunity:analyticsInteraction` heredado. Sin embargo, recomendamos actualizar al nuevo estándar para aprovechar la integración y el seguimiento mejorados.

CONSULTE TAMBIÉN

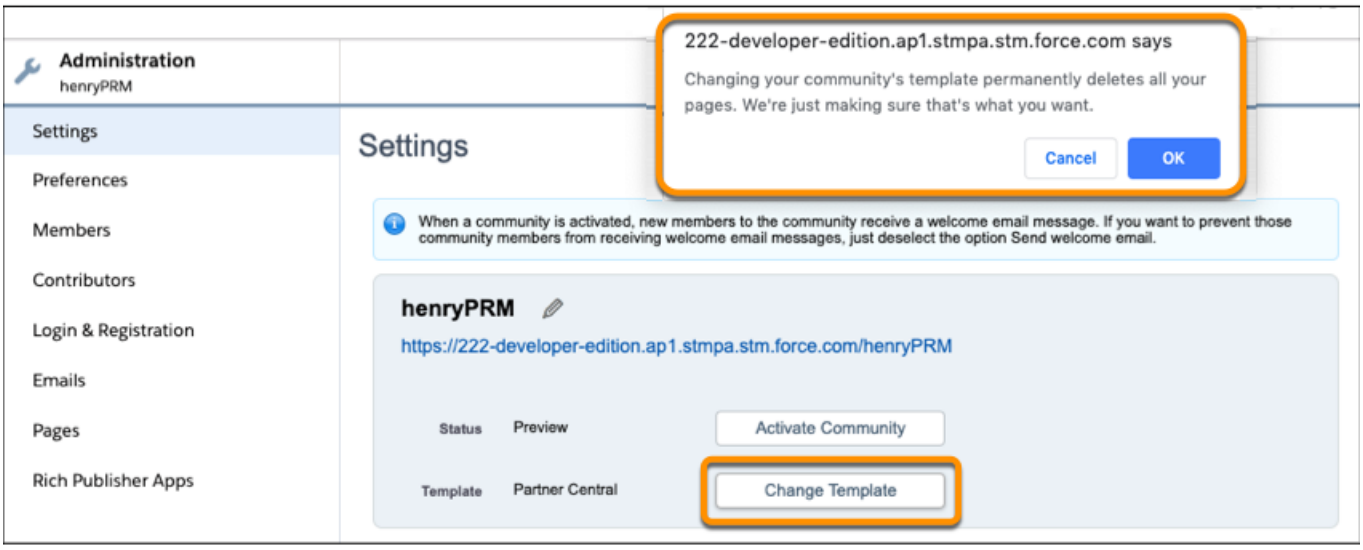
Componentes web Lightning: Referencia de contenido (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Recibir advertencias antes de cambiar plantillas de comunidad

El cambio de plantilla de su comunidad puede causar problemas no intencionados e incompatibles para su comunidad existente. El cambio de una plantilla también elimina de forma permanente sus personalizaciones y páginas en la comunidad. Ahora, cundo intenta cambiar a una plantilla diferente, recibe un mensaje confirmando que desea realizar el cambio.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Un mensaje le advierte de que el cambio permanente de su plantilla de comunidad elimina todas las páginas y personalizaciones existentes.



Personalizar los equipos de cuentas para mejorar las ventas en equipo

Utilice equipos de cuenta para gestionar relaciones de cuenta complejas mejor en Salesforce. Recopile más información agregando campos, botones y vínculos personalizados a los formatos de equipos de cuentas. Utilice reglas de validación, desencadenadores de Apex, Process Builder y reglas de flujos de procesos con equipos de cuentas para ayudar a mantener los datos limpios y reducir al mínimo el ingreso manual de los datos. Ahora puede crear reportes también sobre equipos de cuentas.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Cuentas: Personalizar los equipos de cuentas para dar mejor cobertura a las ventas en equipo

Establecer el orden de productos en oportunidades y presupuestos

Los representantes de ventas pueden organizar fácilmente la lista relacionada Productos en una oportunidad o la lista relacionada Partidas de presupuesto en un presupuesto. Ya no están limitados al orden en que se agregaron los productos. Si una oportunidad y un presupuesto están vinculados y el orden de clasificación de cualquier registro cambia, el orden de clasificación se actualiza durante la sincronización.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Ordenar productos en oportunidades de la manera que desee en Lightning Experience

Presupuestos: Ordenar partidas de presupuesto en Lightning Experience en cualquier orden

Acciones a nivel de filas agregadas a la lista relacionada Programaciones para productos de oportunidades

Para mejorar la capacidad de uso de los representantes que trabajan con oportunidades, agregamos las acciones Modificar y Eliminar elementos en la lista relacionada Programaciones en productos de oportunidades.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Acciones a nivel de filas agregadas a la lista relacionada Programaciones para productos de oportunidades

Filtrar oportunidades propiedad de su equipo con un solo clic

Los gerentes de ventas pueden utilizarla una nueva vista de lista de oportunidades en jerarquía de funciones para ver oportunidades propiedad de sus reportes directos e indirectos sin crear una vista de lista.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Ver oportunidades propiedad de su equipo con un clic en Lightning Experience

Obtener perspectivas sobre acceso de miembros de equipo de cuenta y oportunidad

Los equipos pueden colaborar de manera más eficiente cuando saben quién puede ver o modificar una cuenta u oportunidad y registros relacionados. Ahora los equipos que trabajan en comunidades Lightning pueden utilizar la acción Acceso de miembro de equipo para ver el acceso de otros miembros del equipo a registros.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Saber quién ve qué en cuentas y equipos de oportunidades en Lightning Experience

Componentes Lightning en Generador de comunidad: Menú de mosaico disponible de forma general y Personalizaciones de encabezado de lista de registro

El componente Menú de mosaico está ahora disponible de forma general y listo para su mejor momento. Personalice el encabezado del componente de lista de registros para incluir acciones de lista, búsqueda de lista, filtros y mucho más. Además, oculte imágenes de perfil para usuarios que no desea mostrarlos.

EN ESTA SECCIÓN:

Utilizar menús de mosaico para alegrar su comunidad (Disponible de forma general)

El componente de navegación Menú de mosaico puede ahora ser fácilmente implementado a través de conjuntos de cambios y está disponible de forma general para su comunidad.

Personalizar el encabezado del componente de lista de registro

El panel de propiedad de componente Lista de registro tiene una nueva sección para configurar su encabezado. El encabezado del componente puede incluir ahora acciones de lista, búsquedas de lista, actualización, gráficos y botones de filtro, nombres de objeto e iconos de imagen.

Ocultar imágenes de perfil de usuario

En Community Builder, ahora puede elegir si los usuarios pueden mostrar una foto de perfil con una nueva configuración en el componente Detalles de perfil de usuario.

Mostrar predicciones de Einstein Discovery en páginas de comunidad de Lightning Experience

Agregue predicciones de Einstein Discovery como un componente estándar en cualquier página de comunidad Lightning. En Generador de comunidad, arrastre el nuevo componente Predicciones de Einstein en su página de comunidad. A continuación, simplemente seleccione una definición de predicción, establezca unidades de predicción y seleccione parámetros de visualización. En la página de comunidad, las predicciones se actualizan en tiempo real y no se requiere ninguna escritura diferida en Salesforce.

Retirada de variaciones y componentes de páginas Detalle de caso en Winter '20

Tras años de servicio, varios componentes y páginas empleadas para la creación de casos van a quedar relegados al pasado. Las comunidades con estas variaciones y componentes de páginas podrán seguir utilizándolos. No obstante, si elimina las páginas o los componentes, no podrá utilizarlos de nuevo.

Desviar más casos con el componente Desviación de caso actualizado

El componente Desviación de caso ahora sugiere artículos de una forma más intuitiva. Cuando un usuario crea un caso, los artículos sugeridos aparecen después de que el usuario escriba tres o más caracteres en el campo Asunto o Descripción. Si el usuario cambia a otro campo, los artículos sugeridos continúan mostrándose hasta que el usuarios escribía al menos tres caracteres en el segundo campo. Si el usuario deja de escribir, los artículos sugeridos permanecen.

Utilizar menús de mosaico para alegrar su comunidad (Disponible de forma general)

El componente de navegación Menú de mosaico puede ahora ser fácilmente implementado a través de conjuntos de cambios y está disponible de forma general para su comunidad.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Personalizar el encabezado del componente de lista de registro

El panel de propiedad de componente Lista de registro tiene una nueva sección para configurar su encabezado. El encabezado del componente puede incluir ahora acciones de lista, búsquedas de lista, actualización, gráficos y botones de filtro, nombres de objeto e iconos de imagen.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Unlimited Edition, Performance Edition y Developer Edition.

Cómo: En Builder, seleccione las opciones para cada configuración en el panel de propiedades del componente.

Ocultar imágenes de perfil de usuario

En Community Builder, ahora puede elegir si los usuarios pueden mostrar una foto de perfil con una nueva configuración en el componente Detalles de perfil de usuario.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

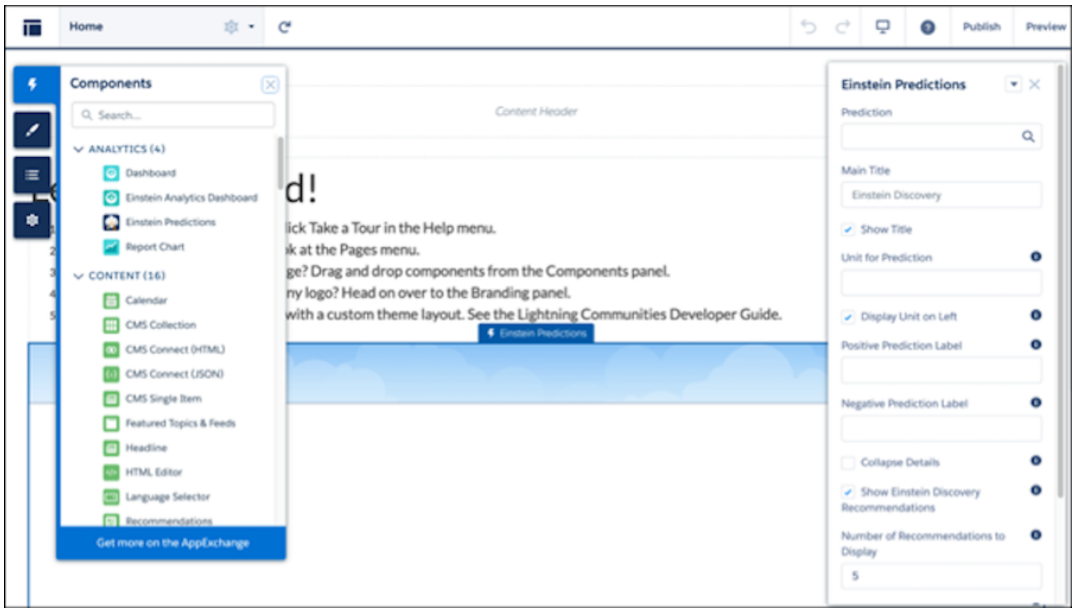
Mostrar predicciones de Einstein Discovery en páginas de comunidad de Lightning Experience

Agregue predicciones de Einstein Discovery como un componente estándar en cualquier página de comunidad Lightning. En Generador de comunidad, arrastre el nuevo componente Predicciones de Einstein en su página de comunidad. A continuación, simplemente seleccione una definición de predicción, establezca unidades de predicción y seleccione parámetros de visualización. En la página de comunidad, las predicciones se actualizan en tiempo real y no se requiere ninguna escritura diferida en Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Para agregar el componente a una página de comunidad Lightning, debe tener el permiso del sistema Crear y Configurar comunidades. Para ver las predicciones, debe tener el permiso Ver recomendaciones de Einstein Discovery.

Cómo: Arrastre el componente Predicciones de Einstein al formato de página. Seleccione la predicción para mostrar y, opcionalmente, configure los parámetros.



Retirada de variaciones y componentes de páginas Detalle de caso en Winter '20

Tras años de servicio, varios componentes y páginas empleadas para la creación de casos van a quedar relegados al pasado. Las comunidades con estas variaciones y componentes de páginas podrán seguir utilizándolos. No obstante, si elimina las páginas o los componentes, no podrá utilizarlos de nuevo.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: En vez de utilizar estas variaciones y componentes de páginas específicos de casos, utilice páginas y componentes de registro genéricos y asócielos con el objeto Caso.

Componentes:

- Archivos adjuntos de casos
- Pancarta de caso
- Comentarios del caso
- Detalles de caso
- Noticias de caso
- Publicador de noticias en tiempo real de caso
- Lista de casos

Variaciones de páginas en la página Detalle de caso:

- Detalle de caso de base
- Detalle de caso de Chatter

Desviar más casos con el componente Desviación de caso actualizado

El componente Desviación de caso ahora sugiere artículos de una forma más intuitiva. Cuando un usuario crea un caso, los artículos sugeridos aparecen después de que el usuario escriba tres o más caracteres en el campo Asunto o Descripción. Si el usuario cambia a otro campo, los artículos sugeridos continúan mostrándose hasta que el usuarios escribía al menos tres caracteres en el segundo campo. Si el usuario deja de escribir, los artículos sugeridos permanecen.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Usuario invitado: Acceso restringido, Valor predeterminado de toda la organización privado para usuarios invitados y Nuevas reglas de colaboración

Mejoramos bastante la seguridad de usuario invitado para adherirse al principio de acceso mínimo de acceso de Salesforce. Cambiamos los valores predeterminados de toda la organización del usuario invitado, propiedad de registro y dirigir el acceso de registro de usuario invitado a través del modelo de colaboración explícito y simplificado. También puede utilizar un nuevo tipo de regla de colaboración para compartir datos con usuarios invitados.

EN ESTA SECCIÓN:

Proteger acceso de registro de usuarios invitados con una nueva configuración
Proteja el acceso que los usuarios invitados no autenticados tienen a datos de su organización con la configuración **Proteger acceso de registro de usuario invitado**. Cuando se activa, los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados se establecen como Privado para todos los objetos, y no puede cambiar este nivel de acceso. No puede agregar usuarios invitados a grupos o colas o compartir registros manualmente con ellos. Puede otorgar acceso de registro solo con nuevas reglas de colaboración de usuario invitado.

Establecer valores predeterminados de toda la organización como privados para usuarios invitados
Puede establecer los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados como Privado para todos los objetos activando la configuración **Proteger acceso de registro de usuario invitado**. Para ayudar a proteger los datos de su organización, no puede cambiar este nivel de acceso. Cuando esta configuración no está activada, los valores predeterminados de toda la organización externa aún se aplican a usuarios invitados. Para esas organizaciones, recomendamos que establezca valores predeterminados de toda la organización externa como Privado para todos los objetos.

Gestionar visibilidad de usuarios invitados y comunidad

Creamos una preferencia que permite más control sobre la visibilidad entre usuarios autenticados y usuarios no autenticados. Para organizaciones creadas después de Winter '20, la visibilidad de usuario invitado y la visibilidad de usuario de comunidad se desactivan de forma predeterminada y se pueden activar por separado. Si **Visibilidad de usuario de comunidad** está activada y **Ver otros miembros de esta comunidad** está seleccionada, los usuarios de comunidad puede únicamente ver miembros autenticados de la misma comunidad. Si desea que los usuarios invitados no autenticados interactúen con usuarios de comunidad, también puede activar la visibilidad para usuarios invitados.

Ver todos los usuarios y otros permisos en Perfiles de usuario invitado (Actualización de seguridad)

Los usuarios invitados habitualmente no necesitan acceso para ver todos los usuarios en una organización de Salesforce, de modo que para promover la seguridad de datos, desactivamos el permiso Ver todos los usuarios en perfiles de usuario invitado. Si tiene una organización creada antes de Winter '20, le recomendamos comprobar el acceso de usuarios y anular la selección del permiso Ver todos los usuarios en todos sus perfiles de usuario invitado. Para mejorar la seguridad, también eliminamos estos permisos del perfil de usuario invitado: Puede aprobar comentarios y publicaciones de noticias en tiempo real, Activar Arquitectura de niveles de interfaz de usuario, Eliminar personas de mensajes directos, Ver temas y Enviar email no de negocio.

Asignar automáticamente registros creados por usuarios invitados a un propietario predeterminado (Actualización de seguridad)

Para aumentar la seguridad de sus datos de Salesforce, configure su organización de modo que los usuarios invitados ya no sean automáticamente el propietario de registros que crean. En su lugar, cuando un usuario crea un registro, el registro se asigna a un usuario activo predeterminado en el organización, que se convierte en el propietario.

Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados (Actualización de seguridad)

Para aumentar la seguridad de sus datos de Salesforce, estamos aplicando valores predeterminados de toda la organización privada para usuarios invitados. También estamos restringiendo los mecanismos de colaboración que puede utilizar para otorgar acceso de registro a usuarios invitados. Si tiene una organización creada antes de Winter '20, le recomendamos revisar los valores predeterminados de toda la organización externa, grupos públicos, colas y colaboración manual que utiliza para otorgar acceso a usuarios invitados. A continuación, sustituya el acceso otorgado anteriormente por estos mecanismos de colaboración con reglas de colaboración de usuario invitado antes de que se aplique la actualización de seguridad.

Utilizar reglas de colaboración para otorgar acceso de registro a usuarios invitados

Controle a qué registros permite a los usuarios invitados sin credenciales de inicio de sesión acceder. Una regla de colaboración de usuario invitado es un tipo de regla de colaboración basada en criterios que puede otorgar acceso de Solo lectura a usuarios invitados. Es la única forma en que puede compartir registros con usuarios no autenticados cuando la configuración **Proteger acceso de registro de usuario invitado** está activada.

CONSULTE TAMBIÉN

Asegurar sus perfiles de usuarios invitados

Proteger acceso de registro de usuarios invitados con una nueva configuración

Proteja el acceso que los usuarios invitados no autenticados tienen a datos de su organización con la configuración **Proteger acceso de registro de usuario invitado**. Cuando se activa, los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados se establecen como Privado para todos los objetos, y no puede cambiar este nivel de acceso. No puede agregar usuarios invitados a grupos o colas o compartir registros manualmente con ellos. Puede otorgar acceso de registro solo con nuevas reglas de colaboración de usuario invitado.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las comunidades a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: Esta función está disponible a comienzos de septiembre.

Por qué: Restringir el acceso predeterminado a usuarios invitados a los datos de su organización es una mejor práctica de seguridad de Salesforce. Mientras recomendamos encarecidamente que active esta configuración, el cambio de la configuración de colaboración puede afectar a la capacidad de acceder a registros de sus usuarios invitados. Pruebe todos los cambios en un entorno de sandbox para ver los efectos en la visibilidad y colaboración de datos antes de cambiar su implementación en producción.

Cómo: En Configuración, ingrese `Configuración de colaboración` en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Configuración de colaboración**. Seleccione **Proteger acceso de registro de usuario invitado**.

CONSULTE TAMBIÉN

Establecer valores predeterminados de toda la organización como privados para usuarios invitados

Asignar automáticamente registros creados por usuarios invitados a un propietario predeterminado (Actualización de seguridad)

Utilizar reglas de colaboración para otorgar acceso de registro a usuarios invitados

Ayuda de Salesforce: Proteger su comunidad o portal (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Establecer valores predeterminados de toda la organización como privados para usuarios invitados

Puede establecer los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados como Privado para todos los objetos activando la configuración **Proteger acceso de registro de usuario invitado**. Para ayudar a proteger los datos de su organización, no puede cambiar este nivel de acceso. Cuando esta configuración no está activada, los valores predeterminados de toda la organización externa aún se aplican a usuarios invitados. Para esas organizaciones, recomendamos que establezca valores predeterminados de toda la organización externa como Privado para todos los objetos.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las comunidades a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: Esta función está disponible a comienzos de septiembre.

Cómo: En Configuración, ingrese `Configuración de colaboración` en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Configuración de colaboración**. Seleccione **Proteger acceso de registro de usuario invitado**.

CONSULTE TAMBIÉN

Proteger acceso de registro de usuarios invitados con una nueva configuración

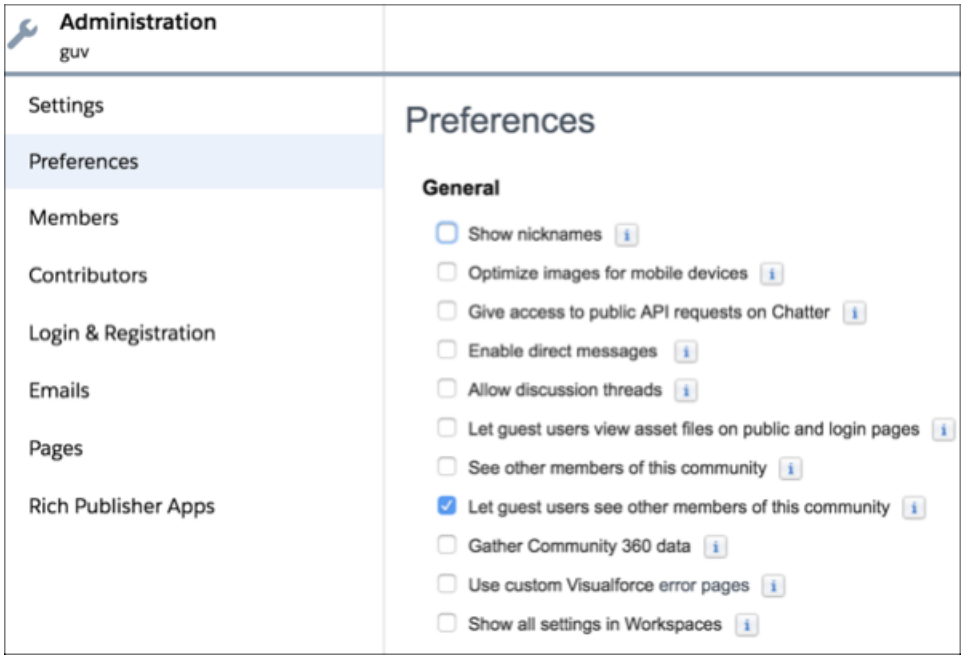
Gestionar visibilidad de usuarios invitados y comunidad

Creamos una preferencia que permite más control sobre la visibilidad entre usuarios autenticados y usuarios no autenticados. Para organizaciones creadas después de Winter '20, la visibilidad de usuario invitado y la visibilidad de usuario de comunidad se desactivan de forma predeterminada y se pueden activar por separado. Si **Visibilidad de usuario de comunidad** está activada y **Ver otros miembros de esta comunidad** está seleccionada, los usuarios de comunidad puede únicamente ver miembros autenticados de la misma comunidad. Si desea que los usuarios invitados no autenticados interactúen con usuarios de comunidad, también puede activar la visibilidad para usuarios invitados.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning y Fichas de Salesforce + Visualforce a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Para permitir a usuarios no autenticados ver otros miembros de su comunidad, vaya a **Configuración** > **Configuración de colaboración** y seleccione **Visibilidad de usuario de comunidad**. Tras activar Visibilidad de usuario de comunidad, vaya a **Espacios de trabajo** > **Administración** > **Preferencias** y seleccione **Ver otros miembros de esta comunidad**.

Para permitir a usuarios invitados no autenticados acceder a su comunidad, vaya a **Espacios de trabajo** > **Administración** > **Preferencias** y seleccione **Permitir a usuarios invitados ver otros miembros de esta comunidad**.



Nota: Utilice herramientas de colaboración de plataforma para habilitar la visibilidad de usuario invitado para Fichas de Salesforce + Visualforce y Site.com.

Ver todos los usuarios y otros permisos en Perfiles de usuario invitado (Actualización de seguridad)

Los usuarios invitados habitualmente no necesitan acceso para ver todos los usuarios en una organización de Salesforce, de modo que para promover la seguridad de datos, desactivamos el permiso Ver todos los usuarios en perfiles de usuario invitado. Si tiene una organización creada antes de Winter '20, le recomendamos comprobar el acceso de usuarios y anular la selección del permiso Ver todos los usuarios en todos sus perfiles de usuario invitado. Para mejorar la seguridad, también eliminamos estos permisos del perfil de usuario invitado: Puede aprobar comentarios y publicaciones de noticias en tiempo real, Activar Arquitectura de niveles de interfaz de usuario, Eliminar personas de mensajes directos, Ver temas y Enviar email no de negocio.

Dónde: Este cambio se aplica a organizaciones con comunidades activas en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Compruebe todos los perfiles de usuario invitado en su organización, incluyendo perfiles de usuario invitado para comunidades, portales heredados, sitios de Force.com y sitios de Site.com. Anule la selección de Ver todos los usuarios donde corresponda.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Proteger su comunidad o portal (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Asignar automáticamente registros creados por usuarios invitados a un propietario predeterminado (Actualización de seguridad)

Para aumentar la seguridad de sus datos de Salesforce, configure su organización de modo que los usuarios invitados ya no sean automáticamente el propietario de registros que crean. En su lugar, cuando un usuario crea un registro, el registro se asigna a un usuario activo predeterminado en el organización, que se convierte en el propietario.

Dónde: Este cambio se aplica a organizaciones con comunidades activas en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Hacer que un usuario de organización interno sea el propietario de registros creados por usuarios invitados es una mejor práctica de seguridad de Salesforce. Aunque le recomendamos encarecidamente que asigne un propietario predeterminado, el cambio de la propiedad de registro puede afectar a la capacidad de acceder a registros de sus usuarios invitados. Pruebe todos los cambios en un entorno de sandbox para ver los efectos en la visibilidad y colaboración de datos antes de cambiar su implementación en producción.

Cómo: En Configuración, ingrese `Configuración de comunidades` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Configuración de comunidades**. Seleccione **Reasignar nuevos registros creados por usuarios invitados al propietario predeterminado**. Haga clic en **Guardar**.

En comunidades recién creadas, Salesforce asigna automáticamente el usuario que creó la comunidad como el propietario predeterminado de todos los registros creados por usuarios invitados. Cambie el propietario predeterminado en el espacio de trabajo Administración de su comunidad, bajo Preferencias.

Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados (Actualización de seguridad)

Para aumentar la seguridad de sus datos de Salesforce, estamos aplicando valores predeterminados de toda la organización privada para usuarios invitados. También estamos restringiendo los mecanismos de colaboración que puede utilizar para otorgar acceso de registro a usuarios invitados. Si tiene una organización creada antes de Winter '20, le recomendamos revisar los valores predeterminados de toda la organización externa, grupos públicos, colas y colaboración manual que utiliza para otorgar acceso a usuarios invitados. A continuación, sustituya el acceso otorgado anteriormente por estos mecanismos de colaboración con reglas de colaboración de usuario invitado antes de que se aplique la actualización de seguridad.

Dónde: Este cambio se aplica a organizaciones con comunidades activas en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: Aplicaremos esta actualización de seguridad el 1 de marzo de 2020.

Cómo: Desde Configuración, ingrese `Actualizaciones de seguridad` en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione **Actualizaciones de seguridad**. Para proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados, haga clic en **Primeros pasos**. Siga las instrucciones en las guías paso a paso para revisar los parámetros de colaboración de usuario invitado y crear reglas de colaboración de usuario invitado.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Proteger su comunidad o portal (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Actualizaciones críticas y de seguridad

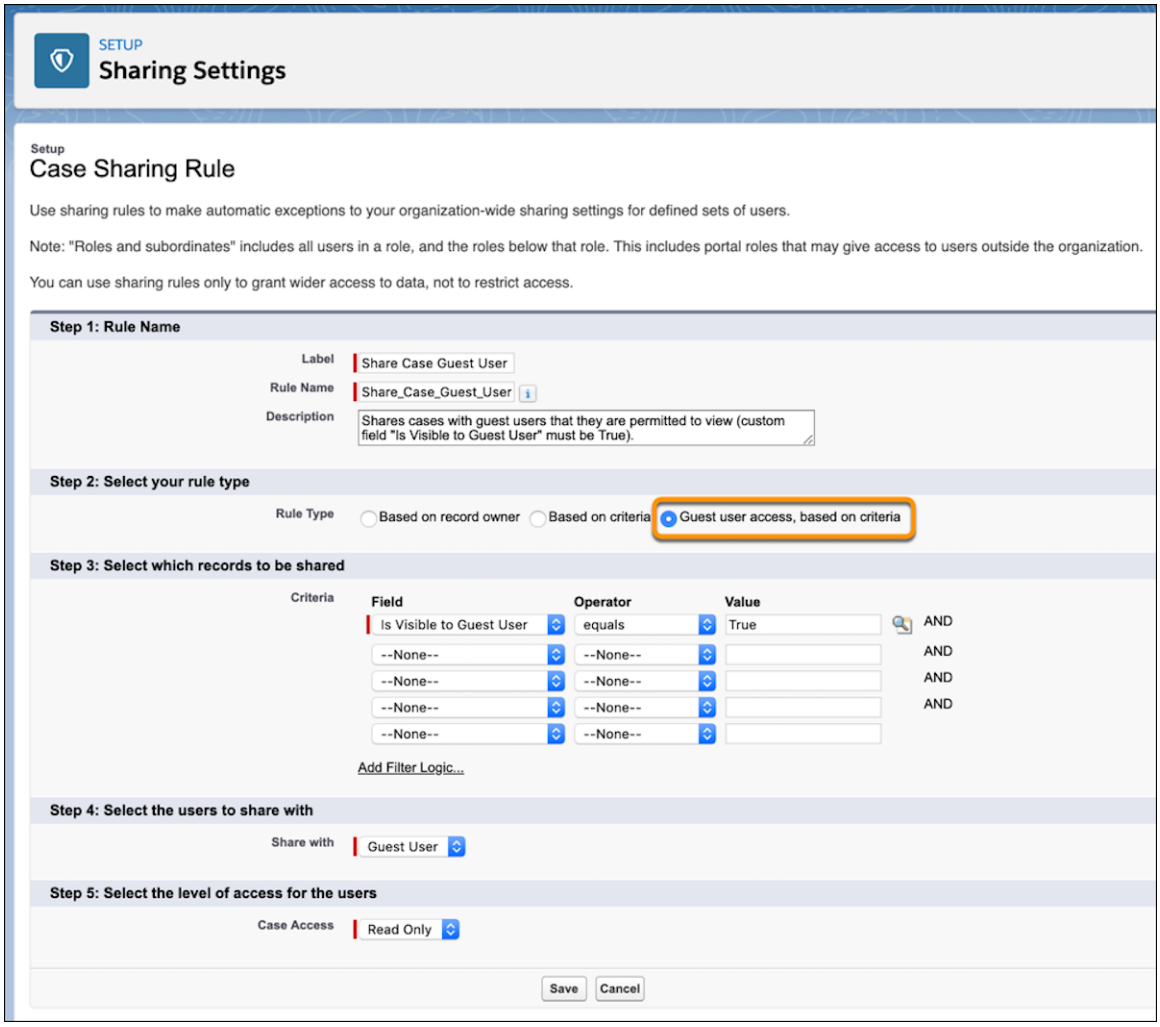
Utilizar reglas de colaboración para otorgar acceso de registro a usuarios invitados

Controle a qué registros permite a los usuarios invitados sin credenciales de inicio de sesión acceder. Una regla de colaboración de usuario invitado es un tipo de regla de colaboración basada en criterios que puede otorgar acceso de Solo lectura a usuarios invitados. Es la única forma en que puede compartir registros con usuarios no autenticados cuando la configuración **Proteger acceso de registro de usuario invitado** está activada.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones.

Cuándo: Esta función está disponible a comienzos de septiembre.

Cómo: En Configuración, ingrese `Configuración de colaboración` en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Configuración de colaboración**. Active **Proteger acceso de registro de usuario invitado**. A continuación, en la lista relacionada Reglas de colaboración para el objeto, haga clic en **Nuevo** y seleccione el tipo de regla **Acceso de usuario invitado, basado en criterios**.



CONSULTE TAMBIÉN

Proteger acceso de registro de usuarios invitados con una nueva configuración

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

Seguridad y Colaboración: Visibilidad de usuario desactivada de forma predeterminada, TLS 1.2 y Confirmación de email

La visibilidad de comunidad y portal está ahora desactivada de forma predeterminada en organizaciones de Winter '20 recién creadas. Salesforce está desactivando el protocolo de cifrado Seguridad de capa de transporte (TLS) 1.1 antiguo y ahora requiere TLS 1.2. Configure confirmaciones de email para cuando los usuarios cambian su dirección de email.

EN ESTA SECCIÓN:

La visibilidad de usuario de portal y comunidad está desactivada de forma predeterminada en nuevas organizaciones

Las configuraciones Visibilidad de usuario de comunidad y Visibilidad de usuario de portal están ahora desactivadas de forma predeterminada para organizaciones creadas en Winter '20 y posteriores que activan comunidades o portales. Los usuarios externos en portales y comunidades pueden ver por sí solos y son visibles para usuarios por encima de ellos en la jerarquía de funciones. Cuando se activa Visibilidad de usuario de comunidad, los usuarios de comunidad son visibles para todos los otros usuarios en las comunidades de las que son miembros. Cuando Visibilidad de usuario de portal está activada, los usuarios de portal son visibles para todos los usuarios de portal en la misma cuenta.

Bloquear ciertos campos en el registro Usuario para organizaciones con comunidades y portales (Actualización crítica y de seguridad, aplicada)

Salesforce está dando a los clientes la opción de activar un ajuste de usuario que permite la ocultación de ciertos campos de información personal en los registros de usuarios en organizaciones con comunidades o portales. Los campos se ocultan de la vista cuando los usuarios externos están accediendo a registros de usuarios. Los usuarios externos siguen viendo sus propios registros de usuario.

Requerir TLS 1.2 para Conexiones HTTPS en Comunidades y Sitios (Actualización crítica, aplicada)

Requerir TLS 1.2 para conexiones HTTPS en Comunidades y Sitios fue una actualización clave en Summer '19 y se aplicó el 25 de octubre de 2019. Para mantener los estándares de seguridad más altos y promover la seguridad de sus datos, Salesforce está desactivando el protocolo de cifrado Seguridad de capa de transporte (TLS) 1.1 antiguo. Todas las conexiones entrantes o conexiones salientes de sus comunidades, sitios y portales de Salesforce deben utilizar TLS 1.2. Verifique que su acceso de navegador, integraciones de API y otras funciones de Salesforce cumplen con TLS 1.2.

Restringir el uso de perfiles externos estándar para el registro automático y la asignación a usuarios (Actualización crítica y de seguridad, aplicada)

Esta actualización restringe el uso de perfiles externos estándar para el registro automático y la asignación a usuarios.

Configurar confirmaciones de dirección email para comunidades Lightning

Cuando los usuarios externos de Comunidades Lightning cambiaron su dirección de email, la dirección de email de actualiza de inmediato. Para una mejor seguridad, ahora puede asegurarse de que el usuario posee la nueva dirección de email antes de que la actualización tenga lugar. Salesforce le recomienda activar confirmaciones de email desde la página Configuración de verificación de identidad. Para nuevas organizaciones, las confirmaciones de email se producen automáticamente.

Personalizar el modo en que usuarios externos registran sus métodos de verificación de identidad

Personalice la experiencia de sus usuarios externos cuando registran su dirección de email o número de teléfono para la verificación de identidad. Puede cambiar la página Verificar predeterminada que Salesforce muestra para capturar el código de verificación de un usuario.

Reforzar sus permisos de usuario de comunidad

Para hacer las comunidades más seguras, se eliminaron algunos permisos de usuario de la licencia de comunidad y se desactivaron otros de forma predeterminada.

Establecer niveles de acceso externo para más objetos estándar (Disponible de forma general)

Puede establecer niveles de acceso externo para más objetos estándar. Los objetos disponibles varían dependiendo de las licencias de su organización y otros parámetros.

La visibilidad de usuario de portal y comunidad está desactivada de forma predeterminada en nuevas organizaciones

Las configuraciones Visibilidad de usuario de comunidad y Visibilidad de usuario de portal están ahora desactivadas de forma predeterminada para organizaciones creadas en Winter '20 y posteriores que activan comunidades o portales. Los usuarios externos en portales y comunidades pueden ver por sí solos y son visibles para usuarios por encima de ellos en la jerarquía de funciones. Cuando se activa Visibilidad de usuario de comunidad, los usuarios de comunidad son visibles para todos los otros usuarios en las comunidades de las que son miembros. Cuando Visibilidad de usuario de portal está activada, los usuarios de portal son visibles para todos los usuarios de portal en la misma cuenta.

Dónde: Este cambio se aplica a las comunidades a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Para activar esta configuración, En Configuración, ingrese `Configuración de colaboración` en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Configuración de colaboración**. Para usuarios de comunidad, en la sección Valores predeterminados de toda la organización, haga clic en **Modificar** y seleccione **Visibilidad de usuario de comunidad**. Para usuarios de portal, seleccione **Visibilidad de usuario de portal**.

CONSULTE TAMBIÉN

Gestionar visibilidad de usuarios invitados y comunidad

Bloquear ciertos campos en el registro Usuario para organizaciones con comunidades y portales (Actualización crítica y de seguridad, aplicada)

Salesforce está dando a los clientes la opción de activar un ajuste de usuario que permite la ocultación de ciertos campos de información personal en los registros de usuarios en organizaciones con comunidades o portales. Los campos se ocultan de la vista cuando los usuarios externos están accediendo a registros de usuarios. Los usuarios externos siguen viendo sus propios registros de usuario.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las organizaciones con comunidades o portales.

Cómo: Salesforce está presentando un parámetro de organización que permite la ocultación de la información personal de otros usuarios en páginas que muestran el registro de usuario a perfiles de usuario externos, así como en consultas SOSL y SOQL que se ejecutan como usuarios externos.

Los campos afectados son

- Alias
- EmployeeNumber
- FederationIdentifier
- SenderEmail
- Signature
- Username
- Division
- Title
- Department
- Extension

Los administradores pueden activar el parámetro **Ocultar información personal** para la organización bajo Configuración de gestión de usuario. Después de activar el parámetro, las búsquedas de los registros de usuarios no muestran los campos afectados de otros usuarios a usuarios externos. Pruebe cualquier cambio en un entorno de sandbox antes de implementarlo en producción.

Sugerencia: Esta actualización es a la vez una actualización crítica y una actualización de seguridad, y aparece tanto en la Consola de actualización crítica como la página Actualizaciones de seguridad en Configuración. Para garantizar una transición sin problemas, siga las recomendaciones paso a paso en la página Actualizaciones de seguridad.

Requerir TLS 1.2 para Conexiones HTTPS en Comunidades y Sitios (Actualización crítica, aplicada)

Requerir TLS 1.2 para conexiones HTTPS en Comunidades y Sitios fue una actualización clave en Summer '19 y se aplicó el 25 de octubre de 2019. Para mantener los estándares de seguridad más altos y promover la seguridad de sus datos, Salesforce está desactivando el protocolo de cifrado Seguridad de capa de transporte (TLS) 1.1 antiguo. Todas las conexiones entrantes o conexiones salientes de sus comunidades, sitios y portales de Salesforce deben utilizar TLS 1.2. Verifique que su acceso de navegador, integraciones de API y otras funciones de Salesforce cumplen con TLS 1.2.

Dónde: Este cambio se aplica a las comunidades y los sitios a los que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: Esta actualización crítica se aplica para organizaciones de producción el 25 de octubre de 2019. Las comunidades activadas después de esta fecha requieren TLS 1.2 de forma predeterminada. Para otras fechas de implementación, consulte el artículo de conocimiento, Salesforce desactivando TLS 1.1.

Cómo: Le recomendamos probar esta actualización en una organización de sandbox o Developer Edition para verificar la compatibilidad de extremo a extremo antes de activarla en su organización de producción. También recomendamos que informe a sus usuarios de comunidad sobre este próximo cambio y que le inste a actualizar a navegadores que admitan TLS 1.2.

Para activar esta actualización crítica antes del viernes, 25 de octubre de 2019, desde Configuración, ingrese `Actualizaciones críticas` en el cuadro Búsqueda rápida, luego haga seleccione **Actualizaciones críticas**. Para Requerir TLS 1.2 para Conexiones HTTPS en Comunidades y Sitios, haga clic en **Activar**.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Desactivación por parte de Salesforce del cifrado TLS 1.1

Notas de la versión de Summer '19: Requerir TLS 1.2 para Conexiones HTTPS en Comunidades y Sitios (Actualización crítica)

Requerir TLS 1.2 para conexiones HTTPS (actualización crítica, aplicada)

Actualizaciones críticas y de seguridad

Restringir el uso de perfiles externos estándar para el registro automático y la asignación a usuarios (Actualización crítica y de seguridad, aplicada)

Esta actualización restringe el uso de perfiles externos estándar para el registro automático y la asignación a usuarios.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning y Fichas de Salesforce + Visualforce a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Este cambio se aplica a todas las organizaciones que utilizan perfiles externos estándar:

- BronzePartner ExternalAppsPlusLogin
- CSPLitePortal
- CustomerCommunity
- CustomerCommunityLogin
- CustomerCommunityPlus
- CustomerCommunityPlusLogin

- CustomerPortalManager
- CustomerPortalManagerCustom
- CustomerPortalManagerStandard
- ExternalAppsLogin
- ExternalAppsMember
- ExternalAppsPlusMember GoldPartner
- HighVolumeCustomerPortal
- HighVolumePortal
- IdeasOnlyPortal
- LimitedCustomerPortalMgrCustom
- LimitedCustomerPortalMgrStandard
- OverageAuthenticatedWebsite
- OverageCustomerPortalMgrCustom
- OverageCustomerPortalMgrStandard
- OverageHighVolumeCustomerPortal
- Partner
- PartnerCommunity
- PartnerCommunityLogin
- PlatformPortal
- SilverPartner AuthenticatedWebsite

Por qué: Esta actualización evita el uso de perfiles externos estándar para la inscripción automática y la creación de usuarios. Para el registro automático, recomendamos que asigne usuarios a un perfil de comunidad duplicado, en vez de un perfil de comunidad estándar. También recomendamos que utilice perfiles de comunidad duplicados para nuevos usuarios.

Cómo: Para habilitar el registro automático y la creación de usuario utilizando perfiles externos estándar, vaya a **Configuración** > **Configuración de comunidades** y active la nueva preferencia **Permitir perfiles externos estándar para la inscripción automática y la asignación a usuarios**.

Nota: Permitir la configuración de inscripción automática y usuario de comunidad con perfiles externos estándar no es una mejor práctica de Salesforce. Revise los permisos de objeto y la configuración de seguridad a nivel de campo para todos los perfiles externos estándar antes de activar la preferencia.

Sugerencia: Esta actualización es a la vez una actualización crítica y una actualización de seguridad, y aparece tanto en la Consola de actualización crítica como la página Actualizaciones de seguridad en Configuración. Para garantizar una transición sin problemas, siga las recomendaciones paso a paso en la página Actualizaciones de seguridad.

Configurar confirmaciones de dirección email para comunidades Lightning

Cuando los usuarios externos de Comunidades Lightning cambiaron su dirección de email, la dirección de email de actualiza de inmediato. Para una mejor seguridad, ahora puede asegurarse de que el usuario posee la nueva dirección de email antes de que la actualización tenga lugar. Salesforce le recomienda activar confirmaciones de email desde la página Configuración de verificación de identidad. Para nuevas organizaciones, las confirmaciones de email se producen automáticamente.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Requerir verificación cuando los usuarios de comunidad cambian su dirección de email

Personalizar el modo en que usuarios externos registran sus métodos de verificación de identidad

Personalice la experiencia de sus usuarios externos cuando registran su dirección de email o número de teléfono para la verificación de identidad. Puede cambiar la página Verificar predeterminada que Salesforce muestra para capturar el código de verificación de un usuario.

Dónde: Esta función está disponible en comunidades Lightning a las que se accede mediante Lightning Experience y Salesforce Classic y está disponible en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Crear su propia página para registrar métodos de verificación de un usuario

Reforzar sus permisos de usuario de comunidad

Para hacer las comunidades más seguras, se eliminaron algunos permisos de usuario de la licencia de comunidad y se desactivaron otros de forma predeterminada.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: Este cambio solo afecta a nuevas organizaciones creadas después de Winter '20.

Quién: Estos cambios se aplican a usuarios de licencia Partner Community, Customer Community, Customer Community Plus, External Apps y External Apps Plus.

Cómo: Los siguientes permisos de usuario se desactivan de forma predeterminada. Si los necesita, puede volver a activarlos individualmente:

- Acceder a actividades

  Nota: Vuelva a activar este permiso para permitir a usuarios externos enviar mensajes de email en un caso.

- Agregar personas a mensajes directos
- Leer registros de D&B Company (disponible únicamente con comunidades de Partner Community y External Apps Plus)
- Knowledge One
- Servicios de REST de Apex (disponible únicamente con licencias Customer Community Plus)
- Asignar temas
- Crear y poseer nuevos grupos de Chatter
- Acceder a espacios de trabajo de contenido (disponible únicamente con licencias Partner Community, Customer Community Plus y External Apps Plus)
- Crear temas
- Modificar precio de venta de producto de oportunidad (disponible únicamente con licencias Partner Community y External Apps Plus)

- Modificar tareas (disponible únicamente con licencias Partner Community, Customer Community Plus y External Apps Plus)
- Modificar temas (disponible únicamente con licencias Partner Community, Customer Community Plus y External Apps Plus)
- Gestionar plantillas de email
- Mostrar Iniciador de aplicación en Comunidades
- Field Service Standard
- Acceder a objetos de Seguro
- Gestionar Gestión de utilización de Health Cloud (disponible únicamente con licencias Partner Community, Customer Community, Customer Community Plus y External Apps Plus)
- Gestionar Health Cloud (disponible únicamente con licencias Partner Community, Customer Community y Customer Community Plus)
- Gestionar datos financieros de Health Cloud
- Eliminar personas de mensajes directos
- Ejecutar flujos (disponible únicamente con licencias Partner Community, Customer Community, Customer Community Plus y External Apps Plus)
- Ejecutar reportes (disponible únicamente con licencias Partner Community y External Apps Plus)
- Mostrar nombre de compañía como función de compañía
- Permitir el acceso a acciones personalizadas
- Activar Work.com

El siguiente permiso de usuario se desactiva de forma predeterminada y no puede volver a activarlo:

- Administración de email

Los siguientes permisos de usuario ya se desactivaron de forma predeterminada y ya no puede volver a activarlos:

- Modificar Clasificación de datos
- Compartir artículos de Knowledge de forma interna
- Activar Arquitectura de niveles de interfaz de usuario

Establecer niveles de acceso externo para más objetos estándar (Disponible de forma general)

Puede establecer niveles de acceso externo para más objetos estándar. Los objetos disponibles varían dependiendo de las licencias de su organización y otros parámetros.

Dónde: Este cambio se aplica a las comunidades a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Salvaguardar sus datos estableciendo niveles de acceso externo para más objetos estándar (Disponible de forma general)

Ayuda de Salesforce: Descripción general de los valores predeterminados de toda la organización externos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Otros cambios en comunidades

Obtenga información acerca de ligeros cambios para mejorar su experiencia con comunidades.

EN ESTA SECCIÓN:

Cambio de nombre para espacios de trabajo y Mis comunidades en Builder
Cambiamos algunos de los nombres de etiqueta, pero sus funciones permanecen igual.

Utilizar atributos en componentes web Lightning con confianza
En componentes web Lightning, los valores predeterminados para atributos Booleano y Entero ahora se fuerzan correctamente y mantienen su tipo original.

Mejorar privacidad de usuario de comunidad utilizando apodos en mensajes privados
La función de apodos está ahora disponible en sus mensajes privados de comunidad de Fichas de Salesforce + Visualforce. Anteriormente, podía desactivar mensajes o utilizar un nombre informal para evitar que se muestren nombres completos. Evitar la visibilidad de nombres completos ayuda a proteger la privacidad de miembros de comunidad. Cuando activa la función de apodos, se utiliza automáticamente para mensajes privados. Simplifique la nomenclatura y proteja la privacidad del usuario utilizando apodos entre sus comunidades.

Gestionar configuración de entrega para Chatter
Utilice Generador de notificaciones para elegir canales de entrega de escritorio y móvil, incluyendo aplicaciones Salesforce compatibles, para tipos de notificación estándar. Anteriormente, Salesforce definía los canales de entrega para notificaciones estándar. Ahora tiene mayor control sobre notificaciones de comunidad, incluyendo anuncios de gestor de grupo, menciones de grupo en una publicación, menciones individuales en una publicación, nuevos comentarios en una publicación, nuevos mensajes, publicaciones en un grupo, publicaciones en un perfil y publicaciones en una transmisión.

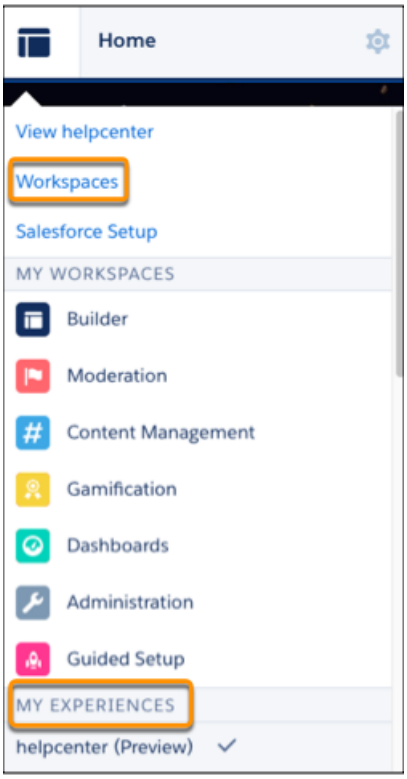
Establecer visibilidad de elementos de noticias en tiempo real en noticias en tiempo real de caso
En comunidades Lightning y Consola de servicio Lightning, los agentes pueden controlar si un elemento de noticias en tiempo real es privado o público. Los elementos de noticias en tiempo real públicos son visibles tanto para usuarios internos como externos. Los elementos de noticias en tiempo real privados son visibles solo para usuarios internos.

Cambio de nombre para espacios de trabajo y Mis comunidades en Builder

Cambiamos algunos de los nombres de etiqueta, pero sus funciones permanecen igual.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning y Fichas de Salesforce + Visualforce a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Espacios de trabajo de comunidad es hora simplemente Espacios de trabajo. Mis comunidades es ahora Mis experiencias.



Utilizar atributos en componentes web Lightning con confianza

En componentes web Lightning, los valores predeterminados para atributos Booleano y Entero ahora se fuerzan correctamente y mantienen su tipo original.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning y Fichas de Salesforce + Visualforce a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Antes de la versión Winter '20, los valores predeterminados para enteros y Booleano definidos en propiedades de diseño para componentes web Lightning *no* se forzaban correctamente en el tipo de propiedad especificado. En su lugar, los valores predeterminados se trataban como cadenas.

Por ejemplo, supongamos que define una propiedad en el archivo .js de un componente web Lightning:

```
@api myBooleanAttribute;
@api myIntegerAttribute;
```

En el archivo .js-meta.xml de ese componente, usted define una propiedad de diseño correspondiente que declara el tipo de ese atributo para ser un entero o Booleano y tiene el valor predeterminado:

```
<property name="myBooleanAttribute" type="Boolean" default="true" />
<property name="myIntegerAttribute" type="Integer" default="314" />
```

Antes de esta versión, las propiedades del componente recibían los valores predeterminados como cadenas `"true"` y `"314"`, en vez de valores Booleano y entero. Los atributos fuerzan ahora a sus tipos propios.

Si sus componentes web Lightning contenían lógica de análisis personalizada para valores Booleano y entero como una solución para este problema, debía eliminar esta lógica.

Mejorar privacidad de usuario de comunidad utilizando apodos en mensajes privados

La función de apodos está ahora disponible en sus mensajes privados de comunidad de Fichas de Salesforce + Visualforce. Anteriormente, podía desactivar mensajes o utilizar un nombre informal para evitar que se muestren nombres completos. Evitar la visibilidad de nombres completos ayuda a proteger la privacidad de miembros de comunidad. Cuando activa la función de apodos, se utiliza automáticamente para mensajes privados. Simplifique la nomenclatura y proteja la privacidad del usuario utilizando apodos entre sus comunidades.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Fichas de Salesforce + Visualforce a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Nota: Esta función se denomina Mensajes de Chatter en Configuración de Salesforce, pero se refiere a ella como mensajes privados en el espacio de trabajo Administración de su comunidad. Este campo no se aplica a comunidades Lightning basadas en plantilla que utilizan Mensajes directos en su lugar.

Gestionar configuración de entrega para Chatter

Utilice Generador de notificaciones para elegir canales de entrega de escritorio y móvil, incluyendo aplicaciones Salesforce compatibles, para tipos de notificación estándar. Anteriormente, Salesforce definía los canales de entrega para notificaciones estándar. Ahora tiene mayor control sobre notificaciones de comunidad, incluyendo anuncios de gestor de grupo, menciones de grupo en una publicación, menciones individuales en una publicación, nuevos comentarios en una publicación, nuevos mensajes, publicaciones en un grupo, publicaciones en un perfil y publicaciones en una transmisión.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Para obtener más información, consulte Gestionar configuración de entrega para notificaciones estándar con Generador de notificaciones.

Establecer visibilidad de elementos de noticias en tiempo real en noticias en tiempo real de caso

En comunidades Lightning y Consola de servicio Lightning, los agentes pueden controlar si un elemento de noticias en tiempo real es privado o público. Los elementos de noticias en tiempo real públicos son visibles tanto para usuarios internos como externos. Los elementos de noticias en tiempo real privados son visibles solo para usuarios internos.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Establecer visibilidad pública y privada de elementos de noticias en tiempo real en noticias en tiempo real de caso en Lightning Experience

Chatter: Límite de caracteres de pregunta, Visibilidad de elementos de noticias en tiempo real de caso y Navegación de registro móvil

Experimente límites de caracteres más claros en preguntas. Establezca la visibilidad de elementos de noticias en tiempo real de caso como pública o privada. Opte por ver más información de noticias en tiempo real de registro u omítalo en la nueva aplicación móvil Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener límites de caracteres más claros en preguntas

Chatter tenía un límite tácito de 255 caracteres en un campo Pregunta. Cuando una pregunta superaba ese límite, lo descubría solo después de hacer clic en Preguntar. Ahora el límite está claramente anotado en el campo Pregunta, y lo estamos aplicando deteniéndole cuando alcanza los 255 caracteres.

Establecer visibilidad de elementos de noticias en tiempo real en noticias en tiempo real de caso

En Lightning Experience y Consola de servicio Lightning, los agentes pueden controlar si un elemento de noticias en tiempo real es privado o público. Los elementos de noticias en tiempo real públicos son visibles tanto para usuarios internos como externos. Los elementos de noticias en tiempo real privados son visibles solo para usuarios internos.

Ver más detalles de registro cuando desea (y no cuando no lo desea)

Un nuevo botón Ver más aparece después del primer conjunto de publicaciones de Chatter, campos de detalles de registro y elemento de lista relacionada en un registro. Si desea ver más de estos elementos, tiene la comodidad del botón Ver más. Si no necesita toda esa información, el botón posibilita desplazarse por todos estos elementos a la información de registro útil que está más allá.

Gestionar configuración de entrega para Chatter

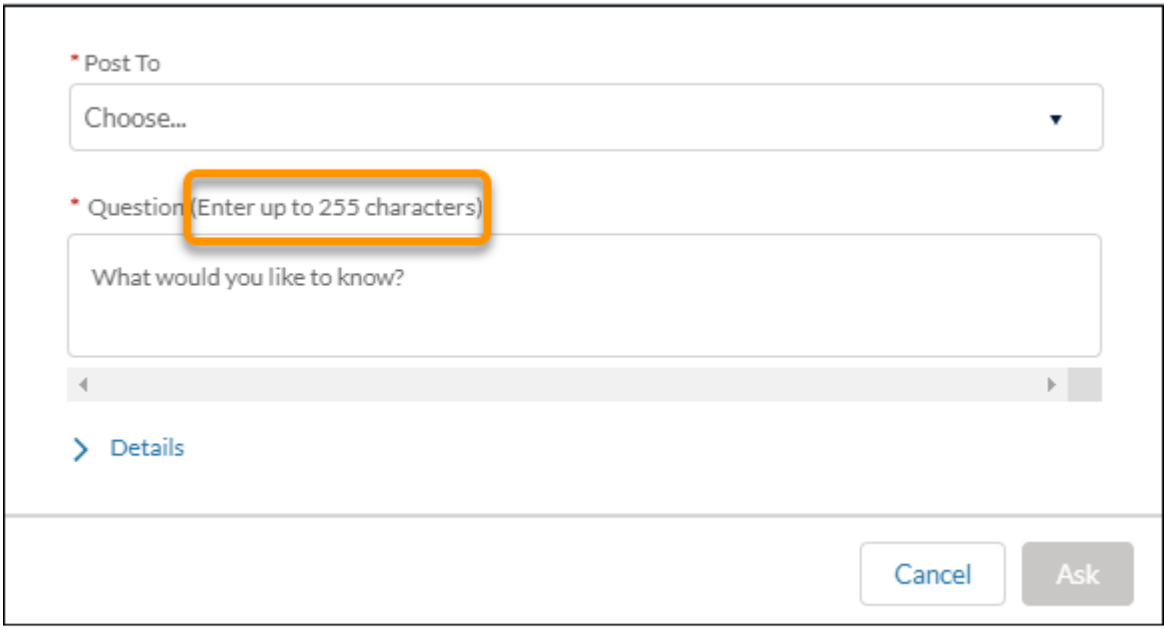
Utilice Generador de notificaciones para elegir canales de entrega de escritorio y móvil, incluyendo aplicaciones Salesforce compatibles, para tipos de notificación estándar. Anteriormente, Salesforce definía los canales de entrega para notificaciones estándar. Ahora tiene mayor control sobre notificaciones de Chatter, incluyendo anuncios de gestor de grupo, menciones de grupo en una publicación, menciones individuales en una publicación, nuevos comentarios en una publicación, nuevos mensajes, publicaciones en un grupo, publicaciones en un perfil y publicaciones en una transmisión.

Obtener límites de caracteres más claros en preguntas

Chatter tenía un límite tácito de 255 caracteres en un campo Pregunta. Cuando una pregunta superaba ese límite, lo descubría solo después de hacer clic en Preguntar. Ahora el límite está claramente anotado en el campo Pregunta, y lo estamos aplicando deteniéndole cuando alcanza los 255 caracteres.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y comunidades Lightning en Essentials Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Contact Manager Edition.

Por qué: Este es el aspecto de la notificación del límite en una comunidad:



Establecer visibilidad de elementos de noticias en tiempo real en noticias en tiempo real de caso

En Lightning Experience y Consola de servicio Lightning, los agentes pueden controlar si un elemento de noticias en tiempo real es privado o público. Los elementos de noticias en tiempo real públicos son visibles tanto para usuarios internos como externos. Los elementos de noticias en tiempo real privados son visibles solo para usuarios internos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Developer Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Establecer visibilidad pública y privada de elementos de noticias en tiempo real en noticias en tiempo real de caso en Lightning Experience

Ver más detalles de registro cuando desea (y no cuando no lo desea)

Un nuevo botón Ver más aparece después del primer conjunto de publicaciones de Chatter, campos de detalles de registro y elemento de lista relacionada en un registro. Si desea ver más de estos elementos, tiene la comodidad del botón Ver más. Si no necesita toda esa información, el botón posibilita desplazarse por todos estos elementos a la información de registro útil que está más allá.

Dónde: Este cambio se aplica a la nueva aplicación móvil Salesforce en todas las ediciones.

CONSULTE TAMBIÉN

Ver más detalles de registro cuando desea (y no cuando no lo desea)

Gestionar configuración de entrega para Chatter

Utilice Generador de notificaciones para elegir canales de entrega de escritorio y móvil, incluyendo aplicaciones Salesforce compatibles, para tipos de notificación estándar. Anteriormente, Salesforce definía los canales de entrega para notificaciones estándar. Ahora tiene mayor control sobre notificaciones de Chatter, incluyendo anuncios de gestor de grupo, menciones de grupo en una publicación, menciones individuales en una publicación, nuevos comentarios en una publicación, nuevos mensajes, publicaciones en un grupo, publicaciones en un perfil y publicaciones en una transmisión.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en todas las ediciones excepto Database.com. Puede enviar notificaciones a usuarios en Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones, a usuarios en la aplicación móvil Salesforce actual en todas las ediciones, excepto Database.com y usuarios en la nueva aplicación móvil Salesforce en todas las ediciones, excepto Essentials y Database.com. Puede enviar notificaciones a usuarios en aplicaciones de Mobile Publisher por un costo adicional.

Cómo: Para obtener más información, consulte Gestionar configuración de entrega para notificaciones estándar con Generador de notificaciones.

Archivos: Mejoras de colaboración de archivos y Eliminación de archivos sin borrado

Mejoramos el modo en que se gestionan archivos en registros. Los archivos pueden heredar la configuración de colaboración de los registros con los que están asociados. Puede eliminar un archivo desde un registro sin eliminarlo de Salesforce. Las organizaciones con comunidades pueden permitir a los clientes ver archivos en registros.

EN ESTA SECCIÓN:

Establecer colaboración de archivos como Configuración de registro heredado

Al adjuntar archivos a registros, puede hacer que los archivos hereden la configuración de colaboración de esos registros. Por ejemplo, cuando un usuario puede modificar un registro, desea que puedan modificar los archivos en ese registro también. Ahora puede establecer los permisos de colaboración predeterminados en archivos adjuntos a registros. La preferencia permite a los archivos seguir la configuración de colaboración del registro.

Eliminar un archivo de un registro sin eliminarlo en cualquier parte

¿Desea eliminar un archivo de un registro pero no eliminarlo de su organización de Salesforce? ¡Ahora es posible! Anteriormente, el propietario de un archivo podría eliminar un archivo de la página de inicio de Archivos o un registro utilizando acciones a nivel de fila. Pero este método también eliminaba el archivo de todos los registros y las publicaciones donde estaba adjunto. Ahora puede eliminar el archivo fácilmente desde un registro sin eliminarlo de otros registros, publicaciones o la página de inicio Archivos.

Hacer visibles archivos en registros para clientes en comunidades

Ahora puede decidir qué archivos pueden ver los clientes en registros que comparte con clientes en sus comunidades. De forma predeterminada, los archivos en registros no son visibles a clientes en comunidades. El nuevo cambio Acceso de cliente en la página de detalles de colaboración de un archivo le permite decidir cuándo los clientes pueden ver el archivo.

Establecer colaboración de archivos como Configuración de registro heredado

Al adjuntar archivos a registros, puede hacer que los archivos hereden la configuración de colaboración de esos registros. Por ejemplo, cuando un usuario puede modificar un registro, desea que puedan modificar los archivos en ese registro también. Ahora puede establecer los permisos de colaboración predeterminados en archivos adjuntos a registros. La preferencia permite a los archivos seguir la configuración de colaboración del registro.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Anteriormente, cuando agregaba un archivo a un registro, la configuración de colaboración estaba establecida como Visor de forma predeterminada. Para actualizar la colaboración de archivos a Establecer por registro, tenía que cambiar la configuración en cada archivo. Ahora puede actualizar la configuración predeterminada de modo que el acceso de los usuarios a un archivo que está adjunto a un registro siga automáticamente su nivel de acceso de registro.

Cuando se activa la preferencia, un usuario con acceso de lectura/escritura al registro obtiene el acceso de colaborador a un archivo adjunto. Un usuario con acceso de registro de solo lectura obtiene acceso de visor al archivo.

Nota: Cuando se desactiva la preferencia, todos los archivos adjuntos a registros toman como valor predeterminado acceso de visor.

Esta configuración se aplica a archivos adjuntos a registros a través de la lista relacionada Archivos y archivos adjuntos en las noticias en tiempo real de Chatter del registro.

Cómo: Para nuevas organizaciones, esta preferencia se activa automáticamente, y los archivos en registros se establecen como Establecer por registro de forma predeterminada. Para organizaciones existentes, vaya a Configuración e ingrese `Archivos` en el cuadro Búsqueda rápida. Bajo Salesforce Files, seleccione **Configuración general**. Active la preferencia **Establecer el acceso de archivo como Establecer por registro para archivos adjuntos a registros**.

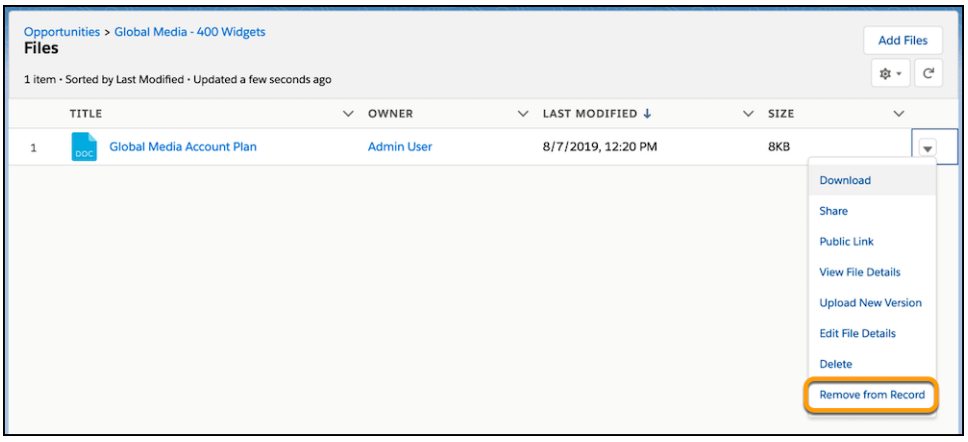
Eliminar un archivo de un registro sin eliminarlo en cualquier parte

¿Desea eliminar un archivo de un registro pero no eliminarlo de su organización de Salesforce? ¡Ahora es posible! Anteriormente, el propietario de un archivo podría eliminar un archivo de la página de inicio de Archivos o un registro utilizando acciones a nivel de fila. Pero este método también eliminaba el archivo de todos los registros y las publicaciones donde estaba adjunto. Ahora puede eliminar el archivo fácilmente desde un registro sin eliminarlo de otros registros, publicaciones o la página de inicio Archivos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition, Essentials Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Para eliminar un archivo de un registro, debe tener al menos acceso de colaborador al archivo.

Cómo: En la lista relacionada Archivos del registro, seleccione **Eliminar del registro** desde el menú de acciones a nivel de fila. Activado de forma predeterminada en todas las organizaciones.

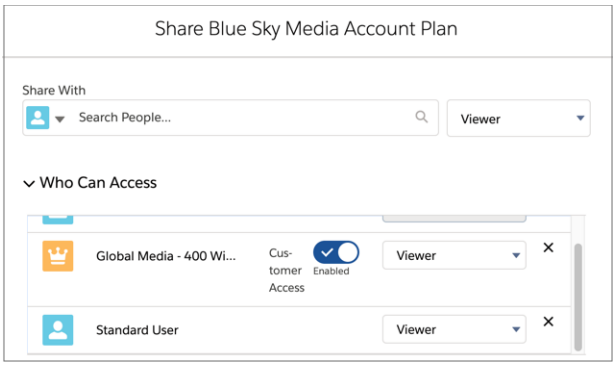


Hacer visibles archivos en registros para clientes en comunidades

Ahora puede decidir qué archivos pueden ver los clientes en registros que comparte con clientes en sus comunidades. De forma predeterminada, los archivos en registros no son visibles a clientes en comunidades. El nuevo cambio Acceso de cliente en la página de detalles de colaboración de un archivo le permite decidir cuándo los clientes pueden ver el archivo.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: En la página de inicio de Archivos en Salesforce, desde la lista de acciones a nivel de fila o vista previa de archivos, haga clic en **Compartir**. Para ver dónde se comparte el archivo, en la ventana de detalles de colaboración, amplíe la sección **Quién puede acceder**. La opción de acceso del cliente es visible en los detalles de colaboración de cualquier archivo compartido con un registro.



Nota: La opción Acceso del cliente solo es relevante si su organización tiene comunidades activada.

CONSULTE TAMBIÉN

Hacer visibles archivos en registros para clientes

Industrias: Presentación de Manufacturing Cloud y Consumer Goods Cloud

Nuestras soluciones de Salesforce específicas de la industria estables ahora incluyen Manufacturing Cloud, que le ayuda a realizar un seguimiento de procesos de ventas y producción, y Consumer Goods Cloud, que le ayuda a ponerse al frente de la gestión de inventario en sus almacenes. Mientras tanto, Financial Services Cloud agrega nuevas formas de cuidar sus clientes de hipotecas, mientras que Health Cloud le proporciona mejores conexiones con pacientes y proveedores de cuidados.

EN ESTA SECCIÓN:

Manufacturing Cloud: Negocios más simplificados con Pronósticos de cuentas y acuerdos de ventas (Disponible de forma general)

Unifique su experiencia de negocio con acuerdos de ventas, pedidos, contratos y oportunidades. Utilice nuestras funciones de pronósticos basados en cuenta para obtener perspectivas sobre sus proyecciones de ingresos y cantidad. Realice un seguimiento de sus ingresos y cantidades actuales y planificados para productos entre múltiples programaciones utilizando mediciones estándar y personalizadas. Colabore con socios en prospectos, oportunidades y acuerdos de ventas a través de nuestro portal de comunidad de Manufacturing.

Consumer Goods Cloud: Crear conexiones más estrechas en la cadena de valor de Consumer Goods (Disponible de forma general)

Potencie sus representantes de ventas para convertir cada comercio en el comercio perfecto, entregando estantes abastecidos con productos al precio correcto, con la promoción correcta. Permita a los representantes de campo emplear menos tiempo en actividades operativas y más tiempo en crear relaciones para dirigir la satisfacción de comercios y ventas. La aplicación móvil Retail Execution funciona con el nuevo modelo de datos de bienes para el consumo con el fin de ayudar los representantes de campo a realizar un seguimiento a inventarios, realizar pedidos y capturar detalles de visitas. Utilice Encuestas de Salesforce para obtener perspectivas acerca de su negocio desde socios de canal, e identificar emplazamiento de productos y estantes automáticamente con Detección de objetos de Einstein.

Financial Services Cloud: Aprobaciones de hipotecas más rápidas, Portal para agentes de seguros independientes, Programación de múltiples recursos y mucho más

Simplifique el proceso de solicitud de hipoteca con flujos de plantilla para agentes de créditos y prestatarios Los prestatarios pueden cargar documentos directamente en Financial Services Cloud, simplificando el proceso de aprobación. Los agentes de seguros independientes obtienen acceso a funciones de seguros clave y componentes Lightning a través de un portal Comunidades de Salesforce. En Lightning Scheduler, conecte clientes a un grupo de profesionales con programación de múltiples recursos y reserve múltiples citas de clientes durante el mismo espacio de tiempo.

Health Cloud: Más formas de implicar pacientes y proveedores

Health Cloud facilita la conexión con sus usuarios, paciente y miembros del plan. Puede inscribir participantes en programas de cuidados como una clase de nutrición o un programa de bienestar patrocinado por el empleador. La nueva tarjeta de proveedor pone a su alcance información completa acerca de proveedores de cuidados asociados. Puede ayudar los pacientes y miembros del plan a buscar el proveedor de cuidados correcto y crear sus propias citas. Además, si está vendiendo dispositivos médicos, puede simplificar sus operaciones de ventas con funciones de nuestra nueva Manufacturing Cloud.

Manufacturing Cloud: Negocios más simplificados con Pronósticos de cuentas y acuerdos de ventas (Disponible de forma general)

Unifique su experiencia de negocio con acuerdos de ventas, pedidos, contratos y oportunidades. Utilice nuestras funciones de pronósticos basados en cuenta para obtener perspectivas sobre sus proyecciones de ingresos y cantidad. Realice un seguimiento de sus ingresos y cantidades actuales y planificados para productos entre múltiples programaciones utilizando mediciones estándar y personalizadas. Colabore con socios en prospectos, oportunidades y acuerdos de ventas a través de nuestro portal de comunidad de Manufacturing.

EN ESTA SECCIÓN:

Acuerdos de ventas: Su punto integral para negociaciones comerciales

Haga que sus transacciones de negocio, ganancias y márgenes de ingresos sean más predecibles con acuerdos de ventas. Utilice los acuerdos de ventas para negociar compras a largo plazo y la venta de productos a lo largo del tiempo. Negocie mejor con acuerdos de ventas estando al tanto del cumplimiento de sus clientes en base a mediciones de ingresos y cantidades planificadas y vigentes. Integre los acuerdos de ventas con pedidos y contratos para derivar automáticamente las cantidades de productos vigentes. Interactúe con sus socios a través de portales de comunidades y colabore con prospectos, oportunidades, condiciones de acuerdos, pedidos y mucho más.

Pronóstico de cuenta: Adelantarse a los acontecimientos con pronósticos precisos y holísticos

Planifique mejor sus ventas y operaciones con pronósticos de cuentas. Puede generar pronósticos para negocios nuevos y en ejecución basándose en pedidos, oportunidades, acuerdos de ventas, contratos y mucho más. Prepare pronósticos para capturar el crecimiento de cada cuenta. Defina el periodo de ajuste cuando se pueden modificar y volver a calcular los pronósticos y cierre sus pronósticos más allá de ese periodo. Cree sus propias fórmulas para definir la lógica de cálculo de pronósticos. Ahora, con pronósticos generados automáticamente, no necesita agregar productos a sus pronósticos manualmente.

Hacer crecer su negocio y simplificar operaciones de ventas con Einstein Analytics for Manufacturing

La aplicación Analytics for Manufacturing permite a los gestores de cuentas visualizar todos los aspectos de su negocio. Las perspectivas basadas en datos de Manufacturing Cloud le mantienen al tanto de sus acuerdos de ventas, pedidos y contratos. Las visualizaciones le ayudan a hacer crecer el negocio identificando clientes para llamar para negociaciones nuevas y ampliadas. También puede detectar rápidamente productos que más vende y los que menos y analizar el impacto del volumen en precios e ingresos.

Manufacturing Cloud tiene nuevos objetos

Manufacturing Cloud tiene nuevos objetos para Acuerdos de ventas y Pronósticos de cuenta.

CONSULTE TAMBIÉN

Simplificar ventas de dispositivo médico con Pronósticos de cuentas y acuerdos de ventas (Disponible de forma general)

Acuerdos de ventas: Su punto integral para negociaciones comerciales

Haga que sus transacciones de negocio, ganancias y márgenes de ingresos sean más predecibles con acuerdos de ventas. Utilice los acuerdos de ventas para negociar compras a largo plazo y la venta de productos a lo largo del tiempo. Negocie mejor con acuerdos de ventas estando al tanto del cumplimiento de sus clientes en base a mediciones de ingresos y cantidades planificadas y vigentes. Integre los acuerdos de ventas con pedidos y contratos para derivar automáticamente las cantidades de productos vigentes. Interactúe con sus socios a través de portales de comunidades y colabore con prospectos, oportunidades, condiciones de acuerdos, pedidos y mucho más.

EN ESTA SECCIÓN:

Integrar su experiencia de ventas con acuerdos de ventas

Obtenga una vista consolidada de todos los productos de su acuerdo de ventas junto con sus mediciones de cantidad e ingresos a lo largo de programaciones pasadas, vigentes y futuras. Las condiciones de acuerdos se actualizan automáticamente en base a los cambios derivados de pedidos y contratos y modificaciones manuales.

Utilizar sus propias mediciones para el seguimiento de requisitos variados

Cada organización tiene su propio conjunto de requisitos exclusivos. Junto con los precios, los descuentos, la cantidad y los indicadores de ingresos, podría estar interesado en el seguimiento de indicadores de desempeño como el inventario, los ingresos basados en territorios y otros. Cree mediciones personalizadas para productos de acuerdos de ventas y programaciones y asígnelos entre sí. La medición de productos de resumen muestra el valor resumido entre todas las programaciones. Puede crear mediciones personalizadas para los indicadores de cantidad e ingresos.

Seleccionar mediciones para condiciones de acuerdos

Dedica qué mediciones de cantidad e ingresos mostrar en las condiciones de acuerdos para sus gestores de cuentas. Las mediciones estándar disponibles para su selección son Cantidad pronosticada, Importe pronosticado, Importe planificado, Cantidad planificada, Cantidad real, Importe real, Precio de ventas y Porcentaje de descuento. También puede seleccionar mediciones personalizadas si las hubiera.

Automatizar actualizaciones de cantidades reales a través de pedidos y contratos

Cuando un acuerdo de ventas está activo, las cantidades de productos reales requieren actualizaciones regulares en base al número de pedidos realizados durante ese periodo. Ahora no tiene que actualizar manualmente sus acuerdos de ventas cuando los pedidos asociados se realizan. Para todos los acuerdos de ventas activos, las cantidades actuales de productos pueden derivarse automáticamente de los pedidos y contratos asociados. Las cantidades reales se recalculan automáticamente y todos los acuerdos de ventas se actualizan diariamente.

Volver a calcular los datos reales para acuerdos de ventas con un solo clic

Con un solo clic, los gestores de cuentas pueden volver a calcular los datos reales de acuerdos de ventas activos en cualquier momento y obtener actualizaciones en tiempo real. Un acuerdo de ventas puede tener varios pedidos asociados con él, cada uno cumpliéndose en programaciones diferentes por cantidades diferentes. El gestor de cuentas podría necesitar volver a calcular los datos reales en cualquier punto para asegurarse de que las cantidades reflejan los cambios más recientes. Esto resulta especialmente útil cuando se espera que se cumplan un gran número de pedidos y que no pueden esperar el proceso de recálculo automático diario para actualizar los valores más recientes.

Gestionar una versión activa única de un acuerdo de ventas a través de revisiones múltiples

Obtenga una vista comparativa de los cambios actuales y propuestos. Cuando se aprueban los cambios, Salesforce incorpora las modificaciones para mantener una única versión fidedigna en un punto en el tiempo determinado. Puede cambiar un acuerdo de ventas activo sin navegar por varios estados. Cuando un acuerdo de ventas está bajo revisión, usted y los aprobadores pueden cambiar entre una vista integral y una vista filtrada con un único clic.

Planificar con antelación y renovar sus acuerdos de ventas

Construya relaciones de negocio a largo plazo renovando sus acuerdos de ventas. Los atributos del acuerdo de ventas, junto con las cantidades planificadas inicialmente de todos los productos, se copian al acuerdo de ventas renovado. El nuevo acuerdo se crea en un estado borrador y puede modificarlo. También puede ver el historial de renovación de un acuerdo de ventas.

Mejorar la colaboración de los socios con la plantilla de comunidad Socio de fabricación

Cree un portal con capacidad de respuesta donde sus socios puedan acceder a artículos de conocimiento, colaborar en acuerdos de ventas y gestionar prospectos para mejorar las ventas. Con la plantilla de comunidad Lightning Socio de fabricación, colabore con ellos para negociar precios, realizar seguimientos de cantidades y gestionar pedidos. Ayude a sus socios a seguir en contacto con prospectos y contribuya a unas ventas mejoradas.

Obtener notificaciones personalizadas y puntuales con acciones sugeridas

Reciba una notificación siempre que se completen procesos automáticos o manuales junto con detalles y siguientes acciones sugeridas. Para fallos de procesos automatizados diarios que afectan a varios acuerdos de ventas, enviamos un email con el estado del proceso diario junto con instrucciones de qué hacer después. Para procesos manuales desencadenados por sus gestores de cuentas, les notificamos personalmente con detalles específicos de sus acciones y acuerdos de ventas.

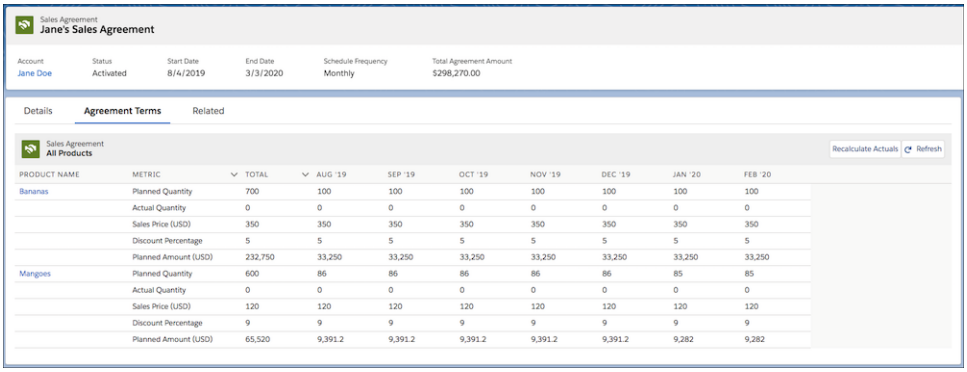
Integrar su experiencia de ventas con acuerdos de ventas

Obtenga una vista consolidada de todos los productos de su acuerdo de ventas junto con sus mediciones de cantidad e ingresos a lo largo de programaciones pasadas, vigentes y futuras. Las condiciones de acuerdos se actualizan automáticamente en base a los cambios derivados de pedidos y contratos y modificaciones manuales.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Acuerdos de ventas de fabricación.

Por qué: Mantenga un seguimiento de las cantidades planificadas, vigentes y pronosticadas y los importes. Obtenga una vista comparativa de los precios de venta y descuentos para todos los productos en todas las programaciones. Para negocios nuevos y continuos, puede comprobar el cumplimiento de cómo se están alcanzando los objetivos de venta. La ficha Condiciones de acuerdo en un registro de un acuerdo de ventas le proporciona visibilidad completa de todos los productos en todas las programaciones.



Utilizar sus propias mediciones para el seguimiento de requisitos variados

Cada organización tiene su propio conjunto de requisitos exclusivos. Junto con los precios, los descuentos, la cantidad y los indicadores de ingresos, podría estar interesado en el seguimiento de indicadores de desempeño como el inventario, los ingresos basados en territorios y otros. Cree mediciones personalizadas para productos de acuerdos de ventas y programaciones y asígnelos entre sí. La medición de productos de resumen muestra el valor resumido entre todas las programaciones. Puede crear mediciones personalizadas para los indicadores de cantidad e ingresos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Acuerdos de ventas de fabricación.

Cómo: Cree mediciones personalizadas para programaciones y productos para acuerdos de ventas en el Gestor de objetos. En Configuración, busque `Acuerdos de ventas` en el cuadro Búsqueda rápida. En la página Acuerdos de ventas en la sección Asignación de mediciones, asigne una medición de programación de producto de acuerdo de ventas como Conteo de inventario con una medición de producto de acuerdo de ventas como Inventario total.

Seleccionar mediciones para condiciones de acuerdos

Dedica qué mediciones de cantidad e ingresos mostrar en las condiciones de acuerdos para sus gestores de cuentas. Las mediciones estándar disponibles para su selección son Cantidad pronosticada, Importe pronosticado, Importe planificado, Cantidad planificada, Cantidad real, Importe real, Precio de ventas y Porcentaje de descuento. También puede seleccionar mediciones personalizadas si las hubiera.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Acuerdos de ventas de fabricación.

Cómo: En Configuración, busque `Acuerdos de ventas` en el cuadro Búsqueda rápida. En la página Acuerdos de ventas, utilice la lista de selección dual para **Mediciones de condiciones del contrato** para agregar mediciones desde la lista Mediciones disponibles a la lista Mediciones seleccionadas. También puede cambiar el orden en que se muestran las mediciones en la ficha **Condiciones del acuerdo** de un contrato de ventas.

Automatizar actualizaciones de cantidades reales a través de pedidos y contratos

Cuando un acuerdo de ventas está activo, las cantidades de productos reales requieren actualizaciones regulares en base al número de pedidos realizados durante ese periodo. Ahora no tiene que actualizar manualmente sus acuerdos de ventas cuando los pedidos asociados se realizan. Para todos los acuerdos de ventas activos, las cantidades actuales de productos pueden derivarse automáticamente de los pedidos y contratos asociados. Las cantidades reales se recalculan automáticamente y todos los acuerdos de ventas se actualizan diariamente.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Acuerdos de ventas de fabricación. Los usuarios requieren los permisos Activar pedidos y Activar contratos.

Cómo: En Configuración, busque `Acuerdos de ventas` en el cuadro Búsqueda rápida. En la página Acuerdos de ventas, seleccione una de las opciones siguientes para **Modo de cálculo de datos reales**:

- **Automáticamente desde órdenes directas**: si no tiene pedidos con seguimiento a través de contratos.
- **Automáticamente desde órdenes a través de contratos**: si crea contratos y realiza el seguimiento de pedidos a través de contratos.

Volver a calcular los datos reales para acuerdos de ventas con un solo clic

Con un solo clic, los gestores de cuentas pueden volver a calcular los datos reales de acuerdos de ventas activos en cualquier momento y obtener actualizaciones en tiempo real. Un acuerdo de ventas puede tener varios pedidos asociados con él, cada uno cumpliéndose en programaciones diferentes por cantidades diferentes. El gestor de cuentas podría necesitar volver a calcular los datos reales en cualquier punto para asegurarse de que las cantidades reflejan los cambios más recientes. Esto resulta especialmente útil cuando se espera que se cumplan un gran número de pedidos y que no pueden esperar el proceso de recálculo automático diario para actualizar los valores más recientes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Acuerdos de ventas de fabricación.

Cómo: En la ficha Condiciones de acuerdo de un acuerdo de ventas, haga clic en **Volver a calcular datos reales**. Puede volver a calcular los datos reales solo para la programación actual o para todas las programaciones pasadas y vigentes. El gerente de cuentas recibe una notificación dentro de la aplicación cuando el proceso está completo.

Gestionar una versión activa única de un acuerdo de ventas a través de revisiones múltiples

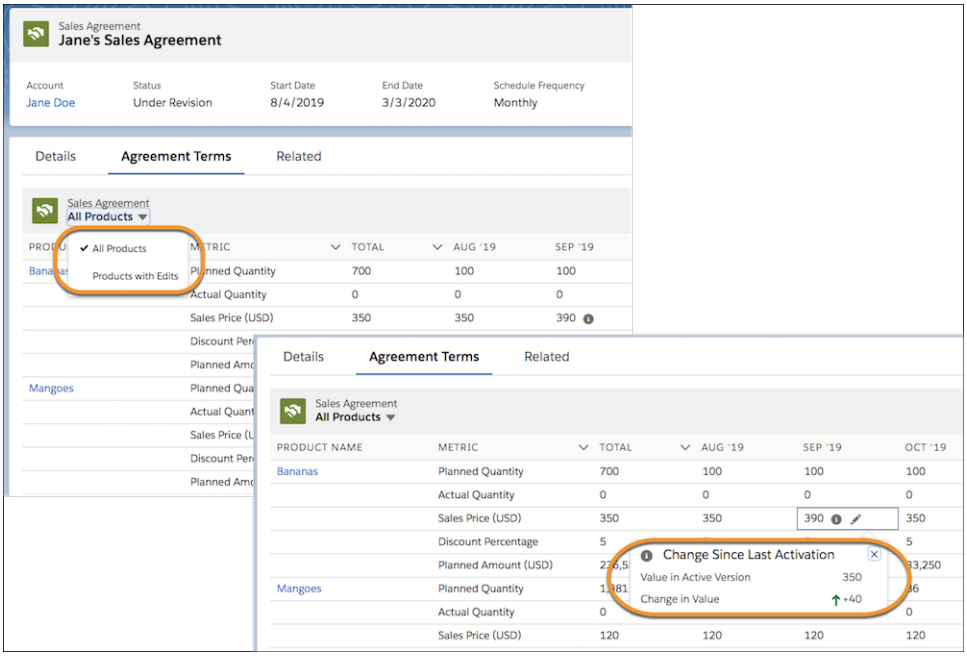
Obtenga una vista comparativa de los cambios actuales y propuestos. Cuando se aprueban los cambios, Salesforce incorpora las modificaciones para mantener una única versión fidedigna en un punto en el tiempo determinado. Puede cambiar un acuerdo de ventas activo sin navegar por varios estados. Cuando un acuerdo de ventas está bajo revisión, usted y los aprobadores pueden cambiar entre una vista integral y una vista filtrada con un único clic.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Acuerdos de ventas de fabricación.

Por qué: Su negocio necesita la flexibilidad para adaptarse a factores externos e internos, como los problemas de producción, el crecimiento económico o las negociaciones de clientes modificadas, que se traducen en cambios no planificados.

Cómo: Cuando un acuerdo de ventas está activo, cambie las cantidades e ingresos, precios de ventas o descuentos para productos planificados. Cuando aplica sus cambios, el estado del acuerdo de ventas cambia automáticamente cambia de Activo a Bajo revisión. Si sus modificaciones se aceptan y se aprueban, el acuerdo de ventas se reactiva con los cambios incorporados.



Planificar con antelación y renovar sus acuerdos de ventas

Construya relaciones de negocio a largo plazo renovando sus acuerdos de ventas. Los atributos del acuerdo de ventas, junto con las cantidades planificadas inicialmente de todos los productos, se copian al acuerdo de ventas renovado. El nuevo acuerdo se crea en un estado borrador y puede modificarlo. También puede ver el historial de renovación de un acuerdo de ventas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Acuerdos de ventas de fabricación.

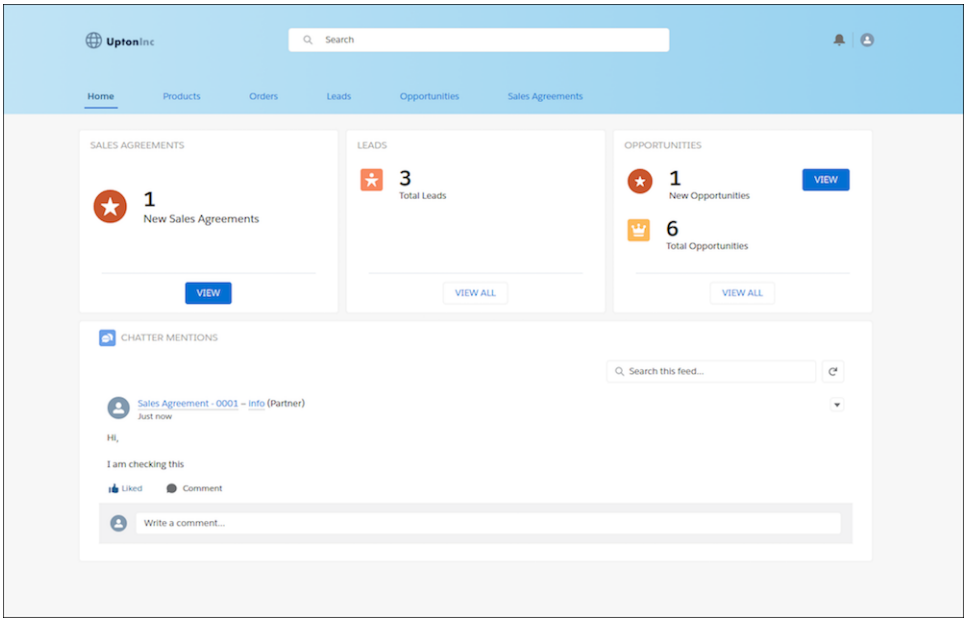
Cómo: Puede seleccionar la renovación de un acuerdo de ventas que esté activo o bajo revisión empezando 60 días antes de su caducidad. Podrá renovar el acuerdo una vez caducado. La fecha de inicio del acuerdo puede ser cualquier fecha después de la caducidad del acuerdo de ventas vigente.

Mejorar la colaboración de los socios con la plantilla de comunidad Socio de fabricación

Cree un portal con capacidad de respuesta donde sus socios puedan acceder a artículos de conocimiento, colaborar en acuerdos de ventas y gestionar prospectos para mejorar las ventas. Con la plantilla de comunidad Lightning Socio de fabricación, colabore con ellos para negociar precios, realizar seguimientos de cantidades y gestionar pedidos. Ayude a sus socios a seguir en contacto con prospectos y contribuya a unas ventas mejoradas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Acuerdos de ventas de fabricación.



Obtener notificaciones personalizadas y puntuales con acciones sugeridas

Reciba una notificación siempre que se completen procesos automáticos o manuales junto con detalles y siguientes acciones sugeridas. Para fallos de procesos automatizados diarios que afectan a varios acuerdos de ventas, enviamos un email con el estado del proceso diario junto con instrucciones de qué hacer después. Para procesos manuales desencadenados por sus gestores de cuentas, les notificamos personalmente con detalles específicos de sus acciones y acuerdos de ventas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Acuerdos de ventas de fabricación.

Cómo: En Configuración, busque `Acuerdos de ventas` en el cuadro Búsqueda rápida. En la página Acuerdos de ventas, utilice la sección Notificaciones de email para seleccionar contactos principales y secundarios para notificar el fallo de procesos automáticos. Para procesos manuales, se envía el email al usuario individual que desencadena el proceso nuevo cálculo. Las notificaciones se envían para la activación automática de acuerdos, la caducidad automática de acuerdos y el recálculo diario de datos reales.

Pronóstico de cuenta: Adelantarse a los acontecimientos con pronósticos precisos y holísticos

Planifique mejor sus ventas y operaciones con pronósticos de cuentas. Puede generar pronósticos para negocios nuevos y en ejecución basándose en pedidos, oportunidades, acuerdos de ventas, contratos y mucho más. Prepare pronósticos para capturar el crecimiento de cada cuenta. Defina el periodo de ajuste cuando se pueden modificar y volver a calcular los pronósticos y cierre sus pronósticos más allá de ese periodo. Cree sus propias fórmulas para definir la lógica de cálculo de pronósticos. Ahora, con pronósticos generados automáticamente, no necesita agregar productos a sus pronósticos manualmente.

EN ESTA SECCIÓN:

Generar y mostrar pronósticos escalonados automáticamente

Vaya más allá de las funciones de pronósticos tradicionales y permita la planificación continua con pronósticos escalonados. Si su periodo de pronóstico se mantiene 12 meses, se agrega otro mes automáticamente a la visualización cuando finaliza cada mes, de modo que siempre está creando pronósticos para 12 meses en el futuro. El pronóstico se vuelve a calcular al inicio de cada periodo rotatorio para cada cuenta.

Planificar ajustes manuales de pronósticos para alinearse con el periodo de planificación de su compañía

Ayude sus gestores de cuentas a cambiar valores de pronósticos cuando anticipen diferencias entre el pronóstico actual y resultados futuros actuales Al inicio del periodo de ajuste repetitivo, los pronósticos para productos existentes y aquellos agregados desde el último periodo de ajuste se vuelven a calcular. Esto le ayuda a alinear sus ajustes de pronósticos con el periodo de planificación fiscal de su compañía.

Utilizar el Generador de fórmulas ara crear múltiples fórmulas para pronósticos

Los cálculos de pronósticos son habitualmente complejos y sofisticados. Nuestro nuevo generador de fórmulas le ayuda a aportar la previsibilidad a sus ingresos y cantidades de ventas. Puede crear conjuntos separados de fórmulas para cálculos de ingresos y cantidad. Puede incluso utilizar diferentes fórmulas para diferentes periodos de toda la duración de visualización de pronósticos. Por ejemplo, para un pronóstico de 24 meses, puede crear entre 1 y 24 fórmulas que se aplican a diferentes periodos.

Seleccionar mediciones para pronósticos de cuentas

Muestre a sus gestores de cuentas solo las mediciones de cantidad e ingresos que necesitan. Puede elegir desde Cantidad de pedidos pasados, Cantidad de pedidos actuales, Cantidad de oportunidades. Cantidad planificada del acuerdo de ventas, Ingresos de pedidos pasados, Ingresos de pedidos actuales, Ingresos de oportunidades e Ingresos planificados del acuerdo de ventas.

Proporcionar mediciones de crecimiento para cada cuenta para obtener pronósticos personalizados

Cada cuenta crece a un ritmo diferente, y los pronósticos deben reflejar eso. Los gestores de cuentas pueden ahora proporcionar valores de crecimiento de cuenta y crecimiento de mercado específicos de sus cuentas. Estas mediciones se utilizan para generar el pronóstico inicial y para volver a calcular el pronóstico durante cada periodo de ajuste.

Realizar un seguimiento de ajustes manuales en valores de pronósticos por múltiples usuarios

Los usuarios entre funciones y jerarquías pueden realizar ajustes manuales en registros de pronósticos de cuentas. Para cada valor de celda cambiado en la cuadrícula pronósticos, mantenemos un historial de cambio de las tres últimas modificaciones. Cuando múltiples usuarios están modificando los valores de ingresos o cantidad de pronósticos, puede ver los cambios pasando el ratón sobre la celda.

Volver a calcular pronósticos durante el periodo de ajuste con un solo clic

Sus gestores de cuentas pueden volver a calcular los pronósticos de cuentas en cualquier momento durante un periodo de ajuste en curso. Durante el periodo de ajuste y planificación de su compañía, múltiples usuarios pueden realizar cambios en el mismo pronóstico de cuenta. Con un solo clic, los gestores de cuentas pueden desencadenar el proceso de nuevo cálculo en cualquier punto y obtener actualizaciones en tiempo real.

Obtener notificaciones personalizadas y puntuales con acciones sugeridas

Reciba una notificación siempre que se completen procesos automáticos o manuales junto con detalles y siguientes acciones sugeridas. Para fallos afectando procesos automatizados, enviamos un email y una notificación en aplicación con el estado del proceso diario junto con instrucciones de qué hacer después. Para procesos manuales desencadenados por sus gestores de cuentas, les notificamos con detalles específicos de sus propias acciones y pronósticos de cuentas.

Generar y mostrar pronósticos escalonados automáticamente

Vaya más allá de las funciones de pronósticos tradicionales y permita la planificación continua con pronósticos escalonados. Si su periodo de pronóstico se mantiene 12 meses, se agrega otro mes automáticamente a la visualización cuando finaliza cada mes, de modo que siempre está creando pronósticos para 12 meses en el futuro. El pronóstico se vuelve a calcular al inicio de cada periodo rotatorio para cada cuenta.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Previsión de cuenta de fabricación.

Por qué: A diferencia de los pronósticos estáticos para un marco de tiempo fijo, un pronóstico escalonado se actualiza regularmente para reflejar cambios con el paso del tiempo. Puede proyectar desempeño futuro basándose en el marco de tiempo y los números más recientes, que ofrece una ventaja al operar en un entorno de negocio fluido y en constante evolución.

Cómo: En Configuración, busque `Pronósticos de cuenta` en el cuadro Búsqueda rápida. En la página Pronósticos de cuentas, configure la Visualización de pronósticos.

Planificar ajustes manuales de pronósticos para alinearse con el periodo de planificación de su compañía

Ayude sus gestores de cuentas a cambiar valores de pronósticos cuando anticipen diferencias entre el pronóstico actual y resultados futuros actuales Al inicio del periodo de ajuste repetitivo, los pronósticos para productos existentes y aquellos agregados desde el último periodo de ajuste se vuelven a calcular. Esto le ayuda a alinear sus ajustes de pronósticos con el periodo de planificación fiscal de su compañía.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Previsión de cuenta de fabricación.

Cómo: En Configuración, busque `Pronósticos de cuenta` en el cuadro Búsqueda rápida. En la página Pronósticos de cuenta en Configuración, configure los Parámetros de ajuste de pronóstico. Seleccione la frecuencia para un periodo de ajuste repetitivo y el número de días para los que se pueden realizar ajustes manuales en pronósticos. Por ejemplo, si define el periodo de ajuste como los primeros 15 días de cada trimestre, puede planificar las ventas y los ingresos del próximo trimestre y realizar ajustes manuales en consecuencia.

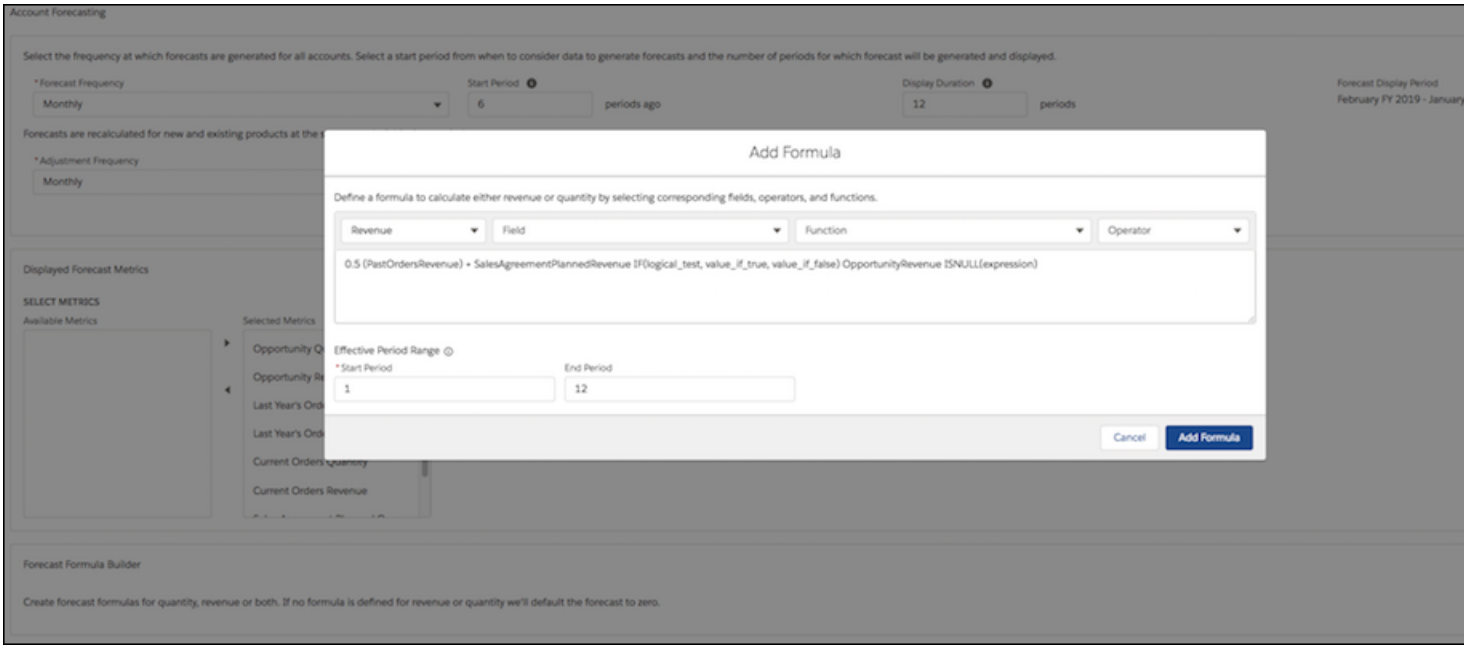
Utilizar el Generador de fórmulas ara crear múltiples fórmulas para pronósticos

Los cálculos de pronósticos son habitualmente complejos y sofisticados. Nuestro nuevo generador de fórmulas le ayuda a aportar la previsibilidad a sus ingresos y cantidades de ventas. Puede crear conjuntos separados de fórmulas para cálculos de ingresos y cantidad. Puede incluso utilizar diferentes fórmulas para diferentes periodos de toda la duración de visualización de pronósticos. Por ejemplo, para un pronóstico de 24 meses, puede crear entre 1 y 24 fórmulas que se aplican a diferentes periodos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Previsión de cuenta de fabricación.

Cómo: En Configuración, busque `Pronósticos de cuenta` en el cuadro Búsqueda rápida. En la página Pronósticos de cuenta en el Generador de fórmulas de pronóstico, seleccione campos, funciones y operaciones para crear fórmulas avanzadas para cantidad e ingresos. Haga uso de mediciones desde oportunidades, pedidos, acuerdos de ventas, cuenta y crecimiento de mercado para crear fórmulas exclusivas para cada periodo.



Seleccionar mediciones para pronósticos de cuentas

Muestre a sus gestores de cuentas solo las mediciones de cantidad e ingresos que necesitan. Puede elegir desde Cantidad de pedidos pasados, Cantidad de pedidos actuales, Cantidad de oportunidades. Cantidad planificada del acuerdo de ventas, Ingresos de pedidos pasados, Ingresos de pedidos actuales, Ingresos de oportunidades e Ingresos planificados del acuerdo de ventas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Previsión de cuenta de fabricación.

Cómo: En Configuración, busque `Pronósticos de cuenta` en el cuadro Búsqueda rápida. En la página Pronósticos de cuentas, utilice la lista de selección dual para Mediciones de pronósticos mostradas para agregar mediciones desde la lista Mediciones disponibles a la lista Mediciones seleccionadas. También puede cambiar el orden en que se muestran las mediciones en la ficha pronósticos de una cuenta. Cantidad de pronósticos e Ingresos de pronósticos se muestran de forma predeterminada como campos de resumen a sus gestores de cuentas. Los gestores de cuentas también pueden alternar vistas entre todas las mediciones y mediciones de pronósticos en un solo clic.

Proporcionar mediciones de crecimiento para cada cuenta para obtener pronósticos personalizados

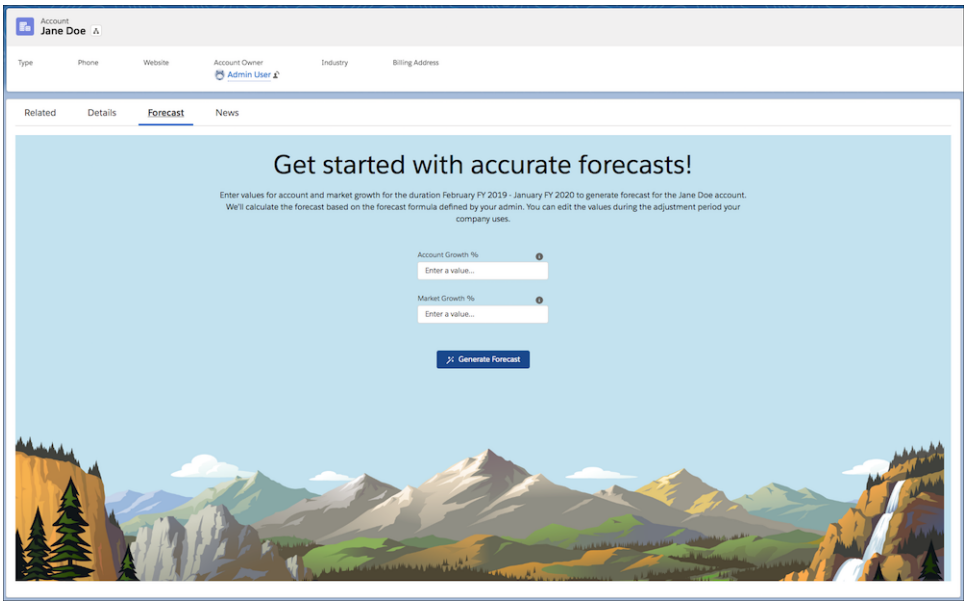
Cada cuenta crece a un ritmo diferente, y los pronósticos deben reflejar eso. Los gestores de cuentas pueden ahora proporcionar valores de crecimiento de cuenta y crecimiento de mercado específicos de sus cuentas. Estas mediciones se utilizan para generar el pronóstico inicial y para volver a calcular el pronóstico durante cada periodo de ajuste.

Dónde: Esta función se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Previsión de cuenta de fabricación.

Por qué: Es fundamental para proyectar ingresos futuros basándose en las variantes mediciones de desempeño para cada periodo. Al inicio de cada periodo de ajuste, los propietarios de cuentas individuales pueden proporcionar valores para el crecimiento de cuenta y mercado para el próximo mes o trimestre con el fin de generar pronósticos personalizados. Aplicamos los valores y volvemos a calcular el pronóstico para periodos actuales y futuros.

Cómo: En Configuración, seleccione **Pronósticos de cuentas**. Utilice el Generador de fórmulas de pronósticos para crear fórmulas que incluyen Crecimiento de cuenta y Crecimiento de mercado como dos de los campos.



Realizar un seguimiento de ajustes manuales en valores de pronósticos por múltiples usuarios

Los usuarios entre funciones y jerarquías pueden realizar ajustes manuales en registros de pronósticos de cuentas. Para cada valor de celda cambiado en la cuadrícula pronósticos, mantenemos un historial de cambio de las tres últimas modificaciones. Cuando múltiples usuarios están modificando los valores de ingresos o cantidad de pronósticos, puede ver los cambios pasando el ratón sobre la celda.

Dónde: Esta función se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Previsión de cuenta de fabricación.

Volver a calcular pronósticos durante el periodo de ajuste con un solo clic

Sus gestores de cuentas pueden volver a calcular los pronósticos de cuentas en cualquier momento durante un periodo de ajuste en curso. Durante el periodo de ajuste y planificación de su compañía, múltiples usuarios pueden realizar cambios en el mismo pronóstico de cuenta. Con un solo clic, los gestores de cuentas pueden desencadenar el proceso de nuevo cálculo en cualquier punto y obtener actualizaciones en tiempo real.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Previsión de cuenta de fabricación.

Por qué: El gestor de cuentas podría necesitar volver a calcular pronósticos para asegurarse de que todas las cantidades se actualizan para reflejar los cambios más recientes. Esto es especialmente útil cuando las modificaciones en los valores de pronóstico son significativas.

Cómo: En la ficha Pronósticos de cuentas de un acuerdo de ventas, haga clic en **Volver a calcular**. Las pronósticos se vuelven a calcular también automáticamente cuando se modifican los valores de medición de crecimiento de cuenta y mercado durante el periodo de ajuste. Enviamos notificaciones en aplicación a gestores de cuentas cuando se completa el proceso.

Obtener notificaciones personalizadas y puntuales con acciones sugeridas

Reciba una notificación siempre que se completen procesos automáticos o manuales junto con detalles y siguientes acciones sugeridas. Para fallos afectando procesos automatizados, enviamos un email y una notificación en aplicación con el estado del proceso diario junto con instrucciones de qué hacer después. Para procesos manuales desencadenados por sus gestores de cuentas, les notificamos con detalles específicos de sus propias acciones y pronósticos de cuentas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Esta función está disponible para usuarios con la licencia Manufacturing Cloud y el conjunto de permisos Previsión de cuenta de fabricación.

Cómo: Para correos sobre fallos de procesos automatizados, seleccione contactos principales y secundarios en la página **Pronósticos de cuentas** en Configuración. Para procesos manuales, se envía el email al propietario de cuenta individual que desencadena el proceso de nuevo cálculo de pronósticos. Los procesos automáticos para los que se envían notificaciones en aplicación y email son regeneración de pronósticos, cambio en fórmulas de pronósticos, nuevo cálculo de pronósticos y acumulación del periodo de pronósticos.

Hacer crecer su negocio y simplificar operaciones de ventas con Einstein Analytics for Manufacturing

La aplicación Analytics for Manufacturing permite a los gestores de cuentas visualizar todos los aspectos de su negocio. Las perspectivas basadas en datos de Manufacturing Cloud le mantienen al tanto de sus acuerdos de ventas, pedidos y contratos. Las visualizaciones le ayudan a hacer crecer el negocio identificando clientes para llamar para negociaciones nuevas y ampliadas. También puede detectar rápidamente productos que más vende y los que menos y analizar el impacto del volumen en precios e ingresos.

Quién: Para crear una aplicación desde la plantilla Einstein Analytics for Manufacturing, también debe tener la licencia complementaria Manufacturing Analytics Plus.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada. Analytics for Manufacturing es solo para usuarios de Salesforce Manufacturing Cloud.

Cómo: Vaya a Analytics Studio, haga clic en **Crear**, elija **Aplicación** y, a continuación, **Iniciar desde plantilla**. Seleccione **Analytics for Manufacturing** , y siga las instrucciones en el asistente para crear su aplicación.

CONSULTE TAMBIÉN

Aplicaciones pregeneradas de Analytics: Predicciones de Einstein Discovery en la aplicación Sales Analytics, Analytics for Insurance and Health Care, Einstein Accuracy Analytics

Manufacturing Cloud tiene nuevos objetos

Manufacturing Cloud tiene nuevos objetos para Acuerdos de ventas y Pronósticos de cuenta.

Dónde: Esta función se aplica a la aplicación Manufacturing en Developer Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition.

Generar y mostrar pronósticos escalonados en ingresos y cantidad de proyecto para cuentas.
Utilice el nuevo objeto `Pronóstico de cuenta`.

Registre múltiples fórmulas para calcular cantidad e ingresos para todos los periodos de visualización de pronósticos.
Utilice el nuevo objeto `Fórmula de pronóstico de cuenta`.

Capture mediciones de crecimiento de mercado y crecimiento de cuenta específicas de una cuenta para diferentes periodos.
Utilice el nuevo objeto `Mediciones de periodo de pronóstico de cuenta`.

Registre valores acumulativos para un producto específico derivados de acuerdos de ventas, oportunidades y pedidos entre periodos en un pronóstico escalonado.

Utilice el nuevo objeto `Pronóstico de producto de cuenta`.

Registre valores acumulativos para un producto específico derivados de acuerdos de ventas, oportunidades y pedidos para un periodo único en un pronóstico escalonado.

Utilice el nuevo objeto `Pronóstico de periodo del producto de cuenta`.

Realizar un seguimiento de ingresos y cantidades actuales y planificados para productos entre programaciones utilizando múltiples mediciones

Utilice el nuevo objeto `Acuerdo de ventas`.

Realizar un seguimiento de información de precios y cantidad de un producto específico entre todos los periodos en un acuerdo de ventas

Utilice el nuevo objeto `Producto de acuerdo de ventas`.

Realizar un seguimiento de información de precios y cantidad de un producto específico para un periodo único en un acuerdo de ventas

Utilice el nuevo objeto `Programación del producto de acuerdo de ventas`.

Consumer Goods Cloud: Crear conexiones más estrechas en la cadena de valor de Consumer Goods (Disponible de forma general)

Potencie sus representantes de ventas para convertir cada comercio en el comercio perfecto, entregando estantes abastecidos con productos al precio correcto, con la promoción correcta. Permita a los representantes de campo emplear menos tiempo en actividades operativas y más tiempo en crear relaciones para dirigir la satisfacción de comercios y ventas. La aplicación móvil Retail Execution funciona con el nuevo modelo de datos de bienes para el consumo con el fin de ayudar los representantes de campo a realizar un seguimiento a inventarios, realizar pedidos y capturar detalles de visitas. Utilice Encuestas de Salesforce para obtener perspectivas acerca de su negocio desde socios de canal, e identificar emplazamiento de productos y estantes automáticamente con Detección de objetos de Einstein.

EN ESTA SECCIÓN:

Simplificar sus procesos de negocio agrupando almacenes similares, ubicaciones dentro del establecimiento y Productos

Simplifique el modo en que realiza un seguimiento de almacenes, ubicaciones dentro del establecimiento y los productos vendidos en esos comercios por agrupación. La gestión de números de comercios individuales, ubicaciones dentro del establecimiento y productos puede consumir tiempo y causar confusión. Es difícil realizar un seguimiento de qué productos se venden en qué establecimientos y dónde están colocados los productos en cada establecimiento. La agrupación crea número reducidos de grupos de establecimientos, categorías de ubicación dentro del establecimiento y gamas, facilitando la gestión.

Planificar visitas de establecimiento efectivas

Proporcione a los representantes de campo detalles de la visita, como nombre del establecimiento, prioridad, ubicación, horarios, tiene de visita estimado e historial de visitas anteriores. Los representantes de campo pueden visitar un establecimiento, realizar sus tareas y registrar los detalles de la visita en su dispositivo móvil. Ahorre tiempo agregando todas las tareas comunes en una plantilla y luego utilice la plantilla para crear visitas entre establecimientos. Marque las actividades imprescindibles como obligatorias.

Mejorar sus ventas con auditorías de inventario

Mantenga el nivel de inventario de un producto y su emplazamiento en establecimientos creando una tarea de auditoría de inventario y asociándola a una visita. Defina los destinos para nivel de inventario en estantes de establecimientos o para una esperada vuelta a stock. Durante una visita, un representante de campo puede dirigir auditorías de inventario para asegurarse de que sus productos más vendidos están bien almacenados y colocados.

Maximizar ventas dentro de establecimientos con Captura de pedidos móvil

Realice capturas de datos importantes de recopilación y de pedidos dentro del establecimiento, como producto, cantidad y precio con mayor facilidad con nuestra solución móvil. Ahorre a sus representantes de campo tiempo y esfuerzo marcando sus productos que requieren una reposición como favoritos t definiendo su cantidad predeterminada para pedir. Cree una tarea para crear un pedido y asociarlo a una plantilla. Los representantes de campo puede realizar pedidos para un solo producto, toda una gama o todos os productos vendidos en el establecimiento con pocos clics.

Evaluar la eficacia de campañas de promoción

Compruebe si sus promociones actuales se están ejecutando según sus especificaciones y ayudando a mejorar sus cifras de ventas recopilando información acerca de las promociones. Cree una tarea para comprobar promociones y definir sus métodos, objetivos y destinos. Los representantes de campo registran información en tiempo real acerca de promociones en sus dispositivos móviles. También puede utilizar la información para improvisar sus próximas promociones idear mejores promociones en el futuro.

Capturar datos de negocio exclusivos con tareas personalizadas

Realice un seguimiento y monitoree actividades y funciones específicas de su negocio utilizando tareas personalizadas. Ejecución y perspectivas mejoradas en procesos de negocio significa mejores relaciones con comercios y ventas aumentadas de sus productos.

Recopilar perspectivas de su negocio con encuestas

Utilice Use Salesforce para crear y distribuir encuestas a representantes de campo de modo que puedan registrar comentarios de clientes y personal de establecimientos. Dirija encuestas para recopilar información sobre sus productos, promociones y experiencia del cliente en general.

Aumentar productividad y precisión de auditoría con Detección de objetos de Einstein

Acelere el inventario, el planograma y otras actividades de comercialización y elimine errores humanos inherentes de las comprobaciones manuales con Detección de objetos de Einstein. Ayude los representantes de ventas a emplear menos tiempo en actividades de auditoría y más tiempo en crear relaciones con clientes y gerentes de establecimientos.

Gestionar territorios de ventas y optimizar rutas con SFMap

Asigne la actividad y las ubicaciones de su negocio con SFMap. Aumente la productividad asignando visitas basándose en geografía, prioridad de cuenta, disponibilidad de representantes de campo y planes de ruta optimizados. Dirija el control de sus representantes de campo utilizando funciones de geo-vallado de SFMap.

Retail Execution tiene nuevos objetos

Retail Execution tiene nuevos objetos.

Detectar objetos en imágenes utilizando las API de REST

Utilice las API de REST de detección de objetos de Einstein para crear un modelo y utilizar el modelo para detectar objetos en imágenes. El modelo también se puede actualizar para aumentar su precisión o para agregar objetos.

Simplificar sus procesos de negocio agrupando almacenes similares, ubicaciones dentro del establecimiento y Productos

Simplifique el modo en que realiza un seguimiento de almacenes, ubicaciones dentro del establecimiento y los productos vendidos en esos comercios por agrupación. La gestión de números de comercios individuales, ubicaciones dentro del establecimiento y productos puede consumir tiempo y causar confusión. Es difícil realizar un seguimiento de qué productos se venden en qué establecimientos y dónde están colocados los productos en cada establecimiento. La agrupación crea número reducidos de grupos de establecimientos, categorías de ubicación dentro del establecimiento y gamas, facilitando la gestión.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition y Enterprise Edition.

Quién: Solo los usuarios con una licencia Retail Execution asignada pueden agrupar establecimientos similares, ubicaciones dentro del establecimiento y productos con Consumer Goods Cloud activada.

Cómo: Agrupe sus establecimientos basándose en criterios como el tipo de productos que venden o su ubicación geográfica. Clasifique productos en gamas basándose en la capacidad de ventas de los productos entre establecimientos y grupos de establecimientos. Categorice ubicaciones dentro del establecimiento similares, como pasillos, estantes y mostradores de caja.

Planificar visitas de establecimiento efectivas

Proporcione a los representantes de campo detalles de la visita, como nombre del establecimiento, prioridad, ubicación, horarios, tiene de visita estimado e historial de visitas anteriores. Los representantes de campo pueden visitar un establecimiento, realizar sus tareas y registrar los detalles de la visita en su dispositivo móvil. Ahorre tiempo agregando todas las tareas comunes en una plantilla y luego utilice la plantilla para crear visitas entre establecimientos. Marque las actividades imprescindibles como obligatorias.

Dónde: Esta función se aplica a la aplicación Retail Execution en Developer Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Professional Edition con Consumer Goods Cloud activado.

Quién: Solo los usuarios con licencia Retail Execution pueden crear visitas.

Mejorar sus ventas con auditorías de inventario

Mantenga el nivel de inventario de un producto y su emplazamiento en establecimientos creando una tarea de auditoría de inventario y asociándola a una visita. Defina los destinos para nivel de inventario en estantes de establecimientos o para una esperada vuelta a stock. Durante una visita, un representante de campo puede dirigir auditorías de inventario para asegurarse de que sus productos más vendidos están bien almacenados y colocados.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition y Enterprise Edition con Consumer Goods Cloud activada.

Quién: Solo los usuarios con la licencia Retail Execution asignada pueden crear y realizar tareas de auditoría de inventario.

Maximizar ventas dentro de establecimientos con Captura de pedidos móvil

Realice capturas de datos importantes de recopilación y de pedidos dentro del establecimiento, como producto, cantidad y precio con mayor facilidad con nuestra solución móvil. Ahorre a sus representantes de campo tiempo y esfuerzo marcando sus productos que requieren una reposición como favoritos t definiendo su cantidad predeterminada para pedir. Cree una tarea para crear un pedido y asociarlo a una plantilla. Los representantes de campo puede realizar pedidos para un solo producto, toda una gama o todos os productos vendidos en el establecimiento con pocos clics.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition y Enterprise Edition con Consumer Goods Cloud activada.

Quién: Solo los usuarios con la licencia Retail Execution asignada pueden crear una tarea para realizar un pedido.

Evaluar la eficacia de campañas de promoción

Compruebe si sus promociones actuales se están ejecutando según sus especificaciones y ayudando a mejorar sus cifras de ventas recopilando información acerca de las promociones. Cree una tarea para comprobar promociones y definir sus métodos, objetivos y destinos. Los representantes de campo registran información en tiempo real acerca de promociones en sus dispositivos móviles. También puede utilizar la información para improvisar sus próximas promociones idear mejores promociones en el futuro.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition y Enterprise Edition con Consumer Goods Cloud activada.

Quién: Solo los usuarios con la licencia Retail Execution asignada pueden crear una tarea para comprobar actividades promocionales.

Capturar datos de negocio exclusivos con tareas personalizadas

Realice un seguimiento y monitoree actividades y funciones específicas de su negocio utilizando tareas personalizadas. Ejecución y perspectivas mejoradas en procesos de negocio significa mejores relaciones con comercios y ventas aumentadas de sus productos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition y Enterprise Edition con Consumer Goods Cloud activada.

Quién: Solo los usuarios que tienen asignada una licencia Retail Execution pueden utilizar tareas personalizadas para capturar datos específicos de negocio.

Recopilar perspectivas de su negocio con encuestas

Utilice Use Salesforce para crear y distribuir encuestas a representantes de campo de modo que puedan registrar comentarios de clientes y personal de establecimientos. Dirija encuestas para recopilar información sobre sus productos, promociones y experiencia del cliente en general.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition y Enterprise Edition con Consumer Goods Cloud activada.

Aumentar productividad y precisión de auditoría con Detección de objetos de Einstein

Acelere el inventario, el planograma y otras actividades de comercialización y elimine errores humanos inherentes de las comprobaciones manuales con Detección de objetos de Einstein. Ayude los representantes de ventas a emplear menos tiempo en actividades de auditoría y más tiempo en crear relaciones con clientes y gerentes de establecimientos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition y Enterprise Edition con Consumer Goods Cloud activada.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *Detección de objetos de Einstein*, y luego seleccione **Detección de objetos de Einstein**. Cree una tarea para comprobar los productos y su ubicación en estantes de establecimientos. Asocie la tarea con una plantilla. Cargue la imagen de referencia del estante de un establecimiento ideal cuando defina el planograma del establecimiento. Los representantes de campo pueden hacer clic y cargar una imagen de un estante y Einstein devuelve los resultados.

Gestionar territorios de ventas y optimizar rutas con SFMap

Asigne la actividad y las ubicaciones de su negocio con SFMap. Aumente la productividad asignando visitas basándose en geografía, prioridad de cuenta, disponibilidad de representantes de campo y planes de ruta optimizados. Dirija el control de sus representantes de campo utilizando funciones de geo-vallado de SFMap.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition y Enterprise Edition con Consumer Goods Cloud activada.

Cómo: SFMap debe estar instalado en su organización.

Retail Execution tiene nuevos objetos

Retail Execution tiene nuevos objetos.

Agregar productos aptos para venta en un establecimiento a una lista
Utilice el nuevo objeto `Assortment`.

Definir parámetros que actúan como marcadores de cumplimiento para tareas de minorista con el fin de comparar valores actuales y de destino.
Utilice el nuevo objeto `AssessmentIndicatorDefinition`.

Crear actividades promocionales que forman parte de una campaña o promociones destinadas aisladas para lanzar en comercios minoristas.
Utilice el nuevo objeto `Promotion`.

Asociar documentos de contenido a visitas, tareas, promociones o planogramas
Utilice el nuevo objeto `AssessmentTaskContentDocument`.

Agrupar comercios minoristas basándose en características compartidas como tamaño, ubicación, parte de una cadena de comercios minoristas
Utilice el nuevo objeto `RetailLocationGroup`.

Crear registros para comercios minoristas físicos asociados con cuentas de negocio
Utilice el nuevo objeto `RetailStore`.

Crear ubicaciones en el formato de un establecimiento minorista como pasillos, estantes o trastiendas
Utilice el nuevo objeto `InStoreLocation`.

Asignar grupos de establecimientos a categorías de definición de indicadores de evaluación, productos y ubicación dentro del establecimiento y definir destinos
Utilice el nuevo objeto `RetailStoreKpi`.

Realizar actividades en establecimientos para capturar información
Utilice el nuevo objeto `AssessmentTask`.

Asociar gamas de producto en establecimientos, grupos de establecimientos o cuentas
Utilice el nuevo objeto `StoreAssortment`.

Asociar productos a ubicaciones específicas dentro del establecimiento y comercios minoristas
Utilice el nuevo objeto `StoreProduct`.

Realizar seguimiento de información relacionada con la visita de un representante de ventas a comercios minoristas donde realizan actividades de venta al por menor
Utilice el nuevo objeto `Visit`.

Nuevos objetos para Detección de objetos de Einstein

Crear un modelo de aprendizaje automático para detectar objetos en imágenes
Utilice el nuevo objeto `AiDataset`.

Revisar los detalles de un objeto detectado en una imagen
Utilice el nuevo objeto `AiImageDetectedObject`.

Agregar objetos para actualizar un modelo
Utilice el nuevo objeto `AiImageTrainingObject`.

Revisar los detalles del modelo que detecta objetos en una imagen
Utilice el nuevo objeto `AiVisionModel`.

Revisar la calidad del modelo
Utilice el nuevo objeto `AiVisionModelMetric`.

Comprobar la precisión con la que el modelo está detectando un objeto
Utilice el nuevo objeto `AiVisionModelObjectMetric`.

Revisar los detalles de una imagen
Utilice el nuevo campo `Image`.

Detectar objetos en imágenes utilizando las API de REST

Utilice las API de REST de detección de objetos de Einstein para crear un modelo y utilizar el modelo para detectar objetos en imágenes. El modelo también se puede actualizar para aumentar su precisión o para agregar objetos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Unlimited Edition y Enterprise Edition con Consumer Goods Cloud activada.

Crear un modelo para detectar objetos en imágenes
Realice una solicitud `POST` en `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/datasets/`***`datasetId`***`/train`.

Detectar objetos en una imagen
Realice una solicitud `POST` en `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images`.

Ver los objetos detectados en una imagen
Realice una solicitud `GET` en `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images/`***`imageId`***.

Detectar productos y parámetros en una ubicación dentro del establecimiento
Realice una solicitud `POST` en `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images/stats`.

Ver los productos y parámetros detectados en una imagen
Realice una solicitud `GET` en `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images/`***`imageId`***`/stats`.

Agregar imágenes de ejemplo utilizadas para actualizar un modelo
Realice una solicitud `POST` en `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images/`***`imageId`***`/feedback`.

Ver una imagen de ejemplo
Realice una solicitud `GET` en `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images/`***`imageId`***`/feedback`.

Actualizar un modelo
Realice una solicitud `POST` en `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/models/`***`modelId`***`/retrain`. El modelo se actualiza utilizando los objetos de ejemplo asociados con el modelo.

Financial Services Cloud: Aprobaciones de hipotecas más rápidas, Portal para agentes de seguros independientes, Programación de múltiples recursos y mucho más

Simplifique el proceso de solicitud de hipoteca con flujos de plantilla para agentes de créditos y prestatarios Los prestatarios pueden cargar documentos directamente en Financial Services Cloud, simplificando el proceso de aprobación. Los agentes de seguros independientes obtienen acceso a funciones de seguros clave y componentes Lightning a través de un portal Comunidades de Salesforce. En Lightning Scheduler, conecte clientes a un grupo de profesionales con programación de múltiples recursos y reserve múltiples citas de clientes durante el mismo espacio de tiempo.

EN ESTA SECCIÓN:

Mortgage para Financial Services Cloud: Mejoras de modelo de dato, Flujos estándar y Componentes de pantalla (Disponible de forma general)

Mortgage for Financial Services Cloud está ahora disponible de forma general. Capture información importante de prestatario con mejoras de modelo de datos para hipotecas, de modo que los datos se puedan compartir fácilmente entre líneas de negocio. Proporcione flujos de solicitud de hipotecas guiados para prestatarios y agentes de créditos utilizando nuevas plantillas de flujo estándar de hipoteca y componentes de pantalla.

Aprobaciones y seguimiento de documento (Disponible de forma general)

Impulse la participación del cliente realizando un seguimiento de documentos y aprobaciones para casos de uso, como solicitudes de hipoteca. Permita a los clientes cargar archivos directamente en Financial Services Cloud y monitorear el estado de cada documento.

Insurance para Financial Services Cloud: Gestión de políticas de negocio, Portal para agentes independientes, Componentes mejorados y mucho más

Gestione pólizas de seguro de negocios, proteja información confidencial de tomadores de seguro y gestione eventos de vida y eventos clave comerciales mejor con modelo de datos mejorado, componentes Lightning mejorados y asistencia para Cifrado de plataforma Shield. El portal de comunidad adaptado proporciona a los agentes de seguros independientes acceso a los componentes y las funciones del seguro para gestionar y hacer crecer su carteras de negocio. Agregue el nuevo componente Elementos de acción de agente de seguros a la página de inicio Consola de agente de seguros para proporcionar a las actividades más urgentes la atención de agentes.

Lightning Scheduler: Optimizar Programación de citas del cliente

Programe rápidamente citas de clientes con un grupo de profesionales, como un asesor financiero, CPA y notario, con programación de múltiples recursos en Lightning Scheduler. La programación simultánea le permite reservar múltiples citas de clientes durante el mismo espacio de tiempo, maximizando la disponibilidad de calendario.

Profundizar las relaciones de clientes con estructuras de relaciones de cuentas ampliadas

Cree jerarquía de relaciones de cuentas de negocio y personales utilizando la entidad Relación Cuenta-Cuenta mejorada. Asocie directamente negocios y entidades legales, como fondos de inversión, con hogares y grupos. Es fácil ver una compañía principal y sus filiales, así como relaciones familiares, en el Mapa de relaciones mejorado.

Centrarse en los datos de Financial Services que más importan con Analytics for Wealth Management

Seleccione los datos para agregar a tableros de aplicación con funciones de personalización incluidas en la aplicación Analytics for Wealth Management, anteriormente denominado Einstein Analytics for Financial Services. Un asistente de configuración le guía por el proceso. Puede elegir parámetros de seguridad de datos y agregar cuotas externas, comisiones y datos de cuotas a tableros. Además, facilite la tarea de detectar tendencias incluyendo funciones de tendencias y seleccione tipos de registro de modo que pueda organizar datos de gestión de patrimonios de acuerdo con diferentes tipos de cuentas que ofrece.

Ajustar perspectivas de cliente con nueva versión de Analytics para Retail Banking

Personalice su experiencia de Analytics con el asistente de configuración de la plantilla y obtenga acceso sencillo a visualizaciones de tablero directamente desde páginas de cuenta. Además, los profesionales de la banca minorista pueden rápidamente obtener perspectivas sobre sus mediciones de desempeño clave desde dispositivos móviles.

Nuevos objetos de Financial Services Cloud

Ahora, puede hacer mucho más con los nuevos objetos de Financial Services Cloud.

Campos de objetos de Financial Services Cloud nuevos y modificados

Los valores de campos nuevos y lista de selección de campo actualizados en objetos de Financial Services Cloud.

Mortgage para Financial Services Cloud: Mejoras de modelo de dato, Flujos estándar y Componentes de pantalla (Disponible de forma general)

Mortgage for Financial Services Cloud está ahora disponible de forma general. Capture información importante de prestatario con mejoras de modelo de datos para hipotecas, de modo que los datos se puedan compartir fácilmente entre líneas de negocio. Proporcione flujos de solicitud de hipotecas guiados para prestatarios y agentes de créditos utilizando nuevas plantillas de flujo estándar de hipoteca y componentes de pantalla.

EN ESTA SECCIÓN:

Capturar información de prestatarios con mejoras de modelo de datos de Financial Services Cloud

La solicitudes de hipotecas recopilan muchos datos acerca de prestatarios y la propiedad que están comprando, refinanciando o construyendo. Utilice mejoras de modelos de datos para recopilar esta información y compartirla entre líneas de negocio.

Crear flujos de solicitudes de hipotecas guiados con plantillas de flujo de hipotecas

Financial Services Cloud Mortgage incluye flujos estándar basados en la Solicitud Uniforme para Préstamo Hipotecario Residencial de EE.UU. lanzada en febrero de 2019. Estos flujos estándar son también plantillas que puede duplicar y personalizar para crear sus propios flujos de interfaz de usuario guiados para prestatarios y agentes de crédito.

Ampliar sus flujos con componentes de pantalla de flujo

Cinco nuevos componentes de pantalla agregan potencia y flexibilidad a sus interacciones de flujo de pantalla con usuarios.

MuleSoft: Conectores Blend y Roostify

Utilice los conectores Blend y Roostify para definir visualmente integraciones complejas entre Financial Services Cloud y estos servicios para una experiencia de préstamo hipotecario integral.

CONSULTE TAMBIÉN

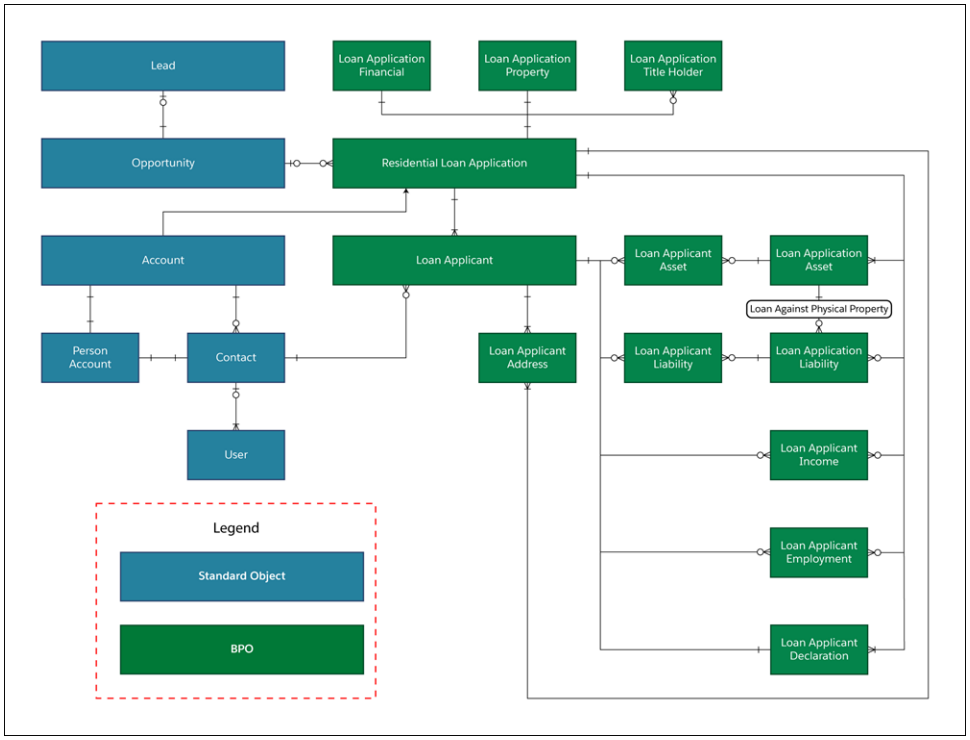
Guía de actualización de Financial Services Cloud: Activar Mortgage para Financial Services Cloud (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Capturar información de prestatarios con mejoras de modelo de datos de Financial Services Cloud

La solicitudes de hipotecas recopilan muchos datos acerca de prestatarios y la propiedad que están comprando, refinanciando o construyendo. Utilice mejoras de modelos de datos para recopilar esta información y compartirla entre líneas de negocio.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Por qué: Basándose en la Solicitud Uniforme para Préstamo Hipotecario Residencial de EE.UU. lanzada en febrero de 2019, el modelo de datos de Financial Services Cloud Mortgage ofrece 13 nuevos objetos.

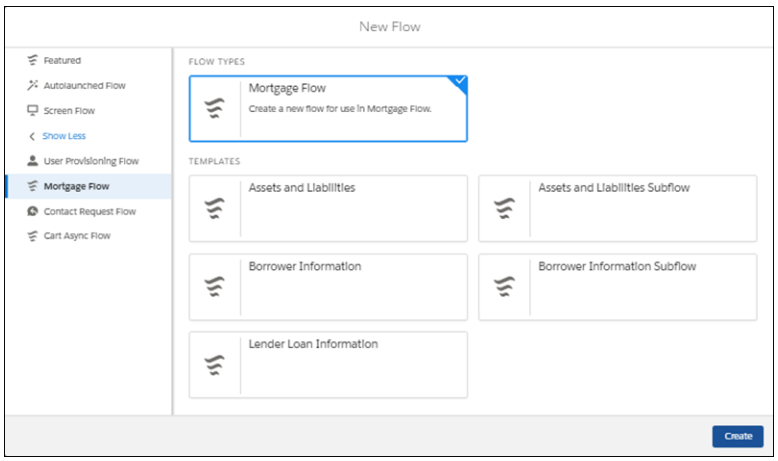


Crear flujos de solicitudes de hipotecas guiados con plantillas de flujo de hipotecas

Financial Services Cloud Mortgage incluye flujos estándar basados en la Solicitud Uniforme para Préstamo Hipotecario Residencial de EE.UU. lanzada en febrero de 2019. Estos flujos estándar son también plantillas que puede duplicar y personalizar para crear sus propios flujos de interfaz de usuario guiados para prestatarios y agentes de crédito.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Cómo: Para crear un flujo personalizado de Mortgage, duplique un flujo estándar existente. También puede seleccionar el tipo de flujo Mortgage y luego seleccione un flujo estándar como la plantilla.



Cree, pruebe y active su flujo Mortgage personalizado y luego distribúyalo a agentes de crédito convirtiéndolo en una acción rápida en páginas de solicitud de préstamos residenciales. Para hacer disponible un flujo de activos y pasivos o prestatario personalizado para clientes, configúrelo en Generador de comunidades.

CONSULTE TAMBIÉN

Objetos nuevos y modificados

Ampliar sus flujos con componentes de pantalla de flujo

Cinco nuevos componentes de pantalla agregan potencia y flexibilidad a sus interacciones de flujo de pantalla con usuarios.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Por qué: Cree pantallas de flujo que muestran datos de la forma más efectiva para alcanzar sus usuarios de agentes de créditos y clientes de hipotecas.

- **Lista de selección de botones desde conjunto** muestra etiquetas desde una variable de recopilación en una serie de botones en vez de en botones de opción, casillas de verificación o una lista desplegable.
- **Lista de selección de botones desde campo** muestra valores de lista de selección de un campo de objeto en una serie de botones.
- **Grupo de casillas de verificación desde conjunto** muestra etiquetas desde una variable de recopilación en casillas de verificación y permite múltiples selecciones. También puede seleccionar múltiples casillas de verificación de forma predeterminada.
- **Pie de página con botones personalizables** muestra un botón personalizado en el pie de página. También puede personalizar texto para el botón Siguiente.
- **Botón de pantalla** muestra un botón en el cuerpo de una pantalla en vez de en el pie de página.

Cómo: Agregue un elemento de pantalla a su flujo personalizado. Seleccione un componente de pantalla de flujo en el modal Nueva pantalla e ingrese valores para sus propiedades de pantalla.

MuleSoft: Conectores Blend y Roostify

Utilice los conectores Blend y Roostify para definir visualmente integraciones complejas entre Financial Services Cloud y estos servicios para una experiencia de préstamo hipotecario integral.

Dónde: Puede utilizar conectores de MuleSoft a través de Anypoint Exchange.

Cómo: Instale la versión más reciente de Anypoint Studio en MuleSoft para sacar provecho de los conectores Blend y Roostify.

EN ESTA SECCIÓN:

Conectarse con las API de Blend
Utilice el conector de Mulesoft Blend para acceder a las API de Blend y respaldar flujos de trabajo para solicitudes de préstamos.
Conectarse con las API de Roostify
Utilice el conector Mulesoft Roostify para acceder a las API de Roostify y respaldar flujos de trabajo para solicitudes de préstamo.

CONSULTE TAMBIÉN

Vínculo externo: Activos proporcionados por MuleSoft

Conectarse con las API de Blend

Utilice el conector de Mulesoft Blend para acceder a las API de Blend y respaldar flujos de trabajo para solicitudes de préstamos.

Dónde: Puede utilizar el conector de MuleSoft Blend a través de Anypoint Exchange.

Cómo: Instale la versión más reciente de Anypoint Studio en MuleSoft para utilizar el conector de Blend.

CONSULTE TAMBIÉN

Vínculo externo: Notas de versión de Blend Connector - Mule 4

Vínculo externo: Blend Connector - Mule 4

Conectarse con las API de Roostify

Utilice el conector Mulesoft Roostify para acceder a las API de Roostify y respaldar flujos de trabajo para solicitudes de préstamo.

Dónde: Puede utilizar el conector de MuleSoft Roostify a través de Anypoint Exchange.

Cómo: Instale la versión más reciente de Anypoint Studio en MuleSoft. Acceda a webhooks o las API web 46 RESTful de Roostify utilizando el conector Mulesoft Roostify. Webhooks son devoluciones de llamadas que le permiten reaccionar ante actividades en Roostify. Las API de RESTful para solicitudes de préstamo, tareas, documentos o cuentas le permiten trabajar con los datos almacenados en Roostify.

CONSULTE TAMBIÉN

Vínculo externo: Notas de versión de Roostify Connector - Mule 4

Vínculo externo: Roostify Connector - Mule 4

Aprobaciones y seguimiento de documento (Disponible de forma general)

Impulse la participación del cliente realizando un seguimiento de documentos y aprobaciones para casos de uso, como solicitudes de hipoteca. Permita a los clientes cargar archivos directamente en Financial Services Cloud y monitorear el estado de cada documento.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Por qué: Para negocios como hipotecas, los clientes rellenan solicitudes que requieren documentación de ayuda, como subfichas de pago, declaraciones de impuestos, pasaportes y licencias de conducir. La recopilación y transmisión de copias viables de esos documentos de ayuda emplean tiempo y son complicadas. Ahora, los agentes de crédito asocian elementos de lista de selección con una solicitud de hipoteca de modo que los clientes saben qué documentación proporcionar. Los clientes cargan el archivo relevante para cada elemento de lista de selección de documentos a través de comunidades. Los agentes de crédito revisan los archivos cargados y rechazan esos documentos que son ilegibles o tienen la información errónea. Los clientes cargan nuevas versiones de archivos rechazados. Los suscriptores revisan los archivos cargados y aprueban documentos que cumplen los requisitos de suscripción. También agregan nuevos elementos de lista de selección de documentos basándose en necesidades de solicitud individual. Durante todo el proceso de la hipoteca, los clientes pueden ver el estado de sus elementos de lista de selección de documentos.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de actualización de Financial Services Cloud: Activar Aprobaciones y seguimiento de documento (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Insurance para Financial Services Cloud: Gestión de políticas de negocio, Portal para agentes independientes, Componentes mejorados y mucho más

Gestione pólizas de seguro de negocios, proteja información confidencial de tomadores de seguro y gestione eventos de vida y eventos clave comerciales mejor con modelo de datos mejorado, componentes Lightning mejorados y asistencia para Cifrado de plataforma Shield. El portal de comunidad adaptado proporciona a los agentes de seguros independientes acceso a los componentes y las funciones del seguro para gestionar y hacer crecer su carteras de negocio. Agregue el nuevo componente Elementos de acción de agente de seguros a la página de inicio Consola de agente de seguros para proporcionar a las actividades más urgentes la atención de agentes.

EN ESTA SECCIÓN:

Proteger información confidencial de sus tomadores de seguros

Cuando las compañías y los tomadores de seguros individuales confían en usted para la cobertura de seguro, comparten parte de su información más personal y confidencial con usted. Agregue otra capa de seguridad para proteger esos datos con Cifrado de plataforma Shield. Puede cifrar información acerca de un conjunto de eventos de vida, eventos clave comerciales, pólizas de seguro, reclamaciones y detalles relacionados con esquemas de cifrado determinista o probabilista.

Automatizar tareas repetitivas para agentes de seguros con planes de acción

Aumente la coherencia y el cumplimiento en participaciones de cliente de agentes de seguros con plantillas de tarea Planes de acción. Capture tareas repetitivas y asigne automáticamente plazos y propietarios de tareas. Las plantillas de tareas Planes de acción son compatibles ahora con los objetos Evento de vida de persona, Evento clave comerciales, Póliza de seguros, Cobertura de póliza de seguros y Reclamaciones.

Obtener visibilidad en pólizas de seguro del hogar de tomadores de seguros con resúmenes de acumulación por búsqueda

Proporcione a los agentes de seguros una vista consolidada de todas las pólizas adquiridas por el hogar principal del tomador de seguros. Varios resúmenes de acumulación por búsqueda en la página de hogar muestran total de pólizas de seguro de hogar,primas de pólizas, reclamaciones en pólizas y importe de reclamación pagado. Los agentes pueden desglosar para ver quién posee cada póliza.

Alertar los agentes sobre pólizas y reclamaciones

Proporcione a los agentes alertas puntuales en pólizas y reclamaciones de un cliente desde sus sistema de gestión de pólizas principales. Las alertas aparecen cuando un agente visualiza pólizas y reclamaciones de un cliente en la página de cuenta. Los agentes pueden rechazar o repetir las alertas.

Proporcionar a agentes independientes un impulso de productividad con un portal enriquecido con funciones

Cree un portal enriquecido con funciones para sus agentes de seguros independientes con la plantilla Lightning Portal de agente de seguros Con una vista integral de pólizas, reclamaciones, eventos de vida, eventos clave comerciales y otros detalles relacionados de cliente, los agentes pueden permanecer organizados, profundizar en las relaciones con los clientes y atender mejor las necesidades de los clientes. Los agentes pueden utilizar funciones de gestión de conocimiento y Community Cloud integradas para compartir artículos de conocimiento con otros agentes y compañías de seguros.

Planificar y priorizar mejor con elementos de acción de agente de seguros

Ayude los agentes de seguros a permanecer al tanto de sus programaciones prestando atención a las actividades más urgentes.

Proporcionar a los agentes y gestores una solución de inteligencia del cliente completa con Einstein Analytics for Insurance

La aplicación Analytics for Insurance potencia los agentes con perspectivas prácticas sobre su desempeño de ventas y les permite ser más eficientes en la ejecución de ventas.

Componente Evento de vida de persona: Eventos clave comerciales, Acciones contextuales, Filtros y mucho más

Cambiamos el nombre del componente Lightning Evento de vida de persona a Eventos de vida o Eventos clave comerciales y lo hicimos versátil para gestionar eventos clave comerciales además de eventos de vida. Ahora puede ocultar eventos de vida confidenciales y hacer caducar eventos obsoletos. Los agentes pueden filtrar eventos basándose en un periodo de tiempo específico. Con acciones contextuales, los agentes pueden crear rápidamente un registro y asociarlo con un evento de vida o evento clave comercial.

Organizar pólizas por tipo

El componente Póliza es fácil de leer con pólizas de seguro agrupadas por tipos de póliza. Amplíe o contraiga tipos de póliza individual o todos los tipos de póliza. Visualice solo pólizas propiedad del cliente y excluya aquellas en que el cliente solo es un participante. Puede cambiar los iconos predeterminados que representan los tipos de póliza.

Proteger información confidencial de sus tomadores de seguros

Cuando las compañías y los tomadores de seguros individuales confían en usted para la cobertura de seguro, comparten parte de su información más personal y confidencial con usted. Agregue otra capa de seguridad para proteger esos datos con Cifrado de plataforma Shield. Puede cifrar información acerca de un conjunto de eventos de vida, eventos clave comerciales, pólizas de seguro, reclamaciones y detalles relacionados con esquemas de cifrado determinista o probabilista.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud y Cifrado de plataforma Shield activados.

CONSULTE TAMBIÉN

Cifrar la información de seguros de sus clientes

Automatizar tareas repetitivas para agentes de seguros con planes de acción

Aumente la coherencia y el cumplimiento en participaciones de cliente de agentes de seguros con plantillas de tarea Planes de acción. Capture tareas repetitivas y asigne automáticamente plazos y propietarios de tareas. Las plantillas de tareas Planes de acción son compatibles ahora con los objetos Evento de vida de persona, Evento clave comerciales, Póliza de seguros, Cobertura de póliza de seguros y Reclamaciones.

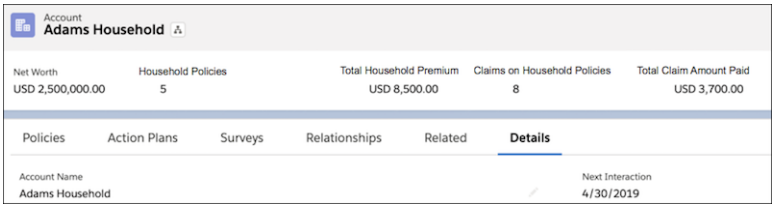
Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Obtener visibilidad en pólizas de seguro del hogar de tomadores de seguros con resúmenes de acumulación por búsqueda

Proporcione a los agentes de seguros una vista consolidada de todas las pólizas adquiridas por el hogar principal del tomador de seguros. Varios resúmenes de acumulación por búsqueda en la página de hogar muestran total de pólizas de seguro de hogar,primas de pólizas, reclamaciones en pólizas y importe de reclamación pagado. Los agentes pueden desglosar para ver quién posee cada póliza.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Por qué: Con mayor visibilidad en estos detalles, los agentes pueden crear estrategias de implicación y elaborar planes de aumento de ventas y ventas cruzadas.



Cómo: Agregue las mediciones de acumulación por búsqueda en el formato de página Hogar.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Acumulaciones en Financial Services Cloud (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Alertar los agentes sobre pólizas y reclamaciones

Proporcione a los agentes alertas puntuales en pólizas y reclamaciones de un cliente desde sus sistema de gestión de pólizas principales. Las alertas aparecen cuando un agente visualiza pólizas y reclamaciones de un cliente en la página de cuenta. Los agentes pueden rechazar o repetir las alertas.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

CONSULTE TAMBIÉN

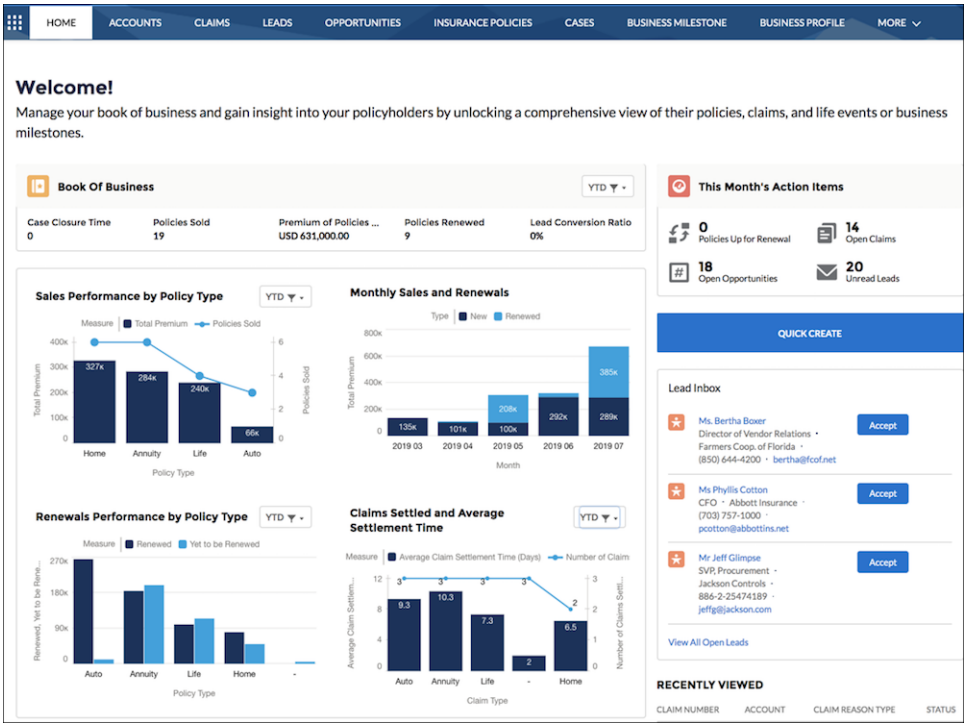
Ayuda de Salesforce: Alertas de Financial Services Cloud (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Proporcionar a agentes independientes un impulso de productividad con un portal enriquecido con funciones

Cree un portal enriquecido con funciones para sus agentes de seguros independientes con la plantilla Lightning Portal de agente de seguros Con una vista integral de pólizas, reclamaciones, eventos de vida, eventos clave comerciales y otros detalles relacionados de cliente, los agentes pueden permanecer organizados, profundizar en las relaciones con los clientes y atender mejor las necesidades de los clientes. Los agentes pueden utilizar funciones de gestión de conocimiento y Community Cloud integradas para compartir artículos de conocimiento con otros agentes y compañías de seguros.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Por qué: Un tablero con mediciones de desempeño, gráficos de reporte y elementos de acción ayuda los agentes a monitorear sus objetivos y logros, cumplir plazos y mejorar ventas y servicio.



Cómo: Las funciones de seguro clave y todos los componentes Lightning Seguro están disponibles totalmente funcionales en el portal. Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Todas las comunidades` y, a continuación, seleccione **Todas las comunidades**. Haga clic en **Nueva comunidad** y seleccione la plantilla Portal de agente de seguros. Para otorgar a los usuarios acceso a componentes y objetos de Seguro, asigne el conjunto de permisos Usuario de comunidad de seguros.

CONSULTE TAMBIÉN

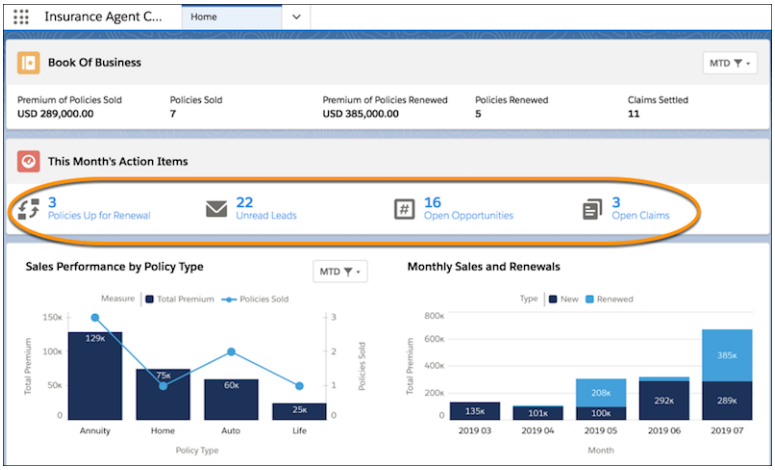
Ayuda de Salesforce: Configurar un portal para agentes de seguros independientes (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Planificar y priorizar mejor con elementos de acción de agente de seguros

Ayude los agentes de seguros a permanecer al tanto de sus programaciones prestando atención a las actividades más urgentes.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Por qué: Con una vista rápida de políticas de vencimiento de pagos, pólizas listas para renovación, casos y reclamaciones abiertas, prospectos no leídos y oportunidades abiertas, los agentes pueden planificar mejor y priorizar sus elementos de acciones.



Cómo: Modifique la página de inicio Consola de agente de seguros y luego agregue el componente Elementos de acción de agente de seguros a la página. Seleccione desde las mediciones empaquetadas previamente para mostrar pólizas, reclamaciones, casos, candidatos u oportunidades que requieran la atención de agentes. Puede filtrar las mediciones relacionadas con la póliza por día, semana, mes o trimestre.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Agregar elementos de acción de agente de seguros a página de inicio de consola (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Proporcionar a los agentes y gestores una solución de inteligencia del cliente completa con Einstein Analytics for Insurance

La aplicación Analytics for Insurance potencia los agentes con perspectivas prácticas sobre su desempeño de ventas y les permite ser más eficientes en la ejecución de ventas.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada. Analytics for Insurance es solo para usuarios de Financial Services Cloud for Insurance.

Por qué: La capacidad de segmentar la base de clientes y obtener perspectivas sobre oportunidades de aumento de ventas/ventas cruzadas equipa los agentes para aumentar sus primas devengadas. Los gestores están potenciados con perspectivas sobre el desempeño de su equipo y lo que hace diferentes a los que tienen el mejor desempeño, lo que les permite ofrecer apoyo a los miembros de su equipo.

Quién: Para crear una aplicación a partir de la Plantilla Analytics for Insurance, debe tener una licencia complementario FSC Analytics Plus.

Cómo: Vaya a Analytics Studio, haga clic en **Crear**, elija **Aplicación** y, a continuación, **Iniciar desde plantilla**. Seleccione **Analytics for Insurance** y siga las instrucciones del asistente para crear su aplicación.

CONSULTE TAMBIÉN

Aplicaciones pregeneradas de Analytics: Predicciones de Einstein Discovery en la aplicación Sales Analytics, Analytics for Insurance and Health Care, Einstein Accuracy Analytics

Componente Evento de vida de persona: Eventos clave comerciales, Acciones contextuales, Filtros y mucho más

Cambiamos el nombre del componente Lightning Evento de vida de persona a Eventos de vida o Eventos clave comerciales y lo hicimos versátil para gestionar eventos clave comerciales además de eventos de vida. Ahora puede ocultar eventos de vida confidenciales y hacer caducar eventos obsoletos. Los agentes pueden filtrar eventos basándose en un periodo de tiempo específico. Con acciones contextuales, los agentes pueden crear rápidamente un registro y asociarlo con un evento de vida o evento clave comercial.

EN ESTA SECCIÓN:

Gestionar eventos de vida y eventos clave comerciales con un componente único versátil

El componente Eventos de vida o Eventos clave comerciales de Lightning es sensible al contexto: Muestra eventos de vida para una página de registro de cuenta personal y eventos clave comerciales para una página de registro de cuenta de negocio.

Ocultar tipos de evento de vida o Tipos de eventos clave comerciales confidenciales

Cuando oculta un tipo de evento o evento clave, no aparece en el componente hasta que agregue un evento o evento clave de ese tipo.

Dar vida a eventos de vida con acciones contextuales

Los agentes pueden crear rápidamente un registro y asociarlo con un evento de vida o eventos clave comerciales sin salir de la página en la que se encuentran. Por ejemplo, al visualizar un evento de compra de un auto, el agente puede rápidamente crear una oportunidad para la venta de una póliza de seguro de automóvil. El registro Oportunidad se asocia automáticamente con el evento de vida.

Filtrar eventos de vida o eventos clave comerciales

Permanezca centrado en los eventos clave comerciales o eventos de vida más relevantes filtrando antiguos eventos o eventos clave.

Hacer caducar eventos de vida o Eventos clave comerciales obsoletos

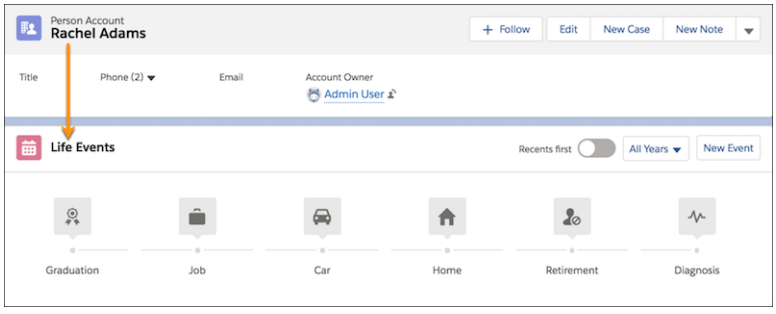
Haga caducar eventos de vida o eventos clave comerciales que ya no son válidos. Por ejemplo, haga caducar un evento de compra de un auto después de que el cliente haya vendido el auto.

Gestionar eventos de vida y eventos clave comerciales con un componente único versátil

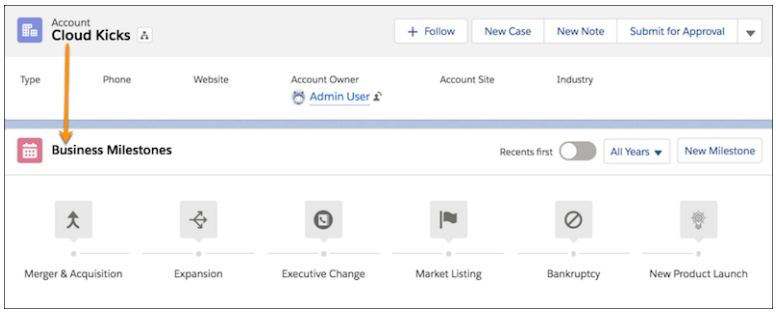
El componente Eventos de vida o Eventos clave comerciales de Lightning es sensible al contexto: Muestra eventos de vida para una página de registro de cuenta personal y eventos clave comerciales para una página de registro de cuenta de negocio.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Cómo: Agregue el componente a una página de registro Cuenta personal para mostrar eventos de vida.



Agregue el componente a una página de registro Cuenta para mostrar eventos clave comerciales.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Eventos de vida o Eventos clave comerciales (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

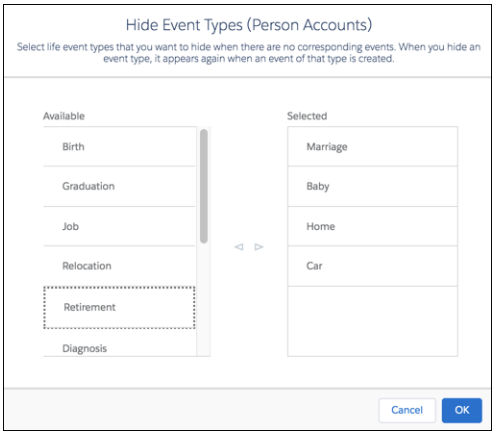
Ocultar tipos de evento de vida o Tipos de eventos clave comerciales confidenciales

Cuando oculta un tipo de evento o evento clave, no aparece en el componente hasta que agregue un evento o evento clave de ese tipo.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Por qué: Algunos tipos de evento o tipos de evento clave pueden causar el resquemor del cliente si el éste no alcanzó aún o no tienen posibilidad de alcanzar un evento o evento clave de ese tipo.

Cómo: Modifique la página de registro de cuenta, y seleccione el componente Eventos de vida o Eventos lave comerciales. En el panel de propiedades, haga clic en **Seleccionar**, y luego seleccione los tipos de evento de vida o tipos de eventos clave comerciales que desea ocultar.



CONSULTE TAMBIÉN

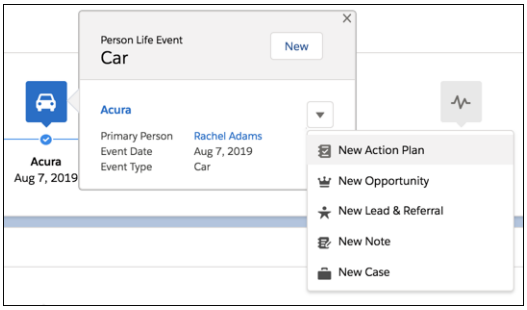
Ayuda de Salesforce: Ocultar tipos de eventos de vida y tipos de eventos clave comerciales confidenciales (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Dar vida a eventos de vida con acciones contextuales

Los agentes pueden crear rápidamente un registro y asociarlo con un evento de vida o eventos clave comerciales sin salir de la página en la que se encuentran. Por ejemplo, al visualizar un evento de compra de un auto, el agente puede rápidamente crear una oportunidad para la venta de una póliza de seguro de automóvil. El registro Oportunidad se asocia automáticamente con el evento de vida.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Por qué: Los agentes no tienen que navegar a múltiples pantallas para crear un registro y luego asociarlo con un evento de vida o eventos clave comerciales.



Cómo: Cree acciones y agréguelas a la sección Acciones de Salesforce Mobile y Lightning Experience en el formato de página apropiado.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear y configurar acciones contextuales para Eventos de vida y Eventos clave comerciales (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Filtrar eventos de vida o eventos clave comerciales

Permanezca centrado en los eventos clave comerciales o eventos de vida más relevantes filtrando antiguos eventos o eventos clave.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Cómo: Seleccione un periodo de tiempo desde la lista desplegable para ver eventos o eventos clave solo para ese periodo de tiempo.

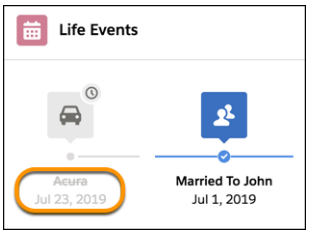


Hacer caducar eventos de vida o Eventos clave comerciales obsoletos

Haga caducar eventos de vida o eventos clave comerciales que ya no son válidos. Por ejemplo, haga caducar un evento de compra de un auto después de que el cliente haya vendido el auto.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Cómo: Modifique el registro de evento de vida o eventos clave comerciales y seleccione **Caducado**. Un evento clave o un evento caducado aparece tachado.



CONSULTE TAMBIÉN

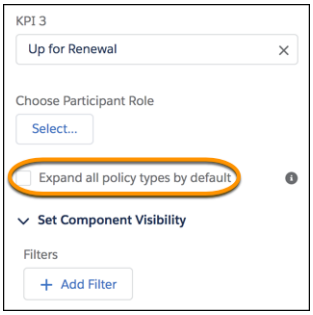
Ayuda de Salesforce: Hacer caducar Eventos de vida o Eventos clave comerciales obsoletos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

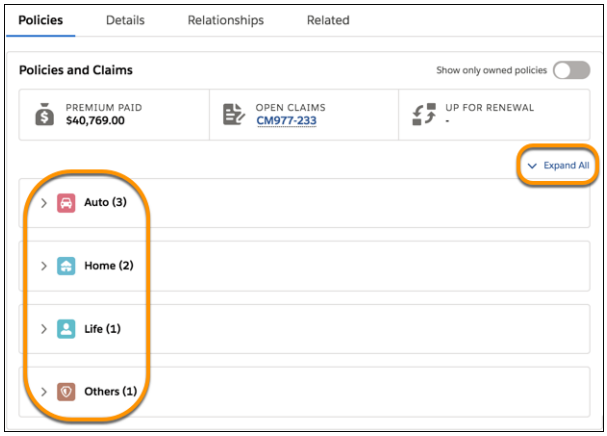
Organizar pólizas por tipo

El componente Póliza es fácil de leer con pólizas de seguro agrupadas por tipos de póliza. Amplíe o contraiga tipos de póliza individual o todos los tipos de póliza. Visualice solo pólizas propiedad del cliente y excluya aquellas en que el cliente solo es un participante. Puede cambiar los iconos predeterminados que representan los tipos de póliza.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Professional Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud activada.

Cómo: En el panel de propiedades, seleccione si los tipos de póliza se amplían o se contraen de forma predeterminada. Modifique la página de registro de cuenta, y seleccione el componente Póliza. En el panel de propiedades, seleccione **Ampliar todos los tipos de políticas de forma predeterminada**.





CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Ampliar o contraer tipos de políticas de forma predeterminada (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Lightning Scheduler: Optimizar Programación de citas del cliente

Programe rápidamente citas de clientes con un grupo de profesionales, como un asesor financiero, CPA y notario, con programación de múltiples recursos en Lightning Scheduler. La programación simultánea le permite reservar múltiples citas de clientes durante el mismo espacio de tiempo, maximizando la disponibilidad de calendario.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Scheduler en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Lightning Scheduler: Programación simultánea y de múltiples recursos

Profundizar las relaciones de clientes con estructuras de relaciones de cuentas ampliadas

Cree jerarquía de relaciones de cuentas de negocio y personales utilizando la entidad Relación Cuenta-Cuenta mejorada. Asocie directamente negocios y entidades legales, como fondos de inversión, con hogares y grupos. Es fácil ver una compañía principal y sus filiales, así como relaciones familiares, en el Mapa de relaciones mejorado.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition.

Cómo: Vaya a Configuración de indicador de función en Tipos de metadatos personalizados y active la configuración de metadatos personalizada Activar jerarquía de grupo de relaciones.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía de actualización de Financial Services Cloud: Crear relaciones de cuentas ampliada con Generador de grupos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Centrarse en los datos de Financial Services que más importan con Analytics for Wealth Management

Seleccione los datos para agregar a tableros de aplicación con funciones de personalización incluidas en la aplicación Analytics for Wealth Management, anteriormente denominado Einstein Analytics for Financial Services. Un asistente de configuración le guía por el proceso. Puede elegir parámetros de seguridad de datos y agregar cuotas externas, comisiones y datos de cuotas a tableros. Además, facilite la tarea de detectar tendencias incluyendo funciones de tendencias y seleccione tipos de registro de modo que pueda organizar datos de gestión de patrimonios de acuerdo con diferentes tipos de cuentas que ofrece.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition.

Quién: Analytics for Wealth Management es solo para usuarios de Salesforce Financial Services Cloud. Para crear una aplicación a partir de la Plantilla Analytics for Wealth Management, debe tener una licencia complementario FSC Analytics Plus.

Cómo: Vaya a Analytics Studio, haga clic en **Crear**, elija **Aplicación** y, a continuación, **Iniciar desde plantilla**. Seleccione **Analytics for Wealth Management**, y siga las instrucciones en el asistente para crear su aplicación.

CONSULTE TAMBIÉN

Aplicaciones pregeneradas de Analytics: Predicciones de Einstein Discovery en la aplicación Sales Analytics, Analytics for Insurance and Health Care, Einstein Accuracy Analytics

Ajustar perspectivas de cliente con nueva versión de Analytics para Retail Banking

Personalice su experiencia de Analytics con el asistente de configuración de la plantilla y obtenga acceso sencillo a visualizaciones de tablero directamente desde páginas de cuenta. Además, los profesionales de la banca minorista pueden rápidamente obtener perspectivas sobre sus mediciones de desempeño clave desde dispositivos móviles.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition y Unlimited Edition.

Quién: Analytics for Retail Banking es solo para usuarios de Salesforce Financial Services Cloud. Para crear una aplicación a partir de la Plantilla Analytics for Retail Banking, debe tener una licencia complementario FSC Analytics Plus.

Por qué: Los profesionales de banca minorista pueden centrarse en los datos que necesitan para crear su negocio seleccionando datos para agregar a tableros de aplicación. Opcionalmente, incluya tipos de registro específicos para calcular importes de saldo para diferentes tipos de cuentas o agregar datos de comisiones y cargos externos. También puede detectar tendencias realizando instantáneas de conjuntos de datos. Además, obtenga perspectivas de Analytics de donde suele trabajar habitualmente en Salesforce con un tablero de inicio que se puede incrustar en cualquier página.

Cómo: Vaya a Analytics Studio, haga clic en **Crear**, elija **Aplicación** y, a continuación, **Iniciar desde plantilla**. Seleccione **Analytics for Retail Banking**, y siga las instrucciones en el asistente para crear su aplicación.

CONSULTE TAMBIÉN

Aplicaciones pregeneradas de Analytics: Predicciones de Einstein Discovery en la aplicación Sales Analytics, Analytics for Insurance and Health Care, Einstein Accuracy Analytics

Nuevos objetos de Financial Services Cloud

Ahora, puede hacer mucho más con los nuevos objetos de Financial Services Cloud.

Aprobaciones y seguimiento de documentos

Almacene un elemento de lista de selección para una carga de documentación de archivo (requiere complemento de Seguimiento de documento y Aprobaciones)
Utilice el nuevo objeto DocumentChecklistItem.

Almacene el tipo de archivo que se está cargando o adjunto a un DocumentChecklistItem (requiere complemento de Seguimiento de documento y Aprobaciones)
Utilice el nuevo objeto DocumentType.

Seguro

Almacenar los eventos clave de un negocio
Utilice el nuevo objeto BusinessMilestone.

Almacenar los atributos relacionados con el seguro para el negocio asegurado
Utilice el nuevo objeto BusinessProfile.

Almacenar los elementos que incluye una reclamación
Utilice el nuevo objeto ClaimItem.

Almacenar los productores que están trabajando en la misma póliza
Utilice el nuevo objeto ProducerPolicyAssignment.

Almacenar los garantías asociadas con una póliza de seguros
Utilice el nuevo objeto SecuritiesHolding.

Almacenar la clase de compensación a la que pertenece un trabajador
Utilice el nuevo objeto WorkerCompCoverageClass.

Almacenar el método de pago de primas para una póliza de seguros
Utilice el nuevo objeto PolicyPaymentMethod__c.

Hipoteca

Almacenar detalles acerca de prestatarios para solicitudes de préstamos

Utilice el nuevo objeto LoanApplicant.

Almacenar direcciones para prestatarios

Utilice el nuevo objeto LoanApplicantAddress.

Asociar prestatarios con activos de solicitudes de préstamos

Utilice el nuevo objeto LoanApplicantAsset.

Almacenar proclamaciones de solicitudes para prestatarios

Utilice el nuevo objeto LoanApplicantDeclaration.

Almacenar detalles de empleo para prestatarios

Utilice el nuevo objeto LoanApplicantEmployment.

Almacenar detalles de ingresos no procedentes de empleo para prestatarios

Utilice el nuevo objeto LoanApplicantIncome.

Asociar prestatarios con pasivos de solicitudes de préstamos

Utilice el nuevo objeto LoanApplicantLiability.

Almacenar detalles de activos para solicitudes de préstamos

Utilice el nuevo objeto LoanApplicationAsset.

Almacenar detalles de transacciones para solicitudes de préstamos

Utilice el nuevo objeto LoanApplicationFinancial.

Almacenar detalles de pasivos y gastos para solicitudes de préstamos

Utilice el nuevo objeto LoanApplicationLiability.

Almacenar detalles de propiedad de la solicitud para solicitudes de préstamos

Utilice el nuevo objeto LoanApplicationProperty.

Almacene nombres de titulares de propiedad actuales y futuros para solicitudes de préstamos

Utilice el nuevo objeto LoanApplicationTitleHolder.

Almacenar detalles acerca de solicitudes de préstamos

Utilice el nuevo objeto ResidentialLoanApplication.

Campos de objetos de Financial Services Cloud nuevos y modificados

Los valores de campos nuevos y lista de selección de campo actualizados en objetos de Financial Services Cloud.

Nuevos campos en cuenta

Visualizar el número total de reclamaciones para pólizas activas que el hogar principal de un tomador de seguros posee

Utilice el nuevo campo ClaimsOnHouseholdPolicies__c.

Visualizar el número total de pólizas activas que el hogar principal de un tomador de seguros posee

Utilice el nuevo campo HouseholdPolicies__c.

Ver cuándo se convierte una persona individual o un negocio en un cliente de seguros
Utilice el nuevo campo InsuranceCustomerSince__c.

Ver el importe total pagado para todas las reclamaciones para las pólizas activas del hogar principal de un tomador de seguros
Utilice el nuevo campo TotalClaimAmountPaid__c.

Ver el importe de primas totales para todas las pólizas activas del hogar principal de un tomador de seguros
Utilice el nuevo campo TotalHouseholdPremiums__c.

Nuevos campos en reclamación

Ver cómo se reportó una pérdida
Utilice el nuevo campo FnolChannel.

Ver el hogar principal de un propietario asegurado
Utilice el nuevo campo Household__c.

Ver cómo se renovó la póliza asociada con una reclamación
Utilice el nuevo campo RenewalChannel.

Nuevos campos en CustomerProperty

Almacenar la carga de un vehículo
Utilice el nuevo campo GrossVehicleWeight.

Almacenar la capacidad de carga de un vehículo
Utilice el nuevo campo LoadCapacity.

Nuevos campos en InsurancePolicy

Ver el valor de rescate en efectivo de una póliza de seguros
Utilice el nuevo campo CashSurrenderValue.

Ver cómo se reportó una pérdida
Utilice el nuevo campo FnolChannel.

Comprobar su la póliza de seguros tiene una cobertura Cualquier auto, que amplía la cobertura a vehículos alquilados y otros vehículos no de propiedad.
Utilice el nuevo campo HasAnyAutoCoverage.

Ver el hogar principal de un propietario asegurado
Utilice el nuevo campo Household__c.

Comprobar si se puede solicitar una hipoteca antes a una póliza de seguro
Utilice el nuevo campo IsLoanEligibile.

Ver cómo se renovó una póliza
Utilice el nuevo campo RenewalChannel.

Ver las impuestos y recargos aplicados a la prima para una póliza de seguros
Utilice el nuevo campo TaxesSurcharges.

Nuevos campos en InsuranceProfile

Comprobar si la licencia de conducir de un miembro asegurado se suspendió alguna vez
Utilice el nuevo campo IsLicenseSuspended.

Ver el número de accidentes en los que se vio implicado un miembro asegurado
Utilice el nuevo campo NumberOfAccidents.

Nuevos campos en PersonLifeEvent

Ver la fecha cuando caducó un evento de vida
Utilice el nuevo campo ExpirationDate.

Ver por qué venció un evento de vida
Utilice el nuevo campo ExpirationDescription.

Comprobar si venció un evento de vida
Utilice el nuevo campo IsExpired.

Nuevo campo en BillingStatement__c

Ver la póliza de seguros asociada con un extracto de facturación
Utilice el nuevo campo Insurance.

Nuevos campos en FinancialAccountTransaction__c

Ver la reclamación asociada con una transacción de cuenta financiera
Utilice el nuevo campo Claim.

Ver la póliza de seguros asociada con una transacción de cuenta financiera
Utilice el nuevo campo InsurancePolicy.

Estos campos tienen nuevos valores de lista de selección.

Claim
Los campos ClaimType y LossType tienen nuevos valores de lista de selección.

CoverageType
Los campos CategoryGroup y CategoryGroupType tienen nuevos valores de lista de selección.

InsurancePolicy
El campo PolicyType tiene nuevos valores de lista de selección.

InsuracePolicyCoverage
Los campos CategoryGroup y CategoryGroupType tienen nuevos valores de lista de selección.

Health Cloud: Más formas de implicar pacientes y proveedores

Health Cloud facilita la conexión con sus usuarios, paciente y miembros del plan. Puede inscribir participantes en programas de cuidados como una clase de nutrición o un programa de bienestar patrocinado por el empleador. La nueva tarjeta de proveedor pone a su alcance información completa acerca de proveedores de cuidados asociados. Puede ayudar los pacientes y miembros del plan a buscar el proveedor de cuidados correcto y crear sus propias citas. Además, si está vendiendo dispositivos médicos, puede simplificar sus operaciones de ventas con funciones de nuestra nueva Manufacturing Cloud.

EN ESTA SECCIÓN:

Inscribir pacientes en programas y capturar su consentimiento
Utilice el poder de Salesforce Flow para inscribir participantes en programas de cuidados, como una clase de dietética y nutrición o un programa de bienestar patrocinado por el empleador. Con Flow Designer, puede configurar la plantilla de flujo Inscripción de programa y sacar provecho del modelo de datos de gestión de programa enriquecido. Defina programas, gestione relaciones y actividades y cree un proceso de inscripción del programa guiado para sus usuarios.

Realizar seguimiento de cerca a relaciones de proveedor
Nunca se sabe demasiado acerca de los proveedores de cuidados sanitarios que están entregando servicios a sus pacientes o miembros del seguro médico. Ahora puede realizar un seguimiento de su relación con cada proveedor en su propio directorio de proveedor verificado.

Conectar pacientes rápidamente con el proveedor de cuidados sanitarios correcto
Ayudar los pacientes y miembros del plan de seguros simplifica la tarea de búsqueda del proveedor de cuidados correcto con nuestro componente Lightning de búsqueda de proveedor. Los pacientes y miembros pueden buscar proveedores por todos los parámetros más críticos, como ubicación, disponibilidad, especialidad y si están recibiendo nuevos pacientes.

Utilizar Lightning Scheduler para reservar visitas de proveedor de cuidados
Los usuarios de Health Cloud pueden utilizar Lightning Scheduler para configurar citas con médicos y centros médicos.

Simplificar ventas de dispositivo médico con Pronósticos de cuentas y acuerdos de ventas (Disponible de forma general)
Health Cloud ahora incluye funciones que puede utilizar para respaldar la fabricación de dispositivos médicos. Sus equipos de ventas pueden ahora gestionar acuerdos de ventas, pedidos, contratos y oportunidades justo en la consola Health Cloud.

Eventos de vida: Profundizar y mejorar relaciones de pacientes
Proporcione a los miembros del equipo médico una vista global de los eventos de vida de sus pacientes para ayudarle a identificar un seguro médico adaptado a los eventos de vida y la condición del paciente.

Mejorar resultados sanitarios y aumentar el compromiso de los pacientes en Einstein Analytics
Einstein Analytics for Healthcare permite a los coordinadores de cuidados, los gestores de uso y gestores de referencia obtener perspectivas y visualizar mediciones clave acerca de sus poblaciones de pacientes. Los pagadores y proveedores pueden utilizar perspectivas sobre las que se pueden realizar acciones desde los tableros de la aplicación para dirigir la participación inteligente y mejorar la eficacia y eficiencia de los cuidados.

Actualización de seguridad para gestión de utilización
Por motivos de seguridad, agregamos dos permisos que debe asignar al perfil de usuario de la comunidad para poner la gestión de utilización a disposición de usuarios de comunidad.

Modificar seguridad a nivel de campo para objetos de Health Cloud
La seguridad a nivel de campo está ahora bajo su control. La visibilidad para todos los campos de Health Cloud se estableció como Verdadera de forma predeterminada hasta ahora, y no se puede desactivar. Aún está establecida como Verdadera, pero ahora puede activarla o desactivarla si es necesario.

Health Cloud tiene objetos nuevos y cambiados
Acceda a más datos a través de estos objetos de Health Cloud nuevos y cambiados

Inscribir pacientes en programas y capturar su consentimiento

Utilice el poder de Salesforce Flow para inscribir participantes en programas de cuidados, como una clase de dietética y nutrición o un programa de bienestar patrocinado por el empleador. Con Flow Designer, puede configurar la plantilla de flujo Inscripción de programa y sacar provecho del modelo de datos de gestión de programa enriquecido. Defina programas, gestione relaciones y actividades y cree un proceso de inscripción del programa guiado para sus usuarios.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

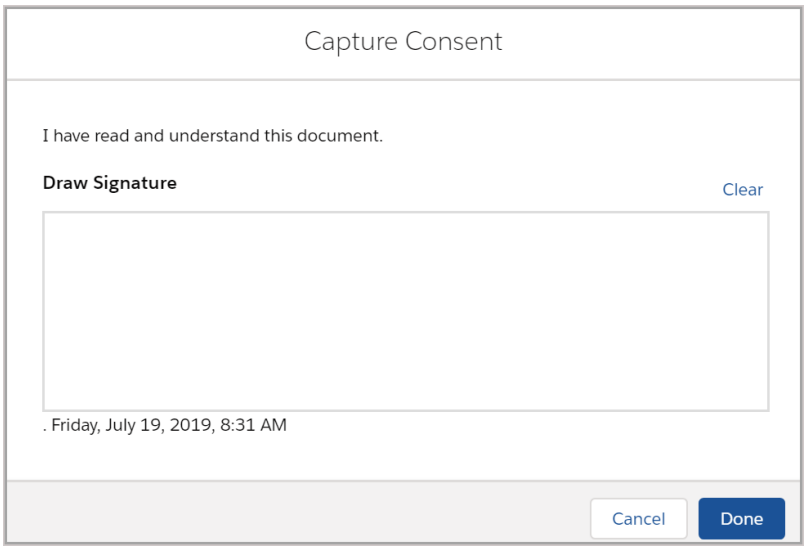
Quién: Para acceder a la plantilla, debe tener la licencia Health Cloud proporcionada en su organización. Los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud y de plataforma Health Cloud, también. Los participantes del programa de cuidados deben tener las licencias Customer Community Plus para utilizar la comunidad para revisar y consentir en formularios.

Cuándo: La plantilla de flujo Inscripción de programa de cuidados está disponible a través de la nueva licencia de conjunto de permisos de Fundación Health Cloud. Esta licencia de conjunto de permisos se proporciona a todos los clientes de Health Cloud, basándose en sus contactos, tras la actualización de la versión de producción Winter '20. Una vez que las funciones están disponibles en organizaciones de producción, puede replicar una nueva organización de sandbox y tener acceso a la función.

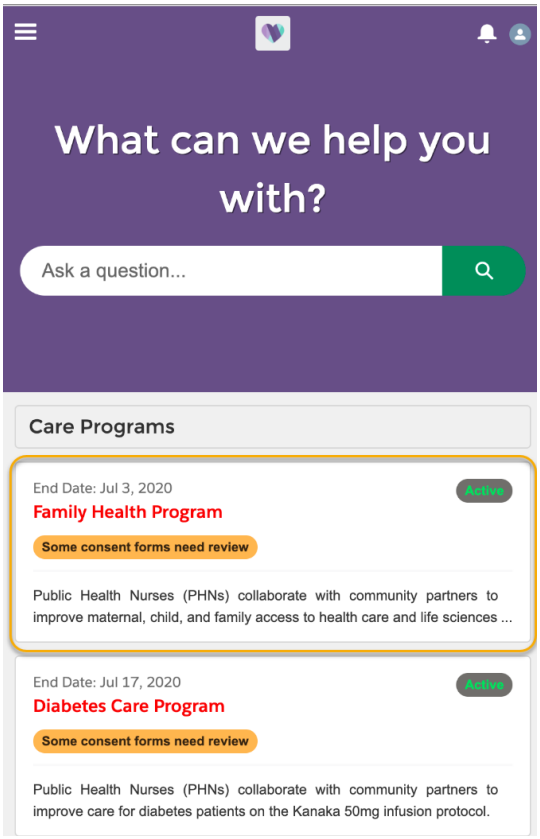
Por qué: Proporcione a los agentes del centro de llamadas un proceso de inscripción guiado y simplificado. Cuando un paciente llama, un agente de asistencia a pacientes puede inscribir la persona en un programa de asistencia.

Ahorre tiempo valioso creando un flujo de inscripción de programa que cumple con la mayoría de casos de uso y luego duplíquelo y personalícelo para diferentes tipos de programas de inscripción. Cargue formularios de autorización y documentos de consentimiento para sus programas de cuidados y asócielos con un programa de cuidados. A continuación, agregue la acción rápida Inscribirse en programa a la página de registro Detalles de paciente o a una lista relacionada y habrá terminado.

Garantice la compatibilidad capturando firmas electrónicas y realizando seguimiento de consentimiento para cada inscripción de programa de cuidados. El consentimiento puede tener lugar con el participante proporcionando el consentimiento en persona, utilizando un dispositivo móvil o una tablet.



Los pacientes y miembros que no están físicamente presentes pueden iniciar sesión en su comunidad, y ver y proporcionar el consentimiento a los formularios asociados con el programa.



Realizar seguimiento de cerca a relaciones de proveedor

Nunca se sabe demasiado acerca de los proveedores de cuidados sanitarios que están entregando servicios a sus pacientes o miembros del seguro médico. Ahora puede realizar un seguimiento de su relación con cada proveedor en su propio directorio de proveedor verificado.

Quién: Para utilizar el modelo de datos del proveedor, debe tener la licencia Health Cloud proporcionada en su organización. Los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud y de plataforma Health Cloud.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Por qué: La gestión de relaciones del proveedor es importante en la industria de la salud.

- En una organización de seguros, desea implicar médicos para mejorar los resultados y reducir el costo de los cuidados
- En una organización de proveedor, desea conectarse con proveedores de socios para asegurarse de que sus pacientes están recibiendo todos los cuidados que necesitan y dirigir las referencias a sus propios servicios.
- En una organización Ciencias de la vida, debe trabajar de cerca con médicos para identificar y entregar los dispositivos, los medicamentos y los servicios que necesitan.

Cómo: Importe datos del proveedor utilizando el modelo de datos de proveedor integral y cree una tarjeta de información para cada proveedor para centralizar las interacciones de proveedor.

Conectar pacientes rápidamente con el proveedor de cuidados sanitarios correcto

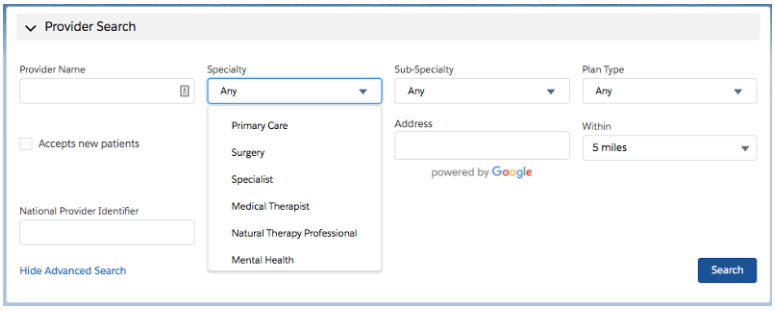
Ayudar los pacientes y miembros del plan de seguros simplifica la tarea de búsqueda del proveedor de cuidados correcto con nuestro componente Lightning de búsqueda de proveedor. Los pacientes y miembros pueden buscar proveedores por todos los parámetros más críticos, como ubicación, disponibilidad, especialidad y si están recibiendo nuevos pacientes.

Quién: Para utilizar el modelo de datos del proveedor, debe tener la licencia Health Cloud proporcionada en su organización. Los usuarios necesitan las licencias de conjunto de permisos de Health Cloud y de plataforma Health Cloud. Los usuarios de comunidad deben tener la licencia Customer Community Plus.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Por qué: Si es una organización de cuidados, debe llevar sus pacientes a la mejor persona y ubicación de cuidados disponible con un mínimo de esfuerzo. Si es un pagador, querrá dirigir pacientes al proveedor correcto basándose en costo, eficacia y coincidencia con su seguro médico.

Cómo: Su centro de contacto puede agregar el nuevo componente Búsqueda de proveedores a su consola de Health Cloud para ayuda pacientes y miembros que llaman a encontrar el proveedor correcto. Cuando agrega el componente a su comunidad de pacientes, puede permitir a los pacientes localizar de forma rápida y sencilla a un proveedor de cuidados por sí solos.



Utilizar Lightning Scheduler para reservar visitas de proveedor de cuidados

Los usuarios de Health Cloud pueden utilizar Lightning Scheduler para configurar citas con médicos y centros médicos.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Cómo: Esta función utiliza el modelo de datos de Health Care y el modelo de datos de Lightning Scheduler.

- Un médico está representado como un Contacto, un usuario de CRM o Comunidad y un Recursos de servicio.
- Una instalación está representada como una cuenta, una ubicación o un territorio de servicio.

Cada proveedor tiene un tipo de trabajo de modo que los usuarios pueden buscar basándose en la disponibilidad.

CONSULTE TAMBIÉN

Lightning Scheduler: Optimizar Programación de citas del cliente

Simplificar ventas de dispositivo médico con Pronósticos de cuentas y acuerdos de ventas (Disponible de forma general)

Health Cloud ahora incluye funciones que puede utilizar para respaldar la fabricación de dispositivos médicos. Sus equipos de ventas pueden ahora gestionar acuerdos de ventas, pedidos, contratos y oportunidades justo en la consola Health Cloud.

Por qué: Utilice nuestras funciones de pronósticos basados en cuenta para obtener perspectivas sobre sus proyecciones de ingresos y cantidad. Realice un seguimiento de sus ingresos y cantidades actuales y planificados para productos entre múltiples programaciones utilizando mediciones estándar y personalizadas. Colabore con socios en prospectos, oportunidades y acuerdos de ventas a través de nuestro portal de comunidad de Manufacturing.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

CONSULTE TAMBIÉN

Manufacturing Cloud: Negocios más simplificados con Pronósticos de cuentas y acuerdos de ventas (Disponible de forma general)

Eventos de vida: Profundizar y mejorar relaciones de pacientes

Proporcione a los miembros del equipo médico una vista global de los eventos de vida de sus pacientes para ayudarle a identificar un seguro médico adaptado a los eventos de vida y la condición del paciente.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener perspectivas sobre los eventos de vida de un paciente

Permita a los miembros del equipo médico recomendar seguros médicos específicos y asistir a pacientes en su trayectoria a un mejor estado obteniendo perspectivas sobre los eventos de ida significativos de un paciente, como duelo, pérdida de trabajo, abuso de drogas o divorcio.

Ocultar tipos de evento de vida confidenciales

A veces, es inapropiado mencionar un evento de vida porque el paciente aún no experimentó o no tiene probabilidad de experimentar ese evento de vida. Cuando oculta un tipo de evento de vida, no aparece en el componente hasta que agregue un evento de vida de ese tipo para el paciente.

Filtrar eventos de vida

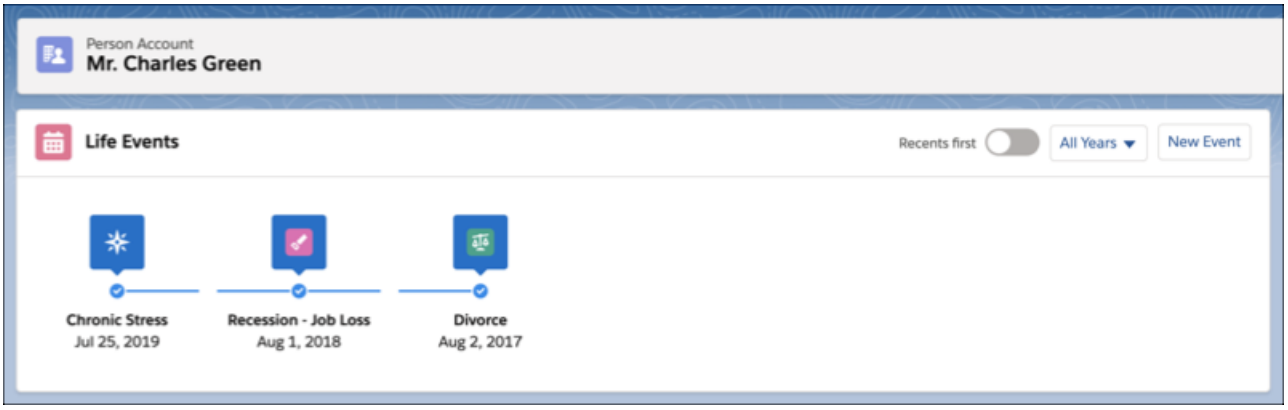
Permanezca centrado en los eventos de vida más relevantes filtrando eventos basándose en un periodo de tiempo específico.

Obtener perspectivas sobre los eventos de vida de un paciente

Permita a los miembros del equipo médico recomendar seguros médicos específicos y asistir a pacientes en su trayectoria a un mejor estado obteniendo perspectivas sobre los eventos de ida significativos de un paciente, como duelo, pérdida de trabajo, abuso de drogas o divorcio.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Agregue los valores de lista de selección para el campo Tipo de evento en el objeto Evento de vida de persona, duplique una página de registro de cuenta o cree una y luego agregue el componente Evento de vida de persona a la página.

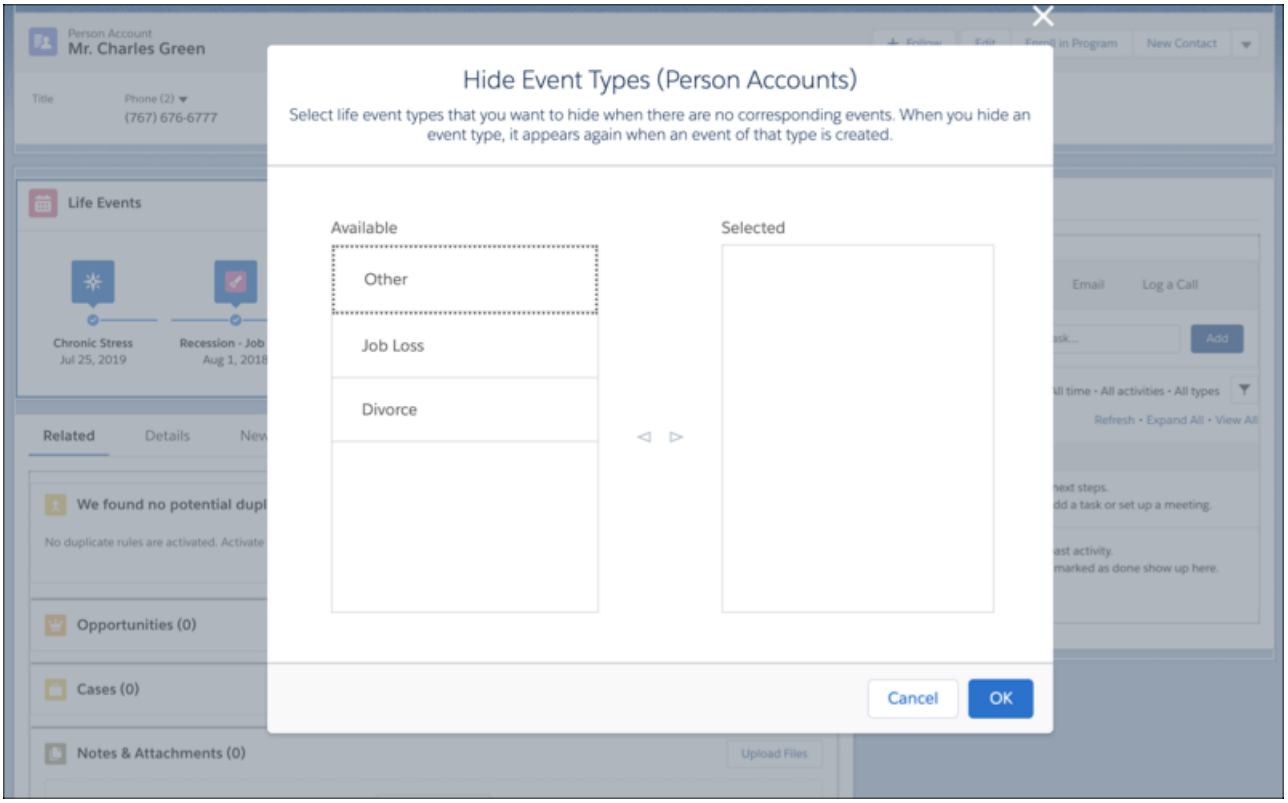


Ocultar tipos de evento de vida confidenciales

A veces, es inapropiado mencionar un evento de vida porque el paciente aún no experimentó o no tiene probabilidad de experimentar ese evento de vida. Cuando oculta un tipo de evento de vida, no aparece en el componente hasta que agregue un evento de vida de ese tipo para el paciente.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Modifique la página de registro de cuenta, y seleccione el componente Eventos de vida. En el panel de propiedades, haga clic en **Seleccionar**, y luego seleccione los tipos de evento de vida que desea ocultar.

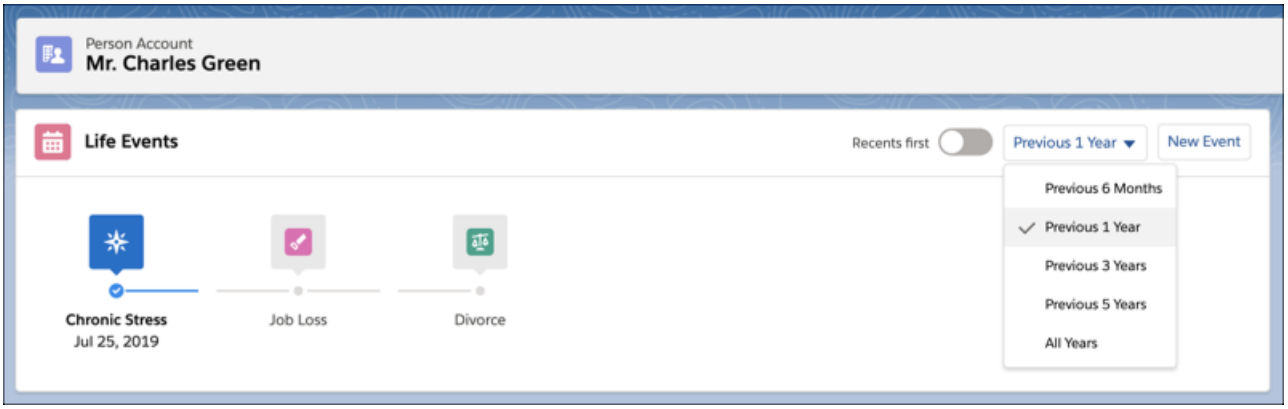


Filtrar eventos de vida

Permanezca centrado en los eventos de vida más relevantes filtrando eventos basándose en un periodo de tiempo específico.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Seleccione un periodo de tiempo desde la lista desplegable para ver eventos de vida que sucedieron en ese periodo de tiempo.



Mejorar resultados sanitarios y aumentar el compromiso de los pacientes en Einstein Analytics

Einstein Analytics for Healthcare permite a los coordinadores de cuidados, los gestores de uso y gestores de referencia obtener perspectivas y visualizar mediciones clave acerca de sus poblaciones de pacientes. Los pagadores y proveedores pueden utilizar perspectivas sobre las que se pueden realizar acciones desde los tableros de la aplicación para dirigir la participación inteligente y mejorar la eficacia y eficiencia de los cuidados.

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada. Analytics for Healthcare es solo para usuarios de Salesforce Health Cloud.

Quién: Para crear una aplicación desde la plantilla Einstein Analytics for Healthcare, también debe tener la licencia complementaria Healthcare Analytics Plus.

Por qué: Con Einstein Analytics for Healthcare, los coordinadores de cuidados pueden identificar rápidamente pacientes/miembros que están quedando atrás en la adhesión a sus planes de cuidados y realizar pasos para evitar admisiones que se pueden evitar. Las perspectivas en proceso de solicitudes de cuidados ayudan los gestores en la duración del ciclo de disminución de Pagadores, a aumentar aprobaciones y NPS. Las perspectivas de gestión de referencias de pacientes ayudan los coordinadores de referencias a comprender fuentes de referencia, identificar fuentes de bajo desempeño y aumentar conversiones de pacientes.

Cómo: Vaya a Analytics Studio, haga clic en **Crear**, elija **Aplicación** y, a continuación, **Iniciar desde plantilla**. Seleccione **Analytics for Health**, y siga las instrucciones en el asistente para crear su aplicación.

CONSULTE TAMBIÉN

Aplicaciones pregeneradas de Analytics: Predicciones de Einstein Discovery en la aplicación Sales Analytics, Analytics for Insurance and Health Care, Einstein Accuracy Analytics

Actualización de seguridad para gestión de utilización

Por motivos de seguridad, agregamos dos permisos que debe asignar al perfil de usuario de la comunidad para poner la gestión de utilización a disposición de usuarios de comunidad.

El perfil de usuario de comunidad debe tener permisos Leer y Crear en estos objetos:

- Caso
- Solicitud de asistencia

- Elemento de solicitud de cuidados
- Solicitud de medicamento para asistencia
- Diagnóstico de cuidados
- Tipos de registro UM proporcionados en el paquete sin gestionar

Modificar seguridad a nivel de campo para objetos de Health Cloud

La seguridad a nivel de campo está ahora bajo su control. La visibilidad para todos los campos de Health Cloud se estableció como Verdadera de forma predeterminada hasta ahora, y no se puede desactivar. Aún está establecida como Verdadera, pero ahora puede activarla o desactivarla si es necesario.

Para mantener los campos de Health Cloud visibles en organizaciones previas a la versión y Sandbox, es posible que tenga que ir a **Configuración** > **Conjuntos de permisos** y especificar la accesibilidad de cada campo en sus objetos de Health Cloud. No necesita hacer nada en su organización de producción.

CONSULTE TAMBIÉN

https://help.salesforce.com/articleView?id=users_profiles_fls.htm

Health Cloud tiene objetos nuevos y cambiados

Acceda a más datos a través de estos objetos de Health Cloud nuevos y cambiados

Dónde: Este cambio se aplica en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Performance Edition y Unlimited Edition donde Health Cloud está activada.

Gestión de programas de ciencias de la vida

Asociar un producto de programa de cuidados con un proveedor de programa de cuidados
Utilice el campo CareProgramProductId en el objeto CareProgramProduct.

Designar que se requiere una regla de aptitud del programa de cuidados.
Utilice el campo IsRequired en el objeto CareProgramEligibilityRule.

Gestión de las relaciones con los proveedores

Realizar seguimiento de información negativa acerca de un proveedor
Utilice el nuevo objeto CareProviderAdverseAction en el modelo de datos Proveedor.

Personalización: Generador de predicciones de Einstein, Mejoras del Generador de aplicaciones Lightning y Mejoras de Lightning Flow

Utilice filtros para predicciones y comparaciones en Generador de predicciones de Einstein. Configure páginas para la nueva aplicación móvil Salesforce con Generador de aplicaciones de Einstein. Crear mejores procesos y flujos con más elementos constructivos.

EN ESTA SECCIÓN:

Einstein Prediction Builder: Filtrar por comparación
Mantenga sus segmentos y conjuntos de datos de ejemplo relevantes y actuales con filtros de comparación.

Generador de aplicaciones Lightning: Factor de forma Teléfono para páginas de registro, Plantillas e página y Reglas de visibilidad de componente, además de Nuevos componentes para páginas de inicio

Si optó por la nueva aplicación móvil Salesforce, puede configurar páginas de registro, plantillas de página y reglas de visibilidad de componente para uso en un teléfono. En escritorio, mejore sus páginas Inicio con los componentes Fichas y Acordeón.

Aprobaciones: Límites aumentados y mayor control sobre notificaciones de solicitudes de aprobación.

Acomode más procesos de aprobación por organización y por objeto. Utilice Generador de notificaciones para elegir canales de entrega de escritorio y móvil para solicitudes de aprobación.

Einstein Next Best Action: Flujos iniciados automáticamente, Plantillas de estrategia y Propiedad intelectual, Deshacer/Rehacer y Expresiones simplificadas

Llame un flujo iniciado automáticamente para actualizar registros o enviar un email mediante una recomendación. Crear plantillas de estrategia para suscriptores para personalizar y proteger estrategias como su propiedad intelectual. Deshaga fácilmente errores cuando cree estrategias. Cree expresiones con mayor rapidez y precisión al utilizar un elemento Selector de bifurcación.

Flujo de Lightning: Mejoras de componente de pantalla, Flow Scheduler y Más acciones

Crear procesos enriquecidos y flujos con más elementos constructivos. Controle qué usuarios pueden ejecutar flujos específicos. Muestre a los usuarios de flujo los campos correctos en el momento correcto. Inicie un flujo a una hora programada para un conjunto de registros filtrado. Configure componentes de pantalla y elementos Obtener registros sin la creación de variables.

Privacidad y protección de datos: Mejoras de clasificación de datos y Compatibilidad de evento de cambio para Objetos de consentimiento

Registre qué leyes de conformidad, definiciones o leyes están relacionadas con datos de un campo Cree reportes para ver qué campos tienen metadatos de clasificación de datos asociados. También puede recibir notificaciones de evento de cambio para los objetos AuthorizationFormConsent, ContentPointTypeConsent e Individual.

Grupos de conjuntos de permisos: Agrupar conjuntos de permisos basándose en funciones de usuario para una asignación más sencilla (Beta)

Asigne usuarios a un solo grupo de conjunto de permisos en vez de múltiples conjuntos de permisos. Los grupos de conjuntos de permisos combinan conjuntos de permisos seleccionados para proporcionar todos los permisos que los usuarios necesitan para sus funciones. Elimine permisos individuales de un grupo con la función de conjunto de permisos de silenciamiento para asegurarse de que los permisos no superan funciones de usuario. Los grupos de conjuntos de permisos se presentaron como una función piloto en la versión Salesforce Spring '19. Esta versión beta incluye una nueva interfaz de usuario para crear y gestionar grupos de conjuntos de permisos.

Objetos y Campos: Más objetos instalados y referencias de un campo

Aumentamos el límite en objetos personalizados instalados y agregamos la capacidad de ver dónde se utiliza un campo en su organización, incluyendo reportes, clases de Apex y mucho más.

Colaboración: Cambios en acceso de usuario invitado y más objetos compatibles para valores predeterminados de la toda la organización externa

Para proteger mejor sus comunidades, agregamos una nueva configuración que restringe el acceso predeterminado que los usuarios invitados tienen a los datos de su organización. También puede establecer valores predeterminados de toda la organización para más objetos estándar.

Globalización: Nuevos formatos de configuración regional y Traducciones más largas

Active formatos nuevos y mejorados para fechas y horas internacionales mediante una actualización crítica. Lea de derecha a izquierda en reportes y tableros, y escriba traducciones más largas para componentes individuales a través del Sistema de traducción.

AppExchange: Datos de uso para paquetes de AppExchange, Anulación de suscripción de pruebas de ISV Hammer y Mejoras de AppExchange Checkout

Vea cómo está utilizando su compañía paquetes de AppExchange instalados. Evite que los socios de AppExchange utilicen una copia de los metadatos de su organización para probar sus nuevas versiones de paquete. Disfrute de la seguridad mejorada para pagos de AppExchange Checkout en el Área Económica Europea con autenticación de cliente más sólida.

Configuración general: Compatibilidad para más factores de forma con sus aplicaciones Lightning, Conexiones mejoradas con servicios externos mejorados y Monitoreo de Conteo de configuración y Objeto personalizado

Cree aplicaciones Lightning compatibles con escritorio, teléfono o ambos. Cree mejores conexiones con servicios externos con Servicios externos mejorados. Compare cuántos objetos personalizados y configuraciones creó frente al total en su organización.

Einstein Prediction Builder: Filtrar por comparación

Mantenga sus segmentos y conjuntos de datos de ejemplo relevantes y actuales con filtros de comparación.

EN ESTA SECCIÓN:

Filtrar por comparación en Generador de predicciones de Einstein

En vez de filtrar solo valores de campo absolutos, ahora puede filtrar el valor de un solo campo en comparación con el valor de otro campo o en un punto en el tiempo. Haga que su lógica de filtro sea más significativa y relevante en su pregunta de predicción.

Filtrar por comparación en Generador de predicciones de Einstein

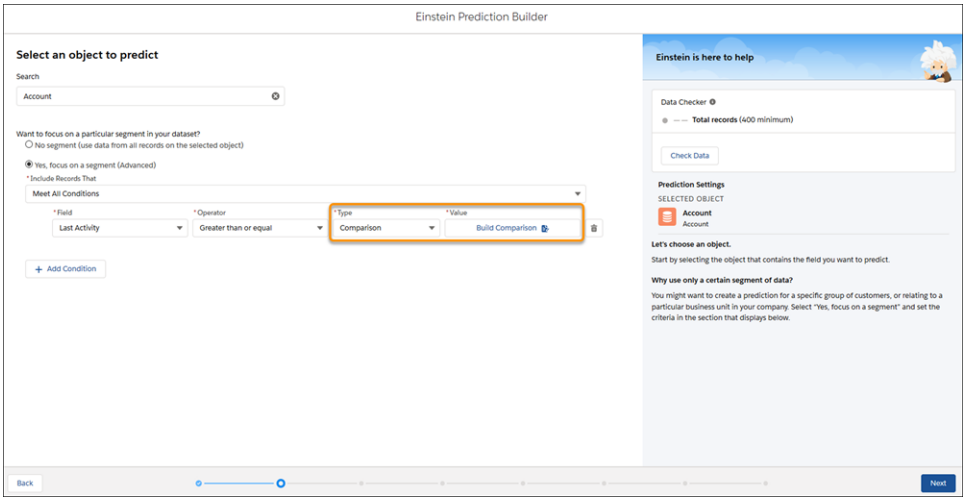
En vez de filtrar solo valores de campo absolutos, ahora puede filtrar el valor de un solo campo en comparación con el valor de otro campo o en un punto en el tiempo. Haga que su lógica de filtro sea más significativa y relevante en su pregunta de predicción.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition y Developer Edition.

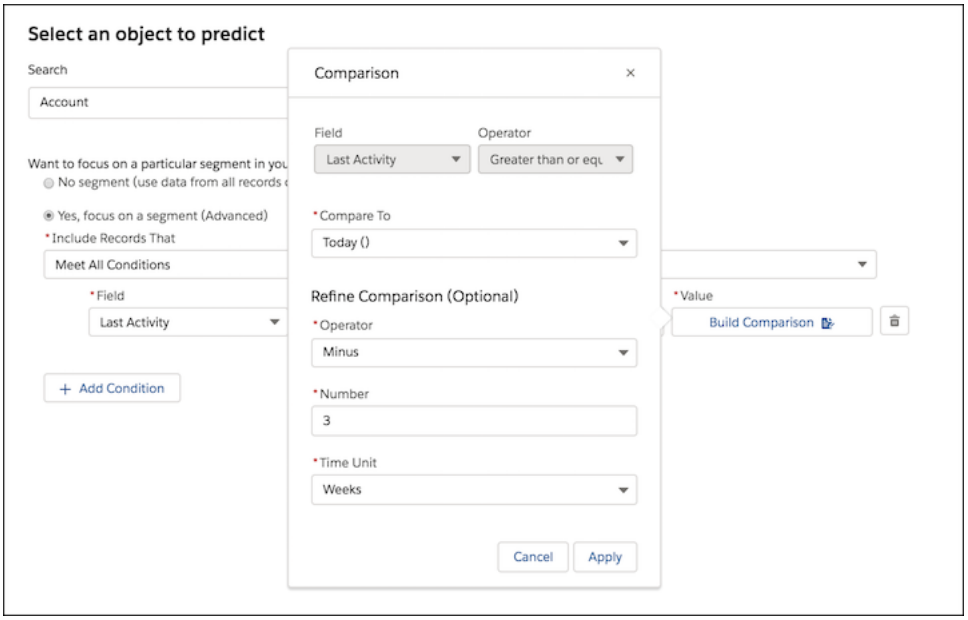
Quién: Esta función está disponible para administradores con la licencia Einstein Analytics Plus o Einstein Predictions.

Por qué: Los filtros de comparación funcionan en campos de fecha, divisa y número en registros que tienen un campo disponible para la comparación. Por ejemplo, desea solo buscar cuentas con actividad durante las tres últimas semanas. Anteriormente, tenía que utilizar una fecha absoluta para definir qué "tres últimas semanas" o crear un campo de fórmula fuera de Generador de predicciones de Einstein. Ahora puede establecer un filtro de comparación que incluye cuentas con una fecha de última actividad que es superior o igual a hoy menos tres semanas. ¡Además su filtro permanece actualizado y sin fecha!

Cómo: Sabe que un filtro de comparación está disponible cuando el menú desplegable Tipo contiene **Comparación** como una opción. Cuando selecciona **Comparación**, aparece un botón Crear comparación en el campo Valor.



Para crear su comparación, seleccione el campo (o punto en el tiempo, si su comparación está en un campo de fecha) que desea que el filtro utilice. Para obtener cuentas que estaban activas durante las tres últimas semanas, puede ajustar su comparación con condiciones específicas como "menos 3 semanas".



Generador de aplicaciones Lightning: Factor de forma Teléfono para páginas de registro, Plantillas e página y Reglas de visibilidad de componente, además de Nuevos componentes para páginas de inicio

Si optó por la nueva aplicación móvil Salesforce, puede configurar páginas de registro, plantillas de página y reglas de visibilidad de componente para uso en un teléfono. En escritorio, mejore sus páginas Inicio con los componentes Fichas y Acordeón.

EN ESTA SECCIÓN:

Personalizar páginas de registro Lightning para el factor de forma Teléfono

¡Las páginas de registro Lightning ya no están limitadas a Lightning Experience en escritorio! Si su organización se suscribió para la nueva aplicación móvil Salesforce, puede ver las mismas páginas de registro en escritorio y la aplicación móvil. O bien, vaya un poco más allá y trate las necesidades de diferentes usuarios asignando una página de registro personalizada para usuarios de escritorio y otra para usuarios de aplicación móvil. ¿No está seguro de cuál de sus páginas está asignada a qué factor de forma? Pude encontrar esa información en la pantalla Páginas de registro Lightning en el Gestor de objetos.

Los componentes de lista relacionada y lista están optimizados para la nueva aplicación móvil Salesforce

Actualizamos los componentes Vista de lista, Lista relacionada: Única, Listas relacionadas y Vínculos rápidos de lista relacionada para admitir la navegación móvil y la nueva aplicación móvil Salesforce. Cuando coloca un componente Vista de lista en una página de registro, un botón Ver más carga más registros en lotes, de modo que puede fácilmente obtener más registros o desplazarse a la información que desee. El componente Listas relacionadas agrupa todas las listas relacionadas en una sola sección y ya no incluye Noticias y Twitter. El componente Listas relacionadas también utiliza un botón Ver más para una navegación eficiente.

Seleccionar una plantilla de página Lightning basándose en factor de forma

Actualizamos la forma en que aparecen plantillas de página en el asistente de creación de páginas Lightning. Las plantillas estándar y personalizadas ahora tienen un icono y un texto de descripción que indican si la plantilla es compatible con escritorio, teléfono o ambos. También actualizamos las imágenes y descripciones generales para plantillas de página de registro estándar.

Ver factores de forma compatibles en la paleta de componentes

Cada componente en la paleta de componentes del Generador de aplicaciones Lightning ahora tiene un icono que representa los factores de forma que admite. Antes de agregar un componente a una página Lightning, puede ver directamente si el componente aparecerá cuando se represente la página en un factor de forma específico. También puede utilizar el nuevo menú de configuración para actualizar la lista de componentes y mostrar u ocultar los iconos de factor de forma.

Ver asignaciones de factores de forma predeterminados de la aplicación desde el menú Páginas

Al modificar una aplicación Lightning en el Generador de aplicaciones Lightning, ahora puede consultar el menú Páginas para ver qué páginas de registro están asignadas como el valor predeterminado de aplicación para cada factor de forma.

Establecer reglas de visibilidad de componente de página de registros basándose en dispositivo

Para componentes en páginas de registro, ahora puede mostrar u ocultar un componente estándar o personalizado en una página de registro basándose en el dispositivo en el que se visualiza.

Agregar los componentes Fichas y Acordeón a sus páginas de inicio

Ahora puede utilizar los componentes Fichas y Acordeón en páginas de Inicio en Lightning Experience. Puede crear, actualizar y eliminar fichas, luego cambiar su orden. O bien, utilice el componente Acordeón para organizar sus componentes en secciones contraíbles. Tanto para Fichas como Acordeón, puede configurar las fichas o secciones que sus usuarios ven, asignarles el nombre que desee y agregar componentes.

Consulte resultados de encuesta con mayor rapidez con el componente Puntuaje de experiencia del cliente (Piloto)

Muestre puntuajes de preguntas de encuesta para cuentas, casos,contactos, usuarios y objetos personalizados con el componente Puntuaje de experiencia del usuario.

Agregar temas a encuestas

Organice fácilmente encuestas, preguntas, opciones de respuesta y respuestas por tema utilizando Temas. Agregue el componente Lightning Temas a sus páginas de registro Encuesta, Pregunta de encuesta, Opción de pregunta de encuesta y Respuesta de pregunta de encuesta.

Establecer reglas de visibilidad por factor de forma con mayor facilidad con etiquetas actualizadas

Establecer reglas de visibilidad por factor de forma o dispositivo en el Generador de aplicaciones Lightning no siempre fue sencillo. La asignación por factor de forma estaba anidada bajo el contexto Cliente, que no estaba donde la mayoría de las personas lo buscaban. Para aclarar las cosas, actualizamos las etiquetas y ahora inicia el proceso seleccionando Dispositivo.

Componente de marcador de posición mejoró el diseño y la mensajería

Para solucionar problemas de componente en el lienzo del Generador de aplicaciones Lightning con mayor facilidad, actualizamos el diseño de nuestros componentes de marcador de posición. Un componente de marcador de posición aparece cuando un componente en el lienzo no se puede representar por razones como problemas de permisos, datos no disponibles o un factor de forma incompatible.

Cambio de las etiquetas de plantilla de página de regiones ancladas

Eliminamos el prefijo "Console:" delas plantillas de página de regiones ancladas en la pantalla de selector de plantillas del Generador de aplicaciones Lightning. Aunque las plantillas de regiones ancladas están diseñadas para páginas de consola, también puede utilizarlas como páginas Lightning estándar.

Visitar páginas de registro del Generador de aplicaciones Lightning con mayor facilidad

No más tropiezos con pasos adicionales o terminologías en el Generador de aplicaciones Lightning. Suavizamos la presentación de la página de registro con menos pasos y texto más claro y más conciso.

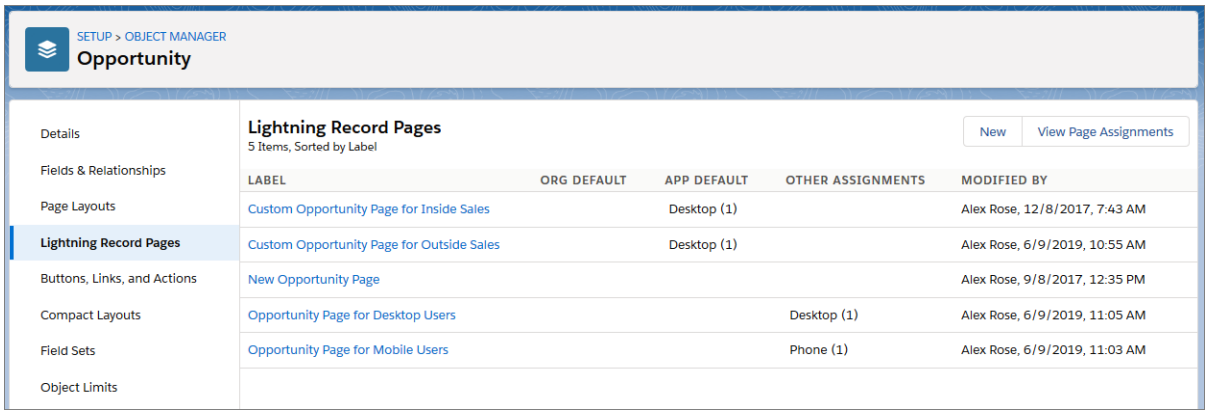
Personalizar páginas de registro Lightning para el factor de forma Teléfono

¡Las páginas de registro Lightning ya no están limitadas a Lightning Experience en escritorio! Si su organización se suscribió para la nueva aplicación móvil Salesforce, puede ver las mismas páginas de registro en escritorio y la aplicación móvil. O bien, vaya un poco más allá y trate las necesidades de diferentes usuarios asignando una página de registro personalizada para usuarios de escritorio y otra para usuarios de aplicación móvil. ¿No está seguro de cuál de sus páginas está asignada a qué factor de forma? Pude encontrar esa información en la pantalla Páginas de registro Lightning en el Gestor de objetos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Disponible para organizaciones que se inscribieron en la nueva aplicación móvil Salesforce.

Cómo: Cuando crea una página de registro en el Generador de aplicaciones Lightning, puede seleccionar una plantilla de página que coincide con el factor de forma para el que está diseñando la página. Realice una vista previa al aspecto de la página en diferentes dispositivos utilizando el conmutador de factor de forma. Cuando activa su página, puede elegir en qué factores de forma hacer disponible la página de registro: teléfono, escritorio, o ambos, dependiendo de qué factores de forma admite su plantilla.

En la pantalla principal Páginas de registro Lightning, puede ver qué página está asignada a qué factor de forma para cada tipo de asignación.



Haga clic en **Ver asignaciones de página** para ver qué páginas están asignadas a qué factor de forma para cada tipo de asignación.

Las páginas que ya tiene en su organización son compatibles con ambos factores de forma de forma predeterminada. Con algunas excepciones, los componentes personalizados y estándar en esas páginas funcionan sin problemas en escritorio y móvil.

CONSULTE TAMBIÉN

Desbloquear opciones de configuración móvil en el Generador de aplicaciones Lightning

Los componentes de lista relacionada y lista están optimizados para la nueva aplicación móvil Salesforce

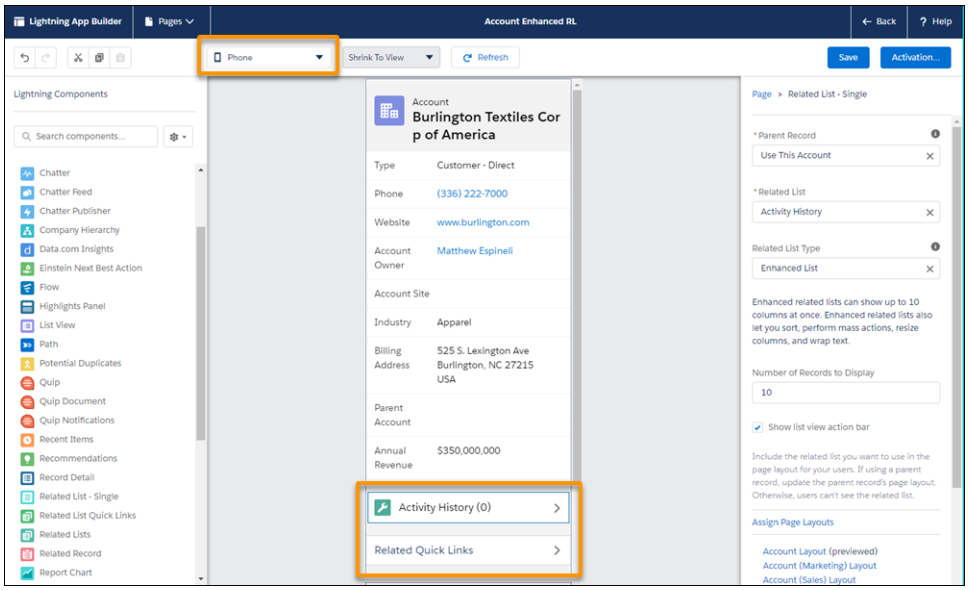
Actualizamos los componentes Vista de lista, Lista relacionada: Única, Listas relacionadas y Vínculos rápidos de lista relacionada para admitir la navegación móvil y la nueva aplicación móvil Salesforce. Cuando coloca un componente Vista de lista en una página de registro, un botón Ver más carga más registros en lotes, de modo que puede fácilmente obtener más registros o desplazarse a la información que desee. El componente Listas relacionadas agrupa todas las listas relacionadas en una sola sección y ya no incluye Noticias y Twitter. El componente Listas relacionadas también utiliza un botón Ver más para una navegación eficiente.

Dónde: Este cambio se aplica a la nueva aplicación móvil Salesforce en todas las ediciones excepto Essentials y Database.com.

Cuándo: Puede dar una oportunidad a esta función en Generador de aplicaciones Lightning directamente, pero estos cambios no serán visibles para usuarios hasta que se presente la nueva aplicación móvil Salesforce la semana del 14 de octubre de 2019.

Quién: Disponible para usuarios con el permiso de usuario de la nueva Aplicación móvil Salesforce.

Cómo: Para agregar los componentes Lista relacionada: única y Vínculos rápidos de lista relacionada a la nueva aplicación móvil Salesforce, agregue los componentes a una página Lightning en el Generador de aplicaciones Lightning mientras está en la vista móvil.



Si desea volver a agregar Noticias y Twitter a su página, utilice los componentes individuales.

CONSULTE TAMBIÉN

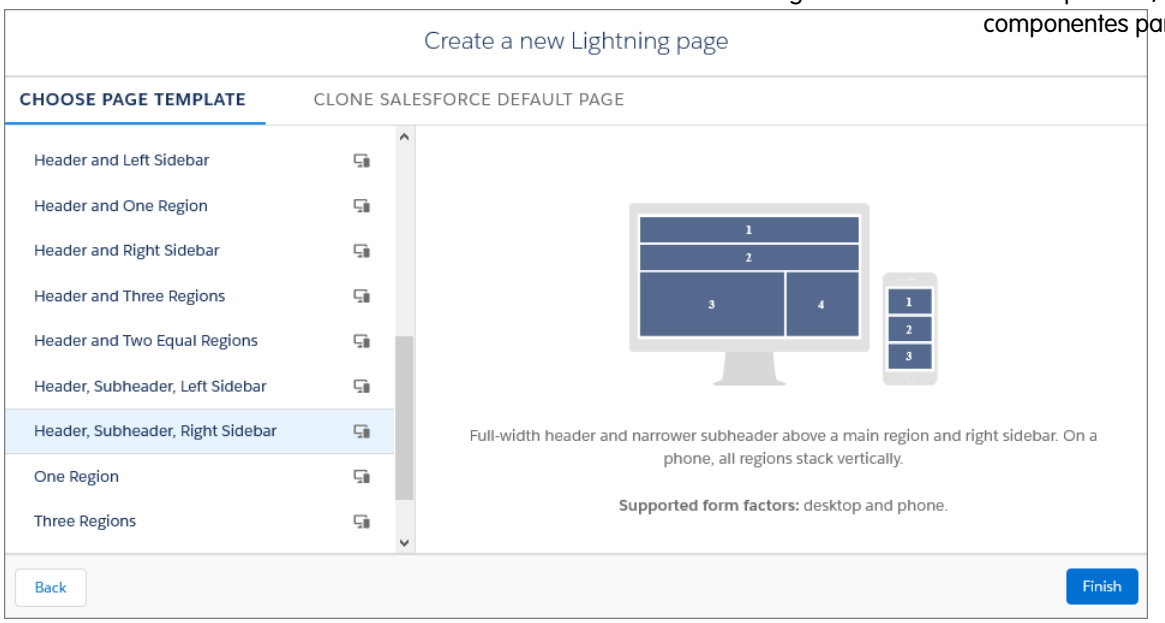
Desbloquear opciones de configuración móvil en el Generador de aplicaciones Lightning

Seleccionar una plantilla de página Lightning basándose en factor de forma

Actualizamos la forma en que aparecen plantillas de página en el asistente de creación de páginas Lightning. Las plantillas estándar y personalizadas ahora tienen un icono y un texto de descripción que indican si la plantilla es compatible con escritorio, teléfono o ambos. También actualizamos las imágenes y descripciones generales para plantillas de página de registro estándar.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Los iconos de factor de forma de plantillas están disponibles para organizaciones que se inscribieron en la nueva aplicación móvil Salesforce.

Por qué: Al crear una página Lightning, puede elegir una plantilla compatible con el factor de forma para el que desea diseñar la página.



Sugerencia: Si la plantilla de su página admite más de un factor de forma, puede realizarle una vista previa en diferentes formatos utilizando el conmutador de factor de forma en la barra de herramientas del Generador de aplicaciones Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

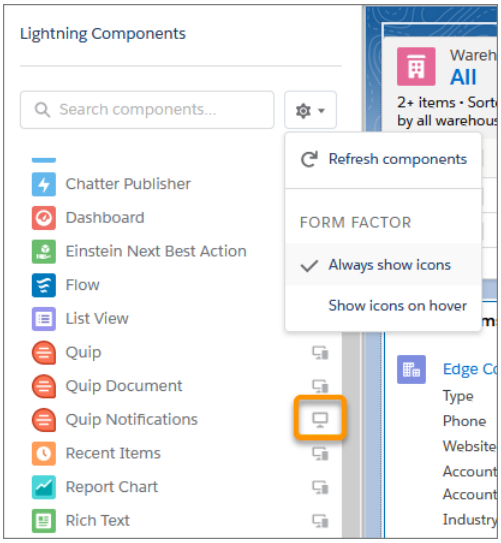
Desbloquear opciones de configuración móvil en el Generador de aplicaciones Lightning

Ver factores de forma compatibles en la paleta de componentes

Cada componente en la paleta de componentes del Generador de aplicaciones Lightning ahora tiene un icono que representa los factores de forma que admite. Antes de agregar un componente a una página Lightning, puede ver directamente si el componente aparecerá cuando se represente la página en un factor de forma específico. También puede utilizar el nuevo menú de configuración para actualizar la lista de componentes y mostrar u ocultar los iconos de factor de forma.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Disponible en escritorio para organizaciones que se inscribieron en la nueva aplicación móvil Salesforce.

Por qué: Supongamos que su página Lightning es compatible con escritorio y teléfono, y está pensando en agregarle el componente Notificaciones de Quip. El componente Notificaciones de Quip es compatible únicamente con escritorio, como muestra su icono en la paleta. Así que antes de agregar el componente, sabe que solo los usuarios que visualizan la página en escritorio pueden verlo.



CONSULTE TAMBIÉN

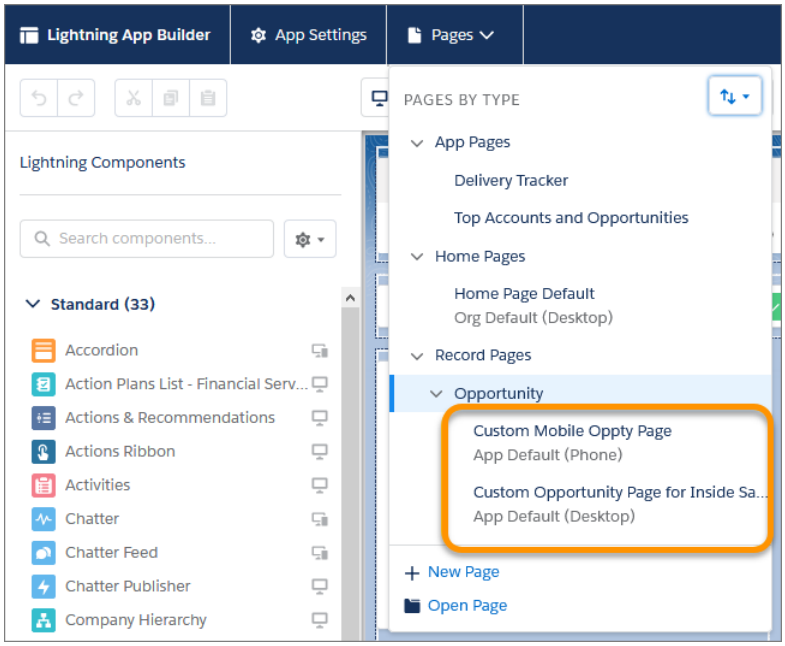
Desbloquear opciones de configuración móvil en el Generador de aplicaciones Lightning

Ver asignaciones de factores de forma predeterminados de la aplicación desde el menú Páginas

Al modificar una aplicación Lightning en el Generador de aplicaciones Lightning, ahora puede consultar el menú Páginas para ver qué páginas de registro están asignadas como el valor predeterminado de aplicación para cada factor de forma.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Disponible en escritorio para organizaciones que se inscribieron en la nueva aplicación móvil Salesforce.

Cómo: Desde el gestor de aplicaciones en Configuración, haga clic en **Modificar** para una de sus aplicaciones Lightning, luego haga clic en **Páginas**.

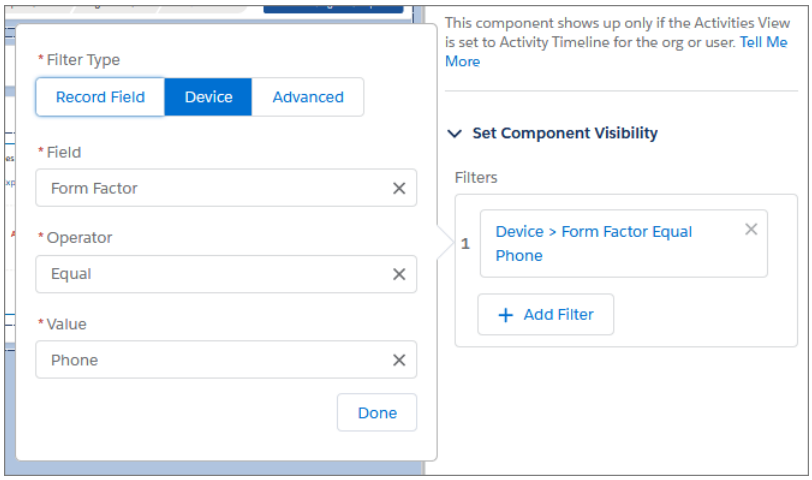


Establecer reglas de visibilidad de componente de página de registros basándose en dispositivo

Para componentes en páginas de registro, ahora puede mostrar u ocultar un componente estándar o personalizado en una página de registro basándose en el dispositivo en el que se visualiza.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Disponible en escritorio para organizaciones que se inscribieron en la nueva aplicación móvil Salesforce.

Cómo: Para el panel de propiedades del componente, haga clic en **Agregar filtro**, luego haga clic en **Dispositivo**.



CONSULTE TAMBIÉN

Desbloquear opciones de configuración móvil en el Generador de aplicaciones Lightning

Agregar los componentes Fichas y Acordeón a sus páginas de inicio

Ahora puede utilizar los componentes Fichas y Acordeón en páginas de Inicio en Lightning Experience. Puede crear, actualizar y eliminar fichas, luego cambiar su orden. O bien, utilice el componente Acordeón para organizar sus componentes en secciones contraíbles. Tanto para Fichas como Acordeón, puede configurar las fichas o secciones que sus usuarios ven, asignarles el nombre que desee y agregar componentes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Agregar y personalizar fichas en páginas Lightning mediante el generador de aplicaciones de Lightning

Consulte resultados de encuesta con mayor rapidez con el componente Puntuaje de experiencia del cliente (Piloto)

Muestre puntuajes de preguntas de encuesta para cuentas, casos,contactos, usuarios y objetos personalizados con el componente Puntuaje de experiencia del usuario.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en escritorio en Performance Edition, Partner Developer Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition siempre que estén activadas las encuestas de Salesforce.

Nota: Proporcionamos componente Puntuaje de experiencia del cliente a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. El componente Puntuaje de experiencia del cliente no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

CONSULTE TAMBIÉN

Mostrar puntuajes proporcionados por el cliente para un registro concreto (Piloto)

Agregar temas a encuestas

Organice fácilmente encuestas, preguntas, opciones de respuesta y respuestas por tema utilizando Temas. Agregue el componente Lightning Temas a sus páginas de registro Encuesta, Pregunta de encuesta, Opción de pregunta de encuesta y Respuesta de pregunta de encuesta.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Partner Developer Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition siempre que estén activadas las encuestas de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

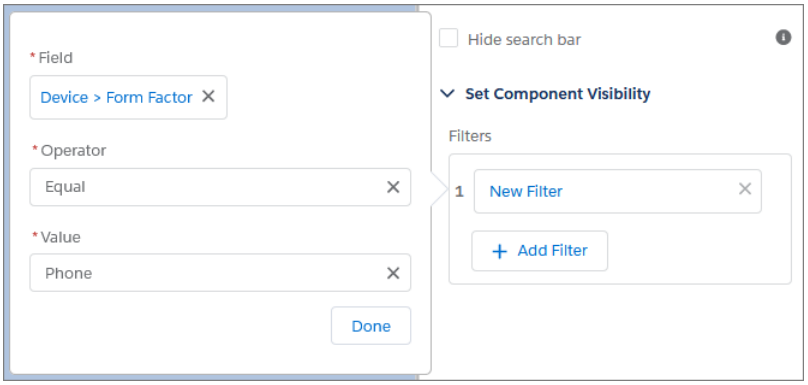
Asignar temas a encuestas

Establecer reglas de visibilidad por factor de forma con mayor facilidad con etiquetas actualizadas

Establecer reglas de visibilidad por factor de forma o dispositivo en el Generador de aplicaciones Lightning no siempre fue sencillo. La asignación por factor de forma estaba anidada bajo el contexto Cliente, que no estaba donde la mayoría de las personas lo buscaban. Para aclarar las cosas, actualizamos las etiquetas y ahora inicia el proceso seleccionando Dispositivo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Para ver los cambios, haga clic en **Agregar filtro** desde el panel de propiedades de un componente.



Componente de marcador de posición mejoró el diseño y la mensajería

Para solucionar problemas de componente en el lienzo del Generador de aplicaciones Lightning con mayor facilidad, actualizamos el diseño de nuestros componentes de marcador de posición. Un componente de marcador de posición aparece cuando un componente en el lienzo no se puede representar por razones como problemas de permisos, datos no disponibles o un factor de forma incompatible.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cambio de las etiquetas de plantilla de página de regiones ancladas

Eliminamos el prefijo "Console:" delas plantillas de página de regiones ancladas en la pantalla de selector de plantillas del Generador de aplicaciones Lightning. Aunque las plantillas de regiones ancladas están diseñadas para páginas de consola, también puede utilizarlas como páginas Lightning estándar.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Visitar páginas de registro del Generador de aplicaciones Lightning con mayor facilidad

No más tropiezos con pasos adicionales o terminologías en el Generador de aplicaciones Lightning. Suavizamos la presentación de la página de registro con menos pasos y texto más claro y más conciso.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Aprobaciones: Límites aumentados y mayor control sobre notificaciones de solicitudes de aprobación.

Acomode más procesos de aprobación por organización y por objeto. Utilice Generador de notificaciones para elegir canales de entrega de escritorio y móvil para solicitudes de aprobación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

EN ESTA SECCIÓN:

Límites aumentados para procesos de aprobación

Algunos ya solicitaron más procesos de aprobación por objeto, y observamos un aumento constante en su uso con el tiempo. Por lo que elevamos los límites para procesos de aprobación para darle espacio para crecer. Su organización puede ahora tener hasta 1.000 procesos de aprobación *activos* y un *total* de 2.000. Cada objeto puede tener hasta 300 procesos de aprobación *activos* y un *total* de 500.

Gestionar configuración de entrega para solicitudes de aprobación

Utilice Generador de notificaciones para elegir canales de entrega de escritorio y móvil, incluyendo aplicaciones Salesforce compatibles, para tipos de notificación estándar. Anteriormente, Salesforce definía los canales de entrega para notificaciones estándar. Ahora tiene mayor control sobre notificaciones de solicitudes de aprobación.

Límites aumentados para procesos de aprobación

Algunos ya solicitaron más procesos de aprobación por objeto, y observamos un aumento constante en su uso con el tiempo. Por lo que elevamos los límites para procesos de aprobación para darle espacio para crecer. Su organización puede ahora tener hasta 1.000 procesos de aprobación *activos* y un *total* de 2.000. Cada objeto puede tener hasta 300 procesos de aprobación *activos* y un *total* de 500.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Gestionar configuración de entrega para solicitudes de aprobación

Utilice Generador de notificaciones para elegir canales de entrega de escritorio y móvil, incluyendo aplicaciones Salesforce compatibles, para tipos de notificación estándar. Anteriormente, Salesforce definía los canales de entrega para notificaciones estándar. Ahora tiene mayor control sobre notificaciones de solicitudes de aprobación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en todas las ediciones excepto Database.com. Puede enviar notificaciones a usuarios en Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones, a usuarios en la aplicación móvil Salesforce actual en todas las ediciones, excepto Database.com y usuarios en la nueva aplicación móvil Salesforce en todas las ediciones, excepto Essentials y Database.com. Puede enviar notificaciones a usuarios en aplicaciones de Mobile Publisher por un costo adicional.

Cómo: Para obtener más información, consulte Gestionar configuración de entrega para notificaciones estándar con Generador de notificaciones.

Einstein Next Best Action: Flujos iniciados automáticamente, Plantillas de estrategia y Propiedad intelectual, Deshacer/Rehacer y Expresiones simplificadas

Llame un flujo iniciado automáticamente para actualizar registros o enviar un email mediante una recomendación. Crear plantillas de estrategia para suscriptores para personalizar y proteger estrategias como su propiedad intelectual. Deshaga fácilmente errores cuando cree estrategias. Cree expresiones con mayor rapidez y precisión al utilizar un elemento Selector de bifurcación.

EN ESTA SECCIÓN:

Llamar flujos iniciados automáticamente desde sus recomendaciones de Next Best Action

Ayude sus agentes de servicio a actuar rápidamente. Llame un flujo iniciado automáticamente para actualizar registros o enviar un email en segundo plano mediante una recomendación.

Crear plantillas de estrategia y proteger estrategias como su propiedad intelectual

Cree plantillas de estrategia en las que sus suscriptores pueden personalizar y crear. Compártalas en paquetes gestionados que publica en AppExchange. Un paquete gestionado puede incluir plantillas de estrategia y estrategias protegidas como su propiedad intelectual (PI). Los suscriptores pueden abrir una plantilla en Generador de estrategias y suplicarla para personalizar para su propio uso. Las estrategias no marcadas como plantillas con Propiedad intelectual (PI) protegida y no se pueden modificar o duplicar. Puede actualizar plantillas de estrategia y estrategias protegidas por PI como parte de una actualización de paquete. Cuando envía actualizaciones a plantillas de estrategia, no afecta a copias de suscriptores.

Deshacer y rehacer su trabajo al crear estrategias

Los accidentes pueden suceder cuando crea estrategias. Ahora que puede deshacer y rehacer fácilmente cambios, somo la eliminación por error de un elemento principal o el movimiento de un elemento de una bifurcación a otra.

Crear expresiones para bifurcaciones con mayor facilidad en el Generador de estrategias de Next Best Action

Cree expresiones con mayor rapidez y precisión al utilizar un elemento Selector de bifurcación para bifurcar recomendaciones. No más ingresos de valores de lista de selección. Ahora puede seleccionar los valores, y Next Best Action rellena la expresión por usted.

Asignar título a sus recomendaciones para facilitar la identificación

Agregamos títulos a la lista de atributos que puede mostrar para una recomendación en el componente Lightning Next Best Action en Generador de aplicaciones Lightning o Comunidades. Agregue un título a una recomendación de modo que su agente o usuario puedan identificarla fácilmente.

Mostrar recomendaciones en la página Inicio de su aplicación

Agregue el componente Lightning Next Best Action a la página Inicio de una aplicación para mostrar un conjunto de recomendaciones agregado. Por ejemplo, muestre a un agente una lista de cuentas clave para seguir pasado un número específico de días desde el contacto anterior.

Llamar flujos iniciados automáticamente desde sus recomendaciones de Next Best Action

Ayude sus agentes de servicio a actuar rápidamente. Llame un flujo iniciado automáticamente para actualizar registros o enviar un email en segundo plano mediante una recomendación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Un flujo iniciado automáticamente puede realizar varias acciones, como la actualización de un sistema externo o la incorporación de una nota a un documento de Quip. Por ejemplo, en un caso, muestre una recomendación al agente de servicio para aumentar las

ventas de un servicio premium al cliente. Cuando el agente acepta la recomendación, el flujo iniciado automáticamente se encarga de actualizar el caso y el historial de pedidos del cliente y envía un recibo mediante email.

O supongamos que tiene un flujo iniciado automáticamente que envía un email de campaña de marketing con plantilla a un cliente. Sus agentes de servicio deben determinar si sus clientes son aptos para esta campaña. Hacer eso implica varios clics y cálculos complejos. Ahora puede utilizar Next Best Action para determinar inmediatamente la aptitud del cliente y solicitar al agente aceptar la recomendación e iniciar el flujo.

Cómo: Cree un flujo iniciado automáticamente. Asegúrese de activarlo porque Next Best Action no puede llamar un flujo inactivo desde una recomendación.

Desde el Iniciador de aplicaciones, haga clic en **Recomendaciones**, y seleccione la recomendación para agregar el flujo iniciado automáticamente. Desde el menú desplegable Acción, seleccione el flujo iniciado automáticamente. Cuando el usuario acepta la recomendación, se ejecuta su flujo iniciado automáticamente.

Crear plantillas de estrategia y proteger estrategias como su propiedad intelectual

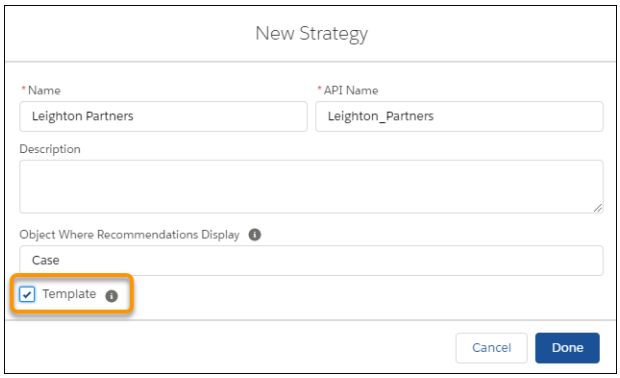
Cree plantillas de estrategia en las que sus suscriptores pueden personalizar y crear. Compártalas en paquetes gestionados que publica en AppExchange. Un paquete gestionado puede incluir plantillas de estrategia y estrategias protegidas como su propiedad intelectual (PI). Los suscriptores pueden abrir una plantilla en Generador de estrategias y suplicarla para personalizar para su propio uso. Las estrategias no marcadas como plantillas con Propiedad intelectual (PI) protegida y no se pueden modificar o duplicar. Puede actualizar plantillas de estrategia y estrategias protegidas por PI como parte de una actualización de paquete. Cuando envía actualizaciones a plantillas de estrategia, no afecta a copias de suscriptores.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Supongamos que crea y empaqueta estrategias para compañías aseguradoras. Como las leyes y las regulaciones de las aseguradores pueden variar por ubicación, sus suscriptores desean tener la capacidad de modificar sus estrategias cuando sea necesario. Pueden hacer esto utilizando plantillas de estrategia que crea.

O bien supongamos que crea una estrategia que contiene secretos industriales patentados que no desea exponer a la competencia o clientes. Con protección de PI, su estrategia está segura. Si la publica en AppExchange, los suscriptores pueden utilizar la estrategia, pero no pueden modificarla o duplicarla. Las estrategias que se instalaron desde AppExchange antes de la versión Winter '19 se convierten automáticamente en protegidas por PI en organizaciones de suscriptor.

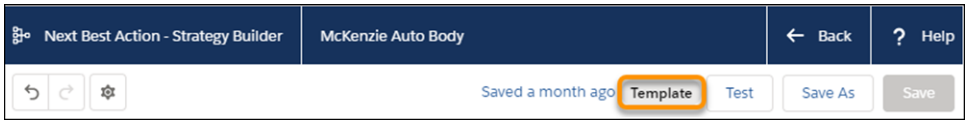
Cómo: Para convertir una estrategia en una plantilla, abra sus propiedades en Generador de estrategias, y seleccione **Plantilla**.



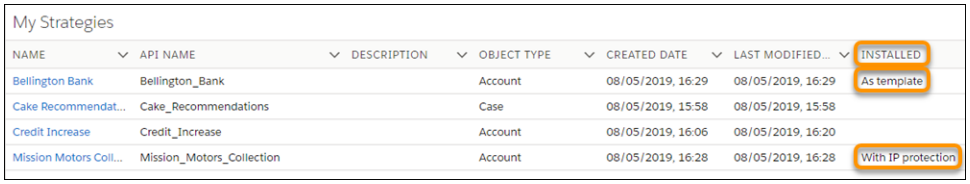
Una estrategia que distribuye en un paquete gestionado tiene protección de PI siempre que no sea una plantilla. Puede crear un paquete gestionado solo en organizaciones de Developer Edition. Cuando carga un paquete gestionado que contiene un componente Estrategia de recomendación (desde Configuración, ingrese `Paquetes` en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Paquetes**), seleccione

manualmente **Einstein Next Best Action** en la sección Requisitos de paquete de la página Cargar paquete. Esto garantiza que la instalación del paquete falla si la organización de suscriptor no tiene los permisos de usuario requeridos para ejecutar una estrategia de recomendación (campo Ejecutar flujos o Usuario de flujo activado en la página de detalles de usuario).

El lienzo de Generador de estrategias ahora incluye etiquetas que identifican estrategias que son plantillas y estrategias que tienen protección de PI. En organizaciones de suscriptor, estas etiquetas se muestran para estrategias instaladas. En organizaciones de desarrollador, se muestran para estrategias lanzadas.



La página de lista de estrategias incluye una columna Instalada que identifica plantillas de estrategia y estrategias que tienen protección de PI.



CONSULTE TAMBIÉN

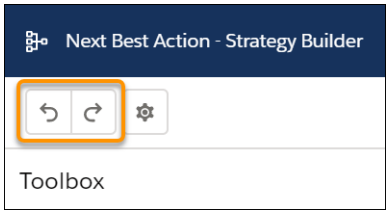
- API
- API de herramientas

Deshacer y rehacer su trabajo al crear estrategias

Los accidentes pueden suceder cuando crea estrategias. Ahora que puede deshacer y rehacer fácilmente cambios, somo la eliminación por error de un elemento principal o el movimiento de un elemento de una bifurcación a otra.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Encuentre los botones Deshacer y Rehacer en la parte superior izquierda de Generador de estrategias.



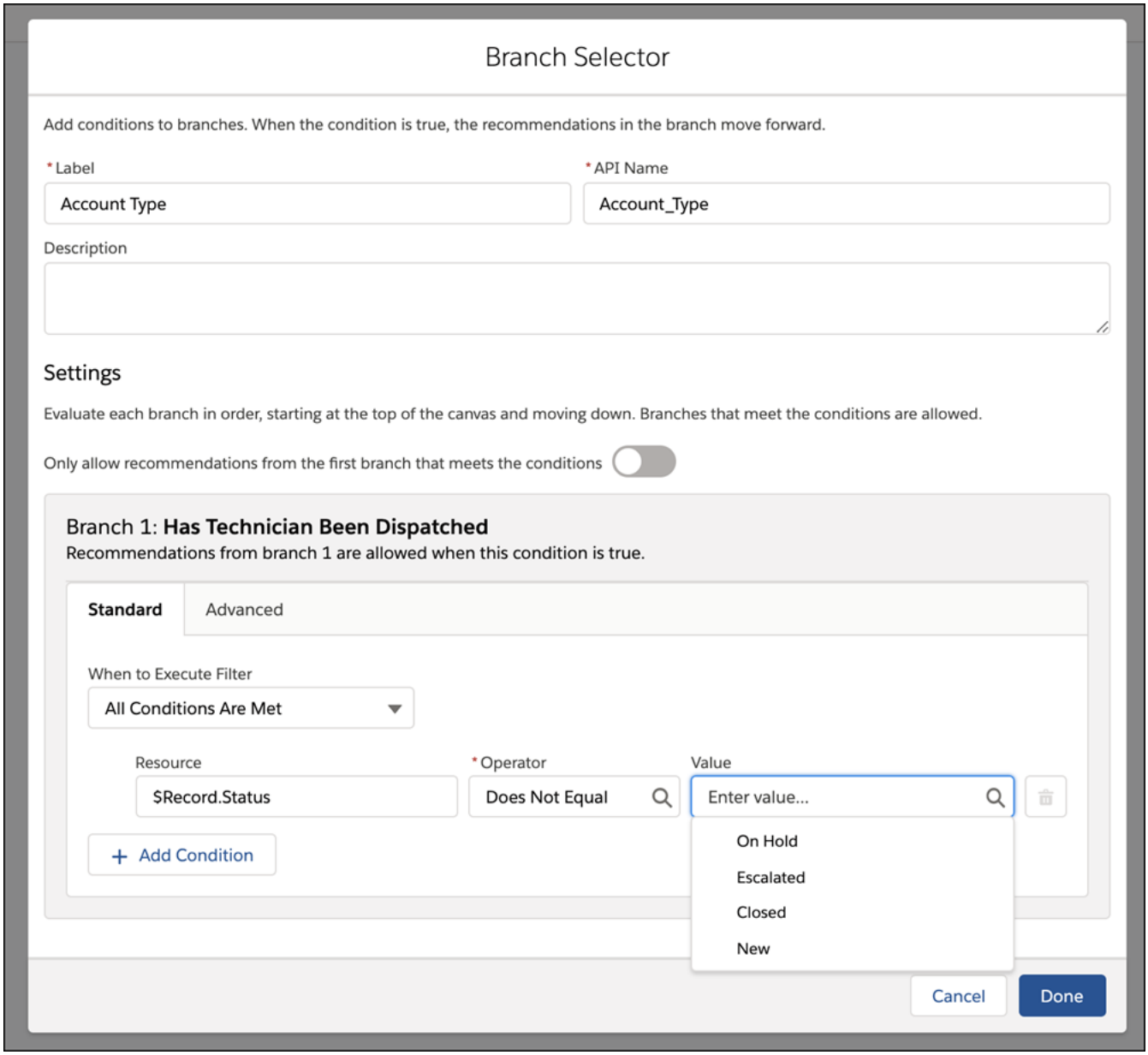
Crear expresiones para bifurcaciones con mayor facilidad en el Generador de estrategias de Next Best Action

Cree expresiones con mayor rapidez y precisión al utilizar un elemento Selector de bifurcación para bifurcar recomendaciones. No más ingresos de valores de lista de selección. Ahora puede seleccionar los valores, y Next Best Action rellena la expresión por usted.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Las expresiones contienen recursos, operadores y valores y puede utilizar dos modos diferentes para crearlas, dependiendo de la complejidad. Con modo Estándar, selecciona o busca para crear su fórmula. Para crear una expresión más compleja, utilice el modo Avanzado y siga las directrices de sintaxis y formato en pantalla.

Para campos de lista de selección de selección múltiples, ingrese valores como `Includes ($Record.CarType__c, 'Audi,''BMW')`.

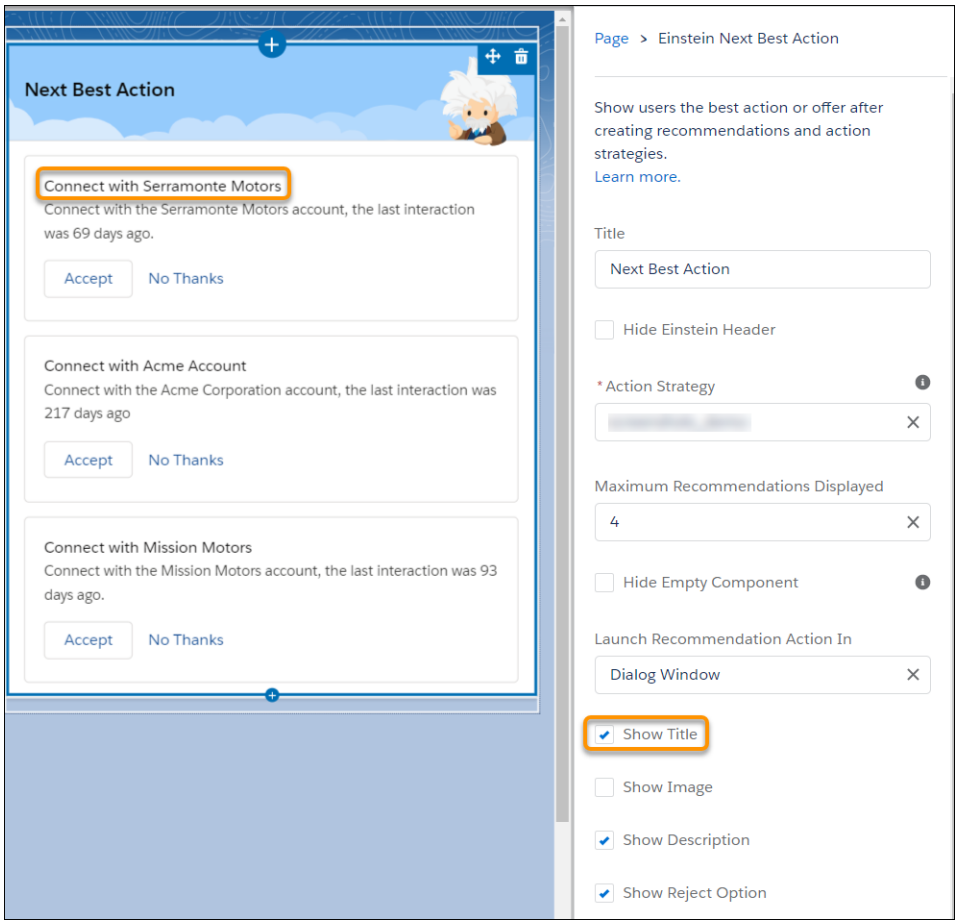


Asignar título a sus recomendaciones para facilitar la identificación

Agregamos títulos a la lista de atributos que puede mostrar para una recomendación en el componente Lightning Next Best Action en Generador de aplicaciones Lightning o Comunidades. Agregue un título a una recomendación de modo que su agente o usuario puedan identificarla fácilmente.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Utilice el atributo de nombre para establecer un título para su recomendación. Navegue a un registro, como un caso. Haga clic en y seleccione **Modificar página**. En Generador de aplicaciones Lightning, seleccione el componente Lightning Next Best Action, y haga clic en **Mostrar título**.



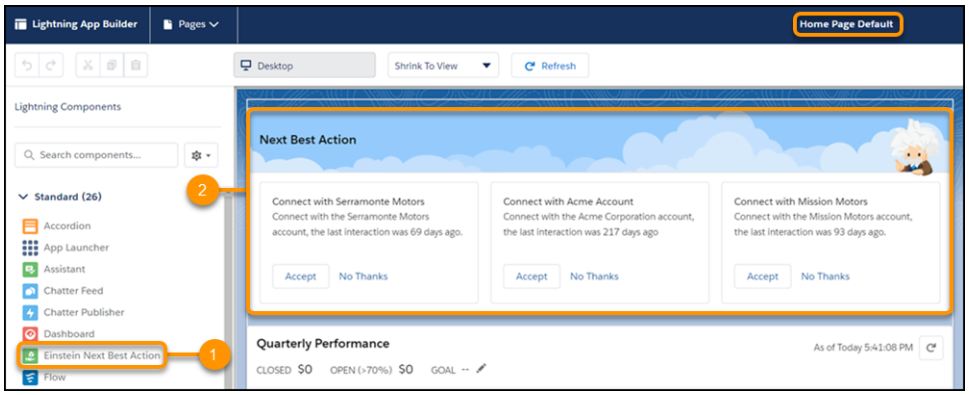
Mostrar recomendaciones en la página Inicio de su aplicación

Agregue el componente Lightning Next Best Action a la página Inicio de una aplicación para mostrar un conjunto de recomendaciones agregado. Por ejemplo, muestre a un agente una lista de cuentas clave para seguir pasado un número específico de días desde el contacto anterior.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Cree una estrategia para el componente Next Best Action. Por ejemplo, su estrategia puede utilizar un elemento Generar con una acción invocable de Apex para generar recomendaciones de forma dinámica. Como la página de inicio no es una página de registro y no está asociada con objetos, como Casa, Cuenta o Producto, debe utilizar variables globales (por ejemplo, `$User.Id`) cuando cree la estrategia.

Cuando finalice la creación de su estrategia, navegue a la página Inicio de su organización. Haga clic en y seleccione **Modificar página**. Desde la lista de componentes Lightning a la izquierda (1), arrastre el componente Einstein Next Best Action a la página Inicio (2).



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Variables globales

UnofficialSF: Guía de integración para Next Best Action

Flujo de Lightning: Mejoras de componente de pantalla, Flow Scheduler y Más acciones

Crear procesos enriquecidos y flujos con más elementos constructivos. Controle qué usuarios pueden ejecutar flujos específicos. Muestre a los usuarios de flujo los campos correctos en el momento correcto. Inicie un flujo a una hora programada para un conjunto de registros filtrado. Configure componentes de pantalla y elementos Obtener registros sin la creación de variables.

EN ESTA SECCIÓN:

Flow Builder: Mejoras de pantalla potentes, Flujos programados y Configuración simplificada para obtener elementos de pantalla y registros

Cree flujos enriquecidos con más tipos de componente compatibles. Muestre los componentes de pantalla correctos en el momento correcto a los usuarios correctos. Configure flujos para iniciarse a una hora programada para un conjunto de registros. Déjenos crear y asignar variables para usted cuando agregue componentes de pantalla y elementos Obtener registro a su flujo.

Gestión de flujos Lightning: Vista de lista de flujos mejorada, Evento de plataforma de error de flujo y Control de acceso de flujo

La vista de lista Flujos mejorada incluye ahora flujos estándar creados por Salesforce y flujos personalizados creados por usted y otros socios. Utilice permisos para controlar qué usuarios pueden ejecutar flujos individuales. Si un proceso o flujo falla, puede capturar el error como un evento de plataforma y alertar las personas correctas para responder al error. Cuando implementa procesos y flujos como activos, puede cambiar el porcentaje de cobertura de prueba mínimo del valor predeterminado de 75 por ciento.

Process Builder: Miembros de equipo de cuenta, Acción de encuesta y Campos de combinación desde Eventos de plataforma

Automatice invitaciones de encuesta y creación de equipo de cuenta. Agregue campos de combinación desde eventos de plataforma.

Flow Builder: Mejoras de pantalla potentes, Flujos programados y Configuración simplificada para obtener elementos de pantalla y registros

Cree flujos enriquecidos con más tipos de componente compatibles. Muestre los componentes de pantalla correctos en el momento correcto a los usuarios correctos. Configure flujos para iniciarse a una hora programada para un conjunto de registros. Déjenos crear y asignar variables para usted cuando agregue componentes de pantalla y elementos Obtener registro a su flujo.

EN ESTA SECCIÓN:

Agregar componentes web Lightning potentes y eficientes a sus pantallas de flujo
Las potentes funciones y ventajas de desempeño de componentes web Lightning llegaron a pantallas de flujo. Ahora puede integrar componentes que sus desarrolladores crearon o encuéntrelos en AppExchange para su uso en sus pantallas de flujos.

Iniciar un flujo siguiendo una programación
¿Tiene flujos que se inician desde Process Builder cada vez que se guarda un registro, incluso si necesita ejecutarlos solo una vez a la semana? ¿Le gustaría poder programar flujos para ejecutarse con la misma facilidad que configurar una reunión? Ahora puede programar un flujo iniciado automáticamente para iniciarse en una fecha y hora específicas y establecer la frecuencia como una vez, diaria o semanal. Si desea que ese flujo programado se ejecute solo para un conjunto de registros, puede especificar un objeto y un filtro.

Configurar pantallas y elementos Obtener registros sin crear variables
Cuando agrega un componente de pantalla o un elemento Obtener registros a un flujo, creamos automáticamente variables para almacenar los valores de resultado. Ya no tiene crear y asignar variables, pero aún puede optar por hacerlo. Los componentes de pantalla y elementos Obtener registros que se crearon antes de Winter '20 no están afectados por este cambio.

Ayudar sus usuarios a buscar registros en flujos
Permita a los usuarios buscar un registro del mismo modo que lo hacen en cualquier otra parte en Salesforce agregando un componente de pantalla Búsqueda.

Hacer sus pantallas de flujo dinámicas con visibilidad condicional
Ahorre tiempo a sus usuarios mostrándoles solo los campos que necesitan cuando lo necesitan. Agregue lógica y condiciones de filtro a las propiedades de un componente de pantalla de flujo para mostrar u ocultar ese componente basándose en lo que un usuario ingresa o selecciona para recursos de flujos como listas de selección o casillas de verificación.

Utilizar Variables de recopilación definidas por Apex con operadores en elementos de asignación y decisión
Los tipos de datos definidos por Apex permiten a los flujos funcionar con objetos de datos complejos, que son comúnmente requeridos por servicios web. Los elementos de asignación y decisión pueden ahora manipular variables de recopilación definidas por Apex con el conjunto completo de operadores. Anteriormente, las variables de recopilación definidas por Apex admitían únicamente el operador Igual a y las variables definidas por Apex no de recopilación admitían todos los operadores.

Utilizar Flow Builder para enviar notificaciones personalizadas
Envíe notificaciones personalizadas cuando se produzcan eventos importantes. Anteriormente, las acciones de notificaciones personalizadas eran completamente compatibles solo en Process Builder. Ahora, los Id. de tipo de notificación que crea en Generador de notificaciones están disponibles directamente en la interfaz de usuario de Flow Builder.

Crear recursos con mayor facilidad en Flow Builder
Cuando establece un campo en un elemento seleccionando Nuevo recurso, se abre una ventana para que defina el nuevo recurso. Cuando finaliza la creación del recurso, el campo de elemento ahora especifica el recurso como esperaría. Anteriormente, el campo de elemento permanecía en blanco, y tenía que ingresar manualmente el nuevo recurso.

Utilizar texto enriquecido en plantillas de texto
El texto enriquecido llegó a plantillas de texto en Flow Builder. Siempre puede volver al texto normal al utilizar una platilla de texto en una acción Enviar email o en una acción personalizada que espera texto normal.

Obtener etiquetas de elementos más largas, Desplazamiento mejorado y Arrastrar selección en Flow Builder
Doblamos el espacio para etiquetas de elementos en el lienzo de Flow Builder de modo que puede identificar lo que crea con mayor facilidad. Ya no tiene que hacer clic en un botón o mantener pulsada la barra espaciadora para desplazarse: simplemente haga clic y arrastre a su manera por el lienzo. Ahorre tiempo al seleccionar múltiples elementos con el botón Arrastrar selección. Haga clic y arrastre un cuadro alrededor de un grupo de elementos para mover o eliminar todos los elementos a la vez.

Activar su flujo sin salir de Flow Builder

Active su flujo justo en Flow Builder en cuanto termine la creación y las pruebas. También puede activar y desactivar aún una versión de flujo desde la página Detalles de flujo.

Buscar el tipo de flujo en configuración avanzada

Cambiar el tipo de un flujo puede ser tedioso porque cada tipo de flujo admite un conjunto diferente de bloques constructivos y funciones. Para evitar que cambie por error el tipo cuando guarda un flujo como un nuevo flujo, movimos el campo Tipo a la configuración avanzada.

Adiós, Versión de escritorio de Flow Designer

Llegamos al final del camino para flujos diseñados con la versión de escritorio de Flow Designer. Los flujos ejecutados con la versión de escritorio de Flow Designer, conocido también como la interfaz de usuario de Flujo Swing, ya no se ejecutan; y recibe un error cuando intenta abrirlos.

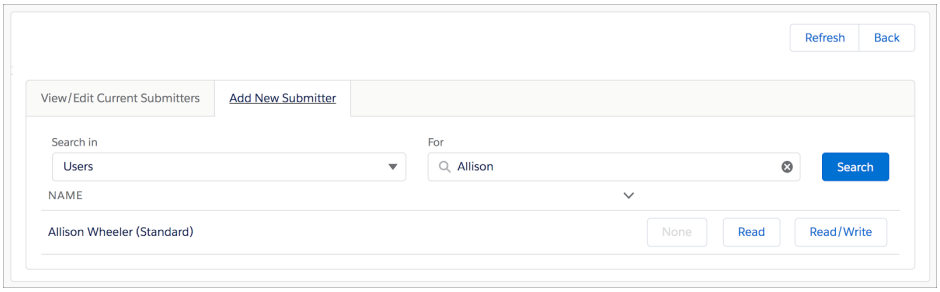
Agregar componentes web Lightning potentes y eficientes a sus pantallas de flujo

Las potentes funciones y ventajas de desempeño de componentes web Lightning llegaron a pantallas de flujo. Ahora puede integrar componentes que sus desarrolladores crearon o encuéntrelos en AppExchange para su uso en sus pantallas de flujos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Los componentes en pantallas de flujos solo se admiten en el tiempo de ejecución de flujos de Lightning.

Cómo: Este componente permite al usuario agregar y gestionar configuraciones de colaboración en un registro. Para hacer disponible un componente web Lightning en una pantalla de flujo como un componente de pantalla, `lightning__FlowScreen` debe ser un destino en la etiqueta `targets` del componente, y la etiqueta `isExposed` debe establecerse como verdadero. El componente puede utilizar eventos en el nuevo módulo `lightning/flowSupport`.

Nota: Para utilizar componentes web Lightning, active Mi dominio en su organización.



CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes web Lightning: Configurar su entorno de desarrollo

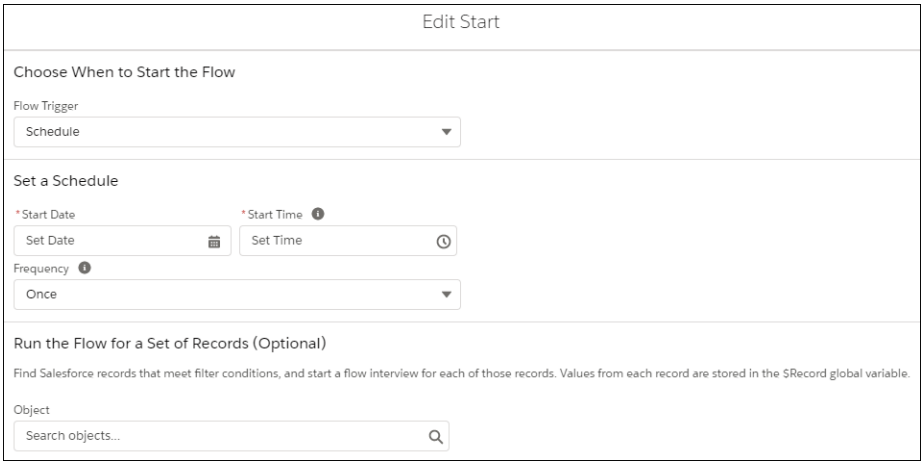
UnofficialSF: Incorporación de componentes Web para pantallas de flujo

Iniciar un flujo siguiendo una programación

¿Tiene flujos que se inician desde Process Builder cada vez que se guarda un registro, incluso si necesita ejecutarlos solo una vez a la semana? ¿Le gustaría poder programar flujos para ejecutarse con la misma facilidad que configurar una reunión? Ahora puede programar un flujo iniciado automáticamente para iniciarse en una fecha y hora específicas y establecer la frecuencia como una vez, diaria o semanal. Si desea que ese flujo programado se ejecute solo para un conjunto de registros, puede especificar un objeto y un filtro.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

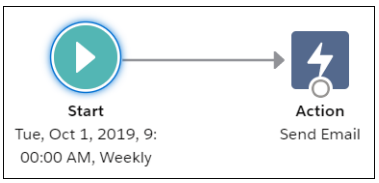
Cómo: Para iniciar un flujo para un conjunto de registros, seleccione las condiciones de filtro en el elemento Inicio. Cuando se inicia su flujo, se ejecuta una entrevista de flujo para cada registro que coincide con su filtro: no se requiere ningún bucle. El registro coincidente está almacenado en la variable global `$Record`, de modo que puede hacer referencia a la variable y sus campos en de su flujo.



Importante: Existe un límite de 24 horas por organización para el número de ejecuciones de flujo programadas a la hora de inicio programada. El límite de organización es muy superior: 250.000 registros o el total combinado de 200 registros por licencia de usuario. Cuando un flujo está programado para iniciarse, asegúrese de que su programación y condiciones no hacen que su organización supere el límite.

Para comprobar si un flujo programado supera el límite de la organización, consulte los registros de depuración para ver el numero de registros en que se ejecuta el flujo. El número de registro es igual al número de ejecuciones de flujo programadas, porque un flujo se ejecuta para cada registro. Realice un seguimiento del número de registros con la nueva línea de registro de depuración FLOW_START_SCHEDULED_RECORDS. Si el flujo supera el límite de la organización, Salesforce envía un email de error al administrador que modificó el flujo asociado por última vez o los destinatarios de email de excepción de Apex

En el lienzo de Flow Builder, un flujo muestra su hora de inicio programada.



Para monitorear flujos programados para iniciarse, desde Configuración, ingrese *`Programado`* en el cuadro Búsqueda rápida, luego seleccione **Trabajos programados**.

CONSULTE TAMBIÉN

API de metadatos: Flujo

API de herramientas: Flujo

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

IdeaExchange: Capacidad de programar flujos o procesos de forma declarativa

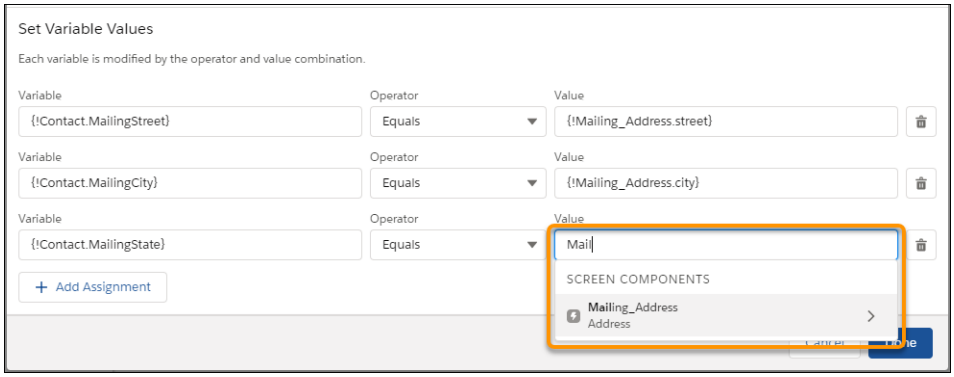
Configurar pantallas y elementos Obtener registros sin crear variables

Cuando agrega un componente de pantalla o un elemento Obtener registros a un flujo, creamos automáticamente variables para almacenar los valores de resultado. Ya no tiene crear y asignar variables, pero aún puede optar por hacerlo. Los componentes de pantalla y elementos Obtener registros que se crearon antes de Winter '20 no están afectados por este cambio.

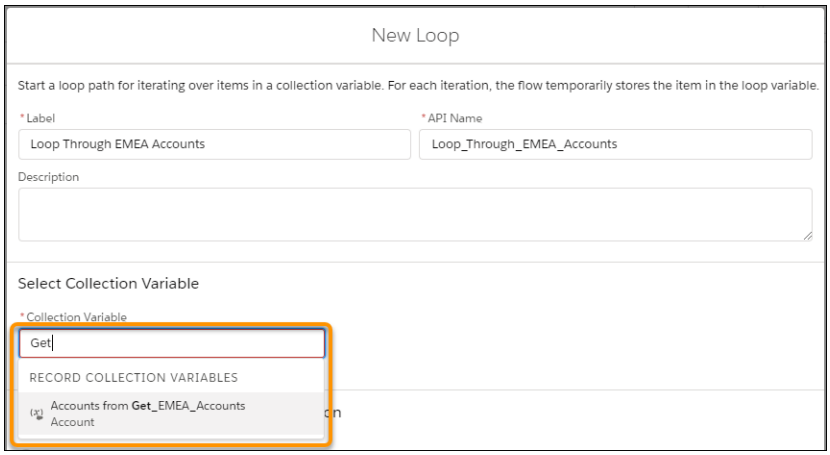
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Cuando está configurando un campo que admite variables, las variables creadas automáticamente aparecen como opciones disponibles como otras variables en su flujo.

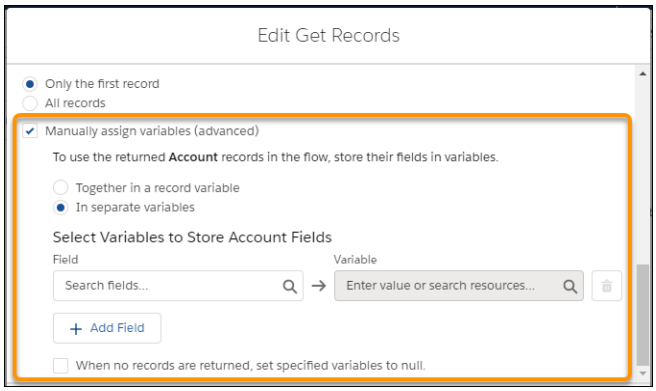
Para utilizar valores desde un componente de pantalla más adelante en el flujo, comience a escribir el nombre de API del componente de pantalla.



Para utilizar valores desde un elemento Obtener registros más adelante en el flujo, comience a escribir el nombre de API del elemento.



Si no desea utilizar variables creadas automáticamente, seleccione **Asignar variables manualmente (avanzado)**.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Elemento de flujo: Obtener registros (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

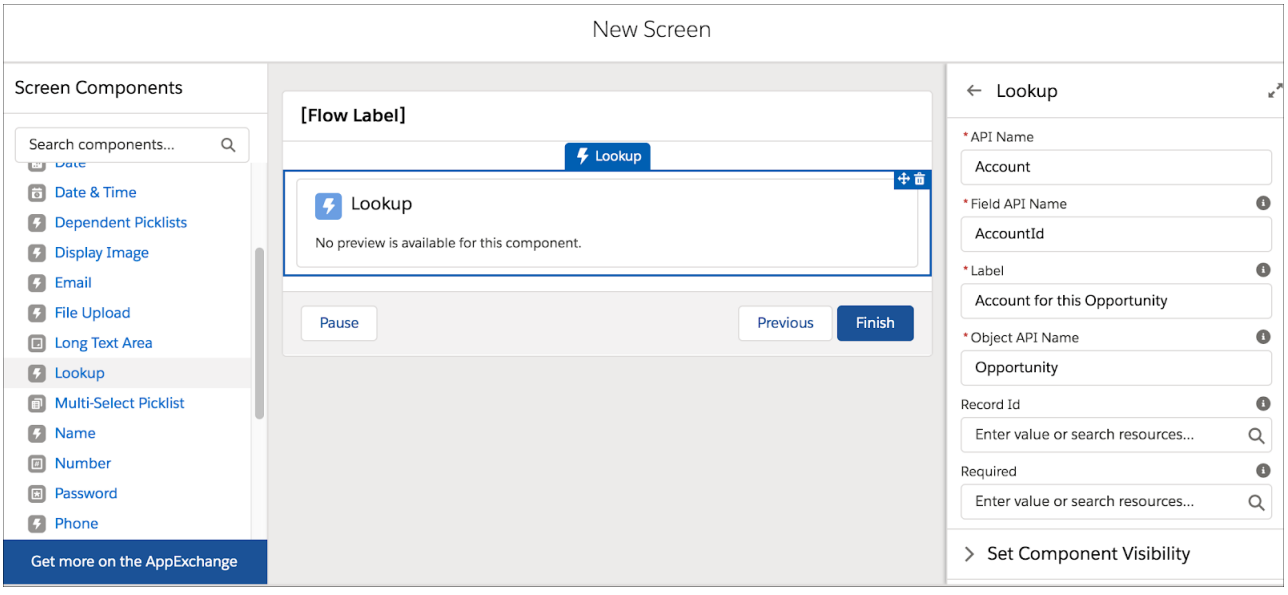
Ayuda de Salesforce: Elemento de flujo: Pantalla (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayudar sus usuarios a buscar registros en flujos

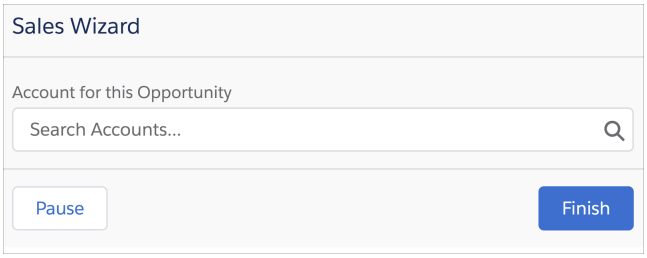
Permita a los usuarios buscar un registro del mismo modo que lo hacen en cualquier otra parte en Salesforce agregando un componente de pantalla Búsqueda.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Los componentes de pantalla Búsqueda solo se admiten en el tiempo de ejecución de flujos de Lightning.

Cómo: En Flow Builder, arrastre el componente **Búsqueda** en su pantalla de flujo. Cuando especifica los nombre de API del campo y el objeto, ingrese una coincidencia exacta.



En el tiempo de ejecución, su flujo muestra un campo de búsqueda.



CONSULTE TAMBIÉN

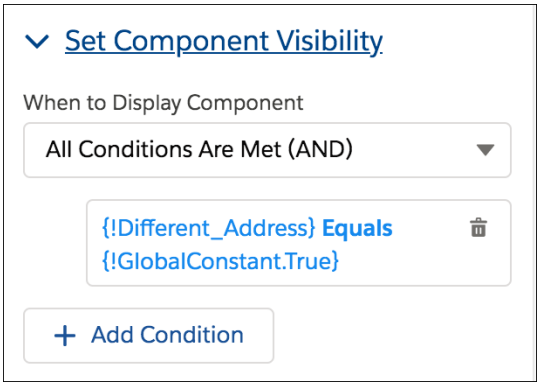
IdeaExchange: Campo de búsqueda en Visual Workflow

Hacer sus pantallas de flujo dinámicas con visibilidad condicional

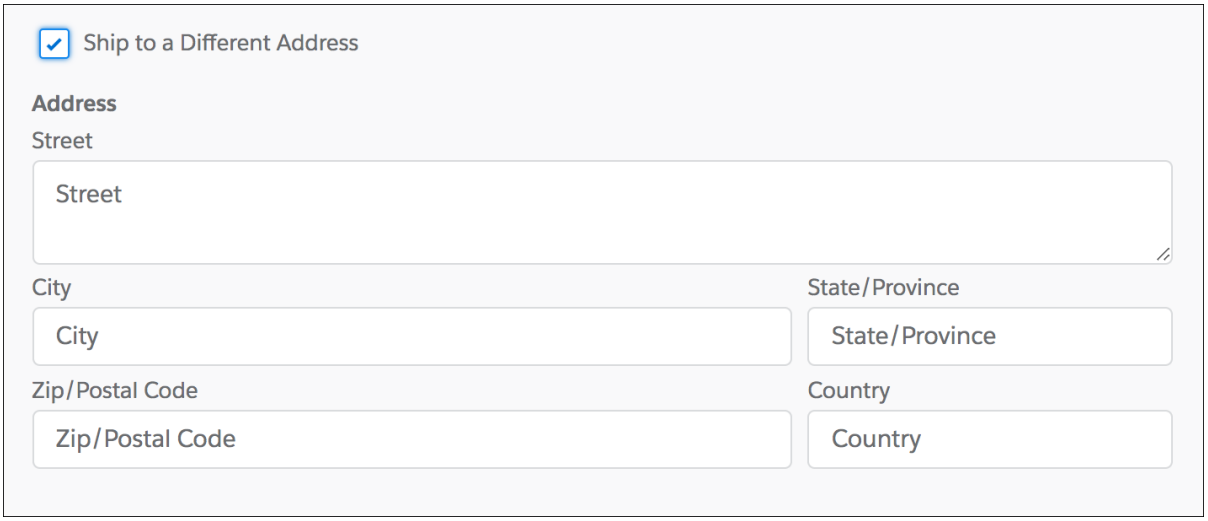
Ahorre tiempo a sus usuarios mostrándoles solo los campos que necesitan cuando lo necesitan. Agregue lógica y condiciones de filtro a las propiedades de un componente de pantalla de flujo para mostrar u ocultar ese componente basándose en lo que un usuario ingresa o selecciona para recursos de flujos como listas de selección o casillas de verificación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. La visibilidad condicional solo se admiten en el tiempo de ejecución de flujos de Lightning.

Cómo: Puede utilizar filtros de visibilidad condicional con componentes de pantalla estándar, componentes de pantalla personalizada y componentes de pantalla desde AppExchange. Si no define ningún filtro para un componente de pantalla, aparece en la pantalla de flujo del modo habitual. Cuando define una o más condiciones y establece la lógica de filtro para un componente de pantalla, el componente se oculta hasta que se cumpla la lógica o los criterios.



Por ejemplo, muestre un componente de pantalla Dirección solo cuando sus usuarios seleccionan el componente de pantalla de casilla de verificación "Facturar a una dirección diferente".



CONSULTE TAMBIÉN

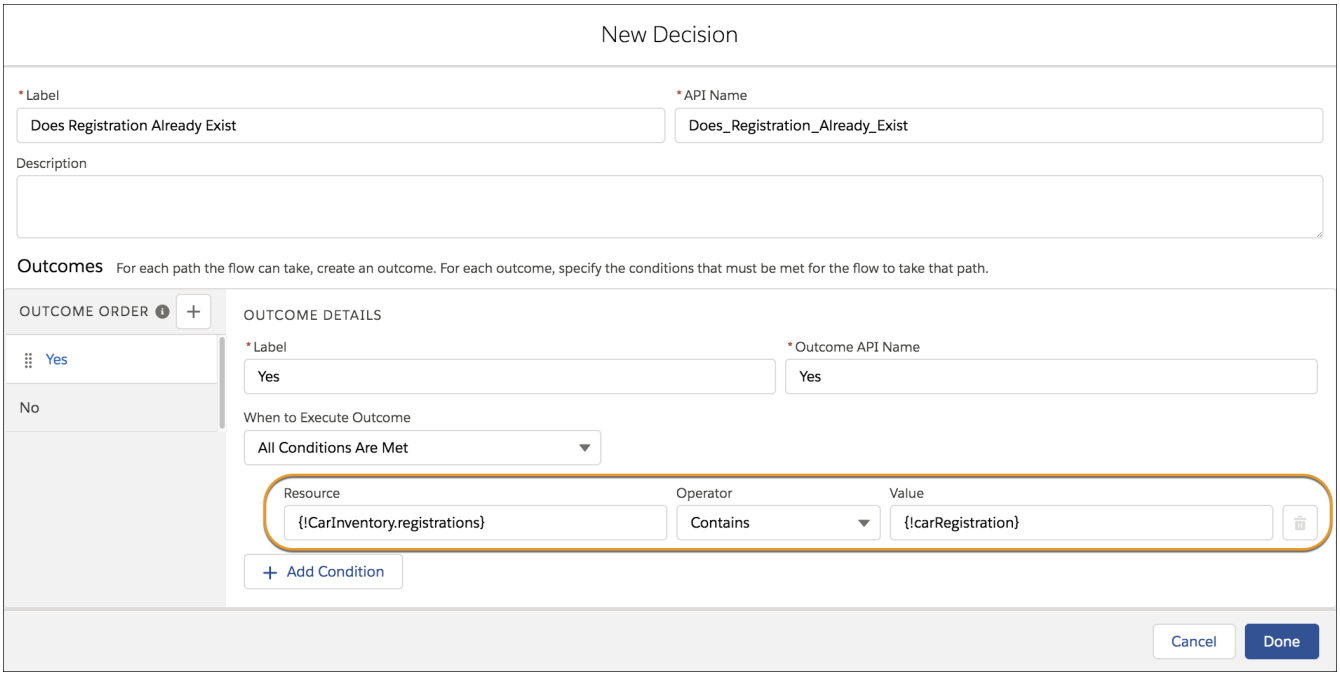
IdeaExchange: Valores/Variables/Opciones dinámicas en la misma pantalla Flujo

Utilizar Variables de recopilación definidas por Apex con operadores en elementos de asignación y decisión

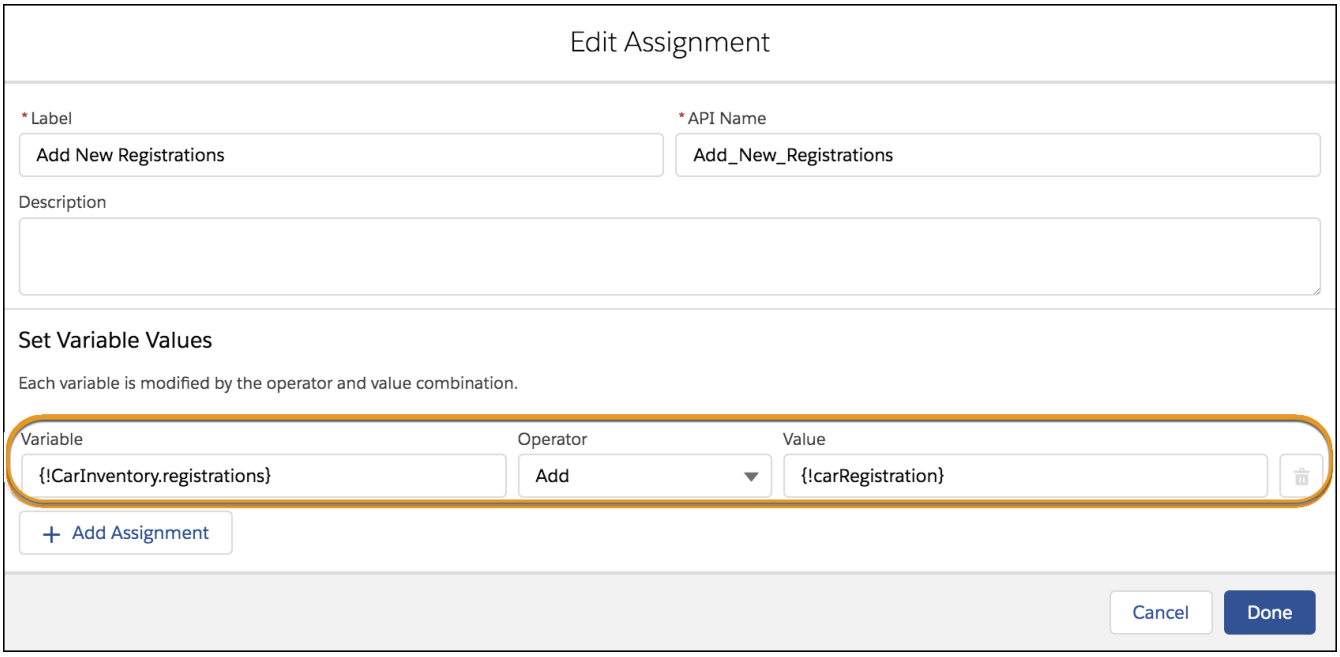
Los tipos de datos definidos por Apex permiten a los flujos funcionar con objetos de datos complejos, que son comúnmente requeridos por servicios web. Los elementos de asignación y decisión pueden ahora manipular variables de recopilación definidas por Apex con el conjunto completo de operadores. Anteriormente, las variables de recopilación definidas por Apex admitían únicamente el operador Igual a y las variables definidas por Apex no de recopilación admitían todos los operadores.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Por ejemplo, un flujo utiliza una variable de recopilación definida por Apex para almacenar una lista de registros de autos desde un sistema fuera de Salesforce. Ahora puede utilizar un elemento Decisión para comprobar si un registro de autos ya existe en la lista de registros desde el sistema externo.



Si el registro aún no está en la lista de registros, puede agregarlo a la lista utilizando un elemento Asignación.



Utilizar Flow Builder para enviar notificaciones personalizadas

Envíe notificaciones personalizadas cuando se produzcan eventos importantes. Anteriormente, las acciones de notificaciones personalizadas eran completamente compatibles solo en Process Builder. Ahora, los Id. de tipo de notificación que crea en Generador de notificaciones están disponibles directamente en la interfaz de usuario de Flow Builder.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Puede enviar notificaciones a usuarios de escritorio en Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones y a usuarios móviles en la aplicación móvil Salesforce actual en todas las ediciones, excepto Database.com y

usuarios en la nueva aplicación móvil Salesforce en todas las ediciones, excepto Essentials y Database.com. También puede enviar notificaciones a usuarios en aplicaciones de Mobile Publisher por un costo adicional.

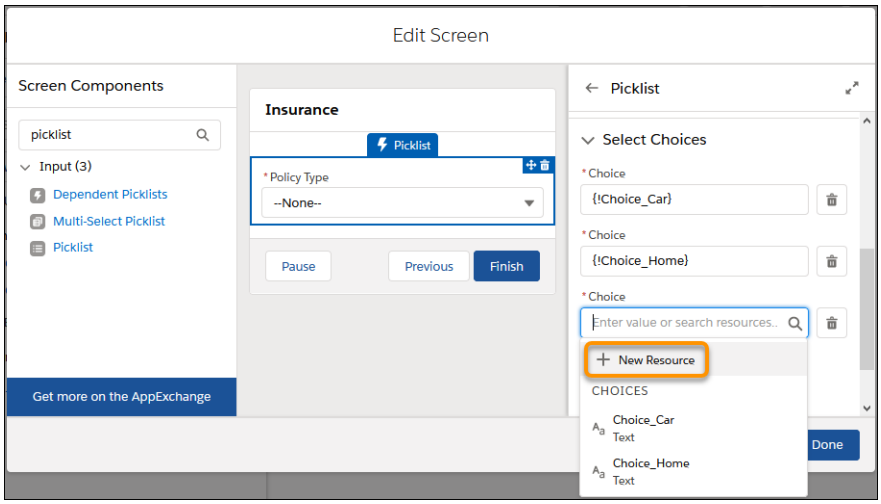
Cómo: Para obtener más información, consulte Enviar notificaciones personalizadas con Flow Builder.

Crear recursos con mayor facilidad en Flow Builder

Cuando establece un campo en un elemento seleccionando Nuevo recurso, se abre una ventana para que defina el nuevo recurso. Cuando finaliza la creación del recurso, el campo de elemento ahora especifica el recurso como esperaría. Anteriormente, el campo de elemento permanecía en blanco, y tenía que ingresar manualmente el nuevo recurso.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Incluso para un flujo sencillo, la capacidad de crear *y seleccionar* recursos rápidamente al establecer campos de elemento puede ahorrarle varios clics.



CONSULTE TAMBIÉN

IdeaExchange: Nueva variable Cloud Flow - Asociación

Utilizar texto enriquecido en plantillas de texto

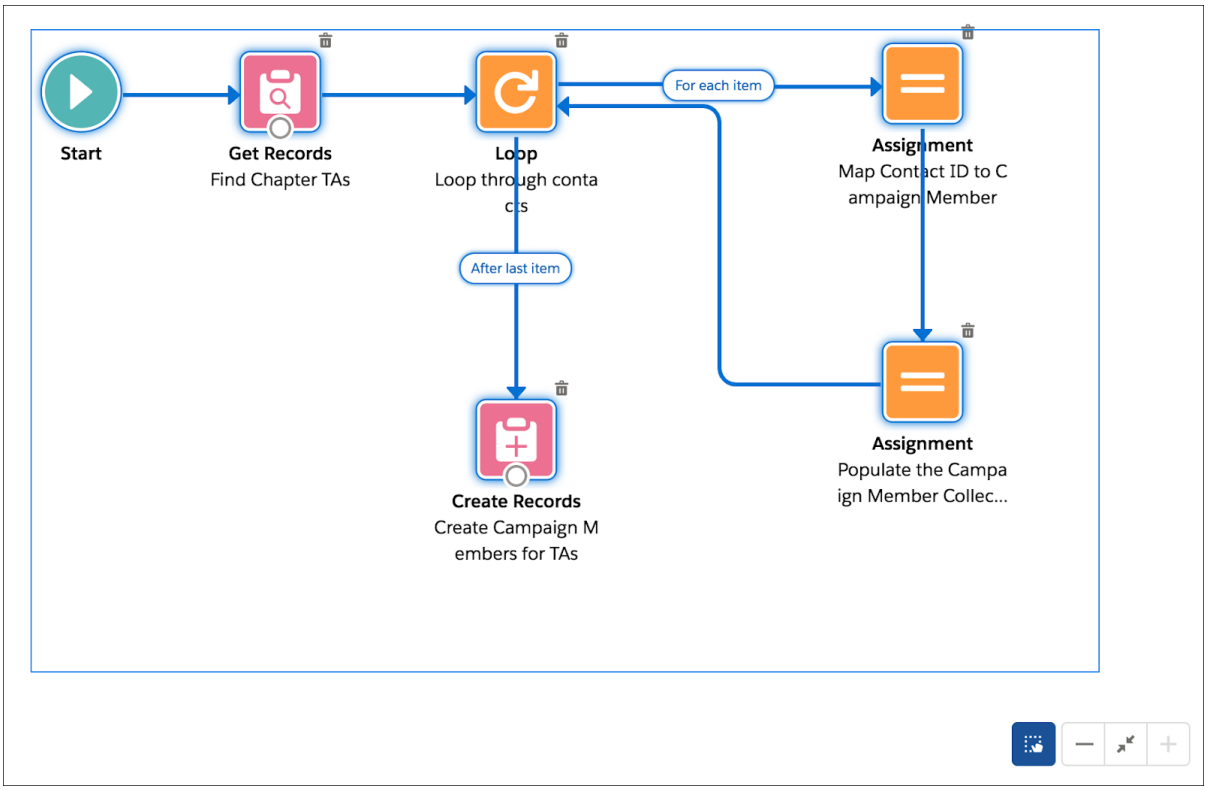
El texto enriquecido llegó a plantillas de texto en Flow Builder. Siempre puede volver al texto normal al utilizar una platilla de texto en una acción Enviar email o en una acción personalizada que espera texto normal.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Obtener etiquetas de elementos más largas, Desplazamiento mejorado y Arrastrar selección en Flow Builder

Doblamos el espacio para etiquetas de elementos en el lienzo de Flow Builder de modo que puede identificar lo que crea con mayor facilidad. Ya no tiene que hacer clic en un botón o mantener pulsada la barra espaciadora para desplazarse: simplemente haga clic y arrastre a su manera por el lienzo. Ahorre tiempo al seleccionar múltiples elementos con el botón Arrastrar selección. Haga clic y arrastre un cuadro alrededor de un grupo de elementos para mover o eliminar todos los elementos a la vez.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.



CONSULTE TAMBIÉN

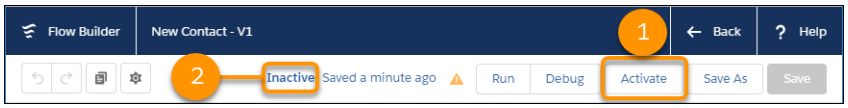
IdeaExchange: Mostrar descripciones de elementos más largas en Flow Builder

Activar su flujo sin salir de Flow Builder

Active su flujo justo en Flow Builder en cuanto termine la creación y las pruebas. También puede activar y desactivar aún una versión de flujo desde la página Detalles de flujo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Haga clic en el nuevo botón **Activar** (1) en la barra de botones. Además, el estado de activación del flujo abierto tiene una nueva ubicación (2).



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Activar o desactivar un flujo

Ayuda de Salesforce: Probar un flujo

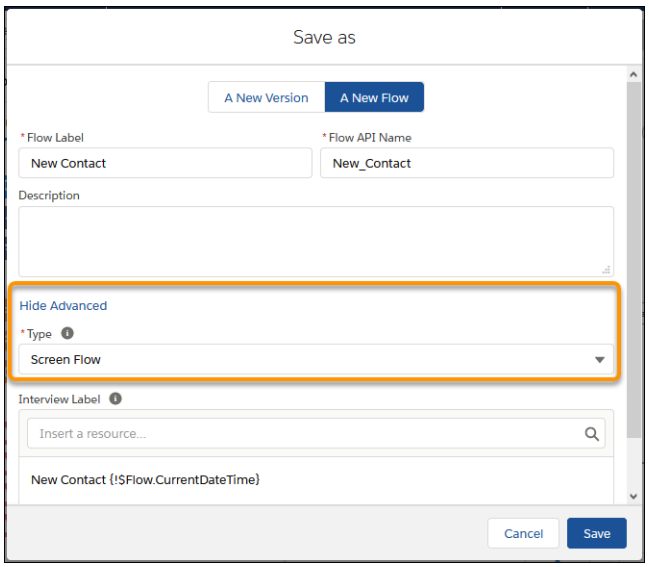
IdeaExchange: Activar flujo en Flow Builder

Buscar el tipo de flujo en configuración avanzada

Cambiar el tipo de un flujo puede ser tedioso porque cada tipo de flujo admite un conjunto diferente de bloques constructivos y funciones. Para evitar que cambie por error el tipo cuando guarda un flujo como un nuevo flujo, movimos el campo Tipo a la configuración avanzada.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Puede mostrar u ocultar la configuración avanzada cuando guarda un flujo o visualiza las propiedades de una versión de flujo. Antes de cambiar el tipo de flujo, asegúrese de que el flujo contiene solo elementos, recursos y funciones compatibles en el nuevo tipo de flujo. Algunos, pero no todos, problemas de compatibilidad se pueden solucionar en el nuevo flujo.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Propiedades de versión de flujo

Adiós, Versión de escritorio de Flow Designer

Llegamos al final del camino para flujos diseñados con la versión de escritorio de Flow Designer. Los flujos ejecutados con la versión de escritorio de Flow Designer, conocido también como la interfaz de usuario de Flujo Swing, ya no se ejecutan; y recibe un error cuando intenta abrirlos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Gestión de flujos Lightning: Vista de lista de flujos mejorada, Evento de plataforma de error de flujo y Control de acceso de flujo

La vista de lista Flujos mejorada incluye ahora flujos estándar creados por Salesforce y flujos personalizados creados por usted y otros socios. Utilice permisos para controlar qué usuarios pueden ejecutar flujos individuales. Si un proceso o flujo falla, puede capturar el error como un evento de plataforma y alertar las personas correctas para responder al error. Cuando implementa procesos y flujos como activos, puede cambiar el porcentaje de cobertura de prueba mínimo del valor predeterminado de 75 por ciento.

EN ESTA SECCIÓN:

Gestionar sus flujos con la vista de lista de flujos mejorada

La nueva vista de lista Flujos mejorada en Lightning Experience incluye flujos estándar y flujos personalizados en una sola página. Los flujos estándar son creados por Salesforce, y los flujos personalizados son creados por usuarios o socios. La nueva vista de lista también ofrece opciones de menú claras que le ayudan a encontrar versiones de flujo y modificar detalles de flujo con mayor facilidad. Acceda rápidamente a permisos para ejecutar un flujo con una nueva opción de menú. Las entrevistas de flujo en pausa aparecen ahora en una página separada.

Alertar a las personas correctas cuando se produce un evento de error de flujo

Para ahorra tiempo solucionando procesos y flujos que fallan, suscríbase al nuevo evento de plataforma Evento de error de ejecución de flujos (FlowExecutionErrorEvent). Process Builder puede suscribirse al evento y luego realizar acciones como publicación en Chatter o envío de notificaciones personalizadas. Anteriormente, cuando un proceso o un flujo fallaba, recibía únicamente un email de error de flujo.

Controlar la capacidad de los usuarios para ejecutar flujos individuales utilizando conjuntos de permisos y perfiles

Anteriormente, los usuarios con el permiso Ejecutar flujos, Gestionar flujos o Usuario de flujo podían ejecutar *todos* los flujos. Ahora puede controlar qué flujos pueden ejecutar los usuarios restringiendo el acceso a perfiles activados en conjuntos de permisos.

Activar guardado parcial para acciones invocables (Actualización crítica)

Esta actualización crítica mejora los comportamientos y efectos de acciones invocables fallidas. Solo afecta a llamadas de API de REST externa ea acciones invocables realizadas de forma masiva. Con esta actualización, al invocar un conjunto de acciones en una sola solicitud, una sola acción invocable fallida ya no causa el fallo de toda la transacción. Sin esta actualización, si una sola acción invocable falla, se revierten otras acciones invocables en la transacción y toda la transacción falla.

Controlar el acceso a gráficos de actividad de flujo en Inicio de automatización (Beta)

De forma predeterminada, los usuarios con el permiso Ver parámetros y configuración pueden ahora ver todos los gráficos en Inicio de automatización. Anteriormente, los usuarios necesitaban el permiso Ver todos los datos y el permiso Ver parámetros y configuración. Utilice la nueva configuración de automatización de procesos para requerir a los usuarios tener el permiso Gestionar flujo para ver todos los gráficos en Inicio de automatización. Cuando la configuración está activada, los usuarios con Ver parámetros y configuración pueden ver únicamente el gráfico Total de automatizaciones iniciadas por tipo de proceso.

Establecer sus propios requisitos de cobertura de prueba de flujos

El requisitos de cobertura de prueba de flujos es ahora independiente del requisito de cobertura de código de 75 por ciento para Apex. Establezca su propio porcentaje de cobertura de prueba mínimo para flujos en una nueva configuración de automatización de procesos.

Comprobar si existen variables de registros nulas o valores nulos de campos de relación de búsqueda en fórmulas de procesos y flujos (Actualización crítica, pospuesta)

Esta actualización crítica, publicada en Spring '19, estaba programada para activarse automáticamente en Summer '19, pero se pospuso a Spring '20. La actualización crítica se llamada anteriormente "Devolver valores nulos en fórmulas de flujo y proceso".

Requerir el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo (Actualización crítica, Pospuesta)

Esta actualización crítica, publicada en Summer '19, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '20, pero se pospuso a Spring '21. La actualización crítica se denominaba anteriormente "Mejorar la seguridad requiriendo el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo."

Gestionar sus flujos con la vista de lista de flujos mejorada

La nueva vista de lista Flujos mejorada en Lightning Experience incluye flujos estándar y flujos personalizados en una sola página. Los flujos estándar son creados por Salesforce, y los flujos personalizados son creados por usuarios o socios. La nueva vista de lista también ofrece opciones de menú claras que le ayudan a encontrar versiones de flujo y modificar detalles de flujo con mayor facilidad. Acceda rápidamente a permisos para ejecutar un flujo con una nueva opción de menú. Las entrevistas de flujo en pausa aparecen ahora en una página separada.

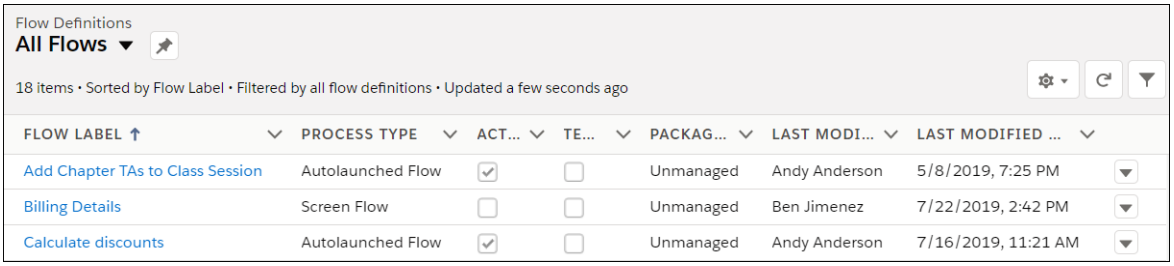
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Anteriormente, la vista de lista Flujos en Salesforce Classic incluía entrevistas de flujo en pausa en la misma página y no muestra flujos estándar.

Cómo: Para cambiar a la vista de lista Flujos de Salesforce Classic desde Configuración, ingrese `Automatización de procesos` en el cuadro Búsqueda rápida, luego seleccione **Configuración de automatización de procesos**. Anule la selección de **En Lightning Experience, utilice la página Flujos mejorados y separe la página Automatizaciones en pausa y programadas**.

Importante: Si tiene vistas de lista personalizadas para flujos, debe volver a crearlos en la vista de lista mejorada o cambiar a la vista de lista de Salesforce Classic para utilizarlas. En la vista de lista de Salesforce Classic, hacer clic en **Abrir** abre el flujo en Flow Builder.

Para abrir un flujo desde la vista de lista mejorada, haga clic en la etiqueta del flujo.



CONSULTE TAMBIÉN

Configuración expuesta en API de metadatos

Alertar a las personas correctas cuando se produce un evento de error de flujo

Para ahorra tiempo solucionando procesos y flujos que fallan, suscríbase al nuevo evento de plataforma Evento de error de ejecución de flujos (FlowExecutionErrorEvent). Process Builder puede suscribirse al evento y luego realizar acciones como publicación en Chatter o envío de notificaciones personalizadas. Anteriormente, cuando un proceso o un flujo fallaba, recibía únicamente un email de error de flujo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Desde Process Builder, cree un proceso que se inicia cuando se recibe un mensaje de evento de plataforma. Suscríbase al evento de plataforma Evento de error de ejecución de flujo.

CONSULTE TAMBIÉN

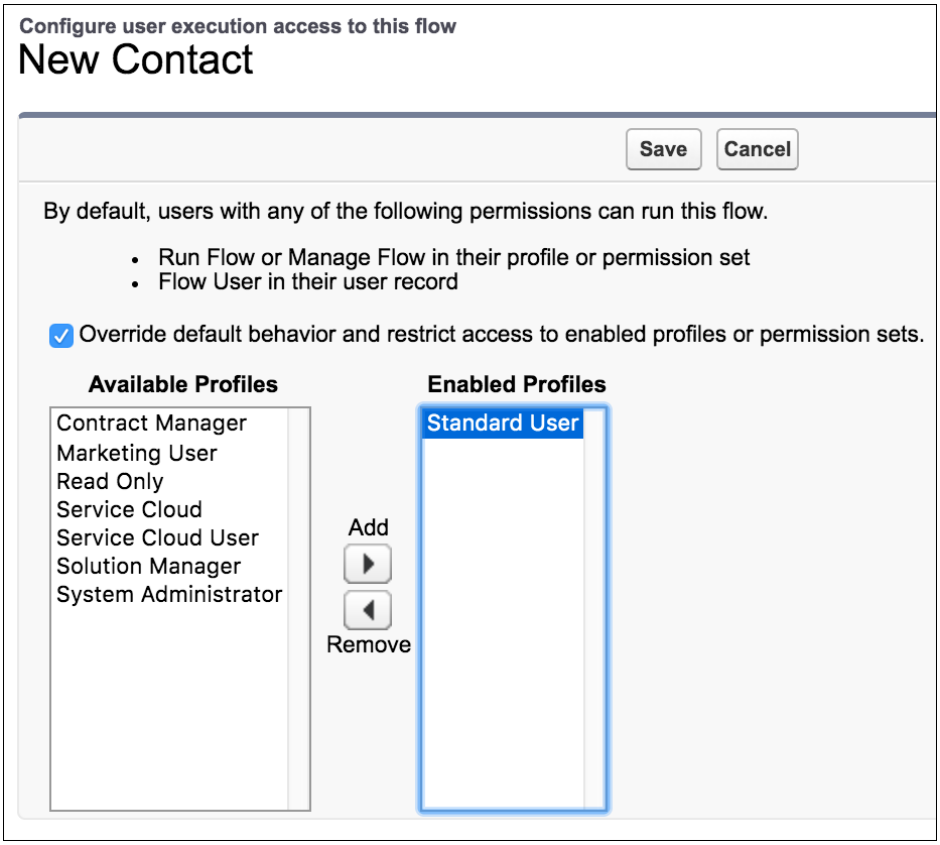
Eventos de plataforma estándar nuevos y modificados

Controlar la capacidad de los usuarios para ejecutar flujos individuales utilizando conjuntos de permisos y perfiles

Anteriormente, los usuarios con el permiso Ejecutar flujos, Gestionar flujos o Usuario de flujo podían ejecutar *todos* los flujos. Ahora puede controlar qué flujos pueden ejecutar los usuarios restringiendo el acceso a perfiles activados en conjuntos de permisos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: No se preocupe, nada cambia a menos que lo permita. Desde el nodo Flujos en configuración, haga clic en junto a su flujo, luego haga clic en el nuevo vínculo **Modificar acceso** para seleccionar los perfiles para cada flujo.



También puede habilitar el acceso a múltiples flujos para un solo perfil o crear y asignar conjuntos de permisos.

Activar guardado parcial para acciones invocables (Actualización crítica)

Esta actualización crítica mejora los comportamientos y efectos de acciones invocables fallidas. Solo afecta a llamadas de API de REST externa ea acciones invocables realizadas de forma masiva. Con esta actualización, al invocar un conjunto de acciones en una sola solicitud, una sola acción invocable fallida ya no causa el fallo de toda la transacción. Sin esta actualización, si una sola acción invocable falla, se revierten otras acciones invocables en la transacción y toda la transacción falla.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Sin esta actualización crítica, si una acción invocable falla, otras acciones invocables en la misma transacción se revierten. Con esta actualización crítica, Salesforce prueba tres veces ejecutar las acciones invocables que se ejecutan con éxito y revierte las acciones invocables cuya ejecución falla. Esta función se denomina "almacenamiento parcial".

La mayoría de los tipos de acción invocable que se invocan a través de API de REST se activan con la función de guardado parcial. Sin embargo, incluso con esta actualización crítica, los siguientes tipos de acción no admiten la función de guardado parcial:

- Cancelar pedido de realización
- Pedidos de cancelación
- Capturar fondos

- Espacios de trabajo de contenidos
- Crear pedido de realización
- Crear partida a partir de pedido de cumplimiento
- Crear reporte de servicio
- Servicios externos
- Generar órdenes de trabajo
- Apex invocable
- Enrutamiento basado en habilidades
- Enviar respuesta de formulario digital

El guardado parcial puede hacer que se produzca una llamada externa múltiples veces, y las llamadas externas no se pueden revertir. Las llamadas externas repetidas se pueden producir solo cuando se inicia un flujo desde un proceso o se invoca desde API de REST, y ese flujo realiza varios intentos de ejecutar la acción que está realizando las llamadas externas.

Como el guardado parcial puede realizar varios intentos de ejecutar una acción, la transacción puede tardar más de lo previsto. Esto puede hacer que su organización alcance algunos límites antes de lo esperado.

Cuándo: Esta actualización crítica inicia su activación automática el jueves, 9 de abril de 2020. Antes de esa fecha, o antes de que active esta actualización crítica en su organización de producción, le recomendamos probarla en una organización de sandbox o Developer Edition para asegurarse de que sus acciones invocables funcionan correctamente. Si debe trabajar en la organización de producción, hágalo durante las horas de menor producción.

Cómo: Desde Configuración, ingrese `Actualizaciones críticas` en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Actualizaciones críticas**. Para Activar guardado parcial para acciones invocables, haga clic en **Activar**.

Revise cualquier integración de API que utilice acciones invocables para asegurarse de que se adaptan de forma apropiada a comportamiento de guardado parcial.

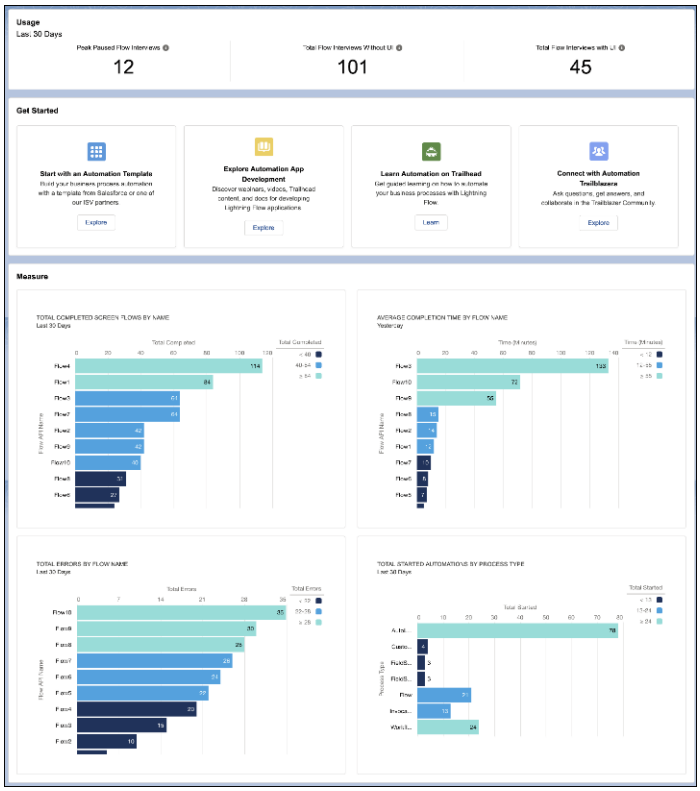
Controlar el acceso a gráficos de actividad de flujo en Inicio de automatización (Beta)

De forma predeterminada, los usuarios con el permiso Ver parámetros y configuración pueden ahora ver todos los gráficos en Inicio de automatización. Anteriormente, los usuarios necesitaban el permiso Ver todos los datos y el permiso Ver parámetros y configuración. Utilice la nueva configuración de automatización de procesos para requerir a los usuarios tener el permiso Gestionar flujo para ver todos los gráficos en Inicio de automatización. Cuando la configuración está activada, los usuarios con Ver parámetros y configuración pueden ver únicamente el gráfico Total de automatizaciones iniciadas por tipo de proceso.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Nota: Como una función beta, Inicio de automatización es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias sobre la función Inicio de automatización en Trailblazer Community.

Cómo: Para controlar el acceso de usuario a los gráficos de actividad de flujo, utilice el permiso Gestionar flujo para ver todos los parámetros de gráficos Inicio de automatización en la página Configuración de automatización de procesos en Configuración.



Establecer sus propios requisitos de cobertura de prueba de flujos

El requisitos de cobertura de prueba de flujos es ahora independiente del requisito de cobertura de código de 75 por ciento para Apex. Establezca su propio porcentaje de cobertura de prueba mínimo para flujos en una nueva configuración de automatización de procesos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Esta configuración no aparece en organizaciones no de producción, como borrador, sandbox y organizaciones de desarrollador, porque siempre puede implementar una nueva versión activa.

Nota: Los requisitos de prueba de flujos se aplican únicamente cuando se implementan procesos y flujos como activos.

Cómo: Navegue al nodo Configuración de automatización de procesos en configuración. Seleccione **Implementar procesos y flujos como activos**. Ahora puede establecer el porcentaje de cobertura de prueba de flujos.

Comprobar si existen variables de registros nulas o valores nulos de campos de relación de búsqueda en fórmulas de procesos y flujos (Actualización crítica, pospuesta)

Esta actualización crítica, publicada en Spring '19, estaba programada para activarse automáticamente en Summer '19, pero se pospuso a Spring '20. La actualización crítica se llamada anteriormente "Devolver valores nulos en fórmulas de flujo y proceso".

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de la versión Spring '19: Devolver valores nulos en fórmulas de flujos y procesos (Actualización crítica)

Actualizaciones críticas y de seguridad

Requerir el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo (Actualización crítica, Pospuesta)

Esta actualización crítica, publicada en Summer '19, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '20, pero se pospuso a Spring '21. La actualización crítica se denominaba anteriormente "Mejorar la seguridad requiriendo el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo."

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de la versión de Summer '19: Mejorar la seguridad requiriendo el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo (Actualización crítica)

Actualizaciones críticas y de seguridad

Process Builder: Miembros de equipo de cuenta, Acción de encuesta y Campos de combinación desde Eventos de plataforma

Automatice invitaciones de encuesta y creación de equipo de cuenta. Agregue campos de combinación desde eventos de plataforma.

EN ESTA SECCIÓN:

Automatizar creación de equipo de cuenta con Process Builder

Configure una acción de proceso para agregar miembros de equipo a una cuenta. También puede configurar un proceso para ejecutarse cuando se crea o se modifica un registro de miembros de equipo de cuenta.

Automatizar el envío de invitaciones de encuesta por email

Utilice la acción Enviar invitación de encuesta para enviar rápidamente invitaciones de encuesta de email a prospectos, contactos y usuarios.

Agregar campos de combinación desde eventos de plataforma en Process Builder

Una acción de Process Builder puede ahora utilizar datos de un mensaje de evento de plataforma. Puede agregar un campo de combinación desde el mensaje de evento de plataforma que desencadenó su proceso. Anteriormente, agregaba campos desde el objeto al que el proceso podía acceder.

Saber si un proceso publica mensajes de evento incluso cuando fallan las transacciones

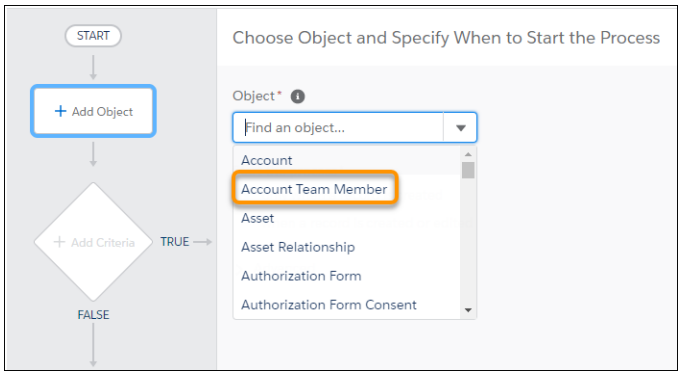
Process Builder ahora muestra un mensaje informativo cuando selecciona un evento de plataforma configurado para publicarse de inmediato, independientemente del éxito de la transacción. Ahora puede evitar configurar procesos para publicar mensajes de evento cuando fallan las transacciones, excepto cuando sea lo que desea.

Automatizar creación de equipo de cuenta con Process Builder

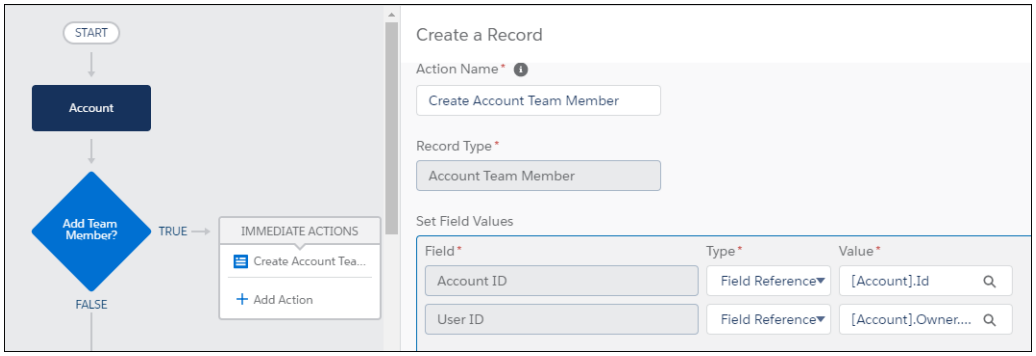
Configure una acción de proceso para agregar miembros de equipo a una cuenta. También puede configurar un proceso para ejecutarse cuando se crea o se modifica un registro de miembros de equipo de cuenta.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Si los equipos de cuentas están activados en su organización, el objeto Miembro de equipo de cuenta está disponible cuando configura el desencadenador de procesos.



El objeto Miembro de equipo de cuenta está también disponibles en las acciones Crear un registro y Actualizar registros.



CONSULTE TAMBIÉN

Cuentas: Personalizar los equipos de cuentas para dar mejor cobertura a las ventas en equipo

Ayuda de Salesforce: Habilitar equipos de cuentas

Automatizar el envío de invitaciones de encuesta por email

Utilice la acción Enviar invitación de encuesta para enviar rápidamente invitaciones de encuesta de email a prospectos, contactos y usuarios.

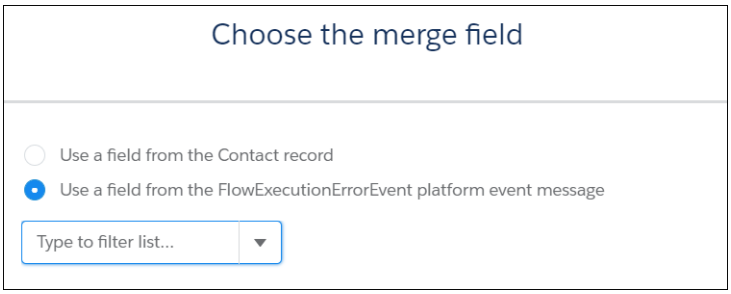
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Performance Edition, Partner Developer Edition, Enterprise Edition, Developer Edition y Unlimited Edition.

Agregar campos de combinación desde eventos de plataforma en Process Builder

Una acción de Process Builder puede ahora utilizar datos de un mensaje de evento de plataforma. Puede agregar un campo de combinación desde el mensaje de evento de plataforma que desencadenó su proceso. Anteriormente, agregaba campos desde el objeto al que el proceso podía acceder.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Por ejemplo, seleccione un campo de combinación desde el mensaje de evento de plataforma o el registro de objeto en las acciones Publicar en Chatter o Enviar notificación personalizada.



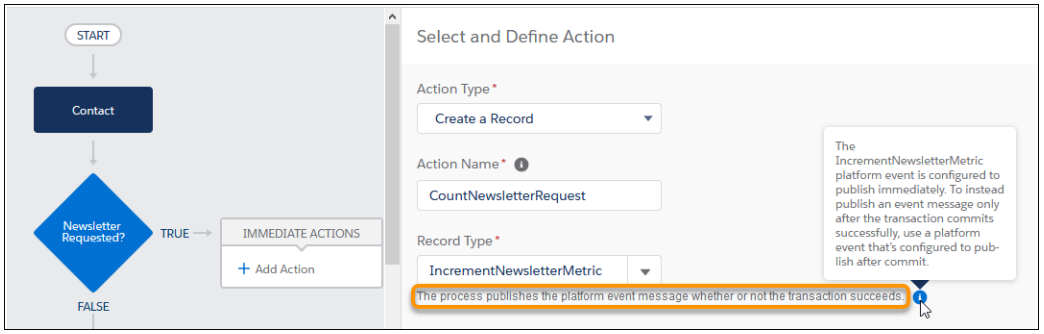
Saber si un proceso publica mensajes de evento incluso cuando fallan las transacciones

Process Builder ahora muestra un mensaje informativo cuando selecciona un evento de plataforma configurado para publicarse de inmediato, independientemente del éxito de la transacción. Ahora puede evitar configurar procesos para publicar mensajes de evento cuando fallan las transacciones, excepto cuando sea lo que desea.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Si selecciona un evento de plataforma configurado para publicarse inmediatamente, el proceso publica cada mensaje de evento fuera de la transacción de la base de datos. Si la transacción falla y se revierte, el mensaje de evento aún se publica y no se puede revertir. De modo que si ve un mensaje informativo debajo del evento de plataforma seleccionado, considere si desea que el proceso publique un mensaje de evento solo cuando se realiza la transacción con éxito.

Supongamos que desea publicar un mensaje de evento cada vez que su proceso se ejecute con éxito. No desearía seleccionar un evento de plataforma que se publica inmediatamente, porque el proceso publicaría un mensaje de evento incluso cuando el proceso falla. Si ve un mensaje informativo bajo el evento de plataforma, sabe cambiar el comportamiento de publicación del evento de plataforma o seleccionar un evento de plataforma configurado para publicarse tras la realización.



CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de eventos de plataforma: Suscripción y Publicación desvinculada

Guía del desarrollador de eventos de plataforma: Campos de eventos de plataforma

Privacidad y protección de datos: Mejoras de clasificación de datos y Compatibilidad de evento de cambio para Objetos de consentimiento

Registre qué leyes de conformidad, definiciones o leyes están relacionadas con datos de un campo Cree reportes para ver qué campos tienen metadatos de clasificación de datos asociados. También puede recibir notificaciones de evento de cambio para los objetos AuthorizationFormConsent, ContentPointTypeConsent e Individual.

EN ESTA SECCIÓN:

Registrar una categorización de cumplimiento relacionada con datos de un campo

Utilice el campo de metadatos de categorización de cumplimiento para registrar so los datos de un campo están relacionados con una ley, una definición o una normativa de cumplimiento. La revisión de sus campos y la aplicación de valores de categorización de cumplimiento pueden ayudarle a cumplir los requisitos de privacidad de datos. Por ejemplo, monitoree campos que tienen datos aplicables al Reglamento general de protección de datos o categorizados como información de identificación personal para garantizar el cumplimiento. También puede personalizar estos valores para cumplir con las necesidades de su organización.

Crear reportes para sus metadatos de clasificación de datos

Obtenga una instantánea de los metadatos de clasificación de datos que su organización está utilizando creando un reporte personalizado. Vea qué campos tienen un propietario de datos asociado, un nivel de confidencialidad de datos o una categorización de cumplimiento, y utilice esta información para ayudar a aplicar políticas de gestión de datos.

Recibir notificaciones para cambios de registro de consentimiento

Reciba una notificación cuando se crean, se actualizan, se eliminan o se anula la eliminación de registros relacionados con el consentimiento. Con Captura de datos de cambios, puede recibir cambios casi en tiempo real para los objetos AuthorizationFormConsent, ContactPointTypeConsent e Individual. A continuación puede asegurarse de que la forma en que hace contacto con sus clientes y gestiona sus datos coincide con sus preferencias actuales.

Registrar una categorización de cumplimiento relacionada con datos de un campo

Utilice el campo de metadatos de categorización de cumplimiento para registrar so los datos de un campo están relacionados con una ley, una definición o una normativa de cumplimiento. La revisión de sus campos y la aplicación de valores de categorización de cumplimiento pueden ayudarle a cumplir los requisitos de privacidad de datos. Por ejemplo, monitoree campos que tienen datos aplicables al Reglamento general de protección de datos o categorizados como información de identificación personal para garantizar el cumplimiento. También puede personalizar estos valores para cumplir con las necesidades de su organización.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en todas las ediciones.

Quién: Para modificar campos de clasificación de datos, necesita el permiso Personalizar aplicación o Modificar clasificación de datos.

Cómo: En el Gestor de objetos, busque el objeto que desea modificar y seleccione **Campos y Relaciones** desde la barra lateral. Seleccione el campo al que desea aplicar valores de categorización de cumplimiento y haga clic en **Modificar**. Para Categorización de cumplimiento, agregue o elimine los valores disponibles y haga clic en **Guardar**.

Para modificar valores de categorización de cumplimiento, desde Configuración, ingrese `Configuración de clasificación de datos` en el cuadro Búsqueda rápida, luego seleccione **Configuración de clasificación de datos**. Seleccione **Modificar valores de lista de selección de categorización de conformidad**, y agregue, elimine, cambie el nombre o reordene los valores de lista de selección.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar metadatos de clasificación de datos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Campos de metadatos de clasificación de datos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Crear reportes para sus metadatos de clasificación de datos

Obtenga una instantánea de los metadatos de clasificación de datos que su organización está utilizando creando un reporte personalizado. Vea qué campos tienen un propietario de datos asociado, un nivel de confidencialidad de datos o una categorización de cumplimiento, y utilice esta información para ayudar a aplicar políticas de gestión de datos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en todas las ediciones.

Quién: Para modificar campos de clasificación de datos, necesita el permiso Personalizar aplicación o Modificar clasificación de datos.

Cómo: Cree un tipo de reporte personalizado utilizando Definición de entidad como el objeto principal. Seleccione **Definición de campo** como un objeto secundario. Puede incluir los campos de metadatos Propietario de datos, Nivel de confidencialidad de datos, Categorización de cumplimiento y Uso de campo en su reporte.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear reportes desde metadatos de clasificación de datos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Configurar un tipo de reporte personalizado (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Recibir notificaciones para cambios de registro de consentimiento

Reciba una notificación cuando se crean, se actualizan, se eliminan o se anula la eliminación de registros relacionados con el consentimiento. Con Captura de datos de cambios, puede recibir cambios casi en tiempo real para los objetos AuthorizationFormConsent, ContactPointTypeConsent e Individual. A continuación puede asegurarse de que la forma en que hace contacto con sus clientes y gestiona sus datos coincide con sus preferencias actuales.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Desde Configuración, ingrese `Captura de datos de cambios` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Captura de datos de cambios**. Bajo Entidades disponibles, seleccione los objetos para los que desea obtener notificaciones y haga clic en **Guardar**.

CONSULTE TAMBIÉN

Recibir notificaciones de eventos de cambios para más objetos

Guía del desarrollador de Captura de datos de cambio: Seleccionar objetos para notificaciones de cambio (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

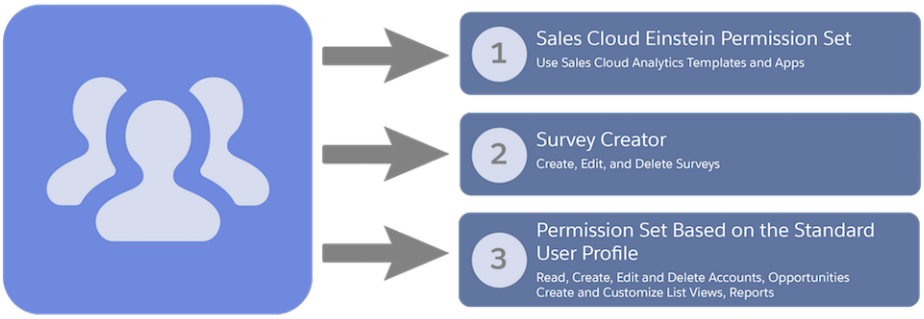
Grupos de conjuntos de permisos: Agrupar conjuntos de permisos basándose en funciones de usuario para una asignación más sencilla (Beta)

Asigne usuarios a un solo grupo de conjunto de permisos en vez de múltiples conjuntos de permisos. Los grupos de conjuntos de permisos combinan conjuntos de permisos seleccionados para proporcionar todos los permisos que los usuarios necesitan para sus funciones. Elimine permisos individuales de un grupo con la función de conjunto de permisos de silenciamiento para asegurarse de que los permisos no superan funciones de usuario. Los grupos de conjuntos de permisos se presentaron como una función piloto en la versión Salesforce Spring '19. Esta versión beta incluye una nueva interfaz de usuario para crear y gestionar grupos de conjuntos de permisos.

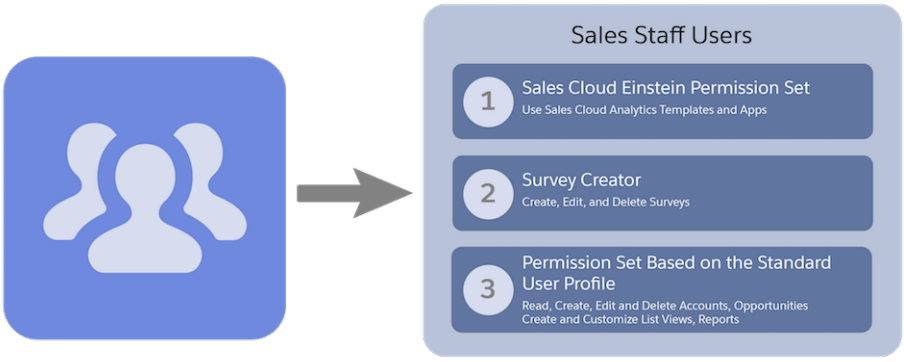
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Nota: Como una función beta, grupos de conjuntos de permisos son una vista previa y no forman parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función.

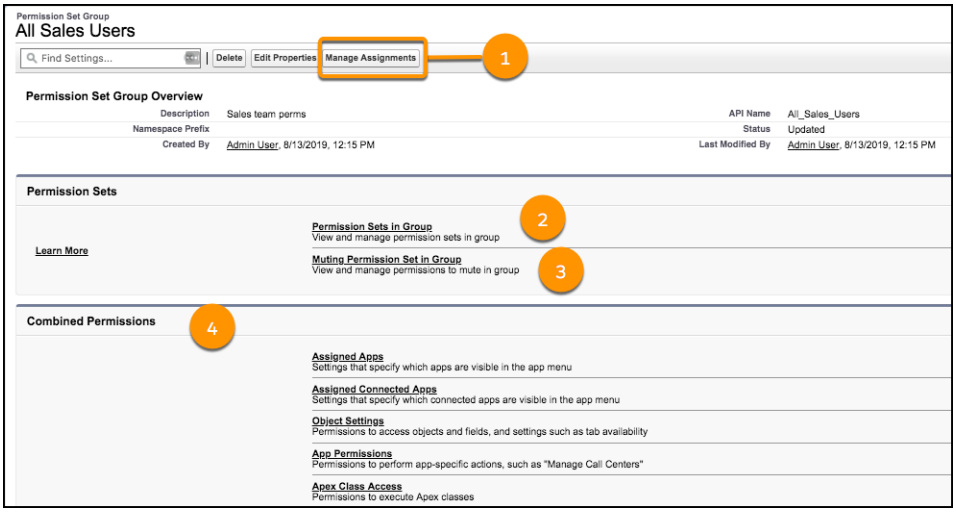
Por qué: Suponga que tiene empleados en su departamento de ventas que trabajan con aplicaciones y plantilla de Sales Cloud Analytics. También crean, modifican y eliminan encuestas y leen, crean, modifican y eliminan cuentas. Tiene tres conjuntos de permisos que contienen los permisos necesarios: Sales Cloud Einstein, Survey Creator, y un conjunto de permisos basado en el Perfil de usuario estándar. Usted asigna cada conjunto de permisos por separado a sus usuarios.



Pero con un grupo de conjuntos de permisos, puede combinar los conjuntos de permisos y asignar el grupo a los empleados de ventas. El nuevo grupo de conjuntos de permisos Usuarios de personal de ventas contiene los permisos combinados de todos los conjuntos de permisos que incluye.



Cómo: Desde Configuración, seleccione **Grupos de conjuntos de permisos** para ver sus grupos de conjuntos de permisos y crear grupos.



En la página de detalles Grupo de conjunto de permisos, asigne el grupo de conjunto de permisos a usuarios (1). Seleccione los conjuntos de permisos para incluir en el grupo de conjuntos de permisos (2), y seleccione qué permisos silenciar (3). Visualice los permisos combinados en un grupo (4).

Objetos y Campos: Más objetos instalados y referencias de un campo

Aumentamos el límite en objetos personalizados instalados y agregamos la capacidad de ver dónde se utiliza un campo en su organización, incluyendo reportes, clases de Apex y mucho más.

EN ESTA SECCIÓN:

Instalar aún más objetos personalizados en su organización

Lo hicimos de nuevo: Incrementamos el límite estricto total para objetos personalizados en una organización a 3.000 (de 2.500 en la versión anterior) de modo que pueda instalar más objetos personalizados desde paquetes.

Comprobar referencias de un campo y Buscar reportes utilizándolo (Disponible de forma general)

Con el clic de un botón, visualice las referencias a un campo personalizado antes de que lo modifique, como referencias en una fórmula, un formato o una clase de Apex. En la página de detalles de un campo personalizado, haga clic en **¿Dónde se utiliza?** para ver dónde se utiliza un campo y dónde aparecen los cambios en el campo. Utilice esta información para comunicar los cambios que realizó a los demás usuarios que utilicen el campo en una fórmula o en otro contexto. En esta versión, agregamos compatibilidad para reportes.

CONSULTE TAMBIÉN

Monitorear su objeto personalizado y Conteo de configuración en Descripción general del sistema

Instalar aún más objetos personalizados en su organización

Lo hicimos de nuevo: Incrementamos el límite estricto total para objetos personalizados en una organización a 3.000 (de 2.500 en la versión anterior) de modo que pueda instalar más objetos personalizados desde paquetes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones.

Por qué: ¿Por qué no? Puede hacer más con más objetos. Cada edición de Salesforce tiene un límite en el número de objetos personalizados que puede crear en su organización. Más allá del límite de edición, un límite estricto determina cuántos objetos personalizados que puede instalar desde paquetes gestionados, como aplicaciones publicaciones en AppExchange de forma pública. El nuevo límite total de 3.000 incluye el número máximo de objetos personalizados creados e instalados en su organización. Por ejemplo, en Unlimited Edition, puede crear hasta 2.000 objetos personalizados en su organización. Por encima de ese límite, también puede instalar hasta 1,000 objetos personalizados desde paquetes gestionados. Si su organización se aproxima al límite total de 3.000, le recomendamos eliminar de forma permanente o borrar objetos personalizados que ya no necesita.

CONSULTE TAMBIÉN

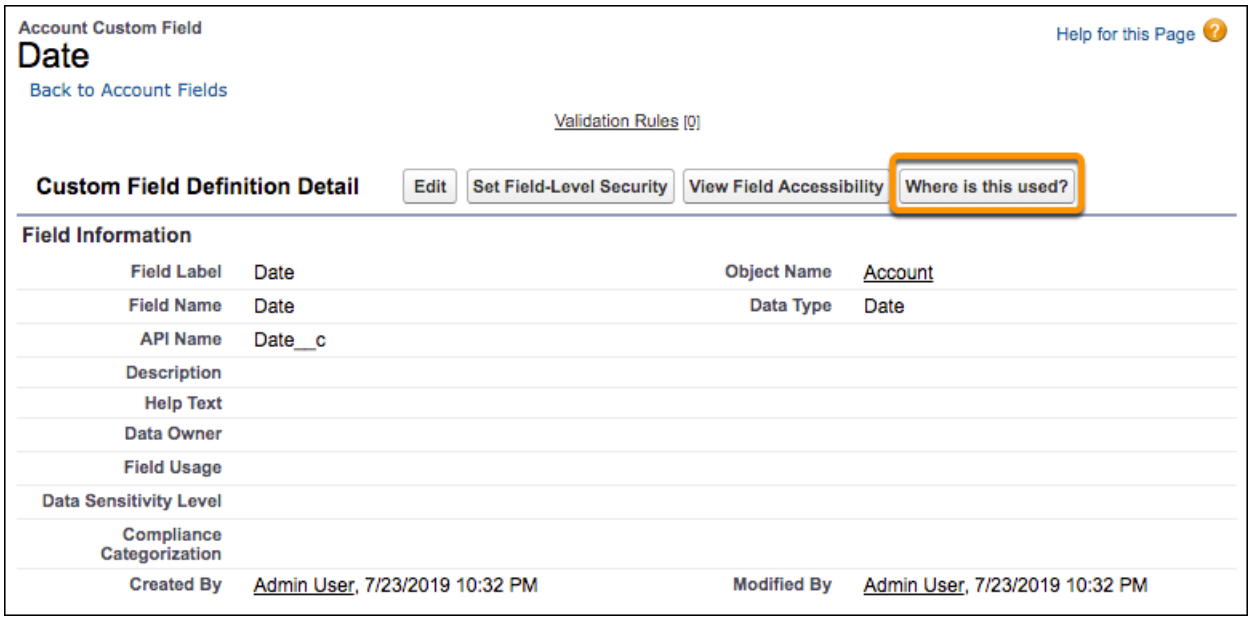
Monitorear su objeto personalizado y Conteo de configuración en Descripción general del sistema

Comprobar referencias de un campo y Buscar reportes utilizándolo (Disponible de forma general)

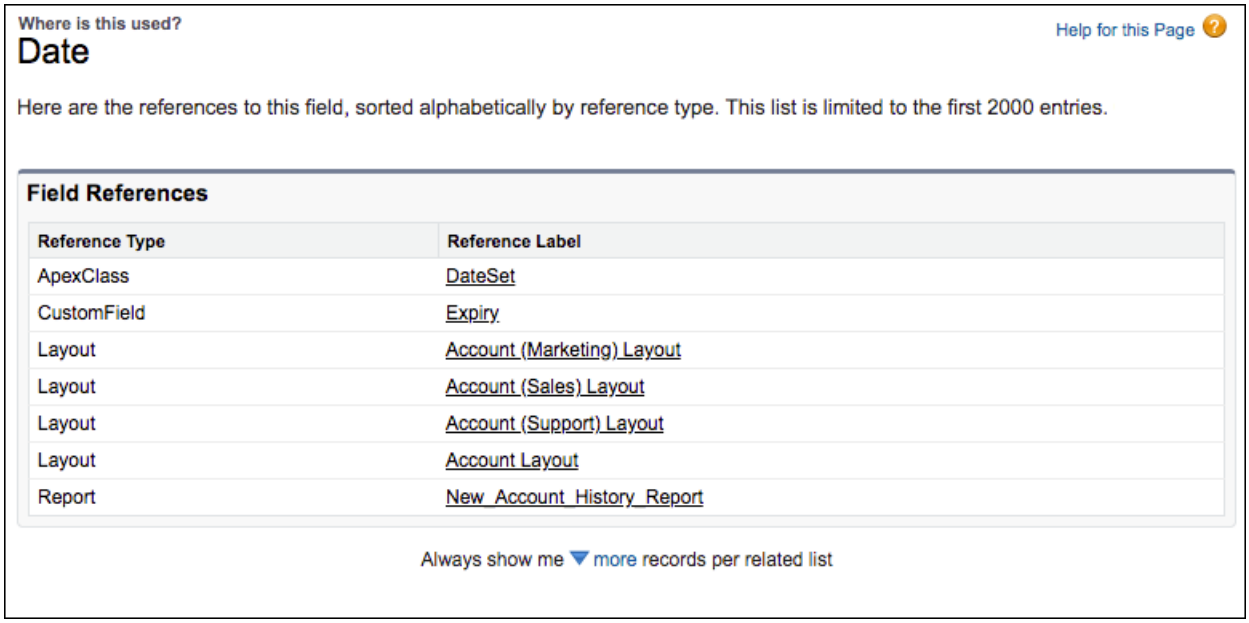
Con el clic de un botón, visualice las referencias a un campo personalizado antes de que lo modifique, como referencias en una fórmula, un formato o una clase de Apex. En la página de detalles de un campo personalizado, haga clic en **¿Dónde se utiliza?** para ver dónde se utiliza un campo y dónde aparecen los cambios en el campo. Utilice esta información para comunicar los cambios que realizó a los demás usuarios que utilicen el campo en una fórmula o en otro contexto. En esta versión, agregamos compatibilidad para reportes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Los administradores con el permiso Ver configuración pueden comprobar dónde se utiliza un campo personalizado.



Haga clic en **¿Dónde se utiliza?** para ver los detalles de referencia de campo.



La lista puede incluir las referencias siguientes.

- Regla de validación
- Formato
- Campo de fórmula
- Página de Visualforce
- Clase de Apex
- Desencadenador de Apex

- Plantilla de email (Salesforce Classic, basada en texto)
- Conjunto de campos
- Flujo (consulta)
- Marcado de componente Lightning (atributo)
- Process Builder (criterios)
- Botón de URL (fórmula)
- Página Lightning (lista relacionada única)
- Filtro de búsqueda (búsqueda y principal-detalle)
- Reportes (columna)

  Nota: Para que se muestre un reporte en la lista, el campo debe utilizarse como una columna en el reporte. Las referencias a un filtro de reporte, una agrupación o una fórmula de resumen personalizada no aparecen.

Haga clic en una etiqueta de referencia para ver la configuración para el formato, la fórmula o cualquier otra referencia. Las etiquetas de referencia se vinculan a más información solo si existe una página de configuración conocida para la referencia. Por ejemplo, un nombre de reporte vincula a la configuración de reporte. Pero, una fórmula de criterios creada en un flujo no vincula a la configuración de flujo.

En una organización de suscriptor, las referencias en un paquete gestionado no están incluidas en la lista de resultados. Supongamos, por ejemplo, que en una fórmula se hace referencia a un campo de número. Si agrega el campo al paquete e instala dicho paquete en una organización de suscriptor, la página de detalles de referencia del campo de la organización del suscriptor no mostrará que se hace referencia a dicho campo de número en un campo de fórmula.

Sin embargo, las nuevas referencias que se creen tras instalar el paquete gestionado en la organización del suscriptor sí que aparecerán. Por ejemplo, la nueva referencia aparecerá tras instalar el paquete gestionado y agregar el campo de número a otra fórmula en la organización del suscriptor.

Colaboración: Cambios en acceso de usuario invitado y más objetos compatibles para valores predeterminados de la toda la organización externa

Para proteger mejor sus comunidades, agregamos una nueva configuración que restringe el acceso predeterminado que los usuarios invitados tienen a los datos de su organización. También puede establecer valores predeterminados de toda la organización para más objetos estándar.

EN ESTA SECCIÓN:

Proteger configuración de colaboración de usuarios invitados

Cuando activa la configuración **Proteger acceso de registro de usuario invitado**, establece los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados como Privado para todos los objetos. Esta configuración también restringe el mofo en que comparte registros con usuarios invitados y le permite crear nuevas reglas de colaboración de usuario invitado.

Salvaguardar sus datos estableciendo niveles de acceso externo para más objetos estándar (Disponible de forma general)

Ahora puede establecer niveles de acceso externo para varios objetos estándar más. Seleccione acceso más restrictivo para usuarios externos sin cambiar el nivel de acceso predeterminado para usuarios internos. Los objetos disponibles para valores predeterminados de toda la organización externa varían dependiendo de las licencias de su organización y otros parámetros.

Seguir compartiendo registros al migrar a Gestión de territorio de compañía

Si está migrado a Gestión de territorio de compañía, puede mantener sus registros de colaboración de territorio originales de modo que su equipo de ventas pueda continuar trabajando. Una vez completada la migración, utilice el tipo de API de metadatos SharingSettings para eliminar estos registros.

Proteger configuración de colaboración de usuarios invitados

Cuando activa la configuración **Proteger acceso de registro de usuario invitado**, establece los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados como Privado para todos los objetos. Esta configuración también restringe el mofo en que comparte registros con usuarios invitados y le permite crear nuevas reglas de colaboración de usuario invitado.

Dónde: Este cambio se aplica a todas las comunidades a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Usuario invitado: Acceso restringido, Valor predeterminado de toda la organización privado para usuarios invitados y Nuevas reglas de colaboración

Salvaguardar sus datos estableciendo niveles de acceso externo para más objetos estándar (Disponible de forma general)

Ahora puede establecer niveles de acceso externo para varios objetos estándar más. Seleccione acceso más restrictivo para usuarios externos sin cambiar el nivel de acceso predeterminado para usuarios internos. Los objetos disponibles para valores predeterminados de toda la organización externa varían dependiendo de las licencias de su organización y otros parámetros.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Para establecer valores predeterminados de toda la organización externa, desde Configuración, ingrese `Configuración de colaboración` en el cuadro Búsqueda rápida, y luego seleccione **Configuración de colaboración**. Bajo Valores predeterminados de toda la organización, modifique el acceso externo predeterminado.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Descripción general de los valores predeterminados de toda la organización externos (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Seguir compartiendo registros al migrar a Gestión de territorio de compañía

Si está migrado a Gestión de territorio de compañía, puede mantener sus registros de colaboración de territorio originales de modo que su equipo de ventas pueda continuar trabajando. Una vez completada la migración, utilice el tipo de API de metadatos SharingSettings para eliminar estos registros.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Performance Edition y Developer Edition y en Enterprise Edition y Unlimited Edition con Sales Cloud.

CONSULTE TAMBIÉN

Trabajar sin interrupciones durante la migración a Gestión de territorio de compañía

Globalización: Nuevos formatos de configuración regional y Traducciones más largas

Active formatos nuevos y mejorados para fechas y horas internacionales mediante una actualización crítica. Lea de derecha a izquierda en reportes y tableros, y escriba traducciones más largas para componentes individuales a través del Sistema de traducción.

EN ESTA SECCIÓN:

Activar formatos de configuración regional de ICU (Actualización crítica)
Para ayudarle a hacer negocio allá donde esté, estamos adoptando los formatos de Componentes internacionales para Unicode (ICU) para fechas y horas. Estos nuevos formatos sustituyen formatos de Java 8 Development Kit (JDK8) de Oracle. ICU establece el estándar internacional para estos formatos para todas las configuraciones regionales. Los nuevos formatos proporcionan una experiencia coherente en la plataforma Salesforce y mejoran la integración con aplicaciones compatibles con ICU en todo el mundo.

Redactar traducciones más largas para componentes individuales
En Sistema de traducción, ahora puede modificar traducciones para componentes individuales que utilizan más de 40 caracteres. Ampliamos los límites de longitud de campo en la página Traducir para coincidir con la longitud de componente principal del elemento. Como siempre, también puede actualizar traducciones a través de la función Importar.

Leer de derecha a izquierda en reportes y tableros (Beta)
Realineamos reportes y tableros para idiomas de derecha a izquierda, como Hebreo y Árabe.

Se agregó Telangana a lista de selección Estado para India
Agregamos Telangana a lista de selección de estado de India. Se incluye cuando activa por primera vez las listas de selección país/territorio y estado en una organización, o puede agregarla a su lista de selección de estado activada para India en poco y sencillos pasos.

Activar formatos de configuración regional de ICU (Actualización crítica)

Para ayudarle a hacer negocio allá donde esté, estamos adoptando los formatos de Componentes internacionales para Unicode (ICU) para fechas y horas. Estos nuevos formatos sustituyen formatos de Java 8 Development Kit (JDK8) de Oracle. ICU establece el estándar internacional para estos formatos para todas las configuraciones regionales. Los nuevos formatos proporcionan una experiencia coherente en la plataforma Salesforce y mejoran la integración con aplicaciones compatibles con ICU en todo el mundo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en todas las ediciones, excepto a Database.com.

Cuándo: Puede activar esta actualización en Winter '20. Activaremos automáticamente esta actualización el lunes, 31 de enero de 2022. Las organizaciones creadas en Winter '20 o posterior tienen formatos de configuración regional de ICU activados de forma predeterminada.

Cómo: Antes de activar esta actualización en producción, consulte con sus proveedores de paquetes para asegurarse de que todos sus paquetes instalados son compatibles con los formatos de ICU. A continuación evalúe el impacto de las nuevas configuraciones regionales sobre su organización. Utilice esta consulta SOQL para encontrar la configuraciones regionales en uso en su organización y un conteo de usuarios para cada configuración regional:

```
SELECT toLabel(LocaleSidKey) LocaleName, LocaleSidKey, Count(id) UserCount FROM User where
 IsActive=true GROUP BY LocaleSidKey
```

Consulte la documentación para áreas recomendadas de pruebas y detalles acerca de los cambios para cada configuración regional.

Nota: Si su organización tiene menos de 100.000 usuarios, mostramos los resultados de la consulta en la página Actualizar detalles de la actualización crítica.

Para activar esta actualización, desde Configuración, ingrese `Actualizaciones críticas` en el cuadro Búsqueda rápida, luego haga seleccione **Actualizaciones críticas**. Para Activar formatos de configuración regional de ICU, haga clic en **Revisar**. Haga clic en **Activar**.

La configuración regional Inglés (Canadá) (en_CA) requiere una activación separada. Ingrese `Interfaz de usuario` en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione **Interfaz de usuario**. Seleccione **Activar formatos de ICU para configuración regional en_CA** y haga clic en **Guardar**.

Nota: La activación de la actualización crítica muestra los nuevos formatos de configuración regional en la interfaz de usuario. Los formatos de la ICU están disponibles en la versión 45.0 de la API y posteriores.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Volverse global con nuevos formatos de configuración regional internacionales (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Actualizaciones críticas y de seguridad

Redactar traducciones más largas para componentes individuales

En Sistema de traducción, ahora puede modificar traducciones para componentes individuales que utilizan más de 40 caracteres. Ampliamos los límites de longitud de campo en la página Traducir para coincidir con la longitud de componente principal del elemento. Como siempre, también puede actualizar traducciones a través de la función Importar.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Database.com Edition.

Cómo: Desde Configuración, ingrese `Traducir` en el cuadro Búsqueda rápida. Seleccione **Traducir** para acceder al Sistema de traducción.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Leer de derecha a izquierda en reportes y tableros (Beta)

Realineamos reportes y tableros para idiomas de derecha a izquierda, como Hebreo y Árabe.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Compatibilidad de idiomas de derecha a izquierda para reportes y tableros (Beta)

Se agregó Telangana a lista de selección Estado para India

Agregamos Telangana a la lista de selección de estado de India. Se incluye cuando activa por primera vez las listas de selección país/territorio y estado en una organización, o puede agregarla a su lista de selección de estado activada para India en poco y sencillos pasos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones.

Cómo: Para organizaciones creadas en Winter '20 o posterior, Telangana se incluye al activar las listas de selección País/Territorio y Estado.

Para organizaciones existentes que activaron las listas de selección País/Territorio y Estado, debe agregar Telangana a su lista.

1. En Configuración, ingrese `Listas de selección de estado y país/territorio` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Listas de selección de estado y país/territorio**.
2. En la página Configuración de listas de selección de estado y país, haga clic en **Configure estados y países**.
3. Para India, haga clic en **Modificar**.
4. Haga clic en **Nuevo estado**
5. Para Nombre de estado, ingrese `Telangana`. Para Código de estado, ingrese `TG`. Para Valor de integración, ingrese `Telangana`. Seleccione **Activo** y **Visible**. Haga clic en **Agregar**.
6. Haga clic en **Guardar**.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Activar y desactivar listas de selección de estado y país

Ayuda de Salesforce: Configurar listas de selección de estado y país

AppExchange: Datos de uso para paquetes de AppExchange, Anulación de suscripción de pruebas de ISV Hammer y Mejoras de AppExchange Checkout

Vea cómo está utilizando su compañía paquetes de AppExchange instalados. Evite que los socios de AppExchange utilicen una copia de los metadatos de su organización para probar sus nuevas versiones de paquete. Disfrute de la seguridad mejorada para pagos de AppExchange Checkout en el Área Económica Europea con autenticación de cliente más sólida.

EN ESTA SECCIÓN:

Obtener perspectivas acerca de los paquetes de AppExchange instalados de su compañía

A partir de agosto de 2019, App Analytics está disponible. Descubre cómo está aprovechando su compañía los paquetes de the AppExchange que instaló revisando resúmenes de uso. Los resúmenes de uso están disponibles para paquetes gestionados que pasaron la revisión de seguridad.

La autenticación sólida del cliente es compatible con AppExchange Checkout

La plataforma de pagos de AppExchange, Checkout, ahora admite la autenticación del cliente sólida (SCA) para pagos en el Área Económica Europea. SCA mejora la seguridad de sus pagos con un paso de verificación de identidad.

Obtener perspectivas acerca de los paquetes de AppExchange instalados de su compañía

A partir de agosto de 2019, App Analytics está disponible. Descubre cómo está aprovechando su compañía los paquetes de the AppExchange que instaló revisando resúmenes de uso. Los resúmenes de uso están disponibles para paquetes gestionados que pasaron la revisión de seguridad.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Cualquier usuario con acceso de creación a Solicitud de consulta de App Analytics puede solicitar un resumen de uso.

Cómo: Desde Configuración, ingrese `Uso de paquetes` en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione **Uso de paquetes**. Para solicitar un archivo .csv de sus datos de uso de paquete gestionado, haga clic en **Solicitar resumen**.

El vínculo para descargar un resumen de uso solicitado caduca pasados 15 minutos.

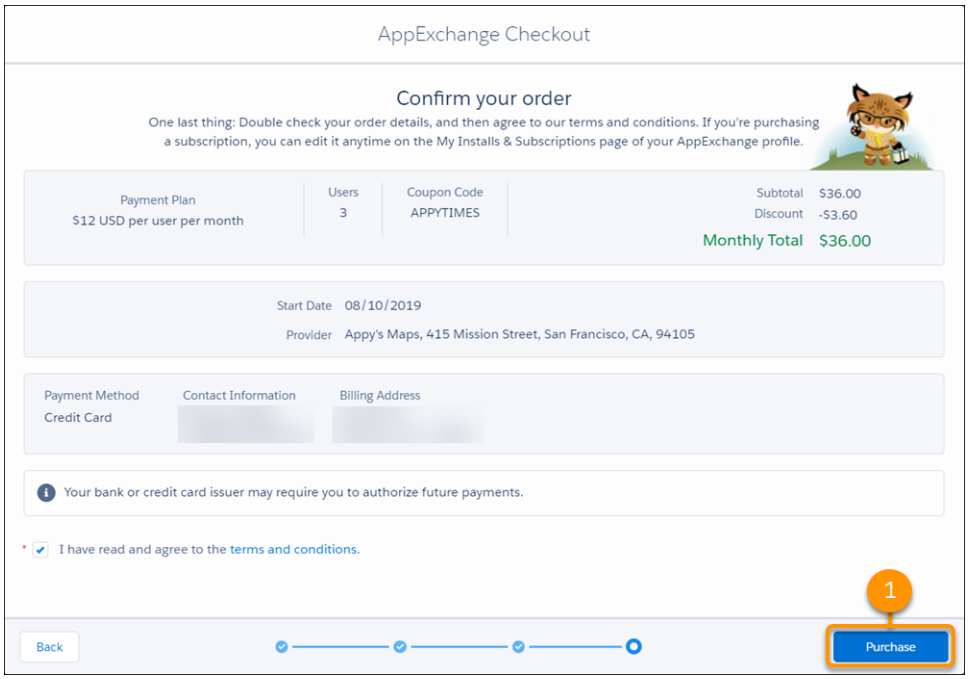
La autenticación sólida del cliente es compatible con AppExchange Checkout

La plataforma de pagos de AppExchange, Checkout, ahora admite la autenticación del cliente sólida (SCA) para pagos en el Área Económica Europea. SCA mejora la seguridad de sus pagos con un paso de verificación de identidad.

Dónde: Este cambio se aplica al mercado de AppExchange.

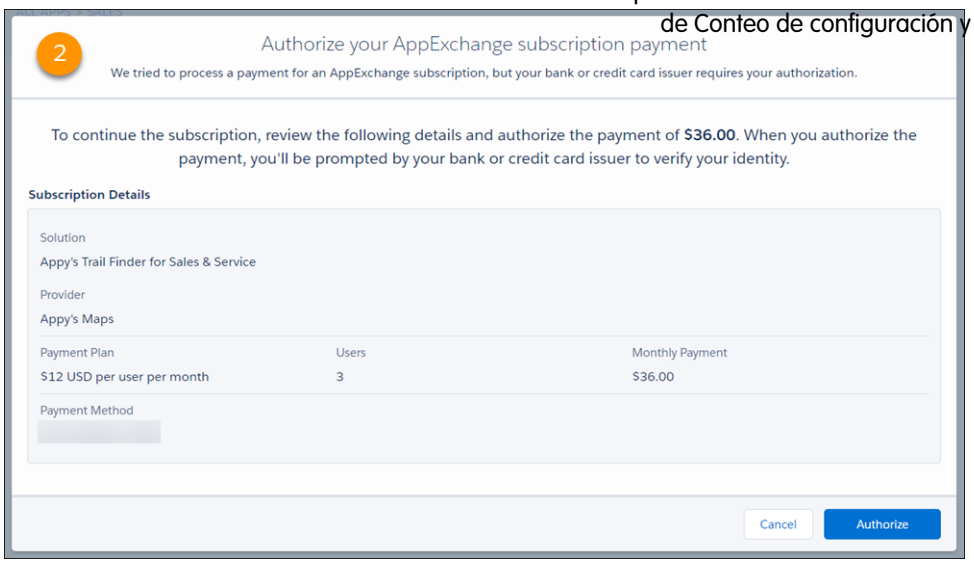
Por qué: A partir del 14 de septiembre de 2019, SCA es obligatorio como parte de la Segunda Directiva de servicios de pago (PSD2), una directiva de la Unión Europea. El objetivo de PSD2 es mejorar la experiencia de pago para comerciantes y clientes online.

Cómo: Si se encuentra en una región que requiere autenticación del cliente sólida, Checkout integra automáticamente SCA en la experiencia de pago.



Tras hacer clic en **Comprar** (1) en el último paso del asistente de pago de Checkout, es posible que le solicitemos verificar su identidad. Por ejemplo, es posible que le solicitemos ingresar un código de verificación que se envía al dispositivo móvil asociado con su método de pago.

Si compra una suscripción, su banco o emisor de tarjeta de crédito podría requerirle de forma periódica autorizar futuros pagos. Si se requiere su autorización, se la solicitamos cuando inicie sesión en AppExchange (2).



Configuración general: Compatibilidad para más factores de forma con sus aplicaciones Lightning, Conexiones mejoradas con servicios externos mejorados y Monitoreo de Conteo de configuración y Objeto personalizado

Cree aplicaciones Lightning compatibles con escritorio, teléfono o ambos. Cree mejores conexiones con servicios externos con Servicios externos mejorados. Compare cuántos objetos personalizados y configuraciones creó frente al total en su organización.

EN ESTA SECCIÓN:

Establecer una aplicación Lightning compatible con Escritorio, Teléfono o ambos

Cuando crea o modifica una aplicación Lightning, puede configurar qué factores de forma son compatibles y se pueden visualizar. ¿Creando una aplicación solo para usuarios de aplicación móvil? Designe esa aplicación Lightning para un teléfono.

Otorgar acceso a ajustes personalizados en perfiles y conjuntos de permisos tras la restricción de acceso de toda la organización (Actualización crítica)

Los usuarios sin el permiso Personalizar aplicación pueden leer configuraciones personalizadas utilizando las API proporcionadas por Salesforce. Este acceso se revocará como parte de una actualización crítica cuya instalación está programada junto con la versión Spring '20 (a partir del 3 de enero de 2020). Para la versión Winter '20, se introdujo un nuevo permiso para permitir acceso de lectura a configuraciones personalizadas. Para usuarios sin le permiso Personalizar aplicación, se puede establecer el permiso **Ver todas las configuraciones personalizadas** en un perfil o un conjunto de permisos para acceso fuera de código Apex o el contexto del modo del sistema.

Monitorear su objeto personalizado y Conteo de configuración en Descripción general del sistema

Compare el número de objetos personalizados y ajustes que creó en el número total en su organización, incluyendo aquellos instalados desde paquetes. Sepa cuándo se acerca o alcanza su límite. Descripción general del sistema ahora muestra el número de objetos que creó así como el total que tiene en su organización. Estos valores le ayudan a comprender cuántos objetos personalizados puede crear aún o instalar antes de alcanzar el límite.

Mostrar u ocultar fichas solo de Lightning

Las fichas exclusivas de Lightning Experience, como Plantillas de email y Calendario, aparecen ahora en la sección Configuración de ficha de perfiles. Ahora puede establecerlas como Valor predeterminado desactivado o Ficha oculta para perfiles que no necesitan verlas.

Los cambios de formato para registros se eliminan tras guardar

Cuando realiza cambios de formato en páginas de registro en objetos personalizados, los cambios de formato no aparecen inmediatamente. La página de registro muestra el formato actualizado cerca de 15 minutos después de volver a cargar la página. Este cambio es una ventaja para mejorar el desempeño de páginas de registro.

Obtener valores de horario de verano precisos con DATEVALUE()

La opción de fórmula DATAVALUE() proporciona valores de horario de verano más precisos sin soluciones. La opción evita una diferencia de una hora existente al procesar horas entre las 11:00 PM y la 1:00 AM.

Solucionar problemas de conexiones de OData con Rastreador de OData

Cuando se conecta a un servicio de datos externo, controla el modo en que ver y dirigir el flujo de datos externos en Salesforce. Pero a veces las fuentes de datos externas cambian sin su conocimiento. Utilice la nueva herramienta Rastreador de OData para validar extremos y probar consultas que dependen de datos procedentes de servicios de datos externos. La herramienta muestra respuestas sin procesar completas, dándole información completa para la depuración y el mantenimiento de sus conexiones.

Permiso Habilitar acceso a acciones personalizadas ya no es obligatorio

El permiso Habilitar acceso a acciones personalizadas ya no es obligatorio para acceder a acciones personalizadas.

Requerir el permiso Personalizar aplicación para el acceso de lectura directo a configuraciones personalizadas (Actualización crítica, Pospuesta).

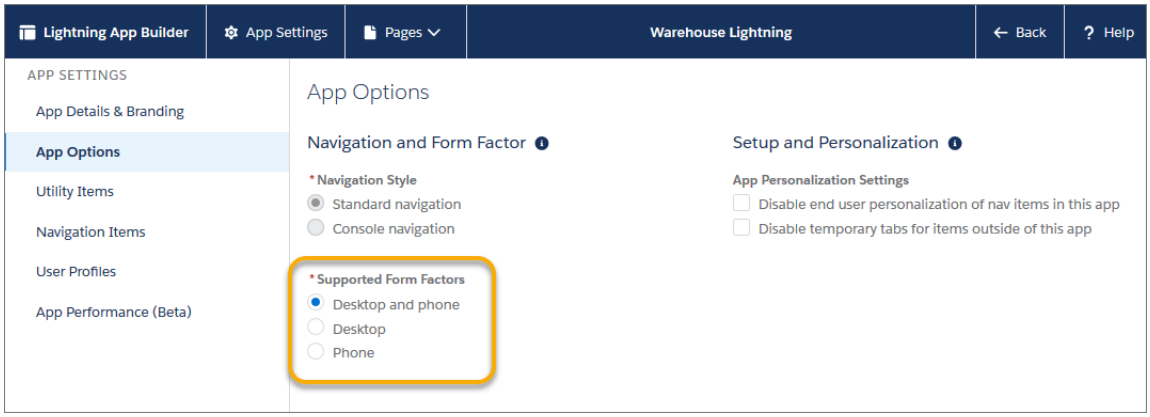
Esta actualización crítica se aplicará a partir del 3 de enero de 2020, como parte de la versión Spring '20 (originalmente planificada para el 6 de septiembre de 2019, luego pospuesta).

Establecer una aplicación Lightning compatible con Escritorio, Teléfono o ambos

Cuando crea o modifica una aplicación Lightning, puede configurar qué factores de forma son compatibles y se pueden visualizar. ¿Creando una aplicación solo para usuarios de aplicación móvil? Designe esa aplicación Lightning para un teléfono.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Disponible en escritorio para organizaciones que se inscribieron en la nueva aplicación móvil Salesforce.

Cómo: Vaya al Gestor de aplicaciones en Configuración, seleccione **Modificar** en la fila de la aplicación, y haga clic en **Opciones de aplicación**.



Sugerencia: Si restringe una aplicación a un solo tipo de dispositivo, solo los usuarios que visualizan la aplicación en el dispositivo pueden acceder a la aplicación. Por ejemplo, si selecciona **Teléfono**, sus usuarios de escritorio no ven la aplicación en el Iniciador de aplicación. Solo los usuarios de la aplicación móvil Salesforce pueden verla.

Otorgar acceso a ajustes personalizados en perfiles y conjuntos de permisos tras la restricción de acceso de toda la organización (Actualización crítica)

Los usuarios sin el permiso Personalizar aplicación pueden leer configuraciones personalizadas utilizando las API proporcionadas por Salesforce. Este acceso se revocará como parte de una actualización crítica cuya instalación está programada junto con la versión Spring '20 (a partir del 3 de enero de 2020). Para la versión Winter '20, se introdujo un nuevo permiso para permitir acceso de lectura a configuraciones personalizadas. Para usuarios sin le permiso Personalizar aplicación, se puede establecer el permiso **Ver todas las configuraciones personalizadas** en un perfil o un conjunto de permisos para acceso fuera de código Apex o el contexto del modo del sistema.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Contact Manager Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: La actualización clave para revocar el acceso a configuraciones personalizadas utilizando las API de usuarios sin el permiso Personalizar aplicación se aplicará a partir del 3 de enero de 2020, como parte de la versión Spring '20. Puede activar la actualización crítica en Summer '19 o posterior. Una vez activada la actualización de toda la organización, puede activar acceso de lectura a configuraciones personalizadas fuera de Apex o el contexto del sistema utilizando el permiso **Ver todas las configuraciones personalizadas** en un perfil o conjunto de permisos. Este permiso está disponible en la versión Winter '20.

Nota: Este cambio no afecta la accesibilidad de configuraciones personalizadas desde Apex o contextos de modo de sistema. Las configuraciones personalizadas recuperados utilizando código de Apex continúan funcionando tras esta actualización.

Cómo: Le recomendamos probar esta actualización en un entorno de sandbox antes de activarla en su organización de producción.

Para probar esta actualización antes de la fecha de entrada en vigor:

1. Desde Configuración, ingrese `Actualizaciones críticas` en el cuadro Búsqueda rápida y luego seleccione **Actualizaciones críticas**.
2. Haga clic en **Activar** para la actualización: **Requerir el permiso Personalizar aplicación para el acceso de lectura directo a configuraciones personalizadas**.
3. Otorgue el permiso **Ver todas las configuraciones personalizadas** en un perfil o conjunto de permisos. Para usuarios que no cuentan con el permiso Personalizar aplicación, esto permite acceso de lectura a configuraciones personalizadas fuera de un contexto del sistema o Apex.

   Perfiles

   a. Desde Configuración, busque Perfiles.
   b. Seleccione un perfil y haga clic en **Modificar**.
   c. En la sección Permisos administrativos, seleccione **Ver todas las configuraciones personalizadas**.
   d. Haga clic en **Guardar**.

   Conjuntos de permisos

   a. Desde Configuración, busque Conjuntos de permisos.
   b. Seleccione un conjunto de permisos y haga clic en **Modificar**.
   c. En la sección Seleccionar columnas para mostrar, busque **Ver todas las configuraciones personalizadas** y agregue el permiso a Configuración seleccionada.

d. Haga clic en **Guardar**.

Nota: Para minimizar el impacto sobre sus usuarios, puede asignar el permiso **Ver todas las configuraciones personalizadas** antes de activar la actualización crítica. Sin embargo, debe activar la actualización crítica para implementar los cambios de permiso realizados con el permiso **Ver todas las configuraciones personalizadas**.

Para obtener más información, consulte: Requerir el permiso Personalizar aplicación para el acceso de lectura directo a configuraciones personalizadas (Actualización crítica).

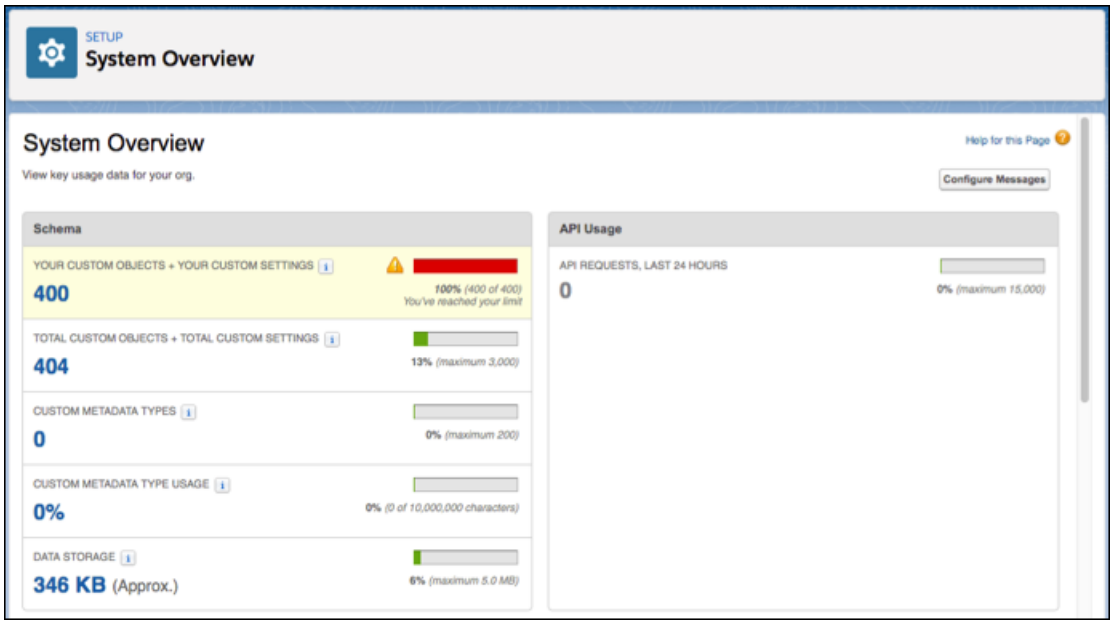
Monitorear su objeto personalizado y Conteo de configuración en Descripción general del sistema

Compare el número de objetos personalizados y ajustes que creó en el número total en su organización, incluyendo aquellos instalados desde paquetes. Sepa cuándo se acerca o alcanza su límite. Descripción general del sistema ahora muestra el número de objetos que creó así como el total que tiene en su organización. Estos valores le ayudan a comprender cuántos objetos personalizados puede crear aún o instalar antes de alcanzar el límite.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones.

Por qué: Cada edición de Salesforce tiene un límite en el número de objetos personalizados que puede crear en su organización. Más allá del límite de edición, un límite estricto determina cuántos objetos personalizados que puede instalar desde paquetes gestionados, como aplicaciones publicaciones en AppExchange de forma pública.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Descripción general del sistema` y, a continuación, seleccione **Descripción general del sistema**.



Sus objetos personalizados + Sus configuraciones personalizadas muestran el número de objetos personalizados y configuraciones activos creados por usted y los usuarios en su organización.

Total de objetos personalizados + Total de configuración personalizada muestra el número de objetos activos e inactivos en su organización, incluyendo los objetos creados por usted, creados por usuarios en su organización o instalados desde paquetes. Este número incluye

objetos personalizados eliminados recuperables que aún están esperando a ser eliminados de forma definitiva. Para obtener más información acerca del proceso de eliminación definitiva, consulte Eliminar objetos personalizados.

CONSULTE TAMBIÉN

Instalar aún más objetos personalizados en su organización

Mostrar u ocultar fichas solo de Lightning

Las fichas exclusivas de Lightning Experience, como Plantillas de email y Calendario, aparecen ahora en la sección Configuración de ficha de perfiles. Ahora puede establecerlas como Valor predeterminado desactivado o Ficha oculta para perfiles que no necesitan verlas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Los cambios de formato para registros se eliminan tras guardar

Cuando realiza cambios de formato en páginas de registro en objetos personalizados, los cambios de formato no aparecen inmediatamente. La página de registro muestra el formato actualizado cerca de 15 minutos después de volver a cargar la página. Este cambio es una ventaja para mejorar el desempeño de páginas de registro.

Dónde: Este cambio afecta a páginas de registro para objetos personalizados en Lightning Experience y comunidades Lightning. No afecta a páginas de registro a las que se accede en una aplicación de la consola Lightning.

Por qué: Las páginas de registro para objetos personalizados ahora utilizan caché duradero para almacenamiento persistente. Cuando abre una nueva página, la caché se actualiza por si solo y la página se carga con mayor rapidez porque los datos son fácilmente accesibles. Para invalidar le caché duradero, cierre sesión en Salesforce y vuelva a iniciar sesión. El caché duradero está disponible en organizaciones con caché de navegador seguro activado, que es una configuración activada de forma predeterminada.

Nota: La desactivación de caché de navegador seguro y persistente no es recomendada. Recomendamos desactivarla solo su está trabajando en una organización de sandbox o Developer Edition.

Cómo: Para ver sus cambios de formato inmediatamente, cierre sesión y vuelva a iniciar sesión. Otros usuarios no ven el campo hasta pasada 1 hora después de volver a cargar la página. Del mismo modo, también puede ver cambios de formato inmediatamente cuando cierran sesión y vuelven a iniciar sesión.

Este cambio se aplica también a formatos de registro actualizados a través del editor de formato, formatos compactos y páginas Lightning. Por ejemplo, el formato cambia cuando agrega un campo personalizado a un objeto personalizado y agrega ese campo al formato de página.

Para cambios de formato en una página Lightning, como a través del Generador de aplicaciones Lightning, continúa viendo sus cambios de inmediato tras volver a cargar una página. Sin embargo, otros usuarios y otros navegadores continúan viendo el cambio hasta 1 hora después cuando vuelven a cargar la página. Para ver los cambios de formato de inmediato, los usuarios puede cerrar sesión y volver a iniciar sesión.

CONSULTE TAMBIÉN

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

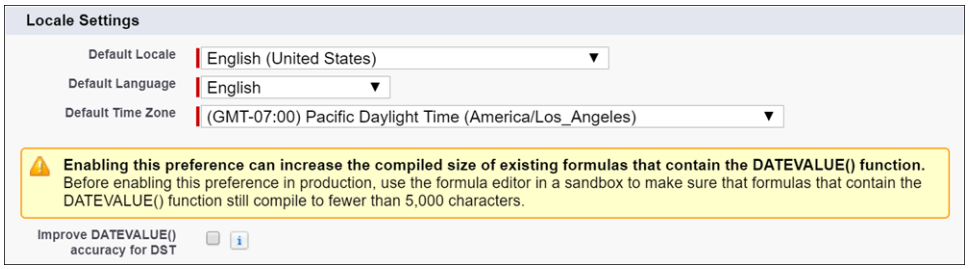
Guía del desarrollador de componentes Aura Lightning: Activar caché de navegador seguro

Obtener valores de horario de verano precisos con DATEVALUE()

La opción de fórmula DATAVALUE() proporciona valores de horario de verano más precisos sin soluciones. La opción evita una diferencia de una hora existente al procesar horas entre las 11:00 PM y la 1:00 AM.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones.

Cómo: Desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida , ingrese *Información de la compañía*. Bajo Configuración regional, seleccione **Mejorar la precisión de DATEVALUE() para DST**.



Importante: Si las fórmulas personalizadas de su organización incluyen soluciones que ajustan valores de fecha entre las 11:00 PM y la 1:00 AM, elimínelas antes de activar esta configuración. Si no elimina las soluciones, sus datos podrían no ser precisos. La activación de la preferencia puede también aumentar el tamaño compilado de fórmulas existentes con la función DATEVALUE().

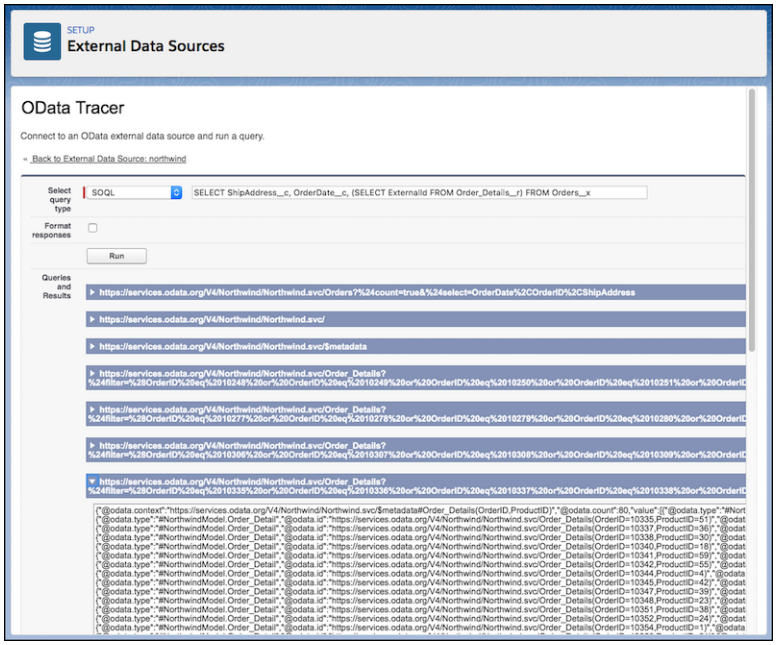
Solucionar problemas de conexiones de OData con Rastreador de OData

Cuando se conecta a un servicio de datos externo, controla el modo en que ver y dirigir el flujo de datos externos en Salesforce. Pero a veces las fuentes de datos externas cambian sin su conocimiento. Utilice la nueva herramienta Rastreador de OData para validar extremos y probar consultas que dependen de datos procedentes de servicios de datos externos. La herramienta muestra respuestas sin procesar completas, dándole información completa para la depuración y el mantenimiento de sus conexiones.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic como parte de Salesforce Connect. Salesforce Connect es gratuito para Developer Edition y está disponible por un costo adicional en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cómo: El Rastreador de OData está disponible para Salesforce Connect: OData 2.0 y Salesforce Connect: Fuentes de datos externas de OData 4.0.

Desde la página Fuentes de datos externas en Configuración, seleccione una fuente de datos externa y haga clic en **Abrir el Rastreador de OData**. Seleccione un tipo de consulta desde la lista de selección, ingrese su consulta y haga clic en **Ejecutar**. Revise los resultados en el área Consultas y Resultados. Todas las consultas se muestran en el orden de ejecución.



Permiso Habilitar acceso a acciones personalizadas ya no es obligatorio

El permiso Habilitar acceso a acciones personalizadas ya no es obligatorio para acceder a acciones personalizadas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Contacto Manager Edition y Developer Edition.

Requerir el permiso Personalizar aplicación para el acceso de lectura directo a configuraciones personalizadas (Actualización crítica, Pospuesta).

Esta actualización crítica se aplicará a partir del 3 de enero de 2020, como parte de la versión Spring '20 (originalmente planificada para el 6 de septiembre de 2019, luego pospuesta).

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Contact Manager Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: La actualización clave para revocar el acceso a configuraciones personalizadas utilizando las API de usuarios sin el permiso Personalizar aplicación se aplicará a partir del 3 de enero de 2020, como parte de la versión Spring '20. Puede activar la actualización crítica en Summer '19 o posterior. Una vez activada la actualización de toda la organización, puede activar acceso de lectura a configuraciones personalizadas fuera de Apex o el contexto del sistema utilizando el permiso **Ver todas las configuraciones personalizadas** en un perfil o conjunto de permisos. Este permiso está disponible en la versión Winter '20.

CONSULTE TAMBIÉN

Otorgar acceso a ajustes personalizados en perfiles y conjuntos de permisos tras la restricción de acceso de toda la organización (Actualización crítica)

Seguridad e identidad: Identity Connect 3.0, Verificación mejorada, Servicios Edge para dominios y Monitoreo en tiempo real y Seguridad de transacciones mejorada con disponibilidad general

Actualice a Identity Connect 3.0 para sincronizaciones más rápidas con Microsoft Active Directory y una gestión de los usuarios más sencilla. Cree su propia página de verificación de identidad para registrar los métodos de verificación de un usuario. Utilice Salesforce Edge para dar servicio a dominios de Salesforce y Comunidades, obteniendo una mejor conectividad y desempeño. Gestione aplicaciones conectadas con Configurar seguimiento de auditoría y etiquetas personalizadas, y vea más detalles HTTPS en la página Configuración de dominios. Monitoreo de eventos en tiempo real y Seguridad de transacciones mejorada tienen disponibilidad general.

EN ESTA SECCIÓN:

Autenticación e identidad: Aplicaciones conectadas con Identity Connect 3.0 y Verificación de identidad

Vamos a actualizar a Identity Connect 3.0 cuando se lance en octubre de 2019. Esta versión hace más fácil y más rápido sincronizar datos de usuarios entre Microsoft Active Directory y Salesforce. Para aplicaciones conectadas, ahora puede realizar seguimientos de cambios en políticas y parámetros, y puede reutilizar descripciones de ámbitos personalizados. También puede aprender a construir una aplicación conectada con un nuevo proyecto de Trailhead. Para la verificación de identidad, puede crear su propia página de verificación para registrar métodos de verificación y puede requerir a los usuarios que verifiquen sus identidades cuando cambien de dirección de email. Del mismo modo, un IdentityVerificationEvent está ahora disponible para almacenar datos de eventos.

Salesforce Shield: Monitoreo de eventos en tiempo real y Seguridad de transacciones mejorada tienen disponibilidad general y más opciones de cifrado

Obtenga transmisión y almacenamiento de eventos en tiempo real y políticas de seguridad de transacciones mejorada para varios nuevos objetos de eventos. Cree políticas de seguridad sin tocar o escribir una sola línea de Apex con el nuevo Generador de condiciones. Cifrado de plataforma Shield ofrece compatibilidad con tablas reducidas para cifrado determinista sin distinción entre mayúsculas y minúsculas (disponibilidad general), cifrado para campos de seguros y compatibilidad de sincronización para más datos cifrados.

Otros cambios de seguridad: Salesforce Edge, Mejoras en la configuración, Aplicación de TLS 1.2 y Entornos sandbox sin instancias

Estamos trasladando a los clientes con Mis dominios y Dominios personalizados a Salesforce Edge. La página Configuración de dominios ahora muestra más detalles, y nuevas políticas de nivel de seguridad de sesiones controlan el acceso a ciertas páginas y objetos de Configuración. S requiere TLS 1.2 para todas las conexiones HTTPS, y los nombres de instancias tienen programada su eliminación de las direcciones URL de sandbox de Mi dominio.

Autenticación e identidad: Aplicaciones conectadas con Identity Connect 3.0 y Verificación de identidad

Vamos a actualizar a Identity Connect 3.0 cuando se lance en octubre de 2019. Esta versión hace más fácil y más rápido sincronizar datos de usuarios entre Microsoft Active Directory y Salesforce. Para aplicaciones conectadas, ahora puede realizar seguimientos de cambios en políticas y parámetros, y puede reutilizar descripciones de ámbitos personalizados. También puede aprender a construir una aplicación conectada con un nuevo proyecto de Trailhead. Para la verificación de identidad, puede crear su propia página de verificación para registrar métodos de verificación y puede requerir a los usuarios que verifiquen sus identidades cuando cambien de dirección de email. Del mismo modo, un IdentityVerificationEvent está ahora disponible para almacenar datos de eventos.

EN ESTA SECCIÓN:

Crear su propia página para registrar métodos de verificación de un usuario

Cuando los usuarios externos registran un método de verificación, ya sea un número de teléfono o una dirección de email, Salesforce muestra una página Verificar para que los usuarios ingresen su código de verificación. Puede sustituir la página Verificar predeterminada por la suya, por ejemplo, para reflejar su marca o cumplir sus directrices corporativas. Usted crea su página Verificar con una página de Visualforce y un par de métodos de Apex. Además de la creación de esta página Verificar para registrar métodos de verificación, puede crear sus propias páginas Verificar para inscribir nuevos usuarios (registro automático) e iniciar sesión de usuarios externos (inicio sin contraseña).

Requerir verificación cuando los usuarios de comunidad cambian su dirección de email

Mejore la seguridad requiriendo a los usuarios confirmar los cambios de dirección de email de su comunidad. Cuando un usuario de comunidad cambia una dirección de email, puede tener un email enviado a la nueva dirección para confirmación. Cuando el usuario hace clic en el vínculo de confirmación en el mensaje, el cambio de dirección entra en vigor. Salesforce le recomienda activar confirmaciones de email para mejorar la seguridad. El envío de confirmaciones por email se produce automáticamente para nuevas comunidades y usuarios internos nuevos y existentes.

Asociar etiquetas personalizadas con ámbitos personalizados

En vez de crear una descripción única para cada ámbito personalizado, puede asociar una etiqueta personalizada con múltiples ámbitos personalizados. Una ventaja de una etiqueta personalizada es que puede mantener texto reutilizable en una única ubicación y traducir el texto a varios idiomas. Como contraste, debe mantenerse la descripción de un ámbito personalizado de forma separada con el ámbito personalizado al que se aplica. Las descripciones de ámbitos personalizados y las etiquetas personalizadas se muestran en la página de autenticación cuando un usuario autentica la aplicación conectada asociada.

Seguimiento de campos de configuración realizados en políticas de aplicaciones conectadas y parámetros

Seguimiento de auditoría de configuración ahora sigue algunas políticas de aplicaciones conectadas y actualizaciones de parámetros. Por ejemplo, si su organización tiene varios administradores, puede ver quién actualizó la URL de devolución de llamadas de una aplicación conectada o los permisos de acceso.

Sincronizar eficientemente sus usuarios de Active Directory en las instalaciones con Salesforce con mejoras de Identity Connect

A través de una arquitectura y experiencia de usuario mejoradas, Identity Connect 3.0 proporciona una sincronización rápida y sencilla de usuarios a escala entre Microsoft Active Directory y Salesforce. Con desempeño de sincronización en vivo a escala, Identity Connect 3.0 mejora las actualizaciones de conjuntos de permisos. Asigna de manera más eficiente perfiles a usuarios para reducir el tráfico de red y aumentar el desempeño. Identity Connect 3.0 también proporciona un entorno en tiempo de ejecución nuevo y mejorado, que lleva a una mejor utilización de la CPU durante la sincronización.

Aprender a construir una aplicación conectada para la integración de API

Como parte de la nueva ruta Crear integraciones utilizando aplicaciones conectadas, obtenga información acerca de cómo crear una aplicación conectada para integración de API en el proyecto Crear una aplicación conectada para integración de API. Empiece construyendo su propia aplicación conectada. Luego aprenda cómo implementar el flujo de autenticación del servidor web de OAuth 2.0. Luego puede definir qué usuarios pueden acceder a la aplicación conectada y dónde pueden acceder a ella utilizando políticas de OAuth.

Excluir secretos de consumidor del proveedor de autenticación en respuestas de API

De forma predeterminada, los secretos de consumidor cifrados del proveedor de autenticación aparecen en respuestas de API de SOAP y API de metadatos. Por seguridad, puede excluir secretos de consumidor de respuestas. Este cambio se aplica al recuperar e implementar una configuración. No se aplica a autenticación.

Realizar seguimiento de eventos de verificación de identidad de usuarios

Ahora puede capturar información acerca de eventos relacionados con verificación de identidad con IdentityVerificationEvent. Por ejemplo, puede determinar la actividad que solicitó la verificación de identidad, como inicio de sesión en Salesforce, conexión a una aplicación conectada o conexión a Salesforce Authenticator. Puede determinar dónde está ubicada físicamente la dirección IP del usuario y la política de seguridad requerida para la verificación de identidad de usuario. También puede determinar al estado del evento, como si se inició el proceso de verificación, si la verificación se realizó con éxito, y si no, por qué falló. IdentityVerificationEvent se utiliza en Real-time Event Monitoring para almacenar datos de eventos.

Beneficiarse de seguridad mejorada para errores de autorización personalizables

Los errores de autorización personalizables, como los errores de Apex procedentes de un controlador de registro o errores reportados desde un tercero ya no se muestran en la página Problema al iniciar sesión. Para garantizar una seguridad mayor, estos errores solo se muestran en la URL de la página Problema al iniciar sesión.

Se actualizó el campo URL de inicio de sesión en API de metadatos para respaldar configuraciones de SSO de SAML activadas por cifrado

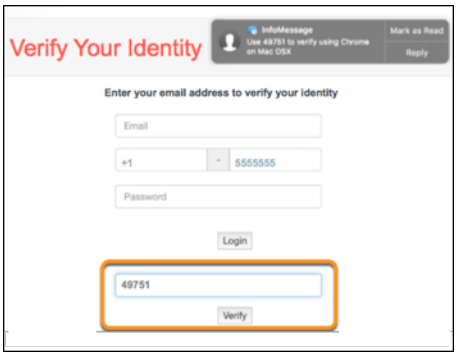
Agregamos un parámetro al campo `salesforceLoginUrl` del tipo de metadatos SamlSsoConfig para mejorar la compatibilidad para el cifrado. `salesforceLoginUrl` representa la dirección URL asociada con el inicio de sesión para el flujo de inicio de sesión único SSO Web de SAML. El nuevo parámetro, `sc=`***`samlSsoConfigId`***, representa su Id. El cambio no afecta al comportamiento de SSO de SAML existente.

Crear su propia página para registrar métodos de verificación de un usuario

Cuando los usuarios externos registran un método de verificación, ya sea un número de teléfono o una dirección de email, Salesforce muestra una página Verificar para que los usuarios ingresen su código de verificación. Puede sustituir la página Verificar predeterminada por la suya, por ejemplo, para reflejar su marca o cumplir sus directrices corporativas. Usted crea su página Verificar con una página de Visualforce y un par de métodos de Apex. Además de la creación de esta página Verificar para registrar métodos de verificación, puede crear sus propias páginas Verificar para inscribir nuevos usuarios (registro automático) e iniciar sesión de usuarios externos (inicio sin contraseña).

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning y se accede mediante Lightning Experience y Salesforce Classic. Las comunidades están disponibles en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Esta página Verificar personalizada utiliza colores de texto y letras diferentes a la página Verificar predeterminada. También solicita a los usuarios ingresar su código de verificación en la página de inicio de sesión en vez de en una página separada.



Cómo: Implementa registro de método de verificación con dos métodos de Apex. El método `initRegisterVerificationMethod` realiza la validación básica y envía un código de verificación al usuario a través del método de verificación de identidad registrado del usuario (dirección de email o SMS). A continuación, el método `verifyRegisterVerificationMethod` comprueba si el usuario ingresó el código de verificación correcto. Si el código de verificación es correcto, `verifyRegisterVerificationMethod`:

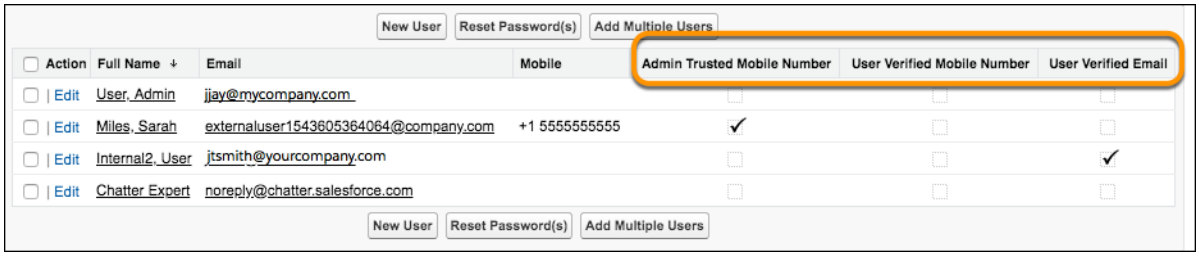
- Registra la actividad en la página Historial de verificación de identidad

- Actualiza el registro del usuario indicando qué método de verificación registró el usuario (también denominado bit de verificación del usuario)

Si el código es incorrecto, se devuelve un mensaje de error.

Puede comprobar si un usuario registró una dirección de email o un número de teléfono en la página Configuración de usuarios. Cree una vista de lista, e incluya estos métodos de verificación.

- Email verificado del usuario
- Número de teléfono celular verificado del usuario
- Número de teléfono celular verificado del administrador



Nota: Utilice `initRegisterVerificationMethod` y `verifyRegisterVerificationMethod` para registrar la dirección de email o el número de teléfono de un usuario. Si solo está cambiando la dirección de email de un usuario ya registrado, no utilice estos métodos. Los usuarios se verifican automáticamente cuando activa **Requerir confirmaciones de email para cambios de dirección de email (se aplica a usuarios externos en Comunidades Lightning)** en la página Configuración de verificación de identidad.

CONSULTE TAMBIÉN

Requerir verificación cuando los usuarios de comunidad cambian su dirección de email

Ayuda de Salesforce: Métodos para verificar su identidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

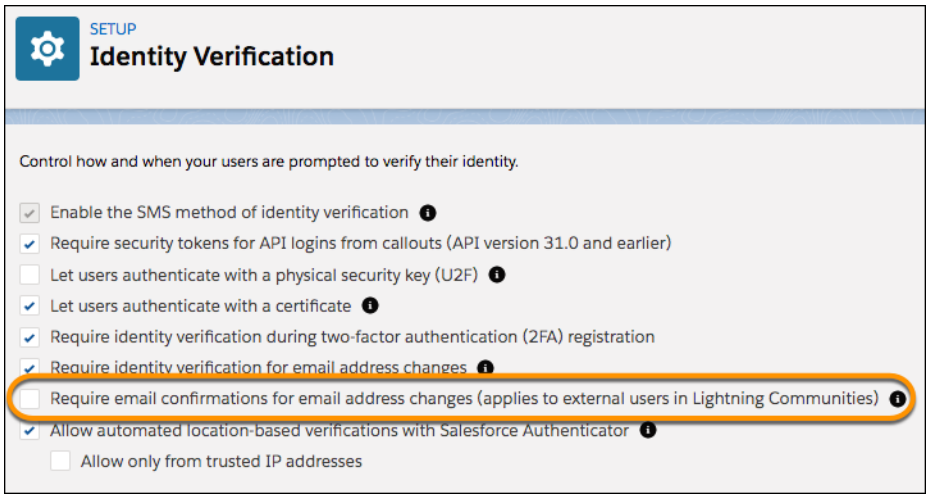
Ayuda de Salesforce: Historial de verificación de identidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Requerir verificación cuando los usuarios de comunidad cambian su dirección de email

Mejore la seguridad requiriendo a los usuarios confirmar los cambios de dirección de email de su comunidad. Cuando un usuario de comunidad cambia una dirección de email, puede tener un email enviado a la nueva dirección para confirmación. Cuando el usuario hace clic en el vínculo de confirmación en el mensaje, el cambio de dirección entra en vigor. Salesforce le recomienda activar confirmaciones de email para mejorar la seguridad. El envío de confirmaciones por email se produce automáticamente para nuevas comunidades y usuarios internos nuevos y existentes.

Dónde: Este cambio se aplica a usuarios internos en comunidades Lightning a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Para activar confirmaciones por email, desde la página Configuración de verificación de identidad, seleccione **Requerir confirmaciones de email para cambios de dirección de email (se aplica a usuarios externos en Comunidades Lightning)**.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar cuándo se solicita a los usuarios verificar su identidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

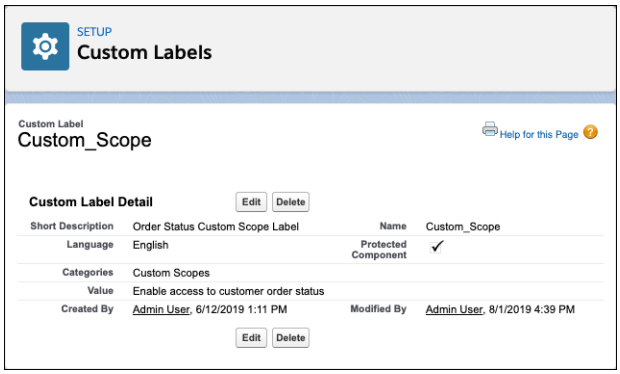
Crear su propia página para registrar métodos de verificación de un usuario

Asociar etiquetas personalizadas con ámbitos personalizados

En vez de crear una descripción única para cada ámbito personalizado, puede asociar una etiqueta personalizada con múltiples ámbitos personalizados. Una ventaja de una etiqueta personalizada es que puede mantener texto reutilizable en una única ubicación y traducir el texto a varios idiomas. Como contraste, debe mantenerse la descripción de un ámbito personalizado de forma separada con el ámbito personalizado al que se aplica. Las descripciones de ámbitos personalizados y las etiquetas personalizadas se muestran en la página de autenticación cuando un usuario autentica la aplicación conectada asociada.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Cree una etiqueta personalizada para ámbitos personalizados en la página Configuración de etiquetas personalizadas.



CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Crear un ámbito personalizado de OAuth (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

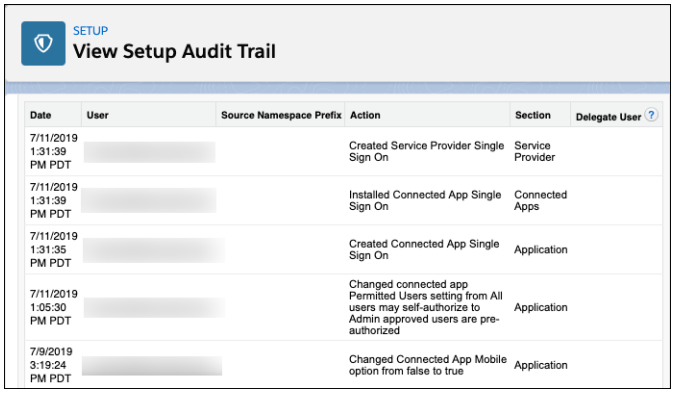
Ayuda de Salesforce: Etiquetas personalizadas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Seguimiento de campos de configuración realizados en políticas de aplicaciones conectadas y parámetros

Seguimiento de auditoría de configuración ahora sigue algunas políticas de aplicaciones conectadas y actualizaciones de parámetros. Por ejemplo, si su organización tiene varios administradores, puede ver quién actualizó la URL de devolución de llamadas de una aplicación conectada o los permisos de acceso.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Vea las actualizaciones de aplicaciones conectadas disponibles en la página Ver Seguimiento de auditoría de configuración.



CONSULTE TAMBIÉN

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

Sincronizar eficientemente sus usuarios de Active Directory en las instalaciones con Salesforce con mejoras de Identity Connect

A través de una arquitectura y experiencia de usuario mejoradas, Identity Connect 3.0 proporciona una sincronización rápida y sencilla de usuarios a escala entre Microsoft Active Directory y Salesforce. Con desempeño de sincronización en vivo a escala, Identity Connect 3.0 mejora las actualizaciones de conjuntos de permisos. Asigna de manera más eficiente perfiles a usuarios para reducir el tráfico de red y aumentar el desempeño. Identity Connect 3.0 también proporciona un entorno en tiempo de ejecución nuevo y mejorado, que lleva a una mejor utilización de la CPU durante la sincronización.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic y está disponible por un costo adicional en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition. Developer Edition incluye 10 licencias de conjuntos de permisos de Identity Connect.

Cuándo: Identity Connect 3.0 se lanzará en octubre de 2019. Haga contacto con el Servicio de atención al cliente de Salesforce para adquirir licencias.

Por qué: Identity Connect 3.0 se ejecuta con un repositorio PostgreSQL integrado de forma predeterminada, que sustituye el repositorio Orient DB proporcionado en versiones anteriores. También puede configurar Identity Connect para utilizar un repositorio PostgreSQL externo. Ya no se admite la ejecución de Identity Connect con un repositorio MySQL. Identity Connect 3.0 también presenta una experiencia centrada en la diagnosis con registros intuitivos sobre los que se pueden realizar acciones y una nueva página de diagnosis en la interfaz de usuario del administrador.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Aprender a construir una aplicación conectada para la integración de API

Como parte de la nueva ruta Crear integraciones utilizando aplicaciones conectadas, obtenga información acerca de cómo crear una aplicación conectada para integración de API en el proyecto Crear una aplicación conectada para integración de API. Empiece construyendo su propia aplicación conectada. Luego aprenda cómo implementar el flujo de autenticación del servidor web de OAuth 2.0. Luego puede definir qué usuarios pueden acceder a la aplicación conectada y dónde pueden acceder a ella utilizando políticas de OAuth.

Dónde: Este proyecto y ruta de Trailhead se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.



CONSULTE TAMBIÉN

Proyecto de Trailhead: Crear una aplicación conectada para integración de API (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

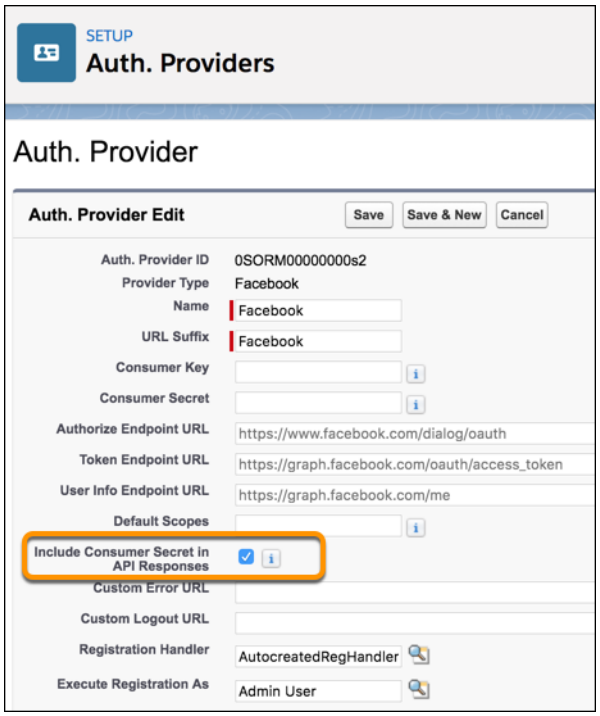
Ruta de Trailhead: Crear integraciones utilizando aplicaciones conectadas (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Excluir secretos de consumidor del proveedor de autenticación en respuestas de API

De forma predeterminada, los secretos de consumidor cifrados del proveedor de autenticación aparecen en respuestas de API de SOAP y API de metadatos. Por seguridad, puede excluir secretos de consumidor de respuestas. Este cambio se aplica al recuperar e implementar una configuración. No se aplica a autenticación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones.

Cómo: Desde la página Configuración de proveedor de autenticación, haga clic en **Modificar** junto a su proveedor de autenticación. Anule la selección de **Incluir secreto de consumidor en respuestas de API**.



Nota: Si utilizó su propia clave de consumidor y secreto de consumidor en vez del secreto predeterminado que proporciona Salesforce, considere no desactivar esta opción. La exclusión del secreto puede dividir conjuntos de datos y otros metadatos de proveedor de autenticación porque una clave de consumidor espera un secreto de consumidor. Puede solucionar este problema insertando la clave manualmente durante la implementación.

CONSULTE TAMBIÉN

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

Realizar seguimiento de eventos de verificación de identidad de usuarios

Ahora puede capturar información acerca de eventos relacionados con verificación de identidad con IdentityVerificationEvent. Por ejemplo, puede determinar la actividad que solicitó la verificación de identidad, como inicio de sesión en Salesforce, conexión a una aplicación conectada o conexión a Salesforce Authenticator. Puede determinar dónde está ubicada físicamente la dirección IP del usuario y la política de seguridad requerida para la verificación de identidad de usuario. También puede determinar al estado del evento, como si se inició el proceso de verificación, si la verificación se realizó con éxito, y si no, por qué falló. IdentityVerificationEvent se utiliza en Real-time Event Monitoring para almacenar datos de eventos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: Disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Salesforce Event Monitoring. Para ver y gestionar eventos, active el permiso de usuario Visualizar eventos de detección de fuga de datos.

Cómo: Para ver y gestionar eventos con Gestor de eventos, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese `Gestor de eventos`, y seleccione **Gestor de eventos**.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de eventos de Salesforce Platform: Referencia (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Beneficiarse de seguridad mejorada para errores de autorización personalizables

Los errores de autorización personalizables, como los errores de Apex procedentes de un controlador de registro o errores reportados desde un tercero ya no se muestran en la página Problema al iniciar sesión. Para garantizar una seguridad mayor, estos errores solo se muestran en la URL de la página Problema al iniciar sesión.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Database.com Edition.

Cómo: Vea errores de autorización personalizables en la URL de la página Problema al iniciar sesión. En esta URL de ejemplo, el error de autorización personalizado comienza con `AuthorizationError`.

```
https://myorg.my.salesforce.com/_nc_external/identity/sso/ui/AuthorizationError?ErrorCode=No_OAuth_Token&ErrorDescription=Este+es+un+error+personalizado
```

Se actualizó el campo URL de inicio de sesión en API de metadatos para respaldar configuraciones de SSO de SAML activadas por cifrado

Agregamos un parámetro al campo `salesforceLoginUrl` del tipo de metadatos SamlSsoConfig para mejorar la compatibilidad para el cifrado. `salesforceLoginUrl` representa la dirección URL asociada con el inicio de sesión para el flujo de inicio de sesión único SSO Web de SAML. El nuevo parámetro, `sc=`***`samlSsoConfigId`***, representa su Id. El cambio no afecta al comportamiento de SSO de SAML existente.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones.

Por qué: Este parámetro se utiliza para implementar configuraciones de SSO de SAML activadas para cifrado a través de la API de metadatos. Cambiamos la URL de inicio de sesión de SSO de SAML en la API de metadatos para ser la misma que en la interfaz de usuario. Para la compatibilidad con versiones anteriores, Salesforce acepta implementaciones con o sin el parámetro. Este comportamiento se aplica a API de la versión 47.0 y posteriores.

Cómo: Esta es una dirección URL de inicio de sesión SAML SSO con el parámetro `sc=`***`samlSsoConfigId`*** agregado, `https://mycompany.my.salesforce.com?sc=0LEB0000000CCC`.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de metadatos de la API: SamlSsoConfig

Salesforce Shield: Monitoreo de eventos en tiempo real y Seguridad de transacciones mejorada tienen disponibilidad general y más opciones de cifrado

Obtenga transmisión y almacenamiento de eventos en tiempo real y políticas de seguridad de transacciones mejorada para varios nuevos objetos de eventos. Cree políticas de seguridad sin tocar o escribir una sola línea de Apex con el nuevo Generador de condiciones. Cifrado de plataforma Shield ofrece compatibilidad con tablas reducidas para cifrado determinista sin distinción entre mayúsculas y minúsculas (disponibilidad general), cifrado para campos de seguros y compatibilidad de sincronización para más datos cifrados.

EN ESTA SECCIÓN:

Cifrado de plataforma: Campos de seguros, Configuración a través de la API de metadatos y Tablas reducidas para el cifrado determinista (Disponibilidad general)

No solo puede cifrar más datos con Cifrado de plataforma Shield, puede también gestionar sus datos y configuración cifrados de manera más eficiente. Cifre campos de seguros y sincronice datos con todos los campos y archivos utilizando el servicio de cifrado en segundo plano. Active la configuración de Cifrado de plataforma Shield en sus organizaciones borrador directamente desde la API de metadatos. Consiga mejores resultados de filtrado sobre datos cifrados con la admisión de tablas reducidas para el cifrado determinista (disponibilidad general).

Monitoreo de eventos: Monitoreo de eventos en tiempo real y Seguridad de transacciones mejorada tienen disponibilidad general, se retira Seguridad de transacciones heredada

Estar muy al tanto de lo que está ocurriendo en su organización es sencillo con la nueva función Monitoreo de eventos en tiempo real, que ahora tiene disponibilidad general. ¿Desea almacenar datos de eventos de modo que pueda examinarlos con mayor detalle más tarde? Ahora tiene seis meses para hacerlo. Con Seguridad de transacciones mejorada, puede crear acciones que se desencadenan para cualquier objeto estándar o personalizado. Le recomendamos que empiece a crear estas políticas mejoradas sin demora porque vamos a retirar el marco de trabajo de seguridad de transacciones heredado en el futuro. Utilice la nueva interfaz de Apex para la codificación asíncrona de sus políticas.

Cifrado de plataforma: Campos de seguros, Configuración a través de la API de metadatos y Tablas reducidas para el cifrado determinista (Disponibilidad general)

No solo puede cifrar más datos con Cifrado de plataforma Shield, puede también gestionar sus datos y configuración cifrados de manera más eficiente. Cifre campos de seguros y sincronice datos con todos los campos y archivos utilizando el servicio de cifrado en segundo plano. Active la configuración de Cifrado de plataforma Shield en sus organizaciones borrador directamente desde la API de metadatos. Consiga mejores resultados de filtrado sobre datos cifrados con la admisión de tablas reducidas para el cifrado determinista (disponibilidad general).

EN ESTA SECCIÓN:

Cifrar la información de seguros de sus clientes

Cuando los clientes confían en usted para la cobertura de seguro, comparten parte de su información más personal y confidencial con usted. Agregue otra capa de seguridad para proteger esos datos confidenciales con Cifrado de plataforma Shield. Puede cifrar información acerca de un conjunto de eventos de vida, pólizas de seguro, reclamaciones y detalles relacionados con esquemas de cifrado determinista o probabilista.

Sincronizar datos en más campos con el servicio de cifrado en segundo plano con autoservicio

Cifrado de plataforma Shield está aquí para ayudar a eliminar una llamada adicional al Servicio de atención al cliente de Salesforce. El proceso de cifrado en segundo plano con autoservicio ahora aplica su material de clave activo a la descripción y a los campos de área largos y de texto enriquecido. También puede ver datos estadísticos sobre campos Datos adjuntos-Cuerpo de contenido y sincronizar material de clave activo con datos adjuntos. Mantener su política de cifrado al día se volvió más sencillo.

Activar la configuración de cifrado de plataforma de forma programática a través de la API

Cuando configura sus organizaciones de forma programática, active rápidamente la configuración de Cifrado de plataforma Shield con nuevos campos booleanos de la API de metadatos. Ya no tendrá que cambiar entre la página Configuración avanzada en Configuración y su entorno de desarrollador.

Mejorar el filtrado sobre datos cifrados con tablas reducidas (disponibilidad general)

La compatibilidad del cifrado determinista que mantiene los filtros para tablas reducidas tiene ahora disponibilidad general, lo que le da un mejor filtrado sobre los datos cifrados inactivos.

Activar cifrado para transcripciones de chat por sí mismo

Despídase de un paso adicional cuando activa Cifrado de plataforma Shield para chats transcritos entre agentes y clientes. Ahora no tiene que hacer contacto con el Servicio de Atención al Cliente de Salesforce. Cifrado de plataforma Shield está disponible para los campos Cuerpo y Cuerpo de transcripción del supervisor del chat.

Cifrar la información de seguros de sus clientes

Cuando los clientes confían en usted para la cobertura de seguro, comparten parte de su información más personal y confidencial con usted. Agregue otra capa de seguridad para proteger esos datos confidenciales con Cifrado de plataforma Shield. Puede cifrar información acerca de un conjunto de eventos de vida, pólizas de seguro, reclamaciones y detalles relacionados con esquemas de cifrado determinista o probabilista.

Dónde: Este cambios se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition con Financial Services Cloud y Cifrado de plataforma Shield activados.

Por qué: Cuando cifra datos de seguros con Cifrado de plataforma Shield, agrega cifrado seguro inactivo a la información de clientes en estos campos.

Evento clave comercial

- Nombre de evento clave

Reclamación

- Número de reclamación
- Sitio de incidente
- Número de reporte

Propiedad del cliente

- Dirección
- Nombre del tenedor de gravamen

Póliza de seguros

- Número de póliza
- Oficina de servicios
- Número de póliza universal

Evento de vida de persona

- Nombre del evento

Tenencia de valores

- Nombre

Cómo: En la página Política de cifrado de Configuración, seleccione **Cifrar campos**. Luego haga clic en **Modificar** y seleccione un campo. Puede aplicar el esquema de cifrado probabilista o determinista al campo.

CONSULTE TAMBIÉN

Proteger información confidencial de sus tomadores de seguros

Guía de actualización de Financial Services Cloud: Activar Insurance para Financial Services Cloud (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Sincronizar datos en más campos con el servicio de cifrado en segundo plano con autoservicio

Cifrado de plataforma Shield está aquí para ayudar a eliminar una llamada adicional al Servicio de atención al cliente de Salesforce. El proceso de cifrado en segundo plano con autoservicio ahora aplica su material de clave activo a la descripción y a los campos de área largos y de texto enriquecido. También puede ver datos estadísticos sobre campos Datos adjuntos-Cuerpo de contenido y sincronizar material de clave activo con datos adjuntos. Mantener su política de cifrado al día se volvió más sencillo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: En la página Datos estadísticos de cifrado y Sincronización de datos en Configuración, seleccione un tipo de objeto o un objeto personalizado en el panel izquierdo. Luego haga clic en **Sincronizar**.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Sincronizar su cifrado de datos con el servicio de cifrado en segundo plano (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Activar la configuración de cifrado de plataforma de forma programática a través de la API

Cuando configura sus organizaciones de forma programática, active rápidamente la configuración de Cifrado de plataforma Shield con nuevos campos booleanos de la API de metadatos. Ya no tendrá que cambiar entre la página Configuración avanzada en Configuración y su entorno de desarrollador.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Utilice los nuevos campos booleanos en los nuevos tipos de metadatos EncryptionKeySettings y PlatformEncryptionSettings para:

- Activar el servicio de claves de solo caché
- Excluirse de procesos de derivación de claves en claves proporcionadas por clientes
- Activar detección de reproducción en llamadas de claves solo de caché
- Activar el cifrado en campos personalizados en paquetes gestionados instalados
- Requerir una segunda forma de autenticación para tareas de gestión de claves
- Requerir el permiso Gestionar claves de cifrado para tareas de políticas de cifrado
- Activar el esquema de cifrado determinista
- Activar el proceso de cifrado en segundo plano para el historial de campos y los valores de seguimiento de noticias en tiempo real
- Activar Cifrado de plataforma Shield para eventos de Captura de datos de cambio

Para obtener más información sobre estos parámetros y lo que ocurre cuando se establecen en `true`, la sobre los tipos de metadatos PlatformEncryptionSettings y EncryptionKeySettings en la Guía del desarrollador de la API de metadatos de Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Configuración expuesta en API de metadatos

Guía del desarrollador de metadatos de la API: EncryptionKeySettings (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Guía del desarrollador de metadatos de la API: PlatformEncryptionSettings (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Mejorar el filtrado sobre datos cifrados con tablas reducidas (disponibilidad general)

La compatibilidad del cifrado determinista que mantiene los filtros para tablas reducidas tiene ahora disponibilidad general, lo que le da un mejor filtrado sobre los datos cifrados inactivos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: En Configuración, en la página Configuración avanzada, active **Cifrado determinista** y aplique cifrado determinista a un campo estándar o personalizado. Cuando se activan, las tablas reducidas se crean y se utilizan automáticamente donde proceda.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Filtrar datos cifrados con cifrado determinista (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Activar cifrado para transcripciones de chat por sí mismo

Despídase de un paso adicional cuando activa Cifrado de plataforma Shield para chats transcritos entre agentes y clientes. Ahora no tiene que hacer contacto con el Servicio de Atención al Cliente de Salesforce. Cifrado de plataforma Shield está disponible para los campos Cuerpo y Cuerpo de transcripción del supervisor del chat.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Acceder a los objetos de Entrada de plática requiere la licencia Participación digital.

Cómo: Antes de poder aplicar el cifrado a los campos de chat, agregue el campo Cuerpo de transcripción del supervisor al formato de página de inicio de registro LiveChatTranscript. Luego diríjase a la página Política de cifrado en Configuración. Haga clic en **Cifrar campos**, luego en **Modificar**, y aplique el cifrado a los campos de chat.

Monitoreo de eventos: Monitoreo de eventos en tiempo real y Seguridad de transacciones mejorada tienen disponibilidad general, se retira Seguridad de transacciones heredada

Estar muy al tanto de lo que está ocurriendo en su organización es sencillo con la nueva función Monitoreo de eventos en tiempo real, que ahora tiene disponibilidad general. ¿Desea almacenar datos de eventos de modo que pueda examinarlos con mayor detalle más tarde? Ahora tiene seis meses para hacerlo. Con Seguridad de transacciones mejorada, puede crear acciones que se desencadenan para cualquier objeto estándar o personalizado. Le recomendamos que empiece a crear estas políticas mejoradas sin demora porque vamos a retirar el marco de trabajo de seguridad de transacciones heredado en el futuro. Utilice la nueva interfaz de Apex para la codificación asíncrona de sus políticas.

EN ESTA SECCIÓN:

Transmitir y almacenar datos de eventos casi en tiempo real (Disponibilidad general)

Con la nueva función Monitoreo de eventos en tiempo real, puede transmitir y almacenar datos de eventos y crear políticas de seguridad de transacciones para varios nuevos eventos en Salesforce, todos ellos en tiempo real. Cuando activa Monitoreo de eventos en tiempo real, automáticamente obtiene Seguridad de transacciones mejorada, que es la función más reciente y estupenda de Salesforce para crear políticas de seguridad de transacciones. Utilice el Gestor de eventos para ver y monitorear eventos en su organización.

Crear políticas de seguridad de transacciones para proteger objetos (Disponible de forma general)

Utilice Seguridad de transacciones mejorada, la vertiente más reciente de la función de seguridad de transacciones de Salesforce, para crear políticas de seguridad de transacciones que ejecutan acciones sobre cualquier objeto estándar o personalizado. En el marco de trabajo de seguridad de transacciones heredado, puede crear políticas que ejecutan acciones solo sobre algunos objetos estándar.

Los objetos de los eventos AdminSetupEventStream y AdminSetupEvent ya no están disponibles

Los objetos de evento AdminSetupEventStream y AdminSetupEvent estaban anteriormente en versión beta en Summer '19. Eliminamos toda la documentación acerca de estos objetos.

Migrar políticas heredadas al marco de trabajo de seguridad de transacciones mejorado (Actualización crítica)

Con el nuevo marco de trabajo de la política de seguridad de transacciones mejorada de Salesforce, puede crear políticas de seguridad de transacciones que ejecutan acciones en cualquier objeto estándar o personalizado. Ahora que el nuevo marco está disponible de forma general, estamos retirando el marco de trabajo heredado en la versión Summer '20. Para prepararse para esta retirada y sacar provecho de las nuevas funciones, migre sus políticas de seguridad de transacciones heredadas al nuevo marco de trabajo lo antes posible.

Codificar Apex asíncrono en políticas de seguridad de transacciones

Utilice la nueva interfaz de Apex `TxnSecurity.AsyncCondition` para codificar Apex asíncrono en sus políticas de seguridad de transacciones mejoradas. Las llamadas de Apex no se admiten en el marco de trabajo de seguridad de transacciones mejorado.

Revisar las mejoras del Generador de condiciones entre la versión beta y la disponibilidad general

Cambiamos las condiciones para crear políticas de seguridad de transacciones en el Generador de condiciones. Como resultado, los campos disponibles son más relevantes para la creación de políticas. Las políticas beta que hacen referencias a las condiciones eliminadas no se pueden ejecutar en la versión con disponibilidad general, lo que da como resultado un comportamiento de fallo y cierre y acceso bloqueado. Para garantizar una actualización sin problemas, elimine estos tipos de políticas beta.

Incluir políticas de seguridad de transacciones en paquetes independientemente de las suscripciones de complementos

Los tres tipos de políticas de seguridad de transacciones ahora se admiten completamente en paquetes gestionados y desbloqueados: las implementaciones de `TxnSecurity.EventCondition` (marco de trabajo mejorado), `TxnSecurity.PolicyCondition` (marco de trabajo heredado), y políticas creadas con el Generador de condiciones. Los socios ISV pueden incluir políticas de seguridad de transacciones en sus paquetes gestionados independientemente de las suscripciones de complementos instaladas en la organización suscriptora.

Las políticas de seguridad de transacciones heredadas ya no fallan para usuarios inactivos

Anteriormente, las políticas de seguridad de transacciones heredadas (implementadas con `TxnSecurity.PolicyCondition`) fallaban y se cerraban si el usuario de ejecución estaba inactivo. Ahora el usuario de proceso automatizado siempre ejecuta las políticas. Este comportamiento es más apropiado y garantiza que la política no falle incluso cuando el usuario de ejecución esté inactivo.

El objeto LoginEventStream captura intentos de inicio de sesión no válidos

En versiones anteriores, el objeto LoginEventStream solo capturaba intentos de inicio de sesión válidos. Debido a que el objeto LoginEventStream ahora captura también intentos de inicio de sesión no válidos, verá más entradas de LoginEventStream. Este comportamiento también se aplica al objeto LoginEvent y ahora es coherente con Historial de inicios de sesión.

Obtener información sobre eventos de REST de Apex en EventLogFile

El nuevo tipo de evento de la API de REST de Apex en el objeto EventLogFile captura información sobre cada solicitud de la API de REST de Apex.

Obtener granularidad mejorada de datos eventos de ejecución de Apex en EventLogFile

Los límites de Apex en componentes Lightning ahora se aplican por acción. Anteriormente, los límites de Apex aplicados a todas las acciones se agrupaban juntos en un lote en una solicitud. Este cambio afecta a los datos de eventos para el tipo de evento Ejecución de Apex, que se genera ahora para cada acción de componente en vez de para cada lote de solicitud.

Configurar ajustes de API de eventos y transmisión con la API de metadatos

Utilice el nuevo tipo de API de metadatos EventSettings para configurar Monitoreo de eventos, como permitir la eliminación de datos de eventos (`enableDeleteMonitoringData`). También puede configurar parámetros relacionados con la API de eventos de plataforma y de transmisión

Transmitir y almacenar datos de eventos casi en tiempo real (Disponibilidad general)

Con la nueva función Monitoreo de eventos en tiempo real, puede transmitir y almacenar datos de eventos y crear políticas de seguridad de transacciones para varios nuevos eventos en Salesforce, todos ellos en tiempo real. Cuando activa Monitoreo de eventos en tiempo real, automáticamente obtiene Seguridad de transacciones mejorada, que es la función más reciente y estupenda de Salesforce para crear políticas de seguridad de transacciones. Utilice el Gestor de eventos para ver y monitorear eventos en su organización.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: Disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Salesforce Event Monitoring. Para ver y gestionar eventos, active el permiso de usuario Visualizar eventos de detección de fuga de datos.

Por qué: Con Monitoreo de eventos en tiempo real, puede suscribirse a estos eventos de transmisión en Salesforce.

- ApiEventStream
- LightningUriEventStream
- ListViewEventStream
- LoginAsEventStream
- LoginEventStream
- LogoutEventStream
- ReportEventStream
- UriEventStream
- MobileEmailEvent (nuevo en esta versión)
- MobileEnforcedPolicyEvent (nuevo en esta versión)
- MobileScreenshotEvent (nuevo en esta versión)
- MobileTelephonyEvent (nuevo en esta versión)

También puede almacenar estos datos de eventos durante un máximo de seis meses. Los siguientes Big Objects almacenan datos de eventos para sus respectivos objetos EventStream.

- ApiEvent
- IdentityVerificationEvent (nuevo en esta versión)
- LightningUriEvent
- ListViewEvent
- LoginAsEvent
- LoginEvent
- LogoutEvent
- ReportEvent
- UriEvent

Utilice Seguridad de transacciones mejorada para crear políticas de seguridad de transacciones para un subconjunto de estos nuevos objetos de eventos.

Cambiamos el modo en que transmitimos eventos entre beta y GA (Disponible de forma general). Como resultado, debe anular la suscripción de canales de eventos mientras Salesforce actualiza su organización a la versión Winter '20. S continuación vuelva a suscribirse una vez completada la actualización.

La arquitectura de Monitoreo de eventos en tiempo real es diferente a la arquitectura del objeto EventLogFile. Por lo tanto, la nueva función Monitoreo de eventos en tiempo real no afecta a la función EventLogFile, que sigue funcionando como hasta ahora. Del mismo modo, la aplicación Event Monitoring Analytics, que visualiza datos de EventLogFile, no está afectada por la nueva función Monitoreo de eventos en tiempo real.

Desde la versión beta, cambiamos la versión mínima de la API en la que los objetos de Monitoreo de eventos en tiempo real están disponibles. Las nuevas versiones mínimas de la API son:

- LoginEvent 36.0
- LogoutEventStream 41.0
- Resto de los objetos: 46.0

Cómo: Para ver y gestionar eventos con Gestor de eventos, desde Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *`Gestor de eventos`*, y seleccione **Gestor de eventos**.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Monitoreo de eventos en tiempo real (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Crear políticas de seguridad de transacciones para proteger objetos (Disponible de forma general)

Utilice Seguridad de transacciones mejorada, la vertiente más reciente de la función de seguridad de transacciones de Salesforce, para crear políticas de seguridad de transacciones que ejecutan acciones sobre cualquier objeto estándar o personalizado. En el marco de trabajo de seguridad de transacciones heredado, puede crear políticas que ejecutan acciones solo sobre algunos objetos estándar.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: Disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Salesforce Event Monitoring. Para crear y gestionar políticas de seguridad de transacciones, active el permiso de usuario Personalizar aplicación.

Por qué: Con Seguridad de transacciones mejorada, puede crear políticas de seguridad de transacciones que se desencadenan para estos eventos:

- ApiEvent
- ListViewEvent
- LoginEvent
- ReportEvent

Puede crear una política con el Generador de condiciones, una nueva herramienta de la interfaz de usuario con función de apuntar y hacer clic que no requiere programación. ¿O es que es un fan de Apex y le encanta programar? Entonces le va a gustar la nueva interfaz de Apex `TxnSecurity.EventCondition`, que facilita programar todas las excelentes funciones en Seguridad de transacciones mejorada.

Cómo: Desde la Configuración, en el cuadro Búsqueda rápida, ingrese *`Seguridad`* y, a continuación, seleccione **Políticas de seguridad de transacciones**.

Para crear una política de seguridad de transacciones, haga clic en **Nueva**. Para crear una política de forma declarativa, seleccione **Generador de condiciones**. Para crear una política con Apex, seleccione **Apex** > **Seguridad de transacciones mejorada**.

Advertencia: Las políticas creadas en el marco de trabajo de seguridad de transacciones heredado no están diseñadas para funcionar en el nuevo marco de trabajo mejorado. El uso de las políticas antiguas puede a veces afectar negativamente a la nueva

captura de eventos. Por ejemplo, si la política heredada cuyo tipo de evento es Exportación de datos o Acceso a recurso falla, cualquier captura ReportEvent en tiempo real en la misma operación de reporte también falla. Por este motivo, el marco de trabajo de seguridad de transacciones heredado se está retirando y deberá migrar sus políticas heredadas al nuevo marco de trabajo.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Aplicación de políticas de seguridad de transacciones mejorada (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Migrar políticas heredadas al marco de trabajo de seguridad de transacciones mejorado (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Los objetos de los eventos AdminSetupEventStream y AdminSetupEvent ya no están disponibles

Los objetos de evento AdminSetupEventStream y AdminSetupEvent estaban anteriormente en versión beta en Summer '19. Eliminamos toda la documentación acerca de estos objetos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Migrar políticas heredadas al marco de trabajo de seguridad de transacciones mejorado (Actualización crítica)

Con el nuevo marco de trabajo de la política de seguridad de transacciones mejorada de Salesforce, puede crear políticas de seguridad de transacciones que ejecutan acciones en cualquier objeto estándar o personalizado. Ahora que el nuevo marco está disponible de forma general, estamos retirando el marco de trabajo heredado en la versión Summer '20. Para prepararse para esta retirada y sacar provecho de las nuevas funciones, migre sus políticas de seguridad de transacciones heredadas al nuevo marco de trabajo lo antes posible.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Cuándo: El marco de trabajo de política de seguridad de transacciones mejorado está programado para retirarse en todas las organizaciones de Salesforce con el lanzamiento de la versión Summer '20. Cuando se retire el marco de trabajo heredado, las políticas heredadas se desactivarán de forma permanente y no podrá actualizarlas. Sus políticas heredadas seguirán funcionando correctamente hasta el lanzamiento de Summer '20.

Quién: Disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Salesforce Event Monitoring. Para crear y gestionar políticas de seguridad de transacciones, active los permisos de usuario Personalizar aplicación y Ver todos los datos.

Cómo: Para determinar si sus políticas de seguridad están utilizando el marco de trabajo heredado, compruebe sus clases de Apex asociadas. Las políticas heredadas implementan la interfaz `TxnSecurity.PolicyCondition`.

Para migrar una política heredada, cree una en el nuevo marco de trabajo mejorado que imite el comportamiento antiguo. Aunque una política heredada no puede ejecutarse en el nuevo marco de trabajo, aún es visible, así que puede examinar su lógica para reproducirla en la nueva política.

Si le gusta utilizar una herramienta con función de apuntar y hacer clic, el Generador de condiciones proporciona la mayoría de las funciones para crear una política en el nuevo marco de trabajo. Si prefiere programar o requiere más funciones de las que proporciona el Generador de condiciones, implemente la clase de Apex con la nueva interfaz `TxnSecurity.EventCondition`.

Agradeceremos los comentarios sobre la migración y cualquier problema que encuentre de modo que podamos mejorar la transición para todos los clientes de Monitoreo de eventos. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para esta característica en el grupo Salesforce Official: Shield en Trailblazer Community.

CONSULTE TAMBIÉN

- Actualizaciones críticas y de seguridad
- *Ayuda de Salesforce*: Migrar políticas heredadas al marco de trabajo de seguridad de transacciones mejorado (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)
- *Ayuda de Salesforce*: Aplicación de políticas de seguridad de transacciones mejorada (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Codificar Apex asíncrono en políticas de seguridad de transacciones

Utilice la nueva interfaz de Apex `TxnSecurity.AsyncCondition` para codificar Apex asíncrono en sus políticas de seguridad de transacciones mejoradas. Las llamadas de Apex no se admiten en el marco de trabajo de seguridad de transacciones mejorado.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: Disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Salesforce Event Monitoring y utilizan el marco de trabajo de seguridad de transacciones mejorado. Para crear y gestionar políticas de seguridad de transacciones, active el permiso Personalizar aplicación.

Cómo: La interfaz `TxnSecurity.AsyncCondition` no tiene métodos. Se utiliza en adición a `TxnSecurity.EventCondition` para alertar a Salesforce que el código de implementación utiliza Apex asíncrono.

CONSULTE TAMBIÉN

- *Guía del desarrollador de Apex*: Espacio de nombres TxnSecurity
- *Trailhead*: Apex asíncrono

Revisar las mejoras del Generador de condiciones entre la versión beta y la disponibilidad general

Cambiamos las condiciones para crear políticas de seguridad de transacciones en el Generador de condiciones. Como resultado, los campos disponibles son más relevantes para la creación de políticas. Las políticas beta que hacen referencias a las condiciones eliminadas no se pueden ejecutar en la versión con disponibilidad general, lo que da como resultado un comportamiento de fallo y cierre y acceso bloqueado. Para garantizar una actualización sin problemas, elimine estos tipos de políticas beta.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: Disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Salesforce Event Monitoring. Para crear y gestionar políticas de seguridad de transacciones, active el permiso Personalizar aplicación.

Cómo: Esta tabla enumera todos los cambios de condiciones.

Tipo de evento	Cambios de condiciones entre la versión beta y la disponibilidad general
ApiEvent	Eliminado: Browser
LoginEvent	• Agregado: Country • Eliminado: Id. de datos de geolocalización de inicio de sesión

Tipo de evento	Cambios de condiciones entre la versión beta y la disponibilidad general
ReportEvent	Eliminado: Id. de Historial de inicios de sesión

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Construir una política de seguridad de transacciones con el Generador de condiciones (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Incluir políticas de seguridad de transacciones en paquetes independientemente de las suscripciones de complementos

Los tres tipos de políticas de seguridad de transacciones ahora se admiten completamente en paquetes gestionados y desbloqueados: las implementaciones de `TxnSecurity.EventCondition` (marco de trabajo mejorado), `TxnSecurity.PolicyCondition` (marco de trabajo heredado), y políticas creadas con el Generador de condiciones. Los socios ISV pueden incluir políticas de seguridad de transacciones en sus paquetes gestionados independientemente de las suscripciones de complementos instaladas en la organización suscriptora.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: Disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Salesforce Event Monitoring.

Por qué: Anteriormente, podía hacer referencia a una clase que implementaba la interfaz `TxnSecurity.PolicyCondition` solo en organizaciones que tenían los complementos Salesforce Shield o Salesforce Event Monitoring. Como resultado, los socios ISV no podían incluir la case en un paquete gestionado si estaba instalado en una organización suscriptora que no tenía estos complementos.

Las políticas de seguridad de transacciones heredadas ya no fallan para usuarios inactivos

Anteriormente, las políticas de seguridad de transacciones heredadas (implementadas con `TxnSecurity.PolicyCondition`) fallaban y se cerraban si el usuario de ejecución estaba inactivo. Ahora el usuario de proceso automatizado siempre ejecuta las políticas. Este comportamiento es más apropiado y garantiza que la política no falle incluso cuando el usuario de ejecución esté inactivo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Importante: El marco de trabajo de política de seguridad de transacciones mejorado está programado para retirarse en todas las organizaciones de Salesforce con el lanzamiento de la versión Summer '20. Cuando se retire el marco de trabajo heredado, las políticas heredadas quedarán desactivadas permanentemente. Por lo tanto, migre sus políticas de seguridad de transacciones heredadas al nuevo marco de trabajo lo antes posible.

Quién: Disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Salesforce Event Monitoring. Para crear y gestionar políticas de seguridad de transacciones, active el permiso Personalizar aplicación.

El objeto LoginEventStream captura intentos de inicio de sesión no válidos

En versiones anteriores, el objeto LoginEventStream solo capturaba intentos de inicio de sesión válidos. Debido a que el objeto LoginEventStream ahora captura también intentos de inicio de sesión no válidos, verá más entradas de LoginEventStream. Este comportamiento también se aplica al objeto LoginEvent y ahora es coherente con Historial de inicios de sesión.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: Disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Salesforce Event Monitoring. Para ver o gestionar eventos, active el permiso Visualizar eventos de detección de fuga de datos.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de eventos de plataforma: LoginEventStream

Guía del desarrollador de eventos de plataforma: LoginEvent

Obtener información sobre eventos de REST de Apex en EventLogFile

El nuevo tipo de evento de la API de REST de Apex en el objeto EventLogFile captura información sobre cada solicitud de la API de REST de Apex.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Este evento está disponible en la API, pero no en la aplicación Event Monitoring Analytics.

Quién: Disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Salesforce Event Monitoring y utilizan EventLogFile para monitorear eventos.

CONSULTE TAMBIÉN

Referencia de objetos para Salesforce y la plataforma Lightning: Tipo de evento de la API de REST de Apex

Obtener granularidad mejorada de datos eventos de ejecución de Apex en EventLogFile

Los límites de Apex en componentes Lightning ahora se aplican por acción. Anteriormente, los límites de Apex aplicados a todas las acciones se agrupaban juntos en un lote en una solicitud. Este cambio afecta a los datos de eventos para el tipo de evento Ejecución de Apex, que se genera ahora para cada acción de componente en vez de para cada lote de solicitud.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde el Monitoreo de eventos está activado.

Quién: Disponible para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Salesforce Event Monitoring y utilizan EventLogFile para monitorear eventos.

CONSULTE TAMBIÉN

Alcanzar límites de Apex en acciones del lado del servidor es más predecible

Referencia de objetos para Salesforce y la plataforma Lightning: Tipo de evento de ejecución de Apex

Configurar ajustes de API de eventos y transmisión con la API de metadatos

Utilice el nuevo tipo de API de metadatos EventSettings para configurar Monitoreo de eventos, como permitir la eliminación de datos de eventos (`enableDeleteMonitoringData`). También puede configurar parámetros relacionados con la API de eventos de plataforma y de transmisión

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Los parámetros de Monitoreo de eventos están disponibles para clientes que adquirieron suscripciones de complementos de Salesforce Shield o Salesforce Event Monitoring.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de metadatos de la API: Configuración

Otros cambios de seguridad: Salesforce Edge, Mejoras en la configuración, Aplicación de TLS 1.2 y Entornos sandbox sin instancias

Estamos trasladando a los clientes con Mis dominios y Dominios personalizados a Salesforce Edge. La página Configuración de dominios ahora muestra más detalles, y nuevas políticas de nivel de seguridad de sesiones controlan el acceso a ciertas páginas y objetos de Configuración. S requiere TLS 1.2 para todas las conexiones HTTPS, y los nombres de instancias tienen programada su eliminación de las direcciones URL de sandbox de Mi dominio.

EN ESTA SECCIÓN:

Enrutar Mis Dominios a través de Salesforce Edge (Actualización crítica)

Estamos acelerando solicitudes de dominio para Mis dominios. Con esta actualización, mantiene la misma dirección Mi dominio, pero las solicitudes pasan por Salesforce Edge. Salesforce Edge utiliza tecnología de aprendizaje automático para mejorar la conectividad y el desempeño. Puede confirmar esta actualización para permitir a Salesforce mover Mi dominio de su organización al nuevo servicio antes de la fecha de activación automática de julio de 2020.

Acelerar las solicitudes de dominios personalizados a través de Salesforce Edge

Estamos acelerando las solicitudes de dominios personalizados en segundo plano trasladándolos a Salesforce Edge. Este traslado mejora el desempeño a través del aprendizaje automático. No es necesario realizar ninguna acción para este traslado. Siga utilizando las mismas direcciones de dominios personalizados para sus sitios y comunidades y nosotros haremos el resto.

Obtener más detalles sobre sus dominios

Actualizamos la página Configuración de dominios con opciones HTTPS más específicas e información sobre cambios pendientes en opciones HTTPS. Los consumidores con Dominios personalizados o un Mi dominio utilizan esta página para gestionarlos.

Gestionar el acceso a conjuntos de permisos, perfiles y restablecimientos de contraseñas con políticas de nivel de seguridad de sesiones

Requiera que los usuarios tengan un nivel de sesión de seguridad alta antes de acceder a determinadas páginas u objetos de configuración. Puede incluso bloquear usuarios completamente para algunas operaciones confidenciales. Gestione el acceso a conjuntos de permisos, perfiles, restablecimientos de contraseñas, exportaciones de datos y Comprobación de estado modificando políticas de nivel de seguridad de sesiones.

Requerir TLS 1.2 para conexiones HTTPS (actualización crítica, aplicada)

Requerir TLS 1.2 para conexiones HTTPS fue una actualización clave en Summer '19 y se aplicó el 25 de octubre de 2019. Para mantener los estándares de seguridad más altos y promover la seguridad de sus datos, Salesforce está desactivando el protocolo de cifrado Seguridad de capa de transporte (TLS) 1.1 antiguo. Todas las conexiones entrantes o conexiones salientes de su organización de Salesforce deben utilizar TLS 1.2. Verifique que su acceso de navegador, integraciones de API y otras funciones de Salesforce cumplen con TLS 1.2.

Estabilizar el nombre de host para las URL de mi dominio en entornos sandbox (Actualización clave presentada anteriormente)

Estamos eliminando nombres de instancia de direcciones URL de MyDomain para entornos sandbox. El nombre de instancia identifica el lugar donde se aloja su organización de sandbox de Salesforce. La eliminación del nombre de instancia hace que la dirección URL sea más clara y más fácil de recordar para usuarios, por ejemplo, `MyDomain--SandboxName.my.salesforce.com` sustituye `MyDomain--SandboxName.cs5.my.salesforce.com`. Esta actualización crítica estaba disponible por primera vez en Summer '18.

Asegurar sus perfiles de usuarios invitados

Mejoramos el acceso de usuario invitado para adherirse al principio de acceso mínimo de acceso de Salesforce. Consulte todos los cambios que se presentan para el acceso a datos de usuarios invitados y su visibilidad.

Enrutar Mis Dominios a través de Salesforce Edge (Actualización crítica)

Estamos acelerando solicitudes de dominio para Mis dominios. Con esta actualización, mantiene la misma dirección Mi dominio, pero las solicitudes pasan por Salesforce Edge. Salesforce Edge utiliza tecnología de aprendizaje automático para mejorar la conectividad y el desempeño. Puede confirmar esta actualización para permitir a Salesforce mover Mi dominio de su organización al nuevo servicio antes de la fecha de activación automática de julio de 2020.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Database.com Edition.

Cuándo: Puede confirmar esta actualización en Winter '20. En caso contrario, la activaremos automáticamente el 13 de julio de 2020.

Quién: Solo los clientes con un Mi dominio o dominio personalizado pueden trasladarse a Salesforce Edge. Las organizaciones de Salesforce Government Cloud están excluidas en estos momentos del traslado a Salesforce Edge.

Cómo: Para confirmar esta actualización crítica, desde Configuración, ingrese `Actualizaciones críticas` en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Actualizaciones críticas**. Junto a Enrutar Mis Dominios a través de Salesforce Edge, haga clic en **Confirmar**.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: ¿Qué es Salesforce Edge?

Ayuda de Salesforce: Configurar un subdominio de Mi dominio (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Actualizaciones críticas y de seguridad

Acelerar las solicitudes de dominios personalizados a través de Salesforce Edge

Estamos acelerando las solicitudes de dominios personalizados en segundo plano trasladándolos a Salesforce Edge. Este traslado mejora el desempeño a través del aprendizaje automático. No es necesario realizar ninguna acción para este traslado. Siga utilizando las mismas direcciones de dominios personalizados para sus sitios y comunidades y nosotros haremos el resto.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Database.com Edition.

Quién: Todos los dominios personalizados se trasladarán a Salesforce Edge, excepto los dominios personalizados para las organizaciones de Salesforce Government Cloud.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: ¿Qué es Salesforce Edge?

Ayuda de Salesforce: Configurar un dominio personalizado para su comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

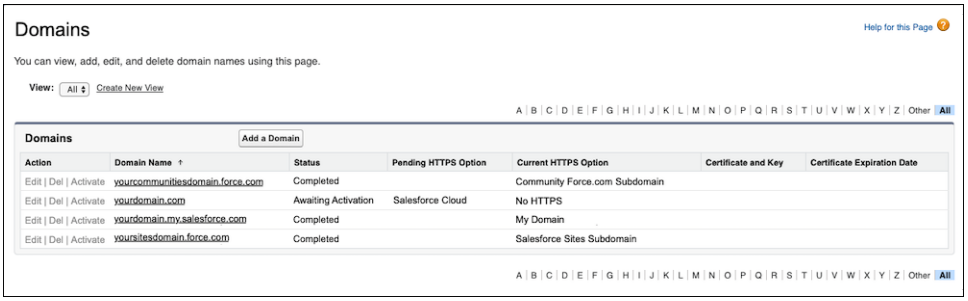
Ayuda de Salesforce: Registrar un dominio de sitios de Salesforce personalizado (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Obtener más detalles sobre sus dominios

Actualizamos la página Configuración de dominios con opciones HTTPS más específicas e información sobre cambios pendientes en opciones HTTPS. Los consumidores con Dominios personalizados o un Mi dominio utilizan esta página para gestionarlos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: La columna Opción HTTPS actual ahora describe la opción para cada dominio, como Mi dominio o Subdominio de Sitios de Salesforce. La nueva columna Opción HTTPS pendiente muestra los próximos cambios, como un dominio personalizado que se traslada a Salesforce Cloud.



Cómo: En Configuración, ingrese `Sitios y dominios` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Dominios**.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Configurar un subdominio de Mi dominio (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Configurar un dominio personalizado para su comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Registrar un dominio de sitios de Salesforce personalizado (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

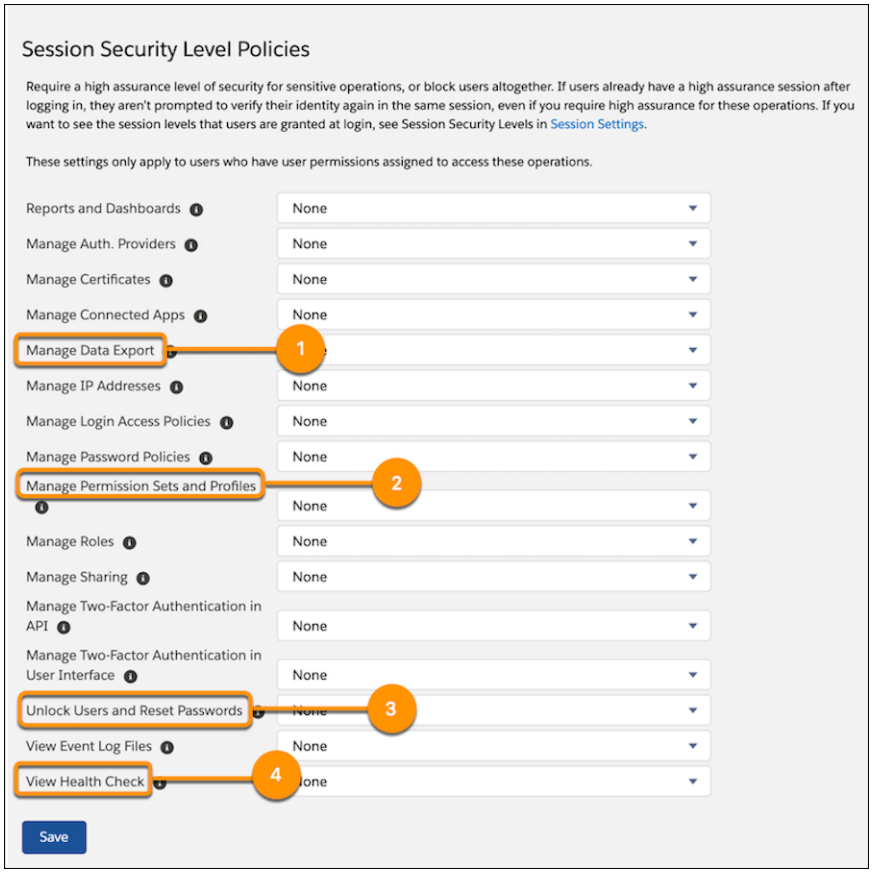
Gestionar el acceso a conjuntos de permisos, perfiles y restablecimientos de contraseñas con políticas de nivel de seguridad de sesiones

Requiera que los usuarios tengan un nivel de sesión de seguridad alta antes de acceder a determinadas páginas u objetos de configuración. Puede incluso bloquear usuarios completamente para algunas operaciones confidenciales. Gestione el acceso a conjuntos de permisos, perfiles, restablecimientos de contraseñas, exportaciones de datos y Comprobación de estado modificando políticas de nivel de seguridad de sesiones.

Dónde: Este cambio se aplica a Salesforce Classic y Lightning Experience en todas las ediciones.

Por qué: Estas políticas de nivel de seguridad de la sesión son nuevas.

- Gestionar exportación de datos (1): Controla el acceso a la página Configuración de exportación de datos.
- Gestionar conjuntos de permisos y perfiles (2): Controla el acceso a las páginas Conjuntos de permisos y Configuración de perfil y objetos relacionados.
- Desbloquear usuarios y restablecer contraseñas (3): Controla el permiso para restablecer contraseñas y desbloquear usuarios en la página Configuración de usuarios.
- Ver Comprobación de estado (4): Controla el acceso a la página Configuración de comprobación de estado.



Cómo: En Configuración, ingrese `Verificación de identidad` en el cuadro Búsqueda rápida y, a continuación, seleccione **Verificación de identidad**. En la sección Políticas de nivel de seguridad de sesión, actualice la configuración.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Requerir seguridad de sesión de alta seguridad para operaciones confidenciales (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Requerir TLS 1.2 para conexiones HTTPS (actualización crítica, aplicada)

Requerir TLS 1.2 para conexiones HTTPS fue una actualización clave en Summer '19 y se aplicó el 25 de octubre de 2019. Para mantener los estándares de seguridad más altos y promover la seguridad de sus datos, Salesforce está desactivando el protocolo de cifrado Seguridad de capa de transporte (TLS) 1.1 antiguo. Todas las conexiones entrantes o conexiones salientes de su organización de Salesforce deben utilizar TLS 1.2. Verifique que su acceso de navegador, integraciones de API y otras funciones de Salesforce cumplen con TLS 1.2.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en todas las ediciones.

Cuándo: Esta actualización crítica se aplica para organizaciones de producción el 25 de octubre de 2019. Las organizaciones que se creen después de esta fecha requieren TLS 1.2 de forma predeterminada. Para otras fechas de implementación, consulte el artículo de conocimiento, Salesforce desactivando TLS 1.1.

Cómo: Le recomendamos probar esta actualización en una organización de sandbox o Developer Edition para verificar la compatibilidad de extremo a extremo antes de activarla en su organización de producción.

Para activar esta actualización crítica antes del viernes, 25 de octubre de 2019, desde Configuración, ingrese `Actualizaciones críticas` en el cuadro Búsqueda rápida, luego haga seleccione **Actualizaciones críticas**. Para requerir TLS 1.2 para conexiones HTTPS, haga clic en **Activar**.

CONSULTE TAMBIÉN

Artículo de Knowledge: Desactivación por parte de Salesforce del cifrado TLS 1.1

Notas de la versión de Summer '19: Requerir TLS 1.2 para conexiones HTTPS (actualización crítica)

Requerir TLS 1.2 para Conexiones HTTPS en Comunidades y Sitios (Actualización crítica, aplicada)

Actualizaciones críticas y de seguridad

Estabilizar el nombre de host para las URL de mi dominio en entornos sandbox (Actualización clave presentada anteriormente)

Estamos eliminando nombres de instancia de direcciones URL de MyDomain para entornos sandbox. El nombre de instancia identifica el lugar donde se aloja su organización de sandbox de Salesforce. La eliminación del nombre de instancia hace que la dirección URL sea más clara y más fácil de recordar para usuarios, por ejemplo, `MyDomain--SandboxName.my.salesforce.com` sustituye `MyDomain--SandboxName.cs5.my.salesforce.com`. Esta actualización crítica estaba disponible por primera vez en Summer '18.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Database.com Edition.

Cuándo: Esta actualización crítica se activará automáticamente el 11 de julio de 2020.

Cómo: Si tiene organizaciones de sandbox existentes, active la actualización crítica en esas organizaciones de sandbox. Para que esta actualización se active en organizaciones de sandbox creadas o actualizadas posteriormente, active esta actualización crítica en su organización de producción. La activación de esta actualización crítica en una organización de producción aplica la actualización a organizaciones de sandbox nuevas y actualizadas.

Para activar esta actualización crítica, desde Configuración, ingrese `Actualizaciones críticas` en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Actualizaciones críticas**. Para Estabilizar el nombre de host para las URL de Mi dominio en entornos sandbox, haga clic en **Activar**.

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de la versión de Summer '18: Estabilizar el nombre de host para las URL de mi dominio en entornos sandbox (Actualización crítica) (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Actualizaciones críticas y de seguridad

Asegurar sus perfiles de usuarios invitados

Mejoramos el acceso de usuario invitado para adherirse al principio de acceso mínimo de acceso de Salesforce. Consulte todos los cambios que se presentan para el acceso a datos de usuarios invitados y su visibilidad.

Dónde: Este cambio se aplica a comunidades Lightning y Fichas de Salesforce + Visualforce a las que se accede a través de Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Usuario invitado: Acceso restringido, Valor predeterminado de toda la organización privado para usuarios invitados y Nuevas reglas de colaboración

Implementación: Nuevos componentes de conjunto de cambios

Los nuevos componentes están disponibles para conjuntos de cambios. Los componentes disponibles para un conjunto de cambios varían en función de la edición.

Tipos de contenido personalizado de CMS
Representa la definición de tipos de contenido personalizado para uso con Salesforce CMS. Los tipos de contenido personalizado se muestran como formularios con campos definidos.

Miembro del canal de evento de plataforma
Representa una entidad seleccionada para notificaciones de Captura de datos de cambio en un canal estándar o personalizado.

Desarrollo: Creación de su propia aplicación de Salesforce

Si utiliza componentes Lightning, Visualforce, Apex o nuestras API con su lenguaje de programación favorito, estas mejoras le ayudarán a desarrollar increíbles aplicaciones, integraciones y paquetes para vender a otras organizaciones.

EN ESTA SECCIÓN:

Componentes Lightning: Código abierto de componentes web Lightning, Componentes web Lightning como fichas personalizadas
El marco de trabajo Componentes web Lightning es ahora de código abierto, permitiéndole crear componentes web listos para compañías en cualquier plataforma. En Salesforce Platform, puede agregar un componente web Lightning como una ficha personalizada en una aplicación Lightning Experience y en la aplicación Salesforce. También disponemos de varias actualizaciones críticas.

Einstein Platform Services: Reconocimiento de imágenes y procesamiento del lenguaje natural
¿No es un científico de datos o experto en aprendizaje automático, pero sigue deseando integrar IA en sus aplicaciones? Use las API de Einstein Platform Services para incorporar la IA fácilmente a sus aplicaciones con funciones de reconocimiento de imágenes y procesamiento del lenguaje natural. Con las API de Einstein Vision, podrá aprovechar los clasificadores preaprendidos o capacitar sus clasificadores personalizados para resolver una amplia gama de casos de uso de reconocimiento de imágenes. Con las API de Einstein Language, podrá sacar el máximo partido a las capacidades de procesamiento del lenguaje natural para analizar y deducir la intención que subyace tras el texto. Haga que sus aplicaciones sean más inteligentes y parezcan genios al mismo tiempo.

Plataforma Einstein: Detalles de perspectivas de predicción
¿Desea ampliar la forma en que utiliza funciones de IA de Einstein, como Generador de predicciones de Einstein, en su organización? Plataforma Einstein es la capa de Salesforce que Generador de predicciones de Einstein y muchas otras funciones de Einstein utilizan para ejecutar potentes trabajos de IA. Utilice nuevas API de Plataforma Einstein para acceder a perspectivas de predicción y aplicar el poder de funciones de Einstein en sus propias soluciones de IA.

Visualforce: Presentación de Canal de mensajes Lightning (Vista previa de desarrollador), Cambios en las direcciones URL
Comuníquese entre Visualforce, Aura y componentes web Lightning con Canal de mensajes Lightning. Desusamos las direcciones URL solo HTTP para entornos sandbox de Sitios y Comunidades, y puede eliminar los nombres de instancias de Visualforce, Community Builder, Site.com Studio y direcciones URL de archivos de contenido.

Apex
La función de seguridad `Security.stripInaccessible` para la protección de datos a nivel de campo pasó de piloto a beta, admite subconsultas y se puede utilizar en organizaciones de producción. El tiempo de procesamiento de llamadas se excluye al calcular el límite de solicitud de larga ejecución simultánea. Apex introduce métodos de Sistema para volver a calcular campos de fórmula, y un método Type para detectar la compatibilidad de tipo sin crear instancias de clase. El nuevo tipo de metadatos de ApexSettings aumenta la prueba de Apex.

API

La CRUC Los usuarios solo de API pueden acceder únicamente a las API de Salesforce se aplica en Winter '20. Utilice consultas SOQL para obtener las relaciones entre los componentes de metadatos en su organización. La API de metadatos pone automáticamente algunos de múltiples trabajos de recuperación simultáneos en una cola, si eso se torna necesario para la protección del servicio. API masiva 2.0 ahora admite trabajos de consulta masiva.

Tipos de metadatos personalizados: Más protección y Mejor control de acceso

Proteja tipos de metadatos personalizados en paquetes y controle el acceso a ellos con perfiles y conjuntos de permisos.

Empaquetado: Empaquetado gestionado de segunda generación con disponibilidad general

Utilice el empaquetado gestionado de segunda generación (2GP) para enumerar y distribuir sus nuevos paquetes 2GP en AppExchange. Puede incluir más tipos de metadatos y crear versiones de parche de paquetes y secuencias de comandos posteriores a la instalación.

Organizaciones borrador: Nuevas funciones

Una organización borrador es un entorno específico y configurable de Salesforce que puede preparar rápidamente para diversos fines. Puede ser su entorno de desarrollo personal, o puede crear una organización borrador sin contenido para realizar pruebas automatizadas. Puede crear organizaciones borrador si activó Dev Hub en su organización de producción o en una organización de Developer Edition o tiene una organización de prueba de Dev Hub. Continuamente agregamos compatibilidad con nuevas funciones.

Socios de AppExchange: Analytics para paquetes gestionados y AppExchange Marketplace, y Prueba de actualización de paquetes de ISV Hammer (Beta)

Descubra cómo los clientes buscan e interactúan con su lista de AppExchange en el tablero Marketplace Analytics. Obtenga información acerca de cómo utilizan los suscriptores sus paquetes gestionados explorando datos de App Analytics. Utilice ISV Hammer para probar la instalación de sus actualizaciones de paquete en copias de organizaciones de suscriptor. Pruebe sus funciones de paquete con pruebas de Apex redactadas por un suscriptor.

Captura de datos de cambio: Mejoras de API de herramientas y metadatos, Enriquecimiento de eventos y Campos modificados

Obtenga un control granular de miembros de canal en API de metadatos y acceda a canales y miembros en API de herramientas. Enriquezca sus mensajes de eventos con campos, como campos de Id. externos y descubra fácilmente qué campos cambiaron.

Eventos de plataforma: Filtros de eventos de CometD y Límites de publicación en API de REST

Reciba mensajes de eventos que coinciden con valores de campo de eventos especificados en un cliente de CometD y monitoree su uso de publicación de eventos en API de REST.

Elementos nuevos y modificados para desarrolladores

Aquí es donde puede encontrar objetos nuevos y modificados, llamadas, clases, componentes, comandos y mucho más que le ayudan a personalizar funciones de Salesforce.

Componentes Lightning: Código abierto de componentes web Lightning, Componentes web Lightning como fichas personalizadas

El marco de trabajo Componentes web Lightning es ahora de código abierto, permitiéndole crear componentes web listos para compañías en cualquier plataforma. En Salesforce Platform, puede agregar un componente web Lightning como una ficha personalizada en una aplicación Lightning Experience y en la aplicación Salesforce. También disponemos de varias actualizaciones críticas.

Nota: ¿Busca componentes web Lightning nuevos y modificados, componentes Aura e interfaces de componentes Aura? Consolidamos las listas de elementos nuevos y modificados al final de la sección Desarrollo.

EN ESTA SECCIÓN:

Componentes web Lightning: Código abierto

El marco de trabajo Componentes web Lightning es ahora de código abierto, permitiéndole explorar el código abierto, personalizar el marco de trabajo según sus necesidades y crear componentes web listos para compañías en cualquier plataforma, no solo Salesforce.

Agregar componentes web Lightning como fichas personalizadas

Haga disponible un componente web Lightning como una ficha personalizada en una aplicación Lightning Experience y en la aplicación Salesforce.

Cambios en la API de DOM

Shadow DOM es un estándar que encapsula la estructura del modelo de objeto de documento (DOM) interna de un componente web. La estructura de DOM interna se denomina el árbol paralelo. En Winter '20, el código no utiliza `document` o `document.body` para acceder al árbol paralelo de un componente web Lightning. Por ejemplo, el código en una prueba no puede llamar `document.querySelector()` para seleccionar nodos en el árbol de sombre en un componente web Lightning.

Nuevo nombre de paquete para pruebas con Jest

Cambiamos el nombre del paquete `lwc-jest` a `sfdx-lwc-jest` para estandarizar nuestros nombres y destacar la conexión en el desarrollo de componentes con Salesforce DX.

Aumentar la productividad con implementación local para componentes web Lightning (Beta)

Los componentes web Lightning ahora ofrecen desarrollo local de modo que puede crear módulos de componentes y ver sus cambios en vivo sin publicar sus componentes en una organización. Nuestro nuevo complemento de Salesforce CLI `lwc-dev-server` configura y ejecuta un servidor activado por Componentes web Lightning en su equipo.

Comunicarse entre tecnologías de interfaz de usuario de Salesforce con Lightning Message Service (Vista previa del desarrollador).

Utilice la API de Lightning Message Service para comunicarse en el DOM, entre componentes Aura, páginas de Visualforce y componentes web Lightning. Si está cambiando de Salesforce Classic a Lightning Experience, ahora puede crear componentes web Lightning que pueden comunicarse con páginas de Visualforce o componentes Aura existentes.

Alcanzar límites de Apex en acciones del lado del servidor es más predecible

Los límites de Apex en componentes Lightning ahora se aplican por acción. Anteriormente, los límites de Apex se aplicaban entre todas las acciones agrupadas por lotes (boxcar'ed) en una solicitud (XHR).

Los componentes Lightning pueden acceder a métodos de Apex públicos solo en el mismo paquete

Un componente Lightning instalado desde un paquete no puede llamar un método de Apex público desde una clase de Apex en otro paquete, incluso si ambos paquetes están en el mismo espacio de nombres. No puede utilizar la anotación de Apex `@NamespaceAccessible` en un método de Apex al que se hace referencia desde un componente Lightning. Este cambio no afecta al uso de otros modificadores de acceso, como `global`, en una clase de Apex a la que se hace referencia desde un componente Lightning. Este cambio solo afecta a al empaquetado desbloqueado y gestionado de segunda generación, que permite múltiples paquetes por espacio de nombres.

Se van a retirar los componentes Aura en el espacio de nombres de interfaz de usuario

La retirada de los componentes de `interfaz de usuario` está programada en todas las organizaciones de Salesforce en Summer '21. Utilice componentes similares en el espacio de nombres de `lightning` en su lugar. La retirada de nuestros componentes heredados nos permite centrarnos en componentes que coinciden con los estándares web más recientes en desempeño, accesibilidad, experiencia de usuario e internacionalización.

Sustituir el volteo de Aura CSS para idiomas RTL (de derecha a izquierda)

Cuando su configuración Idioma en Salesforce se establece como un idioma de derecha a izquierda (RTL), el marco de trabajo voltea automáticamente los nombres de propiedad, como `left` y `border-left` a `right` y `border-right` respectivamente. Para sustituir el volteo de CSS automático en sus componentes Aura personalizados, utilice la anotación `@noflip`.

Seleccionar la versión de API para Lightning Locker

Puede seleccionar la versión de API utilizada por Lightning Locker. El valor predeterminado es la versión de API actual, que incluye las mejoras de seguridad más recientes de Locker. Seleccione una versión anterior de API cuando los componentes personalizados solo cumplen con Locker en una versión anterior. Cuando los componentes cumplen con las mejoras de seguridad actuales, puede cambiar la configuración a la versión de API actual.

Navegar usuarios directamente a una aplicación

Desarrolle componente web Lightning y componentes Aura que navegan usuarios a una página específica en una aplicación.

Actualizaciones críticas: Establecer valor predeterminado de clases de Apex @AuraEnabled como with sharing, Acceso basado en perfil para clases de Apex @AuraEnabled, y mucho más

Agregamos algunas actualizaciones críticas y realizamos cambios en varias otras.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes web Lightning

Guía del desarrollador de componentes Aura Lightning

Componentes web Lightning: Código abierto

El marco de trabajo Componentes web Lightning es ahora de código abierto, permitiéndole explorar el código abierto, personalizar el marco de trabajo según sus necesidades y crear componentes web listos para compañías en cualquier plataforma, no solo Salesforce.

Por qué: En el pasado, tenía que utilizar diferentes marcos de trabajo para crear diferentes partes de una aplicación. Por ejemplo, utilizaba Aura para crear el lado de cara a los empleados de una aplicación en Salesforce. Utilizaba React, Angular o Vue para crear el lado de cara al cliente de la aplicación y lo implementaba en Heroku o en otra plataforma. En la actualidad, puede utilizar componentes web Lightning para crear ambos lados de la aplicación.

Las ventajas son significativas. Ahora puede aprender un solo marco de trabajo en vez de varios. Puede compartir código entre aplicaciones. Además, está utilizando un marco de trabajo innovador creado en estándares web y basado en los patrones y las mejores prácticas más recientes.

Cómo: Para desarrollar componentes web Lightning fuera de la plataforma, consulte lwc.dev. Para contribuir al código abierto, consulte el repositorio GitHub Componentes web Lightning.

Para desarrollar componentes web Lightning en plataforma, consulte la Guía del desarrollador de componentes web Lightning de Salesforce.

Agregar componentes web Lightning como fichas personalizadas

Haga disponible un componente web Lightning como una ficha personalizada en una aplicación Lightning Experience y en la aplicación Salesforce.

Dónde: Este cambios se aplica a componentes web Lightning en Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cómo:

1. Agregue el destino `lightning__Tab` al archivo de configuración del componente. El archivo de configuración `<component>.js-meta.xml` define los valores de metadatos para el componente, incluyendo la configuración para permitir el uso en una ficha personalizada.

```
<?xml version="1.0" encoding="UTF-8"?>
<LightningComponentBundle xmlns="http://soap.sforce.com/2006/04/metadata">
    <targets>
        <target>lightning__Tab</target>
```

```
    </targets>
</LightningComponentBundle>
```

2. Cree una ficha personalizada para este componente.
3. Para mostrar el componente en una ficha personalizada:
   - Para una aplicación de Lightning Experience, agregue el componente al Iniciador de aplicación.
   - Para la aplicación móvil Salesforce, agregue el componente al menú de navegación de la aplicación Salesforce.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Agregar componentes Lightning como fichas personalizadas en una aplicación Lightning Experience (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Ayuda de Salesforce: Agregar componentes Lightning como fichas personalizadas en la aplicación Salesforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Cambios en la API de DOM

Shadow DOM es un estándar que encapsula la estructura del modelo de objeto de documento (DOM) interna de un componente web. La estructura de DOM interna se denomina el árbol paralelo. En Winter '20, el código no utiliza `document` o `document.body` para acceder al árbol paralelo de un componente web Lightning. Por ejemplo, el código en una prueba no puede llamar `document.querySelector()` para seleccionar nodos en el árbol de sombre en un componente web Lightning.

Por qué: El DOM utilizado por HTML y JavaScript tiene un fallo fundamental. A diferencia de lenguajes de programación utilizados para la parte final, el DOM carece de encapsulado.

El estándar web Shadow DOM se introdujo para proporcionar el encapsulado. El encapsulado del DOM proporciona a los desarrollador la capacidad de compartir un componente y proteger el componente antes la manipulación de HTML, CSS y JavaScript arbitrario.

Según establece la especificación de Shadow DOM, los elementos en un árbol paralelo no son accesibles a través de métodos de consulta de DOM tradicionales. Para acceder a su propio árbol de sombre, un componente web Lightning utiliza `this.template.querySelector()`.

Cómo: En Winter '20, actualizamos `Document.prototype` y `HTMLBodyElement.prototype` para respetar la semántica de DOM de sombra. Debe eliminar el código que utiliza estas API de DOM para llegar hasta el árbol paralelo de un componente.

- `Document.prototype.getElementById`
- `Document.prototype.querySelector`
- `Document.prototype.querySelectorAll`
- `Document.prototype.getElementsByClassName`
- `Document.prototype.getElementsByTagName`
- `Document.prototype.getElementsByTagNameNS`
- `Document.prototype.getElementsByName`
- `Document.body.querySelector`
- `Document.body.querySelectorAll`
- `Document.body.getElementsByClassName`
- `Document.body.getElementsByTagName`
- `Document.body.getElementsByTagNameNS`

Lightning Locker ya le impide dividir el encapsulado de DOM de sombra entre componentes web Lightning. Sin embargo, en componentes Aura versión 39.0 y anteriores, Lightning Locker está desactivado a nivel del componente, de modo que un componente Aura podría tener un código que falla en Winter '20.

Consulte estos casos de código dividido.

- Los componentes Aura versión 39.0 o anteriores que utilizan una de las API de DOM para acceder al árbol paralelo de un componente web Lightning.
- Las pruebas que utilizan una de las API de DOM para llegar hasta el árbol paralelo de un componente web Lightning.
- Las bibliotecas de JavaScript externas que utilizan una de las API de DOM Apara, por ejemplo, cambiar estilos o adjuntar destinatarios de eventos en un componente web Lightning.

Ejemplo

```
<!-- lightning:auraParent -->
<aura:component>
    <lightning:lwcParent aura:id="lwcParent"/>
</aura:component>
```

```
<!-- lightning-lwc-parent -->
<template>
    <div class="in-the-shadow"></div>
    <lightning-lwc-child></lightning-lwc-child>
</template>
```

```
<!-- lightning-lwc-child -->
<template>
    <span></span>
</template>
```

Dentro del controlador `auraBar`	**Sin Locker y antes de Winter '20**	**Winter '20**
`document.querySelector('.in-the-shadow')`	`<div>`	`null`
`document.querySelectorAll('.in-the-shadow')`	`[<div>] (NodeList)`	`[] (NodeList)`
`document.body.querySelector('.in-the-shadow')`	`<div>`	`null`

Cómo fijar componentes Aura

Elimine códigos que llegan al árbol paralelo de un componente web Lightning. Un componente principal debe basarse en la API pública de componentes secundarios. Por ejemplo, si un componente principal necesita conocer el estado de una casilla de verificación en un componente secundario, el componente secundario expone una API pública llamada `isChecked` y el principal lee la principal.

Cómo fijar pruebas de componentes Aura

Un componente no puede llegar al árbol paralelo de otro componente; porque divida el encapsulado. Sin embargo, la refactorización a veces de un componente para respetar el encapsulado no es posible o práctica. En estos casos de prueba, recomendamos utilizar esta técnica.

Para llegar a un elemento dentro del árbol paralelo de un componente web Lightning, primero consulte el componente web Lightning, y luego consulte su propiedad `shadowRoot`.

Este código acede a `<div>` en el árbol paralelo del componente `<lightning-lwc-parent>` en la sección Ejemplo.

```
var el = cmp.find('lwcParent').getElement();
var div = el.shadowRoot.querySelector('.in-the-shadow');
```

Cómo fijar pruebas de Jest

En un contexto de prueba de Jest, el código puede utilizar la propiedad `shadowRoot` del elemento bajo prueba para acceder al árbol paralelo. La propiedad `shadowRoot` encapsula el árbol paralelo de un elemento.

Este código acede a `<div>` en el árbol paralelo del componente `<lightning-lwc-parent>` en la sección Ejemplo.

```
const element = createElement('c-lightning-lwc-parent', { is: LightningLwcParent });
document.body.appendChild(element);
const div = element.shadowRoot.querySelector('.in-the-shadow');
```

Cómo fijar pruebas de Selenium WebDriver

La adaptación de sus pruebas varía por herramienta y las estrategias están evolucionando rápidamente. Actualmente, este artículo es un buen ejemplo de acceso a elementos de árbol paralelo utilizando Selenium WebDriver.

Como trata el artículo, las consultas globales a través de `WebDriver.findElement()` fallan. Para buscar un elemento dentro del árbol paralelo de un componente web Lightning, ejecute JavaScript en el cliente para consultar la propiedad `shadowRoot` del componente.

Nota: El artículo tiene una captura de pantalla que muestra elementos de DOM en herramientas de desarrollador de Chrome. La captura de pantalla muestra un fragmento de documento `#shadow-root`, que es el nodo principal del árbol paralelo de un componente. Si echa un vistazo a un componente web Lightning en Herramientas de desarrollador de Chrome, no ve `#shadow-root` porque LWC utiliza un relleno de DOM de sombra. Salesforce admite algunos navegadores que no implementan el estándar web Shadow DOM. El relleno proporciona un DOM paralelo en estos navegadores. Para buscar componentes web Lightning en la página, busque nombres de elemento que contienen un guión. Seleccione el elemento y ejecute `$0.shadowRoot` en la Consola. Un componente web Lightning devuelve `#document-fragment`.

Bibliotecas de JavaScript

Si está utilizando una biblioteca de JavaScript externa que llega al árbol paralelo de un componente, trabaje con el autor de la biblioteca y solucione problemas.

CONSULTE TAMBIÉN

MDN: API Web

MDN: Árbol de sombra

MDN: ShadowRoot

Guía del desarrollador de componentes web Lightning: Pruebas de inspección DOM están sujetas a cambios

Guía del desarrollador de componentes web Lightning: Redactar pruebas de Jest para componentes web Lightning

Nuevo nombre de paquete para pruebas con Jest

Cambiamos el nombre del paquete `lwc-jest` a `sfdx-lwc-jest` para estandarizar nuestros nombres y destacar la conexión en el desarrollo de componentes con Salesforce DX.

Por qué: Estuvo utilizando la herramienta de pruebas `lwc-jest` para todas las magníficas utilidades y compatibilidad que tiene al redactar pruebas de Jest para sus componentes web Lightning. Esta herramienta forma parte de una experiencia de desarrollo aprovechando el poder de Salesforce DX. Para destacar esta conexión con su entorno de desarrollo, cambiamos el nombre del paquete y repositorio `lwc-jest` a `sfdx-lwc-jest`.

Nota: Pero no se preocupe. Tanto `lwc-jest` como `sfdx-lwc-jest` funcionarán en la versión Winter '20.

Cómo: Utilice el nuevo nombre de las siguientes maneras.

- El repositorio Git es ahora https://github.com/salesforce/sfdx-lwc-jest.
- Para una nueva instalación, utilice `npm install @salesforce/sfdx-lwc-jest --save-dev`.
- Cuando importa el módulo en una prueba, utilice `@salesforce/sfdx-lwc-jest`.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes web Lightning: Probar componentes web Lightning

Aumentar la productividad con implementación local para componentes web Lightning (Beta)

Los componentes web Lightning ahora ofrecen desarrollo local de modo que puede crear módulos de componentes y ver sus cambios en vivo sin publicar sus componentes en una organización. Nuestro nuevo complemento de Salesforce CLI `lwc-dev-server` configura y ejecuta un servidor activado por Componentes web Lightning en su equipo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Nota: Desarrollo local está en versión beta y se lanzó anteriormente de modo que podemos recopilar sus comentarios. Podría incluir problemas significativos, sufrir cambios importantes o interrumpirse. Si encuentra algún problema o desea solicitar una mejora, abra un problema de Github. El uso de esta función se rige por el acuerdo del programa de Salesforce.com.

Cómo: Para instalar el servidor de desarrollo local, asegúrese de que tiene la CLI de Salesforce instalada, una organización con Developer Hub y la versión estable más reciente del navegador web Chrome, Firefox, Safari o Edge.

1. Abra una nueva ventana terminal y ejecute el siguiente comando para instalar el servidor de desarrollo local.

```
sfdx plugins:install @salesforce/lwc-dev-server
```

2. Compruebe actualizaciones en el servidor de desarrollo local.

```
sfdx plugins:update
```

3. Navegue a su proyecto SFDX, o duplique uno con componentes web Lightning. En este ejemplo, estamos utilizando `lwc-recipes`.

```
git clone git@github.com:trailheadapps/lwc-recipes.git
```

4. Si aún no está en el directorio raíz `lwc-recipes`, `cd` en él.

```
cd lwc-recipes
```

5. Agregue la carpeta `.localdevserver` en su proyecto SFDX a su archivo `.gitignore`. Esta carpeta contiene la configuración de desarrollo local. No modifique archivos en esta carpeta.
6. Autorice un Developer Hub (Dev Hub) siguiendo los pasos en Activar Dev Hub en su organización en la *Guía del desarrollador de Salesforce DX*. Un Dev Hub es la organización principal de Salesforce que usted y su equipo utilizan para crear y gestionar sus organizaciones borrador, que son entornos temporales para el desarrollo en la plataforma de Salesforce. Necesita un Dev Hub para crear una organización borrador en un paso posterior.

7. Siguiendo las instrucciones en la *Guía del desarrollador de Salesforce DX*, inicie sesión utilizando sus credenciales de Dev Hub. La ejecución del siguiente comando abre una ventana de inicio de sesión en su navegador.

```
sfdx force:auth:web:login -d -a myhuborg
```

8. En el desarrollo local, las solicitudes a Servicio de datos Lightning y Apex van a organizaciones borrador, igual que como van a su organización de producción. Para crear una organización borrador, ejecute este comando desde la línea de comandos.

```
sfdx force:org:create -s -f config/project-scratch-def.json -a "LWC"
```

`"LWC"` es un alias para la organización borrador que puede utilizar en otros comandos de la CLI de Salesforce.

Nota: No conecte con una organización de producción de Salesforce con el servidor de desarrollo local. Desarrollo local utiliza datos en tiempo real. Si autentica en una organización de producción, modificará o sobreescribirá datos en producción.

Para crear una organización borrador, especifique un archivo de definición de organización borrador. Este ejemplo utiliza el archivo de definición de organización borrador, `project-scratch-def.json` incluido en `lwc-recipes`. Para otros proyectos, cree el suyo propio. Para obtener más información, consulte las instrucciones para Crear organizaciones borrador en la *Guía del desarrollador de Salesforce DX*.

9. Distribuya su código en su organización borrador.

```
sfdx force:source:push
```

10. Inicie el servidor.

```
sfdx force:lightning:lwc:start
```

11. Visualice el servidor en http://localhost:3333/.

Para obtener más información acerca de comandos de desarrollo local, visualice la documentación de desarrollo local ejecutando `sfdx force:lightning:lwc:commandName --help`.

CONSULTE TAMBIÉN

Extensiones de Salesforce para Visual Studio Code: Desarrollo local (Beta)

Comunicarse entre tecnologías de interfaz de usuario de Salesforce con Lightning Message Service (Vista previa del desarrollador).

Utilice la API de Lightning Message Service para comunicarse en el DOM, entre componentes Aura, páginas de Visualforce y componentes web Lightning. Si está cambiando de Salesforce Classic a Lightning Experience, ahora puede crear componentes web Lightning que pueden comunicarse con páginas de Visualforce o componentes Aura existentes.

Un componente web Lightning utiliza un Canal de mensajes Lightning para acceder a la API de Lightning Message Service. Haga referencia a Lightning Message Channel con el módulo enfocado `@salesforce/messageChannel`. En Visualforce, utilice la variable global `$MessageChannel`. En Aura, utilice `lightning:messageChannel` en su componente.

Dónde: Este cambio se aplica a disponible en Lightning Experience.

Nota: Esta función está disponible como una vista previa del desarrollador para organizaciones borrador y Developer Edition. No está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas.

Por qué: En Lightning Experience, a menudo tiene múltiples componentes en una página. Anteriormente, si deseaba que una página de Visualforce se comunicara con un componente web Lightning en Lightning Experience, debía implementar una solución publicar-suscribirse personalizada. Ahora, puede utilizar la API de Lightning Message Service para gestionar esa comunicación.

Cómo: Suponiendo que creó un canal de mensajes denominado `SampleMessageChannel__c` utilizando la API de metadatos, a continuación le mostramos cómo suscribir una página de Visualforce a un canal de mensajes en el que publica un componente web Lightning.

Cree un componente web Lightning denominado `publisherComponent` que publica en `SampleMessageChannel__c`, que es el nombre de API del canal de mensajes. El componente importa métodos para publicar en un canal de mensajes desde el módulo `lightning/messageService`. Este módulo accede a la API de Lightning Message Service. A continuación, importe el canal de mensajes desde `@salesforce/messageChannel/SampleMessageChannel__c` y asígnelo al identificador `SAMPLEMC`.

El método `handleClick()` alberga los datos para publicar en el canal de mensajes. Aquí, los datos son `recordId` con el valor "some string" y `recordData`, cuyo valor es el valor de par clave-valor: "some data". Publique los datos llamando el método `publish()` importado desde el módulo `lightning/messageService`.

```
// publisherComponent.js
import { LightningElement } from 'lwc';
import { publish,createMessageContext,releaseMessageContext } from
'lightning/messageService';
import SAMPLEMC from "@salesforce/messageChannel/SampleMessageChannel__c";

export default class MyLwcPublisher extends LightningElement {
    context = createMessageContext();
    constructor() {
        super();
    }
    handleClick() {
        const message = {
            recordId: "some string",
            recordData: {
                value: "some data"
            }
        };
        publish(this.context, SAMPLEMC, message);
    }
    disconnectedCallback() {
        releaseMessageContext(this.context);
    }
}
```

En el archivo de plantilla HTML de su componente, incluya un botón **Publicar** que llama el método `handleClick()`. Hacer clic en el botón publica los datos del registro en `SampleMessageChannel__c`. La página de Visualforce suscriptora recibe a continuación esos datos.

```
<-- publisherComponent.html -->
<template>
    <lightning-card title="MyLwcPublisher" icon-name="custom:custom14">
        <div class="slds-m-around_medium">
            <p>MessageChannel: SampleMessageChannel</p>
            <br>
            <lightning-button label="Publish" onclick={handleClick}></lightning-button>
        </div>
    </lightning-card>
</template>
```

A continuación le mostramos cómo suscribir y anular la suscripción de una página de Visualforce desde un canal de mensajes `SampleMessageChannel__c` en el que publica un componente web Lightning.

```
<apex:page>
    <div>
        <p>Subscribe to SampleMessageChannel</p>
        <button onclick="subscribeMC()">Subscribe</button>
        <p>Unsubscribe from SampleMessageChannel</p>
        <button onclick="unsubscribeMC()">Unsubscribe</button>
        <br/>
        <br/>
        <p>Received message:</p>
        <textarea id="MCMessageTextArea" rows="10"
style="disabled:true;resize:none;width:100%;"/>
    </div>
    <script>
        // Load the MessageChannel token in a variable
        var SAMPLEMC = "{!$MessageChannel.SampleMessageChannel__c}";
        var subscriptionToMC;
        // Display message in the textarea field
        function onMCPublished(message) {
            var textArea = document.querySelector("#MCMessageTextArea");
          textArea.innerHTML = message ? JSON.stringify(message, null, '\t') : 'no message
 payload';
        }

        function subscribeMC() {
            if (!subscriptionToMC) {
                subscriptionToMC = sforce.one.subscribe(SAMPLEMC, onMCPublished);
            }
        }

        function unsubscribeMC() {
            if (subscriptionToMC) {
                sforce.one.unsubscribe(subscriptionToMC);
                subscriptionToMC = null;
            }
        }
    </script>

</apex:page>
```

CONSULTE TAMBIÉN

- Guía del desarrollador de componentes Web Lightning (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)
- Guía del desarrollador de componentes Aura de Lightning (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)
- Guía del desarrollador de Visualforce (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Alcanzar límites de Apex en acciones del lado del servidor es más predecible

Los límites de Apex en componentes Lightning ahora se aplican por acción. Anteriormente, los límites de Apex se aplicaban entre todas las acciones agrupadas por lotes (boxcar'ed) en una solicitud (XHR).

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes Aura y los componentes web Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic, Comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Por qué: La aplicación de límites de Apex por acción hace menos posible que sus componentes alcancen límites de Apex. Los problemas de límites de Apex para una acción son más predecibles porque los límites se basan en una sola acción en vez del conjunto de acciones no predecible que el marco de trabajo agrupa ne lotes juntos en un vagón.

Este cambio tiene algunas ventajas adicionales.

- Los límites que se aplican cuando una acción llama un método de Apex `@AuraEnabled` utilizando `cacheable=true` o `continuation=true` ya no afectan otras acciones en el mismo vagón.
- La granularidad de monitoreo de eventos para componentes Lightning está mejorada. Los datos de monitoreo de eventos para el tipo de evento Ejecución de Apex es ahora para cada acción de componente en vez de para cada vagón.

Nota: El estado de la variable de Apex estática ya no se comparte entre acciones en la misma solicitud de vagón. Como el marco de trabajo nunca garantizaba qué acciones se incluirían en cada vagón, compartir el estado de variable estática entre acciones siempre fue un antipatrón. Ahora simplemente no funciona. Este cambio lleva a un comportamiento de componente más predecible

CONSULTE TAMBIÉN

Obtener granularidad mejorada de datos eventos de ejecución de Apex en EventLogFile

Guía del desarrollador de componentes Aura Lightning: Incluir acciones del lado del servidor en cola

Guía del desarrollador de la API de SOAP: Tipo de evento de ejecución de Apex

Los componentes Lightning pueden acceder a métodos de Apex públicos solo en el mismo paquete

Un componente Lightning instalado desde un paquete no puede llamar un método de Apex público desde una clase de Apex en otro paquete, incluso si ambos paquetes están en el mismo espacio de nombres. No puede utilizar la anotación de Apex `@NamespaceAccessible` en un método de Apex al que se hace referencia desde un componente Lightning. Este cambio no afecta al uso de otros modificadores de acceso, como `global`, en una clase de Apex a la que se hace referencia desde un componente Lightning. Este cambio solo afecta a al empaquetado desbloqueado y gestionado de segunda generación, que permite múltiples paquetes por espacio de nombres.

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes Aura y los componentes web Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic, Comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cómo: Esta tabla muestra las diferencias de acceso para métodos de Apex `@AuraEnabled` públicos en un componente Lightning en paquetes gestionados de segunda generación.

Anotación	Acceso de Winter '20	Acceso de Summer '19
Método `public` (no `@NamespaceAccessible`)	Solo mismo paquete	Mismo espacio de nombres
Método `public` (con `@NamespaceAccessible`)	Error	Mismo espacio de nombres
Método `global`	Cualquier paquete	Cualquier paquete

Nota: Un componente web Lightning o Aura fuera del paquete puede acceder a un método de Apex público instalado desde un paquete desbloqueado sin espacio de nombres. El componente se puede instalar desde otro paquete o se puede crear en la

organización. Para el acceso a métodos de Apex, un paquete desbloqueado sin espacio de nombres se trata igual que un paquete no gestionado.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Apex: Anotación de NamespaceAccessible (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Se van a retirar los componentes Aura en el espacio de nombres de `interfaz de usuario`

La retirada de los componentes de `interfaz de usuario` está programada en todas las organizaciones de Salesforce en Summer '21. Utilice componentes similares en el espacio de nombres de `lightning` en su lugar. La retirada de nuestros componentes heredados nos permite centrarnos en componentes que coinciden con los estándares web más recientes en desempeño, accesibilidad, experiencia de usuario e internacionalización.

Dónde: Este cambio se aplica a las organizaciones con componentes Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Salesforce planifica finalizar la compatibilidad para componentes Aura en el espacio de nombres `interfaz de usuario` en Summer '21. Puede continuar utilizando estos componentes más allá de Summer '21, pero no aceptaremos casos de asistencia tras esa versión.

Cómo: Sustituya los componentes retirados por sus homólogos en el espacio de nombres de `lightning`. Estos componentes son más rápidos, más eficientes e implementan el diseño de Lightning Design System sin configuración.

Nota: Los componentes en el espacio de nombres de `lightning` están disponibles en dos versiones: como componentes Aura y componentes web Lightning. Recomendamos el uso de componentes web Lightning siempre que sea posible. Los componentes web Lightning son elementos HTML personalizados creados utilizando HTML JavaScript moderno. Los componentes web Lightning y los componentes Aura pueden coexistir e interoperar en una página. Para administradores y usuarios finales, aparecen como componentes Lightning. Consulte la *Guía del desarrollador de componentes web Lightning* para obtener más información.

Utilice estas alternativas recomendadas para los componentes Aura retirados.

`ui:actionMenuItem`
Sustituya con `lightning:menuItem` y `lightning:buttonMenu`.

`ui:button`
Sustituya con `lightning:button`, `lightning:buttonIcon` o `lightning:buttonIconStateful`. Para grupos de botones, utilice `lightning:buttonGroup`.

`ui:checkboxMenuItem`
Sustituya con `lightning:menuItem` y `lightning:buttonMenu`.

`ui:inputCheckbox`
Sustituya con `lightning:input` utilizando el tipo `checkbox`, `toggle` o `checkbox-button`. Para grupos de casillas de verificación, utilice `lightning:checkboxGroup`.

`ui:inputCurrency`
Sustituya con `lightning:input` utilizando el tipo `number` y formateador `currency`.

`ui:inputDate`
Sustituya con `lightning:input` utilizando el tipo `date`.

ui:inputDateTime
Sustituya con `lightning:input` utilizando el tipo `datetime`.

ui:inputDefaultError
Sustituya con `lightning:input` utilizando validación de campo integrada.

ui:inputEmail
Sustituya con `lightning:input` utilizando el tipo `email`.

ui:inputNumber
Sustituya con `lightning:input` utilizando el tipo `number`.

ui:inputPhone
Sustituya con `lightning:input` utilizando el tipo `phone`.

ui:inputRadio
Sustituya con `lightning:input` utilizando el tipo `radio`. Para grupos de opciones, utilice `lightning:radioGroup`.

ui:inputRichText
Sustituya con `lightning:inputRichText`.

ui:inputSecret
Sustituya con `lightning:input` utilizando el tipo `password`.

ui:inputSelect
Sustituya con `lightning:select` o `lightning:combobox`.

ui:inputSelectOption
Sustituya con `lightning:select` o `lightning:combobox`.

ui:inputText
Sustituya con `lightning:input` utilizando el tipo `text`.

ui:inputTextArea
Sustituya con `lightning:textarea`.

ui:inputURL
Sustituya con `lightning:input` utilizando el tipo `url`.

ui:menu
Sustituya con `lightning:buttonMenu`.

ui:menuItem
Sustituya con `lightning:menuItem` y `lightning:buttonMenu`.

ui:menuItemSeparator
Sustituya con `lightning:menuDivider` y `lightning:buttonMenu`.

ui:menuList
Sustituya con `lightning:menuItem` y `lightning:buttonMenu`.

ui:menuTrigger
Sustituya con `lightning:menuItem` y `lightning:buttonMenu`.

ui:menuTriggerLink
Sustituya con `lightning:menuItem` y `lightning:buttonMenu`.

ui:message
Sustituya con `lightning:notificationsLibrary`.

ui:outputCheckbox
Sustituya con `lightning:input` utilizando tipo `checkbox` y establezca `readonly` como `true`.

ui:outputCurrency
Sustituya con `lightning:formattedNumber` utilizando `style` establecido como `currency`.

ui:outputDate
Sustituya con `lightning:formattedDateTime`.

ui:outputDateTime
Sustituya con `lightning:formattedDateTime` o `lightning:formattedTime`.

ui:outputEmail
Sustituya con `lightning:formattedEmail`.

ui:outputNumber
Sustituya con `lightning:formattedNumber`.

ui:outputPhone
Sustituya con `lightning:formattedPhone`.

ui:outputRichText
Sustituya con `lightning:formattedRichText`.

ui:outputText
Sustituya con `lightning:formattedText`.

ui:outputTextArea
Sustituya con `lightning:formattedText`.

ui:outputURL
Sustituya con `lightning:formattedUrl`.

ui:radioMenuItem
Sustituya con `lightning:menuItem` y `lightning:buttonMenu`.

Los siguientes eventos están en desuso.

ui:menuFocusChange
Sustituya con `lightning:buttonMenu`.

ui:menuSelect
Sustituya con `lightning:combobox`.

ui:menuTriggerPress
Sustituya con `lightning:buttonMenu`.

Sustituir el volteo de Aura CSS para idiomas RTL (de derecha a izquierda)

Cuando su configuración Idioma en Salesforce se establece como un idioma de derecha a izquierda (RTL), el marco de trabajo voltea automáticamente los nombres de propiedad, como `left` y `border-left` a `right` y `border-right` respectivamente. Para sustituir el volteo de CSS automático en sus componentes Aura personalizados, utilice la anotación `@noflip`.

Dónde: Este cambio se aplica a componentes Aura en Lightning Experience, Salesforce Classic, comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Por qué: La anotación le proporciona el poder de sustituir el volteo automático para idiomas RTL en sus componentes Aura personalizados. La mayor parte del tiempo, desea el volteo de CSS predeterminado y no tener que hacer nada.

Cómo: Para sustituir el volteo automático, agregue una anotación `/*@noflip*/` en un comentario directamente antes de la propiedad. Por ejemplo:

```
.THIS.mycontainer {
    /*@noflip*/ direction : rtl;
}
```

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes Aura Lightning: CMS para Idiomas RTL (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Seleccionar la versión de API para Lightning Locker

Puede seleccionar la versión de API utilizada por Lightning Locker. El valor predeterminado es la versión de API actual, que incluye las mejoras de seguridad más recientes de Locker. Seleccione una versión anterior de API cuando los componentes personalizados solo cumplen con Locker en una versión anterior. Cuando los componentes cumplen con las mejoras de seguridad actuales, puede cambiar la configuración a la versión de API actual.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación móvil en todas las ediciones.

Por qué: Recomendamos actualizar sus componentes personalizados para cumplir con la versión más reciente, pero sabemos que puede tardar un poco. Su organización también puede depender de paquetes gestionados que desarrolladores externos deben actualizar. Establezca Lightning Locker para utilizar una versión de API anterior para proporcionar a los desarrolladores tiempo para actualizar sus componentes Lightning personalizados y cumplir con las mejoras de seguridad más recientes de Locker.

Cómo: Desde Configuración, ingrese *`Sesión`* en el cuadro `Búsqueda rápida` y, a continuación, seleccione **Configuración de sesión**. Seleccione la versión de API para **Utilizar mejoras de seguridad en versión de API**. Haga clic en **Guardar**.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes Aura Lightning: Seleccionar la versión de API de Locker para una organización

Navegar usuarios directamente a una aplicación

Desarrolle componente web Lightning y componentes Aura que navegan usuarios a una página específica en una aplicación.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en todas las ediciones. Este cambio no se aplica a Lightning Out, comunidades Lightning o la aplicación móvil Salesforce.

Cómo: Ahora puede crear componentes que vinculan directamente a su aplicación y a una página específica en su aplicación.

Utilice el componente web Lightning `lightning-navigation` o el componente Aura `lightning:navigation` con el nuevo tipo de referencia de página `standard__app`.

- Para navegar usuarios a una aplicación, pase los parámetros de URL `appId` o `appDeveloperName` a `appTarget`.
- Para navegar usuarios a una página específica en una aplicación, incluya el atributo `pageRef`.

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de versión de Salesforce: Navegar a una aplicación

Actualizaciones críticas: Establecer valor predeterminado de clases de Apex `@AuraEnabled` como `with sharing`, Acceso basado en perfil para clases de Apex `@AuraEnabled`, y mucho más

Agregamos algunas actualizaciones críticas y realizamos cambios en varias otras.

EN ESTA SECCIÓN:

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Actualización crítica)

Esta actualización crítica le proporciona mayor control sobre qué usuarios invitados o de portal pueden acceder a clases de Apex con métodos `@AuraEnabled`.

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización crítica)

Esta actualización crítica le proporciona mayor control sobre qué usuarios autenticados pueden acceder a clases de Apex con métodos `@AuraEnabled`.

Aplicar modificadores de acceso en propiedades de Apex en Marcado de componente Lightning (Actualización crítica)

Esta actualización crítica hace coherentes los componentes Lightning con el uso de propiedades de Apex en otros contextos. Por ejemplo, una expresión de marcado ya no puede acceder a una propiedad de Apex con un captador de Apex privado.

Utilizar without sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización crítica, Retirada)

Esta actualización crítica, publicada en Spring '18, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '20, pero se retiró. Esta actualización crítica es sustituida por la actualización crítica "Utilizar `with sharing` para controladores de Apex `@AuraEnabled` con colaboración implícita" que tiene el efecto opuesto y establece el valor predeterminado como `with sharing`.

Utilizar with sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización crítica)

Esta actualización importante cambia el comportamiento de controladores de Apex `@AuraEnabled` que no especifican `with sharing` o `without sharing` para tomar como valor predeterminado `with sharing`. Esta actualización crítica se aplica únicamente a organizaciones creadas después de Spring '18 u organizaciones que activaron la actualización crítica retirada "Utilizar `without sharing` para controladores de Apex `@AuraEnabled` con colaboración implícita" que tenía el efecto opuesto y establecieron el valor predeterminado como `without sharing`.

Evitar la creación de expresiones de funciones en componentes Aura creados de forma dinámica (Actualización crítica presentada anteriormente)

Para mejorar la seguridad y la estabilidad, esta actualización crítica evita que los valores de atributo pasados a `$A.createComponent()` o `$A.createComponents()` se interpreten como expresiones de funciones de Aura. Esta actualización crítica estaba disponible por primera vez en Summer '19.

Desactivar el acceso a métodos del controlador de Apex de no global en paquetes gestionados (Actualización crítica, pospuesta)

Esta actualización crítica, publicada en Summer '17, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '20, pero se pospuso a Spring '20. La actualización clave corrige los controles de acceso en métodos del controlador de Apex en paquetes gestionados. Cuando se activa esta actualización, solo los métodos marcados con el modificador de acceso de `global` son accesibles por componentes Aura desde fuera del espacio de nombres del paquete. Estos controles de acceso le evitan utilizar métodos de API no compatibles que el autor del paquete no pensaba para el acceso global.

Restringir el acceso a métodos de Apex `@AuraEnabled` para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Actualización crítica)

Esta actualización crítica le proporciona mayor control sobre qué usuarios invitados o de portal pueden acceder a clases de Apex con métodos `@AuraEnabled`.

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes Aura y los componentes web Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic, Comunidades Lightning, portales y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Salesforce activará automáticamente esta actualización crítica en la fecha de activación automática indicada en la página **Actualizaciones críticas** en **Configuración**.

Por qué: Cuando se activa esta actualización crítica, un usuario invitado o de portal puede acceder a un método de Apex `@AuraEnabled` solo cuando el perfil de usuario permite acceder a la clase de Apex. Esta actualización crítica aplica restricciones de perfil de usuario para clases de Apex utilizadas por componentes web Lightning y Aura.

Cómo: Para probar esta actualización crítica, se recomienda trabajar en un entorno sandbox.

1. En Configuración, ingrese *`Actualizaciones críticas`* en el cuadro Búsqueda rápida.
2. Seleccione **Actualizaciones críticas**.
3. Revise los detalles para la actualización crítica "Restringir el acceso a métodos de Apex de `@AuraEnabled` para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario".
4. Haga clic en **Activar**.
5. Pruebe que los componentes web Lightning y Aura personalizados que desarrolló están funcionando correctamente para usuarios invitados y de portal.

CONSULTE TAMBIÉN

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización crítica)

Guía del desarrollador de Apex: Seguridad de clase

Actualizaciones críticas y de seguridad

Restringir el acceso a métodos de Apex `@AuraEnabled` para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización crítica)

Esta actualización crítica le proporciona mayor control sobre qué usuarios autenticados pueden acceder a clases de Apex con métodos `@AuraEnabled`.

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes Aura y los componentes web Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic, Comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Salesforce activará automáticamente esta actualización crítica en la fecha de activación automática indicada en la página **Actualizaciones críticas** en **Configuración**.

Por qué: Cuando se activa esta actualización crítica, un usuario autenticado puede acceder a un método de Apex `@AuraEnabled` solo cuando el perfil de usuario permite acceder a la clase de Apex. Esta actualización crítica aplica restricciones de perfil de usuario para clases de Apex utilizadas por componentes web Lightning y Aura.

Cómo: Para probar esta actualización crítica, se recomienda trabajar en un entorno sandbox.

1. En Configuración, ingrese *`Actualizaciones críticas`* en el cuadro Búsqueda rápida.
2. Seleccione **Actualizaciones críticas**.

3. Revise los detalles para la actualización crítica "Restringir el acceso a métodos de Apex de `@AuraEnabled` para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario".
4. Haga clic en **Activar**.
5. Pruebe que los componentes web Lightning y Aura personalizados que desarrolló están funcionando correctamente para usuarios autenticados.

CONSULTE TAMBIÉN

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Actualización crítica)

Guía del desarrollador de Apex: Seguridad de clase

Actualizaciones críticas y de seguridad

Aplicar modificadores de acceso en propiedades de Apex en Marcado de componente Lightning (Actualización crítica)

Esta actualización crítica hace coherentes los componentes Lightning con el uso de propiedades de Apex en otros contextos. Por ejemplo, una expresión de marcado ya no puede acceder a una propiedad de Apex con un captador de Apex privado.

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes Aura y los componentes web Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic, Comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Salesforce activará automáticamente esta actualización crítica en la fecha de activación automática indicada en la página Actualizaciones críticas en Configuración.

Por qué: Echemos un vistazo a un ejemplo para una clase de Apex con un captador privado para una propiedad de clase`counter`.

```
public class EnforcePrivateGetter {
    @AuraEnabled

    public Integer counter { private get; set; }

    @AuraEnabled
    public static EnforcePrivateGetter GetRepro2()
    {
        EnforcePrivateGetter result = new EnforcePrivateGetter();
        result.counter = 2;
        return result;
    }
}
```

Con la actualización crítica activada, este componente Aura no puede acceder al captador `private` con la expresión `{!v.apexObject.counter}`. La misma restricción se aplica para un componente web Lightning.

```
<aura:component controller="EnforcePrivateGetter" access="global">
    <aura:handler name="init" value="{!this}" action="{!c.doInit}"/>

    <aura:attribute type="EnforcePrivateGetter" name="apexObject" />

    counter = {!v.apexObject.counter} <br></br>
</aura:component>
```

Este es el controlador de JavaScript.

```
({
    doInit : function(cmp, ev) {
        var action = cmp.get("c.GetRepro2");

        action.setCallback(this, function(response) {
          var state = response.getState();
          if (state === "SUCCESS") {
            cmp.set('v.apexObject', response.getReturnValue());
          }
          else if (state === "ERROR") {
            console.log('Error : ' + JSON.stringify(errors));
          }
        });
        $A.enqueueAction(action);
    }
})
```

Con la actualización crítica activada, la solución es eliminar el modificador de acceso `private` en el captador t camiar la definición de variable de clase a:

```
public Integer counter { get; set; }
```

Para hacer una propiedad de Apex legible fuera de la clase de Apex, la propiedad no puede tener un modificador de acceso `private` o `protected`.

Cómo: Para probar esta actualización crítica, se recomienda trabajar en un entorno sandbox.

1. En Configuración, ingrese *`Actualizaciones críticas`* en el cuadro Búsqueda rápida.
2. Seleccione **Actualizaciones críticas**.
3. Revise los detalles para la actualización crítica "Aplicar modificadores de acceso en propiedades de Apex en Marcado de componente Lightning".
4. Haga clic en **Activar**.
5. Pruebe el comportamiento de componentes que utilizan clases de Apex con modificadores de acceso `private` o `protected` en captadores.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones críticas y de seguridad

Utilizar `without sharing` para controladores de Apex `@AuraEnabled` con colaboración implícita (Actualización crítica, Retirada)

Esta actualización crítica, publicada en Spring '18, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '20, pero se retiró. Esta actualización crítica es sustituida por la actualización crítica "Utilizar `with sharing` para controladores de Apex `@AuraEnabled` con colaboración implícita" que tiene el efecto opuesto y establece el valor predeterminado como `with sharing`.

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes Aura y los componentes web Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic, Comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Esta actualización crítica se retiró y ya no aparece en la Consola de actualización crítica después de que se haya actualizado su organización a Winter '20. Ignore la fecha de activación automática que aparece en la interfaz de usuario de configuración para Summer '19 porque la actualización crítica no se activará automáticamente para cualquier organización.

Por qué: El objetivo de la actualización clave retirada "Utilizar `without sharing` para controladores de Apex `@AuraEnabled` con colaboración implícita" era hacer que los controladores de Apex para componentes Aura tomen como valor predeterminado `without sharing`. Este comportamiento hace que los controladores de Apex sean coherentes en componentes Aura y páginas de Visualforce.

Tras mucha reflexión, decidimos garantizar que los componentes Lightning sean seguros de forma predeterminada de modo que creamos una actualización crítica de sustitución que toma como valor predeterminado `with sharing` para clases de Apex `@AuraEnabled` utilizadas por componentes Aura o componentes web Lightning.

CONSULTE TAMBIÉN

Utilizar with sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización crítica)

Notas de la versión Spring '18: Utilizar without sharing para controladores de Apex de @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización crítica)

Actualizaciones críticas y de seguridad

Utilizar `with sharing` para controladores de Apex `@AuraEnabled` con colaboración implícita (Actualización crítica)

Esta actualización importante cambia el comportamiento de controladores de Apex `@AuraEnabled` que no especifican `with sharing` o `without sharing` para tomar como valor predeterminado `with sharing`. Esta actualización crítica se aplica únicamente a organizaciones creadas después de Spring '18 u organizaciones que activaron la actualización crítica retirada "Utilizar `without sharing` para controladores de Apex `@AuraEnabled` con colaboración implícita" que tenía el efecto opuesto y establecieron el valor predeterminado como `without sharing`.

Dónde: Este cambio se aplica a los componentes Aura y los componentes web Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic, Comunidades Lightning y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Salesforce activará automáticamente esta actualización crítica en la fecha de activación automática indicada en la página Actualizaciones críticas en Configuración.

Por qué: Una clase de Apex `@AuraEnabled` que no establece explícitamente `with sharing` o `without sharing` utiliza un valor predeterminado o valor implícito de `with sharing`. El objetivo de la actualización clave retirada "Utilizar `without sharing` para controladores de Apex `@AuraEnabled` con colaboración implícita" era hacer que los controladores de Apex para componentes Aura tomen como valor predeterminado `without sharing`. Este comportamiento hace que los controladores de Apex sean coherentes en componentes Aura y páginas de Visualforce.

Tras mucha reflexión, decidimos garantizar que los componentes Lightning sean seguros de forma predeterminada. Por lo que creamos esta nueva actualización crítica que toma como valor predeterminado `with sharing` para clases de Apex `@AuraEnabled` utilizadas por componentes Aura o componentes web Lightning.

Las clases de Apex generalmente se ejecutan en modo del sistema. Por consiguiente, las credenciales del usuario actual no se utilizan para ejecutar la lógica de Apex y los permisos de usuario y la seguridad a nivel de campo no se aplican automáticamente.

Puede elegir si una clase de Apex aplica reglas de colaboración utilizando las palabras clave `with sharing` o `without sharing`. La aplicación de reglas de colaboración utilizando la palabra clave `with sharing` no aplica la seguridad a nivel de campo y permisos del usuario. Debe aplicar manualmente permisos de CRUD y seguridad a nivel de campo por separado en sus clases de Apex.

Cómo: La mejor forma de prepararse para esta actualización clave es asegurarse de que todo su código de Apex de `@AuraEnabled` controla el comportamiento de colaboración de forma explícita utilizando las palabras clave `with sharing` o `without sharing`. Si todo su código de `@AuraEnabled` establece de forma explícita comportamiento de colaboración, esta actualización clave no tiene efecto.

Para probar esta actualización crítica, se recomienda trabajar en un entorno sandbox.

1. En Configuración, ingrese *Actualizaciones críticas* en el cuadro Búsqueda rápida.
2. Seleccione **Actualizaciones críticas**.
3. Revise los detalles para la actualización crítica "Utilizar `with sharing` para controladores de Apex `@AuraEnabled` con colaboración implícita".
4. Haga clic en **Activar**.
5. Pruebe el comportamiento de componentes que utilizan clases de Apex que no incluyen las palabras clave `with sharing` o `without sharing`.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Apex: Aplicación de reglas de colaboración

Utilizar without sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización crítica, Retirada)

Actualizaciones críticas y de seguridad

Evitar la creación de expresiones de funciones en componentes Aura creados de forma dinámica (Actualización crítica presentada anteriormente)

Para mejorar la seguridad y la estabilidad, esta actualización crítica evita que los valores de atributo pasados a `$A.createComponent()` o `$A.createComponents()` se interpreten como expresiones de funciones de Aura. Esta actualización crítica estaba disponible por primera vez en Summer '19.

Dónde: Este cambio se aplica a las organizaciones con componentes Lightning en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Cuándo: Salesforce activará automáticamente esta actualización crítica en la fecha de activación automática indicada en la página Actualizaciones críticas en Configuración.

Por qué: Cuando se activa la actualización crítica, utilizando el par clave-valor `{"exprType": "FUNCTION"}` en un objeto pasado como un valor de atributo a `$A.createComponent()` o `$A.createComponents()` lanza un error en vez de desencadenar un comportamiento impredecible.

Cómo: Para probar esta actualización crítica, se recomienda trabajar en un entorno sandbox.

1. En Configuración, ingrese *Actualizaciones críticas* en el cuadro Búsqueda rápida.
2. Seleccione **Actualizaciones críticas**.
3. Revise los detalles para la actualización crítica "Evitar la creación de expresiones de funciones al utilizar `$A.createComponent()` o `$A.createComponents()` en Componentes Aura".
4. Haga clic en **Activar**.
5. Pruebe que los componentes Aura personalizados que desarrolló están funcionando correctamente.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de componentes Aura Lightning: Creación dinámica de componentes

Actualizaciones críticas y de seguridad

Desactivar el acceso a métodos del controlador de Apex de no global en paquetes gestionados (Actualización crítica, pospuesta)

Esta actualización crítica, publicada en Summer '17, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '20, pero se pospuso a Spring '20. La actualización clave corrige los controles de acceso en métodos del controlador de Apex en paquetes gestionados. Cuando se activa esta actualización, solo los métodos marcados con el modificador de acceso de `global` son accesibles por componentes Aura desde fuera del espacio de nombres del paquete. Estos controles de acceso le evitan utilizar métodos de API no compatibles que el autor del paquete no pensaba para el acceso global.

Dónde: Este cambio se aplica a las organizaciones con componentes Aura en Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce.

Por qué: Cuando se agrega a un paquete gestionado, solo los métodos del controlador de Apex marcados como `global` son accesibles por componentes Aura fuera del espacio de nombres de ese paquete gestionado. Los métodos marcados como `public` en sus definiciones de Apex solo son accesibles para componentes Aura incluidos en el espacio de nombres del paquete. Cuando se activa esta actualización crítica, se aplican estas reglas.

Antes de esta actualización, los componentes Aura fuera del espacio de nombres del paquete podían acceder a métodos no `global` (métodos del controlador de Apex no marcados con el modificador de acceso `global`).

Cuando se activa esta actualización, si escribió el código que depende por error de métodos de Apex no `global` en un paquete gestionado, las acciones del servidor que llaman esos métodos fallan. Actualice su código para utilizar solo los métodos de API compatibles proporcionados por el paquete como métodos `global`.

Nota: Un componente Aura fuera del paquete puede acceder a un método de Apex público instalado desde un paquete desbloqueado sin espacio de nombres. El componente Aura se puede instalar desde otro paquete o se puede crear en la organización. Para el acceso a métodos de Apex, un paquete desbloqueado sin espacio de nombres se trata igual que un paquete no gestionado.

Cómo: Para probar esta actualización crítica, se recomienda trabajar en un entorno sandbox.

1. En Configuración, ingrese *`Actualizaciones críticas`* en el cuadro Búsqueda rápida.
2. Seleccione **Actualizaciones críticas**.
3. Revise los detalles de la actualización crítica "Desactivar el acceso a métodos del controlador a no `global` en paquetes gestionados".
4. Haga clic en **Activar**.
5. Pruebe que sus componentes Aura personalizados están funcionando correctamente.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones críticas y de seguridad

Einstein Platform Services: Reconocimiento de imágenes y procesamiento del lenguaje natural

¿No es un científico de datos o experto en aprendizaje automático, pero sigue deseando integrar IA en sus aplicaciones? Use las API de Einstein Platform Services para incorporar la IA fácilmente a sus aplicaciones con funciones de reconocimiento de imágenes y procesamiento del lenguaje natural. Con las API de Einstein Vision, podrá aprovechar los clasificadores preaprendidos o capacitar sus clasificadores personalizados para resolver una amplia gama de casos de uso de reconocimiento de imágenes. Con las API de Einstein Language, podrá sacar el máximo partido a las capacidades de procesamiento del lenguaje natural para analizar y deducir la intención que subyace tras el texto. Haga que sus aplicaciones sean más inteligentes y parezcan genios al mismo tiempo.

EN ESTA SECCIÓN:

Einstein Vision: Nuevos campos language y algorithm
La respuesta para llamadas de API de Einstein Vision que devuelven información de modelo ahora contiene los campos `language` y `algorithm`.

Einstein Language: Nuevos campos language y algorithm
La respuesta para llamadas de API de Einstein Language que devuelven información de modelo ahora contiene los campos `language` y `algorithm`.

Einstein Vision: Nuevos campos `language` y `algorithm`

La respuesta para llamadas de API de Einstein Vision que devuelven información de modelo ahora contiene los campos `language` y `algorithm`.

EN ESTA SECCIÓN:

JSON de respuesta de API contiene un nuevo campo language
El JSON de respuesta para una llamada de API de Einstein Vision que devuelve información de modelo contiene ahora el campo `language`. Cuando capacita un conjunto de datos, el modelo resultante hereda el lenguaje del conjunto de datos. Para modelos y conjuntos de datos de Einstein Vision, el valor de devolución es `N/A`.

JSON de respuesta de API de detección de objetos contiene un nuevo campo algorithm
El JSON de respuesta para una llamada de API de Einstein Vision que devuelve información de modelo de detección de objetos contiene ahora el campo `language`. El valor de devolución predeterminado es `object-detection`.

El tamaño de imagen máximo de detección de objetos aumentó a 5 MB
Obtenga la perspectiva más amplia. Aumentamos el tamaño máximo de una imagen que puede agregar a un conjunto de datos de detección de objetos de 1 MB a 5 MB.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Introducción a Salesforce Einstein Vision

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

JSON de respuesta de API contiene un nuevo campo `language`

El JSON de respuesta para una llamada de API de Einstein Vision que devuelve información de modelo contiene ahora el campo `language`. Cuando capacita un conjunto de datos, el modelo resultante hereda el lenguaje del conjunto de datos. Para modelos y conjuntos de datos de Einstein Vision, el valor de devolución es `N/A`.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Contact Manager Edition.

Cómo: El campo `language` aparece en la respuesta para estas llamadas.

- Capacitar un conjunto de datos: POST `/v2/vision/train`
- Volver a capacitar un conjunto de datos: POST `/v2/vision/retrain`
- Obtener estado de capacitación: GET `/v2/vision/train/<MODEL_ID>`
- Obtener mediciones de modelo: `/v2/vision/models/<MODEL_ID>`
- Obtener todos los modelos para un conjunto de datos: GET `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>/models`

La llamada para devolver la medición del modelo es similar a este JSON.

```
{
    "id": "ZWUH3K5NVLQNWPWWSKDLBCXQXU",
    "metricsData": {
        "f1": [
            0.8333333333333333,
            0.8333333333333333
        ],
        "labels": [
            "Mountains",
            "Beaches"
        ],
        "testAccuracy": 0.8333,
        "trainingLoss": 0.0521,
        "confusionMatrix": [
            [
                5,
                0
            ],
            [
                2,
                5
            ]
        ],
        "trainingAccuracy": 0.981
    },
    "createdAt": "2019-06-05T18:09:37.000+0000",
    "language": "N/A",
    "object": "metrics"
}
```

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Capacitar un conjunto de datos

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Volver a capacitar un conjunto de datos

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener estado de capacitación

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener mediciones de modelo de imagen

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener todos los modelos

JSON de respuesta de API de detección de objetos contiene un nuevo campo `algorithm`

El JSON de respuesta para una llamada de API de Einstein Vision que devuelve información de modelo de detección de objetos contiene ahora el campo `language`. El valor de devolución predeterminado es `object-detection`.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Contact Manager Edition.

Cómo: El campo `algorithm` aparece en la respuesta para estas llamadas cuando el tipo de conjunto de datos o el tipo de modelo es `image-detection`.

- Capacitar un conjunto de datos: POST `/v2/vision/train`
- Volver a capacitar un conjunto de datos: POST `/v2/vision/retrain`

- Obtener estado de capacitación: POST `/v2/vision/train/<MODEL_ID>`
- Obtener mediciones de modelo: `/v2/vision/models/<MODEL_ID>`
- Obtener todos los modelos para un conjunto de datos: GET `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>/models`

La llamada para devolver el estado de capacitación es similar a este JSON. Los datos de estadísticas de capacitación se eliminan por brevedad.

```
{
  "datasetId": 1003553,
  "datasetVersionId": 14834,
  "name": "Detection Model",
  "status": "SUCCEEDED",
  "progress": 1,
  "createdAt": "2019-06-27T22:04:21.000+0000",
  "updatedAt": "2019-06-27T22:10:34.000+0000",
  "modelId": "WMIFOQTKQYOMNZY5IY673CIWZY",
  "learningRate": 0.001,
  "epochs": 20,
  "modelType": "image-detection",
  "algorithm": "object-detection",
  "language": "N/A",
  "object": "training",
  "trainParams": null,
  "trainStats": {}
}
```

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Capacitar un conjunto de datos

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Volver a capacitar un conjunto de datos

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener estado de capacitación

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener mediciones de modelo de imagen

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener todos los modelos

El tamaño de imagen máximo de detección de objetos aumentó a 5 MB

Obtenga la perspectiva más amplia. Aumentamos el tamaño máximo de una imagen que puede agregar a un conjunto de datos de detección de objetos de 1 MB a 5 MB.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Contact Manager Edition.

Cómo: El nuevo tamaño de imagen máximo se aplica a estas llamadas cuando el tipo de conjunto de datos es `image-detection`.

- Crear un conjunto de datos desde un archivo .zip de forma asíncrona: POST `/v2/vision/datasets/upload`
- Crear un conjunto de datos desde un archivo .zip de forma síncrona:POST `/v2/vision/datasets/upload/sync`
- Crear ejemplos desde un archivo .zip: PUT `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>/upload`
- Crear un ejemplo: POST `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>/examples`
- Crear un ejemplo de comentario: POST `/v2/vision/feedback`

- Crear ejemplos de comentarios desde un archivo .zip: PUT `/v2/vision/bulkfeedback`

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Crear un conjunto de datos desde un archivo zip de forma asíncrona

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Crear un conjunto de datos desde un archivo zip de forma sincronizada

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Crear ejemplos desde un archivo zip

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Crear un ejemplo

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Crear un ejemplo de comentario

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Crear ejemplos de comentarios desde un archivo zip

Einstein Language: Nuevos campos `language` y `algorithm`

La respuesta para llamadas de API de Einstein Language que devuelven información de modelo ahora contiene los campos `language` y `algorithm`.

EN ESTA SECCIÓN:

JSON de respuesta de API contiene un nuevo campo language

El JSON de respuesta para una llamada de API de Einstein Language que devuelve información de modelo contiene ahora el campo `language`. Cuando capacita un conjunto de datos, el modelo resultante hereda el lenguaje del conjunto de datos. Para modelos y conjuntos de datos de Einstein Language, el valor de devolución es `en_US`.

JSON de respuesta de API de Intent contiene un nuevo campo algorithm

El JSON de respuesta para una llamada de API de Einstein Language que devuelve información de modelo de intención contiene ahora el campo `language`. El valor de devolución predeterminado es `intent`.

Los conjuntos de datos de texto pueden incluir hasta 3 millones de palabras

El número máximo de palabras en un conjunto de datos de texto es ahora 3 millones. Un conjunto de datos de texto es un conjunto de datos que tiene un tipo de `text-intent` o `text-sentiment`.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Introducción al lenguaje de Salesforce Einstein

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

JSON de respuesta de API contiene un nuevo campo `language`

El JSON de respuesta para una llamada de API de Einstein Language que devuelve información de modelo contiene ahora el campo `language`. Cuando capacita un conjunto de datos, el modelo resultante hereda el lenguaje del conjunto de datos. Para modelos y conjuntos de datos de Einstein Language, el valor de devolución es `en_US`.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Contact Manager Edition.

Cómo: El campo `language` aparece en la respuesta para estas llamadas.

- Capacitar un conjunto de datos: POST `/v2/language/train`
- Volver a capacitar un conjunto de datos: POST `/v2/language/retrain`
- Obtener estado de capacitación: GET `/v2/language/train/<MODEL_ID>`
- Obtener mediciones de modelo: `/v2/language/models/<MODEL_ID>`

- Obtener todos los modelos para un conjunto de datos: GET `/v2/language/datasets/<DATASET_ID>/models`

La llamada para devolver la medición del modelo es similar a este JSON. Los datos de curva de rellamada de precisión se eliminan por brevedad.


```
{
  "id": "FNYJFZAHRCA7QPYHWCYAAOR264",
  "metricsData": {
    "f1": [
      0.8,
      0.8,
      0.6666666666666666
    ],
    "labels": [
      "hourly-forecast",
      "current-weather",
      "five-day-forecast"
    ],
    "threshold": {
      "current-weather": 0.97089,
      "hourly-forecast": 0.91275,
      "five-day-forecast": 0.16648
    },
    "testAccuracy": 0.7692307829856873,
    "trainingLoss": 0.03367021307349205,
    "confusionMatrix": [
      [
        6,
        0,
        0
      ],
      [
        1,
        2,
        0
      ],
      [
        2,
        0,
        2
      ]
    ],
    "trainingAccuracy": 1,
    "precisionRecallCurve": {}
  },
  "createdAt": "2019-05-07T22:40:50.000+0000",
  "language": "en_US",
  "algorithm": "intent",
```

```
  "object": "metrics"
}
```

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Capacitar un conjunto de datos

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Volver a capacitar un conjunto de datos

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener estado de capacitación

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener las métricas del modelo

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener todos los modelos

JSON de respuesta de API de Intent contiene un nuevo campo `algorithm`

El JSON de respuesta para una llamada de API de Einstein Language que devuelve información de modelo de intención contiene ahora el campo `language`. El valor de devolución predeterminado es `intent`.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Contact Manager Edition.

Cómo: El campo `algorithm` aparece en la respuesta para estas llamadas cuando el tipo de conjunto de datos o el tipo de modelo es `text-intent`.

- Capacitar un conjunto de datos: POST `/v2/language/train`
- Volver a capacitar un conjunto de datos: POST `/v2/language/retrain`
- Obtener estado de capacitación: GET `/v2/language/train/<MODEL_ID>`
- Obtener mediciones de modelo: `/v2/language/models/<MODEL_ID>`
- Obtener todos los modelos para un conjunto de datos: GET `/v2/language/datasets/<DATASET_ID>/models`

La llamada para devolver el estado de capacitación es similar a este JSON. Los datos de estadísticas de capacitación se eliminan por brevedad.

```
{
    "datasetId": 1019434,
    "datasetVersionId": 15516,
    "name": "Case Routing Model",
    "status": "SUCCEEDED",
    "progress": 1,
    "createdAt": "2019-07-15T19:10:15.000+0000",
    "updatedAt": "2019-07-15T19:14:38.000+0000",
    "modelId": "X2VPSESX4NX64TEH5IIZ5NOWBI",
    "learningRate": 0.0,
    "epochs": 1000,
    "modelType": "text-intent",
    "algorithm": "intent",
    "language": "en_US",
    "object": "training",
    "trainParams": null,
```

```
    "trainStats": {}
}
```

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Capacitar un conjunto de datos

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Volver a capacitar un conjunto de datos

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener estado de capacitación

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener mediciones de modelo de imagen

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Obtener todos los modelos

Los conjuntos de datos de texto pueden incluir hasta 3 millones de palabras

El número máximo de palabras en un conjunto de datos de texto es ahora 3 millones. Un conjunto de datos de texto es un conjunto de datos que tiene un tipo de `text-intent` o `text-sentiment`.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Contact Manager Edition.

Cómo: Recibe un error desde las siguientes llamadas cuando capacita un conjunto de datos de texto que tiene más de 3 millones de palabras:

- Capacitar un conjunto de datos: POST `/v2/language/train`
- Volver a capacitar un conjunto de datos: POST `/v2/language/retrain`

Para evitar este error, asegúrese de que cuando crea un conjunto de datos o agrega ejemplos a un conjunto de datos, este contiene menos de 3 millones de palabras entre todos los ejemplos. Para obtener mejores resultados, recomendamos que cada ejemplo tenga alrededor de 100 palabras.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Capacitar un conjunto de datos

Guía del desarrollador de servicios de la plataforma Einstein: Volver a capacitar un conjunto de datos

Plataforma Einstein: Detalles de perspectivas de predicción

¿Desea ampliar la forma en que utiliza funciones de IA de Einstein, como Generador de predicciones de Einstein, en su organización? Plataforma Einstein es la capa de Salesforce que Generador de predicciones de Einstein y muchas otras funciones de Einstein utilizan para ejecutar potentes trabajos de IA. Utilice nuevas API de Plataforma Einstein para acceder a perspectivas de predicción y aplicar el poder de funciones de Einstein en sus propias soluciones de IA.

EN ESTA SECCIÓN:

Crear mejores predicciones con perspectivas

Obtenga detalles acerca de la lógica tras predicciones de Einstein a través de objetos de perspectivas. Cuando una función de Einstein, como Generador de predicciones de Einstein, realiza una predicción y guarda los resultados, se crea un registro AIRecordInsight y varios registros secundarios asociados. Utilice estos registros para comprender cómo se crean predicciones de Einstein y se aplica lógica personalizada tras guardar las predicciones para mejorar y personalizar predicciones.

Crear mejores predicciones con perspectivas

Obtenga detalles acerca de la lógica tras predicciones de Einstein a través de objetos de perspectivas. Cuando una función de Einstein, como Generador de predicciones de Einstein, realiza una predicción y guarda los resultados, se crea un registro AIRecordInsight y varios registros secundarios asociados. Utilice estos registros para comprender cómo se crean predicciones de Einstein y se aplica lógica personalizada tras guardar las predicciones para mejorar y personalizar predicciones.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition donde funciones de Einstein, como Generador de predicciones o Clasificación de casos, están activadas.

Por qué: Por ejemplo, utilice un reporte que mide valores actuales frente a valores predichos para evaluar lo bien que mejoran los cambios en predicciones los resultados de predicción. También puede crear un reporte que mide comentarios de usuario de predicción, como medir el índice de aceptación del usuario de recomendaciones de Clasificación de casos.

Los objetos de perspectivas de Einstein son también valiosos al agregar lógica personalizada tras realizar una predicción. Cuando Einstein redacta resultados de predicción de vuelta en campos de predicción de IA, lógica personalizada, como desencadenadores de Apex, las reglas de flujo de trabajo y las reglas de asignación, no se ejecutan. Para agregar lógica personalizada basándose en resultados de predicción de Einstein, utilice un suscriptor de eventos de plataforma, como Process Builder, para obtener notificaciones para AIPredictionEvents, que contienen referencias a objetos de perspectivas de IA. Por ejemplo, puede crear un proceso de Process Builder para prospectos desencadenados por un AIPredictionEvent que inspecciona la AIRecordInsight a la que se hace referencia y utiliza la información de perspectiva para decidir si reasignar el prospecto.

También puede utilizar objetos de perspectivas de Einstein para crear una mejor experiencia de usuario. Para tareas de usuario que requieren la toma de decisiones en la Interfaz de usuario de Salesforce, puede crear componentes personalizados que aprovechan perspectivas para presentar opciones de decisiones recomendadas al usuario.

CONSULTE TAMBIÉN

Referencia de objetos para Salesforce y la plataforma Lightning

Guía del desarrollador de eventos de plataforma

Salesforce Einstein: Pronósticos trimestrales, Enrutamiento de casos y Predicciones sin programación en registros

Visualforce: Presentación de Canal de mensajes Lightning (Vista previa de desarrollador), Cambios en las direcciones URL

Comuníquese entre Visualforce, Aura y componentes web Lightning con Canal de mensajes Lightning. Desusamos las direcciones URL solo HTTP para entornos sandbox de Sitios y Comunidades, y puede eliminar los nombres de instancias de Visualforce, Community Builder, Site.com Studio y direcciones URL de archivos de contenido.

Para obtener más información sobre estos cambios de funciones, consulte la *Guía del desarrollador de Apex*.

EN ESTA SECCIÓN:

Comunicarse entre tecnologías de interfaz de usuario de Salesforce con Canal de mensajes Lightning (Vista previa del desarrollador).
Utilice la API de Lightning Message Service para comunicarse en el DOM, entre componentes Aura, páginas de Visualforce y componentes web Lightning. Si está cambiando de Salesforce Classic a Lightning Experience, ahora puede crear componentes web Lightning que pueden comunicarse con páginas de Visualforce o componentes Aura existentes. Para obtener más información, consulte las notas de la versión de Componentes web Lightning.

Ocultar la etiqueta predeterminada para páginas de Visualforce en el Generador de aplicaciones Lightning

Anteriormente, las páginas de Visualforce incluidas en páginas Lightning construidas con el Generador de aplicaciones Lightning mostraban una etiqueta por encima del componente. Si la etiqueta del componente estaba en blanco, se utilizaba la etiqueta predeterminada para la página de Visualforce. Ahora, el Generador de aplicaciones Lightning tiene una opción Mostrar etiqueta de modo que puede elegir ocular la etiqueta predeterminada.

Revisar si hay en los marcadores dominios de sandbox de Sitios y Comunidades de Salesforce solo de HTTP antiguas

En la versión Summer '13, cambiamos el formato para los dominios de Sitios y Comunidades de Salesforce en organizaciones de sandbox para que admitieran HTTPS. A partir de Winter '20, el formato de direcciones URL antiguo antes de la versión Summer '13 dejará de funcionar. Lo más probable es que ya esté utilizando el nuevo formato de direcciones URL, pero recomendamos que revise sus marcadores a entornos sandbox de Sitios o Comunidades de Salesforce creados antes de Summer '13 y los actualice si fuese necesario.

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

Estamos eliminando los nombres de instancia de Visualforce, Community Builder, Site.com Studio y direcciones URL de archivo de contenido. Un nombre de instancia identifica el lugar donde se aloja su organización de Salesforce. Los dominios sin instancia son más claros y fáciles de recordar para usuarios. Esta actualización clave se aplica a organizaciones con un Mi dominio implementado. Tras esta actualización, una URL que incluya el nombre de instancia, como un marcador, redirige automáticamente al nuevo nombre de host. Esta actualización crítica estaba disponible por primera vez en Spring '18.

Comunicarse entre tecnologías de interfaz de usuario de Salesforce con Canal de mensajes Lightning (Vista previa del desarrollador).

Utilice la API de Lightning Message Service para comunicarse en el DOM, entre componentes Aura, páginas de Visualforce y componentes web Lightning. Si está cambiando de Salesforce Classic a Lightning Experience, ahora puede crear componentes web Lightning que pueden comunicarse con páginas de Visualforce o componentes Aura existentes. Para obtener más información, consulte las notas de la versión de Componentes web Lightning.

Ocultar la etiqueta predeterminada para páginas de Visualforce en el Generador de aplicaciones Lightning

Anteriormente, las páginas de Visualforce incluidas en páginas Lightning construidas con el Generador de aplicaciones Lightning mostraban una etiqueta por encima del componente. Si la etiqueta del componente estaba en blanco, se utilizaba la etiqueta predeterminada para la página de Visualforce. Ahora, el Generador de aplicaciones Lightning tiene una opción Mostrar etiqueta de modo que puede elegir ocular la etiqueta predeterminada.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Group Edition, Essentials Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Inicie el Generador de aplicaciones Lightning y agregue el componente de Visualforce a una página. Para ocultar la etiqueta de la página de Visualforce, anule la selección de Mostrar etiqueta. Esta opción está seleccionada de forma predeterminada.

Revisar si hay en los marcadores dominios de sandbox de Sitios y Comunidades de Salesforce solo de HTTP antiguas

En la versión Summer '13, cambiamos el formato para los dominios de Sitios y Comunidades de Salesforce en organizaciones de sandbox para que admitieran HTTPS. A partir de Winter '20, el formato de direcciones URL antiguo antes de la versión Summer '13 dejará de funcionar. Lo más probable es que ya esté utilizando el nuevo formato de direcciones URL, pero recomendamos que revise sus marcadores a entornos sandbox de Sitios o Comunidades de Salesforce creados antes de Summer '13 y los actualice si fuese necesario.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Para identificar una URL en el formato antiguo, compruebe si comienza por el subdominio en vez de por el nombre del sandbox.

El formato de dominios de sandbox vigente de Sitios y Comunidades comienza por el nombre del entorno sandbox: `<nombreSandbox>-<subdominioSitioOComunidad>.<Instancia>.force.com`.

El formato solo HTTP utilizado antes de Summer '13 comienza por el nombre del subdominio: `<subdominioSitioOComunidad>.<nombreSandbox>.<instancia>.force.com`.

Por ejemplo, una URL de sandbox de Sitios de Salesforce antigua de Spring '13 o versiones anteriores se parece a `http://sitioejemplo.uat.cs1.force.com`. La nueva URL desde Summer '13 es `https://uat-sitioejemplo.cs1.force.com`. Asegúrese de que sus marcadores utilizan el nuevo formato de URL que comienza por `<nombreSandbox>-<subdominioSitioOComunidad>`.

CONSULTE TAMBIÉN

Actualizaciones críticas y de seguridad

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

Estamos eliminando los nombres de instancia de Visualforce, Community Builder, Site.com Studio y direcciones URL de archivo de contenido. Un nombre de instancia identifica el lugar donde se aloja su organización de Salesforce. Los dominios sin instancia son más claros y fáciles de recordar para usuarios. Esta actualización clave se aplica a organizaciones con un Mi dominio implementado. Tras esta actualización, una URL que incluya el nombre de instancia, como un marcador, redirige automáticamente al nuevo nombre de host. Esta actualización crítica estaba disponible por primera vez en Spring '18.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Contact Manager Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cuándo: Esta actualización crítica se activará automáticamente el 11 de julio de 2020. Esta actualización puede cerrar la sesión de los usuarios que estén accediendo a Visualforce, el Generador de comunidades, Site.com Studio y las direcciones URL de archivos de contenido. Para reducir al mínimo las interrupciones, considere activar esta actualización crítica durante las horas de menor actividad.

Por qué: Cuando retiramos el nombre de la instancia de sus direcciones URL, sus nombres de host cambian. Por ejemplo:

- `mydomain--c.na1.content.force.com` se convierte en `mydomain--c.documentforce.com`
- `mydomain--c.na1.visual.force.com` se convierte en `mydomain--c.visualforce.com`

Todas las direcciones URL *.content.force.com se sustituyen por *.documentforce.com.

Cómo: Recomendamos que pruebe esta actualización en un sandbox para garantizar que las nuevas URL funcionan con los cortafuegos y los servidores proxy en la ruta de red entre sus usuarios y Salesforce. Los cortafuegos y los servidores proxy que filtran por nombre de host también deben confiar en lo siguiente:

- *.visualforce.com
- *.documentforce.com
- *.salesforce-communities.com

Para activar esta actualización crítica, desde Configuración, ingrese `Actualizaciones críticas` en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Actualizaciones críticas**. Para eliminar nombres de instancia de direcciones de URL para Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y Archivos de contenido, haga clic en **Activar**.

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de la versión Spring '18: Eliminar nombres de instancia de direcciones URL para Visualforce, Generador de comunidades, Site.com Studio y Archivos de contenido (Actualización crítica) (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Actualizaciones críticas y de seguridad

Apex

La función de seguridad `Security.stripInaccessible` para la protección de datos a nivel de campo pasó de piloto a beta, admite subconsultas y se puede utilizar en organizaciones de producción. El tiempo de procesamiento de llamadas se excluye al calcular el límite de solicitud de larga ejecución simultánea. Apex introduce métodos de Sistema para volver a calcular campos de fórmula, y un método Type para detectar la compatibilidad de tipo sin crear instancias de clase. El nuevo tipo de metadatos de ApexSettings aumenta la prueba de Apex.

Para obtener más información sobre estas mejoras, consulte la *Guía del desarrollador de Apex*.

EN ESTA SECCIÓN:

Aplicar seguridad a nivel de campo en Apex (Beta)

La función se seguridad `stripInaccessible()` para la protección de datos a nivel de campo paso de piloto a beta y está disponible en organizaciones de producción. En Winter '20, ampliamos la función para subconsultas y agregamos el valor de enumeración UPSERTABLE a `System.AccessType`. Utilice esta nueva enumeración con el método `stripInaccessible` para aplicar comprobaciones a nivel de campo y de objeto tanto para insertar como actualizar.

Las llamadas están excluidas del límite de solicitudes de larga ejecución

Cada organización tiene un límite en el número de solicitudes de Apex de larga ejecución simultáneas. Este límite cuenta todas las solicitudes que se ejecutan por más de 5 segundos (tiempo de ejecución total). Sin embargo, el tiempo de procesamiento de llamadas HTTP no es más largo incluyendo calcular el límite de 5 segundos. Detenemos el temporizador para la llamada y lo reanudamos cuando finalice la llamada.

Ampliar las pruebas de Apex con el tipo de metadatos ApexSettings

Utilice el nuevo tipo de metadatos ApexSettings para aumentar las pruebas de Apex con seguimiento del total global, ejecución en serie y prevención de espacios de numeración automática. También puede utilizar ApexSettings para suprimir detalles de registro de depuración en mensajes de email de excepción no gestionada.

Habilitar caché mejorado de esquema de organización (actualización crítica, pospuesta)

Esta actualización crítica estaba programada para activarse automáticamente en Summer '19, pero se pospuso a Spring '20. Esta actualización crítica habilita el caché mejorado de detalles del esquema de organización y resuelve problemas conocidos con gestión de campo y objeto específico de la versión.

CONSULTE TAMBIÉN

Apex: Elementos nuevos y modificados

Aplicar seguridad a nivel de campo en Apex (Beta)

La función se seguridad `stripInaccessible()` para la protección de datos a nivel de campo paso de piloto a beta y está disponible en organizaciones de producción. En Winter '20, ampliamos la función para subconsultas y agregamos el valor de enumeración UPSERTABLE a `System.AccessType`. Utilice esta nueva enumeración con el método `stripInaccessible` para aplicar comprobaciones a nivel de campo y de objeto tanto para insertar como actualizar.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Nota: Como una función beta, el método `stripInaccessible` es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para esta función en el grupo Security.stripInaccessible en IdeaExchange.

Por qué: Puede utilizar el método `stripInaccessible` para quitar los campos a los que el usuario actual no puede acceder desde resultados de consulta y subconsulta. Puede utilizarlo para eliminar campos inaccesibles desde sObjects antes de una operación DML para evitar excepciones. Puede utilizar este método para limpiar sObjects a los que se le retiró el número de serie procedente de una fuente no fiable.

Cómo: El método `stripInaccesible` comprueba los registros de origen para campos de subconsulta que no cumplen la comprobación de seguridad a nivel de campo para el usuario actual. El método devuelve una lista de sObjects que contienen únicamente los campos accesibles para le usuario actual. Si el usuario no tiene acceso al campo de relación de secundario a principal, la lista de devolución de sObjects no incluye la relación secundaria.

Si el usuario no tiene permiso para leer el campo `Teléfono` de un objeto Contactos, este ejemplo elimina el campo de subconsulta antes de leer los registros. La operación DML se completa sin lanzar una excepción.

```
List<Account> accountsWithContacts =
 [SELECT Id, Name, Phone,
     (SELECT Id, LastName, Phone FROM Account.Contacts)
 FROM Account];

// Strip fields that are not readable
   SObjectAccessDecision decision = Security.stripInaccessible(
                                    AccessType.READABLE,
                                    accountsWithContacts);

// Print stripped records
   for (Integer i = 0; i < accountsWithContacts.size(); i++)
  {
      System.debug('Insecure record access: '+accountsWithContacts[i]);
      System.debug('Secure record access: '+decision.getRecords()[i]);
   }

// Print modified indexes
   System.debug('Records modified by stripInaccessible: '+decision.getModifiedIndexes());


// Print removed fields
   System.debug('Fields removed by stripInaccessible: '+decision.getRemovedFields());
```

Las llamadas están excluidas del límite de solicitudes de larga ejecución

Cada organización tiene un límite en el número de solicitudes de Apex de larga ejecución simultáneas. Este límite cuenta todas las solicitudes que se ejecutan por más de 5 segundos (tiempo de ejecución total). Sin embargo, el tiempo de procesamiento de llamadas HTTP no es más largo incluyendo calcular el límite de 5 segundos. Detenemos el temporizador para la llamada y lo reanudamos cuando finalice la llamada.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Este cambio se aplica a llamadas realizadas directamente desde Apex, incluyendo llamadas de SOAP generadas por WSDL2Apex. También se aplica a llamadas de otras funciones de plataforma, como Servicios externos y Objetos externos.

Ampliar las pruebas de Apex con el tipo de metadatos ApexSettings

Utilice el nuevo tipo de metadatos ApexSettings para aumentar las pruebas de Apex con seguimiento del total global, ejecución en serie y prevención de espacios de numeración automática. También puede utilizar ApexSettings para suprimir detalles de registro de depuración en mensajes de email de excepción no gestionada.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Puede utilizar el tipo de metadatos de ApexSettings de diferentes formas.

- Para activar el seguimiento de totales globales, en vez de detallados, para datos de cobertura de prueba de Apex, utilice el nuevo campo `enableAggregateCodeCoverageOnly`.
- Para activar la ejecución en serie de pruebas de Apex, utilice el nuevo campo `enableDisableParallelApexTesting`.
- Para suprimir detalles del registro de depuración de Apex en mensajes de email de excepción no gestionada, utilice el nuevo campo `enableDoNotEmailDebugLog`.
- Para evitar que las ejecuciones de pruebas de Apex incrementen los campos de numeración automática para registros no de prueba y creen espacios, utilice el nuevo campo `enableGaplessTestAutoNum`.

Nota: Eliminamos el valor `ApexApprovalLockUnlock` del campo `preferencias` en el tipo de metadatos OrgPreferenceSettings desaprobados. En su lugar, utilice el nuevo campo `enableApexApprovalLockUnlock` en el tipo de metadatos ApexSettings.

Habilitar caché mejorado de esquema de organización (actualización crítica, pospuesta)

Esta actualización crítica estaba programada para activarse automáticamente en Summer '19, pero se pospuso a Spring '20. Esta actualización crítica habilita el caché mejorado de detalles del esquema de organización y resuelve problemas conocidos con gestión de campo y objeto específico de la versión.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Por qué: Esta actualización crítica soluciona fallos conocidos mejorando sistemas internos que definen e incluyen el esquema de organización en caché, incluyendo objetos estándar, objetos personalizados y sus campos. El comportamiento documentado del esquema de su organización permanece sin cambios. La actualización soluciona problemas donde la documentación no coincide con el comportamiento conocido. Esta actualización también resuelve casos puntuales excepcionales donde los tipos de objeto no documentados que son visibles en Apex describen métodos de resultados o detalles de esquema específicos de versión se utilizan de forma inadecuada.

API

La CRUC Los usuarios solo de API pueden acceder únicamente a las API de Salesforce se aplica en Winter '20. Utilice consultas SOQL para obtener las relaciones entre los componentes de metadatos en su organización. La API de metadatos pone automáticamente algunos de múltiples trabajos de recuperación simultáneos en una cola, si eso se torna necesario para la protección del servicio. API masiva 2.0 ahora admite trabajos de consulta masiva.

EN ESTA SECCIÓN:

Los usuarios de solo API pueden acceder únicamente a las API de Salesforce (Actualización crítica, Aplicada)
Los usuarios de solo API pueden acceder únicamente a las API de Salesforce era una actualización crítica en Spring '19 y se aplicó en Winter '20. Esta actualización crítica garantiza que si un usuario tiene el permiso Usuario solo de API, puede acceder a Salesforce solo a través de las API, independientemente de sus otros permisos.

Desenredar sus dependencias con consultas de MetadataComponentDependency (Beta)
Varias organizaciones están abarrotadas de campos y objetos personalizados que ya no se utilizan. Utilice el objeto MetadataComponentDependency de API de herramientas para ver las relaciones de dependencia entre componentes de metadatos en su organización. Esta información le ayuda a determinar si los componentes son seguros para eliminar. La búsqueda de dependencias entre componentes también le ayuda a dividir sus metadatos en paquetes. Trabajar con un conjunto de paquetes en vez de con una sola organización monolítica facilita aún más la gestión de cambios, el uso de un sistema de control de versión o el uso de un sistema de integración continua.

Consulta en API masiva 2.0
API masiva 2.0 ahora admite *trabajos de consulta masiva*. Estos trabajos activan el procesamiento asíncrono de consultas SOQL y están diseñados para gestionar consultas que devuelven grandes cantidades de datos (10.000 registros o más).

Eliminar las conjeturas acerca de cuántos trabajos de recuperación son demasiados
Si inicia varias operaciones de recuperación simultáneos para una sola organización, API de metadatos pone automáticamente algunos de esos trabajos en una cola, si eso se torna necesario para la protección del servicio. Si un trabajo de recuperación tiene un estado de `Pending`, está en la cola. Cuando se completa uno de los trabajos de recuperación activos, API de metadatos seleccione un trabajo pendiente de la cola y lo activa. Si un trabajo de recuperación tiene un estado de `InProgress`, está activo. El proceso se repite hasta que la cola de trabajos queda vacía.

Los usuarios de solo API pueden acceder únicamente a las API de Salesforce (Actualización crítica, Aplicada)

Los usuarios de solo API pueden acceder únicamente a las API de Salesforce era una actualización crítica en Spring '19 y se aplicó en Winter '20. Esta actualización crítica garantiza que si un usuario tiene el permiso Usuario solo de API, puede acceder a Salesforce solo a través de las API, independientemente de sus otros permisos.

Dónde: Este cambio se aplica únicamente a Lightning Out.

Cuándo: Esta actualización crítica se activa en la versión Winter '20.

Quién: Este cambio afecta a usuarios con el permiso Usuario solo de API.

Desenredar sus dependencias con consultas de MetadataComponentDependency (Beta)

Varias organizaciones están abarrotadas de campos y objetos personalizados que ya no se utilizan. Utilice el objeto MetadataComponentDependency de API de herramientas para ver las relaciones de dependencia entre componentes de metadatos en su organización. Esta información le ayuda a determinar si los componentes son seguros para eliminar. La búsqueda de dependencias entre componentes también le ayuda a dividir sus metadatos en paquetes. Trabajar con un conjunto de paquetes en vez de con una sola organización monolítica facilita aún más la gestión de cambios, el uso de un sistema de control de versión o el uso de un sistema de integración continua.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition, entornos de sandbox únicamente.

Nota: Como una función beta, MetadataComponentDependency es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para MetadataComponentDependency en el grupo Piloto de API de dependencia en la Trailblazer Community.

Cómo: Utilice consultas SOQL para obtener las relaciones entre los componentes de metadatos en su organización. Los resultados de consulta incluyen una fila para cada relación. Puede obtener hasta 2.000 registros por consulta. Mantenga sus consultas lo suficientemente específicas para devolver resultados precisos en este conteo de registros.

```
{
  "size" : 132,
  "totalSize" : 132,
  "done" : true,
  "queryLocator" : null,
  "entityTypeName" : "MetadataComponentDependency",
  "records" : [ {
    "attributes" : {
      "type" : "MetadataComponentDependency",
      "url" :
"/services/data/v47.0/tooling/sobjects/MetadataComponentDependency/000000000000000AAA"
    },
    "RefMetadataComponentId" : "00NXXXXXXXXXXXXXX",
    "RefMetadataComponentName" : "acctTime",
    "MetadataComponentName" : "acctTimeReport",
    "MetadataComponentType" : "Report"
  },  {
    "attributes" : {
      "type" : "MetadataComponentDependency",
      "url" :
"/services/data/v47.0/tooling/sobjects/MetadataComponentDependency/000000000000000AAA"
    },
    "RefMetadataComponentId" : "00XXXXXXXXXXXXXXX",
    "RefMetadataComponentName" : "acctTime",
    "MetadataComponentName" : "formulaTime",
    "MetadataComponentType" : "CustomField"
  },...
```

No se admiten las siguientes consultas.

- Cláusula `ORDER BY` de SOQL
- Cláusula `SELECT` de SOQL—Función `count()`
- `queryMore()` de SOQL
- Cláusula `WHERE` de SOQL—Cualquier tipo de filtro con MetadataComponentName
- Cláusula `WHERE` de SOQL—Cualquier tipo de filtro con RefMetadataComponentName
- Cláusula `WHERE` de SOQL—Contiene operadores que *no son* `=`, `!=`, `AND` u `OR`
- Cláusula `WHERE` de SOQL—Filtrar por (`RefMetadataComponentType = 'StandardEntity'`)
- Cláusula `WHERE` de SOQL—Uso del operador `LIKE` con el campo MetadataComponentType o el campo RefMetadataComponentType
- Cláusula `OFFSET` de SOQL

Para obtener más información, consulte:MetadataComponentDependency

Consulta en API masiva 2.0

API masiva 2.0 ahora admite *trabajos de consulta masiva*. Estos trabajos activan el procesamiento asíncrono de consultas SOQL y están diseñados para gestionar consultas que devuelven grandes cantidades de datos (10.000 registros o más).

Por qué: Las consultas masivas también están disponibles en API masiva (que es el extremo `/services/async/` introducido en la versión 16 de la API de plataforma Lightning). Pero la implementación de API masiva 2.0 tiene varias ventajas:

- No le requiere gestionar lotes. Todos los resultados se devuelven en un solo conjunto.
- Los límites se simplificaron y están disponibles a clientes a través de un extremo `/limits`.
- Esta implementación está mejor integrada con otras API de REST de Salesforce:
  - No requiere un encabezado X-SFDC-Session especial.
  - Admite todos los flujos de trabajo de OAuth normales.
  - Su diseño es más coherente con las otras API de Salesforce.

Eliminar las conjeturas acerca de cuántos trabajos de recuperación son demasiados

Si inicia varias operaciones de recuperación simultáneos para una sola organización, API de metadatos pone automáticamente algunos de esos trabajos en una cola, si eso se torna necesario para la protección del servicio. Si un trabajo de recuperación tiene un estado de `Pending`, está en la cola. Cuando se completa uno de los trabajos de recuperación activos, API de metadatos seleccione un trabajo pendiente de la cola y lo activa. Si un trabajo de recuperación tiene un estado de `InProgress`, está activo. El proceso se repite hasta que la cola de trabajos queda vacía.

Para obtener más información acerca de límites de metadatos, consulte la *Referencia rápida de límites y asignaciones de Salesforce Developer*.

Tipos de metadatos personalizados: Más protección y Mejor control de acceso

Proteja tipos de metadatos personalizados en paquetes y controle el acceso a ellos con perfiles y conjuntos de permisos.

EN ESTA SECCIÓN:

Controlar quién obtiene acceso de lectura a tipos de metadatos personalizados

Utilice conjuntos de permisos y perfiles para asignar acceso de lectura a usuarios para tipos de metadatos personalizados. A partir de Spring '19, puede bloquear todo el acceso de lectura de API a tipos de metadatos personalizados para usuarios que no cuentan con el permiso Personalizar aplicación. Ahora puede otorgar el acceso de lectura de API a tipos de metadatos específicos para usuarios y perfiles de usuario, incluso su no cuentan con el permiso Personalizar aplicación.

Proteger sus tipos de metadatos personalizados en paquetes de segunda generación

Con la introducción de paquetes de segunda generación (2GP), puede tener múltiples paquetes en el mismo espacio de nombres. Los tipos de metadatos personalizados proporcionan protección a nivel de espacio de nombres a secretos protegidos, como tokens y claves de acceso de API, en paquetes gestionados. Ahora puede especificar un paquete individual en un espacio de nombres para seguridad ajustada en el mundo 2GP. Tiene mayor control y m´s opciones para asegurarse de que los secretos que almacena en un paquete son accesibles solo con el código de Apex personalizado en el paquete.

Requerir el permiso Personalizar aplicación para el acceso de lectura directo a tipos de metadatos personalizados (Actualización crítica)

Los usuarios sin el permiso Personalizar aplicación pueden leer tipos de metadatos personalizados no protegidos utilizando diferentes API proporcionadas por Salesforce. Siguiendo el enfoque "seguridad de forma predeterminada", el acceso de lectura para usuarios que no tienen el permiso Personalizar aplicación se revoca con esta actualización. Este cambio afecta a páginas de Visualforce y componentes Lightning que hacen referencia directamente a tipos de metadatos personalizados. Para tipos de metadatos personalizados, un administrador puede otorga el acceso de forma explícita a un conjunto de permisos o perfil específico.

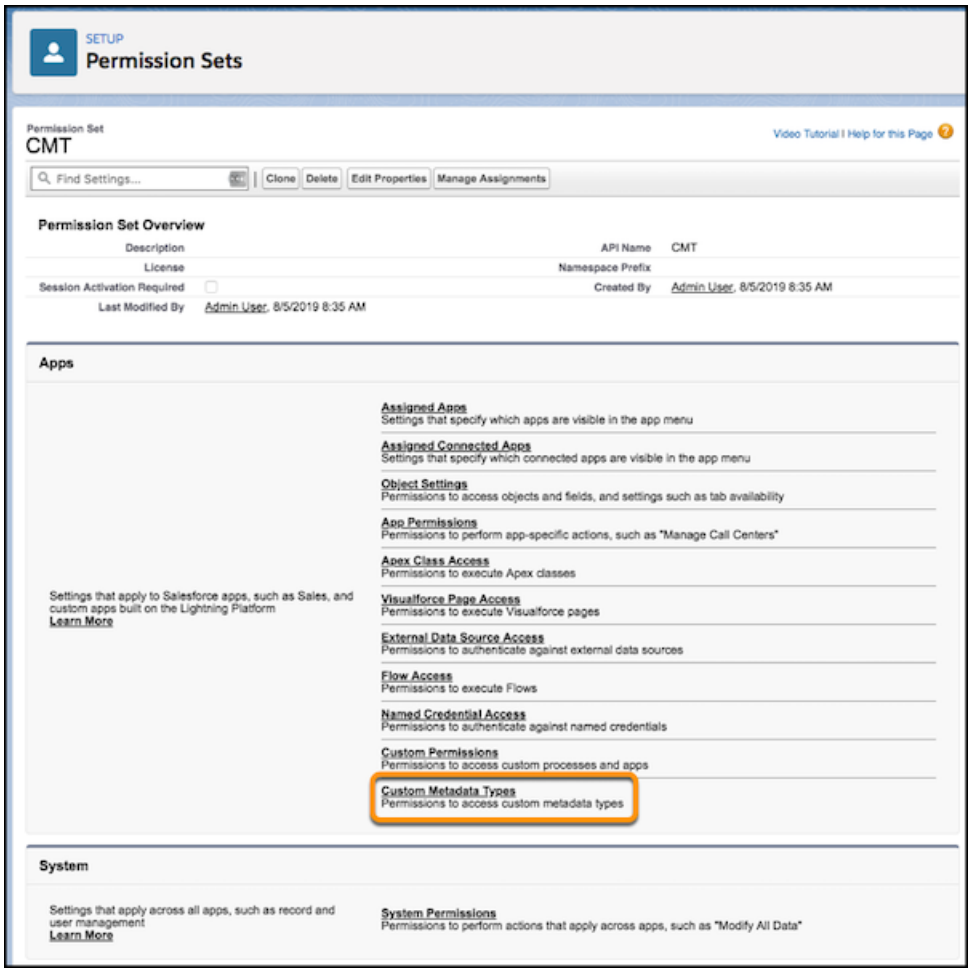
Controlar quién obtiene acceso de lectura a tipos de metadatos personalizados

Utilice conjuntos de permisos y perfiles para asignar acceso de lectura a usuarios para tipos de metadatos personalizados. A partir de Spring '19, puede bloquear todo el acceso de lectura de API a tipos de metadatos personalizados para usuarios que no cuentan con el permiso Personalizar aplicación. Ahora puede otorgar el acceso de lectura de API a tipos de metadatos específicos para usuarios y perfiles de usuario, incluso su no cuentan con el permiso Personalizar aplicación.

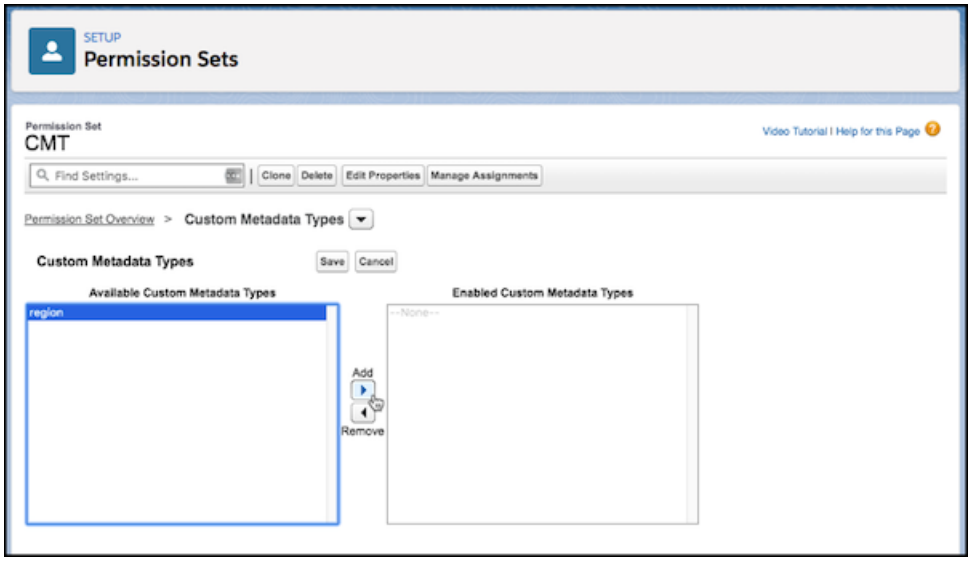
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Los administradores con el permiso Personalizar aplicación pueden modificar conjuntos de permisos y perfiles para otorgar acceso de API de lectura directo a un tipo de metadatos personalizados específico.

Cómo: Para otorgar a un conjunto de permisos o perfil específico acceso de lectura a un tipo de metadatos personalizados, vaya a los permisos Tipos de metadatos personalizados.



Modifique el conjunto de permisos o perfil para agregar el tipo de metadatos personalizados que desee a la lista de tipos de metadatos personalizados activados.



Proteger sus tipos de metadatos personalizados en paquetes de segunda generación

Con la introducción de paquetes de segunda generación (2GP), puede tener múltiples paquetes en el mismo espacio de nombres. Los tipos de metadatos personalizados proporcionan protección a nivel de espacio de nombres a secretos protegidos, como tokens y claves de acceso de API, en paquetes gestionados. Ahora puede especificar un paquete individual en un espacio de nombres para seguridad ajustada en el mundo 2GP. Tiene mayor control y m´s opciones para asegurarse de que los secretos que almacena en un paquete son accesibles solo con el código de Apex personalizado en el paquete.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition únicamente para API de metadatos.

Quién: Administradores con permiso Personalizar aplicación.

Cómo: Para los metadatos de un objeto personalizado, establezca el campo `visibilidad` como `PackageProtected`.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de metadatos de la API: CustomObject

Requerir el permiso Personalizar aplicación para el acceso de lectura directo a tipos de metadatos personalizados (Actualización crítica)

Los usuarios sin el permiso Personalizar aplicación pueden leer tipos de metadatos personalizados no protegidos utilizando diferentes API proporcionadas por Salesforce. Siguiendo el enfoque "seguridad de forma predeterminada", el acceso de lectura para usuarios que no tienen el permiso Personalizar aplicación se revoca con esta actualización. Este cambio afecta a páginas de Visualforce y componentes Lightning que hacen referencia directamente a tipos de metadatos personalizados. Para tipos de metadatos personalizados, un administrador puede otorga el acceso de forma explícita a un conjunto de permisos o perfil específico.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition, Developer Edition y Database.com Edition. Las organizaciones de Professional Edition pueden crear, modificar y eliminar registros de metadatos personalizados únicamente desde tipos en paquetes instalados.

Cuándo: Esta actualización crítica se aplica en la versión Spring '20.

Cómo: Para otorgar a un conjunto de permisos o perfil acceso de lectura a un tipo de metadatos personalizados:

1. Vaya al conjunto de permisos o perfil al que desea otorgar el acceso.
2. Bajo Acceso de tipo de metadatos personalizados activado, haga clic en **Modificar**.
3. Agregue el tipo de metadatos personalizados a la lista de tipos de metadatos personalizados activados.

Para volver a activar acceso de lectura a metadatos personalizados fuera de código de Apex o contextos de modo de sistema:

1. En Configuración, navegue a Configuración de esquema.
2. Anule la selección de **Restringir el acceso a metadatos personalizados**.

Para probar esta actualización crítica, se recomienda trabajar en un entorno sandbox. Si tiene algún problema, haga contacto con el Servicio de Atención al Cliente de Salesforce.

Nota: Este cambio no afecta la accesibilidad de tipos de metadatos personalizados desde Apex o contextos de modo de sistema. Los tipos de metadatos personalizados recuperados utilizando su código de Apex continúan funcionando tras esta actualización.

CONSULTE TAMBIÉN

Controlar quién obtiene acceso de lectura a tipos de metadatos personalizados

Empaquetado: Empaquetado gestionado de segunda generación con disponibilidad general

Utilice el empaquetado gestionado de segunda generación (2GP) para enumerar y distribuir sus nuevos paquetes 2GP en AppExchange. Puede incluir más tipos de metadatos y crear versiones de parche de paquetes y secuencias de comandos posteriores a la instalación.

EN ESTA SECCIÓN:

Desarrollar aplicaciones con facilidad empleando el empaquetado gestionado de segunda generación (Disponibilidad general)

El empaquetado gestionado de segunda generación (2GP) marca una nueva forma para que los socios de AppExchange desarrollen, distribuyan y gestionen sus aplicaciones y metadatos. Puede utilizar 2GP para organizar su fuente, integrar su sistema de control de versiones y utilizar mejor su código personalizado de Apex. Con un control de versiones como fuente fidedigna, no hay organizaciones de empaquetado y puede ejecutar todas las operaciones de empaquetado a través de Salesforce CLI, posibilitando la automatización de extremo a extremo. Puede enviar paquetes gestionados de segunda generación para revisión de seguridad y enumerarlos en AppExchange.

Computar cobertura de código para paquetes desbloqueados

La computación de la cobertura de código le ayuda a garantizar que probó su código de Apex. No se aplica una cobertura mínima de código cuando crea paquetes desbloqueados, pero puede utilizar el campo `CalculateCodeCoverage` en el objeto Package2VersionCreateRequest o el parámetro de la CLI `codecoverage` cuando crea una versión de paquete.

Desarrollar aplicaciones con facilidad empleando el empaquetado gestionado de segunda generación (Disponibilidad general)

El empaquetado gestionado de segunda generación (2GP) marca una nueva forma para que los socios de AppExchange desarrollen, distribuyan y gestionen sus aplicaciones y metadatos. Puede utilizar 2GP para organizar su fuente, integrar su sistema de control de versiones y utilizar mejor su código personalizado de Apex. Con un control de versiones como fuente fidedigna, no hay organizaciones de empaquetado y puede ejecutar todas las operaciones de empaquetado a través de Salesforce CLI, posibilitando la automatización de extremo a extremo. Puede enviar paquetes gestionados de segunda generación para revisión de seguridad y enumerarlos en AppExchange.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en todas las ediciones.

Cuándo: El empaquetado gestionado de segunda generación tiene disponibilidad general el 12 de octubre de 2019.

Quién: Los usuarios necesitan el perfil Administrador del sistema o el permiso Crear y actualizar paquetes de segunda generación.

Por qué: Novedad en Winter '20

- Distribuya paquetes gestionados de segunda generación en AppExchange
- Cree versiones de parche de paquete
- Cree secuencias de comandos posteriores a la instalación
- Consiga cobertura de metadatos ampliada

Nota: Utilice 2GP para crear nuevos paquetes gestionados. En estos momentos no puede convertir un paquete de primera generación en uno de segunda generación.

Cómo: Para activar los paquetes gestionados de segunda generación, primero active Dev Hub. En Configuración, ingrese `Dev Hub` en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Dev Hub**. A continuación, seleccione **Activar Dev Hub** y seleccione **Activar paquetes desbloqueados y paquetes gestionados de segunda generación**.

Computar cobertura de código para paquetes desbloqueados

La computación de la cobertura de código le ayuda a garantizar que probó su código de Apex. No se aplica una cobertura mínima de código cuando crea paquetes desbloqueados, pero puede utilizar el campo `CalculateCodeCoverage` en el objeto Package2VersionCreateRequest o el parámetro de la CLI `codecoverage` cuando crea una versión de paquete.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Essentials Edition, Group Edition, Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition. Dev Hub está disponible en Developer Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Cuándo: Estos cambios tendrán disponibilidad general el 12 de octubre de 2019.

Cómo: Para activar los paquetes desbloqueados, primero active Dev Hub. En Configuración, ingrese `Dev Hub` en el cuadro Búsqueda rápida y seleccione **Dev Hub**. A continuación, seleccione **Activar Dev Hub** y seleccione **Activar paquetes desbloqueados y paquetes gestionados de segunda generación**.

Organizaciones borrador: Nuevas funciones

Una organización borrador es un entorno específico y configurable de Salesforce que puede preparar rápidamente para diversos fines. Puede ser su entorno de desarrollo personal, o puede crear una organización borrador sin contenido para realizar pruebas automatizadas. Puede crear organizaciones borrador si activó Dev Hub en su organización de producción o en una organización de Developer Edition o tiene una organización de prueba de Dev Hub. Continuamente agregamos compatibilidad con nuevas funciones.

Para obtener más información, consulte Organizaciones borrador en la Guía del desarrollador de Salesforce DX.

EN ESTA SECCIÓN:

Crear organizaciones borrador con más funciones

Proporcionamos más funciones configurables para las organizaciones borrador.

Dar el paso a la configuración de organizaciones borrador

Ahora es el momento de convertir las preferencias de organización a configuraciones de organizaciones borrador existentes en su definición de organización borrador. Estamos sustituyendo las preferencias de organización por la configuración de organizaciones borrador. Las preferencias de organización no se admitirán cuando Winter '20 tenga disponibilidad general el 12 de octubre de 2019.

Crear organizaciones borrador con más funciones

Proporcionamos más funciones configurables para las organizaciones borrador.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Developer Edition, Enterprise Edition, Group Edition y Professional Edition.

Cómo: Agregue las funciones a su archivo de definición de la organización borrador.

- CaseClassification
- DecisionStudio
- DigitalEngagement

- Division
- DocumentChecklist
- ExperienceBundle
- ExternalAccountHierachy
- FinancialServicesUser
- HighVelocitySales
- LightningScheduler
- Macros
- ObjectLinking
- SalesforceContentUser
- SocialCustomerService
- WorkflowFlowActionFeature

Funciones de organizaciones borrador con nombre modificado

Se cambió el nombre de esta función de organización borrador en Winter '20. Si el archivo de definición de su organización borrador especifica esta función, actualice el archivo con el nuevo nombre de función. La creación de organización borrador falla si el archivo de definición incluye el antiguo nombre de función.

- ActionPlans es ahora IndustriesActionPlan

Funciones de organizaciones borrador en desuso

Esta función de organización borrador se desaprobó en Winter '20. Si el archivo de definición de su organización borrador especifica esta función, elimine la función del archivo. La creación de organización borrador falla si el archivo de definición incluye una función desaprobada.

- Pardot

Dar el paso a la configuración de organizaciones borrador

Ahora es el momento de convertir las preferencias de organización a configuraciones de organizaciones borrador existentes en su definición de organización borrador. Estamos sustituyendo las preferencias de organización por la configuración de organizaciones borrador. Las preferencias de organización no se admitirán cuando Winter '20 tenga disponibilidad general el 12 de octubre de 2019.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en Developer Edition, Enterprise Edition, Group Edition y Professional Edition.

Cuándo: Durante el periodo de vista previa, verá una advertencia. Una vez Winter '20 tenga disponibilidad general, la creación de organizaciones borrador fallará hasta que convierta sus preferencias de organización a configuraciones.

Por qué: Ya que puede utilizar todas las configuraciones de la API de metadatos, es la forma más integral de configurar una organización borrador. Si se admite una configuración en la API de metadatos, se admite en organizaciones borrador. La configuración proporciona un control más preciso porque puede definir valores para todos los campos para una configuración, en vez de solo activarlos o desactivarlos.

Cómo: Sustituya las preferencias de organización por configuraciones en su archivo de definición de borrador. Cuando crea una organización borrador con preferencias de organización, el mensaje de advertencia le muestra exactamente cómo sustituir sus preferencias

de organización con la configuración equivalente. Para obtener más detalles, consulte Configuración de organizaciones borrador en la *Guía del desarrollador de Salesforce DX*. A continuación tiene un ejemplo de mensaje de advertencia:

```
WARNING: We're deprecating orgPreferences in Summer '19. You can continue to use them
until they are replaced by settings in Winter '20. But why wait? Here's exactly what you
need
to update in the scratch org definition file.

Replace the orgPreferences section:
{
    "orgPreferences" : {
        "enabled": [
          "S1DesktopEnabled"
        ],
        "disabled": [
          "IsActivitiesRemindersEnabled"
        ]
    }
}
With settings:
{
    "settings": {
        "orgPreferenceSettings": {
            "s1DesktopEnabled": true
        },
        "activitySettings": {
            "enableActivitiesReminder": false
        }
    }
}
```

Socios de AppExchange: Analytics para paquetes gestionados y AppExchange Marketplace, y Prueba de actualización de paquetes de ISV Hammer (Beta)

Descubra cómo los clientes buscan e interactúan con su lista de AppExchange en el tablero Marketplace Analytics. Obtenga información acerca de cómo utilizan los suscriptores sus paquetes gestionados explorando datos de App Analytics. Utilice ISV Hammer para probar la instalación de sus actualizaciones de paquete en copias de organizaciones de suscriptor. Pruebe sus funciones de paquete con pruebas de Apex redactadas por un suscriptor.

EN ESTA SECCIÓN:

Ver el estado de lista de AppExchange con Marketplace Analytics
El tablero de Marketplace Analytics muestra cómo buscan e interactúan los clientes con su lista de AppExchange. Realice una comprobación rápida del estado de su lista con el resumen de actividad del tablero. Profundice en las relaciones entre fuentes de tráfico, términos de búsqueda y actividad en su lista con visualizaciones de tablero.

Analizar uso de eventos de API de paquete gestionado

App Analytics de AppExchange proporciona datos acerca de cómo utilizan los suscriptores sus paquetes gestionados de primera generación. Utilice App Analytics para identificar riesgos de desgaste e informe sobre el desarrollo de la función. Los resúmenes y registros de uso contienen ahora datos acerca de eventos de CRUD basados en API en sus objetos personalizados. Utilice el objeto AppAnalyticsQueryRequest en API de SOAP para solicitar archivos de registro y resúmenes de uso mensuales.

Probar sus versiones de paquete con ISV Hammer (Beta)

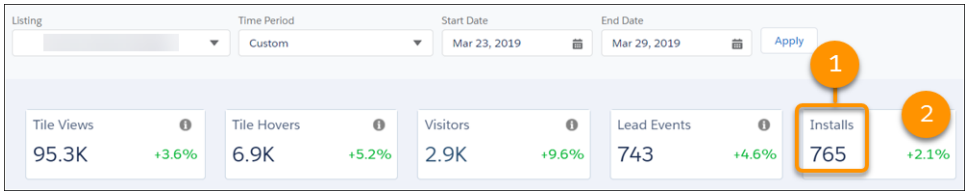
Antes de cada versión principal, Salesforce ejecuta pruebas de Apex de clientes frente a la versión antigua y nueva de su aplicación. Llamamos este proceso prueba de hammer y nos ayuda a evitar dividir cosas cuando implementamos la nueva versión. Ahora estamos compartiendo la alegría de hammers con usted. Utilice ISV Hammer para probar la instalación de sus actualizaciones de paquete en copias de organizaciones de suscriptores antes de que implemente nuevas versiones de su paquete. (Estas copias de organización solo de metadatos no contienen ningún dato del cliente, no son accesibles a humanos y se eliminan al final de cada ejecución de ISV Hammer.) Las pruebas de ISV Hammer están ahora disponibles en pruebas beta. Para obtener información sobre cómo activar esta función, haga contacto con Salesforce.

Ver el estado de lista de AppExchange con Marketplace Analytics

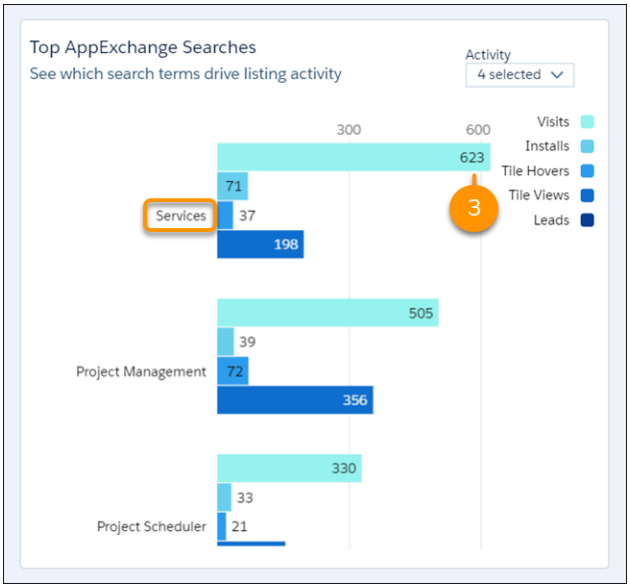
El tablero de Marketplace Analytics muestra cómo buscan e interactúan los clientes con su lista de AppExchange. Realice una comprobación rápida del estado de su lista con el resumen de actividad del tablero. Profundice en las relaciones entre fuentes de tráfico, términos de búsqueda y actividad en su lista con visualizaciones de tablero.

Quién: Para utilizar Marketplace Analytics, necesita el permiso Gestionar listados en la Comunidad de socios de Salesforce.

Por qué: Aplique los recursos de desarrollo u marketing de su compañía de forma más efectiva para aumentar visitas, instalaciones y compras.

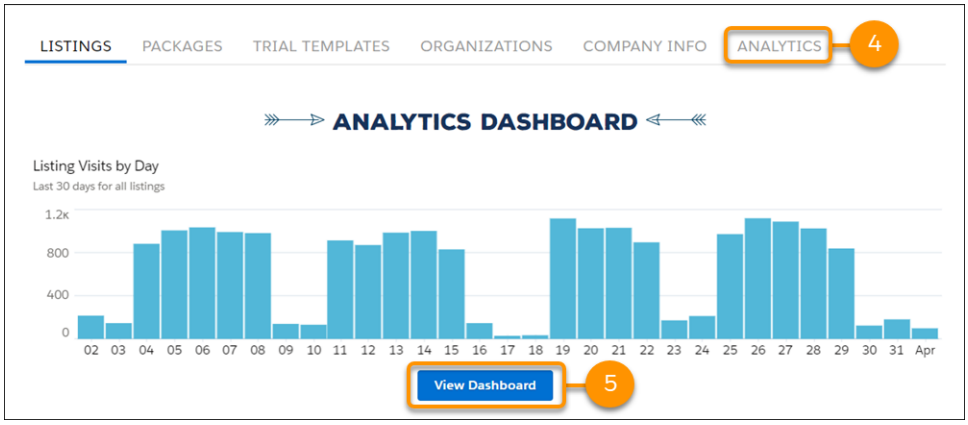


El resumen de actividad pone las mediciones de desempeño clave de su listado, como instalaciones, en una sola ubicación (1). Los indicadores de tendencias muestran cómo cambian las mediciones en comparación con el periodo de reporte anterior, de modo que queda claro qué está creciendo y dónde están las oportunidades (2).



Las visualizaciones muestran relaciones entre fuentes de tráfico, términos de búsqueda de AppExchange y actividades de listado. Este formato facilita la tarea de reconocer patrones en sus datos que puede utilizar para responder a preguntas y resolver problemas de negocio. Por ejemplo, desea sensibilizar acerca de nuevas funciones en su solución. Para impulsar el tráfico a su listado, consulte el tablero para ver qué términos de búsqueda resultan en la mayoría de visitas y luego optimice su texto de listado en consecuencia (3).

Cómo: Desde la Comunidad de socios de Salesforce, abra la Consola de publicación.



Desde la Consola de publicación, haga clic en **Analytics** (4) o **Ver tablero** (5).

Analizar uso de eventos de API de paquete gestionado

App Analytics de AppExchange proporciona datos acerca de cómo utilizan los suscriptores sus paquetes gestionados de primera generación. Utilice App Analytics para identificar riesgos de desgaste e informe sobre el desarrollo de la función. Los resúmenes y registros de uso contienen ahora datos acerca de eventos de CRUD basados en API en sus objetos personalizados. Utilice el objeto AppAnalyticsQueryRequest en API de SOAP para solicitar archivos de registro y resúmenes de uso mensuales.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Developer Edition.

Cómo: Para activar App Analytics, registre un caso en la Comunidad de socios de Salesforce. App Analytics está disponible únicamente para paquetes gestionados que pasaron la revisión de seguridad.

Probar sus versiones de paquete con ISV Hammer (Beta)

Antes de cada versión principal, Salesforce ejecuta pruebas de Apex de clientes frente a la versión antigua y nueva de su aplicación. Llamamos este proceso prueba de hammer y nos ayuda a evitar dividir cosas cuando implementamos la nueva versión. Ahora estamos compartiendo la alegría de hammers con usted. Utilice ISV Hammer para probar la instalación de sus actualizaciones de paquete en copias de organizaciones de suscriptores antes de que implemente nuevas versiones de su paquete. (Estas copias de organización solo de metadatos no contienen ningún dato del cliente, no son accesibles a humanos y se eliminan al final de cada ejecución de ISV Hammer.) Las pruebas de ISV Hammer están ahora disponibles en pruebas beta. Para obtener información sobre cómo activar esta función, haga contacto con Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Ejecutar ISV Hammer en versiones de paquete y organizaciones del suscriptor

Pruebe sus versiones de paquete utilizando ISV Hammer ejecutando un comando CLI en versiones de paquete y organizaciones del suscriptor especificadas.

Ejecutar pruebas de Apex redactadas por un suscriptor para probar sus funciones de paquete

En Winter '20, puede probar sus funciones de paquete con pruebas de Apex redactadas por un suscriptor. Esta prueba además ayuda a asegurarse de que su paquete funciona tras una actualización.

Anular suscripción a pruebas de ISV Hammer

Si desea participar en pruebas de ISV Hammer, puede asegurarse de que los socios de ISV respetan su decisión. Simplemente anule la suscripción utilizando la página Anulación de suscripción de ISV Hammer en Configuración.

Ejecutar ISV Hammer en versiones de paquete y organizaciones del suscriptor

Pruebe sus versiones de paquete utilizando ISV Hammer ejecutando un comando CLI en versiones de paquete y organizaciones del suscriptor especificadas.

Nota: Como una función beta, ISV Hammer es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para esta función en el grupo ISV Hammer en la Trailblazer Community.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, y Enterprise Edition y Unlimited Edition. Además, ISV Hammer solo se puede activar en las organizaciones con Núcleo del desarrollador activado. Además, para todos los paquetes con intención de ser probados, los espacios de nombres para esos paquetes deben agregarse al Registro de espacio de nombres. Consulte Vincular un espacio de nombres a una organización de Dev Hub.

Cómo:

Para iniciar pruebas de ISV Hammer, ejecute el comando de la CLI de Salesforce `sfdx force:package:hammertest:run`.

Utilice este comando para ejecutar ISV Hammer para las versiones de paquete y organizaciones de suscriptor especificadas.

Si Salesforce activó múltiples paquetes gestionados para su organización, puede probar más de una versión de paquete. Proporcione los Id. de las versiones de paquete que desea probar en el orden de ejecución deseado.

El comando crea una copia de cada una de las pruebas y organizaciones de suscriptor proporcionadas que el paquete actualiza en cada una de ellas.

Si se proporciona una fecha/hora programada, la validación y configuración se inician de inmediato pero la prueba de actualización de paquete no se inicia hasta que pase la fecha/hora proporcionada. Asigne al valor `--scheduledrundatetime` el formato YYYY-MM-DD HH:mm:ss en la zona horaria GMT. Esta fecha no puede ser más de 25 días a partir de hoy.

Para probar frente a la versión de lanzamiento de vista previa de Salesforce, durante el plazo de vista previa de sandbox, incluya `--preview` y un valor `--scheduledrundatetime` inmediatamente después de una versión escalonada, basándose en el calendario de versiones de Salesforce.

Para ejecutar las pruebas de Apex de la versión de paquete en cada organización de suscriptor tras probar con éxito la actualización de paquete, incluya `--apextests`.

El comando devuelve un Id. de solicitud. (Este Id. siempre comienza por `0TW`). Utilice este Id. para consultar el estado de prueba ejecutando `sfdx force:package:hammertest:report -i 0TW...`.

Ejemplos:

```
sfdx force:package:hammertest:run --targetusername you@yourpackagingorg.com \
--packageversionids 04t...a,04t...b \
--subscriberorgs 00D...a,00Dx...b
```

```
sfdx force:package:hammertest:run -u you@yourpackagingorg.com -i 04txxxxxx \
--subscriberfile subscriberOrgs.txt
```

Para obtener detalles acerca del estado de una ejecución de ISV Hammer en curso, o para ver los resultados de una ejecución completada, ejecute `sfdx force:package:hammertest:report`.

Ejemplo:

```
sfdx force:package:hammertest:report --targetusername you@yourpackagingorg.com \
--requestid 0TWxxxxxxxx
```

Para enumerar sus ejecuciones de ISV Hammer, ejecute `sfdx force:package:hammertest:list`.

Ejemplos:

```
sfdx force:package:hammertest:list --targetusername you@yourpackagingorg.com \
--packageversionid 04txxxxxxxxx
```

```
sfdx force:package:hammertest:list -u you@yourpackagingorg.com
```

Ejecutar pruebas de Apex redactadas por un suscriptor para probar sus funciones de paquete

En Winter '20, puede probar sus funciones de paquete con pruebas de Apex redactadas por un suscriptor. Esta prueba además ayuda a asegurarse de que su paquete funciona tras una actualización.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Los usuarios con el permiso Apex de autor ya no pueden redactar pruebas de Apex en la organización de suscriptor.

Por qué: Cada suscriptor es diferente, y los suscriptores saben mejor cómo probar sus personalizaciones. Por lo tanto, le animamos a trabajar con suscriptores para obtener cobertura de prueba de Apex específica de la organización para su paquete. Ahora proporcionamos una forma de ejecutar esas pruebas como parte de una ejecución de ISV Hammer.

Cómo: Incluya una interfaz de Apex global para el suscriptor a implementar en sus pruebas de Apex para su paquete. Mientras ejecuta una prueba de ISV Hammer, utilice este comando para especificar qué pruebas ejecutar en la organización de suscriptor.

```
force:package:hammertest:run --apextestinterface | -n fully_qualified_interface_name
```

Anular suscripción a pruebas de ISV Hammer

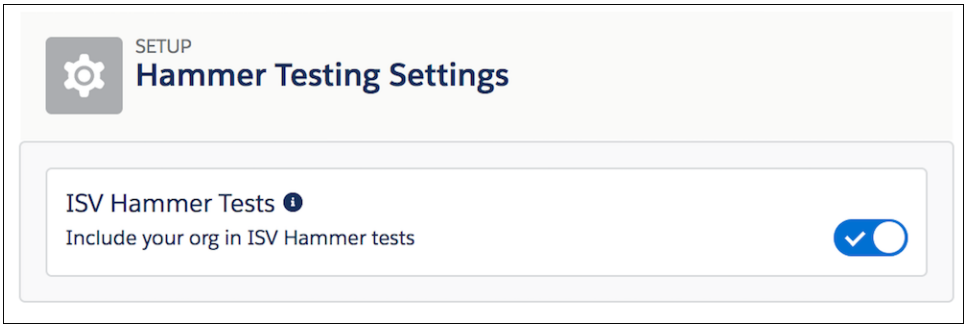
Si desea participar en pruebas de ISV Hammer, puede asegurarse de que los socios de ISV respetan su decisión. Simplemente anule la suscripción utilizando la página Anulación de suscripción de ISV Hammer en Configuración.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Professional Edition, Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

Quién: Los administradores con permiso Personalizar aplicación pueden elegir anular la suscripción de pruebas de ISV Hammer.

Por qué: Mientras que le animamos a ayudar los socios ISV a garantizar la calidad de sus versiones antes de enviar una actualización a su organización, comprendemos que puede tener razones para no participar.

Cómo: Utilice el menú Búsqueda rápida para seleccionar Anulación de suscripción de ISV Hammer y desactivar la configuración de Pruebas de ISV Hammer.



Captura de datos de cambio: Mejoras de API de herramientas y metadatos, Enriquecimiento de eventos y Campos modificados

Obtenga un control granular de miembros de canal en API de metadatos y acceda a canales y miembros en API de herramientas. Enriquezca sus mensajes de eventos con campos, como campos de Id. externos y descubra fácilmente qué campos cambiaron.

EN ESTA SECCIÓN:

Migrar miembros y canales de Captura de datos de cambio con API de metadatos y API de herramientas

Ahora define componentes de miembro de canal por separado de los canales en API de metadatos. Utilice el nuevo tipo de metadatos PlatformEventChannelMember para acceso granular a miembros de canal de eventos. En la API de herramientas, puede acceder ahora a canales y sus miembros a través de los nuevos objetos PlatformEventChannel y PlatformEventChannelMember. Además, el empaquetado es ahora compatible para miembros de canal estándar, además de miembros y canales personalizados.

Enriquecer mensajes de evento de cambio con campos que están siempre incluidos (Piloto)

Los mensajes de evento de cambio incluyen valores para campos nuevos y modificados, pero a veces los valores de campo no modificados son necesarios para procesar o replicar datos. Por ejemplo, una aplicación de replicación necesita un campo Id. externo para que coincida el registro en un sistema externo. Ahora puede seleccionar qué campos incluir siempre en mensajes de evento de cambio en clientes CometD cuando esos campos no son vacíos.

Determinar qué campos cambiaron con el campo de encabezado changedFields

El campo de encabezado `changedFields` contiene los nombres de todos los campos que se modificaron en una operación de actualización. Este campo de encabezado facilita la tarea de determinar los campos cambiados, especialmente en desencadenadores de Apex, donde los campos están definidos de forma estática, y en eventos enriquecidos (piloto) que incluyen campos no modificados.

Recibir notificaciones de eventos de cambios para más objetos

Con Captura de datos de cambios, ahora puede recibir notificaciones de cambios de registros para los objetos AuthorizationFormConsent, ContentPointTypeConsent y Individual.

Migrar miembros y canales de Captura de datos de cambio con API de metadatos y API de herramientas

Ahora define componentes de miembro de canal por separado de los canales en API de metadatos. Utilice el nuevo tipo de metadatos PlatformEventChannelMember para acceso granular a miembros de canal de eventos. En la API de herramientas, puede acceder ahora a canales y sus miembros a través de los nuevos objetos PlatformEventChannel y PlatformEventChannelMember. Además, el empaquetado es ahora compatible para miembros de canal estándar, además de miembros y canales personalizados.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Como parte de este cambio eliminamos el campo `channelMembers` de PlatformEventChannel. Si actualiza sus componentes de metadatos PlatformEventChannel de la versión de API 46.0 o 45.0, elimine los campos `channelMembers` en sus componentes. A continuación sustituya cada campo con un componente PlatformEventChannelMember.

Enriquecer mensajes de evento de cambio con campos que están siempre incluidos (Piloto)

Los mensajes de evento de cambio incluyen valores para campos nuevos y modificados, pero a veces los valores de campo no modificados son necesarios para procesar o replicar datos. Por ejemplo, una aplicación de replicación necesita un campo Id. externo para que coincida el registro en un sistema externo. Ahora puede seleccionar qué campos incluir siempre en mensajes de evento de cambio en clientes CometD cuando esos campos no son vacíos.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Nota: El enriquecimiento de la función de cambio de captura de datos se ofrece a clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. El enriquecimiento de la función Captura de datos de cambio no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para el enriquecimiento de la función Captura de datos de cambio en la Trailblazer Community.

Cómo: Para seleccionar campos para el enriquecimiento de evento de cambio, utilice el objeto PlatformEventChannelMember en API de herramientas o API de metadatos.

Determinar qué campos cambiaron con el campo de encabezado `changedFields`

El campo de encabezado `changedFields` contiene los nombres de todos los campos que se modificaron en una operación de actualización. Este campo de encabezado facilita la tarea de determinar los campos cambiados, especialmente en desencadenadores de Apex, donde los campos están definidos de forma estática, y en eventos enriquecidos (piloto) que incluyen campos no modificados.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Este ejemplo muestra el campo `changedFields` en el encabezado de evento de cambio para el cambio de campo `Phone` en una cuenta. El campo `changedFields` también incluye el campo `LastModifiedDate` porque se actualizó por el sistema.

```
{
    "LastModifiedDate": "2019-07-22T23:01:50.000Z",
```

```
    "Phone": "(415) 555-1212",
    "ChangeEventHeader": {
      . . .
      "entityName": "Account",
      "changeType": "UPDATE",
      "changedFields": [
        "Phone",
        "LastModifiedDate"
      ],
      . . .
    }
  },
  "event": {
    "replayId": 12
  }
}
```

Recibir notificaciones de eventos de cambios para más objetos

Con Captura de datos de cambios, ahora puede recibir notificaciones de cambios de registros para los objetos AuthorizationFormConsent, ContentPointTypeConsent y Individual.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience y Salesforce Classic en Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: Captura de datos de cambios está disponible para todos los objetos personalizados que se definieron en su organización de Salesforce y para un subconjunto de objetos estándar. Seleccione los objetos para los que desea recibir notificaciones en la página Captura de datos de cambios en Configuración.

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de Captura de datos de cambio: Compatibilidad de objeto de evento de cambio

Eventos de plataforma: Filtros de eventos de CometD y Límites de publicación en API de REST

Reciba mensajes de eventos que coinciden con valores de campo de eventos especificados en un cliente de CometD y monitoree su uso de publicación de eventos en API de REST.

EN ESTA SECCIÓN:

Recibir mensajes de evento relevantes utilizando filtros de evento con una suscripción de CometD (Piloto)

Utilice un evento de filtro para recibir mensajes de evento que coinciden con valores de campo de evento con una suscripción de CometD. Al utilizar un filtro de evento con eventos de plataforma y eventos de Captura de datos de cambio, Salesforce entrega mensajes de evento que coinciden con los criterios y no entregan los mensajes restantes. El conjunto más pequeño de mensajes entregados hace que los clientes ejecuten de forma más eficiente y reduce el uso de asignación de entrega de eventos.

Monitorear uso de publicación de evento de plataforma en API de REST

El uso de publicación de evento de plataforma por hora para eventos de plataforma de volumen estándar y alto volumen está ahora disponible en API de REST. Utilice el recurso de REST `limits` en su aplicación para monitorear su uso de publicación de evento entre las dos ubicaciones.

Configurar ajustes de API de transmisión con API de metadatos

Utilice el nuevo tipo de API de metadatos EventSettings para configurar ajustes de API de transmisión, como la activación de API de transmisión y la creación de canales de eventos genéricos dinámicos. Además, puede configurar ajustes relacionados con Monitoreo de eventos y Eventos de plataforma.

Recibir mensajes de evento relevantes utilizando filtros de evento con una suscripción de CometD (Piloto)

Utilice un evento de filtro para recibir mensajes de evento que coinciden con valores de campo de evento con una suscripción de CometD. Al utilizar un filtro de evento con eventos de plataforma y eventos de Captura de datos de cambio, Salesforce entrega mensajes de evento que coinciden con los criterios y no entregan los mensajes restantes. El conjunto más pequeño de mensajes entregados hace que los clientes ejecuten de forma más eficiente y reduce el uso de asignación de entrega de eventos.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Nota: Proporcionamos Filtros de eventos de plataforma para clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Filtros de eventos de plataforma no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación o en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para Filtros de eventos de plataforma en Trailblazer Community.

Por qué: Supongamos que está interesado en recibir eventos de cambio de cuenta solo para cuentas cuyo estado de facturación es California. Anteriormente, sus clientes de CometD recibían todos los eventos de cambio de cuenta para los 50 estados, lo que no es eficiente cuando se entrega un gran volumen de eventos. Ahora puede indicar en su filtro de suscripción de CometD qué subconjunto de mensajes de evento está interesado en recibir.

Cómo: Para agregar un filtro en una suscripción de CometD para un evento de plataforma, adjunte la expresión de filtro al canal de suscripción.

```
/event/PlatformEventName__e?<filter_expression>
```

Para Captura de datos de cambio, solo se admiten canales específicos de entidad en el filtro. Adjunte el filtro al canal.

```
/data/EntityChangeEvent?<filter_expression>
```

La expresión de filtro incluye uno o más pares de campo-valor (***field*=*value***). Para combinar condiciones de filtro, utilice los operadores lógicos `&&` (condición AND) y `II` (condición OR). Los tipos de campo compatibles para filtrar son Texto y Número.

Ejemplo: Utilice el filtro para recibir mensajes de evento de plataforma con ambos valores de campo: los valores número de modelo y porcentaje de tinta.

```
/event/Low_Ink__e?Model_Number__c='XZO-5'&&Ink_Percentage__c=0.2
```

Utilice este filtro para recibir solo mensajes de evento de cambio de cuenta que contienen el valor de campo personalizado de estado Plata.

```
/data/AccountChangeEvent?Status__c='Silver'
```

Monitorear uso de publicación de evento de plataforma en API de REST

El uso de publicación de evento de plataforma por hora para eventos de plataforma de volumen estándar y alto volumen está ahora disponible en API de REST. Utilice el recurso de REST `limits` en su aplicación para monitorear su uso de publicación de evento entre las dos ubicaciones.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Cómo: El recurso `limits` contiene estos nuevos valores.

- `HourlyPublishedPlatformEvents`: Notificaciones de evento de plataforma de gran volumen publicadas por hora
- `HourlyPublishedStandardVolumePlatformEvents`: Notificaciones de evento de plataforma de volumen estándar por hora

Configurar ajustes de API de transmisión con API de metadatos

Utilice el nuevo tipo de API de metadatos EventSettings para configurar ajustes de API de transmisión, como la activación de API de transmisión y la creación de canales de eventos genéricos dinámicos. Además, puede configurar ajustes relacionados con Monitoreo de eventos y Eventos de plataforma.

Dónde: Este cambio se aplica a Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Configurar ajustes de API de eventos y transmisión con la API de metadatos

Elementos nuevos y modificados para desarrolladores

Aquí es donde puede encontrar objetos nuevos y modificados, llamadas, clases, componentes, comandos y mucho más que le ayudan a personalizar funciones de Salesforce.

EN ESTA SECCIÓN:

Componentes Lightning: Elementos nuevos y modificados

Cree una interfaz de usuario fácilmente con estos recursos nuevos y modificados.

Apex: Elementos nuevos y modificados

Estas clases, enumeraciones e interfaces son nuevas o tienen cambios.

API: Elementos nuevos y modificados

Acceda a tipos de metadatos, objetos de datos y eventos de plataforma estándar en la versión de API 47.0. Varias preferencias de organización están disponibles en API de metadatos.

Salesforce CLI: Comandos nuevos y modificados

Utilice Salesforce CLI para crear fácilmente entornos para el desarrollo y pruebas, sincronizar código fuente, ejecutar pruebas y controlar el ciclo de vida de su aplicación. Tenga en cuenta que los comandos nuevos y modificados están disponibles con `salesforcedx` v47.

Componentes Lightning: Elementos nuevos y modificados

Cree una interfaz de usuario fácilmente con estos recursos nuevos y modificados.

EN ESTA SECCIÓN:

Componentes web Lightning cambiados
Estos componentes tienen cambios.

Componentes nuevos y modificados para componentes web Lightning
Haga más con componentes web Lightning con estos módulos nuevos y modificados, como ajustarse al factor de forma del cliente.

Componentes nuevos y modificados de Aura
Estos componentes son nuevos o tienen cambios.

Nuevos eventos de componentes Aura
Facilitan la comunicación y aumentan la interactividad entre componentes con nuevos eventos de componentes Aura.

Componentes web Lightning cambiados

Estos componentes tienen cambios.

`lightning-breadcrumb`

Se modificó el siguiente atributo.

- `label`: La etiqueta de texto ya no se transforma en todas las mayúsculas.

`lightning-button`

Se agregó el método `click()`.

El atributo `variant` admite nuevos valores.

- `brand-outline`: Similar a la variante `brand`, esta variante atrae la atención a la acción principal en una página. El color azul se utiliza solo para la etiqueta y el borde y el color del botón es blanco. Utilice esta variante cuando la variante `brand` es demasiado molesta en la experiencia.
- `destructive-text`: Similar a la variante `destructive`, esta variante indica una acción destructiva al usuario, como eliminación permanente de datos. El color rojo se utiliza solo para la etiqueta y el borde y el color del botón es blanco. Utilice esta variante cuando la variante `destructive` es demasiado molesta en la experiencia.

`lightning-button-icon`

Se agregó el método `click()`.

`lightning-button-menu`

Se agregó el método `click()`.

`lightning-carousel`

El deslizamiento de imágenes del carrusel es ahora compatible en dispositivos móviles.

`lightning-combobox`

Los siguientes atributos son nuevos.

- `aria-labelledby`: Una lista de Id. de elemento separados por espacio que proporciona etiquetas para el cuadro combinado.
- `aria-describedby`: Una lista de Id. de elemento separados por espacio que proporciona etiquetas para el cuadro combinado.

`lightning-datatable`

La siguiente propiedad para el atributo `columns` cambió.

- `label`: El texto ahora está negrita y ya no se transforma en todas las mayúsculas.

El tipo `url` cambió el comportamiento predeterminado para los siguientes atributos.

- `target`: Los vínculos se abren ahora en el mismo marco de forma predeterminada (o la misma ficha del navegador si no se utiliza un marco), que corresponde al valor de destino `_self`. Para abrir vínculos en una nueva ficha, utilice esta definición de columna.

```
var columns = [
    {
        label: 'Company Website', fieldName: 'website', type: 'url',
            typeAttributes: { target: _blank }
    },
// other column data
]
```

- `tooltip`: El campo URL ya no muestra una sugerencia si no se proporciona un valor de sugerencia. Para mostrar una sugerencia con el valor URL, utilice esta definición de columna.

```
var columns = [
    {
        label: 'Company Website', fieldName: 'website', type: 'url',
            typeAttributes: {
                tooltip: { fieldName: 'website' }
            }
    },
// other column data
]
```

`lightning-formatted-number`

Los números en árabe, hindú y persa son ahora compatibles.

`lightning-formatted-rich-text`

La etiqueta HTML `mark` es ahora compatible.

`lightning-formatted-url`

Se agregó el método `click()`.

`lightning-record-edit-form`

Este componente borra errores de regla de validación cuando se desencadena un evento `onchange` en el formulario ne general y cuando actualiza un campo con un error de regla de validación. Este cambio también se aplica a `lightning-record-form`.

`lightning-input-field`

El siguiente atributo es nuevo.

- `required`: Para hacer obligatorio un campo de entrada solo en el cliente, incluya el atributo `required`. Utilice este atributo para requerir un valor en un campo antes de que se pueda enviar el formulario, y el campo no está marcado como obligatorio en Configuración. Si el campo no tiene un valor, la validación del lado del cliente del componente capta el error antes de que se envíen los datos de formulario al servidor.

`lightning-tab`

Los siguientes atributos son nuevos.

- `end-icon-name`: El nombre de un icono de utilidad para mostrar tras la etiqueta de la ficha.
- `end-icon-alternative-text`: Texto alternativo para el icono de finalización.

`lightning-tree`

Se modificó el siguiente atributo.

- `header`: El texto ahora está negrita y ya no se transforma en todas las mayúsculas.

El siguiente atributo es nuevo.

- `selected-item`: Selecciona y resalta el elemento de árbol especificado. Los nombres de elemento de árbol distinguen entre mayúsculas y minúsculas. Si el elemento de árbol está anidado, la selección de este elemento también amplía las ramas principales.

CONSULTE TAMBIÉN

Biblioteca de componentes

Componentes nuevos y modificados para componentes web Lightning

Haga más con componentes web Lightning con estos módulos nuevos y modificados, como ajustarse al factor de forma del cliente.

Nuevos módulos

Estos módulos están ahora disponibles.

`lightning/flowSupport`

Proporciona acceso a eventos de flujo. Utilice los eventos para controlar la navegación de flujo y notificar el tiempo de ejecución de flujo de cambios en valores de atributo. Para utilizar el módulo, un componente web Lightning debe especificar el destino de página Lightning `lightning__FlowScreen`. Los eventos incluyen:

- `FlowAttributeChangeEvent`: Informa el tiempo de ejecución de flujo que una propiedad de componente cambió.
- `FlowNavigationBackEvent`: Solicita navegación a la pantalla anterior.
- `FlowNavigationNextEvent`: Solicita navegación a la pantalla siguiente.
- `FlowNavigationPauseEvent`: Solicita al tiempo de ejecución de flujo detener el flujo.
- `FlowNavigationFinishEvent`: Solicita al tiempo de ejecución de flujo finalizar el flujo.

```
// Syntax
import {LightningElement, api} from 'lwc';
import {FlowAttributeChangeEvent, FlowNavigationNextEvent} from 'lightning/flowSupport';
export default class MyFlowComponent extends LightningElement {
  @api
  numberOfClicks = 0;
  handleClick() {
    // Notify flow that the number of clicks has increased.
    let newNumClicks = this.numberOfClicks + 1;
    const attributeChangeEvent = new FlowAttributeChangeEvent('numberOfClicks',
newNumClicks);
    this.dispatchEvent(attributeChangeEvent);
  }
  handleGoNext() {
       // Navigate next when user clicks next button.
       const nextNavigationEvent = new FlowNavigationNextEvent();
       this.dispatchEvent(nextNavigationEvent);
  }
}
```

Para obtener más información, consulte Agregar componentes web Lightning potentes y eficientes a sus pantallas de flujo.

`@salesforce/client/formFactor`

Una cadena indicando el factor de forma del hardware en que el navegador se está ejecutando. Los posibles valores son:

- `Large`: Cliente de escritorio
- `Medium`: Cliente de tablet
- `Small`: Cliente de teléfono

Pase este valor al adaptador de transferencia `getRecordCreateDefaults` para obtener la información de formato predeterminado e información de objeto para la creación de un registro.

`@salesforce/messageChannel` (Vista previa del desarrollador)

Una cadena indicando el nombre del canal de mensajes Lightning. Un componente web Lightning utiliza un canal de mensajes Lightning para acceder a la API de Lightning Message Service. Utilice la API de Lightning Message Service para comunicarse en el DOM, entre componentes Aura, páginas de Visualforce y componentes web Lightning.

```
// Syntax
import channelName from '@salesforce/messageChannel/channelReference';
```

```
// Syntax for resources in a managed package
import channelName from '@salesforce/messageChannel/namespace__channelReference';
```

```
// Example
import SAMPLEMC from '@salesforce/messageChannel/SampleMessageChannel__c';
```

- ***channelName***: Un símbolo importado que identifica el canal de mensajes.
- ***channelReference***: El nombre de API del canal de mensajes.
- ***namespace***: Si el canal de mensajes está en un paquete gestionado, este valor es el espacio de nombres del paquete gestionado. Si el canal de mensajes no está en un paquete gestionado, omita el espacio de nombres.

Para más información, consulte Comunicarse entre tecnologías de interfaz de usuario de Salesforce con Lightning Message Service (Vista previa del desarrollador).

Módulos cambiados

Se modificaron los siguientes módulos.

`@salesforce/lwc-jest`

El nombre de paquete `lwc-jest` está cambiando a `sfdx-lwc-jest`. Comience a utilizar `@salesforce/sfdx-lwc-jest` en su lugar.

Para más información, consulte Nuevo nombre de paquete para pruebas con Jest.

`lightning/uiRecordApi`

Las cadenas no de matriz son ahora compatibles para los siguientes parámetros en el adaptador de transferencia `getRecord`.

- `fields`
- `layoutTypes`
- `modes`
- `optionalFields`

Las cadenas no de matriz son ahora compatibles para el siguiente parámetro en el adaptador de transferencia `getRecordUi`.

- `optionalFields`

Componentes nuevos y modificados de Aura

Estos componentes son nuevos o tienen cambios.

Nuevos componentes Aura

Los siguientes componentes son nuevos y requieren la versión de API 47.0 y posterior.

`force:cardPayment`
Proporciona una página de pago para recopilar información de pago con tarjeta, realizar un pago o realizar ambas acciones. Salesforce almacena y procesa la información de tarjeta del cliente bajo estándares compatibles con PCI. Puede utilizar la página de pago en Lightning Experience o una comunidad. Para obtener más información, consulte Salesforce Billing: Guardar tarjetas de crédito y aceptar pagos en comunidades y páginas Lightning.

`lightning:messageChannel` (Vista previa del desarrollador)
Proporcione acceso a la API de Lightning Message Service Utilice Lightning Message Service para publicar y suscribirse a mensajes en el DOM y entre componentes Aura, páginas de Visualforce y componentes web Lightning. Para más información, consulte Comunicarse entre tecnologías de interfaz de usuario de Salesforce con Lightning Message Service (Vista previa del desarrollador).

Componentes Aura modificados

Se han modificado los siguientes componentes.

`lightning:button`
Se agregó el método `click()`.

El atributo `variant` admite nuevos valores.

- `brand-outline`: Similar a la variante `brand`, esta variante atrae la atención a la acción principal en una página. El color azul se utiliza solo para la etiqueta y el borde y el color del botón es blanco. Utilice esta variante cuando la variante `brand` es demasiado molesta en la experiencia.
- `destructive-text`: Similar a la variante `destructive`, esta variante indica una acción destructiva al usuario, como eliminación permanente de datos. El color rojo se utiliza solo para la etiqueta y el borde y el color del botón es blanco. Utilice esta variante cuando la variante `destructive` es demasiado molesta en la experiencia.

`lightning:buttonIcon`
Se agregó el método `click()`.

`lightning:buttonMenu`
Se agregó el método `click()`.

`lightning:carousel`
El deslizamiento de imágenes del carrusel es ahora compatible en dispositivos móviles.

`lightning:combobox`
Los siguientes atributos son nuevos.

- `ariaLabelledBy`: Una lista de Id. de elemento separados por espacio que proporciona etiquetas para el cuadro combinado.
- `ariaDescribedBy`: Una lista de Id. de elemento separados por espacio que proporciona etiquetas descriptivas para el cuadro combinado.

`lightning:formattedNumber`
Los números en árabe, hindú y persa son ahora compatibles.

`lightning:formattedRichText`
La etiqueta HTML `mark` es ahora compatible.

`lightning:formattedUrl`
Se agregó el método `click()`.

`lightning:datatable`
El tipo `url` cambió el comportamiento predeterminado para los siguientes atributos.

- `target`: Los vínculos se abren ahora en el mismo marco de forma predeterminada (o la misma ficha del navegador si no se utiliza un marco), que corresponde al valor de destino `_self`. Para abrir vínculos en una nueva ficha, utilice esta definición de columna.

```
var columns = [
    {
        label: 'Company Website', fieldName: 'website', type: 'url',
            typeAttributes: { target: _blank }
    },
// other column data
]
```

- `tooltip`: El campo URL ya no muestra una sugerencia si no se proporciona un valor de sugerencia. Para mostrar una sugerencia con el valor URL, utilice esta definición de columna.

```
var columns = [
    {
        label: 'Company Website', fieldName: 'website', type: 'url',
            typeAttributes: {
                tooltip: { fieldName: 'website' }
            }
    },
// other column data
]
```

`lightning:inputField`

El siguiente atributo es nuevo.

- `required`: Para hacer obligatorio un campo de entrada solo en el cliente, establezca `required` como verdadero. Utilice este atributo para requerir un valor en un campo antes de que se pueda enviar el formulario, y el campo no está marcado como obligatorio en Configuración. Si el campo no tiene un valor, la validación del lado del cliente del componente capta el error antes de que se envíen los datos de formulario al servidor.

`lightning:listView`

El objeto Tarea es ahora compatible.

`lightning:recordEditForm`

Este componente borra errores de regla de validación cuando se desencadena un evento `onchange` en el formulario ne general y cuando actualiza un campo con un error de regla de validación. Este cambio también se aplica a `lightning:recordForm`.

`lightning:tab`

Los siguientes atributos son nuevos.

- `endIconName`: El nombre de un icono de utilidad para mostrar tras la etiqueta de la ficha.
- `endIconAlternativeText`: Texto alternativo para el icono de finalización.

`lightning:tree`

El siguiente atributo es nuevo.

- `selectedItem`: Selecciona y resalta el elemento de árbol especificado. Los nombres de elemento de árbol distinguen entre mayúsculas y minúsculas. Si el elemento de árbol está anidado, la selección de este elemento también amplía las ramas principales.

CONSULTE TAMBIÉN

Biblioteca de componentes

Nuevos eventos de componentes Aura

Facilitan la comunicación y aumentan la interactividad entre componentes con nuevos eventos de componentes Aura.

El siguiente evento es nuevo.

forceCommunity:analyticsInteractionGtag
Realiza un seguimiento de eventos desencadenados por componentes Lightning y envía los datos a Google Analytics utilizando el estándar de etiqueta de sitio global (gtag). Compatible únicamente en comunidades basadas en plantilla. Para utilizar el estándar gtag, active Google Analytics en Generador de comunidades y publique su comunidad. Para más información, consulte Mejorar seguimiento con el nuevo estándar de Google Analytics™.

CONSULTE TAMBIÉN

Ayuda de Salesforce: Activar y asignar perspectivas de compromiso para gestores de comunidad (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

Apex: Elementos nuevos y modificados

Estas clases, enumeraciones e interfaces son nuevas o tienen cambios.

Para obtener más información, consulte la *Guía del desarrollador de Apex*.

EN ESTA SECCIÓN:

Apex: Clases e interfaces nuevas y modificadas
Estas clases e interfaces son nuevas o han cambiado.

ConnectApi (Chatter en Apex) Clases y enumeraciones nuevas y modificadas
Cree experiencias personalizadas en Salesforce mediante Chatter en Apex. Obtener versiones de contenido gestionado para una comunidad

CONSULTE TAMBIÉN

Apex: Nuevas funciones

Apex: Clases e interfaces nuevas y modificadas

Estas clases e interfaces son nuevas o han cambiado.

EN ESTA SECCIÓN:

Nuevas clases de Apex
Estas clases son nuevas en esta versión.

Clases de Apex modificadas
Estas clases existentes tienen métodos o constantes nuevos o modificados.

Nuevas interfaces de Apex
Estas interfaces son nuevas en esta versión.

Nuevas clases de Apex

Estas clases son nuevas en esta versión.

Clase `Formula` en el espacio de nombres `System`

La nueva clase `System.Formula` contiene el método `recalculateFormulas` que actualiza (vuelve a calcular) todos los campos de fórmula en los sObjects de entrada.

Clase `FormulaRecalcFieldError` en el espacio de nombres `System`

La nueva clase `System.FormulaRecalcFieldError` es el tipo de devolución de `FormulaRecalcResult.getErrors method`. Contiene métodos que recuperan el nombre del campo de error y un mensaje describiendo por qué falló el cálculo de fórmula.

Clase `FormulaRecalcResult` en el espacio de nombres `System`

La nueva clase `System.FormulaRecalcResult` es el tipo de devolución del método `Formula.recalculateFormulas`. Contiene métodos que devuelven el sObject con fórmulas recalculadas y errores encontrados al volver a calcular fórmulas en el sObject.

Clases de Apex modificadas

Estas clases existentes tienen métodos o constantes nuevos o modificados.

Clase `Auth.SessionManagement`

Métodos nuevos

verifyDeviceFlow(userCode, startUrl)

Verifica el código de usuario ingresado durante el flujo de autenticación de dispositivo y redirige los usuarios a la página de aprobación de OAuth. Si los usuarios no iniciaron sesión, deben iniciar sesión. Tras iniciar sesión con éxito, se solicita a los usuarios permitir al dispositivo acceder a datos de Salesforce.

Clase `EventBus.ChangeEventHeader`

Nueva propiedad

`changedfields`

Una lista de los campos que cambiaron en una operación de actualización, incluyendo el campo del sistema `LastModifiedDate`. Este campo está vacío para otras operaciones, incluyendo la creación de registros.

Clase `System.Type`

Métodos nuevos

isAssignableFrom(sourceType)

Comprueba si un objeto de un tipo se puede asignar desde un objeto de otro tipo sin crear una instancia de ningún objeto. Devuelve `true` si los dos tipos son compatibles.

Clase `System.UserManagement`

Métodos nuevos

initRegisterVerificationMethod(method)

Invoca un reto de verificación para el registro de métodos de verificación de identidad con una página personalizada (Visualforce). Los usuarios pueden registrar su dirección de email o número de teléfono.

verifyRegisterVerificationMethod(code, method)

Completa el registro de la dirección de email o el teléfono de un usuario como un método de verificación al personalizar el proceso de verificación de identidad.

Nuevas interfaces de Apex

Estas interfaces son nuevas en esta versión.

Interfaz `TxnSecurity.EventCondition`
Permita a una clase de implementación especificar si actuar cuando se producen ciertos eventos basándose en una política de seguridad de transacción. Esta interfaz es parte de Monitoreo de eventos en tiempo real y era versión beta en Summer '19.

Interfaz `TxnSecurity.AsyncCondition`
Permite a una clase de implementación realizar llamadas de Apex asíncronas. Esta interfaz es parte de Monitoreo de eventos en tiempo real.

ConnectApi (Chatter en Apex) Clases y enumeraciones nuevas y modificadas

Cree experiencias personalizadas en Salesforce mediante Chatter en Apex. Obtener versiones de contenido gestionado para una comunidad

Muchas acciones de recursos de la API de REST de Chatter se exponen como métodos estáticos en clases de Apex en el espacio de nombres `ConnectApi`. Estos métodos usan otras clases de `ConnectApi` para recibir y devolver información. El espacio de nombres `ConnectApi` se llama *Chatter en Apex*.

En Apex, puede acceder a determinados datos de Chatter mediante consultas SOQL y objetos. Sin embargo, es más sencillo exponer datos de Chatter en clases de `ConnectApi`, y los datos se localizan y se estructuran para su visualización. Por ejemplo, en lugar de hacer varias llamadas para acceder y organizar noticias en tiempo real, puede hacer esto con una sola llamada.

Nota: Para integrar aplicaciones móviles, sitios de intranet y aplicaciones web de terceros con Chatter y comunidades, use la API de REST de Chatter.

EN ESTA SECCIÓN:

Nuevas clases Chatter en Apex
Estas clases son nuevas.

Clases de salida de Chatter en Apex nuevas y modificadas
Las clases de salida que se indican a continuación son nuevas o han cambiado.

Nuevas enumeraciones de Chatter en Apex
Estas enumeraciones son nuevas.

Nuevas clases Chatter en Apex

Estas clases son nuevas.

Contenido gestionado

Los nuevos métodos están en la clase `ConnectApi.ManagedContent`.

Obtener todas las versiones de contenido gestionado para una comunidad

- `getAllManagedContent(communityId, pageParam, pageSize, language, managedContentType)`

Obtener versiones de contenido gestionado por Id.

- `getManagedContentByIds(communityId, managedContentIds, pageParam, pageSize, language, managedContentType)`

Obtener versiones de contenido gestionado por nombres de temas

- `getManagedContentByTopics(communityId, topics, pageParam, pageSize, language, managedContentType)`

Obtener versiones de contenido gestionado por Id. y nombres de temas

- `getManagedContentByTopicsAndIds(communityId, managedContentIds, topics, pageParam, pageSize, language, managedContentType)`

Clases de salida de Chatter en Apex nuevas y modificadas

Las clases de salida que se indican a continuación son nuevas o han cambiado.

Noticias en tiempo real de Chatter

`ConnectApi.EmailMessageCapability`

Esta clase de salida tiene estas propiedades:

- `htmlExpandEmailThread`: Ubicación de inicio de hilo de email previo.
- `status`: Estado de un mensaje de email en un caso. Los valores son:
  - `DraftStatus`
  - `ForwardedStatus`
  - `NewStatus`
  - `ReadStatus`
  - `RepliedStatus`
  - `SentStatus`

Comunidades

`ConnectApi.Community`

Esta clase de salida tiene una nueva propiedad.

- `guestMemberVisibilityEnabled`: Especifica si los miembros invitados pueden ver otros miembros de la comunidad (`true`) o no (`false`).

Contenido gestionado

`ConnectApi.ManagedContentAssociations`

Esta nueva clase de salida tiene esta propiedad.

- `topics`: Un conjunto de temas asociados con el contenido gestionado.

`ConnectApi.ManagedContentMediaNodeValue`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.ManagedContentNodeValue` y tiene estas propiedades.

- `altText`: Texto alternativo para el nodo del contenido gestionado.
- `altUrl`: Dirección URL alternativa para el nodo del contenido gestionado.
- `mediaType`: Tipo de medios de contenido gestionado. El valor es `Image`.
- `mimeType`: Tipo de MIME del nodo de contenido gestionado.
- `title`: Título del nodo de contenido gestionado.
- `url`: URL para el nodo de contenido gestionado.

`ConnectApi.ManagedContentNodeType`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `label`: Etiqueta del tipo de nodo de contenido gestionado.
- `name`: Nombre de desarrollador del tipo de nodo de contenido gestionado.
- `nodeType`: Tipo de nodo de contenido gestionado. Los valores son:
  - `Media`
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`
  - `Text`

`ConnectApi.ManagedContentNodeValue`

Esta nueva clase de salida es una súperclase de `ConnectApi.ManagedContentMediaNodeValue` y `ConnectApi.ManagedContentTextNodeValue`. Tiene esta propiedad.

- `nodeType`: Tipo de nodo de contenido gestionado. Los valores son:
  - `Media`
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`
  - `Text`

`ConnectApi.ManagedContentTextNodeValue`

Esta nueva clase de salida es una subclase de `ConnectApi.ManagedContentNodeValue` y tiene esta propiedad.

- `value`: Valor de texto del nodo de contenido gestionado.

`ConnectApi.ManagedContentType`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `label`: Etiqueta del tipo de contenido gestionado.
- `name`: Nombre de desarrollador del tipo de contenido gestionado.
- `nodeTypeS`: Tipo de nodo de contenido gestionado. Los valores son:
  - `Media`
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`
  - `Text`

`ConnectApi.ManagedContentVersion`

Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `associations`: Temas de contenido asociados con el contenido gestionado.
- `contentNodes`: Mapa de nodos de contenido.
- `managedContentId`: Id. del contenido gestionado.
- `publishedDate`: Fecha cuando se publicó la versión de contenido gestionado por última vez.
- `title`: Título de la versión de contenido gestionado.
- `type`: Tipo de versión de contenido gestionado.
- `typeLabel`: Etiqueta de tipo del tipo de contenido gestionado.

`ConnectApi.ManagedContentVersionCollection`
Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `currentPageUrl`: URL de la API de REST de Chatter identificando la página actual.
- `items`: Lista de versiones de contenido gestionado.
- `managedContentTypes`: Mapa de tipos de contenido gestionado.
- `nextPageUrl`: URL de la API de REST de Chatter que identifica a la siguiente página o `null` si no hay ninguna página siguiente.
- `total`: Número total de versiones de contenido gestionado.
- `totalTypes`: Número total de tipos de contenido gestionado.

`ConnectApi.TopicSummary`
Esta nueva clase de salida tiene estas propiedades:

- `id`: Id. del tema.
- `name`: Nombre del tema.

Next Best Actions

`ConnectApi.NBAFlowAction`
Esta clase de salida tiene estas propiedades:

- `flowLabel`: Etiqueta del flujo recomendado.
- `flowType`: Tipo de flujo recomendado. Los valores son:
  - `AutoLaunchedFlow`: Flujo iniciado automáticamente que se ejecuta en segundo plano.
  - `Flow`: Flujo de pantalla que acepta entradas del usuario.

Nuevas enumeraciones de Chatter en Apex

Estas enumeraciones son nuevas.

Para obtener información sobre estas enumeraciones, consulte la sección de enumeraciones de ConnectApi en la *Guía del desarrollador de Apex*.

`ConnectApi.ManagedContentMediaType`
Esta nueva enumeración incluye este valor.

- `Imagen`

`ConnectApi.ManagedContentNodeType`
Esta nueva enumeración incluye estos valores.

- `Media`
- `MultilineText`
- `NameField`
- `RichText`
- `Text`

API: Elementos nuevos y modificados

Acceda a tipos de metadatos, objetos de datos y eventos de plataforma estándar en la versión de API 47.0. Varias preferencias de organización están disponibles en API de metadatos.

EN ESTA SECCIÓN:

Objetos nuevos y modificados
Acceda a más datos mediante estos objetos estándar nuevos y modificados.

Eventos de plataforma estándar nuevos y modificados
Reciba notificaciones en tiempo real de Salesforce suscribiéndose a los canales de estos eventos de plataforma estándar nuevos y modificados.

API de REST
La API de REST incluye recursos modificados.

API de SOAP
Agregamos una llamada introducida en una versión previa a la *Guía del desarrollador de API de SOAP*.

API de REST de Chatter
Integre aplicaciones móviles, sitios de intranet y aplicaciones web de terceros con Salesforce con la API de REST de Chatter. Obtenga elementos de menú de navegación y versiones de contenido gestionado para una comunidad. Gestione ajustes de notificación. Únase al programa piloto de personalización para trabajar con audiencias y objetivos en una comunidad.

API de REST de reportes y tableros
Las mejoras de API de REST de reportes y tableros incluyen nuevas propiedades que describen filtros de campo a campo y conteos exclusivos.

API de la interfaz de usuario
Trabaje con nuevos objetos, agregue registros a la vista de lista MRU e identifique nuevos tipos de aplicación.

API masiva 2.0: Evitar errores de desbordamiento en los resultados reportados
API masiva 2.0 tiene una llamada modificada. En el cuerpo de la respuesta para `/services/data/v`***`XX.X`***`/jobs/ingest/`***`jobID`***, el tipo de los campos `numberRecordsFailed` y `numberRecordsProcessed` de entero a largo.

API de herramientas
La API de herramientas incluye objetos nuevos y modificados.

API de metadatos
La API de metadatos incluye tipos y campos nuevos y cambiados.

Configuración expuesta en API de metadatos
Expusimos algunas configuraciones en API de metadatos como campos Booleano en tipos de metadatos.

API de JavaScript de la Consola Lightning
La API de JavaScript de la Consola Lightning incluye métodos actualizados para personalizar el color de iconos de utilidades.

Objetos nuevos y modificados

Acceda a más datos mediante estos objetos estándar nuevos y modificados.

Planes de acción

Asociar una plantilla de plan de acción con un evento clave de negocio, una reclamación, una póliza de seguro, cobertura de póliza de seguro, un evento de vida de persona o una visita

Utilice las nuevas opciones de lista de selección `BusinessMilestone`, `Claim`, `InsurancePolicy`, `InsurancePolicyCoverage`, `PersonLifeEvent Visit` para el `TargetEntityType` del objeto ActionPlanTemplate.

Productividad de agentes

Obtener información acerca del uso de macros

Utilice el nuevo objeto `MacroUsage`.

Obtener información acerca del uso de texto rápido

Utilice el nuevo objeto `QuickTextUsage`.

Vinculación de objetos de canal (Beta)

Nota: Como una función beta, Vinculación de objetos de canal es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones y contenido relacionados que no son de Salesforce se aplican por igual a su uso de esta función. Para obtener información sobre cómo activar esta función en su organización, haga contacto con Salesforce.

Gestionar las reglas que vinculan interacciones de canal con objetos (como Contactos)

Utilice el nuevo objeto `ChannelObjectLinkingRule`. Esta función es beta para Mensajería.

Pronósticos de colaboración

Obtener un nombre de desarrollador exclusivo para cada tipo de pronóstico de familia de productos basado en funciones por producto o fecha de programación

Anteriormente reservado para uso futuro, ahora puede utilizar estos valores en el campo `DeveloperName` en el objeto ForecastingType.

- `LineItemQuantityProductDate`: Cantidad de familia de productos por fecha de producto
- `LineItemQuantityScheduleDate`: Cantidad de familia de productos por fecha de programación
- `LineItemRevenueProductDate`: Ingresos de familia de productos por fecha de producto
- `LineItemRevenueScheduleDate`: Ingresos de familia de productos por fecha de programación

DESUSADO: El valor *`Territory_Model_NameN`*`_ProductFamily` para el campo `DeveloperName` en el objeto ForecastingType se desaprobó

En el campo `DeveloperName` en el objeto ForecastingType, desaprobamos el valor *`Territory_Model_NameN`*`_ProductFamily`. *`Territory_Model_NameN`* ahora representa todos los tipos de pronóstico de territorio, donde *`Territory_Model_Name`* es el nombre de su modelo de territorio activo en la API y puede ser seguido por *`N`*. *`N`* es un número generado automáticamente que distingue entre tipos de pronósticos de territorio.

Contactos

Personalizar funciones de contacto de oportunidades para que coincidan con sus procesos de ventas y creación de reportes
El objeto `OpportunityContactRole` ahora admite personalización, incluyendo campos personalizados, botones y formatos de página. También puede utilizar desencadenadores de Apex y reglas de validación para crear automatización y comprobaciones en sus flujos de trabajo.

Privacidad y protección de datos

Obtener información sobre reglas para el uso compartido de un objeto AuthorizationFormConsent con usuarios que no sean el propietario
Utilice el nuevo objeto AuthorizationFormConsentOwnerSharingRule.

Obtener información acerca de la lista de niveles de acceso a un objeto AuthorizationFormConsent
Utilice el nuevo objeto AuthorizationFormConsentShare.

Obtener información sobre reglas para el uso compartido de un objeto ContactPointTypeConsent con usuarios que no sean el propietario
Utilice el objeto ContactPointTypeConsentOwnerSharingRule.

Indicar si un formulario de autorización requiere una firma
Utilice el nuevo campo `IsSignatureRequired` en el objeto AuthorizationForm.

Especificar el propietario de la cuenta asociada con el cliente que consiente el formulario de autorización
Utilice el nuevo campo `OwnerId` en el objeto AuthorizationFormConsent.

Indicar si un formulario de autorización es visto o firmado
Utilice el nuevo campo `Status` en el objeto AuthorizationFormConsent.

Hacer referencia a la persona que consiente el formulario de autorización
Utilice el nuevo campo `ConsentGiverId` en el objeto AuthorizationFormConsent.

ELIMINADO: Se eliminó el campo PartyId del objeto AuthorizationFormConsent
Utilice el campo `ConsentGiverId` en su lugar.

Hacer referencia al objeto DocumentVersion para el que se otorgó el consentimiento
Utilice el nuevo campo `DocumentVersionId` en el objeto AuthorizationFormConsent.

Especificar la configuración regional para el texto de un formulario de autorización
Utilice el nuevo campo `LocaleSelection` en el objeto AuthorizationFormText.

Hacer referencia al objeto DocumentVersion que proporciona el texto de un formulario de autorización
Utilice el nuevo campo `ContentDocumentId` en el objeto AuthorizationFormText.

Ver cuándo vio por última vez un registro ContactPointTypeConsent o un registro relacionado con ese registro
Utilice los nuevos campos `LastViewedDate` y `LastReferencedDate` en el objeto ContactPointTypeConsent.

Ver cuándo vio por última vez un registro DataUseLegalBasis o un registro relacionado con ese registro
Utilice los nuevos campos `LastViewedDate` y `LastReferencedDate` en el objeto DataUseLegalBasis.

Ver cuándo vio por última vez un registro DataUsePurpose o un registro relacionado con ese registro
Utilice los nuevos campos `LastViewedDate` y `LastReferencedDate` en el objeto DataUsePurpose.

Aprobaciones y seguimiento de documentos

Almacene un elemento de lista de selección para una carga de documentación de archivo (requiere complemento de Seguimiento de documento y Aprobaciones)
Utilice el nuevo objeto DocumentChecklistItem.

Almacene el tipo de archivo que se está cargando o adjunto a un DocumentChecklistItem (requiere complemento de Seguimiento de documento y Aprobaciones)

Utilice el nuevo objeto DocumentType.

Gestión de dominios

Obtener más detalles acerca de dominios

Consulte el nuevo campo `OptionsHstsHeaders` en el objeto Dominio para determinar si el encabezado de respuesta de HTTP con Seguridad de Transporte Estricta (HSTS) está incluido en solicitudes. También desaprobamos el campo `OptionsExternalHttps`. Consulte el nuevo campo `HttpsOption` para la opción HTTPS actual en su lugar.

Plataforma Einstein

Comprender cómo funciones de Einstein como Prediction Builder realizan predicciones

Utilice los nuevos objetos de perspectivas de Einstein: `AIRecordInsight`, `AIInsightValue`, `AIInsightAction`, `AIInsightReason` y `AIInsightFeedback`.

El objeto CaseArticle admite la fragmentación de clave principal (PK) para trabajos de consulta masiva

La fragmentación de PK le ayuda a procesar de forma eficiente un gran volumen de registros. Para más información, consulte Encabezado de fragmentación de PK y Recorrido por una muestra de consulta masiva utilizando la fragmentación de PK.

Sales Cloud Einstein

Comprender los factores de modelo que Sales Cloud Einstein utiliza para crear un modelo de puntuaje

Utilice los nuevos objetos SalesAIScoreCylce y SalesAIScoreModelFactor.

El objeto OpportunityContactRoleSuggestionInsight requiere acceso a oportunidades

Los usuarios ven sugerencias de función de contacto de oportunidad solo en las oportunidades a las que tienen acceso.

Email

Usuario

El campo `LocaleSidKey` tiene un nuevo valor de lista de selección: `sh_ME_USD`, para Montenegrino (Montenegro).

El campo `UserPreferencesNativeEmailClient` se agregó al objeto.

EmailMessage

Estado

El campo `Status` es mayoritariamente de solo lectura en vez de solo lectura. Puede cambiar el estado solo de *`New`* a *`Read`*.

Asignaciones

Los objetos WorkOrder y WorkOrderLineItem admiten la fragmentación de clave principal (PK) para trabajos de consulta masiva

La fragmentación de PK le ayuda a procesar de forma eficiente un gran volumen de registros. Para más información, consulte Encabezado de fragmentación de PK y Recorrido por una muestra de consulta masiva utilizando la fragmentación de PK.

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Actualizar entradas de listas de precios en Partidas de contratos

Ahora puede actualizar el campo `PricebookEntryId` en el objeto ContractLineItem.

Monitoreo de eventos

Capturar información en el EventLogFile acerca de cada solicitud de API de REST de Apex

Utilice el nuevo tipo de evento de API de REST de Apex.

Capturar información en el EventLogfile acerca del contexto en que se ejecutó un reporte, como desde una interfaz de usuario, una API o un tablero

Utilice el nuevo campo `ORIGIN` de los tipos de evento Reporte y Ejecución de reportes asíncrona.

Field Service Lightning

Capturar información en el EventLogFile acerca de cada solicitud de API de REST de Apex

Utilice el nuevo tipo de evento de API de REST de Apex.

Obtener información sobre reglas para el uso compartido de un objeto de perfil de trabajo con usuarios que no sean el propietario

Utilice el nuevo objeto JobProfileOwnerSharingRule.

Obtener información sobre la lista de niveles de acceso a un perfil de trabajo

Utilice el nuevo objeto JobProfileShare.

Obtener información sobre los cambios en valores en los campos de un registro de perfil de trabajo

Utilice el nuevo objeto JobProfileHistory.

Flujo

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Las consultas de SOQL ya no dan errores al especificar tipos de proceso no compatibles

Si una consulta de SOQL especifica un tipo de proceso no compatible en el campo `ProcessType` en los objetos FlowDefinitonView, FlowVersionView y FlowVariableView, ahora no devuelve registros. Anteriormente, devolvía un mensaje de error.

Obtener detalles acerca de más tipos de proceso

Utilice los nuevos valores `SalesEntryExperienceFlow` y `FSCLending` en el campo `ProcessType` existente en los objetos FlowDefinitionView y FlowVersionView.

Obtener más detalles sobre flujos

Utilice los nuevos campos `TriggerType`, `LastModifiedBy`, `LastModifiedDate`, `IsActive`, `IsOutOfDate`, `IsTemplate`, `Builder`, `ManageableState` y `InstalledPackageName` en el objeto FlowDefinitionView existente.

Crear un tipo de notificación

Utilice el nuevo objeto `CustomNotificationType` para crear un tipo de notificación de sobremesa o móvil para la creación de una notificación personalizada y el envío desde un flujo.

Fórmulas

Buscar funciones disponibles en fórmulas

Utilice el nuevo objeto `FormulaFunction` para consultar las funciones utilizadas para crear una fórmula.

Buscar categorías de funciones disponibles en fórmulas

Utilice el nuevo objeto `FormulaFunctionCategory` para consultar las categorías de funciones utilizadas para crear una fórmula.

Buscar las reglas de fórmulas que controlan la visibilidad de un componente Lightning

Utilice el nuevo objeto `UiFormulaRule` para consultar los filtros de fórmula que controlan la visualización de un componente Lightning.

Buscar los filtros que definen la fórmula que controla la visibilidad de un componente Lightning

Utilice el nuevo objeto `UiFormulaCriterion` para consultar los filtros en una fórmula que controla la visualización de un componente Lightning.

Globalización

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Obtener las configuraciones regionales y los idiomas mostrados de un usuario

Cambiamos los resultados del valor `PicklistEntry active` para el campo `LanguageLocaleKey` existente en el objeto Usuario para diferenciar entre los idiomas disponibles y mostrados del usuario.

High Velocity Sales

Realizar seguimiento del resultado de una llamada telefónica

Utilice el nuevo objeto `CallDisposition` para asignar valores de resultado al registrar una llamada telefónica.

Utilizar el resultado de una llamada telefónica en criterios de ramificación de cadencias de ventas y reportes

Utilice el nuevo objeto `CallDispositionCategory` para relacionar valores de resultados de llamadas con categorías. Estas categorías se utilizan en reportes y como criterios de ramificación para cadencias de ventas.

Personalizar colas de trabajo con puntuaje de terceros

Utilice el nuevo objeto SalesWorkQueueSettings.

Knowledge

Filtrar consultas de SOQL para artículos con múltiples estados de publicación o idiomas

Utilice múltiples valores para los campos `language` y `publishing_status` en el objeto `KnowledgeArticleVersion`. Las consultas para artículos `archivados` devuelven la versión más reciente de artículos archivados, pero no devuelven versiones archivadas de artículos publicados actualmente. Las consultas sin un filtro en estado de publicación devuelven artículos de borrador, archivados y publicados. En la versión de API 46.0 y anterior, los resultados están limitados a artículos publicados de forma predeterminada.

Comunidades Lightning

Permitir a los administradores de usuario de portal delegados asignar conjuntos de permisos a usuarios en su comunidad

El nuevo objeto `PortalDelegablePermissionSet` proporciona a los administradores de usuario de portal delegados la capacidad de asignar conjuntos de permisos a otros usuarios de portal y realizar más gestión de comunidad.

Lightning Dialer

Crear una secuencia de comandos de llamada

Utilice los nuevos objetos `CallTemplate` y `CallTemplateShare` para crear secuencias de comandos de llamada para usuarios para leer al realizar llamadas.

Salesforce en general

Obtener comentarios de usuarios acerca de por qué volvieron a cambiar a Salesforce Classic

Utilice el objeto `LightningOnboardingConfig` para acceder al contenido desde el Formulario de comentarios Cambiar a Salesforce Classic.

Crear directrices en aplicación para la adopción y detección de funciones

Ahora disponible de forma general. Utilice los objetos `Prompt`, `PromptAction`, `PromptActionShare`, `PromptActionOwnerSharingRule` y `PromptVersion`. La solicitud ahora mantiene el estado de publicación tras la

instalación en organizaciones. Por ejemplo, si las solicitudes son activas en el paquete, son activas tras la instalación. Además, mayores límites de caracteres para la dirección URL del botón de acción.

Límite de caracteres máximo más alto para direcciones URL en la sección Menú de ayuda personalizada
El campo `LinkUrl` en el objeto `CustomHelpMenuItem` cambió para aumentar el límite máximo de caracteres a 1.000 y eliminar la propiedad Grupo.

Duplicar una entidad y todas las entidades secundarias relacionadas (reservado para uso futuro)
Utilice el objeto `deepCloneable`.

Procesos de ventas

Realizar un seguimiento y mostrar el historial de entradas de lista de precios
Utilice el nuevo valor de lista de selección `PricebookEntry` en el campo `FieldHistoryType`, en el objeto `FieldHistoryArchive`. Ahora puede realizar un seguimiento y una auditoría de los precios anteriores de una entrada de lista de precios.

Especificar orden de clasificación de productos con OpportunityLineItem y QuoteLineItem
Ahora puede crear y actualizar el campo `SortOrder` en los objetos `OpportunityLineItem` y `QuoteLineItem`. Utilícelos para especificar el orden en que aparecen los productos en una oportunidad o en un presupuesto, respectivamente. Si una oportunidad y un presupuesto están vinculados y el orden de clasificación de cualquier registro cambia, el orden de clasificación se actualiza durante la sincronización.

Crear campos de divisa personalizados para equipos de cuentas
Utilice el nuevo campo `CurrencyIsoCode` en el objeto `AccountTeamMember`.

Celebrar el éxito mostrando confetti en una ruta cuando los representantes alcanzan eventos clave importantes
Utilice el nuevo campo `animationRule` en el objeto `DescribePathAssistant`.

Encuestas de Salesforce

Asociar el registro de un usuario con invitaciones o respuestas
Utilice la nueva opción de lista de selección `User` para el campo `SubjectEntityType` del objeto SurveySubject.

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Obtener detalles acerca de invitaciones y respuestas asociadas con registros de objetos compatibles
Los campos `SurveyInvitationID` y `SurveyResponseId` se agregaron al objeto SurveySubject.

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Puntuajes calculados para todos los tipos de pregunta a parte texto
Los campos `CumulativeScore`, `DateResponse` y `QuestionDeveloperName` se agregaron al objeto SurveyQuestionScore. SurveyQuestionScore ahora almacena los puntuajes para los siguientes tipos de pregunta adicionales: fecha, opción múltiple, lista de selección y control deslizante.

Pardot

Crear y gestionar contenido reutilizable para mensajes de email de Pardot
Utilice los nuevos objetos: Snippet, SnippetAssignment y SnippetFeed.

CONSULTE TAMBIÉN

Crear flujos de solicitudes de hipotecas guiados con plantillas de flujo de hipotecas

Eventos de plataforma estándar nuevos y modificados

Reciba notificaciones en tiempo real de Salesforce suscribiéndose a los canales de estos eventos de plataforma estándar nuevos y modificados.

Salesforce Einstein

Recibir notificaciones acerca de resultados de predicción de Einstein

AIPredictionEvent hace referencia a nuevos objetos de resultados de predicción de Einstein. El campo `InsightId` ahora hace referencia a AIRecordInsight. El campo `PredictionEntityId` ahora hace referencia a AIInsightValue. Utilice información en los objetos a los que se hace referencia para comprender cómo se generaron los resultados de predicción.

Móvil

Realizar seguimiento de actividad en aplicación móvil de los usuarios

Utilice MobileEmailEvent, MobileScreenshotEvent y MobileTelephonyEvent para realizar un seguimiento de actividad de email en aplicación, capturas de pantalla, llamadas de teléfono y mensajes de texto. Además, utilice MobileEnforcedPolicyEvent para realizar un seguimiento de eventos de política de seguridad móvil mejorada. Los nuevos eventos móviles forman parte de Monitoreo de eventos en tiempo real.

Personalización

Recibir notificaciones acerca de errores que se producen durante la ejecución de un proceso o flujo

Suscríbase a FlowExecutionErrorEvent para recibir notificaciones relacionadas con errores de flujo o proceso.

Seguridad e identidad

Monitorear actividad de usuario en tiempo real

Utilice los objetos de Monitoreo de eventos en tiempo real para transmitir y almacenar datos de eventos. Monitoreo de eventos en tiempo real era beta en Summer '19 y ahora está disponible de forma general.

Obtener información de geolocalización desde eventos de inicio de sesión

Utilice los nuevos campos de los objetos de eventos LoginEvent y LoginEventStream para obtener información de geolocalización acerca de inicios de sesión de usuarios. Los nuevos campos son: `City`, `Country`, `LoginLatitude`, `LoginLongitude`, `Subdivision` y `PostalCode`. Los objetos de eventos LoginEvent y LoginEventStream forman parte de Monitoreo de eventos en tiempo real.

Obtener datos de eventos en formato JSON

Utilice el nuevo campo `Records` de los objetos de evento ApiEvent, ApiEventStream, ListViewEvent, ListViewEventStream, ReportEvent y ReportEventStream. Este nuevo campo contiene la misma información que el campo antiguo `RecordsData` de ApiEvent y ApiEventStream, el campo `ListViewData` de ListViewEvent y ListViewEventStream y el campo `ReportData` de ReportEvent y ReportEventStream. Estos objetos forman parte de Monitoreo de eventos en tiempo real.

Correlacionar múltiples secciones de registros de vistas de lista en una ejecución de vista de lista única

Utilice los nuevos campos `ExecutionIdentifier` y `Sequence` de los objetos de evento ListViewEvent y ListViewEventStream para correlacionar múltiples registros. Estos objetos de eventos forman parte de Monitoreo de eventos en tiempo real.

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Obtener el tiempo de página efectivo más relevante en objetos de evento LightningUriEventStream y LightningUriEvent

Si Salesforce detecta un valor para el campo `EffectivePageTime` que es superior a 60 segundos, el valor de campo se establece ahora como 0. Filtrar estos valores atípicos aumenta la utilidad y la legibilidad de los datos de evento de URI Lightning. Los objetos de eventos LightningUriEventStream y LightningUriEvent son parte de Monitoreo de eventos en tiempo real.

ELIMINADO: El campo `Browser` de los objetos de eventos ApiEvent y ApiEventStream se eliminó
Los objetos de eventos ApiEvent y ApiEventStream son parte de Monitoreo de eventos en tiempo real y estaban en beta en Summer '19.

ELIMINADO: El campo `ListViewData` de los objetos de eventos ListViewEvent y ListViewEventStream se eliminó
Utilice el nuevo campo `Records` que contiene los mismos datos. Los objetos de eventos ListViewEvent y ListViewEventStream son parte de Monitoreo de eventos en tiempo real y estaban en beta en Summer '19.

ELIMINADO: El campo `Namespace` de los objetos de eventos UriEvent y UriEventStream se eliminó
Los objetos de eventos UriEvent y UriEventStream son parte de Monitoreo de eventos en tiempo real y estaban en beta en Summer '19.

ELIMINADO: El campo `RecordData` de los objetos de eventos ApiEvent y ApiEventStream se eliminó
Utilice el nuevo campo `Records` que contiene los mismos datos. Los objetos de eventos ApiEvent y ApiEventStream son parte de Monitoreo de eventos en tiempo real y estaban en beta en Summer '19.

ELIMINADO: El campo `ReportData` de los objetos de eventos ReportEvent y ReportEventStream se eliminó
Utilice el nuevo campo `Records` que contiene los mismos datos. Los objetos de eventos ReportEvent y ReportEventStream son parte de Monitoreo de eventos en tiempo real y estaban en beta en Summer '19.

CONSULTE TAMBIÉN

Proteger su aplicación Salesforce con seguridad móvil mejorada

Transmitir y almacenar datos de eventos casi en tiempo real (Disponibilidad general)

API de REST

La API de REST incluye recursos modificados.

Desarrollo

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Obtener asignaciones de publicación de eventos de plataforma por hora
El recurso `limits` ahora devuelve dos nuevas asignaciones. Realice una solicitud GET a `/services/data/v47.0/limits` para obtener estos valores.

- `HourlyPublishedPlatformEvents`: Notificaciones de evento de plataforma de gran volumen publicadas por hora
- `HourlyPublishedStandardVolumePlatformEvents`: Notificaciones de evento de plataforma de volumen estándar por hora

Obtener información acerca de límites de trabajo de consulta para API masiva 2.0

Utilice los nuevos valores `DailyBulkV2QueryFileStorageMB` y `DailyBulkV2QueryJobs` en la respuesta del recurso `limits`. Realice una solicitud GET a `/services/data/v47.0/limits` para obtener estos valores.

Lightning Scheduler

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Obtener divisiones de tiempo de citas para programación simultánea y programación de múltiples recursos
Realice una solicitud GET a `/services/data/v47.0/scheduling/getAppointmentSlots` para obtener estos valores.

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Obtener candidatos de citas para programación simultánea
Realice una solicitud GET a `/services/data/v47.0/scheduling/getAppointmentCandidates` para obtener estos valores.

API de SOAP

Agregamos una llamada introducida en una versión previa a la *Guía del desarrollador de API de SOAP*.

Llamadas nuevas, cambiadas y desusadas

Nuevas llamadas

`describePathAssistants()`
Introducido en la versión de API 35.0, este método describe todos los metadatos para el objeto `PathAssistant`. Por ejemplo, puede utilizarlo para recuperar los campos, las direcciones URL y las relaciones secundarias para `PathAssistant`.

Llamadas modificadas

Llamadas desaprobadas

Encabezados modificados

Este encabezado se modificó en la versión 47.0 de la API.

API de REST de Chatter

Integre aplicaciones móviles, sitios de intranet y aplicaciones web de terceros con Salesforce con la API de REST de Chatter. Obtenga elementos de menú de navegación y versiones de contenido gestionado para una comunidad. Gestione ajustes de notificación. Únase al programa piloto de personalización para trabajar con audiencias y objetivos en una comunidad.

Nota: Para crear experiencias personalizadas de Chatter y comunidades en Salesforce, use ConnectApi (Chatter en Apex): Clases y enumeraciones nuevas y modificadas.

EN ESTA SECCIÓN:

Recursos nuevos de la API de REST de Chatter
Estos recursos son nuevos.

Cuerpos de solicitud nuevos de la API de REST de Chatter
Estos cuerpos de solicitud son nuevos.

Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Chatter
A continuación se describen los cuerpos de respuesta nuevos o que incluyen cambios.

Recursos nuevos de la API de REST de Chatter

Estos recursos son nuevos.

Comunidades

Obtener elementos de menú de navegación para una comunidad
Realice una consulta GET al nuevo recurso `/connect/communities/communityId/navigation-menu/navigation-menu-items`.

Contenido gestionado

Obtener versiones de contenido gestionado publicadas para una comunidad
Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/connect/communities/communityId/managed-content/delivery`. Establezca el parámetro obligatorio `managedContentType` como el nombre del desarrollador de la versión de contenido.

Configuración de notificaciones

Obtener ajustes de notificación para la organización
Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/connect/notifications/settings/organization`.

Obtener ajustes de una notificación
Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/connect/notifications/settings/organization/notificationTypeOrId`.

Establecer ajustes de una notificación
Realice una solicitud POST al nuevo recurso `/connect/notifications/settings/organization/notificationTypeOrId` con el nuevo cuerpo de solicitud Entrada de configuración de notificación.

Restablecer una configuración de notificación a su valor predeterminado
Realice una solicitud DELETE al nuevo recurso `/connect/notifications/settings/organization/notificationTypeOrId`.

Obtener ajustes de aplicación de notificación para la organización
Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/connect/notifications/app-settings/organization`.

Obtener ajustes de aplicación de una notificación
Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/connect/notifications/app-settings/organization/notificationTypeOrId`.

Establecer ajustes de aplicación de una notificación
Realice una solicitud POST al nuevo recurso `/connect/notifications/app-settings/organization/notificationTypeOrId` con el nuevo cuerpo de solicitud Entrada de configuración de aplicación de notificación.

Restablecer una configuración de aplicación de notificación a su valor predeterminado
Realice una solicitud DELETE al nuevo recurso `/connect/notifications/app-settings/organization/notificationTypeOrId`.

Personalización (Piloto)

Nota: Proporcionamos Personalización para clientes seleccionados a través de un programa piloto que requiere aceptar unas condiciones específicas. Para estar nominado para participar en el programa, haga contacto con Salesforce. Los programas piloto están sujetos a cambios, no podemos garantizar la aceptación. Personalización no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. No podemos garantizar la disponibilidad general dentro de ningún plazo de tiempo. Tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general.

Si tiene Developer Edition, haga contacto con Salesforce para utilizar las funciones de Personalización sin participar en el programa piloto. Independientemente de la edición, Personalización no está disponible de forma general a menos o hasta que Salesforce anuncie su disponibilidad general en la documentación, en comunicados de prensa o declaraciones públicas. Todos los comandos, parámetros y otras funciones están sujetas a cambios o desuso en cualquier momento, con o sin previo aviso.

Obtener una lista de audiencias que incluyen el usuario de contexto
Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/connect/communities/communityId/personalization/audiences`.

Crear una audiencia
Realice una solicitud POST al nuevo recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/personalization/audiences` con el nuevo cuerpo de solicitud Entrada de audiencia.

Obtener una audiencia
Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/personalization/audiences/`***`audienceId`*** .

Actualizar una audiencia
Realice una solicitud PATCH al nuevo recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/personalization/audiences/`***`audienceId`*** con el nuevo cuerpo de solicitud Entrada de audiencia.

Eliminar una audiencia
Realice una solicitud DELETE al nuevo recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/personalization/audiences/`***`audienceId`*** .

Obtener una lista de destinos que coinciden con el usuario de contexto, basándose en audiencias que incluyen el usuario
Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/personalization/targets`.

Crear destinos
Realice una solicitud POST al nuevo recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/personalization/targets` con el nuevo cuerpo de solicitud Entrada de recopilación de destinos.

Actualizar destinos
Realice una solicitud PATCH al nuevo recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/personalization/targets` con el nuevo cuerpo de solicitud Entrada de actualización de recopilación de destinos.

Obtener información de destino para una lista deparada por comas de los Id. de destino
Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/personalization/targets/batch/`***`targetIds`*** .

Obtener un destino
Realice una solicitud GET al nuevo recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/personalization/targets/`***`targetId`*** .

Eliminar un destino
Realice una solicitud DELETE al nuevo recurso `/connect/communities/`***`communityId`***`/personalization/targets/`***`targetId`*** .

Cuerpos de solicitud nuevos de la API de REST de Chatter

Estos cuerpos de solicitud son nuevos.

Configuración de notificaciones

Entrada de configuración de aplicación de notificación
Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `applicationId`: Id. de la aplicación conectada. Si no se especifica y se llama desde una aplicación conectada, toma como valor predeterminado la información de aplicación desde la sesión.
- `enabled`: Especifica si activar la entrega del tipo de notificación para la aplicación conectada (`true`) o no (`false`).

Entrada de configuración de notificación
Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `desktopEnabled`: Especifica si activar la entrega de escritorio para el tipo de notificación (`true`) o no (`false`). Si no se especifica, la configuración no cambia.
- `emailEnabled`: Especifica si activar la entrega de email para el tipo de notificación (`true`) o no (`false`). Si no se especifica, la configuración no cambia.
- `mobileEnabled`: Especifica si activar la entrega móvil para el tipo de notificación (`true`) o no (`false`). Si no se especifica, la configuración no cambia.

Personalización

Entrada de audiencia

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `criteria`: Lista de criterios de audiencia para actualizar o agregar.
- `customFormula`: Fórmula personalizada para los criterios de audiencia. Por ejemplo, (1 AND 2) OR 3.
- `formulaFilterType`: Tipo de filtro de fórmula para la audiencia. Los valores son:
  - `AllCriteriaMatch`: Todos los criterios de audiencia son verdaderos (operación AND).
  - `AnyCriterionMatches`: Un criterio de audiencia es verdadero (operación OR).
  - `CustomLogicMatches`: Los criterios de audiencia coinciden con la fórmula personalizada (por ejemplo, (1 AND 2) OR 3).
- `name`: Nombre de la audiencia.

Entrada de criterio de audiencia

Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `criterion`: Lista de asignaciones de valores y campos de criterios de audiencia.
- `criterionNumber`: Número asociado con el criterio de audiencia en una fórmula. Por ejemplo, (1 AND 2) OR 3. Si no se especifica, los criterios son números asignados en el orden en que se agregan.
- `criterionOperator`: Operador utilizado en el criterio de audiencia. Los valores son:
  - `Contains`
  - `Equal`
  - `GreaterThan`
  - `GreaterThanOrEqual`
  - `Includes`
  - `LessThan`
  - `LessThanOrEqual`
  - `NotEqual`
  - `NotIncludes`
  - `Comienza con`
- `criterionType`: Tipo de criterio de audiencia. Los valores son:
  - `Default`: La audiencia no tiene criterios.
  - `Domain`: El criterio de audiencia se basa en dominio.
  - `FieldBased`: El criterio de audiencia se basa en campos de objeto.
  - `GeoLocation`: El criterio de audiencia se basa en ubicación.
  - `Permission`: El criterio de audiencia se basa en permisos estándar o personalizados.

  - `Profile`: El criterio de audiencia se basa en perfil.

Entrada de recopilación de destino
Este nuevo cuerpo de solicitud tiene esta propiedad.

- `targets`: Lista de destinos para crear.

Entrada de actualización de recopilación de destino
Este nuevo cuerpo de solicitud tiene esta propiedad.

- `targets`: Lista de destinos para actualizar.

Entrada de destino
Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `audienceId`: Id. de la audiencia para asignar al destino.
- `groupName`: Nombre de grupo del destino. Los grupos combinan pares de audiencia y destino relacionados.
- `priority`: Prioridad del destino. En un grupo, la prioridad determina qué destino se devuelve si el usuario coincide con más de una audiencia.
- `publishStatus`: Estado de publicación del destino. Los valores son:
  - `Draft`
  - `Live`
- `targetType`: Tipo de destino, indicando la naturaleza de los datos que son el objetivo. En la versión de API 47.0 y posterior, los valores compatibles incluyen `ExperienceVariation` y nombres de API de objetos personalizados, como ***`CustomObjectName`***`__c`.
- `targetValue`: Valor del destino. Si `targetType` es `ExperienceVariation`, `targetValue` es el nombre del desarrollador de la variación de experiencia. Si `targetType` es ***`CustomObjectName`***`__c`, `targetValue` es el Id. del objeto personalizada.

Entrada de actualización de destino
Este nuevo cuerpo de solicitud tiene estas propiedades.

- `audienceId`: Id. de la audiencia para asignar al destino.
- `priority`: Prioridad del destino. En un grupo, la prioridad determina qué destino se devuelve si el usuario coincide con más de una audiencia.
- `targetId`: Id. del destino para actualizar.

Cuerpos de respuesta nuevos y modificados de la API de REST de Chatter

A continuación se describen los cuerpos de respuesta nuevos o que incluyen cambios.

Noticias en tiempo real de Chatter

Función de mensajes de email
Este cuerpo de respuesta tiene las nuevas propiedades que se indican a continuación.

- `htmlExpandEmailThread`: Ubicación de inicio de hilo de email previo.
- `status`: Estado de un mensaje de email en un caso. Los valores son:
  - `DraftStatus`
  - `ForwardedStatus`
  - `NewStatus`

  - `ReadStatus`
  - `RepliedStatus`
  - `SentStatus`

Comunidades

Comunidad

Este cuerpo de respuesta tiene una nueva propiedad.

- `guestMemberVisibilityEnabled`: Especifica si los miembros invitados pueden ver otros miembros de la comunidad (`true`) o no (`false`).

Elemento del menú de navegación

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `imageUrl`: URL para la imagen del elemento del menú de navegación.
- `label`: Etiqueta para el elemento del menú de navegación.
- `subMenu`: Submenú para el elemento del menú de navegación.
- `target`: Etiqueta para el elemento del menú de navegación. Los valores son:
  - `CurrentWindow`: El elemento del menú de navegación se abre en la ventana actual.
  - `NewWindow`: El elemento del menú de navegación se abre en una nueva ventana.
- `url`: URL para el elemento del menú de navegación.
- `urlType`: Tipo de URL para el elemento del menú de navegación. Los valores son:
  - `ExternalLink`: URL fuera de su comunidad.
  - `InternalLink`: URL relativa dentro de su comunidad.

Recopilación de elementos del menú de navegación

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

- `menuItems`: Lista de elementos del menú de navegación.

Contenido gestionado

Asociaciones de contenido gestionado

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

- `topics`: Un conjunto de temas asociados con el contenido gestionado.

Valor de nodo de medios del contenido gestionado

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `altText`: Texto alternativo para el nodo del contenido gestionado.
- `altUrl`: Dirección URL alternativa para el nodo del contenido gestionado.
- `mediaType`: Tipo de medios de contenido gestionado. El valor es `Image`.
- `mimeType`: Tipo de MIME del nodo de contenido gestionado.
- `nodeType`: Tipo de nodo de contenido gestionado. El valor es `Media`.
- `title`: Título del nodo de contenido gestionado.
- `url`: URL para el nodo de contenido gestionado.

Tipo de nodo de ManagedContent

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `label`: Etiqueta del tipo de nodo de contenido gestionado.
- `name`: Nombre de desarrollador del tipo de nodo de contenido gestionado.
- `nodeType`: Tipo de nodo de contenido gestionado. Los valores son:
  - `Media`
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`
  - `Text`

Valor de nodo de texto del contenido gestionado

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `nodeType`: Tipo de nodo de contenido gestionado. Los valores son:
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`
  - `Text`
- `value`: Valor de texto del nodo de contenido gestionado.

Tipo de contenido gestionado

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `label`: Etiqueta del tipo de contenido gestionado.
- `name`: Nombre de desarrollador del tipo de contenido gestionado.
- `nodeTypeS`: Tipo de nodo de contenido gestionado. Los valores son:
  - `Media`
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`
  - `Text`

Versión de contenido gestionado

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `associations`: Temas de contenido asociados con el contenido gestionado.
- `contentNodes`: Mapa de nodos de contenido.
- `managedContentId`: Id. del contenido gestionado.
- `publishedDate`: Fecha cuando se publicó la versión de contenido gestionado por última vez.
- `title`: Título de la versión de contenido gestionado.
- `type`: Tipo de versión de contenido gestionado.
- `typeLabel`: Etiqueta de tipo del tipo de contenido gestionado.

Conjunto de Versión de contenido gestionado

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `currentPageUrl`: URL de la API de REST de Chatter identificando la página actual.
- `items`: Lista de versiones de contenido gestionado.
- `managedContentTypes`: Mapa de tipos de contenido gestionado.
- `nextPageUrl`: URL de la API de REST de Chatter que identifica a la siguiente página o `null` si no hay ninguna página siguiente.
- `total`: Número total de versiones de contenido gestionado.
- `totalTypes`: Número total de tipos de contenido gestionado.

Resumen de temas

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `id`: Id. del tema.
- `name`: Nombre del tema.

Next Best Actions

Acción de flujo de Next Best Action

Este cuerpo de respuesta tiene las nuevas propiedades que se indican a continuación.

- `flowLabel`: Etiqueta del flujo recomendado.
- `flowType`: Tipo de flujo recomendado. Los valores son:
  - `AutoLaunchedFlow`: Flujo iniciado automáticamente que se ejecuta en segundo plano.
  - `Flow`: Flujo de pantalla que acepta entradas del usuario.

Configuración de notificaciones

Configuración de aplicación de notificación

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `applicationDevName`: Nombre de desarrollador de la aplicación conectada.
- `applicationId`: Id. de la aplicación conectada.
- `applicationName`: Nombre de la aplicación conectada.
- `applicationNamespace`: Espacio de nombres de la aplicación conectada si está instalada con un paquete gestionado.
- `enabled`: Especifica si el tipo de notificación está activado para la aplicación conectada (`true`) o no (`false`).
- `notificationLabel`: Etiqueta de visualización de la notificación.
- `notificationTypeName`: Nombre de API del tipo de notificación personalizada.
- `notificationTypeNamespace`: Espacio de nombres del tipo de notificación personalizada si está instalada con un paquete gestionado.
- `notificationTypeOrId`: Id. o tipo de notificación del tipo de notificación personalizada.
- `pushEnabled`: Especifica si el envío está activado para el tipo de notificación en la aplicación conectada (`true`) o no (`false`).

Conjunto de configuración de aplicación de notificación

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

- `notificationAppSettings`: Conjunto de configuraciones de aplicación de notificación.

Configuración de notificaciones

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `desktopEnabled`: Especifica si activar la entrega de escritorio para el tipo de notificación (`true`) o no (`false`).

- `emailEnabled`: Especifica si la entrega de email está activada para el tipo de notificación (`true`) o no (`false`).
- `mobileEnabled`: Especifica si la entrega móvil está activada para el tipo de notificación (`true`) o no (`false`).
- `notificationLabel`: Etiqueta de visualización de la notificación.
- `notificationTypeName`: Nombre de API del tipo de notificación personalizada.
- `notificationTypeNamespace`: Espacio de nombres del tipo de notificación personalizada si está instalada con un paquete gestionado.
- `notificationTypeOrId`: Id. o tipo de notificación del tipo de notificación personalizada.

Conjunto de configuración de notificación

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

- `notificationSettings`: Conjunto de configuraciones de notificación.

Personalización

Audiencia

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `criteria`: Detalles de criterios para la audiencia.
- `customFormula`: Fórmula personalizada para los criterios de audiencia. Por ejemplo, (1 AND 2) OR 3.
- `formulaFilterType`: Tipo de filtro de fórmula para la audiencia. Los valores son:
  - `AllCriteriaMatch`: Todos los criterios de audiencia son verdaderos (operación AND).
  - `AnyCriterionMatches`: Un criterio de audiencia es verdadero (operación OR).
  - `CustomLogicMatches`: Los criterios de audiencia coinciden con la fórmula personalizada (por ejemplo, (1 AND 2) OR 3).
- `id`: Id. de la audiencia.
- `name`: Nombre de la audiencia.
- `targets`: Asignaciones de destino para la audiencia.
- `url`: URL a esta audiencia.

Conjunto de audiencias

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

- `audiences`: Conjunto de audiencias.

Detalles de criterios de audiencia

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `criterion`: Lista de asignaciones de valores y campos de criterios de audiencia.
- `criterionNumber`: Número asociado con el criterio de audiencia en una fórmula. Por ejemplo, (1 AND 2) OR 3. Si no se especifica, los criterios son números asignados en el orden en que se agregan.
- `crierionOperator`: Operador utilizado en el criterio de audiencia. Los valores son:
  - `Contains`
  - `Equal`
  - `GreaterThan`
  - `GreaterThanOrEqual`
  - `Includes`
  - `LessThan`

  - `LessThanOrEqual`
  - `NotEqual`
  - `NotIncludes`
  - `Comienza con`
- `criterionType`: Tipo de criterio de audiencia. Los valores son:
  - `Default`: La audiencia no tiene criterios.
  - `Domain`: El criterio de audiencia se basa en dominio.
  - `FieldBased`: El criterio de audiencia se basa en campos de objeto.
  - `GeoLocation`: El criterio de audiencia se basa en ubicación.
  - `Permission`: El criterio de audiencia se basa en permisos estándar o personalizados.
  - `Profile`: El criterio de audiencia se basa en perfil.

Objetivo de audiencia

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `audienceName`: Nombre de la audiencia asignada al destino.
- `id`: Id. de la audiencia asignada al destino.
- `url`: URL a la audiencia asignada al destino.

Asignación de destino de audiencia

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `groupName`: Nombre de grupo del destino. Los grupos combinan pares de audiencia y destino relacionados.
- `isMatch`: Especifica si el destino coincide con el contexto actual (`true`) o no (`false`).
- `targetType`: Tipo de destino, indicando la naturaleza de los datos que son el objetivo.
- `targetValue`: Valor del destino.

Ámbito

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `name`: Nombre del ámbito para el destino.
- `value`: Valor del ámbito para el destino.

Destino

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene las propiedades que se indican a continuación.

- `audience`: Audiencia asignada al destino.
- `groupName`: Nombre de grupo del destino. Los grupos combinan pares de audiencia y destino relacionados.
- `id`: Id. del destino.
- `priority`: Prioridad del destino. En un grupo, la prioridad determina qué destino se devuelve si el usuario coincide con más de una audiencia.
- `publishStatus`: Estado de publicación del destino. Los valores son:
  - `Draft`
  - `Live`
- `scope`: Lista de ámbitos para el destino.
- `targetType`: Tipo de destino, indicando la naturaleza de los datos que son el objetivo.
- `targetValue`: Valor del destino.

- `url`: URL al destino.

Recopilación de destino

Este nuevo cuerpo de respuesta tiene la propiedad que se describe a continuación.

- `targets`: Lista de destinos de personalización.

API de REST de reportes y tableros

Las mejoras de API de REST de reportes y tableros incluyen nuevas propiedades que describen filtros de campo a campo y conteos exclusivos.

Recursos modificados

Los recursos `reports/{report_id}/` y `reports/{report_id}/describe/` tienen propiedades nuevas y modificadas que describen fórmulas a nivel de fila, filtros de campo a campo y conteos exclusivos.

Reporta (`/services/data/v47.0/analytics/reports/{report_id}/` y `/services/data/v47.0/analytics/reports/{report_id}/describe/`)

El objeto `reportMetadata` tiene una nueva propiedad, `filterType`, y una propiedad modificada, `aggregates`.

Propiedad	Tipo	Descripción
`filterType`	Cadena	Describe el tipo de valor utilizado para filtrar datos de reporte. Los valores válidos son: • `fieldToField`: Filtra datos de reporte comparando valores de un campo con los valores de un segundo campo. • `fieldValue`: Filtra datos de reporte comparando valores de un campo con un valor definido. • `null`: Si es nulo, el `filterType` toma como valor predeterminado `fieldValue`. En este ejemplo, el primer filtro es un filtro de campo a campo que compara el campo Importe con el campo Importe proyectado. El segundo filtro es un filtro de campo que devuelve registros para los que una fórmula a nivel de fila devuelve más de 0. `"reportFilters" : [ {` `"column" : "AMOUNT",` `"filterType" : "fieldToField",` `"isRunPageEditable" : true,` `"operator" : "notEqual",` `"value" : "PROJECTED_AMOUNT"` `}, {` `"column" : "CDF1",` `"filterType" : "fieldValue",` `"isRunPageEditable" : true,` `"operator" : "greaterThan",` `"value" : "0"` `} ]`

Propiedad	Tipo	Descripción
`aggregates`	Matriz de cadenas	La propiedad `aggregates` admite un nuevo tipo de agregado: `u!{column_name}`. `u!{column_name}` representa un conteo exclusivo de valore para el `{column_name}` especificado. Por ejemplo, `u!AccountName` devuelve el número de valores de nombre de cuenta exclusivos en el campo `AccountName`.

El objeto `reportTypeMetadata` tiene dos propiedades nuevas:

Propiedad	Tipo	Descripción
`fieldToFieldFilterable`	Booleano	Especifica si se puede hacer referencia a un campo en un filtro de campo a campo (`true`) o no (`false`).
`uniqueCountable`	Booleano	Especifica si un campo admite un conteo exclusivo (`true`) o no (`false`)

CONSULTE TAMBIÉN

Guía del desarrollador de la API de REST de reportes y tableros (puede estar anticuado o no disponible durante la vista previa de la versión)

API de la interfaz de usuario

Trabaje con nuevos objetos, agregue registros a la vista de lista MRU e identifique nuevos tipos de aplicación.

Agregar registros a la vista de lista Utilizado más recientemente (MRU)

Para agregar registros a la vista de lista MRU, establezca el nuevo parámetro `updateMru` como `true` en estos recursos.

- `/ui-api/records/batch/{recordIds}`
- `/ui-api/records/{recordId}`
- `/ui-api/record-ui/{recordIds}`

Identificar nuevos tipos de aplicación

La nueva propiedad `appType` en la respuesta de aplicación identifica los cuatro diferentes tipos de aplicaciones: Classic, Community, Connected y Lightning.

Además, la propiedad `uiType` está desaprobada. Utilice `appType` en su lugar.

Para ver una lista de recursos que devuelven la respuesta de aplicación, consulte Gestionar aplicaciones en la Guía del desarrollador de API de la interfaz de usuario.

Compatibilidad para aplicaciones conectadas en un teléfono

Las aplicaciones conectadas son ahora compatibles para el factor de forma `Small`. Como resultado, la respuesta de aplicaciones incluye aplicaciones conectadas en solicitudes donde `formFactor=Small`, y la propiedad `formFactors` en la respuesta de aplicación incluye el valor `Small` para aplicaciones conectadas.

Propiedades de información de objeto

La respuesta Entrada de directorio de información de objeto tiene dos nuevas propiedades:

- `keyPrefix`: El prefijo clave del objeto.

- `nameFields`: Una lista de los nombres de API de los campos de nombre del objeto. La mayoría de objetos tienen un solo campo de nombre. Por ejemplo, el objeto Pedido tiene un solo campo de nombre, `OrderNumber`. Sin embargo, los objetos que utilizan un nombre y apellido tienen múltiples campos de nombre. Por ejemplo, el objeto Contacto tiene estos campos de nombre: `FirstName`, `LastName` y `Name`.

Reordenar elementos de navegación global

Para actualizar el orden de elementos de navegación global en su aplicación o para agregar un elemento de navegación, solicite el nuevo recurso, `PUT /ui-api/apps/{appId}/user-nav-items`. El orden actualizado persiste en entornos de escritorio y móviles.

Objetos compatibles

La API de interfaz de usuario ahora admite estos objetos:

- BusinessMilestone
- BusinessProfile
- CareProgram
- CareProgramEnrollee
- Claim
- ClaimCase
- ClaimItem
- ClaimParticipant
- CoverageType
- CustomerProperty
- DataStreamDefinition
- ElectronicMediaGroup
- InsuranceClaimAsset
- InsurancePolicy
- InsurancePolicyAsset
- InsurancePolicyCoverage
- InsurancePolicyMemberAsset
- InsurancePolicyParticipant
- InsuranceProfile
- LoanApplicant
- LoanApplicationLiability
- OrderItemSummaryChange
- OrgMetric
- OrgMetricScanResult
- OrgMetricScanSummary
- PersonLifeEvent
- PriceAdjustmentSchedule
- Producer
- ProducerPolicyAssignment
- ProductCoverage
- ProductMedia

- RetailVisitWorkTaskOrder
- SecuritiesHolding
- WebStoreSearchProdSettings
- WorkerCompCoverageClass

Los recursos de vista de lista y los recursos de MRU admiten un subconjunto de los objetos compatibles, incluyendo estos nuevos objetos:

- BusinessMilestone
- BusinessProfile
- Claim
- ClaimCase
- ClaimItem
- ClaimParticipant
- CoverageType
- CustomerProperty
- DataStreamDefinition
- InsuranceClaimAsset
- InsurancePolicy
- InsurancePolicyAsset
- InsurancePolicyCoverage
- InsurancePolicyMemberAsset
- InsurancePolicyParticipant
- InsuranceProfile
- LoanApplicant
- LoanApplicationLiability
- PersonLifeEvent
- Producer
- ProducerPolicyAssignment
- ProductCoverage
- RetailVisitWorkTaskOrder
- SecuritiesHolding
- WorkerCompCoverageClass

API masiva 2.0: Evitar errores de desbordamiento en los resultados reportados

API masiva 2.0 tiene una llamada modificada. En el cuerpo de la respuesta para `/services/data/v`***`XX.X`***`/jobs/ingest/`***`jobID`***, el tipo de los campos `numberRecordsFailed` y `numberRecordsProcessed` de entero a largo.

Por qué: Este cambio evita errores de desbordamiento en los resultados reportados cuando existen grandes números de elementos.

API de herramientas

La API de herramientas incluye objetos nuevos y modificados.

La guía del desarrollador de la API de herramientas de Force.com contiene toda la información sobre la API de herramientas.

EN ESTA SECCIÓN:

API de herramientas
La API de herramientas incluye objetos nuevos y modificados.

API de herramientas

La API de herramientas incluye objetos nuevos y modificados.

Field Service

Exponer metadatos de plantilla de hojas de horas utilizando la interfaz de REST
El objeto TimeSheetTemplate representa una plantilla para la creación de hojas de horas en Field Service Lightning.

Gestión de casos

Crear una plantilla de estrategia que los suscriptores pueden duplicar y personalizar
Utilice el campo `IsTemplate` en el objeto RecommendationStrategy, que se introdujo en la versión de API 44.0 y está ahora documentado en la *Guía del desarrollador y Referencia de API de herramientas*.

Comunidades

Consultar y gestionar tipos de contenido de Salesforce CMS (los tipos de contenido personalizado se muestran como formularios con campos definidos en la aplicación Salesforce CMS Lightning)
Utilice los nuevos objetos ManagedContentType y ManagedContentNodeType.

Desarrollo

Crear, gestionar y consultar canales de Captura de datos de cambio y sus miembros
Utilice los nuevos objetos PlatformEventChannel y PlatformEventChannelMember para gestionar canales de Captura de datos de cambio y sus miembros. Puede crear, eliminar y consultar canales personalizados. También puede crear, eliminar y consultar miembros de canales estándar y personalizados.

Determinar si los componentes de metadatos tienen dependencias o son seguros para eliminar
Utilice el nuevo objeto MetadataComponentDependency. Para obtener detalles, consulte Desenredar sus dependencias con consultas de MetadataComponentDependency (Beta).

Identificar el usuario que causó el cambio que generó una nueva fila de miembro de origen
Utilice el nuevo campo `ChangedBy` en el objeto SourceMember.

DESUSADO: El campo `RevisionNum` en el objeto SourceMember se desaprobó
Utilice el nuevo campo `RevisionCounter` en SourceMember en su lugar. `RevisionCounter` no restablece el conteo cuando se envía el origen a una organización borrador.

Privacidad y protección de datos

Indicar leyes de conformidad, definiciones o leyes relacionadas con datos de un campo
Utilice el nuevo campo `ComplianceGroup` en el tipo FieldDefinition existente.

Globalización

Crear, gestionar y consultar etiquetas personalizadas

El objeto ExternalString, disponible en la versión de API 38.0 y posterior, representa una etiqueta personalizada para un componente de interfaz de usuario traducible.

Empaquetado

Calcular cobertura de código en un paquete gestionado de segunda generación o paquete desbloqueado

Utilice el nuevo campo `CalculateCodeCoverage` en el objeto Package2VersionCreateRequest.

Revisar cálculo de la cobertura de código en un paquete gestionado de segunda generación o paquete desbloqueado

Utilice los campos `HasPassedCodeCoverageCheck` y `CodeCoverage` en el objeto Package2Version.

Identificar si un componente es procedente de un paquete desbloqueado

Utilice las nuevas enumeraciones `installedEditable` y `deprecatedEditable` en el campo `ManageableState`.

Salesforce en general

CAMBIO DE COMPORTAMIENTO: Puede utilizar API de herramientas para consultar campos de objeto Usuario en modo de usuario invitado en la versión de API 44.0 y anterior. En la versión de API 45.0 y posterior, utilice API de SOAP para obtener estos datos en modo de usuario invitado.

Los campos Usuario están expuestos en la versión de API de SOAP 45.0 y posterior. Usuario aún está expuesto en API de herramientas para Perfiles de usuario con el permiso Ver configuración.

API de metadatos

La API de metadatos incluye tipos y campos nuevos y cambiados.

También expusimos algunas configuraciones como campos booleanos en tipos de metadatos nuevos y existentes. Para obtener detalles, consulte Configuraciones expuestas en API de metadatos.

Salesforce en general

Cree solicitudes de directrices en aplicación para la adopción y detección de funciones

Ahora disponible de forma general. Utilice el tipo de metadatos `Prompt` con un nuevo campo `customApplication` y mayores límites de caracteres para la dirección URL del botón de acción. La solicitud ahora mantiene el estado de publicación tras la instalación en organizaciones. Por ejemplo, si las solicitudes son activas en el paquete, son activas tras la instalación.

Pronósticos de colaboración

Obtener un nombre de desarrollador exclusivo para cada tipo de pronóstico de familia de productos basado en funciones por producto o fecha de programación

Anteriormente reservado para uso futuro, ahora puede utilizar estos valores en el campo `Name` en el tipo ForecastingSettings.

- `LineItemQuantityProductDate`: Cantidad de familia de productos por fecha de producto
- `LineItemQuantityScheduleDate`: Cantidad de familia de productos por fecha de programación
- `LineItemRevenueProductDate`: Ingresos de familia de productos por fecha de producto
- `LineItemRevenueScheduleDate`: Ingresos de familia de productos por fecha de programación

DESUSADO: El valor *Territory_Model_NameN*_ProductFamily para el campo Nombre en el tipo ForecastingSettings se ha desusado

En el campo `Name` en el tipo ForecastingSettings, desusamos el valor ***Territory_Model_NameN***_ProductFamily. ***Territory_Model_NameN*** ahora representa todos los tipos de pronóstico de territorio, donde *Territory_Model_Name* es el nombre de su modelo de territorio activo en la API y puede ser seguido por *N. N* es un número generado automáticamente que distingue entre tipos de pronósticos de territorio.

ELIMINADO: El campo `displayCurrency` en el tipo ForecastingSettings se eliminó

Eliminamos el campo `displayCurrency` en el tipo ForecastingSettings. En su lugar, utilice `defaultsToPersonalCurrency`. `defaultsToPersonalCurrency` es más fácil de implementar en una organización borrador porque es un campo booleano.

Comunidades

Agregue de forma programática sitios incluidos en lista blanca en sus comunidades

Utilice el nuevo campo `ScriptSrcTrustedSite` en el tipo `ExperienceBundle`.

Cree sus propias estructuras de contenido personalizado para contenido de Salesforce CMS

Utilice el nuevo tipo de metadatos `ManagedContentType`.

Personalización

Establecer reglas de visibilidad de componentes en páginas de registro por factor de forma

El campo `leftValue` en el subtipo UiFormulaCriterion del tipo FlexiPage ahora admite la expresión `{!$Client.FormFactor}` para componentes en páginas de registro.

Las aplicaciones Lightning son ahora compatibles en móvil

El campo `formFactors` en el tipo CustomApplication admite ahora el valor de enumeración `Small` para aplicaciones Lightning.

Fichas personalizadas

Agregar un componente web Lightning a una ficha personalizada

Utilice el nuevo campo `lwcComponent` en el tipo CustomTab existente.

Desarrollo

Agregar y eliminar miembros de canal Captura de datos de cambio

Utilice el nuevo tipo PlatformEventChannelMember para acceso granular a miembros de canal de eventos. Anteriormente, los miembros de canal eran parte de la definición PlatformEventChannel.

ELIMINADO: El campo `channelMembers` en PlatformEventChannel se eliminó

El campo `channelMembers` de PlatformEventChannel se eliminó desde la versión de API 47.0. En su lugar, utilice el nuevo tipo PlatformEventChannelMember.

Proteger valores de metadatos personalizados garantizando que solo el código Apex en un paquete tiene acceso a tipos de metadatos personalizados.

Utilice el nuevo valor `PackageProtected` para el campo `visibility` en el tipo CustomObject.

Otorgar acceso a tipos de metadatos personalizados específicos utilizando conjuntos de permisos

Utilice el nuevo campo `customMetadataTypeAccesses` en el tipo PermissionSet.

Otorgar acceso a tipos de metadatos personalizados específicos utilizando perfiles

Utilice el nuevo campo `customMetadataTypeAccesses` en el tipo Profile.

DESUSADO: El tipo OrgPreferenceSettings está desusado
En su lugar, utilice el tipo Configuración apropiado para la función que desea activar o desactivar. Expusimos varias configuraciones en API de metadatos como campos Booleano en tipos de metadatos nuevos y existentes. Para obtener detalles, consulte Configuraciones expuestas en API de metadatos.

ELIMINADO: El tipo de metadatos GlobalPicklistValue se eliminó
En su lugar, utilice el tipo de metadatos PicklistValue. Los campos PicklistValue que se heredaron anteriormente de GlobalPicklistValue se trasladaron a PicklistValue.

Definir un valor utilizado en una lista de selección
Utilice los nuevos campos `color`, `default`, `description` y `isActive` en el tipo PicklistValue.

Privacidad y protección de datos

Indicar leyes de conformidad, definiciones o leyes relacionadas con datos de un campo
Utilice el nuevo campo `ComplianceGroup` en el tipo CustomField existente.

ELIMINADO: El campo `dataStewardGroup` se eliminó del tipo CustomObject
El campo `dataStewardGroup` ya no está en uso.

ELIMINADO: El campo `dataStewardUser` se eliminó del tipo CustomObject
El campo `dataStewardUser` ya no está en uso.

Einstein Next Best Action

Convertir una estrategia en una plantilla
Utilice el campo `isTemplate` en el tipo de metadatos RecommendationStrategy.

Flujo

Indicar que el acceso al flujo está restringido a perfiles o conjuntos de permisos habilitados
Utilice el nuevo campo `isAdditionalPermissionRequiredToRun` en el tipo de metadatos Flow.

Enumerar, describir, recuperar e insertar reglas de visibilidad condicionales para campos de pantalla de flujo
Utilice el nuevo campo `visibilityRule` en el subtipo FlowScreenField de Flujo.

Indicar que las variables y salidas se están gestionando automáticamente
Utilice el nuevo campo `storeOutputAutomatically` en los subtipos FlowRecordLookup y FlowScreenField de Flujo.

Indicar que solo el primer registro se devuelve y se almacena en un elemento Obtener registros
Utilice el nuevo campo `getFirstRecordOnly` en FlowRecordLookup, un subtipo de Flujo.

Programar cuando se inicia un flujo
Utilice el nuevo campo `start` en el tipo de metadatos Flujo.

Aplicaciones conectadas móviles

Gestionar los atributos de paquete para una aplicación conectada móvil
Utilice el nuevo tipo MobileApplicationDetail.

Redes

Otorgar a usuarios invitados no autenticados visibilidad en una comunidad
Utilice el nuevo campo `enableGuestMemberVisibility` en el tipo Red.

Empaquetado

Identificar que un componente es procedente de un paquete desbloqueado
Utilice las nuevas enumeraciones `installedEditable` y `deprecatedEditable` en el campo `manageableState` en el tipo RetrieveResult.

Personalización

Agregar, actualizar y eliminar criterios de audiencia
Utilice el nuevo campo `criteria` en el tipo de metadatos Audiencia.

ELIMINADO: El campo `criterion` en el tipo de metadatos Audiencia
Utilice el nuevo campo `criteria` en el tipo de metadatos Audiencia en su lugar.

Agregar, actualizar y eliminar destinos para audiencias (piloto)
Utilice el nuevo campo `targets` en el tipo de metadatos Audiencia.

Seguridad e identidad

Incluir secreto de consumidor en respuestas de API
Utilice el nuevo campo `sendSecretInApis` en el tipo de metadatos AuthProvider.

Reportes y tableros

Aplicar fórmulas a nivel de fila a reportes
Utilice el campo `ReportCustomDetailFormula` en el tipo de metadatos Reporte.

Servicio

Crear y gestionar citas para técnicos de servicio de campo
Utilice el nuevo tipo EmbeddedServiceAppointmentSettings en la API de metadatos.

Tipo EmbeddedServiceFieldService retirado
Utilice el nuevo tipo EmbeddedServiceAppointmentSettings en la API de metadatos en vez de tipo EmbeddedServiceFieldService.

Activar más tipos de canal para compartir artículos de Knowledge
Utilice los nuevos valores `Chat`, `Messaging` y `Social` en el campo `enabledChannels` para ChannelLayout. Estos valores adicionales están disponibles cuando se activa Lightning Knowledge.

Colaboración

Crear reglas de colaboración de usuario invitado para abrir acceso de registro a usuarios no autenticados
Utilice el nuevo tipo SharingGuestRule.

Compartir registros con usuarios invitados
Utilice el nuevo campo `guestUser` en el tipo SharedTo. Este campo se puede utilizar solo con el tipo SharingGuestRule.

Configuración expuesta en API de metadatos

Expusimos algunas configuraciones en API de metadatos como campos Booleano en tipos de metadatos.

Ventas

Activar o desactivar seguimiento de historial en cuentas
Utilice el nuevo campo `enableAccountHistoryTracking` en el tipo de metadatos AccountSettings.

Permitir o impedir a los usuarios relacionar un contacto con más de una cuenta.
Utilice el nuevo campo `enableContactToMultipleAccounts` en el tipo de metadatos AccountSettings.

Utilizar un periodo fiscal personalizado en pronósticos
Utilice el nuevo campo `enableCustomFiscalYear` en el tipo de metadatos CompanySettings.

Utilizar la divisa personal de cada propietario de pronóstico en pronósticos
Utilice el nuevo campo `defaultToPersonalCurrency` en el tipo de metadatos ForecastingSettings.

Activar o desactivar Gestión de territorio de compañía
Utilice el nuevo campo `enableTerritoryManagement2` en el tipo de metadatos Territory2Settings.

Configurar la disponibilidad de email, el cumplimiento de seguridad, las configuraciones de relevo y las notificaciones del sistema
Utilice el nuevo tipo de metadatos EmailAdministrationSettings.

Configurar Engage for Outlook, la integración de Outlook, la integración de Gmail y Salesforce Inbox
Utilice el nuevo tipo de metadatos EmailIntegrationSettings.

Aplicar validación estándar y desencadenadores para Productos de oportunidad y Programaciones de productos de oportunidad
Utilice el nuevo campo `doesEnforceStandardOpportunitySaveLogic` en el tipo de metadatos OpportunitySettings.

Activar o desactivar Seguimiento de historial para un campo de oportunidad
Utilice el nuevo campo `enableOpportunityFieldHistoryTracking` en el tipo de metadatos OpportunitySettings.

Configurar si los miembros se agregan automáticamente a equipos de oportunidad cuando un usuario modifica las divisiones de oportunidad.
Utilice el nuevo campo `doesAutoAddSplitOwnerAsOpportunityTeamMember` en el tipo de metadatos OpportunitySettings.

Configurar si la ruta de un usuario permanece ampliada hasta que la contrae
Utilice el nuevo campo `canOverrideAutoPathCollapseWithUserPref` en el tipo de metadatos PathAssistantSettings.

Configurar funciones de llamada de voz y correo de voz
Utilice el nuevo tipo de metadatos VoiceSettings.

Activar notas mejoradas y configurar si los usuarios pueden crear tareas desde notas
Utilice el nuevo tipo de metadatos EnhancedNotesSettings.

Configurar si los usuarios pueden crear y gestionar carpetas para plantillas de email
Utilice el nuevo tipo de metadatos EmailTemplateSettings.

Configurar cómo se convierten prospectos en oportunidades, incluyendo qué campos se conservan y qué funciones se activan
Utilice el nuevo tipo de metadatos LeadConfigSettings.

Configurar si los usuarios pueden ver Perspectivas de cuentas de Einstein en su dispositivo móvil
Utilice el nuevo campo `enableAccountInsightsInMobile` en el tipo de metadatos AccountSettings.

Configurar qué tipos de redes sociales están disponibles en CRM de redes sociales
Utilice el nuevo tipo de metadatos SocialProfileSettings.

Permitir a los usuarios crear presupuestos sin una oportunidad asociada
Utilice el nuevo campo `enableQuotesWithoutOppEnabled` en el tipo de metadatos QuoteSettings.

Configurar High Velocity Sales para apoyar su equipo de ventas interno e impulsar su productividad
Utilice el nuevo tipo de metadatos `HighVelocitySalesSettings`.

Permitir a sus usuarios crear y ver calendarios de vista de lista de usuario en Lightning Experience
Utilice el nuevo campo `enableUserListViewCalendars` en el tipo de metadatos ActivitiesSettings.

Configurar automatización de marketing con Pardot
Utilice el nuevo tipo de metadatos PardotSettings.

Servicio

Activar completado automático para palabras clave en búsquedas de Knowledge
Utilice el nuevo campo `enableKnowledgeKeywordAutoComplete` en el tipo de metadatos KnowledgeSettings.

Activar completado automático para títulos de artículo en búsquedas de Knowledge
Utilice el nuevo campo `enableKnowledgeTitleAutoComplete` en el tipo de metadatos KnowledgeSettings.

Configurar resultados de búsqueda para artículos de Knowledge para mostrar aspectos destacados de texto
Utilice el nuevo campo `enableKnowledgeArticleTextHighlights` en el tipo de metadatos KnowledgeSettings.

Configurar si los editores de campo de texto enriquecido se cargan automáticamente cuando un usuario modifica un artículo de Knowledge
Utilice el nuevo campo `enableLightningKbAutoLoadRichTextField` en el tipo de metadatos KnowledgeSettings.

Activar órdenes de trabajo
Utilice el nuevo campo `enableWorkOrders` en el tipo de metadatos FieldServiceSettings.

Activar seguimiento de ubicación para agentes de servicio de campo
Utilice el nuevo campo `isLocationHistoryEnabled` en el tipo de metadatos FieldServiceSettings.

Activar sincronización de ubicación de inventario y recursos de servicio
Utilice el nuevo campo `isGeoCodeSyncEnabled` en el tipo de metadatos FieldServiceSettings.

Activar colaboración en activos
Utilice el nuevo tipo de metadatos SharingSettings.

Activar aprobaciones de publicaciones de redes sociales en Servicio al cliente de redes sociales
Utilice el nuevo campo `enableSocialApprovals` en el tipo de metadatos SocialCustomerServiceSettings.

Activar reglas de asignación de caso en Servicio al cliente de redes sociales
Utilice el nuevo campo `enableSocialCaseAssignmentRules` en el tipo de metadatos SocialCustomerServiceSettings.

Activar Servicio al cliente de redes sociales
Utilice el nuevo campo `enableSocialCustomerService` en el tipo de metadatos SocialCustomerServiceSettings.

Activar seguimiento de historial de personas de redes sociales en Servicio al cliente de redes sociales
Utilice el nuevo campo `enableSocialPersonaHistoryTracking` en el tipo de metadatos SocialCustomerServiceSettings.

Activar seguimiento de historial de publicaciones de redes sociales en Servicio al cliente de redes sociales
Utilice el nuevo campo `enableSocialPostHistoryTracking` en el tipo de metadatos SocialCustomerServiceSettings.

Agregar la publicación de redes sociales original como un registro principal en Servicio al cliente de redes sociales
Utilice el nuevo campo `enableSocialReceiveParentPost` en el tipo de metadatos SocialCustomerServiceSettings.

Activar Clasificación de casos de Einstein
Utilice el nuevo tipo de metadatos CaseClassificationsSettings.

Activar prioridad de enrutamiento secundario de OmniCanal
Utilice el nuevo campo `enableOmniSecondaryRoutingPriority` en el tipo de metadatos OmniChannelSettings.

Mostrar una confirmación de inicio de sesión al cargar una consola con OmniCanal
Utilice el nuevo campo `enableOmniAutoLoginPrompt` en el tipo de metadatos OmniChannelSettings.

Analytics

Permitir a los usuarios de Einstein Analytics crear y guardar vistas
Utilice el nuevo campo `canEnableSavedView` en el tipo de metadatos AnalyticsSettings.

Comunidades

Configurar la capacidad de moderar funciones, como indicadores y reglas, en todas las publicaciones de noticias en tiempo real por usuarios internos y externos, incluyendo aquellas visibles en comunidades
Utilice el nuevo tipo de metadatos CommunitiesSettings.

Chatter

Configurar Chatter, incluyendo el guardado automático de publicaciones de borrador, conversión de caracteres de texto en emoticonos y si los usuarios cualificados pueden modificar comentarios y publicaciones de noticias en tiempo real
Utilice el nuevo tipo de metadatos ChatterSettings.

Móvil

Suscríbase para la nueva aplicación móvil Salesforce
Utilice el nuevo campo `enableLightningOnMobile` en el tipo de metadatos MobileSettings.

Permitir a los usuarios acceder a registros sin conexión en Salesforce for Android e iOS
Utilice el nuevo campo `enableS1OfflinePref` en el tipo de metadatos MobileSettings.

Permitir a los usuarios crear, modificar y eliminar registros mientras están sin conexión en Salesforce for Android e iOS
Utilice el nuevo campo `enableOfflineDraftsEnabled` en el tipo de metadatos MobileSettings.

Activar almacenamiento en caché seguro y persistente en la web móvil de Salesforce para mejorar el desempeño
Utilice el nuevo campo `enableS1EncryptedStoragePref2` en el tipo de metadatos MobileSettings.

Personalización

Lightning Experience se puede activar utilizando la API, pero no se puede desactivar
Utilice el tipo de metadatos OrgPreferenceSettings.

Configurar ajustes de divisa, incluyendo la compatibilidad de múltiples divisas y fechas efectivas de divisas
Utilice el nuevo tipo de metadatos CurrencySettings.

Configurar la selección de idioma de usuario final, formatos de configuración regional y opciones de traducción
Utilice el nuevo tipo de metadatos LanguageSettings.

Activar o desactivar Einstein Prediction Builder e indicar si mostrar la vista de lista de predicciones
Utilice el nuevo tipo de metadatos PredictionBuilderSettings.

Personalizar vista de registro y vista de actividad en páginas de registro
Utilice el nuevo tipo de metadatos RecordPageSettings.

Activar o desactivar carga asíncrona de listas relacionadas en Salesforce Classic
Utilice el nuevo campo `enableAsyncRelatedLists` en el tipo de metadatos UserInterfaceSettings.

Configurar opciones alrededor del objeto Individual y consentir la activación
Utilice el nuevo tipo de metadatos PartyDataModelSettings.

ELIMINADO: Se eliminó el valor `ConsentManagementEnabled` del campo `preferencias` en el tipo de metadatos OrgPreferenceSettings desaprobado

Utilice el campo `enableConsentManagementEnabled` en el tipo de metadatos `PartyDataModelSettings` en su lugar.

Gestionar configuraciones de acciones de la organización para acciones rápidas predeterminadas, publicador multidimensional y acciones rápidas de terceros

Utilice el nuevo tipo de metadatos ActionsSettings.

Configurar ajustes de flujo, incluyendo si el tiempo de ejecución de Lightning para flujos está activado

Utilice el nuevo tipo de metadatos FlowSettings.

Configurar ajustes de acción invocable, incluyendo su se permite el guardado parcial

Utilice el nuevo tipo de metadatos InvocableActionSettings.

Optimizar la velocidad de carga de la aplicación con una red de entrega de contenido (CDN)y activar o desactivar comentarios y sugerencias en la aplicación móvil

Utilice el nuevo tipo de metadatos LightningExperienceSettings.

Eliminar registros de un objeto deforma permanente, pero conservar el objeto vacío y sus metadatos

Utilice el nuevo campo `enableCustomObjectTruncate` en el tipo de metadatos UserInterfaceSettings.

Gestionar configuración de lista de selección, como evitar cambios en el nombre de API de una lista de selección

Utilice el nuevo tipo PicklistSettings.

Configurar ajustes de gestión de consentimiento y privacidad de datos

Utilice el nuevo tipo de metadatos PrivacySettings.

Configurar ajustes de colaboración, visibilidad y acceso de datos

Utilice el nuevo tipo de metadatos SharingSettings.

Especificar si las organizaciones de Government Cloud pueden utilizar Herramientas de transición de Lightning Experience

Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Activar o desactivar el menú Ayuda de Lightning Experience

Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Incluir o eliminar la sección Primeros pasos en el menú Ayuda de Lightning Experience

Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Activar o desactivar la búsqueda de documentación en el menú Ayuda de Lightning Experience

Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Mostrar u ocultar el vínculo Proporcionar comentarios a Salesforce en el menú Ayuda de Lightning Experience

Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Mostrar u ocultar recursos de ayuda creados por Salesforce en el menú Ayuda de Lightning Experience

Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Mostrar u ocultar el vínculo Ver accesos directos del teclado en el menú Ayuda de Lightning Experience

Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Mostrar u ocultar el vínculo Obtener asistencia en el menú Ayuda de Lightning Experience

Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Mostrar u ocultar el vínculo Ir a Trailhead en el menú Ayuda de Lightning Experience

Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Decidir si mostrar una sección personalizada en el menú Ayuda de Lightning Experience

Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Decidir si mostrar Ayuda para esta página en el menú Ayuda de Lightning Experience
Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Activar o desactivar la solicitud Es mejor en Lightning acerca de tableros
Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Activar o desactivar la solicitud Es mejor en Lightning acerca de Eventos y Calendario
Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Activar o desactivar la solicitud Es mejor en Lightning acerca de Tareas
Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Activar o desactivar la solicitud Es mejor en Lightning acerca de Reportes / enableIBILOptOutReports
Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Decidir si ofrecer el formulario de comentarios de Salesforce Classic a usuarios que cambian de Lightning Experience a Salesforce Classic
Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Decidir si todas las directrices en aplicación estándar se muestran a usuarios
Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Decidir si ofrecer todas las directrices en aplicación personalizadas creadas en la organización a usuarios
Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Decidir si ofrecer asistencia de adopción y otras directrices en aplicación en organizaciones de sandbox
Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Activar o desactivar el Conmutador programado
Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Configurar el Conmutador programado para ejecutar de forma diaria o semanal / doesScheduledSwitcherRunDaily
Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Decidir si el Formulario de comentarios de productos de Salesforce es visible para usuarios
Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Activar o desactivar notificaciones acerca de la actualización crítica Activar Lightning Experience
Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Activar o desactivar la alfombra de bienvenida de Lightning Experience
Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Activar o desactivar Salesforce Optimizer
Utilice el nuevo tipo de metadatos UserEngagementSettings.

Mostrar ajustes de usuarios en Mi configuración en vez de Configuración; hacer accesible un panel Configuración reorganizado en el encabezado
Utilice el tipo de metadatos ProductSettings.

Mejorar el cuadro Búsqueda en la barra lateral Configuración de modo que devuelva campos personalizados, objetos personalizados y otros elementos de configuración compatibles
Utilice el tipo de metadatos SearchSettings.

Seguridad e identidad

Configurar monitoreo de eventos, eventos de plataforma y API de transmisión
Utilice el nuevo tipo de metadatos EventSettings.

Configurar ajustes de experiencia de la aplicación
Utilice el nuevo tipo de metadatos AppExperienceSettings.

Configurar aplicaciones conectadas
Utilice el nuevo tipo de metadatos ConnectedAppSettings.

Permitir a los administradores iniciar sesión como cualquier usuario
Utilice el nuevo campo `enableAdminLoginAsAnyUser` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

Activar API de setPassword() para autorestablecimientos
Utilice el nuevo campo `enableSetPasswordInApi` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

Requerir un periodo de vigencia de contraseña mínimo de 1 día
Utilice el nuevo campo `minimumPasswordlLifetime` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

Permitir a los usuarios autenticar con un certificado
Utilice el nuevo campo `allowUserAuthenticationByCertificate` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

Requerir confirmaciones de email para cambios de dirección de email (se aplica a usuarios externos en Comunidades Lightning)
Utilice el nuevo campo `canConfirmEmailChangeInLightningCommunities` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

Permitir Inicio de sesión Lightning
Utilice el nuevo campo `enableLightningLogin` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

Permitir Inicio de sesión Lightning solo para usuarios con el permiso Usuario de inicio de sesión Lightning
Utilice el nuevo campo `enableLightningLoginOnlyWithUserPerm` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

Activar el método SMS de verificación de identidad
Utilice el nuevo campo `enableSMSIdentity` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

Permitir a los usuarios autenticar con una llave de seguridad física (U2F)
Utilice el nuevo campo `enableU2F` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

Recordarme hasta el cierre de sesión
Utilice el nuevo campo `hasRetainedLoginHints` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

Activar cambio de usuario
Utilice el nuevo campo `hasUserSwtiching` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

Activar llamada de autenticación delegada
Utilice el nuevo campo `enableForceDelegatedCallout` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

Activar múltiples configuraciones de SSO
Utilice el nuevo campo `enableMultipleSamlConfigs` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

Activar aprovisionamiento justo a tiempo con SAML
Utilice el nuevo campo `enableSamlJitProvisioning` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

Activar SSO de SAML
Utilice el nuevo campo `enableSamlLogin` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

Requerir que todas las conexiones a o desde su organización de Salesforce utilicen TLS 1.2
Utilice el nuevo campo `isTLSv12Required` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

Requerir que todas las conexiones a o desde sus comunidades, sitios y portales de Salesforce utilicen TLS 1.2
Utilice el nuevo campo `isTLSv12RequiredCommunities` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

DESUSADO: El campo `enableRequireHttpsConnection` en el tipo SecuritySettings se desaprobó
El campo `enableRequireHttpsConnection` se eliminará en una versión futura.

Activar o desactivar eliminación de historial de campo
Utilice el nuevo campo `enableDeleteFieldHistory` en el tipo de metadatos UserInterfaceSettings.

Crear usuarios de Contactless External Identity desde configuración de Gestión de usuario
Utilice el nuevo campo `enableContactlessExternalIdentityUsers` en el tipo de metadatos UserManagementSettings.

Codificar datos de usuarios específicos
Utilice el nuevo campo `enableScrambleUserData` en el tipo de metadatos UserManagementSettings.

Activar o desactivar eliminación de historial de campo
Utilice el nuevo campo `enableDeleteFieldHistory` en el tipo de metadatos UserInterfaceSettings.

Configurar opciones de URL e interacción de usuario con subdominios de Mi dominio
Utilice el nuevo tipo de metadatos MyDomainSettings.

Permitir a los usuarios para otorgar acceso de inicio de sesión a Asistencia
Utilice el nuevo campo `CanUsersGrantLoginAccess` en el tipo SecuritySettings.

Especificar la configuración de material de claves, como configuración de opciones de clave proporcionadas por el cliente y derivación de claves
Utilice el nuevo tipo de metadatos EncryptionKeysSettings.

Configurar ajustes de política de cifrado, como opciones de esquema, acceso y qué campos se pueden cifrar
Utilice el nuevo tipo de metadatos PlatformEncryptionSettings.

Desarrollo

Activar o desactivar la creación de expresiones de función en componentes Aura creados dinámicamente
Utilice el nuevo campo `enableAuraSecureEvalPref` en el tipo de metadatos SecuritySettings.

Activar seguimiento del total global y ejecución en serie, evitar espacios de numeración automática en pruebas de Apex y suprimir detalles de registro en mensajes de email para Apex
Utilice el nuevo tipo de metadatos ApexSettings.

ELIMINADO: Se eliminó el valor `ApexApprovalLockUnlock` del campo `preferencias` en el tipo de metadatos OrgPreferenceSettings desaprobado
En su lugar, utilice el nuevo campo `enableApexApprovalLockUnlock` en el nuevo tipo de metadatos ApexSettings.

Gestionar la disponibilidad de ajustes personalizados y metadatos personalizados
Utilice el nuevo tipo de metadatos SchemaSettings.

Activar o desactivar comportamientos de implementación para su organización
Utilice el nuevo tipo de metadatos DeploymentSettings.

myTrailhead

Activar gestión de permisos y acceso para myTrailhead
Utilice el nuevo tipo de metadatos TrailheadSettings.

CONSULTE TAMBIÉN

Activar la configuración de cifrado de plataforma de forma programática a través de la API

API de JavaScript de la Consola Lightning

La API de JavaScript de la Consola Lightning incluye métodos actualizados para personalizar el color de iconos de utilidades.

Dónde: Estos cambios se aplican a Lightning Experience únicamente.

En la barra de utilidades, cambie el color de icono de una utilidad para indicar éxito, advertencia o error al utilizar el método `setUtilityIcon()`

Utilice el nuevo valor `iconVariant` con el argumento `options`.

En el encabezado de panel de una utilidad, cambie el color de icono de la utilidad para indicar éxito, advertencia o error utilizando el método `setPanelHeaderIcon()`

Utilice el nuevo valor `iconVariant` con el argumento `options`.

Devolver la variante de color del icono de SLDS del icono de una utilidad y el icono de su panel al utilizar el método `getUtilityInfo()`

Utilice los nuevos campos `utilityIconVariant` y `panelHeaderIconVariant`, respectivamente, en el objeto `utilityInfo`.

Devolver las variantes de color del icono de SLDS de todos los iconos de una utilidad y los iconos de panel al utilizar el método `getAllUtilityInfo()`

Utilice los nuevos campos `utilityIconVariant` y `panelHeaderIconVariant`, respectivamente, en cada objeto `utilityInfo`.

Salesforce CLI: Comandos nuevos y modificados

Utilice Salesforce CLI para crear fácilmente entornos para el desarrollo y pruebas, sincronizar código fuente, ejecutar pruebas y controlar el ciclo de vida de su aplicación. Tenga en cuenta que los comandos nuevos y modificados están disponibles con `salesforcedx` v47.

EN ESTA SECCIÓN:

Desinstalar la versión previa al lanzamiento de Salesforce CLI

Si instaló la versión previa al lanzamiento para utilizar nuevos comandos y parámetros disponibles en `salesforcedx` v47, desinstálela.

Descubrir comandos de CLI nuevos y modificados

Publicamos cambios en Salesforce CLI de forma habitual. Lea las notas de la versión semanales para conocer actualizaciones recientes en la versión 47 de los complementos de la CLI principales.

CONSULTE TAMBIÉN

Notas de versión de Salesforce: Aumentar la productividad con implementación local para componentes web Lightning (Beta)

Desinstalar la versión previa al lanzamiento de Salesforce CLI

Si instaló la versión previa al lanzamiento para utilizar nuevos comandos y parámetros disponibles en `salesforcedx` v47, desinstálela.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience, Salesforce Classic y todas las versiones de la aplicación Salesforce en todas las ediciones.

Cómo:

1. Desinstale la versión previa al lanzamiento.

```
sfdx plugins:uninstall salesforcedx
sfdx update
```

2. Para consultar la información de su versión, ejecute:

```
sfdx plugins --core
```

3. En el resultado, busque la versión del complemento `salesforcedx`. El número de versión comienza con `47.1.x`.

Descubrir comandos de CLI nuevos y modificados

Publicamos cambios en Salesforce CLI de forma habitual. Lea las notas de la versión semanales para conocer actualizaciones recientes en la versión 47 de los complementos de la CLI principales.

Comandos de ISV Hammer ahora en Beta

`force:package:hammertest:list`
Enumera los estados de pruebas de ISV Hammer en ejecución y completadas.

`force:package:hammertest:report`
Devuelve el estado de una prueba de ISV Hammer en ejecución o los resultados de una prueba de Hammer completada.

`force:package:hammertest:run`
Ejecuta ISV Hammer para la versión especificada del paquete y las organizaciones del suscriptor.

Nota: Como una función beta, ISV Hammer es una vista previa y no forma parte de los "Servicios" bajo su acuerdo general de suscripción con Salesforce. Utilice esta función a su única discreción y tome sus decisiones de compra solo en base a funciones y productos disponibles de forma general. Salesforce no garantiza la disponibilidad general de esta función dentro de ningún plazo de tiempo y podemos interrumpirla en cualquier momento. Esta función es únicamente para fines de evaluación, no para uso de producción. Se ofrece tal cual y no es compatible, y Salesforce no tiene responsabilidad por cualquier daño emergente o en conexión con ella. Todas las restricciones, la reserva de derechos de Salesforce, las obligaciones en lo referente a los Servicios y condiciones para aplicaciones que no son de Salesforce relacionadas y Contenido se aplican por igual a su uso de esta función. Puede proporcionar comentarios y sugerencias para esta función en el grupo ISV Hammer en la Trailblazer Community.

Nuevos comandos

Este nuevo comando se agregó en un lanzamiento semanal de `salesforcedx` v47.

`force:auth:device:login` (beta)
Autoriza una organización utilizando un código de dispositivo. Esto significa que puede utilizar Salesforce CLI para autenticar en un contenedor Docker o cualquier entorno sin encabezado sin configurar JWT. Para obtener más información, consulte Flujo de autenticación de dispositivo OAuth 2.0 en Ayuda de Salesforce o Desarrollo remoto en la *Guía Extensiones de Salesforce para Visual Studio Code*.

Nota: El comando `force:auth:device:login` está en versión beta y se lanzó anteriormente de modo que podemos recopilar sus comentarios. Podría incluir problemas significativos, sufrir cambios importantes o interrumpirse. Si encuentra algún problema o desea solicitar una mejora, abra un problema de Github. El uso de esta función se rige por el acuerdo del programa de Salesforce.com.

Comandos cambiados

La función para estos comandos cambió en versiones semanales de `salesforcedx` v46 o en la versión previa de v47.

`force:org:delete -u MyDevSandbox`

La eliminación de un entorno de sandbox creado por la CLI es ahora compatible.

`force:package:install --securitytype | -s`

Cambiamos el valor predeterminado de AllUsers a AdminsOnly.

`force:source:status, force:source:push, force:source:pull`

El seguimiento de origen es compatible para metadatos de Bots de Einstein en organizaciones borrador.

Parámetros nuevos

Estos parámetros son nuevos en `salesforcedx` v47.

`force:package:hammertest:run --apextestinterface | -n` (beta)

Después de la validación de la actualización, ejecuta las pruebas de Apex en la organización suscriptora que implementa esta interfaz.

`force:package:version:create`

Agregamos varios parámetros a este comando.

Parámetro	Descripción
`--codecoverage | -c`	Calcula y almacena el porcentaje de cobertura de código ejecutando las pruebas de Apex incluidas en la versión del paquete. Para promover una nueva versión de paquete gestionado al estado publicado, debe cumplirse la cobertura de código mínima.
`--postinstallscript`	Solo para paquetes gestionados, especifica una secuencia de comandos de Apex que se ejecuta automáticamente en la organización suscriptora después de que se instale o actualice el paquete gestionado.
`--postinstallurl`	Especifica una URL a instrucciones posteriores a la instalación para suscriptores.
`--releasenotesurl`	Especifica una URL a las notas de la versión.
`--uninstallscript`	Solo para paquetes gestionados, especifica una secuencia de comandos de Apex que se ejecuta automáticamente en la organización suscriptora antes de que se desinstale el paquete gestionado.

Quip: Configuración simplificada, Documentos Quip en móvil, Nueva aplicación disponible, Tableros de Einstein Analytics y mucho más

Lea sus documentos de Quip en sus desplazamientos. Abra tableros de Einstein Analytics en Quip. Incruste datos de Salesforce en Quip, como Vistas de lista de Salesforce y Reportes de Salesforce. Utilice nuevas acciones de Quip en Process Builder y Flow Builder para automatizar su negocio y ahorrar tiempo a su equipo.

EN ESTA SECCIÓN:

Conectar Quip a Salesforce con mayor rapidez

Reducimos el número de pasos para conectar Quip a Salesforce—atrás quedaron los días de configurar su Proveedor de OAuth, fuente de datos externa y conjuntos de permisos propios. Ahora los usuarios pueden iniciar sesión en Quip con sus credenciales de Salesforce—no es necesario recordar dos inicios de sesión y contraseñas diferentes.

Agregar documentos y hojas de cálculo de Quip a registros de Salesforce (Disponible de forma general)

Aporte documentos, hojas de cálculo y salas de chat de Quip directamente a sus aplicaciones Lightning con el componente Documento de Quip. Sus usuarios se familiarizarán con funciones de Quip como la modificación de texto enriquecida, las actualizaciones, los comentarios y las @menciones sin salir de Salesforce. Cree plantillas de Quip para simplificar los flujos de trabajo de su equipo.

Mantenerse al día con documentos de Quip en dispositivos móviles

Mantenga sus usuarios productivos e informados sin importar donde vayan con el componente Documento de Quip. Agregue el componente a formatos de página en el Generador de aplicaciones Lightning para permitir a los usuarios ver hojas de cálculo y documentos de Quip adjuntos a un registro, todo en la aplicación móvil Salesforce.

Registrar llamadas desde documentos de Quip

Los miembros del equipo pueden colaborar y registrar llamadas en Salesforce todo en Quip. Ahora pueden continuar con la plática en Quip mientras reportan su progreso de vuelta a Salesforce.

Actualizar sus vistas de lista de Salesforce desde Quip

Agregue fácilmente vistas de lista desde Salesforce a un documento de Quip con la aplicación en vivo Vista de lista de Salesforce. Mantenga las listas actualizadas, comparta siguientes pasos y agregue notas a la lista o un elemento individual de modo que su equipo esté siempre al día y preparado para colaborar.

Agregar reportes de Salesforce a documentos de Quip

Inserte reportes en vivo de Salesforce en documentos de Quip con una simple @mención. Sus reportes se integran en una hoja de cálculo de Quip y se actualizan automáticamente con los datos de reporte más recientes de modo que puede dejar de preocuparse por fórmulas y permanecer centrado en negocios.

Compartir documentos de Quip integrados en un registro automáticamente con permisos sincronizados (Permisos granulares)

Simplifique el uso compartido de documentos en un registro de Salesforce con permisos de uso compartido de registros de Salesforce sincronizados. Establezca permisos para sus documentos, como Solo ver, Puede comentar o Puede comentar y modificar, a nivel de la organización. Los usuarios que pueden acceder a un registro pueden ahora abrir fácilmente cualquier documento integrado de Quip al nivel establecido; no más preocupaciones por otorgar manualmente el acceso a cada documento.

Ver registros de Salesforce vinculados desde un documento de Quip

Navegue sin esfuerzo a un documento de Quip y su registro relacionado en Salesforce. Los usuarios pueden ir rápidamente a un registro en Salesforce desde su documento asociado en Quip de modo que pueden permanecer al tanto de sus negociaciones y notas al mismo tiempo.

Publicar tableros y lentes Einstein Analytics en diapositivas de Quip

Colabore en Quip con imágenes exportadas de lentes, widgets y tableros completos de Einstein Analytics. El cuadro de diálogo Compartir de Analytics ahora tiene una ficha Exportar a Quip y un botón Conectar a Quip. Quip publica cada imagen de instantánea en un nuevo conjunto de diapositivas de Quip. Tras publicar una instantánea de Analytics, los usuarios de Quip con acceso de documento pueden ver los datos en la imagen.

Actualizar hojas de cálculo y diapositivas de Quip automáticamente con Procesos y Flujos

Estandarice presentaciones, automatice la generación de conjunto de diapositiva repetitiva y mantenga los datos actualizados con nuevas acciones de Quip en Process Builder y Flow Builder. Cree un proceso o flujo para actualizar automáticamente sus hojas de cálculo, agregue contenido a sus conjuntos de diapositivas y ahorre tiempo a su equipo.

Conectar Quip a Salesforce con mayor rapidez

Reducimos el número de pasos para conectar Quip a Salesforce—atrás quedaron los días de configurar su Proveedor de OAuth, fuente de datos externa y conjuntos de permisos propios. Ahora los usuarios pueden iniciar sesión en Quip con sus credenciales de Salesforce—no es necesario recordar dos inicios de sesión y contraseñas diferentes.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Disponible en organizaciones con un plan Quip para Salesforce o prueba gratuita.

Cómo: En Configuración, ingrese *Quip* en el cuadro Búsqueda rápida y siga los pasos nuevos más sencillos.

Agregar documentos y hojas de cálculo de Quip a registros de Salesforce (Disponible de forma general)

Aporte documentos, hojas de cálculo y salas de chat de Quip directamente a sus aplicaciones Lightning con el componente Documento de Quip. Sus usuarios se familiarizarán con funciones de Quip como la modificación de texto enriquecida, las actualizaciones, los comentarios y las @menciones sin salir de Salesforce. Cree plantillas de Quip para simplificar los flujos de trabajo de su equipo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Disponible en organizaciones con un plan Quip para Salesforce o prueba gratuita.

Por qué: Los usuarios pueden colaborar en documentos directamente donde trabajan sin cambiar de aplicación. Todos los documentos creados a partir del componente Documento de Quip se adjuntan como archivos a un registro de Salesforce.

Actualice documentos directamente en un registro, o amplíelos en una vista más grande para una experiencia de modificación enriquecida. Vea el historial de modificaciones de un documento, contribuya a la plática y comparta el documento con nuevos colaboradores sin salir de su ficha de navegador. Los comentarios, las @menciones, Live Apps y otras funciones interactivas de Quip funcionan exactamente de la misma manera que en las aplicaciones web y de escritorio de Quip.

Para acelerar y simplificar aún más sus flujos de trabajo, cree plantillas. Puede configurar cualquier documento de Quip como una plantilla, que su equipo puede utilizar para crear rápidamente documentos sobre registros de Salesforce. Puede incluso rellenar nuevos documentos automáticamente con campos estándar y personalizados procedentes del registro empleando sintaxis de combinación de email. Imagine las posibilidades: estandarizar la recopilación de información, realizar seguimientos de actividades de ventas o crear listas de comprobación de equipos.

Cómo: Conecte su organización de Salesforce a su sitio de Quip en la página de configuración guiada de Quip. En Configuración, ingrese *Quip* en el cuadro Búsqueda rápida y siga los pasos. Abra el Generador de aplicaciones Lightning y arrastre el componente Documento de Quip sobre un formato de página de registro. Luego complete la configuración del componente en el Generador de aplicaciones Lightning.

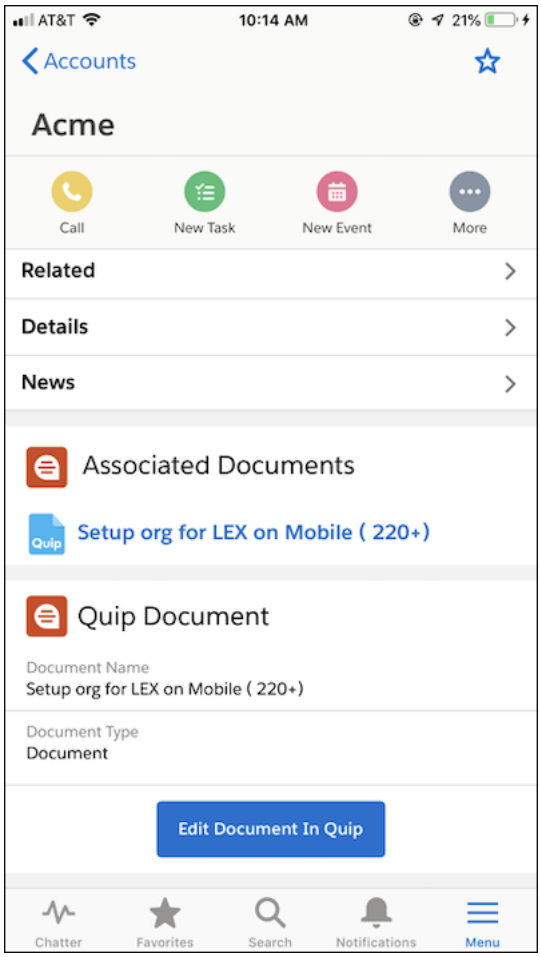
Mantenerse al día con documentos de Quip en dispositivos móviles

Mantenga sus usuarios productivos e informados sin importar donde vayan con el componente Documento de Quip. Agregue el componente a formatos de página en el Generador de aplicaciones Lightning para permitir a los usuarios ver hojas de cálculo y documentos de Quip adjuntos a un registro, todo en la aplicación móvil Salesforce.

Dónde: Este cambio se aplica a la aplicación móvil Salesforce Lightning Experience para iOS.

Quién: Disponible en organizaciones con un plan Quip para Salesforce o prueba gratuita.

Cómo: Para comenzar a visualizar documentos de Quip en dispositivos móviles, inicie el Generador de aplicaciones Lightning y agregue el componente Documento de Quip a una página de registro.



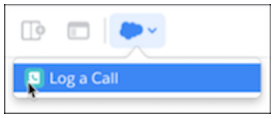
Registrar llamadas desde documentos de Quip

Los miembros del equipo pueden colaborar y registrar llamadas en Salesforce todo en Quip. Ahora pueden continuar con la plática en Quip mientras reportan su progreso de vuelta a Salesforce.

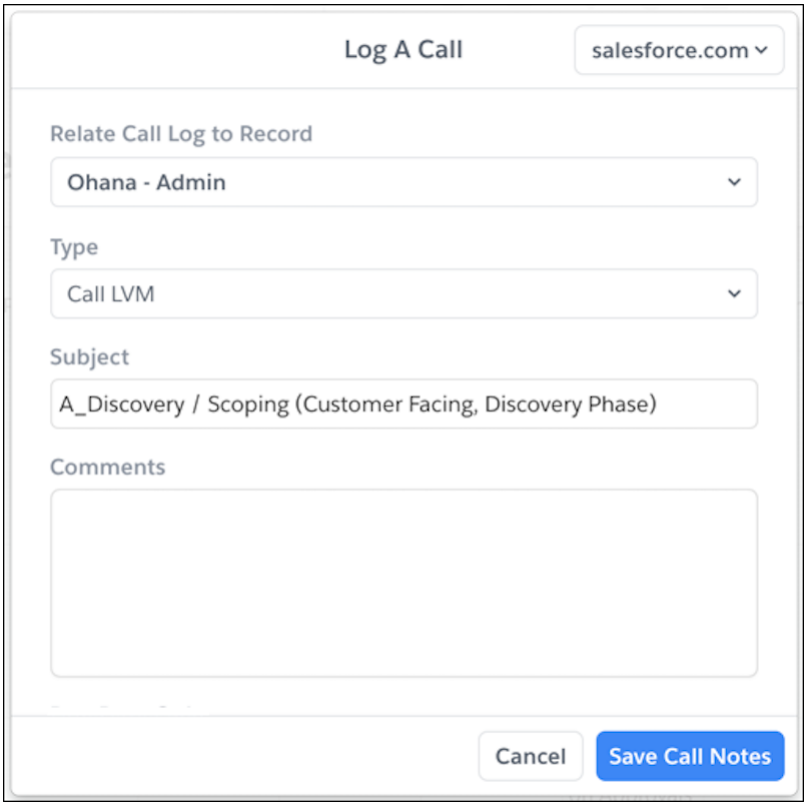
Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Disponible en organizaciones con un plan Quip para Salesforce o prueba gratuita.

Por qué: Registre una llamada y redacte sus notas de llamada en el mismo lugar. No tendrá que cambiar más entre sus documentos de Quip y Salesforce. Haga clic en la nube de Salesforce en Quip para comenzar a registrar llamadas.



Vincule su llamada a un registro específico de Salesforce, especifique el tipo de llamada y agregue sus notas de llamada, todo sin salir de Quip.



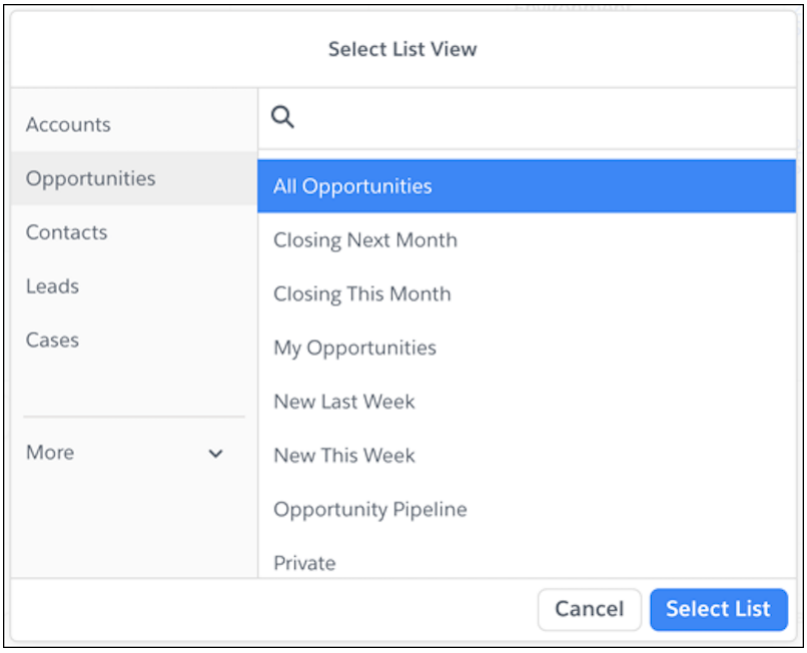
Actualizar sus vistas de lista de Salesforce desde Quip

Agregue fácilmente vistas de lista desde Salesforce a un documento de Quip con la aplicación en vivo Vista de lista de Salesforce. Mantenga las listas actualizadas, comparta siguientes pasos y agregue notas a la lista o un elemento individual de modo que su equipo esté siempre al día y preparado para colaborar.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Disponible en organizaciones con un plan Quip para Salesforce o prueba gratuita.

Por qué: Actualice sus planes de Cuenta de forma masiva, modifique una partida y cree estrategias con colegas para cerrar negociaciones. Lo mejor de todo es que puede sincronizar sus actualizaciones de vuelta a Salesforce de modo que pueda dejar de cambiar entre aplicaciones.

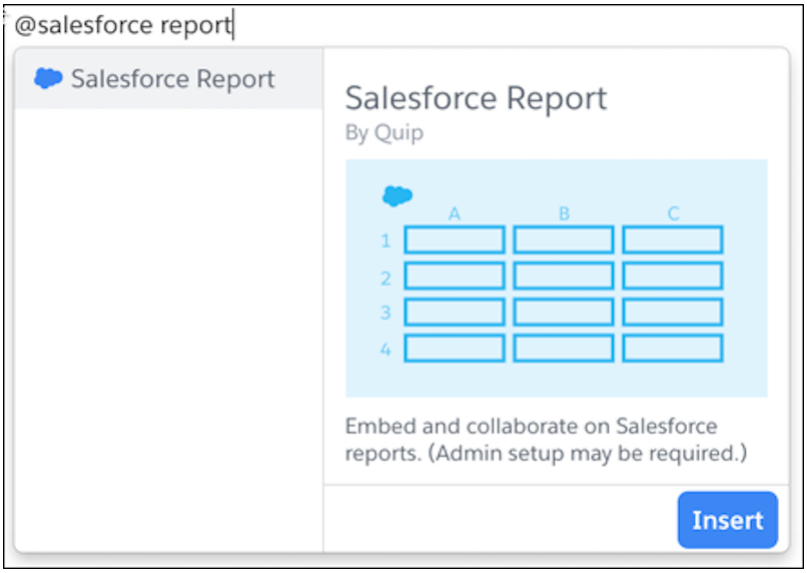


Agregar reportes de Salesforce a documentos de Quip

Inserte reportes en vivo de Salesforce en documentos de Quip con una simple @mención. Sus reportes se integran en una hoja de cálculo de Quip y se actualizan automáticamente con los datos de reporte más recientes de modo que puede dejar de preocuparse por fórmulas y permanecer centrado en negocios.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Disponible en organizaciones con un plan Quip para Salesforce o prueba gratuita.



Compartir documentos de Quip integrados en un registro automáticamente con permisos sincronizados (Permisos granulares)

Simplifique el uso compartido de documentos en un registro de Salesforce con permisos de uso compartido de registros de Salesforce sincronizados. Establezca permisos para sus documentos, como Solo ver, Puede comentar o Puede comentar y modificar, a nivel de la organización. Los usuarios que pueden acceder a un registro pueden ahora abrir fácilmente cualquier documento integrado de Quip al nivel establecido; no más preocupaciones por otorgar manualmente el acceso a cada documento.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Disponible en organizaciones con un plan Quip para Salesforce o prueba gratuita.

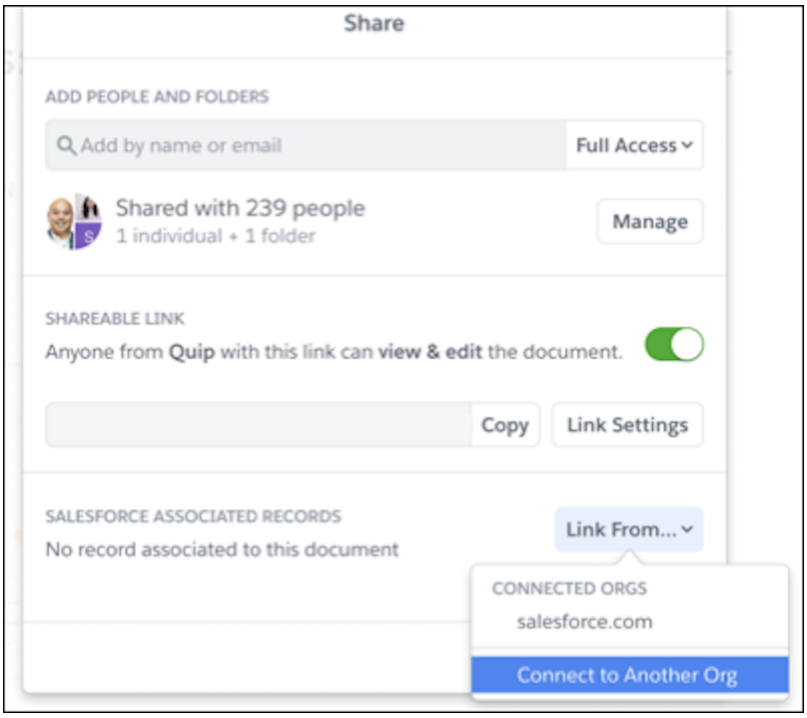
Ver registros de Salesforce vinculados desde un documento de Quip

Navegue sin esfuerzo a un documento de Quip y su registro relacionado en Salesforce. Los usuarios pueden ir rápidamente a un registro en Salesforce desde su documento asociado en Quip de modo que pueden permanecer al tanto de sus negociaciones y notas al mismo tiempo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Disponible en organizaciones con un plan Quip para Salesforce o prueba gratuita.

Por qué: En Quip, vea cuándo está vinculado un documento a un registro de a Salesforce de modo que siempre sepa dónde compartió sus documentos de Quip. Actualice un documento en Quip y vuelva a cambiar fácilmente a los detalles de registro asociado. Ahora puede elegir su propio flujo de trabajo; Quip a Salesforce o Salesforce a Quip. Depende de usted.



Publicar tableros y lentes Einstein Analytics en diapositivas de Quip

Colabore en Quip con imágenes exportadas de lentes, widgets y tableros completos de Einstein Analytics. El cuadro de diálogo Compartir de Analytics ahora tiene una ficha Exportar a Quip y un botón Conectar a Quip. Quip publica cada imagen de instantánea en un nuevo conjunto de diapositivas de Quip. Tras publicar una instantánea de Analytics, los usuarios de Quip con acceso de documento pueden ver los datos en la imagen.

Dónde: Este cambio se aplica a Einstein Analytics en Lightning Experience y Salesforce Classic. Einstein Analytics está disponible en Developer Edition y, por un costo adicional, en Enterprise Edition, Performance Edition y Unlimited Edition.

CONSULTE TAMBIÉN

Publicar tableros y lentes en diapositivas de Quip

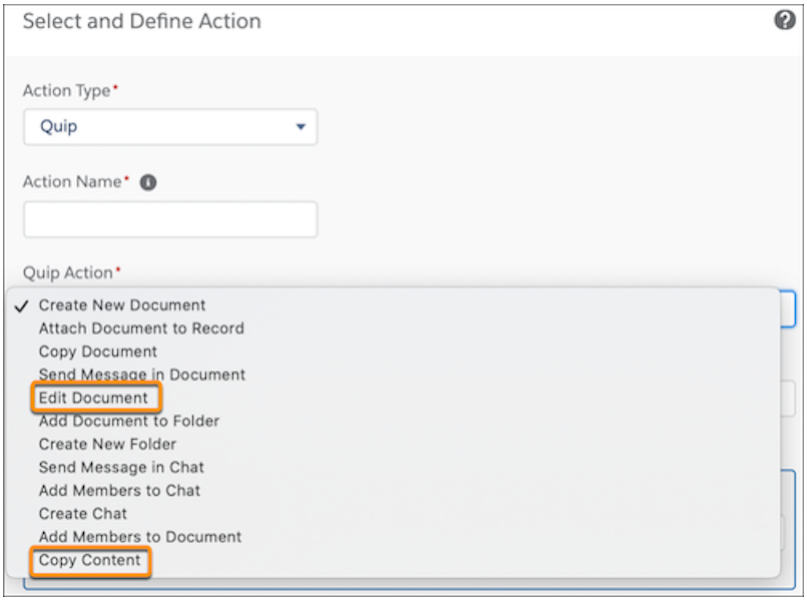
Actualizar hojas de cálculo y diapositivas de Quip automáticamente con Procesos y Flujos

Estandarice presentaciones, automatice la generación de conjunto de diapositiva repetitiva y mantenga los datos actualizados con nuevas acciones de Quip en Process Builder y Flow Builder. Cree un proceso o flujo para actualizar automáticamente sus hojas de cálculo, agregue contenido a sus conjuntos de diapositivas y ahorre tiempo a su equipo.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Professional Edition, Performance Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Quién: Este cambio está disponible en organizaciones con un plan Quip para Salesforce o prueba gratuita.

Por qué: Con nuevas acciones de Quip en Process Builder y Flow Builder, haga dinámicos los documentos de Quip. Por ejemplo, agregue diapositivas a un conjunto cuando actualice el estado de una negociación en Salesforce. Cree un proceso para copiar contenido fácilmente desde un documento de Quip a una diapositiva de modo que sus diapositivas estén siempre actualizadas y listas para su presentación. Utilice la acción de Quip "Modificar documento" para actualizar sus hojas de cálculo de Quip con los datos de Salesforce más recientes.



Marketing: Audience Studio Identity y Personal Social Manager

Marketing Cloud es la plataforma de primer nivel para ofrecer un servicio aún mejor a sus clientes con trayectorias de cliente 1:1. Le permite crear una única vista de sus datos de aprovechamiento de clientes desde cualquier fuente. Planifique y optimice trayectorias de clientes exclusivas basadas en sus objetivos de negocio. Ofrezca contenido personalizado en todos los canales y dispositivos en el momento adecuado. Mida el impacto de cada interacción en su negocios de modo que pueda optimizar su enfoque en tiempo real y entregar mejores resultados.

Aprenda sobre nuestras funciones y mejoras más recientes en las Notas de la versión de Marketing Cloud.

- Versión de octubre de 2019
- Versión de agosto de 2019
- Versión de junio de 2019
- Versión de abril de 2019
- Versión de enero de 2019

CONSULTE TAMBIÉN

Descripción general de Marketing Cloud

Marketing Cloud: Notas de versiones anteriores

Página de Facebook de Salesforce Marketing Cloud

Actualizaciones críticas y de seguridad

Esta versión incluye nuevas actualizaciones críticas para configuración de formato regional, métodos de Apex `@AuraEnabled`, acciones y otros cambios. Además, compruebe actualizaciones en la página Actualizaciones de seguridad y actualizaciones críticas lanzadas previamente y recién aplicadas.

Para garantizar una transición sin problemas, cada actualización crítica tiene un periodo de participación, el cual finaliza en la fecha de activación automática que se muestra en la página Actualizaciones críticas de Configuración. Durante este periodo, puede activar y desactivar manualmente cada actualización con la frecuencia necesaria para evaluar la repercusión en la organización y modificar las personalizaciones afectadas. Una vez transcurrido el periodo de participación, la actualización se activa de forma permanente por Salesforce. Para obtener más información, consulte Responder a actualizaciones críticas.

La página Actualizaciones de seguridad en Configuración proporciona una lista de actualizaciones de seguridad que afectan a su organización. Cada actualización incluye recomendaciones paso a paso para acciones a realizar en su organización.

Nuevas actualizaciones críticas

Estas actualizaciones críticas son nuevas en Winter '20.

Activar formatos de configuración regional de ICU (Actualización crítica)

Para ayudarle a hacer negocio allá donde esté, estamos adoptando los formatos de Componentes internacionales para Unicode (ICU) para fechas y horas. Estos nuevos formatos sustituyen formatos de Java 8 Development Kit (JDK8) de Oracle. ICU establece el estándar internacional para estos formatos para todas las configuraciones regionales. Los nuevos formatos proporcionan una experiencia coherente en la plataforma Salesforce y mejoran la integración con aplicaciones compatibles con ICU en todo el mundo.

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios invitados y de portal basándose en perfil de usuario (Actualización crítica)

Esta actualización crítica le proporciona mayor control sobre qué usuarios invitados o de portal pueden acceder a clases de Apex con métodos `@AuraEnabled`.

Restringir el acceso a métodos de Apex @AuraEnabled para usuarios autenticados basándose en perfil de usuario (Actualización crítica)

Esta actualización crítica le proporciona mayor control sobre qué usuarios autenticados pueden acceder a clases de Apex con métodos `@AuraEnabled`.

Utilizar with sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización crítica)

Esta actualización importante cambia el comportamiento de controladores de Apex `@AuraEnabled` que no especifican `with sharing` o `without sharing` para tomar como valor predeterminado `with sharing`.

Aplicar modificadores de acceso en propiedades de Apex en Marcado de componente Lightning (Actualización crítica)

Esta actualización crítica hace coherentes los componentes Lightning con el uso de propiedades de Apex en otros contextos. Por ejemplo, una expresión de marcado ya no puede acceder a una propiedad de Apex con un captador de Apex privado.

Enrutar Mis Dominios a través de Salesforce Edge (Actualización crítica)

Estamos acelerando solicitudes de dominio para Mis dominios. Con esta actualización, mantiene la misma dirección Mi dominio, pero las solicitudes pasan por Salesforce Edge. Salesforce Edge utiliza tecnología de aprendizaje automático para mejorar la conectividad y el desempeño. Puede confirmar esta actualización para permitir a Salesforce mover Mi dominio de su organización al nuevo servicio antes de la fecha de activación automática de julio de 2020.

Migrar políticas heredadas al marco de trabajo de seguridad de transacciones mejorado (Actualización crítica)

Con el nuevo marco de trabajo de la política de seguridad de transacciones mejorada de Salesforce, puede crear políticas de seguridad de transacciones que ejecutan acciones en cualquier objeto estándar o personalizado. Ahora que el nuevo marco está disponible de forma general, estamos retirando el marco de trabajo heredado en la versión Summer '20. Para prepararse para esta retirada y sacar provecho de las nuevas funciones, migre sus políticas de seguridad de transacciones heredadas al nuevo marco de trabajo lo antes posible.

Activar guardado parcial para acciones invocables (Actualización crítica)

Esta actualización crítica mejora los comportamientos y efectos de acciones invocables fallidas. Solo afecta a llamadas de API de REST externa ea acciones invocables realizadas de forma masiva. Con esta actualización, al invocar un conjunto de acciones en una sola solicitud, una sola acción invocable fallida ya no causa el fallo de toda la transacción. Sin esta actualización, si una sola acción invocable falla, se revierten otras acciones invocables en la transacción y toda la transacción falla.

Requerir una implementación y mostrar las acciones correctas (Actualización crítica)

Esta actualización requiere que seleccione una implementación para el componente Acciones y Recomendaciones. Cuando configura Lightning Flow for Service, una implementación le permite controlar las acciones que los agentes pueden iniciar cuando necesitan una acción que no aparece en la lista de tareas del componente.

Requerir el permiso Personalizar aplicación para el acceso de lectura directo a tipos de metadatos personalizados (Actualización crítica)

Los usuarios sin el permiso Personalizar aplicación pueden leer tipos de metadatos personalizados no protegidos utilizando diferentes API proporcionadas por Salesforce. Siguiendo el enfoque "seguridad de forma predeterminada", el acceso de lectura para usuarios que no tienen el permiso Personalizar aplicación se revoca con esta actualización. Este cambio afecta a páginas de Visualforce y componentes Lightning que hacen referencia directamente a tipos de metadatos personalizados. Para tipos de metadatos personalizados, un administrador puede otorga el acceso de forma explícita a un conjunto de permisos o perfil específico.

Continuar trabajando con diálogos centrados en fichas (Actualización crítica)

En aplicaciones de consola Lightning, los diálogos ya no le impiden interactuar con el resto de la interfaz de usuario. Esta actualización crítica limita el enfoque de diálogos desencadenados por una ficha o subficha de espacio de trabajo a solo la ficha que lo desencadenó.

Actualizaciones crítica presentadas anteriormente

Estas actualizaciones críticas se anunciaron en una versión anterior y aún están disponibles.

Activar la colaboración de cuentas manual en Gestión de territorio de compañía (Actualización crítica presentada anteriormente)

Esta actualización cambia el código de motivo `TerritoryManual` en registros AccountShare a `Territory2AssociationManual` y es obligatoria para permitir a los usuarios compartir cuentas manualmente con grupos de territorio. Esta actualización crítica estaba disponible por primera vez en Spring '19.

Evitar la creación de expresiones de funciones en componentes Aura creados de forma dinámica (Actualización crítica presentada anteriormente)

Para mejorar la seguridad y la estabilidad, esta actualización crítica evita que los valores de atributo pasados a `$A.createComponent()` o `$A.createComponents()` se interpreten como expresiones de funciones de Aura. Esta actualización crítica estaba disponible por primera vez en Summer '19.

Estabilizar el nombre de host para las URL de mi dominio en entornos sandbox (Actualización clave presentada anteriormente)

Estamos eliminando nombres de instancia de direcciones URL de MyDomain para entornos sandbox. El nombre de instancia identifica el lugar donde se aloja su organización de sandbox de Salesforce. La eliminación del nombre de instancia hace que la dirección URL sea más clara y más fácil de recordar para usuarios, por ejemplo, `MyDomain--SandboxName.my.salesforce.com` sustituye `MyDomain--SandboxName.cs5.my.salesforce.com`. Esta actualización crítica estaba disponible por primera vez en Summer '18.

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

Estamos eliminando los nombres de instancia de Visualforce, Community Builder, Site.com Studio y direcciones URL de archivo de contenido. Un nombre de instancia identifica el lugar donde se aloja su organización de Salesforce. Los dominios sin instancia son más claros y fáciles de recordar para usuarios. Esta actualización clave se aplica a organizaciones con un Mi dominio implementado. Tras esta actualización, una URL que incluya el nombre de instancia, como un marcador, redirige automáticamente al nuevo nombre de host. Esta actualización crítica estaba disponible por primera vez en Spring '18.

Actualizaciones crítica aplicadas

Estas actualizaciones críticas se anunciaron en una versión anterior y están ahora aplicadas.

Activar la actualización crítica de Lightning Experience ahora se activa a partir del 7 de enero de 2020

Anteriormente, anunciamos que esta actualización crítica podría activarse con Winter '20. Por mayor precaución, decidimos retrasar la activación automática de esta actualización. Ahora se activará para su organización en un plazo de 72 horas a partir del 7 de enero de 2020.

Restringir la utilización de plantillas de email basadas en HTML de Salesforce Classic a los navegadores seguros (actualización clave, aplicada)

Restringir el uso de plantillas de email basadas en HTML de Salesforce Classic fue una actualización clave en Summer '18 y se aplicó en Winter '20. Esta actualización clave impide la utilización de plantillas de email basadas en HTML, como, por ejemplo, las plantillas personalizadas, de Visualforce o las plantillas HTML estándar al acceder a Salesforce desde Microsoft Internet Explorer. Internet Explorer no es compatible con la Política de seguridad de contenidos (CSP) de Salesforce, por lo que no ofrece la protección de navegador necesaria. Recomendamos un navegador compatible con CSP, como, por ejemplo, Microsoft Edge, Google Chrome, o Mozilla Firefox.

Mejorar la seguridad del email con claves DKIM rediseñadas (actualización clave, aplicada)

Mejorar la seguridad de email con claves DKIM rediseñadas fue una actualización clave en Winter '19 y se aplicó en Winter '20. Para abordar posibles vulnerabilidades de seguridad con claves DomainKeys Identified Mail (DKIM), mejoramos el modo en que se crean. Ya no tiene que trabajar con claves públicas y privadas. En su lugar, Salesforce publica el registro TXT que contiene su clave pública en la DNS. También agregamos la rotación de claves automática para reducir el riesgo de que sus claves se tornen vulnerables por

terceros. Las claves generadas a través del antiguo método siguen funcionando, pero en Winter '20, cuando genera nuevas claves, debe utilizar el método más seguro. Además, como el uso compartido de claves puede ingresar vulnerabilidades de seguridad, eliminamos la capacidad de importar claves DKIM.

Requerir TLS 1.2 para conexiones HTTPS (actualización crítica, aplicada)

Requerir TLS 1.2 para conexiones HTTPS fue una actualización clave en Summer '19 y se aplicó el 25 de octubre de 2019. Para mantener los estándares de seguridad más altos y promover la seguridad de sus datos, Salesforce está desactivando el protocolo de cifrado Seguridad de capa de transporte (TLS) 1.1 antiguo. Todas las conexiones entrantes o conexiones salientes de su organización de Salesforce deben utilizar TLS 1.2. Verifique que su acceso de navegador, integraciones de API y otras funciones de Salesforce cumplen con TLS 1.2.

Requerir TLS 1.2 para Conexiones HTTPS en Comunidades y Sitios (Actualización crítica, aplicada)

Requerir TLS 1.2 para conexiones HTTPS en Comunidades y Sitios fue una actualización clave en Summer '19 y se aplicó el 25 de octubre de 2019. Para mantener los estándares de seguridad más altos y promover la seguridad de sus datos, Salesforce está desactivando el protocolo de cifrado Seguridad de capa de transporte (TLS) 1.1 antiguo. Todas las conexiones entrantes o conexiones salientes de sus comunidades, sitios y portales de Salesforce deben utilizar TLS 1.2. Verifique que su acceso de navegador, integraciones de API y otras funciones de Salesforce cumplen con TLS 1.2.

Los usuarios de solo API pueden acceder únicamente a las API de Salesforce (Actualización crítica, Aplicada)

Los usuarios de solo API pueden acceder únicamente a las API de Salesforce era una actualización crítica en Spring '19 y se aplicó en Winter '20. Esta actualización crítica garantiza que si un usuario tiene el permiso Usuario solo de API, puede acceder a Salesforce solo a través de las API, independientemente de sus otros permisos.

Bloquear ciertos campos en el registro Usuario para organizaciones con comunidades y portales (Actualización crítica y de seguridad, aplicada)

Salesforce está dando a los clientes la opción de activar un ajuste de usuario que permite la ocultación de ciertos campos de información personal en los registros de usuarios en organizaciones con comunidades o portales. Los campos se ocultan de la vista cuando los usuarios externos están accediendo a registros de usuarios. Los usuarios externos siguen viendo sus propios registros de usuario.

Restringir el uso de perfiles externos estándar para el registro automático y la asignación a usuarios (Actualización crítica y de seguridad, aplicada)

Esta actualización restringe el uso de perfiles externos estándar para el registro automático y la asignación a usuarios.

Actualizaciones críticas pospuestas

Estas actualizaciones críticas se anunciaron en una versión anterior y se pospuso la fecha de activación automática.

Desactivar el acceso a métodos del controlador de Apex de no global en paquetes gestionados (Actualización crítica, pospuesta)

Esta actualización crítica, publicada en Summer '17, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '20, pero se pospuso a Spring '20. La actualización clave corrige los controles de acceso en métodos del controlador de Apex en paquetes gestionados. Cuando se activa esta actualización, solo los métodos marcados con el modificador de acceso de `global` son accesibles por componentes Aura desde fuera del espacio de nombres del paquete. Estos controles de acceso le evitan utilizar métodos de API no compatibles que el autor del paquete no pensaba para el acceso global.

Comprobar si existen variables de registros nulas o valores nulos de campos de relación de búsqueda en fórmulas de procesos y flujos (Actualización crítica, pospuesta)

Esta actualización crítica, publicada en Spring '19, estaba programada para activarse automáticamente en Summer '19, pero se pospuso a Spring '20. La actualización crítica se llamada anteriormente "Devolver valores nulos en fórmulas de flujo y proceso".

Habilitar caché mejorado de esquema de organización (actualización crítica, pospuesta)
Esta actualización crítica estaba programada para activarse automáticamente en Summer '19, pero se pospuso a Spring '20. Esta actualización crítica habilita el caché mejorado de detalles del esquema de organización y resuelve problemas conocidos con gestión de campo y objeto específico de la versión.

Requerir el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo (Actualización crítica, Pospuesta)
Esta actualización crítica, publicada en Summer '19, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '20, pero se pospuso a Spring '21. La actualización crítica se denominaba anteriormente "Mejorar la seguridad requiriendo el acceso de usuario a clases de Apex invocadas por Flujo."

Requerir el permiso Personalizar aplicación para el acceso de lectura directo a configuraciones personalizadas (Actualización crítica, Pospuesta).
Esta actualización crítica se aplicará a partir del 3 de enero de 2020, como parte de la versión Spring '20 (originalmente planificada para el 6 de septiembre de 2019, luego pospuesta).

Actualizaciones críticas retiradas

Estas actualizaciones críticas se anunciaron en una versión anterior pero fueron retiradas. Se eliminaron de la Consola de actualización crítica y no se activarán.

Utilizar without sharing para controladores de Apex @AuraEnabled con colaboración implícita (Actualización crítica, Retirada)
Esta actualización crítica, publicada en Spring '18, estaba programada para activarse automáticamente en Winter '20, pero se retiró.

Nuevas actualizaciones de seguridad

Estas actualizaciones de seguridad son nuevas en Winter '20.

Asignar automáticamente registros creados por usuarios invitados a un propietario predeterminado (Actualización de seguridad) **en la página 361**
Para aumentar la seguridad de sus datos de Salesforce, configure su organización de modo que los usuarios invitados ya no sean automáticamente el propietario de registros que crean. En su lugar, cuando un usuario crea un registro, el registro se asigna a un usuario activo predeterminado en el organización, que se convierte en el propietario.

Ver todos los usuarios y otros permisos en Perfiles de usuario invitado (Actualización de seguridad) **en la página 360**
Los usuarios invitados habitualmente no necesitan acceso para ver todos los usuarios en una organización de Salesforce, de modo que para promover la seguridad de datos, desactivamos el permiso Ver todos los usuarios en perfiles de usuario invitado. Si tiene una organización creada antes de Winter '20, le recomendamos comprobar el acceso de usuarios y anular la selección del permiso Ver todos los usuarios en todos sus perfiles de usuario invitado. Para mejorar la seguridad, también eliminamos estos permisos del perfil de usuario invitado: Puede aprobar comentarios y publicaciones de noticias en tiempo real, Activar Arquitectura de niveles de interfaz de usuario, Eliminar personas de mensajes directos, Ver temas y Enviar email no de negocio.

Proteger el modelo de colaboración y los valores predeterminados de toda la organización de usuarios invitados (Actualización de seguridad)
Para aumentar la seguridad de sus datos de Salesforce, estamos aplicando valores predeterminados de toda la organización privada para usuarios invitados. También estamos restringiendo los mecanismos de colaboración que puede utilizar para otorgar acceso de registro a usuarios invitados. Si tiene una organización creada antes de Winter '20, le recomendamos revisar los valores predeterminados de toda la organización externa, grupos públicos, colas y colaboración manual que utiliza para otorgar acceso a usuarios invitados. A continuación, sustituya el acceso otorgado anteriormente por estos mecanismos de colaboración con reglas de colaboración de usuario invitado antes de que se aplique la actualización de seguridad.

Centrarse en el contenido

Se agregaron módulos de Trailhead, rutas y proyectos, y creamos y actualizamos videos instructivos. Presentamos nuevas guías para Manufacturing Cloud y Consumer Goods Cloud.

EN ESTA SECCIÓN:

Explorar funciones con Trailhead

Familiarícese con Salesforce o descubra una nueva función con Trailhead, una herramienta divertida, guiada e interactiva. Puede seguir rutas de aprendizaje guiada para administradores o desarrolladores, o seleccionar su propia aventura con módulos autoguiados.

Ver videos (solo en inglés)

Creamos y actualizamos videos instructivos para ayudar a sus usuarios a aprender sobre las funciones nuevas y mejoradas de Salesforce.

Presentación de nuevas guías para Consumer Goods Cloud

Estamos introduciendo dos nuevas guías para Consumer Goods Cloud. La guía Configurar y mantener Retail Execution ayuda los administradores a configurar Retail Execution. La guía Retail Execution a su alcance ayuda los representantes de campo individuales gestionar sis actividades de visita de forma eficiente. Las funciones principales que puede esperar son el uso de un solo dispositivo móvil para completar todas sus actividades de visita incluyendo la creación de pedidos.

Presentación de nuevas guías para Manufacturing Cloud

Estamos introduciendo dos nuevas guías para Manufacturing Cloud. La guía Configurar y mantener Manufacturing ayuda los administradores a configurar Manufacturing Cloud. La guía Mejorar su experiencia de ventas de fabricación ayuda los gestores de cuenta clave individuales a gestionar sus actividades diarias de fabricación de forma eficiente. Las funciones principales que puede esperar son acuerdo de ventas, plantilla de comunidad y pronósticos basados en cuentas.

Explorar funciones con Trailhead

Familiarícese con Salesforce o descubra una nueva función con Trailhead, una herramienta divertida, guiada e interactiva. Puede seguir rutas de aprendizaje guiada para administradores o desarrolladores, o seleccionar su propia aventura con módulos autoguiados.

Eche un vistazo a Trailhead en https://trailhead.salesforce.com y encuentre la ruta adecuada para usted. Aquí están los módulos, las rutas y los proyectos más recientes.

Módulos

Gestión de clientes con Financial Services Cloud

Comprenda hogares, gestione cuentas y realice un seguimiento de interacciones con sus clientes.

Rutas

Crear integraciones utilizando aplicaciones conectadas

Cree, gestione y utilice aplicaciones conectadas que permiten a los servicios externos integrar con su organización.

Crear nuevas experiencias de aprendizaje con myTrailhead

Cree una cultura de aprendizaje en su compañía creando y publicando rutas y módulos ludificados, personalizados.

Proyectos

Crear una aplicación conectada para la integración de API
Cree y gestione una aplicación conectada que proporciona a los usuarios acceso de API seguro a su organización.

Ver videos (solo en inglés)

Creamos y actualizamos videos instructivos para ayudar a sus usuarios a aprender sobre las funciones nuevas y mejoradas de Salesforce.

- El nuevo video Puntuaje de oportunidades de Einstein le muestra cómo ayudan los puntuajes su equipo a centrarse en las negociaciones correctas.
- En el nuevo video, Crear una historia desde un conjunto de datos, ve cómo utilizar un Conjunto de datos de Analytics para crear una historia de Einstein Discovery.
- El nuevo video Explorar perspectivas de Einstein Discovery muestra cómo explorar perspectivas acerca de sus datos en una historia de Einstein Discovery.
- En el nuevo video, Trabajar con múltiples conjuntos de datos en el explorador, obtenga información acerca de cómo analizar datos que residen en diferentes conjuntos de datos de Einstein Analytics para encontrar respuestas a sus preguntas de negocio.
- En el nuevo video, Personalizar valores de dimensión, obtiene información acerca de cómo personalizar las etiquetas para valores de dimensión en gráficos y tablas de Einstein Analytics de modo que sean más significativas para usted.
- El nuevo video, Gestionar notificaciones de Einstein Analytics, le muestra cómo realizar un seguimiento de las notificaciones que definió para mediciones de negocio en sus tableros de Einstein Analytics.
- En el nuevo video, Compartir aplicaciones, tableros y lentes de Analytics, obtiene información acerca de opciones para compartir aplicaciones, tableros y lentes de Einstein Analytics.
- El nuevo video, Proporcionar sus propios videos de incorporación en tableros, muestra cómo ayudar los usuarios a sacar el máximo provecho de sus aplicaciones de Analytics proporcionando instrucciones en el momento, personalizadas para cada tablero y sus gráficos.

Presentación de nuevas guías para Consumer Goods Cloud

Estamos introduciendo dos nuevas guías para Consumer Goods Cloud. La guía Configurar y mantener Retail Execution ayuda los administradores a configurar Retail Execution. La guía Retail Execution a su alcance ayuda los representantes de campo individuales gestionar sis actividades de visita de forma eficiente. Las funciones principales que puede esperar son el uso de un solo dispositivo móvil para completar todas sus actividades de visita incluyendo la creación de pedidos.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Presentación de nuevas guías para Manufacturing Cloud

Estamos introduciendo dos nuevas guías para Manufacturing Cloud. La guía Configurar y mantener Manufacturing ayuda los administradores a configurar Manufacturing Cloud. La guía Mejorar su experiencia de ventas de fabricación ayuda los gestores de cuenta clave individuales a gestionar sus actividades diarias de fabricación de forma eficiente. Las funciones principales que puede esperar son acuerdo de ventas, plantilla de comunidad y pronósticos basados en cuentas.

Dónde: Este cambio se aplica a Lightning Experience en Enterprise Edition, Unlimited Edition y Developer Edition.

Otros productos y servicios de Salesforce

Heroku

Heroku es una plataforma de aplicación basada en la nube para la creación e implementación de aplicaciones Web.

Para obtener información acerca de nuevas funciones, vaya al Heroku Changelog.

Success Cloud

Los expertos certificados, los consultores y las herramientas innovadoras de Salesforce Success Cloud están aquí para ayudar con servicios profesionales, asesoramiento prescriptivo y experiencia en cada etapa de su trayectoria.

ÍNDICE

A

Analytics 63
Aplicación móvil Salesforce 117
Aplicación Salesforce 98–99, 101–102, 104–112, 116, 124

E

Einstein 129
Exploradores
    compatibilidad limitada 60–62
    configuración 60–62
    recomendaciones 60–62
    requisitos 60–62
Exploradores *(continuación)*
    versiones compatibles 60–62

L

Lightning Experience
    compatibilidad de navegador 61
    navegadores compatibles 61
    requisitos 61

S

Salesforce Authenticator 98
Salesforce Knowledge 243
Salesforce Service Cloud 214