Notas da versão do Salesforce Winter '20

Salesforce, Winter '20

Conecte-se a seus clientes de forma inédita



@salesforcedocs

Última atualização: 11/10/2019

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

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

CONTEÚDO

Notas da versão do Salesforce Winter '20 1

Como usar as notas de versão 3
Como e quando os recursos ficam disponíveis? 14
Navegadores suportados 60
Salesforce em geral 63
Aplicativo móvel 99
Essentials 128
Salesforce Einstein 129
Vendas 134
Serviço 211
Análise de dados 258
Comunidades 329
Chatter 362
Arquivos 364
Setores 366
Personalização 409
Segurança e identidade 465
Implantação 490
Desenvolvimento 490
Quip 593
Marketing 600
Atualizações críticas e de segurança 600
Destaque no conteúdo 604
Outros produtos e serviços Salesforce 606

Índice 607

Notas da versão do Salesforce Winter '20

A versão Winter '20 oferece inovações expandidas de dispositivos móveis, soluções do setor e IA que possibilitam que você se conecte a seus clientes de modo mais inteligente e proporcione mais momentos memoráveis.

NESTA SEÇÃO:

Como usar as notas de versão

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

Como e quando os recursos ficam disponíveis?

Alguns recursos do Winter '20 afetarão todos os usuários imediatamente após a ativação da versão. Considere a possibilidade de comunicar essas alterações com antecedência aos usuários para que eles estejam preparados. Outros recursos requerem ação direta de um administrador para que os usuários possam se beneficiar da nova funcionalidade.

Navegadores suportados

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

Salesforce em geral: Mais ferramentas para ajudar na transição para o Lightning Experience e turbinar a produtividade

O Lightning Experience está permanentemente habilitado quando está ativado, e ajudamos a guiar sua transição para a nova interface com mais ferramentas e prompts no aplicativo. Além disso, oferecemos mais maneiras de engajar e guiar seus usuários no Lightning Experience com orientação no aplicativo. Obtenha mais controle do que seus usuários veem nos Menus de ajuda. Acesse a lixeira no Lightning Experience. Organize registros e modos de exibição de lista por tópico com novos temas e filtros de tópico. Refine ações em massa em listas com termos de pesquisa e filtros rápidos. Economize tinta com listas imprimíveis condensadas. Diga olá ao Einstein Search, uma maneira mais inteligente e personalizada de trabalhar no Salesforce. Obtenha mais percepções e mais maneiras de gerenciar pesquisas com Pesquisas do Salesforce. Otimize o agendamento com mais ferramentas para gerenciar recursos e compromissos simultâneos no Lightning Scheduler. Mantenha seus dados seguros com um hub de atualização de segurança aprimorado. Simplifique o modo como seu processo é documentado com mais ferramentas de rastreamento e gerenciamento. Mantenha seu fluxo de trabalho com diálogos exibidos apenas na guia em que foram abertos e personalize as cores do ícone de utilitário nos Aplicativos de console do Lightning.

Aplicativo móvel: Experiências móveis personalizadas e o novo aplicativo Salesforce móvel

Com nossas atualizações móveis mais recentes, os usuários podem aproveitar o Lightning Experience que já conhecem em desktop, otimizado para o novo aplicativo Salesforce móvel a partir da semana de 14 de outubro de 2019. O Mobile Publisher recebe notificações personalizadas, vinculação profunda e outros recursos importantes que os administradores podem usar para personalizar a experiência móvel para os usuários. Em todo o nosso portfólio móvel, os administradores têm ainda mais poder para personalizar a experiência móvel e criar uma experiência unificada do Salesforce para os usuários.

Salesforce Essentials: Novos vídeos, atualizações ao fluxo de configuração e outras alterações

Confira nossa nova série de vídeos para obter dicas rápidas de 1 minuto e aproveitar ao máximo sua assinatura do Salesforce. Remodelamos alguns fluxos de configuração mais focados em serviço para tornar sua configuração ainda mais fácil (e mais divertida!). Oferecer uma olhada nas outras alterações em Sales e Service usando o novo filtro Essentials para encontrar as atualizações relevantes para você.

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Use as Previsões do Einstein com uma programação de previsões trimestral. Salve os valores de campo previstos em casos automaticamente com a Classificação de caso do Einstein. Escreva pontuações de previsão do Einstein Discovery automaticamente para campos do Salesforce selecionados sem codificação.

Vendas: Ramificação do High Velocity Sales, previsões trimestrais e relatórios do Einstein e funções de contato da oportunidade e equipes de conta personalizáveis

Crie ritmos de vendas que se ramifiquem para etapas com base nos resultados da chamada. Relate fatores do modelo de pontuação da oportunidade e use as Previsões do Einstein com previsões trimestrais. Use campos personalizados, acionadores e regras de fluxo de trabalho com equipes de conta e funções de contato da oportunidade. Controle o que a Captura de atividades do Einstein captura e sincroniza. Aproveite as melhorias a integrações de email para Google e Microsoft. Permita que clientes e parceiros façam pagamentos de maneira mais fácil e segura com o componente de pagamento Salesforce Billing. E obtenha percepções sobre os padrões de engajamento com o conjunto de dados de atividade do Pardot.

Serviço: Recomendações de artigo do Einstein, quadros de horários para Field Service, mais canais do Knowledge, informações rápidas pré-chat e várias outras melhorias

Economize o tempo de seus agentes e encante seus clientes com as várias atualizações que fizemos no Service. Ajude seus agentes a resolver casos mais rapidamente com artigos recomendados. Capacite seus funcionários móveis do Field Service para que registrem o horário em qualquer lugar. Envie artigos do Knowledge por mais canais. Antes de aceitar um chat, permita que os agentes vejam os detalhes pré-chat e as páginas visitadas. Permita que os agentes lidem com os casos certos primeiro com a Prioridade do roteamento secundário. Melhore a produtividade dos agentes com uma experiência de email aprimorada no feed do caso. Descubra o que os clientes pensam enviando automaticamente uma pesquisa quando um caso for fechado. Integre mecanismos de processamento de linguagem natural de terceiros a seus bots do Einstein.

Analítica: Fórmulas em nível de linha, implantação de modelo sem código, nova página inicial, integração do aplicativo Salesforce móvel

O Analytics inclui Relatórios e painéis, o Einstein Analytics e o Einstein Discovery. O número e o escopo de recursos do Analytics na versão Winter '20 vão encantá-lo. O recurso de escrever fórmulas em nível de linha diretamente no criador de relatórios do Lightning está disponível ao público em geral. Escreva pontuações de previsão do Einstein Discovery automaticamente para campos do Salesforce selecionados sem escrever código. A nova página inicial do Analytics é sua barra de inicialização personalizada para localizar, marcar como favorito, organizar e interagir com os ativos e as percepções mais importantes para você. Sem sair do aplicativo Salesforce móvel, realize muitas tarefas importantes do Einstein Analytics, de visualizar painéis em tela inteira a adicionar favoritos. E muito mais.

Comunidades: Salesforce CMS, controle de acesso e melhor segurança para usuários convidados

Crie, organize e publique conteúdo no Salesforce com o Salesforce CMS, agora disponível ao público em geral. Tenha mais controle sobre quem pode publicar e editar uma comunidade com controle de acesso em Espaços de trabalho. E dê acesso a usuários da comunidade não autenticados enquanto sabe que o Salesforce está mantendo seus dados seguros.

Chatter: Limite de caracteres de pergunta, visibilidade do item do feed do caso e navegação em registro móvel

Experimente limites de caracteres mais claros em perguntas. Defina a visibilidade do item do feed do caso como pública ou privada. Aceite visualizar mais informações sobre o feed do registro ou ignorá-las no novo aplicativo Salesforce móvel.

Arquivos: Melhorias de compartilhamento de arquivos e remoção de arquivo sem exclusão

Aprimoramos a maneira como os arquivos são tratados em registros. Os arquivos podem herdar as configurações de compartilhamento dos registros aos quais estão associados. Você pode remover um arquivo de um registro sem excluí-lo do Salesforce. Organizações com comunidades podem permitir que os clientes vejam arquivos em registros.

Setores: Apresentamos o Manufacturing Cloud e o Consumer Goods Cloud

Nossas soluções do Salesforce estáveis específicas do setor agora incluem o Manufacturing Cloud, que ajuda a rastrear processos de produção e vendas, e o Consumer Goods Cloud, que o ajuda a ficar à frente do gerenciamento de estoque em suas lojas. Enquanto isso, o Financial Services Cloud adiciona novas maneiras de cuidar de seus clientes de hipoteca, enquanto o Health Cloud oferece conexões melhores com profissionais da saúde e pacientes.

Personalização: Criador de previsões do Einstein, melhorias do Criador de aplicativo Lightning e do Lightning Flow

Use filtros para previsões e comparações no Criador de previsões do Einstein. Configure páginas para o novo aplicativo Salesforce móvel com o Criador de aplicativo Lightning. Crie processos e fluxos melhores com mais blocos de construção.

Segurança e identidade: Identity Connect 3.0, verificação aprimorada, serviços de borda para domínios e monitoramento de evento em tempo real e segurança da transação aprimorada disponível ao público em geral

Atualize para o Identity Connect 3.0 para sincronizações mais rápidas com o Microsoft Active Directory e gerenciamento de usuários mais fácil. Crie sua própria página de verificação de identidade para registrar os métodos de verificação de um usuário. Use o Salesforce Edge para atender a domínios do Salesforce e da Comunidade, melhorando a conectividade e o desempenho. Gerencie aplicativos conectados com a Trilha de auditoria de configuração e rótulos personalizados e veja mais detalhes de HTTPS na página Configuração de domínios. Monitoramento de evento em tempo real e Segurança da transação aprimorada estão disponíveis ao público em geral.

Implantação: Novos componentes do conjunto de alterações

Novos componentes estão disponíveis para conjuntos de alterações. Os componentes disponíveis para um conjunto de alterações variam por edição.

Desenvolvimento: Criar seu próprio aplicativo Salesforce

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

Quip: Configuração simplificada, Documentos do Quip em dispositivos móveis, Novos aplicativos ativos, Painéis do Einstein Analytics e muito mais

Leia seus documentos do Quip em qualquer lugar. Abra os painéis do Einstein Analytics no Quip. Integre dados do Salesforce no Quip, como Modos de exibição de lista do Salesforce e Relatórios do Salesforce. Use novas ações do Quip no Criador de processos e no Flow Builder para automatizar seus negócios e economizar tempo para sua equipe.

Marketing: Audience Studio Identity e Personal Social Manager

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

Atualizações críticas e de segurança

Essa versão inclui novas atualizações críticas para formatação de localidade, métodos do Apex `@AuraEnabled`, ações e outras alterações. Confira também atualizações na página Atualizações de segurança e atualizações críticas já lançadas e aplicadas recentemente.

Destaque no conteúdo

Adicionamos módulos, trilhas e projetos do Trailhead e criamos e atualizamos vídeos de instruções. Apresentamos novos guias para o Manufacturing Cloud e o Consumer Goods Cloud.

Outros produtos e serviços Salesforce

Como usar as notas de versão

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

- Oferecemos versões em PDF e em HTML.
- Na versão HTML, as configurações do navegador determinam o idioma utilizado. Para alterar o idioma, role até o fim, clique em **Alterar idioma** e selecione um idioma.

- As notas de versão incluem detalhes sobre recursos novos e alterados. Para obter informações sobre problemas conhecidos, acesse o site Problemas conhecidos do Salesforce.

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

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

NESTA SEÇÃO:

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

Saiba o que está no Salesforce Lightning Experience e o que está no Salesforce Classic
Conforme você se planeja para esta versão, é importante entender o que está disponível em uma ou ambas as experiências do Salesforce. Para conduzi-lo, incluímos informações sobre a experiência em destaque nas notas da versão.

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

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

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

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

Usar filtros para concentrar-se nas notícias mais importantes

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

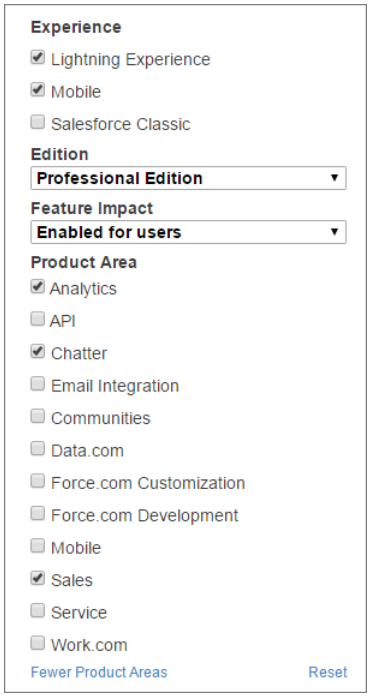
Experiência
Veja quais recursos estão disponíveis no Lightning Experience, no aplicativo Salesforce (Mobile) e no Salesforce Classic.

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

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

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

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



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

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

Conforme você se planeja para esta versão, é importante entender o que está disponível em uma ou ambas as experiências do Salesforce. Para conduzi-lo, incluímos informações sobre a experiência em destaque nas notas da versão.

Consulte a seção **Onde** de uma nota de versão para descobrir a qual experiência do usuário a alteração de aplica. Por exemplo, se um recurso for exclusivo do Lightning Experience, a seção **Onde** dirá: "Esta alteração se aplica apenas ao Lightning Experience". Se um recurso *importante* estiver disponível no aplicativo Salesforce móvel, também mencionaremos isso na seção **Onde** da nota de versão. Ou você pode consultar a seção Móvel para obter uma lista completa do que há de novo.

Procurando uma lista de recursos do Lightning Experience nesta versão?

Todas as inovações do Salesforce estão apenas no Lightning Experience. Isso significa que a maior parte das atualizações anunciadas nas Notas de versão aplica-se apenas ao Lightning Experience, muitas vezes, exclusivamente. Caso algo se aplique apenas ao Salesforce Classic, o título da nota de versão normalmente indicará isso. Porém, você sempre pode usar a seção **Onde** em uma nota de versão para confirmar qual interface recebe a atualização.

Da versão Winter '20 em diante, removemos a seção "Recursos do Lightning Experience nesta versão".

Está procurando recursos do Salesforce Classic que ainda não estão disponíveis no Lightning Experience?

Confira Quais são as lacunas entre o Lightning Experience e o Salesforce Classic na Ajuda do Salesforce.

Você pediu!

Nós entregamos os recursos que você pediu no IdeaExchange.

IdeaExchange	Ideia entregue
Salesforce em geral	
Lightning Experience – Lixeira	Acessar a lixeira no Lightning Experience na página 75
Visualização para impressão de modos de exibição de lista como no Classic	Economizar tinta e papel com a visualização imprimível para listas na página 77
Tópicos do Lightning – filtrar modos de exibição de lista por tópicos Para usar Tópicos em filtros de visualização e obter Tópicos relacionados na pesquisa global *(parcialmente entregue)* Marcas pessoais em modos de exibição de lista ou relatórios Tópicos: Habilidade de reunir uma lista de registros no Lightning Visualizar todos os arquivos relacionados a um tópico no Chatter	Alinhar seus modos de exibição de lista aos filtros de tópico na página 76
Tópicos: Habilidade de reunir uma lista de registros no Lightning Visualizar todos os arquivos relacionados a um tópico no Chatter Visualizar registros de assunto para tópicos no Lightning Fornecer modos de exibição de lista para tópicos para ver registros de objeto Tópicos para objeto adicionados a páginas de tópico	Visualizar registros por tópico na página de detalhes do tópico
Sales Cloud	
Equipes de vendas e equipes de conta personalizáveis	Contas: Personalizar equipes da conta para melhorar o suporte à venda em equipe
Permitir acionadores no objeto Membro da equipe da conta	Contas: Personalizar equipes da conta para melhorar o suporte à venda em equipe
Relatório da equipe da conta – necessário campo de ID	Contas: Personalizar equipes da conta para melhorar o suporte à venda em equipe
Botão Habilitar classificação para produto da oportunidade no Lightning	Classificar os produtos em oportunidades como quiser no Lightning Experience
Campos da lista de opções dependentes em Produtos de oportunidade: estão todos bloqueados no Lightning	Adicionar produtos às Oportunidades mais rápido no Lightning Experience
Disponibilizar "Oportunidades da minha equipe" como uma opção de Visualização	Ver oportunidades de propriedade da sua equipe com um clique no Lightning Experience
Personalização	
Onde esse campo é usado (layout de página ou fórmula)	Verificar as referências do campo e localizar relatórios usando-as (disponível ao público em geral)
Valores dinâmicos/variáveis/escolhas na mesma tela de Fluxo	Tornar suas telas de fluxo dinâmicas com visibilidade condicional
Campo de pesquisa no Visual Workflow	Ajudar seus usuários a pesquisar registros em fluxos

IdeaExchange	Ideia entregue
Novo fluxo de nuvem – variável de associação	Criar recursos mais facilmente no Flow Builder
Ativar fluxo no Flow Builder	Ativar seu fluxo sem sair do Flow Builder
Mostrar descrições de elemento mais longas no Flow Builder	Obter rótulos de elemento mais longos, planejamento aprimorado e arrastar seleção no Flow Builder
Habilidade de agendar fluxos ou processos de modo declarativo	Iniciar um fluxo em um cronograma
Permitir a criação do AccountTeamMember com o Criador de processos – e todos os outros objetos	Automatizar a criação das equipes de conta com o Criador de processos
Análise de dados	
Os filtros de relatório devem poder comparar os campos entre si	Filtrar relatórios usando comparações de campo com filtros campo a campo (beta)
Opção de relatório para registros distintos/únicos	Contar valores únicos nos resultados do relatório (beta)
Possibilidade de assinar um painel do Einstein Analytics	Assinar atualizações de email nas métricas principais (beta)

Preparar-se para a versão

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

O que há de novo nessa versão

- Deck de visão geral da versão (ROD). Crie treinamento interno para seus usuários, analise telas de configuração e aprenda a usar esses recursos.
- Matriz de versão. Veja rapidamente que recursos afetam imediatamente seus usuários.
- Assinatura de pré-versão Winter '20. Inscreva-se em uma organização de pré-versão para obter acesso antecipado aos novos recursos.
- Liberação imediata em tempo real. Inscreva-se e aproveite ao máximo os novos recursos.
- Demonstrações da versão. Veja rápidas visões gerais em vídeo sobre o que está vindo nesta versão.
- Site da versão Winter '20. Confira os novos recursos.
- Módulo de destaques da versão Winter '20. Obtenha o emblema do Trailhead da Winter' 20.
- Versão em uma caixa. Use esse kit para preparar e apresentar a nova versão à sua organização e a seus usuários.

Fundamentos de preparo para a versão

- Trailblazers de preparo para a versão. Acesse recursos e especialistas para tudo relacionado ao preparo para o lançamento.
- Marcos de versão. Visualize as principais datas para a versão.
- Manutenções de status de confiança. Consulte o sandbox e outras datas e horários de lançamento. Clique em **Instâncias** e em sua instância para ver suas datas de manutenção.
- Calculadora de atualização de sandbox. Planeje se e quando você precisa atualizar suas organizações de sandbox existentes.
- Vídeo de visualização prévia do sandbox. Aprenda como navegar no processo de visualização do sandbox.

- Instruções de visualização prévia do sandbox. Obtenha o acesso antecipado a novos recursos em seu sandbox.
- Calendário de evento de sucesso do cliente. Registre-se em webinars de visão geral da versão e registros de aceso.
- Agenda de manutenção de versão de certificação. Mantenha sua certificação atualizada no Trailhead.
- Prepare-se para versões do Salesforce. Use o Trailhead para criar sua estratégia de versão.
- Jornada de email de versões. Prepare-se para versões inscrevendo-se em emails.

Alterações nas notas de versão

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

16 de outubro de 2019

Criar a versão mais recente do aplicativo Einstein Adoption Analytics sem instalar um pacote gerenciado

Anúncio da nova versão do aplicativo Einstein Analytics Adoption.

Melhore suas previsões analisando a precisão ao longo do tempo

Anúncio do novo recurso do Model Manager que permite aos usuários criar um aplicativo que exibe a precisão da previsão ao longo do tempo.

O tamanho máximo da imagem de detecção de objetos aumentou para 5 MB

Aumentamos o tamanho máximo de uma imagem que você pode adicionar a um conjunto de dados de detecção de objeto de 1 MB para 5 MB para o Einstein Vision.

Conjuntos de dados de texto podem conter até 3 milhões de palavras

O número máximo de palavras em um conjunto de dados de texto é agora de 3 milhões.

API em massa 2.0: Evite erros de sobrecarga nos resultados relatados

Adicionadas as informações sobre tipos de campo alterados no corpo da resposta para `/services/data/v`***`XX.X`***`/jobs/ingest/`***`jobID`***.

Objetos de evento AdminSetupEventStream e AdminSetupEvent não estão mais disponíveis

Os objetos de evento AdminSetupEvent e AdminSetupEventStream faziam parte do Monitoramento de evento em tempo real e estavam em versão beta anteriormente.

Itens da barra de navegação não determinam mais os principais resultados da pesquisa

Adicionadas as informações sobre remover um recurso de pesquisa.

Aplicativo móvel Inbox **na página 182**

Adicionada uma nota de versão sobre recursos do aplicativo Inbox Mobile disponíveis na versão mais recente do Inbox para iOS e Android.

Serviço interrompido em outubro de 2020 para alguns usuários do Lightning Sync no Microsoft Office 365

Anunciada uma alteração de configuração necessária para usuários do Lightning Sync no Office 365®.

Criador de previsões do Einstein: Filtrar por comparação

Removida a nota de versão para "Prever o futuro usando filtros no Criador de previsões do Einstein" porque o recurso não está disponível.

Simplificar as vendas de dispositivos médicos com acordos de vendas e previsões de conta (disponível ao público em geral)

Corrigida a referência ao Manufacturing Cloud.

Aumentar a produtividade com resultados da pesquisa personalizados (beta) **na página 80**
Observação feita de que a pesquisa personalizada para arquivos de índice de pesquisa não está disponível em organizações de sandbox ou em organizações com a Criptografia da plataforma do Salesforce Shield habilitada.

Melhorias de desempenho para o Field Service **na página 226**
Aumentamos o número de territórios de serviço que você pode mostrar no Gantt para 2.000.

9 de outubro de 2019

Continuar trabalhando com diálogos focados em guia (atualização crítica)

Diálogos focados em guia não são mais habilitados por padrão. Você pode habilitar diálogos focados em guia com uma atualização crítica.

Atualizar para as versões Winter '20 do Einstein Analytics para iOS e Android

O Einstein Analytics para iOS e Android versão 8.0 está disponível ao público em geral pela App Store e o Google Play.

Definir sua fonte de email padrão
Esclarecido como fontes padrão são aplicadas a emails.

Habilitar formatos de localidade de ICU (atualização crítica)
Adicionada uma recomendação para verificar com provedores de pacote antes de habilitar a atualização crítica. Adicionada uma etapa para habilitar a localidade de inglês (Canadá) para moedas. Esclarecido que você pode adotar as alterações de interface do usuário sem adotar a versão da API indicada.

Mostrar ou ocultar guias apenas do Lightning
Adicionadas as informações sobre guias somente do Lightning que agora estão visíveis e podem ser configuradas em perfis.

Telangana adicionado à lista de opções de estado para a Índia
Esclarecido quando o Estado aparece nas listas de opções de Estado e país/território. Adicionadas as etapas para incluir o Telangana às listas de opções existentes.

O painel de atividades não mostra mais contas e oportunidades por usuários
Adicionada uma nota de versão sobre uma alteração ao painel Atividades, que é usado por usuários da Captura de atividades do Einstein.

Componentes Aura novos e alterados
Adicionada uma alteração de atributo a `lightning:breadcrumb`, `lightning:datatable` e `lightning:tree`.

Componentes da Web do Lightning alterados
Adicionada uma alteração de atributo a `lightning-breadcrumb`, `lightning-datatable` e `lightning-tree`.

Descobrir comandos novos e alterados do CLI
Adicionados novos comandos e parâmetros do Salesforce CLI.

Novo link Desfazer na mensagem Excluir registro
Adicionada uma nota de versão para o novo link Desfazer na mensagem Toast Excluir registro.

Eventos de plataforma padrão novos e alterados
Esclarecido que notificações do FlowExecutionErrorEvent são para erros de fluxo de tela.

REMOVIDO: Gerenciar configurações de entrega para o Field Service
Esse recurso não está pronto para a estreia ainda, assim, vamos removê-lo enquanto fazemos aprimoramentos. No momento, o Field Service Lightning não oferece suporte para o criador de notificações.

Obter previsões do Einstein no Apex code
Adicionada uma nota de versão para a API de previsão do Einstein Discovery para o Apex.

Exigir TLS 1.2 para conexões HTTPS (atualização crítica, imposta)
Esclarecida a data de imposição da atualização crítica.

Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS em comunidades e sites (atualização crítica, imposta)
Esclarecida a data de imposição da atualização crítica.

REMOVIDO: Compartilhar regras de estilo CSS
Esse recurso não está pronto para desenvolvedores de componentes da Web do Lightning ainda. Nós vamos informá-lo quando ele estiver disponível.

Aumentar a produtividade com o desenvolvimento local para Componentes da Web do Lightning (beta) **na página 497**
Adicionada uma nota de versão para o novo recurso de desenvolvimento local para Componentes da Web do Lightning.

Explorar dados do Salesforce diretamente, sem conjuntos de dados
Adicionada uma nota de versão para o Einstein Analytics Salesforce Direct.

7 de outubro de 2019

Ativar a atualização crítica do Lightning Experience agora ativa a partir de 7 de janeiro de 2020

Anúncio de que essa atualização crítica, antes programada para ativação na versão Winter '20, agora começará a ser ativada automaticamente em janeiro de 2020.

2 de outubro de 2019

Saiba quando você tentar integrar uma imagem grande demais
Esclarecido que o aviso é exibido quando os agentes tentam inserir uma imagem grande demais em um email.

Destaque no conteúdo
Adicionadas as informações sobre nossos aprimoramentos de conteúdo mais recentes, incluindo módulos, trilhas e projetos do Trailhead, vídeos de instruções e novos guias para o Manufacturing Cloud e o Consumer Goods Cloud.

Usar "without sharing" em controladores @AuraEnabled do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica, descontinuada)
Esclarecido que a atualização crítica não será ativada automaticamente para nenhuma organização.

Pesquisa: Apresentamos o Einstein Search (beta), uma forma mais inteligente de trabalhar no Salesforce
Adicionadas as informações sobre quando os recursos de Pesquisa do Einstein ficarão disponíveis.

Converter alertas em JavaScript em componentes do Lightning
Adicionadas as informações sobre o suporte para converter alertas JavaScript.

Acessar o Salesforce usando o Safari em dispositivos iPad (beta)
Adicionada uma nova de versão para a nova versão do Apple iPadOS e como ela afeta o acesso ao Salesforce em um iPad.

Atualize com facilidade usando o novo Início rápido do aplicativo Salesforce móvel
Removida a recomendação para executar o Salesforce Optimizer para o Relatório de páginas do Lightning móvel. O Salesforce Optimizer para o Relatório de páginas do Lightning móvel ainda não está disponível.

Abra links do Salesforce no Safari em seu iPad
Adicionada uma nota de versão sobre a alteração em como os links para páginas do Salesforce são abertos no iPadOS.

Permitir que os participantes autenticados respondam
Adicionada uma nota de versão sobre como os usuários convidados podem ver e responder a convites para pesquisa não autenticados.

Novos requisitos de permissões para usuários não administradores
Adicionado um tópico sobre novos requisitos de permissão no Salesforce Billing.

Proteger o modelo de compartilhamento e padrões organizacionais dos usuários convidados (atualização de segurança)
Adicionada uma nota de versão sobre uma atualização de segurança aos padrões organizações do usuário convidado e ao modelo de compartilhamento.

25 de setembro de 2019

Configurações expostas na API de metadados
Atualizada a descrição de tipo de metadados de LightningExperienceSettings para refletir os campos adicionados.

Eventos de plataforma padrão novos e alterados
Observado que o campo `SessionLevel` de LightningUriEvent e LightningUriEventStream agora está reservado para uso futuro.

Obter resultados de pesquisa para mais objetos
As informações sobre objetos adicionadas agora são pesquisáveis.

Requer acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo (atualização crítica, adiada)
Adicionada uma nota de versão para uma data de ativação automática adiada.

Habilitar formatos de localidade de ICU (atualização crítica)
Esclarecido o requisito para a API 45.0 ou posterior.

Procurar arquivos, não sua caixa de entrada, em busca de relatórios do Optimizer
Adicionada a nota de versão para uma alteração aos emails de sucesso do Salesforce Optimizer.

Gerenciar contatos de segurança para sua organização **na página 95**
Adicionada uma nota de versão para uma opção de contato de segurança.

Selecionar a versão da API para o Lightning Locker
Removida informação sobre organizações com componentes personalizados. Adicionada uma lista de alterações em versões da API do Locker.

18 de setembro de 2019

Você pediu!
Adição de Ideias que entregamos.

Saiba quando você tem itens de feed não lidos no feed do caso **na página 251**
Adicionadas as informações para entrar em contato com a Salesforce para ativar esse recurso.

Preencha seus dados prevendo valores ausentes
Adicionada uma nota de versão para a transformação da receita Prever valores ausentes.

Classes do Apex alteradas
Adicionadas as informações sobre o novo método do Apex isCurrentUserLicensedForPackage.

Novas classes do Apex
Adicionadas as informações sobre o novo método do Apex getCurrentPackageId na nova Classe de empacotamento.

Removido: Adição de proteções para solicitações de trabalho de renovação, cotação e emenda
Esse recurso não está pronto para a estreia ainda, assim, vamos removê-lo enquanto fazemos aprimoramentos.

Alteração na concessão de armazenamento de dados da Captura de atividades do Einstein
Adicionada uma nota de versão sobre uma alteração ao valor da atividade armazenada ao longo do tempo.

Use a verificação de prontidão para conduzir sua transição do Lightning Experience
Adicionado um anúncio sobre atualizações à Verificação de prontidão.

Visualizar resultados da verificação no Conversor de configuração, não no email
Adicionada uma nota de versão sobre alterações ao Conversor de configuração do Lightning Experience.

Obter orientação para preparar sua organização para o Lightning Experience
Adicionada uma nota de versão sobre prompts de transição para administradores.

Conceder acesso a configurações personalizadas em perfis e conjuntos de permissões depois de restringir o acesso de organização (atualização crítica) **na página 460**
Adicionada uma nota de versão sobre permitir acesso de leitura a configurações personalizadas.

Aprofundar os relacionamentos com o cliente com estruturas de relacionamento de conta expandidas **na página 397**
Atualizado o link Consulte também.

11 de setembro de 2019

Inscrever os pacientes em programas e capturar seu consentimento
Removida a nota especificando que a inscrição no programa de assistência tinha suporte apenas em desktops e que o Microsoft Edge não tinha suporte.

Documentar rastreamento e aprovações (disponível ao público em geral)
Movida a cobertura de Rastreamento e aprovações do documento do Salesforce em geral para o Financial Services Cloud em setores.

A nota de versão de atualizações críticas agora inclui atualizações de segurança
A nota de versão cobrindo as atualizações críticas agora inclui referências a todas as atualizações encontradas na página Atualizações de segurança em Configuração.

Há suporte para forte autenticação do cliente para o AppExchange Checkout
Anunciado que o AppExchange Checkout agora oferece suporte à forte autenticação do cliente para pagamentos na Área Econômica Europeia.

Exigir permissão Personalizar aplicativo para acesso de leitura direto para tipos de metadados personalizados (atualização crítica)
A data de imposição mudou. Esse requisito é imposto quando as organizações atualizam para a versão Spring '20.

Exibir previsões do Einstein Discovery em páginas da comunidade do Lightning Experience
Adicionado o novo componente do Einstein Discovery Predictions em páginas da comunidade do Lightning Experience para Notas de versão de comunidades.

Exibir previsões do Einstein Discovery em páginas da comunidade do Lightning Experience
Adicionado o novo componente do Einstein Discovery Predictions em páginas da comunidade do Lightning Experience para Notas de versão do Analytics.

Personalizar a aparência das previsões do Einstein Discovery em páginas de registro do Lightning Experience
Adicionada uma Nota de versão para o componente Previsões do Einstein Discovery aprimorado nas páginas de registro do Lightning Experience.

Descontinuando o Einstein Discovery Classic
Adicionada uma Nota de versão sobre a descontinuação do Einstein Discovery Classic na Spring '20.

Descobrir comandos novos e alterados do CLI
Adicionadas as informações sobre um novo comando do CLI, `force:auth:device:login`.

4 de setembro de 2019

Cotação de produtos de assinatura divididos proporcionalmente com mais precisão
Adicionada uma nota de versão para dois novos valores na configuração do pacote Precisão da divisão proporcional.

Objetos novos e alterados **na página 557**
Adicionada uma nota de versão para três novos campos no objeto Shift.

Aplicativo móvel: Experiências móveis personalizadas e o novo aplicativo Salesforce móvel
Disponibilidade de "Atualizado quando" em dispositivos móveis e notas de versão relacionadas para refletir que a Essentials Edition não estará disponível no novo aplicativo Salesforce móvel.

Habilitar formatos de localidade de ICU (atualização crítica) **na página 455**
Esclarecido que essa atualização crítica é habilitada para novas organizações na versão Winter '20.

Transmitir e armazenar dados de evento quase em tempo real (disponível ao público em geral)
Adicionado um parágrafo dizendo para os clientes cancelarem a assinatura de canais de evento enquanto o Salesforce atualiza a organização para a versão Winter '20, então assinar novamente

Configurações expostas na API de metadados **na página 584**
Adicionada uma nota de versão para o campo `enablePopulateNameManuallyInToday` no objeto MobileSettings.

28 de agosto de 2019

Salesforce Billing: Salvar cartões de crédito e aceitar pagamentos em comunidades e páginas do Lightning
Atualizadas as instruções de configuração com uma observação para entrar em contato com o Suporte do Salesforce CPQ e do Salesforce Billing, em vez de o Suporte ao cliente da Salesforce.

Ativar a atualização crítica do Lightning Experience agora ativa a partir de 7 de janeiro de 2020
Adicionadas as informações sobre como descobrir quando a atualização crítica será ativada para sua organização de produção.

Experiência do usuário padrão após a ativação do Lightning Experience
Corrigidos os detalhes sobre que interface os usuários veem depois de ativar o Lightning Experience.

Definir a visibilidade de itens de feed em um feed do caso **na página 362**
Defina a visibilidade das publicações de feed do caso em comunidades do Lightning, no Lightning Experience e no Console de serviço do Lightning.

Saber quem vê o que em equipes de oportunidade e conta no Lightning Experience
Removido o Essentials da lista de edições às quais esta alteração se aplica.

Remover nomes de instância de URLs para Visualforce, Community Builder, Site.com Studio e arquivos de conteúdo (atualização crítica liberada anteriormente) **na página 522**
Corrigidos os URLs de exemplo.

Objetos novos e alterados
Adicionada uma nota de versão para dois novos campos disponíveis no objeto Período no Lightning Scheduler e uma nota de versão para um novo valor da lista de opções no campo `JobType` do objeto CronJobDetail.

Objetos novos e alterados **na página 557**
Adicionada uma nota de versão para o campo `IsTimeSheetEnabled` no objeto MobileFieldServiceSettings.

Escrever com estilo no Editor de rich text
Adicionado o estilo de atributo `background-image` à lista de estilos proibidos.

Receber as melhores previsões de dois modelos diferentes (piloto)
Adicionada a designação (Piloto) a esse recurso.

19 de agosto de 2019

Notas da versão do Salesforce Winter '20
Notas da versão da visualização publicadas.

Seu feedback é importante

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

- **Trailblazer Community** – publique seu feedback no grupo Trailblazers de preparo para a versão. Para nos ajudar a rastrear e responder a seu feedback, use uma hashtag que indique a versão, como #FeedbackWinter20.
- **Formulários de feedback** — Enquanto estiver utilizando a documentação de Ajuda do Salesforce, as notas de versão ou os guias do desenvolvedor, procure o formulário de feedback e dê um voto positivo ou negativo. Adicione comentários, se for o caso.
- **Twitter** — Se você seguir @salesforcedocs no Twitter, receberá avisos sempre que publicarmos uma nova documentação ou fizermos atualizações significativas na documentação existente. Siga-nos no Twitter em @salesforcedocs.

Como e quando os recursos ficam disponíveis?

Alguns recursos do Winter '20 afetarão todos os usuários imediatamente após a ativação da versão. Considere a possibilidade de comunicar essas alterações com antecedência aos usuários para que eles estejam preparados. Outros recursos requerem ação direta de um administrador para que os usuários possam se beneficiar da nova funcionalidade.

Navegadores suportados

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

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Navegadores compatíveis com o Lightning Experience	✅			
Garantir que usuários do Lightning Experience no IE11 não consigam acessar o Salesforce Classic	✅			
Navegadores compatíveis com o Salesforce Classic	✅			
Navegadores compatíveis com o Einstein Analytics	✅			

Salesforce em geral

O Lightning Experience está permanentemente habilitado quando está ativado, e ajudamos a guiar sua transição para a nova interface com mais ferramentas e prompts no aplicativo. Além disso, oferecemos mais maneiras de engajar e guiar seus usuários no Lightning Experience com orientação no aplicativo. Obtenha mais controle do que seus usuários veem nos Menus de ajuda. Acesse a lixeira no Lightning Experience. Organize registros e modos de exibição de lista por tópico com novos temas e filtros de tópico. Refine ações em massa em listas com termos de pesquisa e filtros rápidos. Economize tinta com listas imprimíveis condensadas. Diga olá ao Einstein Search, uma maneira mais inteligente e personalizada de trabalhar no Salesforce. Obtenha mais percepções e mais maneiras de gerenciar

pesquisas com Pesquisas do Salesforce. Otimize o agendamento com mais ferramentas para gerenciar recursos e compromissos simultâneos no Lightning Scheduler. Mantenha seus dados seguros com um hub de atualização de segurança aprimorado. Simplifique o modo como seu processo é documentado com mais ferramentas de rastreamento e gerenciamento. Mantenha seu fluxo de trabalho com diálogos exibidos apenas na guia em que foram abertos e personalize as cores do ícone de utilitário nos Aplicativos de console do Lightning.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Transição do Lightning Experience: Atualização crítica, prompts e ferramentas				
Ativar a atualização crítica do Lightning Experience agora ativa a partir de 7 de janeiro de 2020		✅		
Lightning Experience passou a ser um item permanente no Salesforce		✅		
Experiência do usuário padrão após a ativação do Lightning Experience		✅		
Obter orientação para preparar sua organização para o Lightning Experience		✅		
Use a verificação de prontidão para conduzir sua transição do Lightning Experience		✅		
Conversor de configuração do Lightning Experience: Verificar e preparar páginas do Visualforce, URLs embutidos em código, pacotes do AppExchange e muito mais				
Manter seus URLs ativos no Lightning Experience (beta)		✅		
Garantir que seus pacotes do AppExchange estejam prontos para o Lightning Experience (beta)		✅		
Guia Ações e botões (disponível ao público em geral)		✅		
Converter alertas em JavaScript em componentes do Lightning		✅		
Visualizar resultados da verificação no Conversor de configuração, não no email		✅		
Acessar as ferramentas de transição do Lightning Experience em organizações de Government Cloud				
Engajamento do Lightning Experience: avisos e menu de ajuda				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Adicionar orientação no aplicativo para descoberta e adoção de recursos (disponível ao público em geral)			✅	
Controlar quais links do menu de ajuda aparecem para os usuários			✅	
Adicionar URLs mais longos ao seu menu de Ajuda personalizado		✅		
Novo link Desfazer na mensagem Excluir registro	✅			
Acessar a lixeira no Lightning Experience	✅			
Alinhar seus modos de exibição de lista aos filtros de tópico	✅			
Visualizar registros por tópico na página de detalhes do tópico	✅			
Ser preciso com ações em massa em resultados da pesquisa e filtros rápidos	✅			
Economizar tinta e papel com a visualização imprimível para listas	✅			
Navegar diretamente para um aplicativo		✅		
Pesquisar				
Aumentar a produtividade com resultados da pesquisa personalizados (beta)			✅	
Abrir a caixa de pesquisa com resultados instantâneos aprimorados (beta)			✅	
Criar relatórios instantâneos com todos os filtros certos usando a Pesquisa conversacional (beta)			✅	
Localizar o registro certo mais rapidamente com o resultado recomendado (beta)			✅	
Colocar o profissional no perfil com os layouts de resultados da pesquisa específicos do perfil (beta)			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos		✅		
Itens da barra de navegação não determinam mais os principais resultados da pesquisa		✅		
Salesforce Surveys: Integração fácil, mais controles e melhor análise				
Obtenha percepções sobre casos de suporte		✅		
Impulsionar campanhas de marketing com pesquisas	✅			
Automatize convites para pesquisa com o Criador de processos		✅		
Exibir pontuações fornecidas pelo cliente para um registro em particular (piloto)		✅		
Atribuir tópicos a pesquisas		✅		
Capacitar os proprietários da pesquisa para gerenciar respostas			✅	
Ir mais rápido com pesquisas de amostra			✅	
Exportar respostas para percepções detalhadas	✅			
Analisar respostas à pesquisa sem esforço	✅			
Escolher se seus participantes veem a página de boas-vindas	✅			
Alternar entre versões de pesquisa com um clique	✅			
Visualizar convites e respostas associados a registros		✅		
Permitir que os participantes autenticados respondam			✅	
Lightning Scheduler: Agendamento simultâneo e de vários recursos				
Agendar compromissos em grupo com o agendamento de vários recursos			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Aprimorar a eficiência com o agendamento concomitante			✅	
Agendar rapidamente compromissos internacionais			✅	
Integrar preparação para reunião e tempo de viagem ao agendamento de compromisso			✅	
Fornecer feedback à Salesforce com um formulário revisado	✅			
Acompanhar as atualizações de segurança no novo hub		✅		
Gerenciar contatos de segurança para sua organização			✅	
Console				
Continuar trabalhando com diálogos focados em guia (atualização crítica)	✅			
Personalizar as cores de ícone de utilitário com as novas APIs JavaScript do console do Lightning		✅		
Procurar arquivos, não sua caixa de entrada, em busca de relatórios do Optimizer		✅		
Acessar o Salesforce usando o Safari em dispositivos iPad (beta)	✅			
Nova aparência da configuração do Optimizer		✅		
O tipo de elemento da entidade do objeto TopicAssignment foi alterado		✅		

Aplicativo móvel

Com nossas atualizações móveis mais recentes, os usuários podem aproveitar o Lightning Experience que já conhecem em desktop, otimizado para o novo aplicativo Salesforce móvel a partir da semana de 14 de outubro de 2019. O Mobile Publisher recebe notificações personalizadas, vinculação profunda e outros recursos importantes que os administradores podem usar para personalizar a experiência móvel para os usuários. Em todo o nosso portfólio móvel, os administradores têm ainda mais poder para personalizar a experiência móvel e criar uma experiência unificada do Salesforce para os usuários.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Tudo o que há de novo no aplicativo Salesforce			✅	
Aplicativo Salesforce: Bem-vindo ao novo aplicativo Salesforce móvel				
O novo aplicativo Salesforce móvel: Começar a usar				
Atualize com facilidade usando o novo Início rápido do aplicativo Salesforce móvel		✅		
Mude sem complicações com a documentação do novo aplicativo Salesforce móvel		✅		
Desbloqueie opções de configuração móveis no Criador de aplicativo Lightning			✅	
Oferecer a seus usuários acesso ao novo aplicativo Salesforce móvel			✅	
O novo aplicativo Salesforce móvel: Situe-se				
Faça a transição de modo aprimorado para o novo aplicativo móvel com itens de navegação familiares			✅	
Situe-se mais rapidamente com a barra de navegação para uso com o polegar			✅	
Localize ações em um novo local e obtenha-as de uma nova maneira			✅	
Inicie nos aplicativos do Lightning Experience com o Iniciador de aplicativos móveis			✅	
Faça mais em páginas de registro com novos estilos e componentes			✅	
Alterne entre contas, forneça feedback e obtenha ajuda no menu do perfil			✅	
O novo aplicativo Salesforce móvel: Personalize a experiência de seus usuários				
Oferecer a seus usuários páginas de registro personalizadas no telefone deles		✅		
Mostre ou oculte componentes da página de registro por dispositivo		✅		
Torne seus aplicativos do Lightning acessíveis em telefone, desktop ou ambos		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Einstein Analytics no aplicativo Salesforce: interações mais eficientes				
Interaja com os painéis do Einstein Analytics no aplicativo Salesforce móvel				
Acesse os painéis do Einstein Analytics usando links no Salesforce para iOS				
Seus painéis favoritos estão a um toque de distância no Salesforce para iOS				
Pesquise painéis do Einstein Analytics no Salesforce para iOS				
Proteja seu aplicativo Salesforce com segurança móvel aprimorada				✅
Aplicativo Salesforce: Outros aprimoramentos				
Os requisitos de aplicativo do Salesforce mudaram	✅			
Componentes de lista e lista relacionada são otimizados para o novo aplicativo Salesforce móvel	✅			
Dar aos usuários acesso ao componente do Twitter no novo aplicativo Salesforce móvel	✅			
Oferecer suporte a mais casos de negócios da equipe da conta em qualquer lugar			✅	
Veja mais campos no painel de destaques do registro	✅			
Ver mais detalhes do registro quando quiser (e não quando não quiser)	✅			
Localize facilmente relatórios e painéis com listas familiares			✅	
Gerencie as configurações de entrega para notificações padrão com o Criador de notificações			✅	
Envie notificações personalizadas com o Flow Builder			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Abra links do Salesforce no Safari em seu iPad				
Mobile Publisher				
Manter os usuários informados com notificação por push personalizadas para iOS e Android			✅	
Acessar funcionalidades nativas para uma experiência de usuário aprimorada			✅	
Configurar a vinculação profunda para uma experiência no aplicativo			✅	
Baixar e compartilhar o Salesforce Files para acesso em qualquer lugar	✅			
Levar usuários diretamente para seu aplicativo com AppLinks para Android	✅			

Essentials

Confira nossa nova série de vídeos para obter dicas rápidas de 1 minuto e aproveitar ao máximo sua assinatura do Salesforce. Remodelamos alguns fluxos de configuração mais focados em serviço para tornar sua configuração ainda mais fácil (e mais divertida!). Oferecer uma olhada nas outras alterações em Sales e Service usando o novo filtro Essentials para encontrar as atualizações relevantes para você.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Conhecer o Essentials, um minuto por vez	✅			
Configurar seu email e seus casos sociais com fluxos de configuração remodelados	✅			
Ver alterações em vendas e serviço com um filtro do Essentials	✅			

Vendas

Crie ritmos de vendas que se ramifiquem para etapas com base nos resultados da chamada. Relate fatores do modelo de pontuação da oportunidade e use as Previsões do Einstein com previsões trimestrais. Use campos personalizados, acionadores e regras de fluxo de trabalho com equipes de conta e funções de contato da oportunidade. Controle o que a Captura de atividades do Einstein captura e

sincroniza. Aproveite as melhorias a integrações de email para Google e Microsoft. Permita que clientes e parceiros façam pagamentos de maneira mais fácil e segura com o componente de pagamento Salesforce Billing. E obtenha percepções sobre os padrões de engajamento com o conjunto de dados de atividade do Pardot.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
High Velocity Sales				
Alterar seu esforço de vendas com base nos resultados da chamada	✅			
Relatório do High Velocity Sales: melhorias do relatório operacional e painéis do Einstein Analytics				
Consultar Visão geral de ritmos de vendas e desempenho do representante (beta)	✅			
Ver mais informações em relatórios de ritmos de vendas			✅	
Priorizar registros com pontuações de terceiros na Fila de trabalho			✅	
Configurar mais em Configuração do High Velocity Sales			✅	
Mais usuários podem remover destinos do ritmo de vendas	✅			
Ver quem está trabalhando em um cliente potencial em um ritmo de vendas			✅	
Avaliar o sucesso do engajamento das etapas do ritmo de vendas			✅	
Usar rich text para roteiros de chamada			✅	
Outros aprimoramentos no High Velocity Sales			✅	
Sales Cloud Einstein				
Pontuação de oportunidades do Einstein				
Adicionar pontuações de oportunidade a relatórios padrão	✅			
Adicionar fatores de modelo a tipos de relatórios personalizados da oportunidade			✅	
Usar a API SOAP para acessar informações sobre o modelo de pontuação de oportunidade			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Einstein Forecasting			✅	
Pontuação de leads do Einstein: Controlar quais leads pontuar			✅	
Contatos automatizados do Einstein	✅			
Captura de atividades do Einstein			✅	
Principais recursos de vendas				
Contatos			✅	
Contas			✅	
Cotas	✅			
Oportunidades				
Classificar os produtos em oportunidades como quiser no Lightning Experience	✅			
Adicionar produtos a oportunidades mais rápido no Lightning Experience			✅	
Deixar a Quantidade do produto cuidar de si mesma quando os representantes de vendas trabalham com oportunidades			✅	
Ver oportunidades de propriedade da sua equipe com um clique no Lightning Experience	✅			
Previsões colaborativas			✅	
Gerenciamento de território Enterprise				
Aprimorar os relatórios de atividades com detalhes do território	✅			
Requisitos de permissão para atribuir territórios que mudaram			✅	
Entradas do catálogo de preços	✅			
Caminho			✅	
Outras alterações nos recursos centrais de vendas				
Saber quem vê o que em equipes de oportunidade e conta no Lightning Experience	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Ações em nível de linha adicionadas à lista relacionada Programações para produtos da oportunidade	✅			
Ação em nível de linha adicionada à lista relacionada Contatos relacionados a contas	✅			
Ativar o compartilhamento de conta manual no gerenciamento de território Enterprise (atualização crítica anteriormente liberada)			✅	
A Previsão personalizável está sendo descontinuada		✅		
O Gerenciamento de território original está sendo descontinuado		✅		
Trabalhar sem interrupção durante a migração para o Gerenciamento de território Enterprise				✅
Recursos de produtividade				
Captura de atividades do Einstein				
Controlar se deseja capturar dados de email com a Captura de atividades do Einstein			✅	
Obter clareza sobre quem é elegível para adicionar uma configuração de Captura de atividades do Einstein		✅		
Impedir que eventos específicos sejam sincronizados com a Captura de atividades do Einstein	✅			
Sincronizar eventos repetidos entre contas do Salesforce e da Microsoft com a Captura de atividades do Einstein			✅	
Ser notificado quando suas conexões da conta precisam de atenção	✅			
Sincronização de eventos aprimorada	✅			
Alteração na concessão de armazenamento de dados da Captura de atividades do Einstein		✅		
O painel de atividades não mostra mais contas e oportunidades por usuários		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Experiência de email				
Aprimorar sua comunicação com emails de lista para usuários da Comunidade de clientes e de parceiros	✅			
Localizar anexos de arquivo de email com um clique	✅			
Adicionar imagens em linha a emails rapidamente	✅			
Adicionar tabelas a emails sem perder estilos	✅			
Definir sua fonte de email padrão	✅			
Melhorar a segurança de email com chaves DKIM remodeladas (atualização crítica, imposta)		✅		
Preparar-se para a internacionalização de endereço de email na versão Summer '20			✅	
Obter flexibilidade com os campos de email Para, CC e CCO	✅			
Modelos de email				
Mostrar mais estilo em modelos de email	✅			
Adicionar uma assinatura a modelos de email	✅			
Localizar modelos de email importantes rapidamente	✅			
Restringir o uso de modelos de email baseados em HTML do Salesforce Classic aos navegadores seguros (atualização crítica, imposta)		✅		
Atividades				
Localizar atividades arquivadas mais rápido	✅			
Verificar e rolar na linha do tempo da atividade	✅			
Concluir tarefas com um único clique	✅			
Lightning Dialer	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Aplicativo Inbox	✅			
Calendário				
Encontrar um horário que funcione para todos na visualização de disponibilidade			✅	
Abrir sua visualização de calendário favorita com um clique	✅			
Ver mais detalhes de evento mais rapidamente	✅			
Integração com o Google				
Integração ao Gmail™				
Receber lembretes para registrar emails do Gmail no Salesforce	✅			
Rastrear emails no Gmail automaticamente	✅			
Economizar tempo ao visualizar detalhes de rastreamento no Gmail	✅			
Fazer mais com emails agendados	✅			
Ver os tipos de objeto acessados com maior frequência no Gmail	✅			
Ver registros mais relevantes combinados com um email no Gmail	✅			
Lightning Sync para Google	✅			
Integração com a Microsoft®				
Integração com o Outlook®				
Ver os tipos de objeto acessados com maior frequência no Outlook	✅			
Ver registros mais relevantes combinados com um email no Outlook	✅			
Lightning Sync para Microsoft® Exchange®				
Sincronização de evento aprimorada	✅			
Serviço interrompido em outubro de 2020 para alguns usuários do Lightning Sync no Microsoft Office 365			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Salesforce CPQ and Billing				
Salesforce CPQ				
Ver com que frequência os representantes de vendas usam a orientação de precificação	✅			
Cotação de produtos de assinatura divididos proporcionalmente com mais precisão	✅			
Outras alterações no Salesforce CPQ	✅			
Salesforce Billing				
Salesforce Billing: Salvar cartões de crédito e aceitar pagamentos em comunidades e páginas do Lightning	✅			
Novos requisitos de permissões para usuários não administradores	✅			
Pardot				
Explorar dados de atividade e cliente potencial combinados no B2B Marketing Analytics	✅			
Os conjuntos de dados foram transferidos para o B2B Marketing Analytics 2.0	✅			
Reutilizar conteúdo em emails de campanha com snippets			✅	
Personalizar o conteúdo de marketing no Gerenciador de objetos			✅	
Aprofundar-se nos registros da conta com painéis do histórico de engajamento			✅	
Localizar mais tipos de dados no histórico de engajamento				
Descobrir quais ativos fazem mais sentido para os clientes potenciais			✅	
Agrupar relatórios de cliente potencial por pontuação de comportamento	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Obter apenas o lead do Einstein ou as pontuações de comportamento de que você precisa			✅	
Revisar percepções da campanha em um relatório personalizado	✅			
Outras alterações no Sales Cloud				
Data.com Prospector e Data.com Clean estão sendo descontinuados			✅	
Gerenciar as configurações de entrega para recursos do Sales Cloud			✅	
Rotear canais de mensagens com Omni-Channel	✅			

Serviço

Economize o tempo de seus agentes e encante seus clientes com as várias atualizações que fizemos no Service. Ajude seus agentes a resolver casos mais rapidamente com artigos recomendados. Capacite seus funcionários móveis do Field Service para que registrem o horário em qualquer lugar. Envie artigos do Knowledge por mais canais. Antes de aceitar um chat, permita que os agentes vejam os detalhes pré-chat e as páginas visitadas. Permita que os agentes lidem com os casos certos primeiro com a Prioridade do roteamento secundário. Melhore a produtividade dos agentes com uma experiência de email aprimorada no feed do caso. Descubra o que os clientes pensam enviando automaticamente uma pesquisa quando um caso for fechado. Integre mecanismos de processamento de linguagem natural de terceiros a seus bots do Einstein.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Einstein para serviço				
Bots do Einstein				
Encerrar chats de bot automaticamente			✅	
Entregar facilmente artigos do Knowledge a seus clientes			✅	
Melhorar as transferências do bot confirmando a disponibilidade do agente			✅	
Melhorar suas habilidades com o carrossel de ajuda de configuração de bots			✅	
Classificação de caso do Einstein				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Aplicar automaticamente valores previstos do Einstein a casos com o Roteamento de caso do Einstein			✅	
Identificar que alterações o Einstein fez			✅	
Executar regras após o Einstein fazer alterações			✅	
Entender como a classificação de caso do Einstein eficaz é para seus agentes		✅		
Ver as recomendações do Einstein sem atraso		✅		
Field Service				
Registrar horas em qualquer lugar com os quadros de horários móveis (beta)			✅	
Manter-se em forma com a verificação de integridade (beta)		✅		
Agendar compromissos de serviço mais inteligentes com regras de trabalho de correspondência estendidas			✅	
Mapear seus relatórios com ícones e cores			✅	
Alternar rapidamente políticas de agendamento de gerenciamento de equipe	✅			
Criar confiança com seus clientes com contratos de serviço e itens de linha de contrato em comunidades			✅	
Aproveitar ações rápidas para contratos de serviço e itens de linha de contrato			✅	
Estender o acesso a contratos de serviço com regras de compartilhamento baseadas em critérios			✅	
Filtrar informações na lista relacionada de ativos em contas		✅		
Melhorias de desempenho para o Field Service		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Canais				
Email: Pesquisas de contato, modo de popout para acoplado, emails recolhíveis, modelos de email responsivos				
Encontrar a pessoa certa para enviar um email com pesquisas de contato no Lightning Experience	✅			
Aumentar a área da tela com emails recolhidos em feed de caso no Lightning Experience	✅			
Escrever emails no Compositor de emails acoplado	✅			
Encantar os clientes com modelos de email responsivos			✅	
Saiba quando você tentar integrar uma imagem grande demais	✅			
Mensagens				
Conectar-se a seus clientes com o WhatsApp (piloto)			✅	
Conectar-se a seus clientes com o WeChat (piloto)			✅	
Iniciar uma conversa usando uma Página de detalhes do contato			✅	
Limpar sessões pendentes com um clique			✅	
Executar relatórios padrão para conversas			✅	
Criar listas relacionadas de sessão do Messaging na página de detalhes do contato			✅	
Vincular rapidamente interações com as pessoas certas (beta)			✅	
Bate-papo				
Visualizar rapidamente informações do cliente antes de conversar por chat			✅	
Enviar clientes a um agente específico com Omni-Channel			✅	
Visualizar arquivos na janela de chat			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Levar o Chatter para a conversa			✅	
Rastrear conversas no feed do caso			✅	
Atendimento ao cliente social				
Responder aos clientes mais rapidamente com Ação rápida social para leads		✅		
Responder a comentários do Instagram no Lightning Experience		✅		
Migrar as publicações sociais do Facebook de IDs no escopo do aplicativo para IDs no escopo da página		✅		
Vinculação de objeto de canal		✅		
Serviço integrado para aplicativos móveis		✅		
Serviço integrado para Web				
Dar mais controles aos agentes com eventos personalizados para chat			✅	
Interagir com clientes de idiomas com leitura da direita para a esquerda no chat (beta)			✅	
Visualizar rótulos da página inicial do compromisso			✅	
Knowledge				
Distribuir conhecimento amplamente em mais canais			✅	
Encontrar mais artigos nos modos de exibição de lista	✅			
Refinar o acesso a artigos de rascunho e arquivados	✅			
Manter o acesso a arquivos anexos ao migrar para o Lightning Knowledge		✅		
Escrever com estilo no Editor de rich text	✅			
Definir destinos para links inteligentes do Lightning				
Excluir artigos de mais locais			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Roteamento				
Ignorar a codificação ao configurar atributos para roteamento baseado em habilidades (disponível ao público em geral)			✓	
Permitir que seus agentes lidem com os casos certos primeiro			✓	
Usar roteamento de Omni-Channel no Sales Cloud	✓			
Pesquisar grupos públicos		✓		
Ver o status do agente com um widget codificado por cores	✓			
Dar os clientes do chat o tempo de espera estimado (beta)			✓	
Gerenciamento de caso				
Casos				
Configurar a visibilidade pública e privada de itens de feed no Feed do caso no Lightning Experience	✓			
Saber quando você tem itens de feed não lidos no feed do caso				✓
Saber quando os comentários do caso são privados	✓			
Classificar itens de feed do mais antigo ao mais novo	✓			
Economizar um clique expandindo todas as publicações	✓			
Enviar pesquisas para casos			✓	
Componentes Acordeão e Registro relacionado compatíveis com a página de Registro de caso no telefone			✓	
Atender o telefone enquanto trabalhar com diálogos	✓			
Selecionar Chat como um canal para textos rápidos	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Fluxo do Lightning para serviço				
Exigir uma implantação e mostrar as ações certas (atualização crítica)	✅			
Adicionar fluxos iniciados automaticamente à lista de tarefas de seus agentes	✅			
Ver fluxos pausados sem bloquear sua lista	✅			

Análise de dados

O Analytics inclui Relatórios e painéis, o Einstein Analytics e o Einstein Discovery. O número e o escopo de recursos do Analytics na versão Winter '20 vão encantá-lo. O recurso de escrever fórmulas em nível de linha diretamente no criador de relatórios do Lightning está disponível ao público em geral. Escreva pontuações de previsão do Einstein Discovery automaticamente para campos do Salesforce selecionados sem escrever código. A nova página inicial do Analytics é sua barra de inicialização personalizada para localizar, marcar como favorito, organizar e interagir com os ativos e as percepções mais importantes para você. Sem sair do aplicativo Salesforce móvel, realize muitas tarefas importantes do Einstein Analytics, de visualizar painéis em tela inteira a adicionar favoritos. E muito mais.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Relatórios e painéis				
Avaliar cada registro em relatórios com fórmulas em nível de linha (disponível ao público em geral)	✅			
Filtrar relatórios usando comparações de campo com filtros campo a campo (beta)			✅	
Suporte para idiomas com leitura da direita para a esquerda para relatórios e painéis (beta)	✅			
Contar valores únicos nos resultados do relatório (beta)			✅	
Ler facilmente campos de texto longos com quebra de linha em resultados de relatório	✅			
Mostrar detalhes do território em relatórios de atividades	✅			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Suporte à equipe da conta adicionado a relatórios e painéis	✅			
Einstein Analytics				
Configuração e integração de dados				
Familiarizar-se com a configuração com o aprendizado guiado no aplicativo			✅	
A sincronização de dados está ativada por padrão em novas organizações do Analytics		✅		
Lembretes de programação da sincronização de dados ajudam você a manter seus dados atualizados		✅		
Sincronizar mais dados por meio de conexões com o Snowflake Computing e o Amazon S3		✅		
Capturar os dados mais recentes mais rapidamente			✅	
Identificar usuários não cobertos pela herança de compartilhamento			✅	
O editor de receita foi renomeado como Prep de dados	✅			
Preencha seus dados prevendo valores ausentes	✅			
Converter colunas em dimensões e datas	✅			
Padronizar formatos de data em seus conjuntos de dados	✅			
Obter os dados certos com filtros de receita mais flexíveis	✅			
Gerenciar receitas e fluxos de dados mais facilmente	✅			
O Analytics aplica segurança a conjuntos de dados exportados para o Einstein Discovery	✅			
Tornar os conjuntos de dados mais seguros com predicados de segurança mais longos	✅			
Aplicativos e modelos pré-construídos				

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Reforçar seus dados de vendas com o Einstein Discovery para Sales Analytics		✅		
Tornar as previsões do Einstein Discovery mais precisas com o modelo de Análise de precisão		✅		
Criar a versão mais recente do aplicativo Einstein Adoption Analytics sem instalar um pacote gerenciado		✅		
Criação de aplicativos				
Exibir subtotais e totais gerais em tabelas (beta)				
Comparar métricas com referenciais qualitativos com quadros com marcadores	✅			
Usar valores de string em fórmulas no editor Comparar coluna da tabela		✅		
Aplicar formatação condicional a dimensões calculadas		✅		
Formatar os números da sua maneira em todos os gráficos e tabelas		✅		
Explorar dados do Salesforce diretamente, sem conjuntos de dados		✅		
O designer clássico do Einstein Analytics está sendo descontinuado	✅			
Etapas em painéis agora se chamam consultas		✅		
Criar consultas personalizadas com valores definidos pelo usuário				
Visualizar seus vídeos de integração personalizados no Designer de painéis		✅		
Calcular subtotais e totais gerais com o modificador rollup e a função grouping() no SAQL		✅		
Fazer backup e restaurar seus lenses, fluxos de dados e painéis do Analytics com o histórico de versões do ativo		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Listar e obter visualizações salvas e executar várias consultas com o SDK do Analytics Web		✅		
Obter e definir estados do painel com o SDK da Web do Analytics		✅		
Dar a seus componentes do Lightning o poder do SDK do Modelo de análise		✅		
Habilitar CDN para carregar o Einstein Analytics mais rapidamente			✅	
Einstein Discovery				
Implante previsões a registros do Salesforce Records sem escrever código (disponível ao público em geral)		✅		
Receber as melhores previsões de dois modelos diferentes (piloto)		✅		
Monitorar a precisão de modelos implantados em tempo real (disponível ao público em geral)		✅		
Melhorar seus modelos comparando métricas		✅		
Melhorar a precisão do modelo com limites de destino		✅		
Acelerar a criação de histórias com a configuração automatizada		✅		
Melhore suas previsões analisando a precisão ao longo do tempo		✅		
Visualizar o desempenho do modelo com um gráfico de resíduos		✅		
Remover variáveis com viés de seu modelo		✅		
Acelerar a criação de histórias para percepções apenas descritivas		✅		
Atualizar suas histórias com atualizações do conjunto de dados		✅		
Processar mais dados de relatório com o Einstein Data Insights		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Criar histórias usando conjuntos de dados com predicados		✅		
Exibir previsões do Einstein Discovery em páginas da comunidade do Lightning Experience		✅		
Personalizar a aparência das previsões do Einstein Discovery em páginas de registro do Lightning Experience		✅		
Obter previsões do Einstein no Apex code		✅		
Descontinuação do Einstein Discovery Classic		✅		
Análise para todos				
Chegar às percepções relevantes mais rapidamente com a página inicial do Analytics	✅			
Jornada pelo aprendizado guiado e rastreie seu progresso no centro de aprendizado	✅			
Assinar atualizações de email nas métricas principais (beta)			✅	
Aprender mais no Studio com o aplicativo Learning Adventure	✅			
Publicar painéis e lenses para slides do Quip			✅	
Visualizar antes de imprimir ou salvar painéis como PDFs	✅			
Abrir registros dos Painéis do Einstein Analytics nas guias da página do Lightning		✅		
Aplicativos móveis	✅			

Comunidades

Crie, organize e publique conteúdo no Salesforce com o Salesforce CMS, agora disponível ao público em geral. Tenha mais controle sobre quem pode publicar e editar uma comunidade com controle de acesso em Espaços de trabalho. E dê acesso a usuários da comunidade não autenticados enquanto sabe que o Salesforce está mantendo seus dados seguros.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Salesforce CMS				
Aproveitar o poder do Salesforce CMS (disponível ao público em geral)		✓		
Assumir controle de como você exibe seu conteúdo personalizado do CMS do Salesforce		✓		
Adicionar idiomas a seus espaços de trabalho do Salesforce CMS			✓	
Trabalhar com conteúdo traduzido no CMS do Salesforce		✓		
Comunidades do Lightning				
Atualizar sua comunidade do Lightning para o modelo mais recente			✓	
Quebrar o molde com layouts flexíveis		✓		
Gerenciar colaboradores e suas funções no Builder		✓		
Configurar as variações do menu de navegação	✓			
Obter limites de caracteres mais claros em perguntas	✓			
Aproveitar uma navegação melhor entre tópicos e detalhes	✓			
Tornar os arquivos em registros visíveis aos clientes	✓			
Criar e atribuir muitos públicos de uma só vez usando APIs (piloto)				✓
Delegar gerenciamento de conjuntos de permissões		✓		
Facilitar a criação de novos usuários para administradores delegados		✓		
Ampliar seus horizontes com mais controle de largura		✓		
Melhorar o rastreamento com o novo padrão do Google Analytics™		✓		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Receber aviso antes de mudar de modelo de comunidade		✅		
Personalizar equipes de conta para aprimorar a venda em equipe			✅	
Definir a ordem de produtos em oportunidades e cotações	✅			
Ações em nível de linha adicionadas à lista relacionada Programações para produtos da oportunidade	✅			
Filtrar oportunidades pertencentes à sua equipe com um clique	✅			
Obter percepções sobre acesso de membros da equipe de oportunidades e conta	✅			
Componentes do Lightning no Community Builder				
Usar menus de bloco para alegrar sua comunidade (disponível ao público em geral)		✅		
Personalizar o cabeçalho do componente da lista de registros		✅		
Ocultar imagens do perfil do usuário		✅		
Exibir previsões do Einstein Discovery em páginas da comunidade do Lightning Experience		✅		
Variações de componentes e da página de detalhes do caso estão sendo descontinuadas na versão Winter '20		✅		
Desviar mais casos com o componente atualizado de desvio de caso		✅		
Segurança do usuário convidado				
Proteger o acesso ao registro pelos usuários convidados com uma nova configuração **(Lançamento atrasado)**			✅	
Definir padrões organizacionais como privados para usuários convidados **(Lançamento atrasado)**			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Gerenciar a visibilidade de usuários convidados e comunidade			✅	
Ver todos os usuários e outras permissões desativados em perfis de usuário convidado (atualização de segurança)		✅		
Atribuir automaticamente registros criados por usuários convidados a um proprietário padrão (atualização de segurança)			✅	
Proteger o modelo de compartilhamento e padrões organizacionais dos usuários convidados (atualização de segurança)			✅	
Usar regras de compartilhamento para conceder acesso ao registro a usuários convidados (Lançamento atrasado)			✅	
Compartilhamento e segurança				
Visibilidade do usuário do portal e da comunidade desativada por padrão em novas organizações		✅		
Bloquear determinados campos no registro do usuário para organizações com comunidades e portais (atualização de segurança e crítica, imposta)			✅	
Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS em comunidades e sites (atualização crítica, imposta)			✅	
Restringir o uso de perfis externos padrão para autorregistro e atribuição a usuários (atualização crítica e de segurança, imposta)			✅	
Configurar confirmações de endereço de email para comunidades do Lightning			✅	
Personalizar o modo como os usuários registram seus métodos de verificação de identidade		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Tornar suas permissões do usuário da comunidade mais rígidas		✅		
Definir níveis de acesso externo para mais objetos padrão (disponível ao público em geral)		✅		
Outras alterações em comunidades				
Alteração de nome de espaços de trabalho e minhas comunidades no Builder		✅		
Usar atributos nos Componentes da Web do Lightning com confiança		✅		
Melhorar a privacidade do usuário da comunidade usando apelidos em mensagens privadas		✅		
Gerenciar configurações de entrega para o Chatter			✅	
Definir a visibilidade de itens de feed em um feed do caso	✅			

Chatter

Experimente limites de caracteres mais claros em perguntas. Defina a visibilidade do item do feed do caso como pública ou privada. Aceite visualizar mais informações sobre o feed do registro ou ignorá-las no novo aplicativo Salesforce móvel.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Obter limites de caracteres mais claros em perguntas	✅			
Definir a visibilidade de itens de feed em um feed do caso	✅			
Ver mais detalhes do registro quando quiser (e não quando não quiser)	✅			
Gerenciar configurações de entrega para o Chatter			✅	

Arquivos

Aprimoramos a maneira como os arquivos são tratados em registros. Os arquivos podem herdar as configurações de compartilhamento dos registros aos quais estão associados. Você pode remover um arquivo de um registro sem excluí-lo do Salesforce. Organizações com comunidades podem permitir que os clientes vejam arquivos em registros.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Definir compartilhamento de arquivo para herdar configurações de registro			✅	
Remover um arquivo de um registro sem excluí-lo de todos os lugares	✅			
Tornar os arquivos em registros visíveis aos clientes em comunidades	✅			

Setores

Nossas soluções do Salesforce estáveis específicas do setor agora incluem o Manufacturing Cloud, que ajuda a rastrear processos de produção e vendas, e o Consumer Goods Cloud, que o ajuda a ficar à frente do gerenciamento de estoque em suas lojas. Enquanto isso, o Financial Services Cloud adiciona novas maneiras de cuidar de seus clientes de hipoteca, enquanto o Health Cloud oferece conexões melhores com profissionais da saúde e pacientes.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Manufacturing Cloud: negócios simplificados com acordos de vendas e previsões de conta (disponível ao público em geral)				
Acordos de vendas: seu centro para negociações comerciais				
Integrar sua experiência de vendas com acordos de vendas			✅	
Usar suas próprias métricas para rastrear requisitos variados			✅	
Escolher métricas para termos do acordo			✅	
Automatizar as atualizações da quantidade real por meio de pedidos e contratos			✅	
Recalcular efetivos para acordos de vendas com um único clique			✅	
Gerenciar uma única versão ativa do acordo de vendas por meio de várias revisões			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Planejar com antecedência e renovar seus acordos de vendas			✅	
Melhorar a colaboração com os parceiros com o Modelo de comunidade do parceiro de fabricação			✅	
Receber notificações oportunas e personalizadas com ações sugeridas			✅	
Previsões de conta: manter-se à frente da curva com previsões precisas e holísticas				
Gerar e exibir previsões progressivas automaticamente			✅	
Planejar ajustes manuais em previsões conforme o período de planejamento de sua empresa			✅	
Usar o Criador de fórmula para criar várias fórmulas para previsões			✅	
Escolha métricas para previsões de conta			✅	
Fornecer métricas de crescimento para cada conta para obter previsões personalizadas			✅	
Rastrear ajustes manuais para prever valores por vários usuários			✅	
Recalcular previsões durante o período de ajuste com um único clique			✅	
Receber notificações oportunas e personalizadas com ações sugeridas			✅	
Expandir seus negócios e simplificar as operações de vendas com o Einstein Analytics para Manufacturing			✅	
Manufacturing Cloud tem novos objetos		✅		
Consumer Goods Cloud: Crie conexões mais fortes em toda a cadeia de valor de bens do consumidor (disponível ao público em geral)				
Simplificar seus processos comerciais agrupando lojas similares, locais na loja e produtos			✅	
Planejar visitas eficazes à loja			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Melhorar suas vendas com auditorias de inventário			✅	
Maximizar vendas na loja com a Captura de pedidos móveis			✅	
Avaliar a eficácia de campanhas promocionais			✅	
Capturar dados de negócios exclusivos com tarefas personalizadas			✅	
Coletar percepções sobre seu negócio com pesquisas			✅	
Aumentar a precisão da auditoria e a produtividade com a Detecção de objetos do Einstein			✅	
Gerenciar territórios de vendas e otimizar rotas com SFMap			✅	
Execução do varejo tem novos objetos		✅		
Detectar objetos em imagens usando as APIs REST			✅	
Financial Services Cloud				
Hipoteca para Financial Services Cloud: Aprimoramentos do modelo de dados, fluxos padrão e componentes da tela (disponíveis ao público em geral)				
Capturar informações do mutuário com aprimoramentos do modelo de dados do Financial Services Cloud		✅		
Criar fluxos de aplicativo de hipoteca guiados com modelos de fluxo de hipoteca			✅	
Estender seus fluxos com componentes de tela de fluxo		✅		
MuleSoft: conectores Blend e Roostify		✅		
Documentar rastreamento e aprovações (disponível ao público em geral)			✅	
Seguro para Financial Services Cloud: Gerenciamento da política de negócios, portal para agentes independentes, componentes aprimorados e muito mais				
Proteger as informações sigilosas dos titulares da apólice			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Automatizar tarefas repetitivas para agentes de seguro com planos de ação			✅	
Ganhar visibilidade das apólices familiares dos titulares da apólice com resumos de totalização por pesquisa			✅	
Alertar os agentes sobre políticas e reivindicações			✅	
Dar a agentes independentes um impulso de produtividade com um portal repleto de recursos			✅	
Planejar e priorizar melhor com os Itens de ação de agente de seguro			✅	
Dar a agentes e gerentes uma solução de inteligência do cliente completa com o Einstein Analytics para Insurance			✅	
Componente de evento da vida pessoal: marcos de negócio, ações contextuais, filtros e muito mais			✅	
Organizar apólices por tipo			✅	
Lightning Scheduler: Otimizar o agendamento de compromissos do cliente			✅	
Aprofundar os relacionamentos com o cliente com estruturas de relacionamento de conta expandidas			✅	
Concentrar-se nos dados de serviços financeiros que mais importam com Analytics para Wealth Management			✅	
Refinar percepções do cliente com a nova versão do Analytics para Retail Banking			✅	
O Financial Services Cloud tem novos objetos		✅		
Campos de objeto de nuvem do Financial Services Cloud novos e alterados		✅		
		Health Cloud		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Inscrever os pacientes em programas e capturar seu consentimento				✅
Acompanhar os relacionamentos do provedor				✅
Conectar rapidamente pacientes ao provedor de saúde certo				✅
Usar o Lightning Scheduler para agendar consultas do profissional da saúde				✅
Simplificar as vendas de dispositivos médicos com acordos de vendas e previsão de conta (disponível ao público em geral)				✅
Eventos da vida: aprofundar e melhorar os relacionamentos com o paciente				
Obter percepções dos eventos da vida de um paciente			✅	
Ocultar tipos de eventos da vida confidenciais			✅	
Filtrar eventos da vida			✅	
Melhorar os resultados e aumentar o engajamento do paciente com o Einstein Analytics				✅
Atualização de segurança para gerenciamento de utilização				✅
Editar segurança em nível de campo para objetos do Health Cloud			✅	
O Health Cloud tem objetos novos e alterados		✅		

Personalização

Use filtros para previsões e comparações no Criador de previsões do Einstein. Configure páginas para o novo aplicativo Salesforce móvel com o Criador de aplicativo Lightning. Crie processos e fluxos melhores com mais blocos de construção.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Criador de previsões do Einstein				
Filtrar por comparação no Criador de previsões do Einstein			✓	
Lightning App Builder				
Personalizar páginas de registro do Lightning para o formato de telefone		✓		
Componentes de lista e lista relacionada são otimizados para o novo aplicativo Salesforce móvel	✓			
Selecionar um modelo de página do Lightning com base no formato		✓		
Visualizar os formatos com suporte na paleta de componentes		✓		
Visualizar atribuições de formato padrão do aplicativo no menu de Páginas		✓		
Definir as regras de visibilidade de componente em páginas de registro com base no dispositivo		✓		
Adicionar guias de componentes do Acordeão às suas páginas iniciais		✓		
Ver resultados da pesquisa mais rapidamente com o componente de Pontuação da experiência do cliente (piloto)			✓	
Adicionar tópicos a pesquisas			✓	
Definir regras de visibilidade do componente por formato mais facilmente com rótulos atualizados		✓		
Aprimoramento de mensagens e design dos componentes de espaço reservado		✓		
Mudanças nos rótulos de modelo da página da região fixada		✓		
Apresentar mais facilmente as páginas de registro do Criador de aplicativo Lightning		✓		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Aprovações				
Limites maiores para processos de aprovação		✅		
Gerenciar configurações de entrega para solicitações de aprovação			✅	
Next Best Action				
Chamar fluxos iniciados automaticamente de suas recomendações do Next Best Action		✅		
Criar modelos de estratégia e proteger estratégias como sua propriedade intelectual		✅		
Desfazer e refazer seu trabalho ao criar estratégias		✅		
Criar expressões para ramificações mais facilmente no Strategy Builder do Next Best Action		✅		
Dar um título às suas recomendações para facilitar a identificação		✅		
Exibir recomendações na página inicial do seu aplicativo		✅		
Fluxo do Lightning				
Flow Builder				
Adicionar componentes da Web do Lightning eficientes e de alto desempenho às suas telas de fluxo		✅		
Iniciar um fluxo em um cronograma		✅		
Configurar os elementos Obter registros e Telas sem criar variáveis		✅		
Ajudar seus usuários a pesquisar registros em fluxos		✅		
Tornar suas telas de fluxo dinâmicas com visibilidade condicional		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Usar variáveis de coleção de tipo de dados definido pelo Apex com operadores em elementos de decisão e atribuição		✅		
Usar o Flow Builder para enviar notificações personalizadas			✅	
Criar recursos mais facilmente no Flow Builder		✅		
Usar rich text em modelos de texto		✅		
Obter rótulos de elemento mais longos, planejamento aprimorado e arrastar seleção no Flow Builder		✅		
Ativar seu fluxo sem sair do Flow Builder		✅		
Localizar o tipo de fluxo em Configurações avançadas		✅		
Adeus, Designer de fluxo de desktop		✅		
Gerenciamento do Lightning Flow				
Gerenciar seus fluxos com o modo de exibição de lista de fluxos aprimorado		✅		
Alertar as pessoas certas quando ocorrer um evento de erro de fluxo		✅		
Controlar a capacidade dos usuários de executar fluxos individuais usando perfis e conjuntos de permissões		✅		
Habilitar salvamento parcial para ações invocáveis (atualização crítica)		✅		
Controlar o acesso a quadros de atividade de fluxo na página inicial de Automação (beta)	✅			
Definir seus próprios requisitos de cobertura de teste do fluxo		✅		
Verificar variáveis de registro nulo ou valores nulos de campos de relacionamento de pesquisa em fórmulas de fluxo e processo (atualização crítica, adiada)			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Requer acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo (atualização crítica, adiada)		✅		
Process Builder				
Automatizar a criação da equipes de conta com o Criador de processos		✅		
Automatizar o envio de convites para pesquisa por email		✅		
Adicionar campos de mesclagem de eventos de plataforma no Criador de processos		✅		
Saber se um processo publica mensagens de evento mesmo quando as transações falham		✅		
Proteção de dados e privacidade				
Registrar uma classificação de conformidade relacionada aos dados de um campo		✅		
Criar relatórios para seus metadados de classificação de dados		✅		
Receber notificações para alterações de registro de consentimento		✅		
Grupos de conjunto de permissões: conjuntos de permissões de grupo com base nas funções do usuário para atribuição mais fácil (beta)			✅	
Objetos e campos				
Instalar ainda mais objetos personalizados em sua organização		✅		
Verificar as referências do campo e localizar relatórios usando-as (disponível ao público em geral)		✅		
Compartilhamento				
Proteger as configurações de compartilhamento dos usuários convidados			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Proteger seus dados definindo níveis de acesso externo para mais objetos padrão (disponível ao público em geral)		✓		
Continuar compartilhando registros ao migrar para Gerenciamento de território Enterprise				✓
Globalização				
Habilitar formatos de localidade de ICU (atualização crítica)			✓	
Escrever traduções mais longas para componentes individuais	✓			
Ler da direita para a esquerda em relatórios e painéis (beta)	✓			
Telangana adicionado à lista de opções de estado para a Índia	✓			
AppExchange				
Obter percepções sobre os pacotes instalados do AppExchange da sua empresa		✓		
Há suporte para forte autenticação do cliente para o AppExchange Checkout		✓		
Configuração geral				
Definir um aplicativo do Lightning para dar suporte a desktop, telefone ou ambos		✓		
Conceder acesso a configurações personalizadas em perfis e conjuntos de permissões depois de restringir o acesso de organização (atualização crítica)		✓		
Monitorar sua contagem de configurações e objetos personalizados na visão geral do sistema		✓		
Mostrar ou ocultar guias apenas do Lightning		✓		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Alterações de layout para registros são adiadas após salvar		✓		
Obter valores de horário de verão mais precisos com DATEVALUE()			✓	
Solucionar conexões do OData com o OData Tracer (Lançamento atrasado)				
Permitir acesso a permissão de ações personalizadas não é mais necessário		✓		
Exigir permissão Personalizar aplicativo para acesso de leitura direto para configurações personalizadas (atualização crítica, adiada)		✓		

Segurança e identidade

Atualize para o Identity Connect 3.0 para sincronizações mais rápidas com o Microsoft Active Directory e gerenciamento de usuários mais fácil. Crie sua própria página de verificação de identidade para registrar os métodos de verificação de um usuário. Use o Salesforce Edge para atender a domínios do Salesforce e da Comunidade, melhorando a conectividade e o desempenho. Gerencie aplicativos conectados com a Trilha de auditoria de configuração e rótulos personalizados e veja mais detalhes de HTTPS na página Configuração de domínios. Monitoramento de evento em tempo real e Segurança da transação aprimorada estão disponíveis ao público em geral.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Autenticação e identidade				
Personalizar métodos de verificação de identidade			✓	
Exigir verificação para alterações de endereço de email			✓	
Rótulos personalizados para escopos personalizados		✓		
Rastrear alterações de configuração do aplicativo conectado		✓		
Aprimoramentos de conexão de identidade				✓
Criar um aplicativo conectado	✓			

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Excluir segredos do consumidor de respostas da API			✅	
Rastrear eventos de verificação de identidade		✅		
Segurança aprimorada para erros de autorização	✅			
Alteração ao tipo SamlSsoConfig MDAPI			✅	
Salesforce Shield				
Criptografia de plataforma: Campos de seguro, configurações por meio da API de metadados e tabelas mínimas para criptografia determinista (disponível ao público em geral)				
Criptografar as informações de seguro de seus clientes			✅	
Sincronizar dados em mais campos com a criptografia em segundo plano por autoatendimento			✅	
Ativar configurações de criptografia de plataforma programaticamente por meio da API de metadados			✅	
Aprimorar a filtragem em dados criptografados com tabelas mínimas (disponível ao público em geral)			✅	
Habilite você mesmo a criptografia para transcrições de chat		✅		
Monitoramento de eventos: Disponibilidade geral de monitoramento de evento em tempo real e segurança da transação aprimorada, descontinuação da segurança da transação legada				
Monitoramento de evento em tempo real disponível ao público em geral			✅	
Segurança de transação aprimorada disponível ao público em geral			✅	
AdminSetupEventStream e AdminSetupEvent ainda em versão beta				✅
Migrar políticas de segurança da transação legadas (atualização crítica)			✅	
Nova interface do Apex TxnSecurity.AsyncCondition			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Alterações do criador de condições			✅	
Pacotes compatíveis com todas as políticas			✅	
Políticas não falham para usuários inativos		✅		
LoginEvent captura tentativas de login inválidas			✅	
Novo tipo de evento EventLogFile da API REST do Apex		✅		
Dados de evento de execução do Apex melhorados		✅		
Novo tipo de preferências da organização de eventos da plataforma		✅		
Outras alterações				
Rotear meus domínios por meio do Salesforce Edge (atualização crítica)			✅	
Acelerar as solicitações de domínio personalizadas por meio do Salesforce Edge	✅			
Obter mais detalhes sobre seus domínios	✅			
Gerenciar o acesso a conjuntos de permissões, perfis e redefinições de senha com políticas em nível de segurança da sessão		✅		
Exigir TLS 1.2 para conexões HTTPS (atualização crítica, imposta)			✅	
Estabilizar o nome de host para URLs do Meu domínio em sandboxes (atualização crítica liberada anteriormente)			✅	
Proteger seus perfis de usuário convidado			✅	

Desenvolvimento

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

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Componentes do Lightning				
Componentes da Web do Lightning: código aberto		✅		
Adicionar componentes da Web do Lightning como guias personalizadas		✅		
Alterações na API do DOM		✅		
Novo nome de pacote para teste com o Jest		✅		
Aumentar a produtividade com o desenvolvimento local para Componentes da Web do Lightning (beta)		✅		
Comunicar-se em tecnologias de IU do Salesforce com o Serviço de mensagens do Lightning (visualização do desenvolvedor)		✅		
Atingir limites do Apex em ações no lado do servidor é mais previsível		✅		
Os componentes do Lightning podem acessar métodos do Apex públicos apenas no mesmo pacote		✅		
Componentes do Aura no namespace ui estão sendo descontinuados			✅	
Substituir a alteração CSS do Aura para idiomas RTL		✅		
Selecionar a versão da API para o Lightning Locker		✅		
Levar os usuários diretamente a um aplicativo		✅		
Atualizações críticas: Classes do Apex @AuraEnabled padrão para with sharing, acesso baseado em perfil para classes do Apex @AuraEnabled e muito mais				
Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário (atualização crítica)			✅	

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários autenticados com base no perfil do usuário (atualização crítica)			✅	
Aplicar modificadores de acesso em propriedades do Apex na marcação de componente do Lightning (atualização crítica)			✅	
Usar without sharing para controladores @AuraEnabled do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica, descontinuada)			✅	
Usar with sharing em controladores @AuraEnabled do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica)			✅	
Impedir a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente (atualização crítica liberada anteriormente)			✅	
Desativar o acesso a métodos não globais de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização crítica, adiada)			✅	
Serviços da plataforma Einstein				
Einstein Vision: Novos campos language e algorithm				
O JSON de resposta da API contém um novo campo language		✅		
O JSON de resposta da API de detecção de objeto contém um novo campo algorithm		✅		
O tamanho máximo da imagem de detecção de objetos aumentou para 5 MB		✅		
Einstein Language: Novos campos language e algorithm				
O JSON de resposta da API contém um novo campo language		✅		
O JSON de resposta da API de intenção contém um novo campo algorithm		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Conjuntos de dados de texto podem conter até 3 milhões de palavras		✅		
Plataforma do Einstein				
Criar previsões melhores com percepções		✅		
Visualforce				
Comunicar-se com tecnologias de IU do Salesforce com o Canal de mensagens do Lightning (visualização do desenvolvedor)		✅		
Caixa de seleção "Mostrar rótulo" agora disponível no Criador de aplicativo Lightning		✅		
Revisar favoritos de sandbox de comunidades e sites antigos			✅	
Remover nomes de instância de URLs para Visualforce, Community Builder, Site.com Studio e arquivos de conteúdo (atualização crítica liberada anteriormente)			✅	
Apex				
Aplicar segurança em nível de campo no Apex (beta)		✅		
Chamadas excluídas do limite de solicitação de execução longa		✅		
Expandir o teste do Apex com o tipo de metadados ApexSettings		✅		
Ativar cache aprimorado do esquema da organização (atualização crítica, adiada)		✅		
API				
Usuários apenas de API podem acessar somente APIs do Salesforce (atualização crítica, imposta)			✅	
Liberar suas dependências com consultas		✅		

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
MetadataComponentDependency (beta)				
Consulta na API 2.0 em massa		✅		
Eliminar a adivinhação de qual número de trabalhos de recuperação é excessivo				
Tipos de metadados personalizados				
Controlar quem obtém acesso de leitura a tipos de metadados personalizados		✅		
Proteger os tipos de metadados personalizados em pacotes de segunda geração		✅		
Exigir permissão Personalizar aplicativo para acesso de leitura direto para tipos de metadados personalizados (atualização crítica)		✅		
Empacotamento				
Desenvolver aplicativos facilmente usando pacotes gerenciados de segunda geração (disponível ao público em geral)			✅	
Calcular a cobertura do código para pacotes desbloqueados			✅	
Organizações teste: Novos recursos				
Criar organizações teste com mais recursos		✅		
Passar para as configurações da organização teste		✅		
Parceiros de AppExchange				
Veja a integridade da sua listagem do AppExchange com o Marketplace Analytics		✅		
Analisar o uso de evento da API do pacote gerenciado				✅
Testar suas versões de pacote com o Hammer de ISV (beta)				
Execute o Hammer de ISV em versões de pacote e organizações do assinante				✅

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Executar testes do Apex escritos por um assinante para testar a funcionalidade do seu pacote		✅		
Rejeitar testes do ISV Hammer				✅
Captura de alteração de dados				
Migrar membros e canais de captura de alteração de dados com a API do conjunto de ferramentas e a API de metadados		✅		
Aprimorar mensagens de evento de alteração com campos que estão sempre incluídos (piloto)				✅
Determinar quais campos mudaram com o novo campo de cabeçalho changedFields		✅		
Receba notificações de evento de alteração para mais objetos		✅		
Eventos da plataforma				
Receber mensagens de evento relevantes usando filtros de evento com uma assinatura do CometD (piloto)				✅
Monitorar o uso de publicação de evento de plataforma na API REST		✅		
Definir configurações da API de transmissão com a API de metadados		✅		

Quip

Leia seus documentos do Quip em qualquer lugar. Abra os painéis do Einstein Analytics no Quip. Integre dados do Salesforce no Quip, como Modos de exibição de lista do Salesforce e Relatórios do Salesforce. Use novas ações do Quip no Criador de processos e no Flow Builder para automatizar seus negócios e economizar tempo para sua equipe.

Recurso	Ativado para usuários	Ativado para administradores/ desenvolvedores	Requer configuração pelo administrador	Entre em contato com a Salesforce para ativar
Conectar o Quip ao Salesforce mais rapidamente			✅	
Adicionar planilhas e documentos do Quip a registros do Salesforce (disponível ao público em geral)			✅	
Manter-se atualizado com Documentos do Quip em dispositivos móveis			✅	
Registrar chamadas dos documentos do Quip	✅			
Atualizar os modos de exibição de lista do Salesforce usando o Quip	✅			
Adicionar relatórios do Salesforce a documentos do Quip	✅			
Compartilhar documentos do Quip integrados em um registro automaticamente com permissões sincronizadas (permissões granulares)			✅	
Consultar os registros do Salesforce vinculados em um documento do Quip			✅	
Publicar painéis do Einstein Analytics e lenses para slides do Quip	✅			
Atualizar slides do Quip e planilhas automaticamente com processos e fluxos		✅		

Navegadores suportados

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

NESTA SEÇÃO:

Navegadores compatíveis com o Lightning Experience

Consulte os navegadores compatíveis e as limitações do Lightning Experience.

Garantir que usuários do Lightning Experience no IE11 não consigam acessar o Salesforce Classic

Se a sua organização não tiver suporte estendido para o Internet Explorer 11, usuários apenas do Lightning Experience que trabalhem no IE11 não poderão mais acessar o Salesforce Classic. Antes, depois de receber uma mensagem sobre a falta de suporte para o IE11, o usuário podia escolher ir para o Salesforce Classic. Agora, a mensagem de erro sugere que o usuário alterne para um navegador compatível com o Lightning Experience e o usuário não pode mais acessar o Salesforce Classic.

Navegadores compatíveis com o Salesforce Classic

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

Navegadores compatíveis com o Einstein Analytics

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

Navegadores compatíveis com o Lightning Experience

Consulte os navegadores compatíveis e as limitações do Lightning Experience.

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

Nota:

- O Salesforce não oferece suporte para aplicativos que não sejam navegadores que incorporam o WebView ou controles similares a fim de renderizar conteúdo para Salesforce Classic, Lightning Experience ou Web móvel do Salesforce. Alguns exemplos de abordagens que incorporam esse tipo de controle são o Salesforce Mobile SDK, o WebBrowser Control da Microsoft, o navegador Chromium integrado da Electron, o UIWebView e o WKWebView do iOS e o WebView do Android.
- Não é possível acessar o Lightning Experience em um navegador móvel. Em vez disso, recomendamos o uso do aplicativo Salesforce quando você estiver trabalhando em um dispositivo móvel. Para obter uma lista dos navegadores móveis compatíveis com o Salesforce, consulte Requisitos do aplicativo Salesforce.
- Como um recurso beta, permitimos que os administradores deem a usuários do iPad iOS 12.0 acesso à versão completa de desktop do Lightning Experience nos respectivos dispositivos. Para obter mais informações, consulte Lightning Experience em navegadores do iPad (beta). Além disso, a Apple planeja lançar um novo sistema operacional para iPad chamado iPadOS no outono de 2019. Por padrão, acessar o Salesforce por meio do Safari no iPadOS carregará a experiência de usuário de navegador de desktop, em vez da experiência de navegador do Salesforce móvel antiga. Para obter mais informações, consulte o artigo do Knowledge Salesforce no novo sistema operacional iPadOS.

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

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

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

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

Garantir que usuários do Lightning Experience no IE11 não consigam acessar o Salesforce Classic

Se a sua organização não tiver suporte estendido para o Internet Explorer 11, usuários apenas do Lightning Experience que trabalhem no IE11 não poderão mais acessar o Salesforce Classic. Antes, depois de receber uma mensagem sobre a falta de suporte para o IE11, o usuário podia escolher ir para o Salesforce Classic. Agora, a mensagem de erro sugere que o usuário alterne para um navegador compatível com o Lightning Experience e o usuário não pode mais acessar o Salesforce Classic.

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

Quem: Essa alteração é aplicável se todos os seguintes critérios forem atendidos.

- Sua organização não tem suporte estendido para IE11.
- Um usuário tem acesso apenas ao Lightning Experience, seja porque ele ou a organização não tem acesso ao Salesforce Classic.
- Um usuário está trabalhando no navegador IE11.

Por quê: O Salesforce quer garantir que os usuários que têm acesso apenas ao Lightning Experience não possam acessar páginas do Salesforce Classic.

Se você planejar continuar usando o IE11 com o Lightning Experience em sua empresa, a Salesforce recomenda aceitar o suporte estendido para o IE11 até 31 de dezembro de 2020.

Navegadores compatíveis com o Salesforce Classic

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

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

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

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

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

Navegadores compatíveis com o Einstein Analytics

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

Salesforce em geral: Mais ferramentas para ajudar na transição para o Lightning Experience e turbinar a produtividade

O Lightning Experience está permanentemente habilitado quando está ativado, e ajudamos a guiar sua transição para a nova interface com mais ferramentas e prompts no aplicativo. Além disso, oferecemos mais maneiras de engajar e guiar seus usuários no Lightning Experience com orientação no aplicativo. Obtenha mais controle do que seus usuários veem nos Menus de ajuda. Acesse a lixeira no Lightning Experience. Organize registros e modos de exibição de lista por tópico com novos temas e filtros de tópico. Refine ações em massa em listas com termos de pesquisa e filtros rápidos. Economize tinta com listas imprimíveis condensadas. Diga olá ao Einstein Search, uma maneira mais inteligente e personalizada de trabalhar no Salesforce. Obtenha mais percepções e mais maneiras de gerenciar pesquisas com Pesquisas do Salesforce. Otimize o agendamento com mais ferramentas para gerenciar recursos e compromissos simultâneos no Lightning Scheduler. Mantenha seus dados seguros com um hub de atualização de segurança aprimorado. Simplifique o modo como seu processo é documentado com mais ferramentas de rastreamento e gerenciamento. Mantenha seu fluxo de trabalho com diálogos exibidos apenas na guia em que foram abertos e personalize as cores do ícone de utilitário nos Aplicativos de console do Lightning.

NESTA SEÇÃO:

Transição do Lightning Experience: Atualização crítica, prompts e ferramentas

Na versão Winter '20, estamos ativando o Lightning Experience para todas as organizações e removendo a opção de desativá-las. Para ajudar a preparar sua organização e seus usuários para a nova interface, adicionamos prompts e orientações no Salesforce Classic que recomendam as principais ações e ferramentas de transição para concluir o trabalho.

Engajamento do Lightning Experience: avisos e menu de ajuda

A Orientação no aplicativo está disponível ao público em geral com aprimoramentos para facilitar a criação e o teste de avisos. Controle quais recursos do Salesforce aparecem no menu Ajuda.

Novo link Desfazer na mensagem Excluir registro

Se você mudar de ideia ao excluir um registro, poderá desfazer a exclusão sem acessar a Lixeira.

Acessar a lixeira no Lightning Experience

Você não precisa mais alternar para o Salesforce Classic para acessar a lixeira. Agora você pode visualizar, restaurar e excluir permanentemente os itens em sua lixeira e a lixeira da organização.

Alinhar seus modos de exibição de lista aos filtros de tópico

Mantenha suas visualizações de lista #organizadas adicionando filtros com base em tópicos. Você pode adicionar filtros para até dois tópicos por modo de exibição de lista.

Visualizar registros por tópico na página de detalhes do tópico

Os tópicos fornecem uma maneira de organizar registros por tema. No Lightning Experience, agora você pode ver todos os registros com o mesmo tópico em uma lista conveniente. Clique em um tópico em qualquer lugar em que esteja trabalhando para ir à sua página de detalhes e ver os registros na guia Relacionado.

Ser preciso com ações em massa em resultados da pesquisa e filtros rápidos

Precisa realizar uma ação em massa em apenas um subconjunto de sua lista? Você não precisa criar uma lista de uso único especial apenas para limitar seus destinos. Ações em massa agora funcionam em seus resultados da pesquisa do modo de exibição de lista ou nos resultados dos filtros rápidos da lista relacionada. Para realizar uma ação em massa em seus resultados, aplique os termos ou filtros de pesquisa e selecione todos os resultados ou um subconjunto deles. Limpe os termos de pesquisa ou filtros rápidos para voltar a trabalhar na lista maior.

Economizar tinta e papel com a visualização imprimível para listas

Você não precisa imprimir toda a tela apenas para fazer uma cópia física de sua lista. Gere uma visualização condensada, minimalista e que economiza tinta de suas listas e listas relacionadas com a Visualização para impressão.

Navegar diretamente para um aplicativo

Navegue diretamente para um aplicativo e crie links específicos do aplicativo para marcar e compartilhar.

Pesquisa: Apresentamos o Einstein Search (beta), uma forma mais inteligente de trabalhar no Salesforce

O Einstein impulsiona o poder mental da pesquisa. Agora você pode encontrar e fazer coisas mais rapidamente com resultados de pesquisa mais acionáveis e adaptados ao seu modo de trabalho no Salesforce. Você pode habilitar a Pesquisa do Einstein em 25 de outubro de 2019 ou depois.

Salesforce Surveys: Integração fácil, mais controles e melhor análise

Envie pesquisas para casos e campanhas de marketing. Use o Criador de processos para automatizar convites para pesquisas. Teste a funcionalidade usando exemplos de pesquisas. Decida se os participantes veem a página de boas-vindas e se os proprietários da pesquisa podem gerenciar as respostas. Confira os convites e as respostas associados a um registro em particular. Use a guia Analisar remodelada para baixar as respostas ou revisar a distribuição de respostas para cada pergunta.

Lightning Scheduler: Agendamento simultâneo e de vários recursos

Crie um grupo de profissionais para compromissos do cliente com agendamento de vários recursos e otimize a eficiência com agendamento simultâneo.

Fornecer feedback à Salesforce com um formulário revisado

O feedback ajuda a Salesforce a melhorar a experiência do usuário para você e para todos, assim, fizemos algumas alterações para tornar mais fácil para nós saber o que você pensa ou obter ajuda. Se precisar de ajuda, oferecemos links para a Trailblazer Community e suporte ao Salesforce. Ao fornecer feedback, você pode escolher em uma lista de assuntos para se concentrar na área. Você também pode pular a digitação de longas descrições do problema anexando uma captura de tela.

Acompanhar as atualizações de segurança no novo hub

Manter seus dados seguros é nosso trabalho mais importante. Assim, tornamos as atualizações de segurança mais visíveis e intuitivas, com uma nova interface do usuário e explicações e recomendações mais detalhadas.

Gerenciar contatos de segurança para sua organização

Manter os principais membros da sua organização informados sobre incidentes de segurança é importante para nós. Você agora pode designar os contatos de segurança de sua organização na Ajuda do Salesforce de modo que, se um incidente de segurança da informação afetar sua organização, seus contatos serão notificados.

Aplicativos de console do Lightning: Cores de ícone de utilitário personalizáveis e diálogos focados

Os diálogos não bloqueiam mais toda a tela. Use uma nova API para alterar a cor dos ícones utilitários.

Procurar arquivos, não sua caixa de entrada, em busca de relatórios do Optimizer

A partir do fim de setembro de 2019, o relatório em PDF do Optimizer não será mais anexado ao email anunciando que o relatório foi criado com sucesso. Em vez disso, acesse Salesforce Files para encontrar uma cópia do relatório.

Acessar o Salesforce usando o Safari em dispositivos iPad (beta)

O novo sistema operacional iPadOS abre a versão de desktop completa do Lightning Experience ou do Salesforce Classic, dependendo da configuração da sua organização, no Safari. Antes, era preciso ativar o acesso para permitir aos usuários executar a versão de desktop completa do Lightning Experience em dispositivos iPad. Se você atualizar para o iPadOS, poderá ignorar esta etapa de configuração.

Nova aparência da configuração do Optimizer

A página Optimizer em Configuração tem uma aparência nova, mas oferece as mesmas recomendações sobre simplificar personalizações e gerar adoção de recursos. Em vez de criar seu relatório PDF personalizado usando o botão Executar relatório, comece clicando em Criar PDF.

O tipo de elemento da entidade do objeto TopicAssignment foi alterado

Alteramos o tipo de elemento da entidade do objeto TopicAssignment para fazer referência corretamente a tipos de objeto, como conta ou oportunidade. Anteriormente, o tipo de elemento de entidade fazia referência apenas ao tipo de objeto de contrato. Esta alteração garante que você possa usar o objeto TopicAssignment para consultar adequadamente os nomes e IDs dos registros de vários tipos de objeto que têm tópicos.

Transição do Lightning Experience: Atualização crítica, prompts e ferramentas

Na versão Winter '20, estamos ativando o Lightning Experience para todas as organizações e removendo a opção de desativá-las. Para ajudar a preparar sua organização e seus usuários para a nova interface, adicionamos prompts e orientações no Salesforce Classic que recomendam as principais ações e ferramentas de transição para concluir o trabalho.

NESTA SEÇÃO:

Ativar a atualização crítica do Lightning Experience agora ativa a partir de 7 de janeiro de 2020

Antes, anunciamos que essa atualização crítica seria ativada com a versão Winter '20. Por excesso de zelo, decidimos adiar a ativação automática desta atualização. Ela agora será ativada para sua organização dentro de 72 horas em 7 de janeiro de 2020.

Lightning Experience passou a ser um item permanente no Salesforce

A partir da versão Winter '20, o Lightning Experience está permanentemente habilitado quando é ativado, seja por um administrador em sua empresa ou por meio da Atualização crítica do Lightning Experience. Depois da ativação do Lightning Experience, não é possível desabilitá-lo. Todos os usuários ainda obtêm acesso ao Salesforce Classic e podem alternar entre as duas interfaces conforme necessário.

Experiência do usuário padrão após a ativação do Lightning Experience

Depois da ativação do Lightning Experience, a interface padrão de um usuário é determinada por quando ela é adicionada à sua organização. Independentemente da interface padrão, os usuários habilitados para o Lightning Experience podem usar o Comutador para alternar entre o Lightning Experience e o Salesforce Classic.

Obter orientação para preparar sua organização para o Lightning Experience

Não sabe o que fazer primeiro para preparar sua organização para sua Lightning Experience? A partir de setembro de 2019, os administradores de organizações que ainda não ativaram o Lightning Experience recebem a primeira de uma série de ações sugeridas para ajudá-los com as etapas de transição recomendadas. Se essa não for uma boa hora para concluir a ação sugerida, você poderá optar por ser lembrado em outro momento.

Use a verificação de prontidão para conduzir sua transição do Lightning Experience

Execute a Verificação de prontidão do Lightning Experience para obter as notícias mais recentes do Lightning Experience sobre os recursos que avaliamos. A Verificação de prontidão é atualizada para a versão Winter '20 para manter a sincronização com as alterações de recurso e lidar melhor com seu feedback. A partir de outubro de 2019, o relatório de Verificação de prontidão é armazenado em seus arquivos do Salesforce, em vez de serem anexados a um email.

Conversor de configuração do Lightning Experience: Verificar e preparar páginas do Visualforce, URLs embutidos em código, pacotes do AppExchange e muito mais

Simplifique e automatize tarefas de transição comuns usando o Conversor de configuração do Lightning Experience. Disponibilizamos a guia Ações e botões para o público em geral. Você também pode converter alertas em JavaScript. A ferramenta agora ajuda com pacotes do AppExchange e URLs embutidos em código.

Acessar as ferramentas de transição do Lightning Experience em organizações de Government Cloud

Realize sua transição ativando o acesso às Ferramentas de transição de adoção do Lightning hospedadas no Heroku. Quando qualquer administrador na organização lê e confirma os termos de uso para aplicativos baseados em Heroku, todos os administradores na organização obtêm acesso ao Salesforce Optimizer, ao Conversor de configuração do Lightning Experience, à Verificação de preparação para o Lightning Experience e ao Change Management Hub.

Ativar a atualização crítica do Lightning Experience agora ativa a partir de 7 de janeiro de 2020

Antes, anunciamos que essa atualização crítica seria ativada com a versão Winter '20. Por excesso de zelo, decidimos adiar a ativação automática desta atualização. Ela agora será ativada para sua organização dentro de 72 horas em 7 de janeiro de 2020.

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

Quando: Essa atualização está disponível desde a Spring '19. Vamos ativar automaticamente a atualização de modo contínuo a partir de 7 de janeiro de 2020.

Mostramos lembretes no Salesforce Classic sobre a data de ativação.

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

Essa atualização se aplica a usuários que têm a permissão de Usuário do Lightning Experience, incluindo todos os usuários com usuários e perfis padrão com perfis personalizados ou conjuntos de permissões que possuem a permissão do Usuário do Lightning Experience ativada.

Depois que o Lightning Experience for ativado, os usuários que tiverem a permissão de Usuário do Lightning Experience veem o link Alternar para o Lightning Experience no cabeçalho do Salesforce Classic. Uma vez por semana, os usuários habilitados para o Lightning Experience que estão trabalhando no Salesforce Classic são conectados automaticamente ao Lightning Experience. Esses usuários podem alternar de volta para o Salesforce Classic conforme necessário.

Por quê: Como parte de nosso processo de liberação, realizamos testes rigorosos e criamos vários pontos de verificação para garantir a qualidade. Descobrimos um possível problema técnico não relacionado ao Lightning Experience que poderia afetar sua experiência geral com a versão Winter '20. Para priorizar o sucesso do cliente, estamos sendo extremamente cuidadosos e adiando algumas atividades pós-liberação, incluindo a atualização crítica do Lightning Experience.

Como: Você pode habilitar automaticamente o Lightning Experience antes de janeiro e o incentivamos a fazer isso para aproveitar tudo o que ele tem a oferecer. Como você sabe, o Salesforce Lightning é o futuro da experiência de usuário e da plataforma do Salesforce e beneficia a todos, de líderes e usuários de negócio a administradores e equipes de TI.

Se você está preparando sua organização e seus usuários para a atualização crítica, saiba que o adiamento das atualizações não está relacionado ao Lightning Experience e é seguro ativá-las agora. Recomendamos testar esta atualização em uma organização Developer Edition ou de sandbox antes de ativar a atualização na produção. Para ativar a atualização, vá até Atualizações críticas em Configuração e, em seguida, selecione **Ativar** ao lado de Ativar o Lightning Experience.

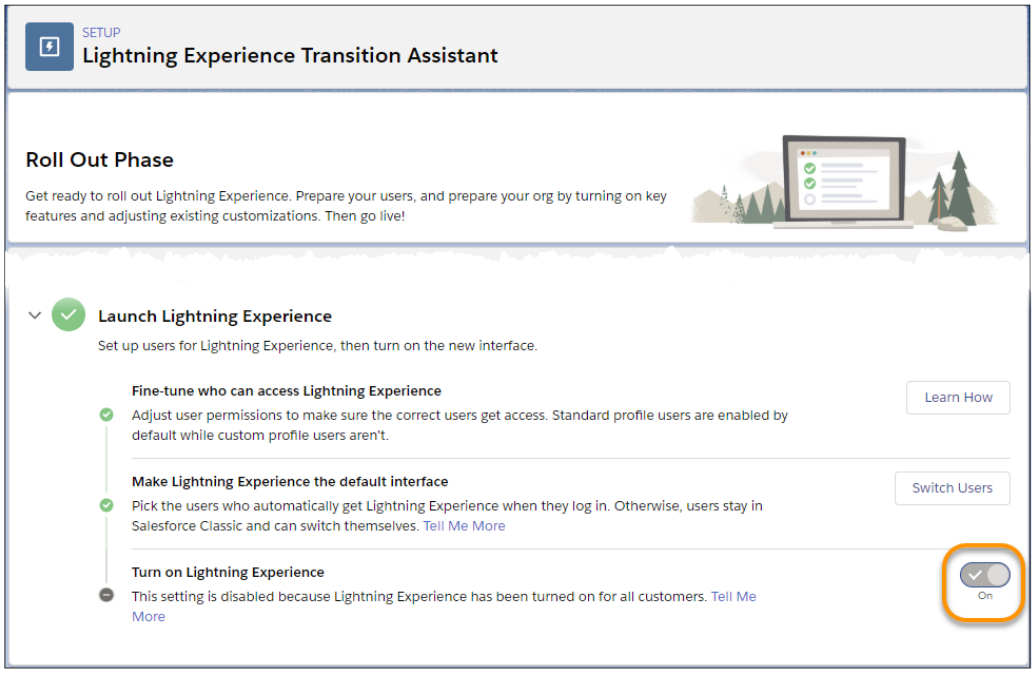
Nós fornecemos várias ferramentas que automatizam e aceleram o processo de transição, incluindo o Assistente de transição do Lightning Experience. Acesse a Trailblazer Community Lightning Now para obter respostas de especialistas em Lightning Experience.

Lightning Experience passou a ser um item permanente no Salesforce

A partir da versão Winter '20, o Lightning Experience está permanentemente habilitado quando é ativado, seja por um administrador em sua empresa ou por meio da Atualização crítica do Lightning Experience. Depois da ativação do Lightning Experience, não é possível desabilitá-lo. Todos os usuários ainda obtêm acesso ao Salesforce Classic e podem alternar entre as duas interfaces conforme necessário.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Depois da ativação do Lightning Experience em sua organização, a opção Ativar o Lightning Experience no Assistente de transição do Lightning Experience fica esmaecida.



A opção para desativar o Lightning Experience usando a configuração de preferência da organização `S1DesktopEnabled` com qualquer versão da API de metadados também é desativada.

CONSULTE TAMBÉM:

Ativar a atualização crítica do Lightning Experience agora ativa a partir de 7 de janeiro de 2020

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

Experiência do usuário padrão após a ativação do Lightning Experience

Depois da ativação do Lightning Experience, a interface padrão de um usuário é determinada por quando ela é adicionada à sua organização. Independentemente da interface padrão, os usuários habilitados para o Lightning Experience podem usar o Comutador para alternar entre o Lightning Experience e o Salesforce Classic.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como:

- **Quando o Lightning Experience está ativado**

  Todos os usuários que existem neste momento permanecem no Salesforce Classic quando recebem a permissão de Usuário do Lightning Experience. Isso é verdadeiro se um usuário existente tem a permissão no momento em que o Lightning Experience é ativado ou se ele recebe a permissão posteriormente. Não importa se a permissões de usuário vem de um perfil padrão, de um perfil personalizado com a permissão ativada ou um conjunto de permissões.

- **Depois da ativação do Lightning Experience**

  A situação muda para usuários que são adicionados à sua organização depois da ativação do Lightning Experience. Esses usuários obtêm o Lightning Experience como a interface padrão sempre que a permissão de usuário do Lightning Experience é atribuída a eles, seja no momento em que eles são adicionados ou posteriormente. Mais uma vez, não importa se a permissão de usuário vem de um perfil padrão, de um perfil personalizado com a permissão ativada ou de um conjunto de permissões.

Todos os usuários habilitados para o Lightning Experience recebem automaticamente o Comutador, que lhes permite alternar entre o Lightning Experience e o Salesforce Classic, conforme necessário.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar usuários para o Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Obter orientação para preparar sua organização para o Lightning Experience

Não sabe o que fazer primeiro para preparar sua organização para sua Lightning Experience? A partir de setembro de 2019, os administradores de organizações que ainda não ativaram o Lightning Experience recebem a primeira de uma série de ações sugeridas para ajudá-los com as etapas de transição recomendadas. Se essa não for uma boa hora para concluir a ação sugerida, você poderá optar por ser lembrado em outro momento.

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

Quando: O primeiro prompt apareceu em setembro de 2019. O momento dos prompts subsequentes depende de quando você conclui a ação recomendada.

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

Por quê: Se concluídas em tempo hábil, as ações sugeridas ajudam você a preparar sua organização para quando a Atualização crítica do Lightning Experience for ativada na versão Winter '20.

Como: Você pode controlar os prompts. Em Configuração, insira `Interface de usuário` na caixa Busca rápida e selecione **Interface de usuário**. Para deixar de exibir os prompts, selecione **Desabilitar os lembretes do administrador de transição do Lightning Experience**.

A desativação dos prompts também desativará os lembretes de que "O Lightning Experience será ativado em breve" que mostram uma contagem regressiva até a data de ativação automática da atualização crítica "Ativar o Lightning Experience".

Use a verificação de prontidão para conduzir sua transição do Lightning Experience

Execute a Verificação de prontidão do Lightning Experience para obter as notícias mais recentes do Lightning Experience sobre os recursos que avaliamos. A Verificação de prontidão é atualizada para a versão Winter '20 para manter a sincronização com as alterações de recurso e lidar melhor com seu feedback. A partir de outubro de 2019, o relatório de Verificação de prontidão é armazenado em seus arquivos do Salesforce, em vez de serem anexados a um email.

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

Por quê: Estamos atentos ao seu feedback sobre a Verificação de prontidão para o Lightning Experience. O relatório é simplificado para melhor coordenação com o Conversor de configuração do Lightning Experience para que você possa obter as informações mais precisas sobre a prontidão de sua organização do Salesforce.

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

Para visualizar o relatório Verificação de prontidão, clique no link do email que você recebeu ao concluir a verificação. Ou faça login no Salesforce e verifique seus arquivos do Salesforce.

Conversor de configuração do Lightning Experience: Verificar e preparar páginas do Visualforce, URLs embutidos em código, pacotes do AppExchange e muito mais

Simplifique e automatize tarefas de transição comuns usando o Conversor de configuração do Lightning Experience. Disponibilizamos a guia Ações e botões para o público em geral. Você também pode converter alertas em JavaScript. A ferramenta agora ajuda com pacotes do AppExchange e URLs embutidos em código.

NESTA SEÇÃO:

Manter seus URLs ativos no Lightning Experience (beta)

Referências embutidas em código ao URL original da sua organização podem não funcionar quando você ativa o Meu domínio. Use a guia URLs embutidos em código no Conversor de configuração do Lightning Experience para extrair todos os URLs embutidos em código e depois atualizá-los com um único clique. A guia URLs embutidos em código substitui e aprimora a seção URLs embutidos em código da Verificação de preparação para o Lightning Experience.

Garantir que seus pacotes do AppExchange estejam prontos para o Lightning Experience (beta)

Acesse a guia Pacotes do AppExchange no Conversor de configuração do Lightning Experience para verificar os metadados do pacote instalado e preparar os pacotes do AppExchange para o Lightning Experience. Descubra quais pacotes estão prontos para o Lightning Experience. Receba recomendações sobre como atualizar, substituir ou verificar o restante. A guia Pacotes do AppExchange substitui e aprimora a seção AppExchange na Verificação de preparação para o Lightning Experience.

Guia Ações e botões (disponível ao público em geral)

A guia Ações e botões no Conversor de configuração do Lightning Experience, que foi lançado como um recurso beta na versão Winter '19 agora está disponível ao público geral. Verifique sua organização em busca de botões e ações globais padrão, personalizados e globais e mova-os facilmente de ações e botões do Salesforce Classic para ações do Lightning Experience. Mova todas as ações e botões de uma só vez ou permita que a ferramenta o conduza pelo processo de movimentação para cada objeto.

Converter alertas em JavaScript em componentes do Lightning

Acelere a transição da sua organização para o Lightning Experience convertendo seus alertas simples em JavaScript para Componentes do Lightning usando o Conversor de configuração do Lightning Experience. Para alertas complexos que a ferramenta não pode converter, como alertas com várias operações, o Conversor de configuração recomenda ações que você pode executar para convertê-los manualmente.

Visualizar resultados da verificação no Conversor de configuração, não no email

Emails enviados a administradores depois da conclusão de verificações das páginas do Visualforce e de ações e botões em JavaScript não incluem mais resultados da verificação como arquivos anexos.

Manter seus URLs ativos no Lightning Experience (beta)

Referências embutidas em código ao URL original da sua organização podem não funcionar quando você ativa o Meu domínio. Use a guia URLs embutidos em código no Conversor de configuração do Lightning Experience para extrair todos os URLs embutidos em código e depois atualizá-los com um único clique. A guia URLs embutidos em código substitui e aprimora a seção URLs embutidos em código da Verificação de preparação para o Lightning Experience.

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

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

Quem: O recurso de URLs embutidos em código requer as permissões Personalizar aplicativo e Modificar todos os dados.

Como: A ferramenta substitui referências estáticas a seu URL original pelos novos URLs de Meu domínio. Você pode selecionar URLs individuais e substituí-los um por vez ou substituir todos os URLs embutidos em código de uma só vez.

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

Garantir que seus pacotes do AppExchange estejam prontos para o Lightning Experience (beta)

Acesse a guia Pacotes do AppExchange no Conversor de configuração do Lightning Experience para verificar os metadados do pacote instalado e preparar os pacotes do AppExchange para o Lightning Experience. Descubra quais pacotes estão prontos para o Lightning Experience. Receba recomendações sobre como atualizar, substituir ou verificar o restante. A guia Pacotes do AppExchange substitui e aprimora a seção AppExchange na Verificação de preparação para o Lightning Experience.

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

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

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

Guia Ações e botões (disponível ao público em geral)

A guia Ações e botões no Conversor de configuração do Lightning Experience, que foi lançado como um recurso beta na versão Winter '19 agora está disponível ao público geral. Verifique sua organização em busca de botões e ações globais padrão, personalizados e globais e mova-os facilmente de ações e botões do Salesforce Classic para ações do Lightning Experience. Mova todas as ações e botões de uma só vez ou permita que a ferramenta o conduza pelo processo de movimentação para cada objeto.

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

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

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

Converter alertas em JavaScript em componentes do Lightning

Acelere a transição da sua organização para o Lightning Experience convertendo seus alertas simples em JavaScript para Componentes do Lightning usando o Conversor de configuração do Lightning Experience. Para alertas complexos que a ferramenta não pode converter, como alertas com várias operações, o Conversor de configuração recomenda ações que você pode executar para convertê-los manualmente.

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

Quem: A guia Botões JavaScript requer as permissões Personalizar aplicativo e Modificar todos os dados.

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

Visualizar resultados da verificação no Conversor de configuração, não no email

Emails enviados a administradores depois da conclusão de verificações das páginas do Visualforce e de ações e botões em JavaScript não incluem mais resultados da verificação como arquivos anexos.

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

Onde: Os arquivos não serão mais anexados a emails a partir de outubro de 2019.

Como: Para visualizar os resultados da verificação, faça login no Conversor de configuração do Lightning Experience em https://lightning-configuration.salesforce.com/.

Acessar as ferramentas de transição do Lightning Experience em organizações de Government Cloud

Realize sua transição ativando o acesso às Ferramentas de transição de adoção do Lightning hospedadas no Heroku. Quando qualquer administrador na organização lê e confirma os termos de uso para aplicativos baseados em Heroku, todos os administradores na organização obtêm acesso ao Salesforce Optimizer, ao Conversor de configuração do Lightning Experience, à Verificação de preparação para o Lightning Experience e ao Change Management Hub.

Onde: Esse recurso está disponível a clientes da Government Cloud nas edições Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

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

Por quê: Heroku é um serviço oferecido pelo Salesforce em uma infraestrutura separada. Organizações de Government Cloud devem entender onde seus dados são processados antes de acessarem as ferramentas de transição.

Como: Quando um administrador na organização aceita os termos de uso, todos os administradores na organização podem acessar as ferramentas de transição baseadas no Heroku. Em Configuração, digite `Configurações do aplicativo externo` na caixa Busca rápida e, em seguida, selecione **Configurações do aplicativo externo**.

Engajamento do Lightning Experience: avisos e menu de ajuda

A Orientação no aplicativo está disponível ao público em geral com aprimoramentos para facilitar a criação e o teste de avisos. Controle quais recursos do Salesforce aparecem no menu Ajuda.

NESTA SEÇÃO:

Adicionar orientação no aplicativo para descoberta e adoção de recursos (disponível ao público em geral)
Clonar avisos. Testar avisos. Agora você tem uma maneira ainda mais fácil de controlar todos os avisos criados pelo Salesforce.

Controlar quais links do menu de ajuda aparecem para os usuários
Dependendo de seus usuários, configuração da organização ou configurações de ajuda personalizadas, talvez você não queira mostrar todos os itens do Salesforce aos usuários quando eles abrem o Menu de ajuda. Use esta página de Configuração do menu de ajuda revisada para decidir quais seções e links do Salesforce aparecem no Menu de ajuda do Lightning Experience.

Adicionar URLs mais longos ao seu menu de Ajuda personalizado
Com base no feedback do cliente, aumentamos o limite de caracteres para URLs de 255 para mil.

Adicionar orientação no aplicativo para descoberta e adoção de recursos (disponível ao público em geral)

Clonar avisos. Testar avisos. Agora você tem uma maneira ainda mais fácil de controlar todos os avisos criados pelo Salesforce.

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

Por quê: Com base em feedback dos primeiros a adotar os avisos na versão beta do Summer '19, fizemos vários aprimoramentos que facilitam a criação e o teste de avisos.

Os avisos mantêm o status de publicação definido para o proprietário do pacote
Por exemplo, um aviso marcado como ativo no pacote fica ativo após a instalação em sua organização. Anteriormente, avisos de pacote ficavam inativos após a instalação, independentemente da configuração de publicação definida pelo proprietário do pacote.

Os avisos são atualizados quando aplicativos e pacotes mudam
Quando você atualiza o nome do aplicativo, a alteração é refletida no modo de exibição de lista. Quando você exclui um aplicativo, seus avisos são excluídos. Quando você remove o pacote, os avisos instalados do pacote são excluídos.

Suporte total para gerenciar licenças
Com os avisos instalados a partir de pacotes gerenciados, você pode atribuir, reatribuir, remover ou adicionar licenças.

Ocultar avisos criados pelo Salesforce
Você pode desativar toda a orientação no aplicativo do Lightning Experience criada pelo Salesforce para controlar o que seus usuários veem. O Salesforce oferece avisos úteis que aumentam a produtividade, boas-vindas e outras orientações, como:

- Boas-vindas de integração para a Essentials Edition, Lightning Experience, Assistente de configuração e High Velocity Sales
- Popovers e avisos de descoberta de recursos sobre o Lightning Dialer, a densidade de exibição, a lixeira, a personalização da barra de navegação, o aplicativo Salesforce móvel, o menu de Ajuda, vários recursos de lista relacionada, fixação do modo de exibição de lista, Calendário, pontuação de Oportunidade, Einstein Search (beta) e Kanban
- Avisos de adoção de recursos explicando como Painéis, Relatórios, Calendário e Tarefas são melhores no Lightning Experience

Novo local para desativar avisos ativos
A desativação de todos os avisos instalados ou criados em sua organização agora está na frente e no centro. Anteriormente, a opção estava localizada no modo de exibição de lista de aviso.

Testar avisos
Teste avisos conectados como um usuário específico para ver a experiência do usuário em primeira mão. Ao testar avisos, configurações de agendamento e atrasos temporizados entre os avisos são removidos. Também não registramos métricas da interação. O teste funciona também no sandbox sem a etapa extra de ativar a Assistência de adoção na configuração de Organizações de sandbox na página de configuração de Assistência de adoção.



Clonagem como uma ação em nível de linha
Crie rapidamente uma série de avisos para diferentes usuários usando avisos que você já criou ou instalou de pacotes. Você pode editar todas as configurações em um aviso clonado, exceto o tipo de aviso e o local da página.

Listas numeradas e com marcadores para avisos encaixados
O editor de rich text inclui dois estilos de lista.

URLs mais longos
O limite de caracteres para URLs aumentou de 255 caracteres para mil caracteres.

URLs relativos
Removemos a limitação de adicionar apenas URLs totalmente qualificados (ou absolutos) para seu botão de ação personalizado. Em versões anteriores, você adicionou o URL completo: `https://www.org.lightning.force.com/lightning/o/Account/home`. Agora você pode inserir `/lightning/o/Account/home`.

Como: Em Configuração no Lightning Experience, insira `Orientação no aplicativo` na caixa Busca rápida e selecione **Orientação no aplicativo**.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Controlar quais links do menu de ajuda aparecem para os usuários

Dependendo de seus usuários, configuração da organização ou configurações de ajuda personalizadas, talvez você não queira mostrar todos os itens do Salesforce aos usuários quando eles abrem o Menu de ajuda. Use esta página de Configuração do menu de ajuda revisada para decidir quais seções e links do Salesforce aparecem no Menu de ajuda do Lightning Experience.

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

Quando: A nova seção fica esmaecida por vários dias após a liberação para dar ao Salesforce tempo para migrar as configurações de exibição do Menu de ajuda existentes. Por exemplo, se você tiver desativado **Mostrar conteúdo da Ajuda do Salesforce a usuários** anteriormente, a seção Introdução, a seção Ajuda para esta página e a capacidade de pesquisar em documentação do Salesforce continuam ocultas para os usuários. Depois de o processo de transição ter sido concluído, as definições de configuração refletirão suas configurações anteriores e estarão disponíveis para fazer mais alterações.

Por quê: Versões anteriores tinham a configuração única Mostrar conteúdo da ajuda do Salesforce a usuários. Agora você pode controlar a visibilidade do usuário para cada item no Menu de ajuda.

- Seção de Introdução
- Seção de Ajuda para esta página
- Link Pesquisar na documentação
- Link Visualizar atalhos do teclado
- Link Ir para o Trailhead
- Link Obter suporte
- Link Fornecer feedback ao Salesforce

Como administrador, você vê todos os recursos, incluindo um link para as notas de versão.

Como: Em Configuração no Lightning Experience, digite `Menu de ajuda` na caixa de Busca rápida e selecione **Menu de ajuda**. No Conteúdo da ajuda do Salesforce, escolha quais itens exibir para os usuários.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Definir ajuda personalizada para a ajuda do Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Adicionar URLs mais longos ao seu menu de Ajuda personalizado

Com base no feedback do cliente, aumentamos o limite de caracteres para URLs de 255 para mil.

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

CONSULTE TAMBÉM:

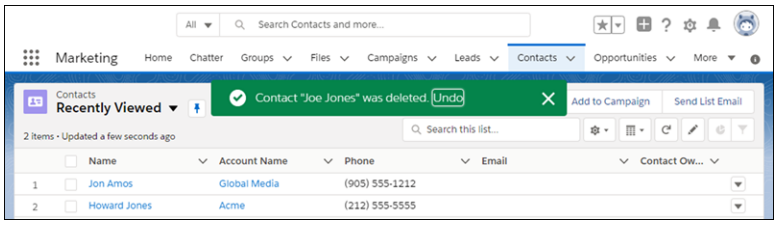
Ajuda do Salesforce: Definir ajuda personalizada para a ajuda do Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Novo link Desfazer na mensagem Excluir registro

Se você mudar de ideia ao excluir um registro, poderá desfazer a exclusão sem acessar a Lixeira.

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

Como: Excluir um registro. Clique no link Desfazer na mensagem no alto da janela do navegador.



CONSULTE TAMBÉM:

Acessar a lixeira no Lightning Experience

Acessar a lixeira no Lightning Experience

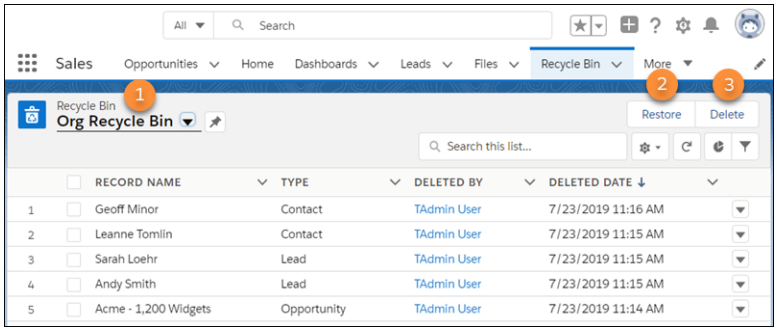
Você não precisa mais alternar para o Salesforce Classic para acessar a lixeira. Agora você pode visualizar, restaurar e excluir permanentemente os itens em sua lixeira e a lixeira da organização.

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

Como: Acesse a lixeira selecionando-a no Iniciador de aplicativos em Todos os itens ou personalizando sua barra de navegação. Ou adicione a guia Lixeira para sua organização no Criador de aplicativo Lightning.

A lixeira do Lightning Experience funciona da mesma maneira que no Salesforce Classic, exceto por algumas diferenças. No Lightning Experience:

- A lixeira da organização se chama Lixeira da organização (1). O nome do Salesforce Classic é Todas as lixeiras.
- Restaure registros clicando em **Restaurar** (2) em vez de em Cancelar exclusão no Salesforce Classic.
- Exclua permanentemente os registros selecionando-os e clicando em **Excluir** (3) versus Cancelar exclusão ou Esvaziar no Salesforce Classic.
- Não é possível restaurar relatórios e painéis. Alterne para o Salesforce Classic para acessá-los na Lixeira.



CONSULTE TAMBÉM:

Novo link Desfazer na mensagem Excluir registro

Ajuda do Salesforce: Acessar a lixeira no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

IdeaExchange: Lightning Experience – Lixeira

Alinhar seus modos de exibição de lista aos filtros de tópico

Mantenha suas visualizações de lista #organizadas adicionando filtros com base em tópicos. Você pode adicionar filtros para até dois tópicos por modo de exibição de lista.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Editar filtros do modo de exibição de lista no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

IdeaExchange: Tópicos do Lightning – filtrar modos de exibição de lista por tópicos

IdeaExchange: Para usar Tópicos em filtros de visualização e obter Tópicos relacionados na pesquisa global *(parcialmente entregue)*

IdeaExchange: Tópicos: Habilidade de reunir uma lista de registros no Lightning

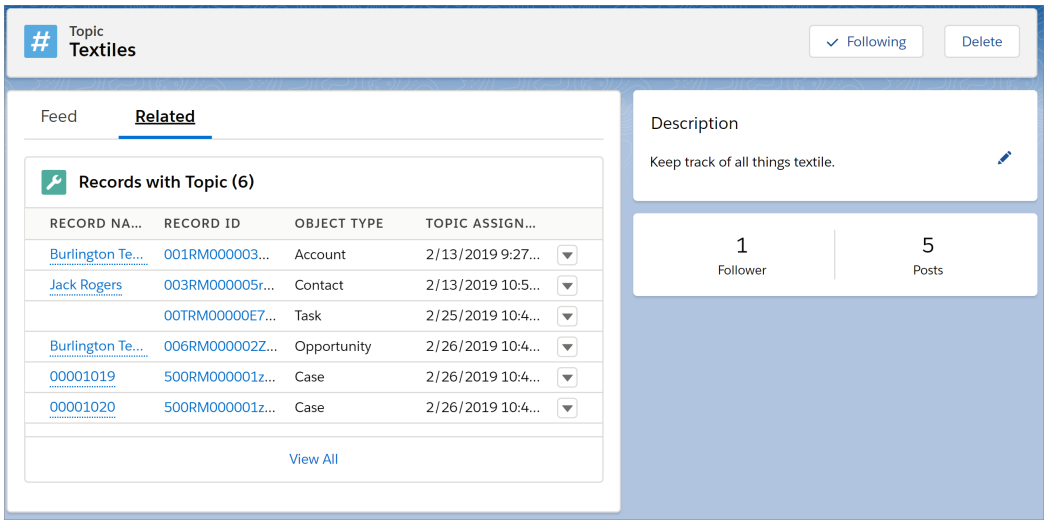
IdeaExchange: Visualizar todos os arquivos relacionados a um tópico no Chatter

Visualizar registros por tópico na página de detalhes do tópico

Os tópicos fornecem uma maneira de organizar registros por tema. No Lightning Experience, agora você pode ver todos os registros com o mesmo tópico em uma lista conveniente. Clique em um tópico em qualquer lugar em que esteja trabalhando para ir à sua página de detalhes e ver os registros na guia Relacionado.

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

Por quê: Por exemplo, você pode adicionar o tópico Têxteis a vários registros para organizá-los. Você pode ver até seis registros, independentemente do tipo, em uma lista na guia Relacionado da página do tópico Têxteis.



Clique em **Visualizar tudo** para ver uma lista completa que você pode classificar por nome do registro, ID do registro ou data de atribuição do tópico. Use os filtros rápidos para limitar a lista completa por nome do registro ou data de atribuição do tópico.

A guia Feed não foi alterada e continua mostrando todas as publicações e comentários com o tópico.

CONSULTE TAMBÉM:

- *IdeaExchange*: Tópicos: Habilidade de reunir uma lista de registros no Lightning
- *IdeaExchange*: Visualizar todos os arquivos relacionados a um tópico no Chatter
- *IdeaExchange*: Visualizar registros de assunto para tópicos no Lightning
- *IdeaExchange*: Fornecer modos de exibição de lista para tópicos para ver registros de objeto
- *IdeaExchange*: Tópicos para objeto adicionados a páginas de tópico

Ser preciso com ações em massa em resultados da pesquisa e filtros rápidos

Precisa realizar uma ação em massa em apenas um subconjunto de sua lista? Você não precisa criar uma lista de uso único especial apenas para limitar seus destinos. Ações em massa agora funcionam em seus resultados da pesquisa do modo de exibição de lista ou nos resultados dos filtros rápidos da lista relacionada. Para realizar uma ação em massa em seus resultados, aplique os termos ou filtros de pesquisa e selecione todos os resultados ou um subconjunto deles. Limpe os termos de pesquisa ou filtros rápidos para voltar a trabalhar na lista maior.

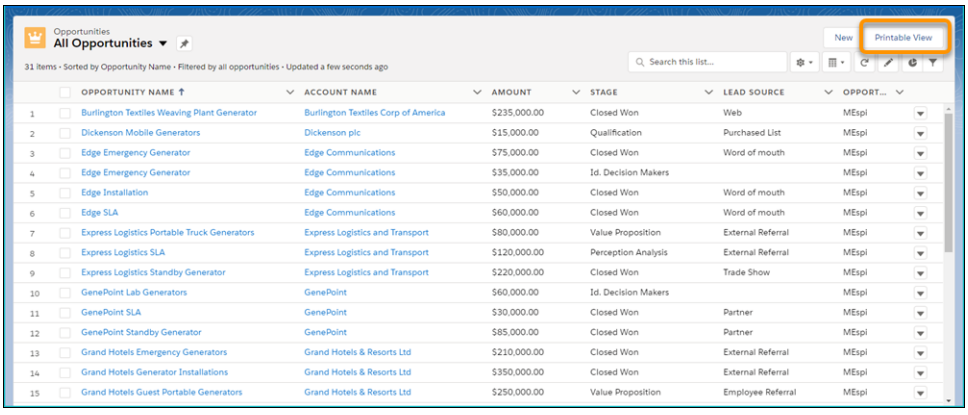
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Economizar tinta e papel com a visualização imprimível para listas

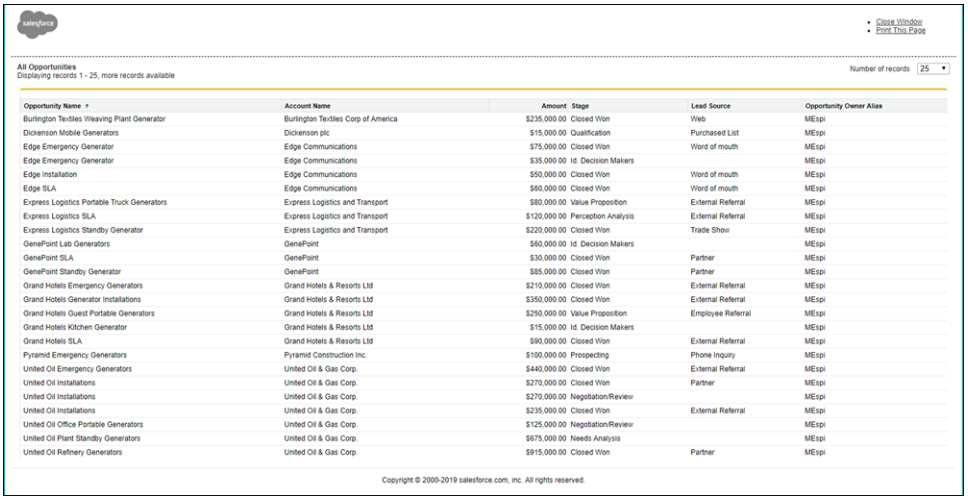
Você não precisa imprimir toda a tela apenas para fazer uma cópia física de sua lista. Gere uma visualização condensada, minimalista e que economiza tinta de suas listas e listas relacionadas com a Visualização para impressão.

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

Como: Selecione **Visualização para impressão** em uma lista.



As colunas e os campos mostrados na visualização para impressão refletem seu layout de página ou preferências de lista relacionada.



- Close Window
- Print This Page

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.

A Visualização para impressão tem suporte para estes objetos:

- Contas
- Atividades
- Campanhas
- Casos
- Contatos
- Contratos
- Objetos personalizados
- Documentos
- Leads
- Oportunidades
- Conjuntos de permissões
- Catálogos de preços
- Perfis
- Produtos
- Soluções

A Visualização para impressão não está disponível nas listas de Visualizados recentemente nem para listas relacionadas. Resultados da pesquisa ou filtros rápidos da lista relacionada não são usados ao gerar a visualização para impressão.

Navegar diretamente para um aplicativo

Navegue diretamente para um aplicativo e crie links específicos do aplicativo para marcar e compartilhar.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições. Essa alteração não se aplica ao Lightning Out, a comunidades do Lightning nem ao aplicativo Salesforce móvel.

Como: Agora você pode abrir um aplicativo em uma nova guia no Iniciador de aplicativos e obter o URL do aplicativo.

- Para abrir um aplicativo em uma nova janela, clique com o botão direito do mouse no aplicativo no Iniciador de aplicativos e abra-o.
- Para criar um link específico do aplicativo para marcação ou compartilhamento, clique com o botão direito do mouse no aplicativo usando o Iniciador de aplicativos e copie o URL. Em seguida, adicione o contexto do aplicativo ao fim do URL. Por exemplo, para

criar um link a uma página de registro de objeto no aplicativo usando o `appDeveloperName`, use este padrão de URL: `/lightning/app/standard__LightningSales/o/Case/home`.

CONSULTE TAMBÉM:

Notas de versão do Salesforce: Levar os usuários a um aplicativo

Pesquisa: Apresentamos o Einstein Search (beta), uma forma mais inteligente de trabalhar no Salesforce

O Einstein impulsiona o poder mental da pesquisa. Agora você pode encontrar e fazer coisas mais rapidamente com resultados de pesquisa mais acionáveis e adaptados ao seu modo de trabalho no Salesforce. Você pode habilitar a Pesquisa do Einstein em 25 de outubro de 2019 ou depois.

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

NESTA SEÇÃO:

Aumentar a produtividade com resultados da pesquisa personalizados (beta)

Deseja encontrar itens mais rapidamente com resultados da pesquisa personalizados para a maneira única como você trabalha no Salesforce? A personalização de pesquisa está aqui para isso. Ela ajuda a reduzir a bagunça com resultados da pesquisa baseados no que é mais importante para você, incluindo locais geográficos, setores, status, áreas de produto e pessoas.

Abrir a caixa de pesquisa com resultados instantâneos aprimorados (beta)

Resultados instantâneos aprimorados transformam a caixa de pesquisa global em um centro de produtividade turbinado. Clique na caixa de pesquisa para acessar instantaneamente visualizações de registro, ações de registro no nível da página, links rápidos da lista relacionada e pesquisas sugeridas.

Criar relatórios instantâneos com todos os filtros certos usando a Pesquisa conversacional (beta)

Não consegue encontrar um relatório ou não tem tempo para criar um? A pesquisa conversacional dá acesso instantâneo a dados importantes transformando seus termos de pesquisa em filtros de registro. Basta inserir os termos de pesquisa da maneira como você inicia uma conversa. Por exemplo, insira "meus casos fechados neste mês" para ver uma lista de seus casos recentes com um status fechado.

Localizar o registro certo mais rapidamente com o resultado recomendado (beta)

Os Resultados recomendados o levam para o registro certo mais rapidamente quando estamos confiantes de que sabemos o que você está procurando. É como colocar listras na sua bagagem na esteira do aeroporto para diferenciá-la das demais.

Colocar o profissional no perfil com os layouts de resultados da pesquisa específicos do perfil (beta)

Os resultados da pesquisa devem mostrar o que mais importa. Se você trabalha com vendas, é fundamental conhecer o proprietário da conta e o setor. Se você é um representante de serviço, o nível de suporte da conta é uma informação crucial. Com os layouts específicos do perfil, é possível refinar os layouts de pesquisa de um objeto para cada perfil único em sua organização. Há suporte para layouts específicos do perfil apenas em objetos com layouts personalizáveis. Usuários que não têm um layout específico do perfil atribuído veem o layout de resultados da pesquisa padrão.

Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos

Mais objetos na Financial Services Cloud, no Health Cloud, no Sales Cloud e no Consumer Goods Cloud agora são pesquisáveis.

Itens da barra de navegação não determinam mais os principais resultados da pesquisa

Removemos o recurso que vincula a personalização da barra de navegação do aplicativo aos principais resultados da pesquisa devido ao desempenho menor que o esperado. O recurso é da versão Summer '19.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Aviso sobre o uso de dados de pesquisa do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aumentar a produtividade com resultados da pesquisa personalizados (beta)

Deseja encontrar itens mais rapidamente com resultados da pesquisa personalizados para a maneira única como você trabalha no Salesforce? A personalização de pesquisa está aqui para isso. Ela ajuda a reduzir a bagunça com resultados da pesquisa baseados no que é mais importante para você, incluindo locais geográficos, setores, status, áreas de produto e pessoas.

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

Quem: A personalização de pesquisa requer a licença do conjuntos de permissões do Einstein Search.

Para ativar a personalização de pesquisa, sua organização deve cumprir estes requisitos:

- Pelo menos 150 licenças de usuário ativas
- Edições Unlimited, Enterprise ou Performance
- Lightning Experience ativado

Por quê: Agora, quando você pesquisa contas, contatos, casos, leads ou oportunidades, vê resultados relacionados a você por:

- Atividade – Com que frequência ou quão recentemente você visualizou os registros
- Local – Registros relacionados a uma cidade, estado ou país importante para você
- Propriedade – Registros de sua propriedade ou modificados por pessoas importantes para você
- Especialização – Registros relacionados a um setor ou área de produto que você prefere ou que têm um status ou estágio de seu interesse

Nota:

- Resultados instantâneos são personalizados apenas com base na atividade.
- Resultados de pesquisa personalizados não estão disponíveis para organizações com Criptografia da plataforma do Salesforce Shield ativada.
- A personalização de pesquisa não está disponível em organizações de sandbox.

Como: Para ativar a personalização de pesquisa, em Configuração, digite `Configurações de pesquisa` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de pesquisa**. Em seguida, selecione **Todos os usuários recebem resultados da pesquisa personalizados (beta)**.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Aviso sobre o uso de dados de pesquisa do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Habilitar personalização de pesquisa (pode estar desatualizado ou não estar disponível durante a visualização da versão)

Abrir a caixa de pesquisa com resultados instantâneos aprimorados (beta)

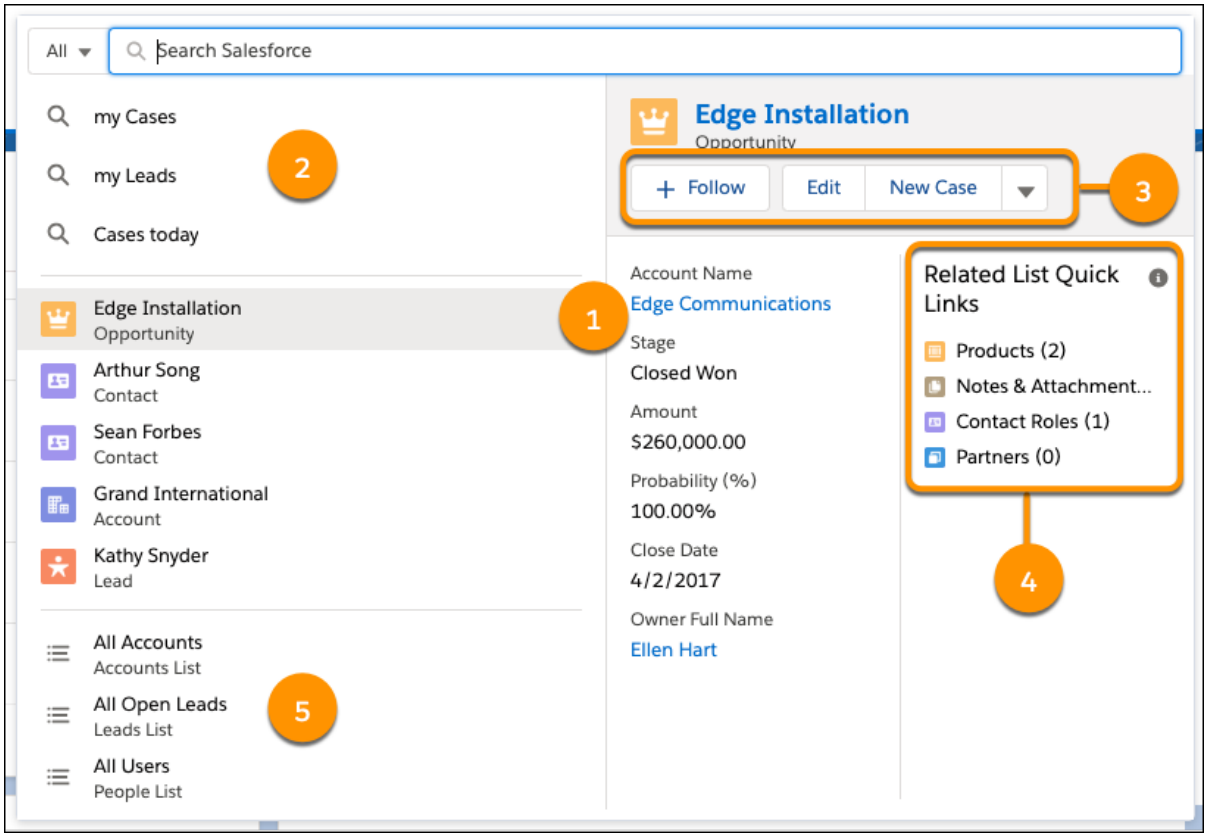
Resultados instantâneos aprimorados transformam a caixa de pesquisa global em um centro de produtividade turbinado. Clique na caixa de pesquisa para acessar instantaneamente visualizações de registro, ações de registro no nível da página, links rápidos da lista relacionada e pesquisas sugeridas.

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

Quem: O resultado instantâneo aprimorado requer a licença do conjuntos de permissões do Einstein Search.

Por quê: Alguns cliques são mais eficientes que outros. Com resultados instantâneos aprimorados, assim que você clica em uma caixa de pesquisa, você tem acesso a:

- (1) **Visualizações de registro**. Veja se é o que você está procurando passando o cursor sobre um registro. Veja até 10 campos e vá diretamente para uma lista relacionada.
- (2) **Pesquisas conversacionais sugeridas**. Pesquisas conversacionais transformam seus termos de pesquisa em filtros de registro. Por exemplo, pesquise "minhas oportunidades abertas neste mês" para ver uma lista de suas oportunidades recentes com um status aberto.
- (3) **Ações do registro no nível da página**. As mesmas ações (incluindo ações personalizadas) de páginas de registro que você conhece e adora agora estão acessíveis instantaneamente.
- (4) **Links rápidos da lista relacionada**. Vá diretamente para as listas relacionadas de um registro.
- (5) **Modos de exibição de lista**. Encontre os modos de exibição de listas certos com menos cliques sem ir para uma página de modo de exibição de lista. Você vê os modos de exibição de listas sugeridos quando clica na caixa de pesquisa e eles são atualizados conforme você digita. Passe o cursor sobre um deles para ver uma visualização.



Nota: A Pesquisa avançada do Knowledge não está disponível na lista suspensa de resultados instantâneos.

Criar relatórios instantâneos com todos os filtros certos usando a Pesquisa conversacional (beta)

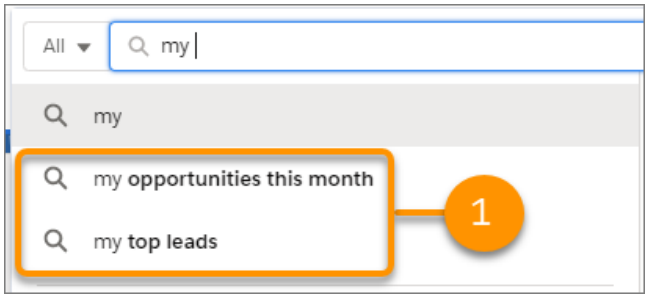
Não consegue encontrar um relatório ou não tem tempo para criar um? A pesquisa conversacional dá acesso instantâneo a dados importantes transformando seus termos de pesquisa em filtros de registro. Basta inserir os termos de pesquisa da maneira como você inicia uma conversa. Por exemplo, insira "meus casos fechados neste mês" para ver uma lista de seus casos recentes com um status fechado.

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

Quem: A pesquisa conversacional requer as licenças do conjunto de permissões do Einstein Search e Einstein Search com base em pesquisa conversacional.

Por quê: A pesquisa conversacional funciona quando você insere o nome de um objeto do Salesforce junto com termos cotidianos, como "meu" ou "semana passada" ou "fechado". Mostramos os resultados da pesquisa conversacional apenas quando reconhecemos uma intenção na pesquisa. E não se preocupe: você ainda poderá ver os resultados da pesquisa padrão quando quiser.

Não tem certeza de como começar? Experimente uma pesquisa conversacional. Ao clicar na caixa de pesquisa global e começar a digitar, o Salesforce sugere pesquisas conversacionais (1) em que você pode estar interessado.



Nota: A pesquisa conversacional dá suporte para os objetos Conta, Contato, Caso, Lead e Oportunidade.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Aviso sobre o uso de dados de pesquisa do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Criar relatórios filtrados com pesquisa conversacional (beta) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Localizar o registro certo mais rapidamente com o resultado recomendado (beta)

Os Resultados recomendados o levam para o registro certo mais rapidamente quando estamos confiantes de que sabemos o que você está procurando. É como colocar listras na sua bagagem na esteira do aeroporto para diferenciá-la das demais.

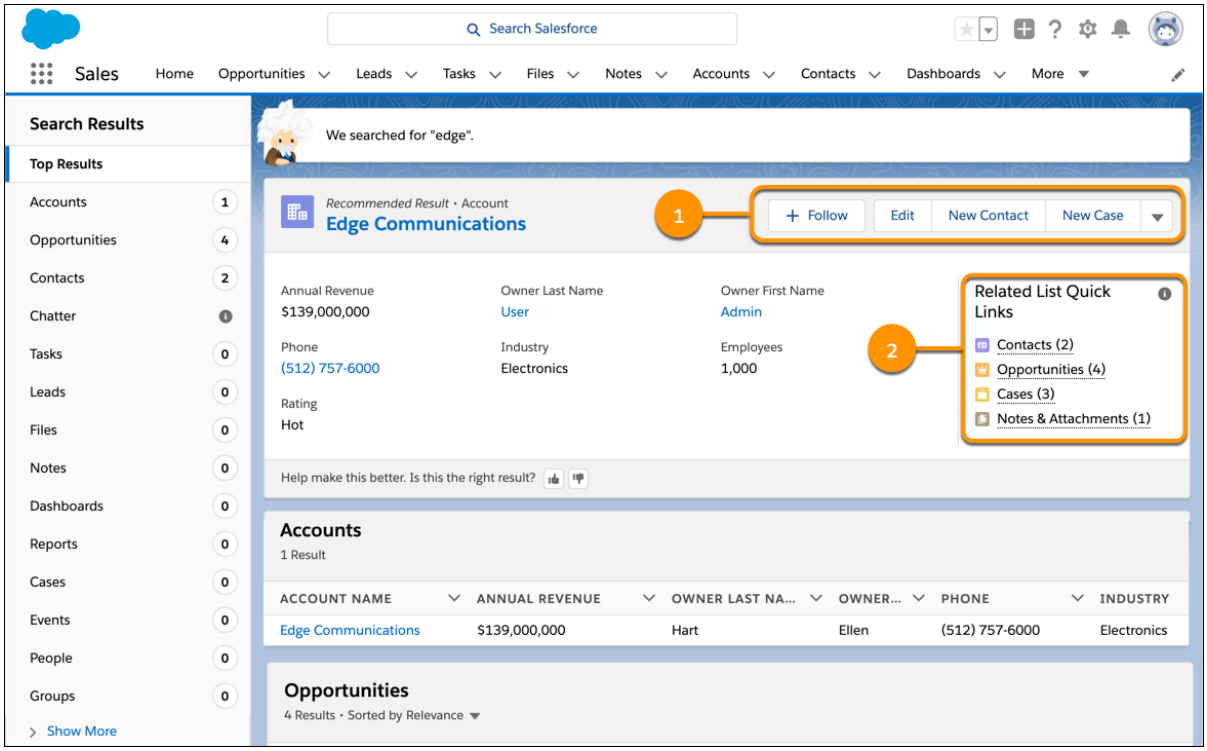
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Unlimited, Enterprise e Performance.

Quem: O resultado recomendado requer a licença do conjunto de permissões do Einstein Search. Visualizações de registro exigem a licença do conjunto de permissões de visualizações de registro do Einstein Search.

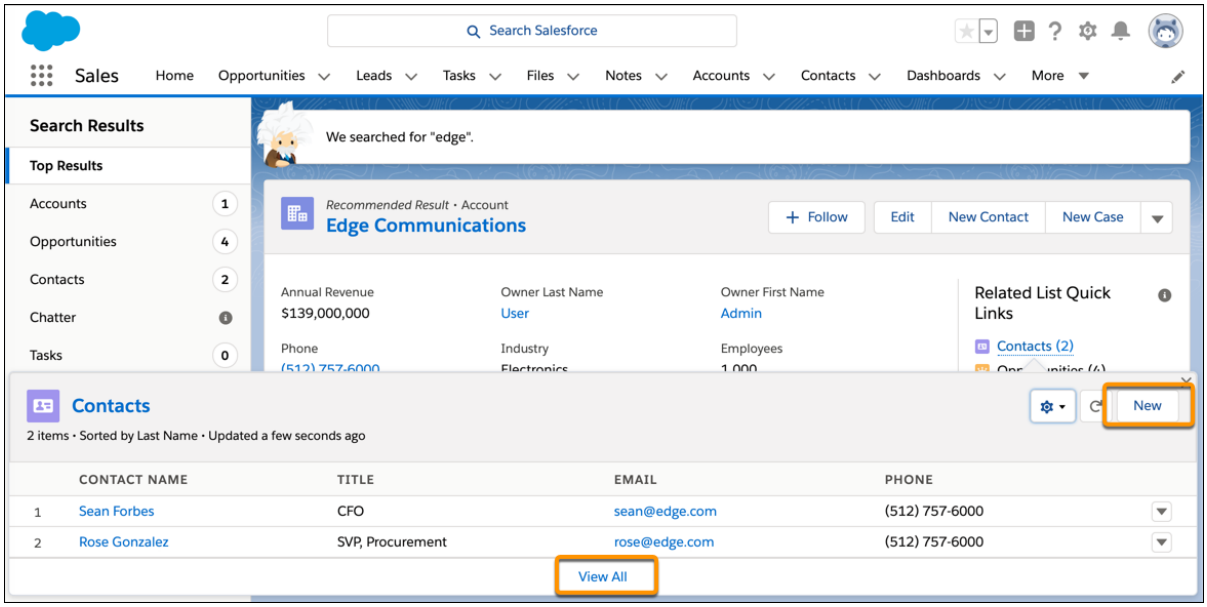
Por quê: Na parte superior da página de resultados da pesquisa, você vê uma visualização do registro. Dessa maneira, sabe instantaneamente se ele é a que você desejo.

Ele fica não apenas visível, como também acionável. As mesmas ações que você tem em uma página de registro estão aqui também, de modo que você pode fazer mais sem sair da página de resultados da pesquisa (1).

Você também pode agir nos registros relacionados do resultado recomendado. Em Links rápidos da lista relacionada (2), focalize um link para ver até 10 registros relacionados e suas ações disponíveis.



Para ver uma lista completa de registros relacionados, clique em **Visualizar tudo**. A lista é aberta em uma nova página.



CONSULTE TAMBÉM:

Colocar o profissional no perfil com os layouts de resultados da pesquisa específicos do perfil (beta)

Ajuda do Salesforce: Localizar o registro certo mais rapidamente com o resultado recomendado (beta) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Colocar o profissional no perfil com os layouts de resultados da pesquisa específicos do perfil (beta)

Os resultados da pesquisa devem mostrar o que mais importa. Se você trabalha com vendas, é fundamental conhecer o proprietário da conta e o setor. Se você é um representante de serviço, o nível de suporte da conta é uma informação crucial. Com os layouts específicos do perfil, é possível refinar os layouts de pesquisa de um objeto para cada perfil único em sua organização. Há suporte para layouts específicos do perfil apenas em objetos com layouts personalizáveis. Usuários que não têm um layout específico do perfil atribuído veem o layout de resultados da pesquisa padrão.

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

Quem: Os layouts dos resultados da pesquisa específicos do perfil exigem a licença do conjunto de permissões do Einstein Search.

Como: Para especificar os layouts dos resultados da pesquisa para um objeto com base no perfil do usuário, você tem duas opções:

- Em Configuração no Lightning Experience, insira `Layouts de pesquisa` na caixa de Busca rápida e, em seguida, selecione **Layouts de pesquisa**. Ou:
- Em Configuração no Lightning Experience, acesse o Gerenciador de objetos, selecione um objeto e depois **Layouts de pesquisa**.

CONSULTE TAMBÉM:

Localizar o registro certo mais rapidamente com o resultado recomendado (beta)

Ajuda do Salesforce: Criar layouts de resultados da pesquisa específicos do perfil (beta) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Obtenha resultados de pesquisa para mais objetos

Mais objetos na Financial Services Cloud, no Health Cloud, no Sales Cloud e no Consumer Goods Cloud agora são pesquisáveis.

Onde: Essas alterações aplicam-se ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

Por quê: Esses objetos são pesquisáveis no Lightning Experience.

Objeto	Onde
AccountForecastAdjustment	Edições Developer, Enterprise, Unlimited
AccountForecastPeriodMetric	Edições Developer, Enterprise, Unlimited
AccountForecast	Edições Developer, Enterprise, Unlimited
AccountProductForecast	Edições Developer, Enterprise, Unlimited
AccountProductPeriodForecast	Edições Developer, Enterprise, Unlimited
Conjuntos de dados	Consumer Goods Cloud nas edições Enterprise e Unlimited
Objetos detectados	Consumer Goods Cloud nas edições Enterprise e Unlimited
Módulos de visão	Consumer Goods Cloud nas edições Enterprise e Unlimited
Métricas de modelo	Consumer Goods Cloud nas edições Enterprise e Unlimited
Métricas de objeto	Consumer Goods Cloud nas edições Enterprise e Unlimited
Imagens	Consumer Goods Cloud nas edições Enterprise e Unlimited
BusinessMilestone	Financial Services Cloud nas edições Enterprise, Professional e Unlimited
BusinessProfile	Financial Services Cloud nas edições Enterprise, Professional e Unlimited
LoanApplicant	Financial Services Cloud nas edições Enterprise, Professional e Unlimited
LoanApplicantAddress	Financial Services Cloud nas edições Enterprise, Professional e Unlimited
LoanApplicantDeclaration	Financial Services Cloud nas edições Enterprise, Professional e Unlimited
LoanApplicantEmployment	Financial Services Cloud nas edições Enterprise, Professional e Unlimited
LoanApplicantIncome	Financial Services Cloud nas edições Enterprise, Professional e Unlimited
LoanApplicantLiability	Financial Services Cloud nas edições Enterprise, Professional e Unlimited
LoanApplicationAsset	Financial Services Cloud nas edições Enterprise, Professional e Unlimited
LoanApplicationFinancial	Financial Services Cloud nas edições Enterprise, Professional e Unlimited
LoanApplicationLiability	Financial Services Cloud nas edições Enterprise, Professional e Unlimited
LoanApplicationProperty	Financial Services Cloud nas edições Enterprise, Professional e Unlimited
LoanApplicationTitleHolder	Financial Services Cloud nas edições Enterprise, Professional e Unlimited
ResidentialLoanApplication	Financial Services Cloud nas edições Enterprise, Professional e Unlimited
SalesAgreement	Developer, Enterprise, Unlimited

Objeto	Onde
SecuritiesHolding	Enterprise, Unlimited, Professional
Snippet	Enterprise, Unlimited, Preboot Execution Environment, Professional, Pardot (qualquer edição)

Esses objetos são pesquisáveis no Lightning Experience e no Salesforce Classic.

Objeto	Onde
CareProgramEnrollmentCard	Health Cloud nas edições Enterprise, Performance e Unlimited
CareProgramProvider	Health Cloud nas edições Enterprise, Performance e Unlimited
CareProviderAdverseAction	Health Cloud nas edições Enterprise, Performance e Unlimited

Itens da barra de navegação não determinam mais os principais resultados da pesquisa

Removemos o recurso que vincula a personalização da barra de navegação do aplicativo aos principais resultados da pesquisa devido ao desempenho menor que o esperado. O recurso é da versão Summer '19.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Nota de versão do Salesforce: Descubra o que você precisa rapidamente com resultados da pesquisa que refletem a maneira como você navega

Salesforce Surveys: Integração fácil, mais controles e melhor análise

Envie pesquisas para casos e campanhas de marketing. Use o Criador de processos para automatizar convites para pesquisas. Teste a funcionalidade usando exemplos de pesquisas. Decida se os participantes veem a página de boas-vindas e se os proprietários da pesquisa podem gerenciar as respostas. Confira os convites e as respostas associados a um registro em particular. Use a guia Analisar remodelada para baixar as respostas ou revisar a distribuição de respostas para cada pergunta.

NESTA SEÇÃO:

Obtenha percepções sobre casos de suporte

Envie emails de acompanhamento a um contato do caso com uma pergunta de pesquisa ou um link para a pesquisa. Envie o email quando as regras de resposta automática forem atendidas ou quando um caso for fechado.

Impulsionar campanhas de marketing com pesquisas

Aprimore seus esforços de marketing enviando pesquisas a qualquer momento durante o ciclo de vida da campanha.

Automatize convites para pesquisa com o Criador de processos

Defina os critérios para o tipo de ação Envio de convites de pesquisa no Criador de processos e convites para pesquisa por email para leads, contatos e usuários.

Exibir pontuações fornecidas pelo cliente para um registro em particular (piloto)

Use o componente Pontuação da experiência do cliente do Lightning para exibir a pontuação fornecida pelos seus clientes. Adicione o componente a objetos personalizados e aos seguintes objetos padrão: Conta, Caso, Contato e Usuário.

Atribuir tópicos a pesquisas

Marque pesquisas, perguntas, escolhas de resposta e respostas com tópicos para tornar fácil organizá-las por tema.

Capacitar os proprietários da pesquisa para gerenciar respostas

Antes, somente os proprietários de convite da pesquisa tinham o poder de gerenciar as respostas da pesquisa. Agora, os proprietários da pesquisa também têm esse poder.

Ir mais rápido com pesquisas de amostra

Comece rapidamente na criação de pesquisa com duas pesquisas de amostra prontas para uso. Você também pode personalizá-las rapidamente e enviá-las. Duas pesquisas de amostra são adicionadas ao modo de exibição de lista de Pesquisa da sua organização quando você ativa Pesquisas.

Exportar respostas para percepções detalhadas

Defina os critérios de exportação para baixar respostas por email para uma versão da pesquisa. Selecione **Exportar respostas** na guia Analisar.

Analisar respostas à pesquisa sem esforço

Analise as respostas para cada tipo de pergunta com relatórios e quadros aprimorados. Agora você pode visualizar a distribuição da resposta uma página por vez.

Escolher se seus participantes veem a página de boas-vindas

Exiba sua mensagem enérgica de boas-vindas ou desative a página de boas-vindas para economizar cliques dos participantes. Desative a página de boas-vindas na guia Criar do Criador de pesquisa.

Alternar entre versões de pesquisa com um clique

É fácil comparar suas versões da pesquisa a um menu suspenso do seletor de versão no Criador de pesquisa.

Visualizar convites e respostas associados a registros

Agora você pode ver quais convites estão associados a um registro compatível com o objeto SurveySubject. Você também pode ver o registro da resposta associado ao convite. Adicione a lista relacionada Convites e respostas à pesquisa a um layout de página do objeto.

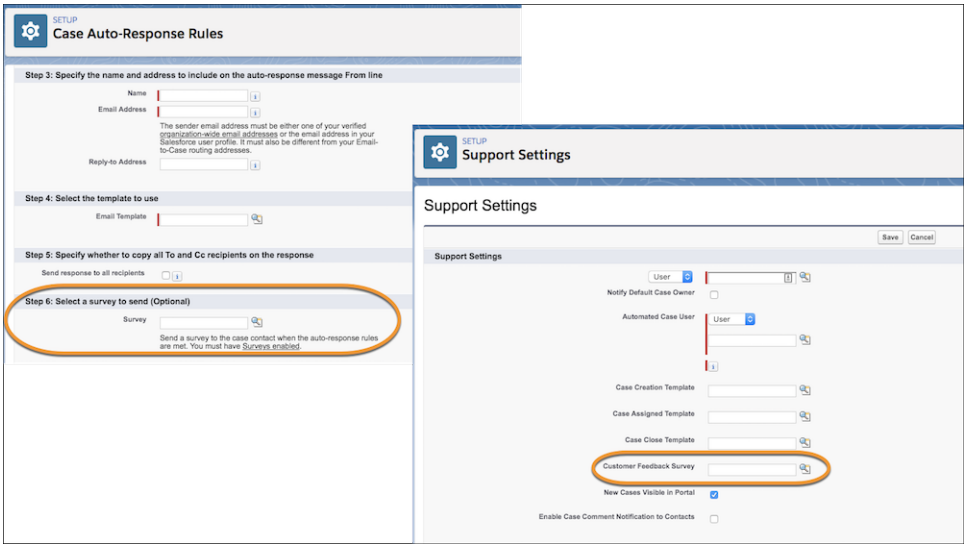
Permitir que os participantes autenticados respondam

Convites para pesquisa não autenticados permitem a usuários convidados visualizar e responder a uma pesquisa. Para continuar recebendo respostas de participantes fora de sua organização do Salesforce, não restrinja o acesso de usuário convidado a registros de objeto na organização.

Obtenha percepções sobre casos de suporte

Envie emails de acompanhamento a um contato do caso com uma pergunta de pesquisa ou um link para a pesquisa. Envie o email quando as regras de resposta automática forem atendidas ou quando um caso for fechado.

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



CONSULTE TAMBÉM:

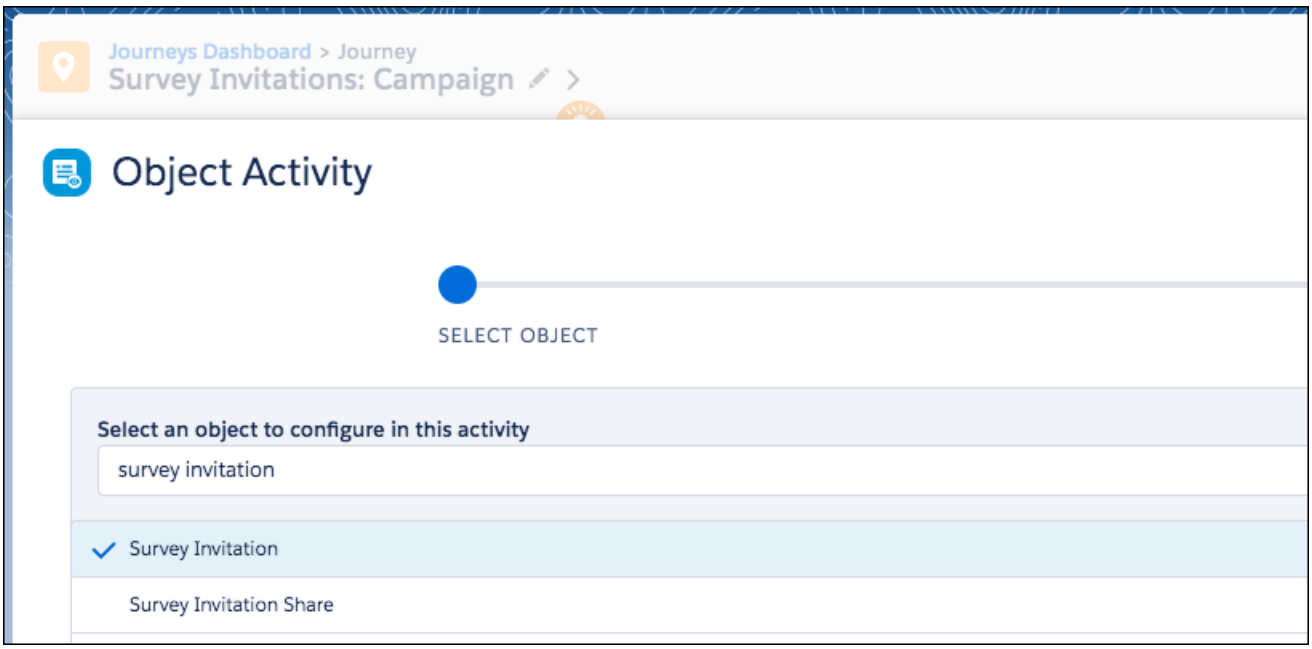
Enviar pesquisas para casos

Impulsionar campanhas de marketing com pesquisas

Aprimore seus esforços de marketing enviando pesquisas a qualquer momento durante o ciclo de vida da campanha.

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

Como: Solte a atividade do objeto na tela do Journey Builder e clique nela. Selecione **Convite para a pesquisa** como o objeto para configurar essa atividade.

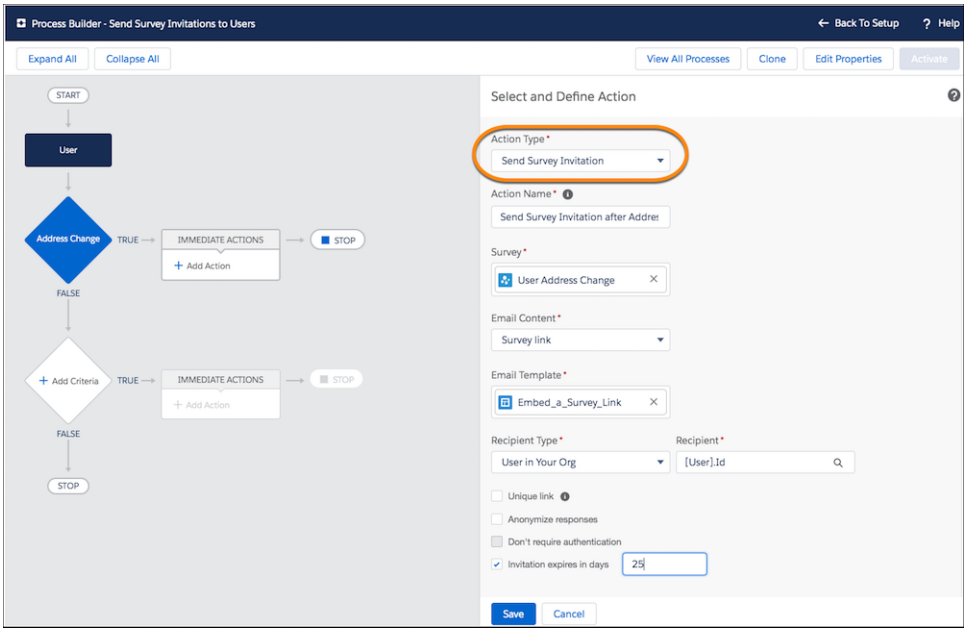


Automatize convites para pesquisa com o Criador de processos

Defina os critérios para o tipo de ação Envio de convites de pesquisa no Criador de processos e convites para pesquisa por email para leads, contatos e usuários.

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

Como: Selecione **Enviar convites para pesquisa** como o Tipo de ação no Criador de processos.



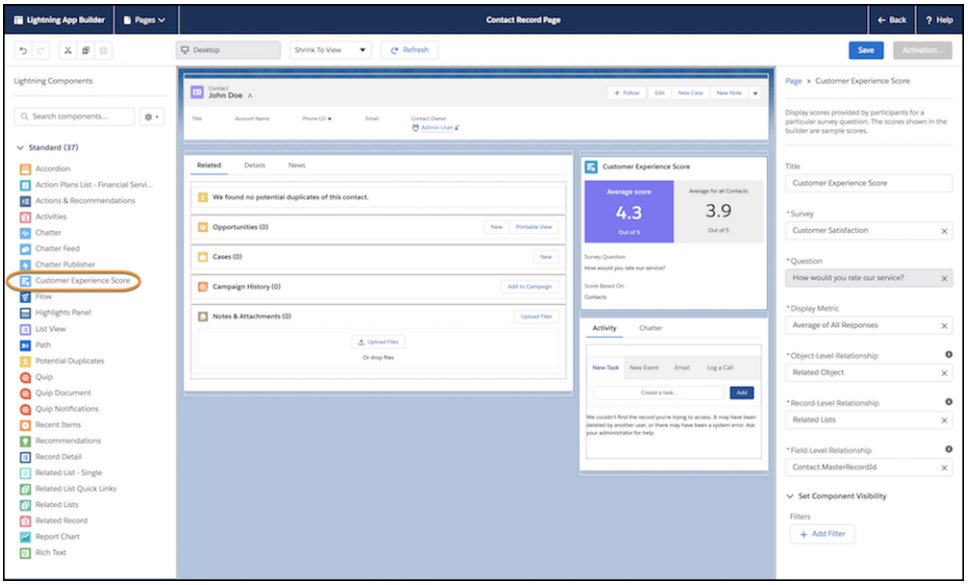
Exibir pontuações fornecidas pelo cliente para um registro em particular (piloto)

Use o componente Pontuação da experiência do cliente do Lightning para exibir a pontuação fornecida pelos seus clientes. Adicione o componente a objetos personalizados e aos seguintes objetos padrão: Conta, Caso, Contato e Usuário.

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

Nota: Fornecemos o componente Pontuação da experiência do cliente a clientes selecionados por meio de um programa piloto que exige a aceitação de termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. O componente Pontuação de experiência do cliente não está disponível ao público em geral, a menos ou até que o Salesforce anuncie sua disponibilidade geral em documentação, comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Como: Arraste o componente Experiência do cliente para uma página de registro. Escolha se deseja exibir a pontuação média ou a mais recente e como a pontuação é calculada.



Atribuir tópicos a pesquisas

Marque pesquisas, perguntas, escolhas de resposta e respostas com tópicos para tornar fácil organizá-las por tema.

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

Como: Ative tópicos para os seguintes objetos no Salesforce Classic: Pesquisa, Pergunta de pesquisa, Escolha de pergunta de pesquisa, Resposta a pergunta de pesquisa. Adicione o componente Tópicos do Lightning a essas páginas de registro do objeto.

Capacitar os proprietários da pesquisa para gerenciar respostas

Antes, somente os proprietários de convite da pesquisa tinham o poder de gerenciar as respostas da pesquisa. Agora, os proprietários da pesquisa também têm esse poder.

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

Como: Para permitir que os proprietários da pesquisa gerenciem as respostas, ative **Proprietários da pesquisa podem gerenciar respostas** na página Configurações da pesquisa.

Ir mais rápido com pesquisas de amostra

Comece rapidamente na criação de pesquisa com duas pesquisas de amostra prontas para uso. Você também pode personalizá-las rapidamente e enviá-las. Duas pesquisas de amostra são adicionadas ao modo de exibição de lista de Pesquisa da sua organização quando você ativa Pesquisas.

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

Exportar respostas para percepções detalhadas

Defina os critérios de exportação para baixar respostas por email para uma versão da pesquisa. Selecione **Exportar respostas** na guia Analisar.

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

Analisar respostas à pesquisa sem esforço

Analise as respostas para cada tipo de pergunta com relatórios e quadros aprimorados. Agora você pode visualizar a distribuição da resposta uma página por vez.

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

Escolher se seus participantes veem a página de boas-vindas

Exiba sua mensagem enérgica de boas-vindas ou desative a página de boas-vindas para economizar cliques dos participantes. Desative a página de boas-vindas na guia Criar do Criador de pesquisa.

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

Alternar entre versões de pesquisa com um clique

É fácil comparar suas versões da pesquisa a um menu suspenso do seletor de versão no Criador de pesquisa.

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

Visualizar convites e respostas associados a registros

Agora você pode ver quais convites estão associados a um registro compatível com o objeto SurveySubject. Você também pode ver o registro da resposta associado ao convite. Adicione a lista relacionada Convites e respostas à pesquisa a um layout de página do objeto.

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

CONSULTE TAMBÉM:

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

Permitir que os participantes autenticados respondam

Convites para pesquisa não autenticados permitem a usuários convidados visualizar e responder a uma pesquisa. Para continuar recebendo respostas de participantes fora de sua organização do Salesforce, não restrinja o acesso de usuário convidado a registros de objeto na organização.

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

Como: Em Configuração, insira `Configurações de compartilhamento` na caixa Busca rápida e, depois, selecione **Configurações de compartilhamento**. Clique em **Editar** na seção Padrão da organização. Na seção Outras configurações, desmarque a caixa de seleção **Proteger acesso de registro do usuário convidado**.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Convites para pesquisa não autenticados não são abertos quando o acesso ao registro do usuário é protegido (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Lightning Scheduler: Agendamento simultâneo e de vários recursos

Crie um grupo de profissionais para compromissos do cliente com agendamento de vários recursos e otimize a eficiência com agendamento simultâneo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Scheduler nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

NESTA SEÇÃO:

Agendar compromissos em grupo com o agendamento de vários recursos

Monte um grupo de profissionais, como um consultor financeiro, um CPA e um advogado, para compromissos com o cliente usando o agendamento de vários recursos. Encontre as pessoas e os ativos certos para atender às necessidades dos clientes com base nas habilidades e na disponibilidade de cada recurso. Consulte os horários disponíveis para todos os participantes da reunião, tornando fácil encontrar um período para o compromisso.

Aprimorar a eficiência com o agendamento concomitante

Agora é fácil agendar vários compromissos do cliente durante o mesmo período. Por exemplo, um consultório médico pode permitir que vários pacientes agendem um compromisso às 13h para garantir que não haja tempo de inatividade para os médicos. Otimize a frequência do agendamento definindo o número máximo de compromissos para cada recurso e local.

Agendar rapidamente compromissos internacionais

Deseja agendar compromissos com participantes em vários fusos horários? Veja o menu de seleção de fuso horário para consultar todos os períodos disponíveis no fuso horário certo.

Integrar preparação para reunião e tempo de viagem ao agendamento de compromisso

Oferecer aos usuários mais controle sobre a disponibilidade do calendário bloqueando tempo antes e depois dos compromissos para preparação para reunião ou tempo de viagem. Agora, esses blocos de tempo são exibidos no Calendário do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Lightning Scheduler: Otimizar o agendamento de compromissos do cliente

Agendar compromissos em grupo com o agendamento de vários recursos

Monte um grupo de profissionais, como um consultor financeiro, um CPA e um advogado, para compromissos com o cliente usando o agendamento de vários recursos. Encontre as pessoas e os ativos certos para atender às necessidades dos clientes com base nas habilidades e na disponibilidade de cada recurso. Consulte os horários disponíveis para todos os participantes da reunião, tornando fácil encontrar um período para o compromisso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Scheduler nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: O agendamento de ativo está disponível a organizações com a licença Agendamento de ativo.

Como: Ative a preferência de organização de Agendamento de vários recursos.

Aprimorar a eficiência com o agendamento concomitante

Agora é fácil agendar vários compromissos do cliente durante o mesmo período. Por exemplo, um consultório médico pode permitir que vários pacientes agendem um compromisso às 13h para garantir que não haja tempo de inatividade para os médicos. Otimize a frequência do agendamento definindo o número máximo de compromissos para cada recurso e local.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Scheduler nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Ative a preferência de organização de Agendamento concomitante.

Agendar rapidamente compromissos internacionais

Deseja agendar compromissos com participantes em vários fusos horários? Veja o menu de seleção de fuso horário para consultar todos os períodos disponíveis no fuso horário certo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Scheduler nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: No Flow Builder, defina a variável da lista de opções showTimeZone como {!$Global.Constant.True}.

Integrar preparação para reunião e tempo de viagem ao agendamento de compromisso

Oferecer aos usuários mais controle sobre a disponibilidade do calendário bloqueando tempo antes e depois dos compromissos para preparação para reunião ou tempo de viagem. Agora, esses blocos de tempo são exibidos no Calendário do Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Scheduler nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

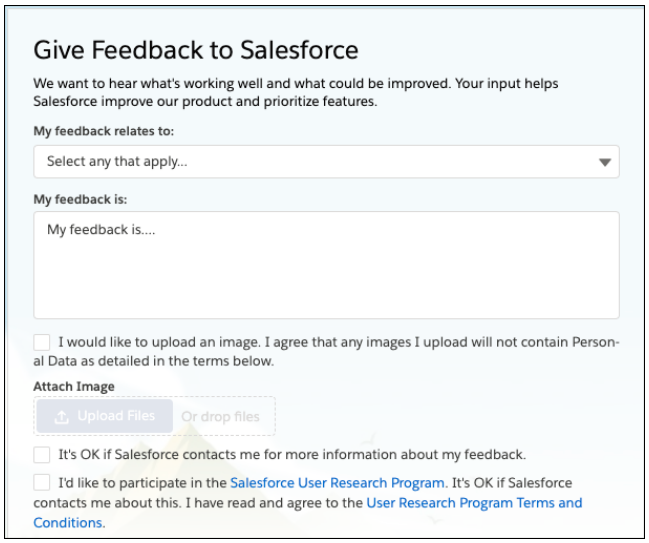
Como: Ative as preferências da organização de Gerenciamento de evento e Disponibilidade de recurso em bloco.

Fornecer feedback à Salesforce com um formulário revisado

O feedback ajuda a Salesforce a melhorar a experiência do usuário para você e para todos, assim, fizemos algumas alterações para tornar mais fácil para nós saber o que você pensa ou obter ajuda. Se precisar de ajuda, oferecemos links para a Trailblazer Community e suporte ao Salesforce. Ao fornecer feedback, você pode escolher em uma lista de assuntos para se concentrar na área. Você também pode pular a digitação de longas descrições do problema anexando uma captura de tela.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Uma versão similar do formulário de feedback aparece em todas as versões do aplicativo Salesforce móvel.

Como: Abra o Menu de ajuda de qualquer página no Lightning Experience e selecione **Fornecer feedback à Salesforce**.



CONSULTE TAMBÉM:

- Controlar quais links do menu de ajuda aparecem para os usuários
- Alterne entre contas, forneça feedback e obtenha ajuda no menu do perfil
- *Ajuda do Salesforce*: Encontrar ajuda no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Definir ajuda personalizada para a ajuda do Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Acompanhar as atualizações de segurança no novo hub

Manter seus dados seguros é nosso trabalho mais importante. Assim, tornamos as atualizações de segurança mais visíveis e intuitivas, com uma nova interface do usuário e explicações e recomendações mais detalhadas.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as organizações do Lightning Experience e do Salesforce Classic.

Quem: Esse recurso está visível a todos os usuários com a permissão Personalizar aplicativo.

Como: Para ver as atualizações de segurança que precisam da sua atenção, acesse o novo nó Atualização de segurança em Configuração.

Embora todas as atualizações de segurança sejam importantes, estamos atribuindo diferentes níveis de atenção a cada uma para que você possa priorizar seus esforços.

Status	Definição
Obrigatório	Uma atualização de segurança obrigatória pode afetar sua configuração. Use nossas recomendações e guias passo a passo para avaliar o impacto sobre sua organização. Você pode recusar essa atualização de segurança e as alterações serão aplicadas na data da aplicação.
Recomendado	Essa atualização de segurança não afeta a configuração da sua organização atual, mas recomendamos que você use nossos guias passo a passo para avaliar como funciona.

Status	Definição
Somente informações	Realizamos uma limpeza de segurança para melhorar a segurança da sua organização. Confira as recomendações, mas você não precisa tomar nenhuma atitude em relação à sua configuração.

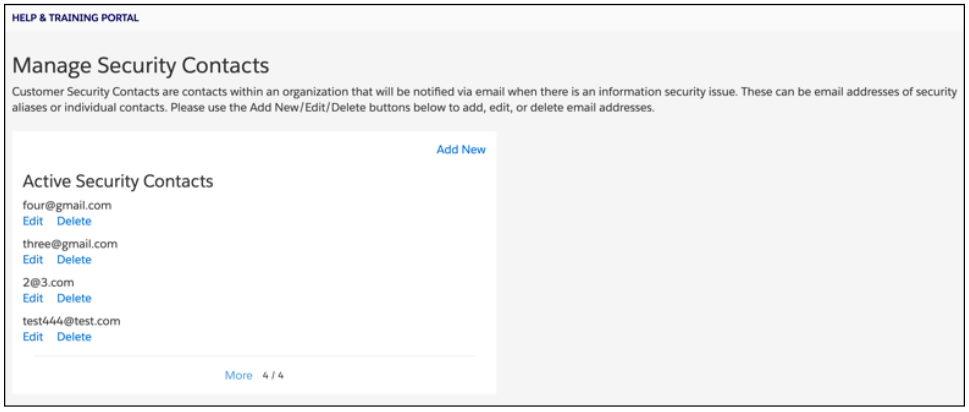
A atualização o conduz pela data da aplicação, que está mudando na organização e como a sua organização é afetada. Uma série de etapas o ajuda a preparar sua organização para a atualização. Às vezes, você não precisa fazer nada, mas queremos informá-lo do que está acontecendo. Quando uma mudança pode afetar sua organização, queremos que você esteja totalmente ciente de como você pode ser afetado e tenha todas as informações necessárias para fazer correções. Ao fim das recomendações, há uma etapa de confirmação que nos diz que você passou pelas informações e pelas recomendações.

Gerenciar contatos de segurança para sua organização

Manter os principais membros da sua organização informados sobre incidentes de segurança é importante para nós. Você agora pode designar os contatos de segurança de sua organização na Ajuda do Salesforce de modo que, se um incidente de segurança da informação afetar sua organização, seus contatos serão notificados.

Onde: Esse recurso está acessível por meio do link Suporte e serviços na Trailblazer Community.

Como: Para definir seus contatos de segurança, faça login na Ajuda do Salesforce. Clique em **Suporte e serviços** > **Gerenciar** ao lado de Contatos de segurança do cliente no bloco Minhas configurações do perfil. Aqui você pode adicionar, editar ou excluir os endereços de email de seus contatos de segurança.



CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Gerenciar contatos de segurança para sua organização

Aplicativos de console do Lightning: Cores de ícone de utilitário personalizáveis e diálogos focados

Os diálogos não bloqueiam mais toda a tela. Use uma nova API para alterar a cor dos ícones utilitários.

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

NESTA SEÇÃO:

Continuar trabalhando com diálogos focados em guia (atualização crítica)

Em aplicativos de console do Lightning, os diálogos não o impedem mais de interagir com o restante da interface do usuário. Essa atualização crítica limitada o foco dos diálogos acionados por uma guia ou subguia do espaço de trabalho a apenas a guia que os acionaram.

Personalizar as cores de ícone de utilitário com as novas APIs JavaScript do console do Lightning

Use a opção `iconVariant` para definir a cor de seus ícones utilitários.

Continuar trabalhando com diálogos focados em guia (atualização crítica)

Em aplicativos de console do Lightning, os diálogos não o impedem mais de interagir com o restante da interface do usuário. Essa atualização crítica limitada o foco dos diálogos acionados por uma guia ou subguia do espaço de trabalho a apenas a guia que os acionaram.

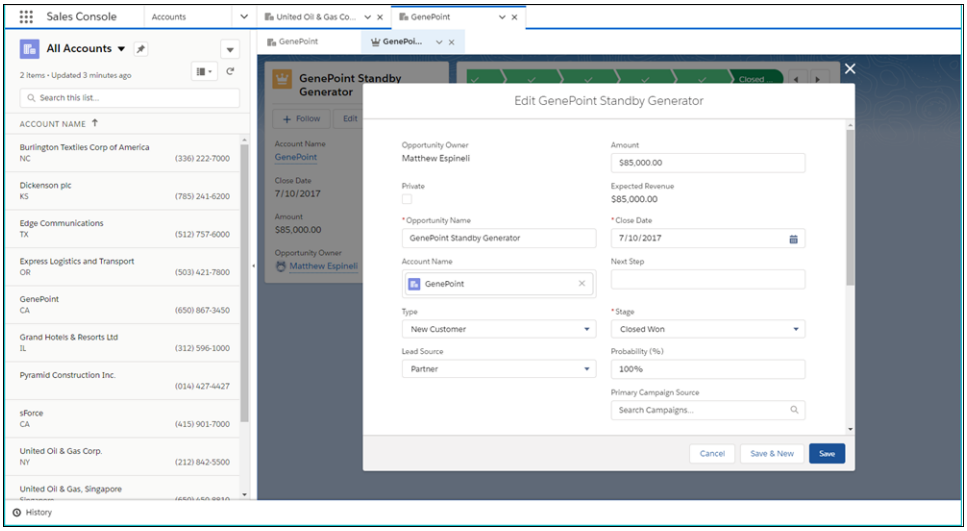
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Os aplicativos de console do Lightning estão disponíveis por um custo extra a usuários com licenças de usuário Salesforce Platform para determinados produtos. Algumas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

Quando: Você pode ativar essa atualização na versão Winter '20. Caso contrário, vamos ativá-la automaticamente em 17 de fevereiro de 2020.

Por quê: Antes da versão Winter '20, todos os diálogos acionados por uma guia ou uma subguia de espaço de trabalho em um aplicativo de console do Lightning capturavam o foco de todo o aplicativo. Essa atualização faz os diálogos exigirem o foco apenas da guia que os acionou, permitindo aos usuários interagir com o restante do aplicativo.

Como: Para ativar essa atualização crítica antes de 17 de fevereiro de 2020, em Configuração, insira *`Atualizações críticas`* na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**. Para habilitar diálogos focados em guia em aplicativos de console do Lightning, clique em **Ativar**.

Após a atualização, quando você aciona um diálogo, ele está restrito à guia que o criou.



CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações críticas e de segurança

Personalizar as cores de ícone de utilitário com as novas APIs JavaScript do console do Lightning

Use a opção `iconVariant` para definir a cor de seus ícones utilitários.

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

CONSULTE TAMBÉM:

API do JavaScript do console do Lightning

Procurar arquivos, não sua caixa de entrada, em busca de relatórios do Optimizer

A partir do fim de setembro de 2019, o relatório em PDF do Optimizer não será mais anexado ao email anunciando que o relatório foi criado com sucesso. Em vez disso, acesse Salesforce Files para encontrar uma cópia do relatório.

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

Acessar o Salesforce usando o Safari em dispositivos iPad (beta)

O novo sistema operacional iPadOS abre a versão de desktop completa do Lightning Experience ou do Salesforce Classic, dependendo da configuração da sua organização, no Safari. Antes, era preciso ativar o acesso para permitir aos usuários executar a versão de desktop completa do Lightning Experience em dispositivos iPad. Se você atualizar para o iPadOS, poderá ignorar esta etapa de configuração.

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

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

Nota: Não é recomendado nem há suporte para usar o Salesforce Classic em um iPad. Alguns recursos podem se comportar de modo inesperado.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Lightning Experience em navegadores do iPad (Beta)

Ajuda do Salesforce: Navegadores com suporte para o Salesforce Classic

Artigo do Knowledge: Salesforce no novo sistema operacional do iPad

Nova aparência da configuração do Optimizer

A página Optimizer em Configuração tem uma aparência nova, mas oferece as mesmas recomendações sobre simplificar personalizações e gerar adoção de recursos. Em vez de criar seu relatório PDF personalizado usando o botão Executar relatório, comece clicando em Criar PDF.

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

O tipo de elemento da entidade do objeto TopicAssignment foi alterado

Alteramos o tipo de elemento da entidade do objeto TopicAssignment para fazer referência corretamente a tipos de objeto, como conta ou oportunidade. Anteriormente, o tipo de elemento de entidade fazia referência apenas ao tipo de objeto de contrato. Esta alteração garante que você possa usar o objeto TopicAssignment para consultar adequadamente os nomes e IDs dos registros de vários tipos de objeto que têm tópicos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic (não disponível em todas as organizações) e ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Na Enterprise Web Services Description Language (WSDL), o elemento de entidade do objeto TopicAssignment era:

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

Alteramos o elemento de entidade para:

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

Se você estiver contando com o elemento de entidade do objeto TopicAssignment para retornar apenas tipos de objeto de contrato, deverá alterar seu código e suas integrações que dependem desse comportamento.

Como: Para garantir que suas integrações continuem funcionando, revise seu código personalizado, relatórios, fluxos, processos e acionadores para identificar qualquer uso do objeto TopicAssignment. Verifique se você está consultando o elemento de entidade do TopicAssignment para nome ou ID apenas.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Alterações ao campo "Entidade" no objeto TopicAssignment

Aplicativo móvel: Experiências móveis personalizadas e o novo aplicativo Salesforce móvel

Com nossas atualizações móveis mais recentes, os usuários podem aproveitar o Lightning Experience que já conhecem em desktop, otimizado para o novo aplicativo Salesforce móvel a partir da semana de 14 de outubro de 2019. O Mobile Publisher recebe notificações personalizadas, vinculação profunda e outros recursos importantes que os administradores podem usar para personalizar a experiência móvel para os usuários. Em todo o nosso portfólio móvel, os administradores têm ainda mais poder para personalizar a experiência móvel e criar uma experiência unificada do Salesforce para os usuários.

NESTA SEÇÃO:

Tudo o que há de novo no aplicativo Salesforce

Nossa última rodada de recursos novos e aprimorados no aplicativo Salesforce facilita o acesso em trânsito ao Salesforce.

Preparar-se para o novo aplicativo Salesforce móvel

O novo aplicativo Salesforce móvel muito esperado chega na semana de 14 de outubro de 2019. Os administradores têm ainda mais poder para criar experiências móveis que encantam os usuários e aliviam a carga de trabalho deles entre dispositivos com componentes otimizados para celular. Os usuários do Salesforce obtêm uma experiência unificada em desktop e dispositivos móveis, não importa como nem onde eles trabalhem.

Outros aprimoramentos do aplicativo Salesforce móvel

Na versão Winter '20, os usuários obtêm mais funcionalidade para as versões atual e novas do aplicativo Salesforce móvel. Com uma experiência de navegação mais intuitiva, acesso a relatórios e painéis, mais controle sobre notificações, entre outros, os administradores podem criar soluções móveis personalizadas para atender melhor aos usuários.

Mobile Publisher: Notificação por push personalizadas, download e compartilhamento de arquivo em qualquer lugar e muito mais

Continue transformando e personalizando suas comunidades com novos recursos e aprimoramentos do Mobile Publisher. Envie notificações por push personalizadas para aplicativos do Mobile Publisher e acesse o local do dispositivo. Configure vinculação profunda, baixe e compartilhe arquivos do Salesforce e mantenha os usuários em seu aplicativo com AppLinks para Android.

Tudo o que há de novo no aplicativo Salesforce

Nossa última rodada de recursos novos e aprimorados no aplicativo Salesforce facilita o acesso em trânsito ao Salesforce.

O novo aplicativo Salesforce móvel está disponível para todas as edições, exceto Database.com, sem exigir uma licença adicional. A edição e as licenças do Salesforce de sua organização, bem como o perfil e os conjuntos de permissões atribuídos a um usuário, determinam os dados e recursos do Salesforce que estarão disponíveis para cada usuário.

A maioria dos recursos está disponível para aplicativos Salesforce móveis novos e atuais na semana de 14 de outubro de 2019.

Aprimoramentos e alterações no aplicativo Salesforce	Salesforce para Android	Salesforce para iOS	Web móvel do Salesforce	Configurar no site completo
Começar a usar				
Atualize com facilidade usando o novo Início rápido do aplicativo Salesforce móvel				✔
Mude sem complicações com a documentação do novo aplicativo Salesforce móvel				
Desbloqueie opções de configuração móveis no Criador de aplicativo Lightning				✔
Oferecer a seus usuários acesso ao novo aplicativo Salesforce móvel	✔	✔		✔
Situe-se				
Faça a transição de modo aprimorado para o novo aplicativo móvel com itens de navegação familiares	✔	✔		✔
Situe-se mais rapidamente com a barra de navegação para uso com o polegar	✔	✔		✔
Localize ações em um novo local e obtenha-as de uma nova maneira	✔	✔		
Inicie nos aplicativos do Lightning Experience com o Iniciador de aplicativos móveis	✔	✔		✔
Faça mais em páginas de registro com novos estilos e componentes	✔	✔		✔
Alterne entre contas, forneça feedback e obtenha ajuda no menu do perfil	✔	✔		
Personalize a experiência de seus usuários				
Oferecer a seus usuários páginas de registro personalizadas no telefone deles	✔	✔		✔
Mostre ou oculte componentes da página de registro por dispositivo	✔	✔		✔
Torne seus aplicativos do Lightning acessíveis em telefone, desktop ou ambos	✔	✔		✔
Sistema operacional e navegador				
Os requisitos de aplicativo do Salesforce mudaram	✔	✔	✔	
Abra links do Salesforce no Safari em seu iPad		✔*		
Einstein Analytics				
Interaja com os painéis do Einstein Analytics no aplicativo Salesforce móvel	✔	✔*		
Acesse os painéis do Einstein Analytics usando links no Salesforce para iOS		✔*		

Aprimoramentos e alterações no aplicativo Salesforce	Salesforce para Android	Salesforce para iOS	Web móvel do Salesforce	Configurar no site completo
Seus painéis favoritos estão a um toque de distância no Salesforce para iOS		✔*		
Pesquise painéis do Einstein Analytics no Salesforce para iOS		✔*		
Acesso a dados e modos de exibição				
Componentes de lista e lista relacionada são otimizados para o novo aplicativo Salesforce móvel	✔	✔	✔	✔
Veja mais campos no painel de destaques do registro	✔	✔	✔	✔
Recursos de vendas				
Oferecer suporte a mais casos de negócios da equipe da conta em qualquer lugar	✔*	✔*	✔*	✔
Recursos de produtividade				
Dar aos usuários acesso ao componente do Twitter no novo aplicativo Salesforce móvel	✔*	✔*	✔*	✔
Relatórios e painéis				
Localize facilmente relatórios e painéis com listas familiares	✔	✔		
Chatter				
Ver mais detalhes do registro quando quiser (e não quando não quiser)	✔	✔	✔	✔
Notificações				
Gerencie as configurações de entrega para notificações padrão com o Criador de notificações	✔*	✔*		✔
Envie notificações personalizadas com o Flow Builder	✔*	✔*		✔
Acesso e segurança				
Proteja seu aplicativo Salesforce com segurança móvel aprimorada	✔*	✔*		✔

* Indica que um recurso está disponível no aplicativo móvel Salesforce atual, além do novo aplicativo Salesforce móvel.

Recursos do aplicativo Salesforce

Preparar-se para o novo aplicativo Salesforce móvel

O novo aplicativo Salesforce móvel muito esperado chega na semana de 14 de outubro de 2019. Os administradores têm ainda mais poder para criar experiências móveis que encantam os usuários e aliviam a carga de trabalho deles entre dispositivos com componentes otimizados para celular. Os usuários do Salesforce obtêm uma experiência unificada em desktop e dispositivos móveis, não importa como nem onde eles trabalhem.

NESTA SEÇÃO:

O novo aplicativo Salesforce móvel: Começar a usar

A nova experiência móvel é por aceitação, assim, você pode começar assim que estiver pronto. A página Início rápido o conduz pela configuração. Obtenha dicas e melhores práticas. Confira as novas opções móveis no Criador de aplicativo Lightning. Quando você tem tudo alinhado, é fácil dar acesso aos usuários.

O novo aplicativo Salesforce móvel: Situe-se

Pequenas grandes mudanças em dispositivos móveis. Quando os usuários mudarem para o novo aplicativo Salesforce móvel, eles perceberão algumas alterações às páginas de registro e navegação. Remodelamos a navegação para ser mais intuitiva, pegando dicas de outros aplicativos familiares e fáceis de navegar e nosso próprio desktop do Lightning Experience. Essas alterações são pequenas o bastante para que os usuários não percam nada, mas poderosas o suficiente para aumentarem muito a produtividade dos usuários.

O novo aplicativo Salesforce móvel: Personalize a experiência de seus usuários

Se você tiver aceitado o novo aplicativo Salesforce móvel, poderá configurar aplicativos do Lightning, páginas de registro e regras de visibilidade de componente para uso em um telefone.

Einstein Analytics no aplicativo Salesforce: interações mais eficientes

Com a versão mais recente do aplicativo Salesforce, os usuários do Einstein Analytics podem fazer mais de modo dinâmico sem alternar entre aplicativos. Acesse seus painéis do Einstein Analytics a partir de favoritos, pesquisa global, links, páginas de registro e páginas do Lightning, tudo no Salesforce para iOS. Para organizações que atualizam para o novo aplicativo Salesforce móvel, os usuários do Salesforce para Android podem acessar os painéis integrados em páginas de registro.

Proteja seu aplicativo Salesforce com segurança móvel aprimorada

O gerenciamento de aplicativo móvel (MAM) chegou ao novo aplicativo Salesforce móvel. Proteja seu aplicativo com a proteção prática e altamente personalizável da Segurança móvel aprimorada. Antes, clientes com necessidades de alta segurança e conformidade dependiam de soluções de gerenciamento de dispositivos móveis (MDM) para usar o aplicativo. Diferente do MDM, o MAM protege no nível do aplicativo, assim, não é necessário gerenciar a totalidade dos dispositivos dos usuários.

O novo aplicativo Salesforce móvel: Começar a usar

A nova experiência móvel é por aceitação, assim, você pode começar assim que estiver pronto. A página Início rápido o conduz pela configuração. Obtenha dicas e melhores práticas. Confira as novas opções móveis no Criador de aplicativo Lightning. Quando você tem tudo alinhado, é fácil dar acesso aos usuários.

NESTA SEÇÃO:

Atualize com facilidade usando o novo Início rápido do aplicativo Salesforce móvel

O Início rápido do novo aplicativo Salesforce móvel é seu centro para um upgrade aperfeiçoado para a experiência do novo aplicativo Salesforce móvel. Aprenda sobre os novos recursos eficazes e convenientes disponíveis a você e seus usuários. Ative as opções de configuração móveis no Criador de aplicativo Lightning. Atualize suas páginas e seus aplicativos existentes para dispositivos móveis com poucos cliques. Quando estiver pronto, dê a seus usuários acesso ao novo aplicativo Salesforce móvel.

Mude sem complicações com a documentação do novo aplicativo Salesforce móvel

Pensando em levar os usuários para o novo aplicativo Salesforce móvel? Não tem certeza do quão disruptivo o processo será? Nossos documentos tratam disso. Confira estes recursos para facilitar o gerenciamento de alterações.

Desbloqueie opções de configuração móveis no Criador de aplicativo Lightning

Criar páginas de registro, componentes e aplicativos personalizados do Lightning para seus usuários é uma ótima maneira de dar a eles exatamente o que é necessário para serem produtivos. Agora os usuários podem receber suas personalizações novas e atuais no telefone também. Quer ver como suas personalizações ficam ótimas? Aceite o novo aplicativo Salesforce móvel para conferir visualizações de dispositivos móveis e reproduzir com novas opções de configuração. E não se preocupe. Seus usuários não veem nenhuma alteração até você dar a eles acesso ao novo aplicativo móvel.

Oferecer a seus usuários acesso ao novo aplicativo Salesforce móvel

Não importa se suas personalizações do Lightning estão prontas para brilhar ou se você apenas quer proporcionar a seus usuários uma experiência de navegação nova e intuitiva, você é quem decide quando o novo aplicativo Salesforce móvel é ativado. Depois de ativar sua organização, atribua a permissão do usuário do novo aplicativo Salesforce móvel para alguns ou todos os seus usuários e para si mesmo. Você e seus usuários ainda podem usar o Salesforce Classic no desktop.

Atualize com facilidade usando o novo Início rápido do aplicativo Salesforce móvel

O Início rápido do novo aplicativo Salesforce móvel é seu centro para um upgrade aperfeiçoado para a experiência do novo aplicativo Salesforce móvel. Aprenda sobre os novos recursos eficazes e convenientes disponíveis a você e seus usuários. Ative as opções de configuração móveis no Criador de aplicativo Lightning. Atualize suas páginas e seus aplicativos existentes para dispositivos móveis com poucos cliques. Quando estiver pronto, dê a seus usuários acesso ao novo aplicativo Salesforce móvel.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições exceto no Essentials e no Database.com.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Como: Pesquise `Início rápido` em Configuração para começar.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Executar o Salesforce Optimizer para relatório móvel

Mude sem complicações com a documentação do novo aplicativo Salesforce móvel

Pensando em levar os usuários para o novo aplicativo Salesforce móvel? Não tem certeza do quão disruptivo o processo será? Nossos documentos tratam disso. Confira estes recursos para facilitar o gerenciamento de alterações.

- Roteiro de componentes do Lightning – Acompanhe todos os componentes disponíveis para o novo aplicativo Salesforce móvel.
- Ajuda do Criador de aplicativo Lightning – Descubra tudo o que você precisa saber sobre o uso dos nossos novos superpoderes de personalização de dispositivo móvel com estes tópicos de Ajuda.
- Ajuda do aplicativo Salesforce móvel – Acesse nossos tópicos de Ajuda de dispositivo móvel para a orientação mais recente sobre segurança, navegação, notificações e muito mais para o novo aplicativo Salesforce móvel.
- Personalizar a navegação – Aprenda mais sobre o aplicativo Mobile Only nesta unidade do módulo do Trailhead de personalização do aplicativo Salesforce móvel.
- Fundamentos do aplicativo Salesforce móvel – Envie seus usuários para este módulo do Trailhead para uma apresentação do novo aplicativo para que eles possam manter os fluxos de trabalho fluindo durante a troca.
- Portal de ajuda no aplicativo – Obtenha informações pontuais com a ajuda no aplicativo, que tem orientação prática para os usuários finais. Os destaques incluem o Iniciador de aplicativos, o aplicativo Mobile Only e um atalho de navegação adequado para uso com o polegar para usuários do iOS.

Ao recebermos recursos atualizados, também é hora de dar adeus ao *Guia do administrador do aplicativo Salesforce*, que foi descontinuado. Todas as informações desse guia (e muito mais) estão disponíveis na Ajuda do Salesforce, que é totalmente pesquisável e está traduzida para todos os idiomas com suporte, e no Trailhead. Também descontinuamos o *Guia do desenvolvedor do aplicativo Salesforce*, assim, você pode se concentrar na nova paridade crescente do aplicativo Salesforce móvel com o Lightning Experience para desktop.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Desbloqueie opções de configuração móveis no Criador de aplicativo Lightning

Criar páginas de registro, componentes e aplicativos personalizados do Lightning para seus usuários é uma ótima maneira de dar a eles exatamente o que é necessário para serem produtivos. Agora os usuários podem receber suas personalizações novas e atuais no telefone também. Quer ver como suas personalizações ficam ótimas? Aceite o novo aplicativo Salesforce móvel para conferir visualizações de dispositivos móveis e reproduzir com novas opções de configuração. E não se preocupe. Seus usuários não veem nenhuma alteração até você dar a eles acesso ao novo aplicativo móvel.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Disponível em desktop para organizações que aceitaram o novo aplicativo Salesforce móvel.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Como: Para ativar sua organização, pesquise `Busca rápida` em Configuração para acessar o Início rápido novo aplicativo Salesforce móvel. Se você estiver usando o Salesforce Classic, primeiro ative sua preferência de organização do Lightning Experience. Você e seus usuários ainda podem usar o Salesforce Classic no desktop.

Oferecer a seus usuários acesso ao novo aplicativo Salesforce móvel

Não importa se suas personalizações do Lightning estão prontas para brilhar ou se você apenas quer proporcionar a seus usuários uma experiência de navegação nova e intuitiva, você é quem decide quando o novo aplicativo Salesforce móvel é ativado. Depois de ativar sua organização, atribua a permissão do usuário do novo aplicativo Salesforce móvel para alguns ou todos os seus usuários e para si mesmo. Você e seus usuários ainda podem usar o Salesforce Classic no desktop.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições exceto no Essentials e no Database.com. Disponível em desktop para organizações que aceitaram o novo aplicativo Salesforce móvel.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

O novo aplicativo Salesforce móvel: Situe-se

Pequenas grandes mudanças em dispositivos móveis. Quando os usuários mudarem para o novo aplicativo Salesforce móvel, eles perceberão algumas alterações às páginas de registro e navegação. Remodelamos a navegação para ser mais intuitiva, pegando dicas de outros aplicativos familiares e fáceis de navegar e nosso próprio desktop do Lightning Experience. Essas alterações são pequenas o bastante para que os usuários não percam nada, mas poderosas o suficiente para aumentarem muito a produtividade dos usuários.

NESTA SEÇÃO:

Faça a transição de modo aprimorado para o novo aplicativo móvel com itens de navegação familiares

Quando os usuários fazem login pela primeira vez no novo aplicativo Salesforce móvel, eles veem os mesmos itens usados no aplicativo Salesforce móvel anterior. Nós os transferimos para um aplicativo chamado Mobile Only. O aplicativo Mobile Only garante que os fluxos de trabalho dos usuários não sejam interrompidos ao alternar para um novo aplicativo móvel.

Situe-se mais rapidamente com a barra de navegação para uso com o polegar

Itens usados com frequência agora fazem parte de uma nova barra de navegação para acesso mais fácil. É na barra de navegação que os usuários podem encontrar sempre seus favoritos (se ativado), pesquisa, notificações (se ativada) e um link para o menu.

Localize ações em um novo local e obtenha-as de uma nova maneira

A barra de ação recebeu um aumento... e foi para o topo da tela. Essa alteração abre espaço para o novo local da barra de navegação, colocando ações e navegação em destaque.

Inicie nos aplicativos do Lightning Experience com o Iniciador de aplicativos móveis

O Iniciador de aplicativos chegou a dispositivos móveis. Você pode alternar entre todos os seus aplicativos do Lightning favoritos, assim como no Lightning Experience desktop.

Faça mais em páginas de registro com novos estilos e componentes

Melhorias em páginas de registro no Lightning Experience para desktop o tornaram móvel. Estilo atualizado e funcionalidade aprimorada tornam mais fácil localizar dados e realizar as ações necessárias.

Alterne entre contas, forneça feedback e obtenha ajuda no menu do perfil

Os usuários agora podem acessar seu perfil e ações da conta usando o ícone de perfil no topo da tela. Eles podem acessar diferentes contas e organizações do Salesforce, atualizar configurações, obter ajuda e dar feedback.

Faça a transição de modo aprimorado para o novo aplicativo móvel com itens de navegação familiares

Quando os usuários fazem login pela primeira vez no novo aplicativo Salesforce móvel, eles veem os mesmos itens usados no aplicativo Salesforce móvel anterior. Nós os transferimos para um aplicativo chamado Mobile Only. O aplicativo Mobile Only garante que os fluxos de trabalho dos usuários não sejam interrompidos ao alternar para um novo aplicativo móvel.

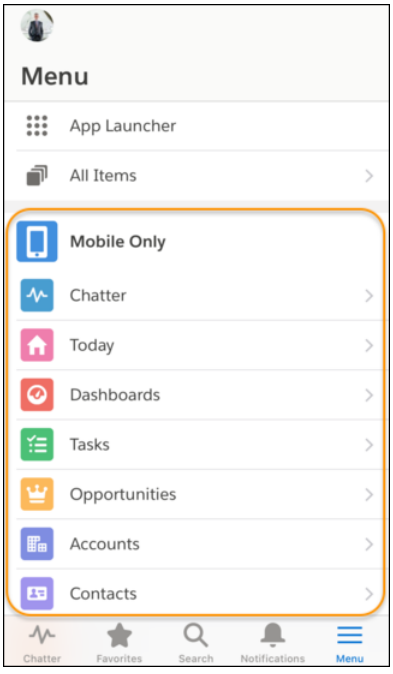
Onde: Essa alteração se aplica ao novo aplicativo Salesforce móvel para Android e iOS em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

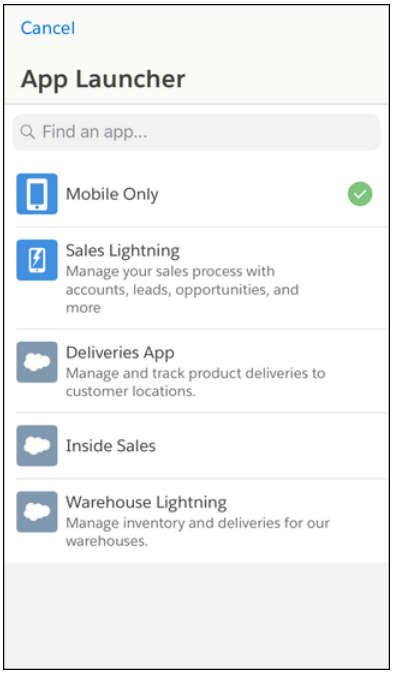
Quem: Disponível a usuários com a permissão de usuário do novo aplicativo Salesforce móvel.

Por quê: A experiência móvel agora está mais alinhada ao Lightning Experience para desktop. Por exemplo, os usuários agora podem acessar aplicativos do Lightning usando a versão móvel do Iniciador de aplicativos do Lightning. Quando eles usam um aplicativo do Lightning, as guias de navegação na versão de desktop do aplicativo são sincronizadas com os itens de navegação do Menu móvel. Os itens de navegação sincronizados proporcionam uma experiência aperfeiçoada de desktop para dispositivo móvel. Entendemos, porém, que sua organização pode não ter aplicativos do Lightning prontos para dispositivo móvel. Ou, se sua organização tiver esses aplicativos, a navegação sincronizada pode ser uma mudança excessiva para o primeiro dia dos usuários no novo aplicativo.

Entre em Mobile Only. Quando os usuários fazem login pela primeira vez no novo aplicativo móvel, eles veem os itens de menu anteriores.



Os usuários podem continuar usando o aplicativo Mobile Only ou alternar para um aplicativo do Lightning usando o Iniciador de aplicativos. Se eles precisarem de acesso a itens de navegação anteriores outra vez, poderão voltar para o Mobile Only usando o Iniciador de aplicativos.



Como: Você pode configurar os itens de navegação que aparecem no aplicativo Mobile Only. Em Configuração, insira `Navegação no Salesforce` na caixa Busca rápida e selecione **Navegação no Salesforce**. Incentivamos que você mantenha tudo como está enquanto os usuários fazem a transição para o aplicativo móvel.

Situe-se mais rapidamente com a barra de navegação para uso com o polegar

Itens usados com frequência agora fazem parte de uma nova barra de navegação para acesso mais fácil. É na barra de navegação que os usuários podem encontrar sempre seus favoritos (se ativado), pesquisa, notificações (se ativada) e um link para o menu.

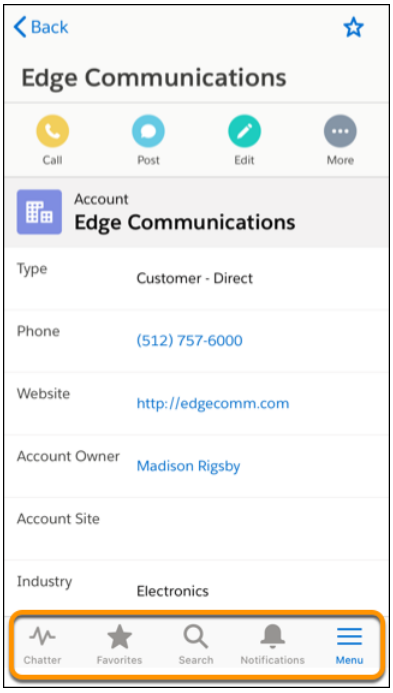
Onde: Essa alteração se aplica ao novo aplicativo Salesforce móvel para Android e iOS em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Quem: Disponível a usuários com a permissão de usuário do novo aplicativo Salesforce móvel.

Como: Os usuários não podem personalizar os favoritos, a pesquisa, as notificações ou os itens de menu. Porém, se usarem os aplicativos do Lightning, o primeiro ícone na barra de navegação móvel refletirá a primeira guia do aplicativo do Lightning em que os usuários estão trabalhando. Se os usuários tiverem permissão para personalizar aquela guia na área de trabalho, suas alterações serão refletidas no aplicativo móvel.

No aplicativo Mobile Only, o primeiro item na barra de navegação é o primeiro item do menu de navegação.



Localize ações em um novo local e obtenha-as de uma nova maneira

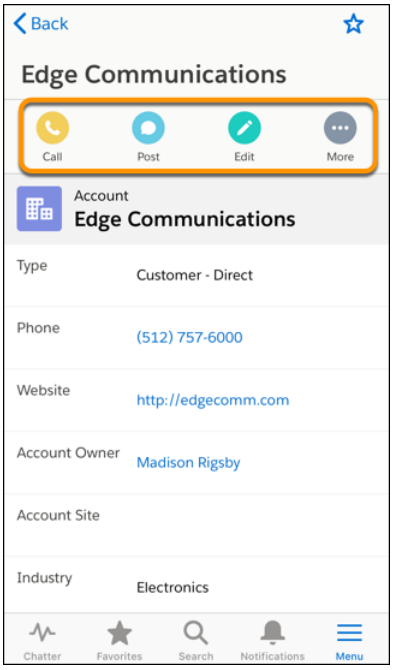
A barra de ação recebeu um aumento... e foi para o topo da tela. Essa alteração abre espaço para o novo local da barra de navegação, colocando ações e navegação em destaque.

Onde: Essa alteração se aplica ao novo aplicativo Salesforce móvel para Android e iOS em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com.

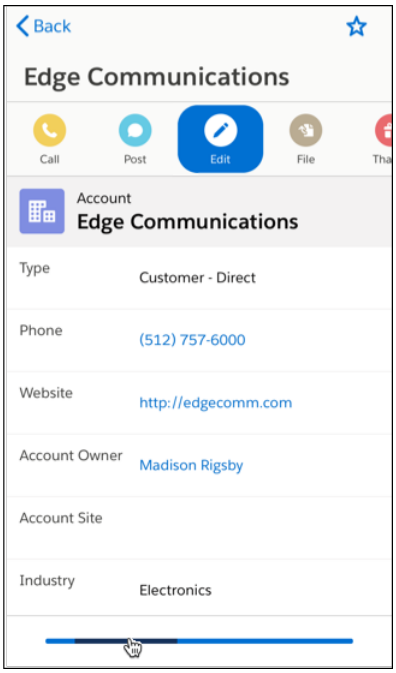
Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Quem: Disponível a usuários com a permissão de usuário do novo aplicativo Salesforce móvel.

Por quê: A barra de ação mostra as três primeiras ações do layout de página em vez das primeiras quatro.



Porém, se você está usando um dispositivo iOS e prefere usar os polegares, pode fazer isso também. Pressione e segure a barra de navegação para destacar e expandir a barra de ação. Para rolar pelas ações, deslize para frente e para trás. Para selecionar uma ação, levante o dedo da tela. Para sair sem selecionar, arraste o dedo para fora da barra de navegação e solte.



Inicie nos aplicativos do Lightning Experience com o Iniciador de aplicativos móveis

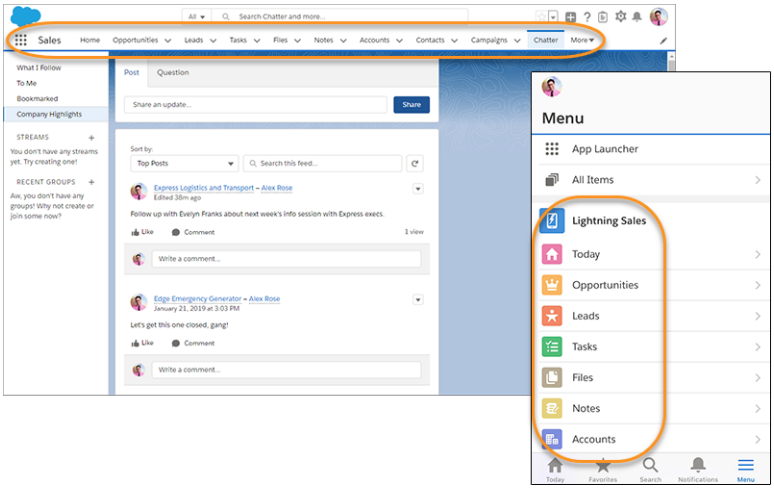
O Iniciador de aplicativos chegou a dispositivos móveis. Você pode alternar entre todos os seus aplicativos do Lightning favoritos, assim como no Lightning Experience desktop.

Onde: Essa alteração se aplica ao novo aplicativo Salesforce móvel para Android e iOS em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Quem: Disponível a usuários com a permissão de usuário do novo aplicativo Salesforce móvel.

Por quê: Antes, para usar todos os recursos incríveis que estavam disponíveis nos aplicativos do Lightning, você precisava usar um computador desktop. Agora você pode acessar os aplicativos do Lightning em qualquer lugar.



Faça mais em páginas de registro com novos estilos e componentes

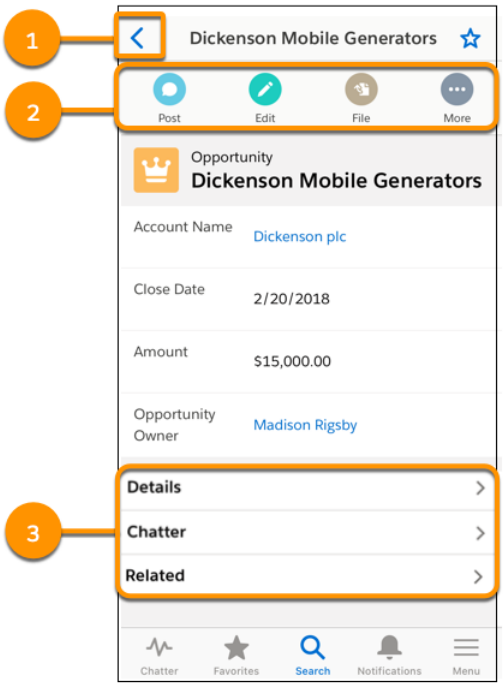
Melhorias em páginas de registro no Lightning Experience para desktop o tornaram móvel. Estilo atualizado e funcionalidade aprimorada tornam mais fácil localizar dados e realizar as ações necessárias.

Onde: Essa alteração se aplica ao novo aplicativo Salesforce móvel para Android e iOS em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Quem: Disponível a usuários com a permissão de usuário do novo aplicativo Salesforce móvel.

Por quê: O botão Voltar é mais fácil de ver (1). As ações agora estão no alto da tela (2), seguidas pelos detalhes do registro. As guias são empilhadas verticalmente (3) para que você possa detalhá-las com um toque rápido. Os itens de navegação estão na parte inferior, como em todo o aplicativo. O componente Caminho agora tem suporte em dispositivos móveis para os mesmos objetos que dão suporte a ele em desktop. Use-o para dar aos representantes a orientação necessária para fechar negócios em qualquer lugar.



CONSULTE TAMBÉM:

- Oferecer a seus usuários páginas de registro personalizadas no telefone deles
- Mostre ou oculte componentes da página de registro por dispositivo
- Veja mais campos no painel de destaques do registro
- Ver mais detalhes do registro quando quiser (e não quando não quiser)

Alterne entre contas, forneça feedback e obtenha ajuda no menu do perfil

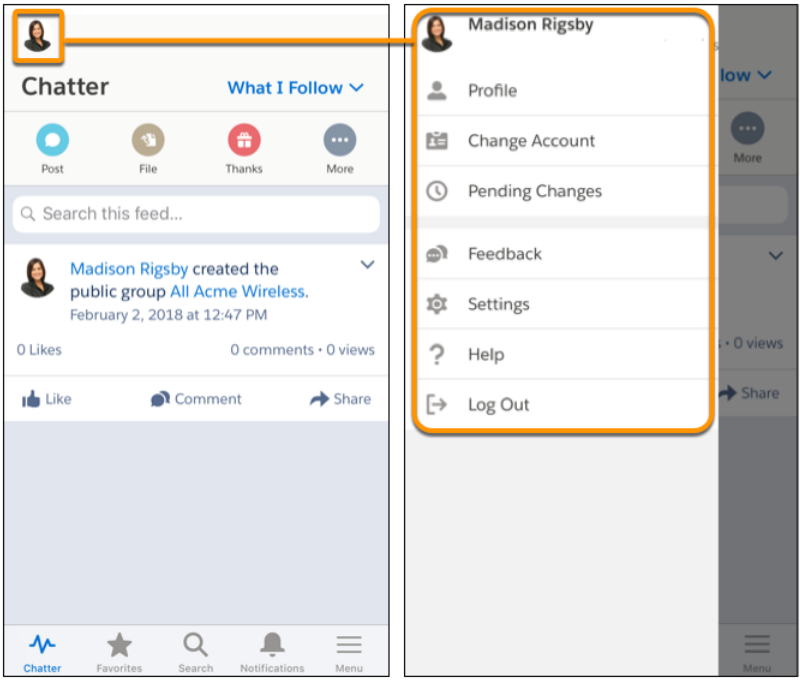
Os usuários agora podem acessar seu perfil e ações da conta usando o ícone de perfil no topo da tela. Eles podem acessar diferentes contas e organizações do Salesforce, atualizar configurações, obter ajuda e dar feedback.

Onde: Essa alteração se aplica ao novo aplicativo Salesforce móvel para Android e iOS em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Quem: Disponível a usuários com a permissão de usuário do novo aplicativo Salesforce móvel.

Por quê: Anteriormente, era preciso rolar para a parte inferior de um longo menu para localizar essas importantes configurações relacionadas à conta e pessoais. Agora elas estão bem no alto da tela.



Na próxima vez que você estiver lá, nos dê um feedback. O novo formulário de feedback é baseado no novo formulário no Lightning Experience, apresentado em um layout adequado a dispositivos móveis.

CONSULTE TAMBÉM:

- Fornecer feedback à Salesforce com um formulário revisado

O novo aplicativo Salesforce móvel: Personalize a experiência de seus usuários

Se você tiver aceitado o novo aplicativo Salesforce móvel, poderá configurar aplicativos do Lightning, páginas de registro e regras de visibilidade de componente para uso em um telefone.

NESTA SEÇÃO:

Oferecer a seus usuários páginas de registro personalizadas no telefone deles

As páginas de registro personalizadas do Lightning não estão mais restritas ao desktop. Agora você pode criar páginas de registro personalizadas para as necessidades de seus usuários móveis que eles veem apenas ao visualizar a página em um telefone.

Mostre ou oculte componentes da página de registro por dispositivo

Oferecer a seus usuários móveis exatamente o que eles precisam em páginas de registro mostrando ou ocultando componentes de página de registro com base no tipo de dispositivo em que eles as estão visualizando.

Torne seus aplicativos do Lightning acessíveis em telefone, desktop ou ambos

Ao criar ou editar um aplicativo do Lightning, você pode configurar quais formatos ele aceita e em quais pode ser visualizado. Está criando um aplicativo apenas para seus usuários de aplicativo móvel? Designe esse aplicativo do Lightning a um telefone.

Oferecer a seus usuários páginas de registro personalizadas no telefone deles

As páginas de registro personalizadas do Lightning não estão mais restritas ao desktop. Agora você pode criar páginas de registro personalizadas para as necessidades de seus usuários móveis que eles veem apenas ao visualizar a página em um telefone.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Disponível em desktop para organizações que aceitaram o novo aplicativo Salesforce móvel.

Quando: Você pode experimentar esse recurso no Criador de aplicativo Lightning imediatamente, mas suas alterações não estarão visíveis aos usuários até o lançamento do novo aplicativo Salesforce móvel na semana de 14 de outubro de 2019.

CONSULTE TAMBÉM:

Personalizar páginas de registro do Lightning para o formato de telefone

Mostre ou oculte componentes da página de registro por dispositivo

Oferecer a seus usuários móveis exatamente o que eles precisam em páginas de registro mostrando ou ocultando componentes de página de registro com base no tipo de dispositivo em que eles as estão visualizando.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Disponível em desktop para organizações que aceitaram o novo aplicativo Salesforce móvel.

Quando: Você pode experimentar esse recurso no Criador de aplicativo Lightning imediatamente, mas suas alterações não estarão visíveis aos usuários até o lançamento do novo aplicativo Salesforce móvel na semana de 14 de outubro de 2019.

CONSULTE TAMBÉM:

Definir as regras de visibilidade de componente em páginas de registro com base no dispositivo

Torne seus aplicativos do Lightning acessíveis em telefone, desktop ou ambos

Ao criar ou editar um aplicativo do Lightning, você pode configurar quais formatos ele aceita e em quais pode ser visualizado. Está criando um aplicativo apenas para seus usuários de aplicativo móvel? Designe esse aplicativo do Lightning a um telefone.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Disponível em desktop para organizações que aceitaram o novo aplicativo Salesforce móvel.

Quando: Você pode experimentar esse recurso no Criador de aplicativo Lightning imediatamente, mas suas alterações não estarão visíveis aos usuários até o lançamento do novo aplicativo Salesforce móvel na semana de 14 de outubro de 2019.

CONSULTE TAMBÉM:

Definir um aplicativo do Lightning para dar suporte a desktop, telefone ou ambos

Einstein Analytics no aplicativo Salesforce: interações mais eficientes

Com a versão mais recente do aplicativo Salesforce, os usuários do Einstein Analytics podem fazer mais de modo dinâmico sem alternar entre aplicativos. Acesse seus painéis do Einstein Analytics a partir de favoritos, pesquisa global, links, páginas de registro e páginas do Lightning, tudo no Salesforce para iOS. Para organizações que atualizam para o novo aplicativo Salesforce móvel, os usuários do Salesforce para Android podem acessar os painéis integrados em páginas de registro.

NESTA SEÇÃO:

Interaja com os painéis do Einstein Analytics no aplicativo Salesforce móvel

Os usuários do aplicativo Salesforce agora podem interagir com painéis integrados na maioria dos lugares do aplicativo Salesforce, com algumas limitações conhecidas e diferenças entre iOS e Android. A experiência é familiar para os usuários do aplicativo Einstein Analytics. Usuários móveis costumam acessar painéis em qualquer lugar, assim, poder usar apenas um aplicativo economiza tempo para eles. Unificar a experiência móvel entre os aplicativos torna fácil alternar entre eles quando os usuários precisam acessar ambos para trabalhar.

Acesse os painéis do Einstein Analytics usando links no Salesforce para iOS

Você pode acessar os painéis do Einstein Analytics usando links no Salesforce para iOS. Seja a partir de uma publicação do Chatter, uma página do Lightning ou algum outro lugar, você obtém uma experiência de painel móvel otimizada sem sair do aplicativo Salesforce. Os usuários que têm o Einstein Analytics para iOS instalado no dispositivo podem abrir painéis do Salesforce para iOS para uma exploração mais profunda.

Seus painéis favoritos estão a um toque de distância no Salesforce para iOS

Abra os painéis do Einstein Analytics em favoritos no Salesforce para iOS. Os usuários podem acessar os painéis mais usados rapidamente junto com outros objetos importantes do Salesforce, tudo em um único local conveniente. Adicione ativos do Einstein Analytics aos favoritos no site completo do Salesforce. Embora você possa adicionar o lenses e outros ativos a seus favoritos e vê-los no aplicativo Salesforce, apenas painéis são abertos no aplicativo Salesforce.

Pesquise painéis do Einstein Analytics no Salesforce para iOS

Você agora pode pesquisar painéis do Einstein Analytics na pesquisa global no Salesforce para iOS. A pesquisa inclui qualquer painel ao qual o usuário tenha acesso, de modo que é fácil encontrar qualquer painel cujo nome o usuário conheça. Antes, você podia acessar painéis apenas por meio de links diretos. Embora o lenses seja retornado nos resultados da pesquisa do aplicativo Salesforce, apenas painéis são abertos no aplicativo Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Usar o Einstein Analytics no aplicativo Salesforce móvel

Usar o Einstein Analytics no aplicativo Salesforce móvel

Interaja com os painéis do Einstein Analytics no aplicativo Salesforce móvel

Os usuários do aplicativo Salesforce agora podem interagir com painéis integrados na maioria dos lugares do aplicativo Salesforce, com algumas limitações conhecidas e diferenças entre iOS e Android. A experiência é familiar para os usuários do aplicativo Einstein Analytics. Usuários móveis costumam acessar painéis em qualquer lugar, assim, poder usar apenas um aplicativo economiza tempo para eles. Unificar a experiência móvel entre os aplicativos torna fácil alternar entre eles quando os usuários precisam acessar ambos para trabalhar.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Salesforce móvel atual para iOS e ao novo aplicativo Salesforce móvel para iOS e Android. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Como: Os usuários do Salesforce para iOS podem aplicar filtros e interagir com componentes em painéis em tela inteira otimizados para velocidade e facilidade de uso.

Nota: Painéis integrados em páginas de registro e páginas do Lightning têm limitações conhecidas no Salesforce para Android. Painéis integrados em páginas de registro na versão atual do Salesforce para iOS têm as mesmas limitações.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Visualizar painéis integrados em dispositivos móveis (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Acesse os painéis do Einstein Analytics usando links no Salesforce para iOS

Você pode acessar os painéis do Einstein Analytics usando links no Salesforce para iOS. Seja a partir de uma publicação do Chatter, uma página do Lightning ou algum outro lugar, você obtém uma experiência de painel móvel otimizada sem sair do aplicativo Salesforce. Os usuários que têm o Einstein Analytics para iOS instalado no dispositivo podem abrir painéis do Salesforce para iOS para uma exploração mais profunda.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Salesforce móvel atual e ao novo aplicativo Salesforce móvel para iOS. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Seus painéis favoritos estão a um toque de distância no Salesforce para iOS

Abra os painéis do Einstein Analytics em favoritos no Salesforce para iOS. Os usuários podem acessar os painéis mais usados rapidamente junto com outros objetos importantes do Salesforce, tudo em um único local conveniente. Adicione ativos do Einstein Analytics aos favoritos no site completo do Salesforce. Embora você possa adicionar o lenses e outros ativos a seus favoritos e vê-los no aplicativo Salesforce, apenas painéis são abertos no aplicativo Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Salesforce móvel atual e ao novo aplicativo Salesforce móvel para iOS. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Pesquise painéis do Einstein Analytics no Salesforce para iOS

Você agora pode pesquisar painéis do Einstein Analytics na pesquisa global no Salesforce para iOS. A pesquisa inclui qualquer painel ao qual o usuário tenha acesso, de modo que é fácil encontrar qualquer painel cujo nome o usuário conheça. Antes, você podia acessar painéis apenas por meio de links diretos. Embora o lenses seja retornado nos resultados da pesquisa do aplicativo Salesforce, apenas painéis são abertos no aplicativo Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo Salesforce móvel atual e ao novo aplicativo Salesforce móvel para iOS. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Proteja seu aplicativo Salesforce com segurança móvel aprimorada

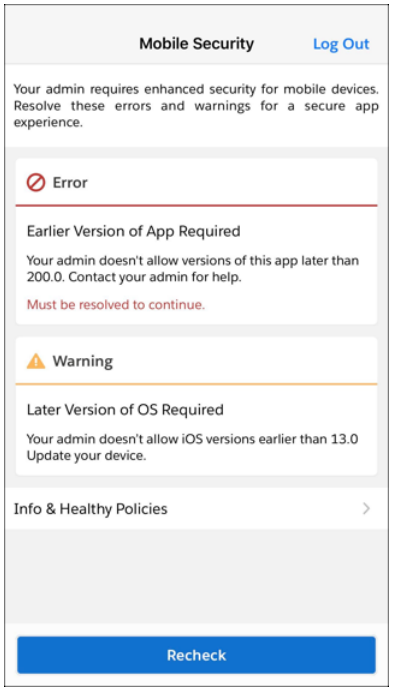
O gerenciamento de aplicativo móvel (MAM) chegou ao novo aplicativo Salesforce móvel. Proteja seu aplicativo com a proteção prática e altamente personalizável da Segurança móvel aprimorada. Antes, clientes com necessidades de alta segurança e conformidade dependiam de soluções de gerenciamento de dispositivos móveis (MDM) para usar o aplicativo. Diferente do MDM, o MAM protege no nível do aplicativo, assim, não é necessário gerenciar a totalidade dos dispositivos dos usuários.

Onde: Disponível por um custo adicional para o aplicativo Salesforce móvel em todas as edições, exceto Database.com e para o novo aplicativo Salesforce móvel em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

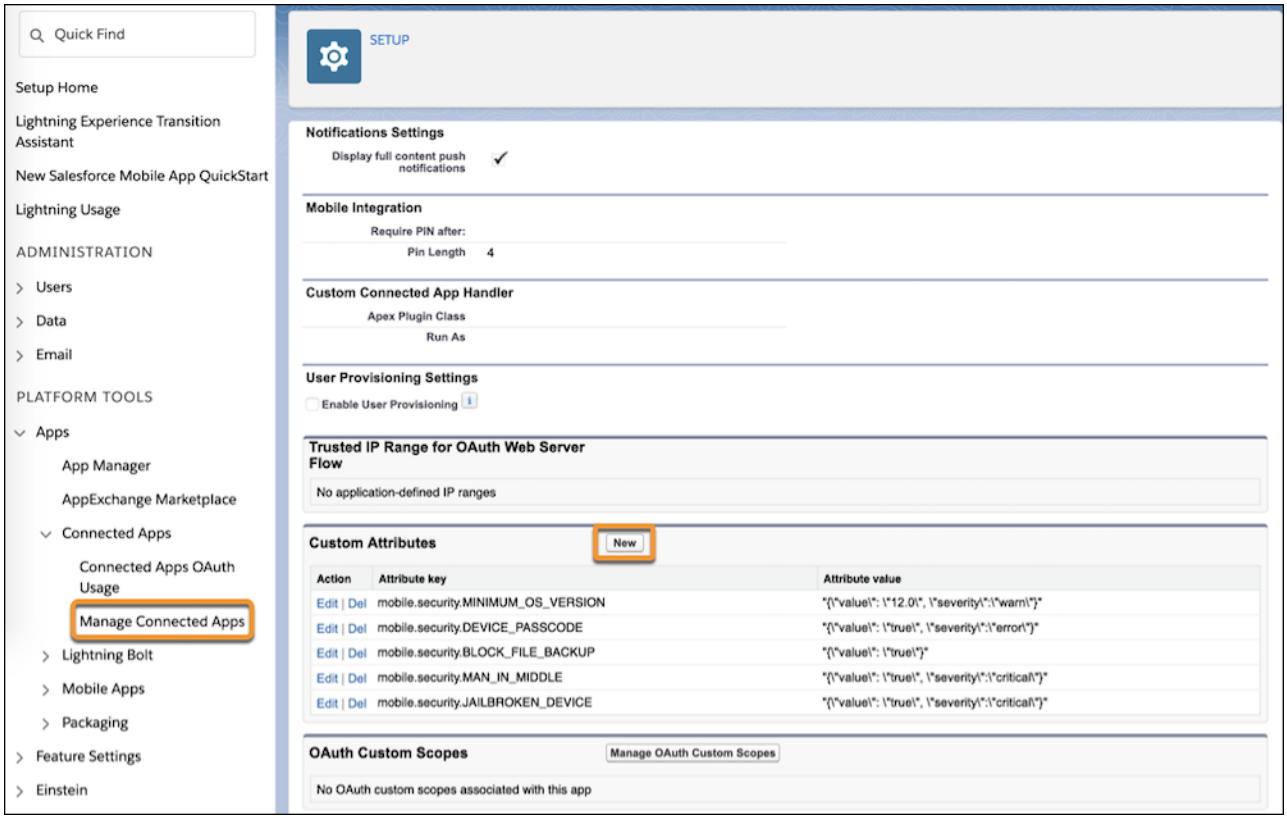
Quem: Disponível a usuários com a permissão de usuário do Aplicar segurança de aplicativo móvel aprimorada.

Por quê: A Segurança móvel mantém os dados do aplicativo Salesforce seguros e os dados pessoais dos usuários privados. Você pode controlar diversas políticas para criar uma solução de segurança personalizada para as necessidades da sua organização. Você pode limitar o acesso do usuário com base nas versões do sistema operacional, nas versões do aplicativo e na segurança de rede e do dispositivo. Você também pode especificar a gravidade de uma violação.



Outras políticas proíbem comportamentos inseguros no aplicativo, como bloquear backups de arquivo ou 3D Touch. Você também pode registrar as ações dos usuários necessárias para suas verificações de conformidade, incluindo chamadas, textos, emails e capturas de tela.

Como: Em Configuração, pesquise `Aplicativos conectados` e selecione **Gerenciar aplicativos conectados**. Selecione o aplicativo que você deseja modificar e adicione e configure políticas como atributos personalizados.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia de segurança do aplicativo Salesforce móvel (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Eventos de plataforma padrão novos e alterados

Outros aprimoramentos do aplicativo Salesforce móvel

Na versão Winter '20, os usuários obtêm mais funcionalidade para as versões atual e novas do aplicativo Salesforce móvel. Com uma experiência de navegação mais intuitiva, acesso a relatórios e painéis, mais controle sobre notificações, entre outros, os administradores podem criar soluções móveis personalizadas para atender melhor aos usuários.

NESTA SEÇÃO:

Os requisitos de aplicativo do Salesforce mudaram

O Salesforce está analisando os requisitos para usar o aplicativo Salesforce móvel para Android, iOS e Web móvel. Saiba mais sobre as exigências da plataforma móvel e os dispositivos que usamos para teste de recursos e desempenho conforme continuamos aprimorando a experiência do Salesforce.

Componentes de lista e lista relacionada são otimizados para o novo aplicativo Salesforce móvel

Atualizamos os componentes Modo de exibição de lista, Lista relacionada – Simples, Listas relacionadas e Links rápidos da lista relacionada para dar suporte à navegação móvel e ao novo aplicativo Salesforce móvel. Quando você coloca o componente Modo de exibição de lista em uma página de registro, um botão Visualizar mais carrega mais registros em lotes para que você facilmente obtenha mais registros ou busque as informações desejadas. O componente Listas relacionadas agrupa todas as suas listas relacionadas em uma seção e não inclui mais Notícias e Twitter. O componente Listas relacionadas também usa um botão Exibir mais para navegação eficiente.

Dar aos usuários acesso ao componente do Twitter no novo aplicativo Salesforce móvel

Os representantes de vendas podem facilmente acessar perfis do Twitter para contatos e contas no Salesforce com o componente Twitter no novo aplicativo Salesforce móvel.

Oferecer suporte a mais casos de negócios da equipe da conta em qualquer lugar

Vendas em equipe envolvem relacionamentos de conta complexos. Agora suas equipes de conta podem gerenciar esses relacionamentos em qualquer lugar usando campos e botões adicionados aos layouts da equipe da conta. O novo aplicativo Salesforce móvel tem suporte para regras de validação e acionadores do Apex para equipes de conta. Colete mais informações, mantenha a integridade dos dados e automatize os processos, não importa os dispositivos que sua equipe use.

Veja mais campos no painel de destaques do registro

Seus representantes têm acesso à parte superior das páginas de registro a uma maior quantidade das informações que eles mais usam. Aumentamos o número de campos de layout compacto que são exibidos na área de destaques de 4 para 10.

Ver mais detalhes do registro quando quiser (e não quando não quiser)

Um novo botão Exibir mais aparece depois do primeiro conjunto de publicações do Chatter, campos de detalhes do registro e itens de lista relacionados em um registro. Se você quiser ver mais desses itens, basta clicar em Exibir mais. Se não precisar de todas essas informações, o botão tornará possível ocultar esses detalhes para um acesso mais rápido às informações que ficam além deles.

Localize facilmente relatórios e painéis com listas familiares

Localize relatórios e painéis no novo aplicativo Salesforce móvel da mesma maneira que os localiza no Lightning Experience no site do completo, com listas. Quando você acessa Relatórios ou painéis, escolha entre listas como Criados por mim, Relatórios privados e Todos os relatórios para ver relatórios ou painéis correspondentes. Deseja retomar rapidamente sua última sessão de relatório? Logo abaixo das listas, escolha entre relatórios executados recentemente ou painéis.

Gerencie as configurações de entrega para notificações padrão com o Criador de notificações

Entregue notificações padrão, como notificações do Chatter, no local em que seus usuários desejam. Anteriormente, o Salesforce definia canais de entrega para tipos de notificação padrão. Agora você pode usar o Criador de notificação para escolher em que canais de entrega de desktop e dispositivo móvel, incluindo que aplicativo Salesforce compatíveis, você deseja que suas notificações apareçam. Você também pode silenciar totalmente uma notificação padrão desmarcando todos os canais de entrega ou substituir uma notificação padrão silenciando-a e criando uma notificação personalizada para ocupar seu lugar.

Envie notificações personalizadas com o Flow Builder

O Flow Builder coloca você no controle de quem precisa saber o que e quando. Você pode usar o Flow Builder para enviar notificações personalizadas quando ocorrem eventos importantes. Anteriormente, ações de notificações personalizadas só tinham suporte total no Criador de processos. Agora, os IDs de Tipo de notificação que você cria no Notification Builder estão disponíveis diretamente na IU do Flow Builder, assim, você pode contatar seus usuários mais facilmente quando ocorrem eventos importantes.

Abra links do Salesforce no Safari em seu iPad

Se você tiver o aplicativo Salesforce móvel instalado em um iPad e atualizar para o iPadOS, algumas funcionalidades do link mudarão. Ao clicar em um link para um registro do Salesforce de seu email ou de outro aplicativo, o link não será aberto no aplicativo Salesforce móvel. Em vez disso, ele será aberto no navegador da Web Safari. Por padrão, o navegador mostrará a experiência de site para desktop, não para dispositivo móvel.

Os requisitos de aplicativo do Salesforce mudaram

O Salesforce está analisando os requisitos para usar o aplicativo Salesforce móvel para Android, iOS e Web móvel. Saiba mais sobre as exigências da plataforma móvel e os dispositivos que usamos para teste de recursos e desempenho conforme continuamos aprimorando a experiência do Salesforce.

Requisitos da plataforma móvel

Os usuários podem executar o Salesforce em dispositivos móveis que atendam a esses requisitos da plataforma móvel.

Requisitos de sistema operacional e versão	Requisitos do navegador móvel*
Android 6.0 ou posterior	Google Chrome em Android
iOS 12,0 ou posterior	Apple Safari em iOS

*A versão mais recente do navegador móvel é necessária. *Os requisitos de navegador móvel se aplicam apenas à Web móvel do Salesforce.

Para permitir a inovação e manter o Salesforce atualizado em um mercado móvel em rápida evolução, os requisitos mínimos da plataforma estão sujeitos a mudanças a critério exclusivo da Salesforce, com ou sem aviso prévio.

Dispositivos móveis usados para teste do Salesforce

O Salesforce executa testes automatizados e manuais do aplicativo Salesforce móvel para Android, iOS e Web móvel em um conjunto de dispositivos móveis selecionado. Para a versão Winter '20, usamos estes dispositivos para teste.

Plataforma	Telefones	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	• iPad Pro 12,9" (2ª geração) • iPad Pro 10,5" • iPad Pro 9,7" • iPad 2017 (5ª geração) • iPad Air 2 • iPad Mini 4

Plataforma	Telefones	Tablets
	• iPhone 6/6 Plus • iPhone 5S • iPhone SE	

Os clientes não são impedidos de usar o Salesforce em dispositivos não testados que atendam às exigências de plataforma atuais. O Salesforce pode não ser capaz de replicar alguns problemas para clientes que utilizam o Salesforce em dispositivos não testados devido a personalizações específicas do fabricante.

Para permitir a inovação e manter o Salesforce atualizado em um mercado móvel em rápida evolução, a lista de dispositivos testados pelo Salesforce está sujeita a mudanças a critério exclusivo da Salesforce, com ou sem aviso prévio.

Atualizações do Salesforce

Clientes cujos dispositivos atendem aos requisitos mínimos da plataforma estão qualificados para receber atualizações e correções gratuitas de recursos do Salesforce.

Nosso objetivo é lançar atualizações de recursos e funcionalidades do Salesforce móvel que coincidam com cada liberação principal do Salesforce. Estas informações são fornecidas para ajudá-lo a planejar a sua versão, mas estão sujeitas a mudanças a critério da Salesforce.

Web móvel do Salesforce
Recursos e funcionalidades aprimoradas estão disponíveis automaticamente com cada liberação principal do Salesforce.

Aplicativo Salesforce móvel para Android e iOS
Recursos e funcionalidades aprimoradas são oferecidas nas principais atualizações de versão. Nosso objetivo é liberar uma versão principal do aplicativo Salesforce móvel para Android e iOS após a conclusão de cada liberação principal do Salesforce para todas as instâncias de produção. O cronograma de lançamento de uma nova versão principal varia e pode ser afetado por fatores fora do controle da Salesforce, incluindo novos requisitos da Apple ou Google e mudanças nos sistemas operacionais iOS e Android.

Os clientes podem instalar novas versões principais e versões de correção de erros pela App Store e pelo Google Play, desde que os dispositivos móveis atendam aos atuais requisitos mínimos de sistema operacional móvel da Salesforce. Se um dispositivo estiver executando um sistema operacional mais antigo, as versões atualizadas do Salesforce não aparecerão nas lojas de aplicativo.

Serviços de suporte ao cliente para Salesforce

O suporte ao cliente da Salesforce emprega esforços comercialmente viáveis para solucionar problemas com o Salesforce, desde que:

- O dispositivo do usuário atenda aos requisitos mínimos atuais da plataforma
- Os usuários do Salesforce para Android e iOS têm a versão mais recente instalada

Quando os clientes executam o Salesforce em dispositivos testados pela Salesforce, é mais eficiente para nós solucionar problemas. Com clientes que usam dispositivos não testados, mesmo que atendam aos requisitos mínimos da plataforma, talvez não possamos replicar alguns problemas devido a personalizações específicas do fabricante do dispositivo.

A execução do Salesforce em dispositivos mais antigos ou dispositivos com baixos recursos de computação e memória pode afetar negativamente o desempenho quando comparado ao desempenho obtido em dispositivos testados pela Salesforce.

Como a funcionalidade é aprimorada a cada liberação, os clientes devem instalar a atualização mais recente do aplicativo Salesforce disponível no Google Play ou na App Store. Somente podemos dar suporte à versão mais recente.

Componentes de lista e lista relacionada são otimizados para o novo aplicativo Salesforce móvel

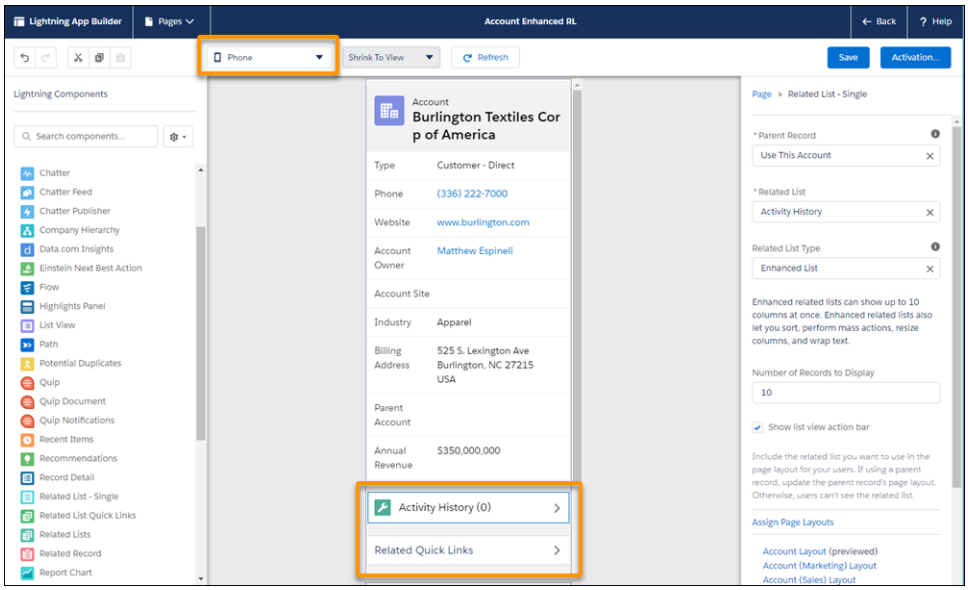
Atualizamos os componentes Modo de exibição de lista, Lista relacionada – Simples, Listas relacionadas e Links rápidos da lista relacionada para dar suporte à navegação móvel e ao novo aplicativo Salesforce móvel. Quando você coloca o componente Modo de exibição de lista em uma página de registro, um botão Visualizar mais carrega mais registros em lotes para que você facilmente obtenha mais registros ou busque as informações desejadas. O componente Listas relacionadas agrupa todas as suas listas relacionadas em uma seção e não inclui mais Notícias e Twitter. O componente Listas relacionadas também usa um botão Exibir mais para navegação eficiente.

Onde: Essa alteração se aplica ao novo aplicativo Salesforce móvel em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com.

Quando: Você pode experimentar esse recurso no Criador de aplicativo Lightning imediatamente, mas suas alterações não estarão visíveis aos usuários até o lançamento do novo aplicativo Salesforce móvel na semana de 14 de outubro de 2019.

Quem: Disponível a usuários com a permissão de usuário do novo aplicativo Salesforce móvel.

Como: Para adicionar os componentes Lista relacionada – Simples e Links rápidos da lista relacionada ao novo aplicativo Salesforce móvel, adicione os componentes a uma página do Lightning no Criador de aplicativo Lightning no modo de exibição de dispositivo móvel.



Se quiser adicionar Notícias e Twitter novamente à sua página, use os componentes individuais.

CONSULTE TAMBÉM:

Desbloqueie opções de configuração móveis no Criador de aplicativo Lightning

Dar aos usuários acesso ao componente do Twitter no novo aplicativo Salesforce móvel

Os representantes de vendas podem facilmente acessar perfis do Twitter para contatos e contas no Salesforce com o componente Twitter no novo aplicativo Salesforce móvel.

Onde: Essa alteração se aplica ao novo aplicativo Salesforce móvel em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Quem: Disponível a usuários com a permissão de usuário do novo aplicativo Salesforce móvel.

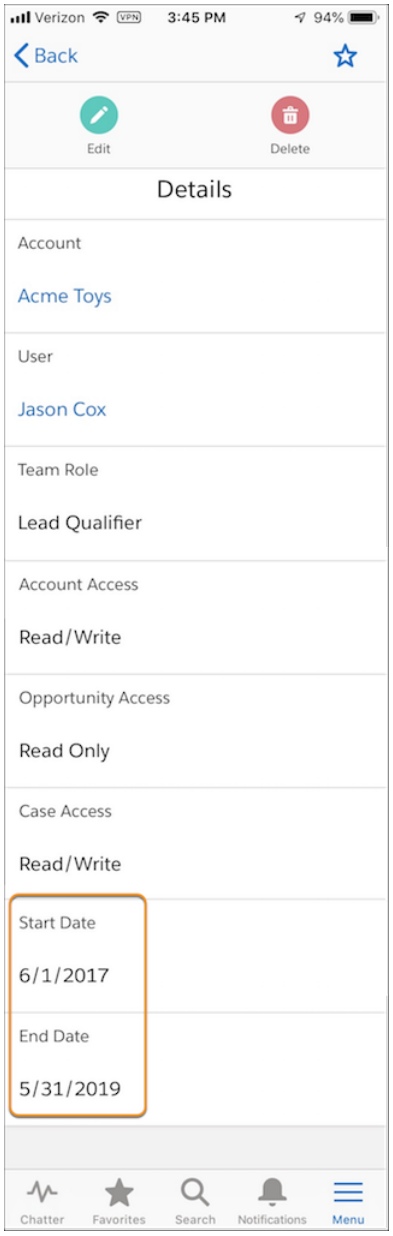
Como: Em Configuração, insira `Contas sociais` na `caixa Busca rápida` e selecione **Configurações de contatos e contas sociais** e **Ativar contatos e contas sociais**. Selecione **Ativar Twitter** e **Salvar**. Para disponibilizar o componente no novo aplicativo Salesforce móvel, adicione-o a páginas do Lightning no Criador de aplicativo Lightning enquanto estiver no modo de exibição móvel.

Oferecer suporte a mais casos de negócios da equipe da conta em qualquer lugar

Vendas em equipe envolvem relacionamentos de conta complexos. Agora suas equipes de conta podem gerenciar esses relacionamentos em qualquer lugar usando campos e botões adicionados aos layouts da equipe da conta. O novo aplicativo Salesforce móvel tem suporte para regras de validação e acionadores do Apex para equipes de conta. Colete mais informações, mantenha a integridade dos dados e automatize os processos, não importa os dispositivos que sua equipe use.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao aplicativo Salesforce móvel atual nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e ao novo aplicativo Salesforce móvel nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Os representantes de vendas podem coletar dados em campos personalizados e contar com processos automatizados, mesmo quando estão trabalhando usando o telefone.



CONSULTE TAMBÉM:

Contas: Personalizar equipes da conta para melhorar o suporte à venda em equipe

Veja mais campos no painel de destaques do registro

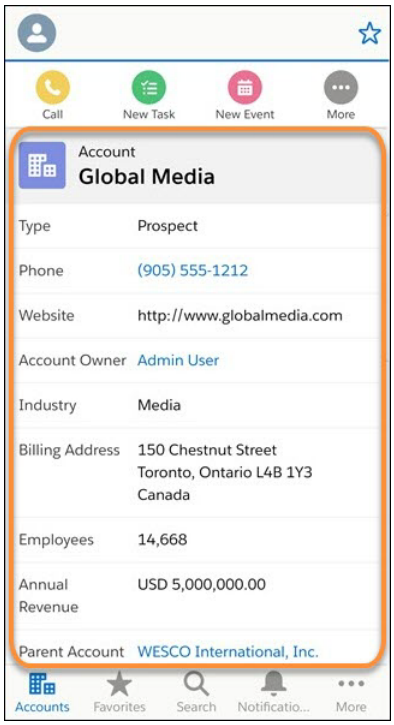
Seus representantes têm acesso à parte superior das páginas de registro a uma maior quantidade das informações que eles mais usam. Aumentamos o número de campos de layout compacto que são exibidos na área de destaques de 4 para 10.

Onde: Essa alteração se aplica ao novo aplicativo Salesforce móvel em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Quem: Disponível a usuários com a permissão de usuário do novo aplicativo Salesforce móvel.

Por quê: Os usuários de dispositivos móveis têm acesso mais fácil às informações de que precisam.



Ver mais detalhes do registro quando quiser (e não quando não quiser)

Um novo botão Exibir mais aparece depois do primeiro conjunto de publicações do Chatter, campos de detalhes do registro e itens de lista relacionados em um registro. Se você quiser ver mais desses itens, basta clicar em Exibir mais. Se não precisar de todas essas informações, o botão tornará possível ocultar esses detalhes para um acesso mais rápido às informações que ficam além deles.

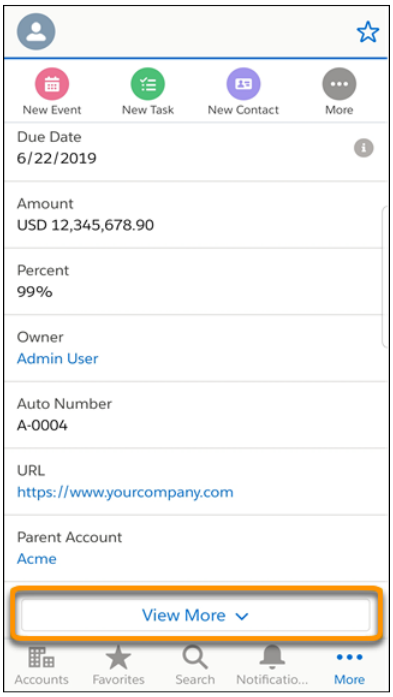
Onde: Essa alteração se aplica ao novo aplicativo Salesforce móvel em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Quem: Disponível a usuários com a permissão de usuário do novo aplicativo Salesforce móvel.

Por quê: Use o botão Exibir mais para ver mais itens e use o botão Exibir menos para ocultá-los. O número de itens carregados inicialmente e a cada vez que você clica em Exibir mais depende do que você está vendo.

- Para obter detalhes, até 20 são carregados inicialmente e 50 são adicionados.
- Para listas relacionadas, até oito itens de lista são carregados inicialmente e 15 são adicionados.
- Para o Chatter, até seis publicações são carregadas inicialmente e 20 são adicionadas.



Localize facilmente relatórios e painéis com listas familiares

Localize relatórios e painéis no novo aplicativo Salesforce móvel da mesma maneira que os localiza no Lightning Experience no site do completo, com listas. Quando você acessa Relatórios ou painéis, escolha entre listas como Criados por mim, Relatórios privados e Todos os relatórios para ver relatórios ou painéis correspondentes. Deseja retomar rapidamente sua última sessão de relatório? Logo abaixo das listas, escolha entre relatórios executados recentemente ou painéis.

Onde: Essa alteração se aplica ao novo aplicativo Salesforce móvel para Android e iOS em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

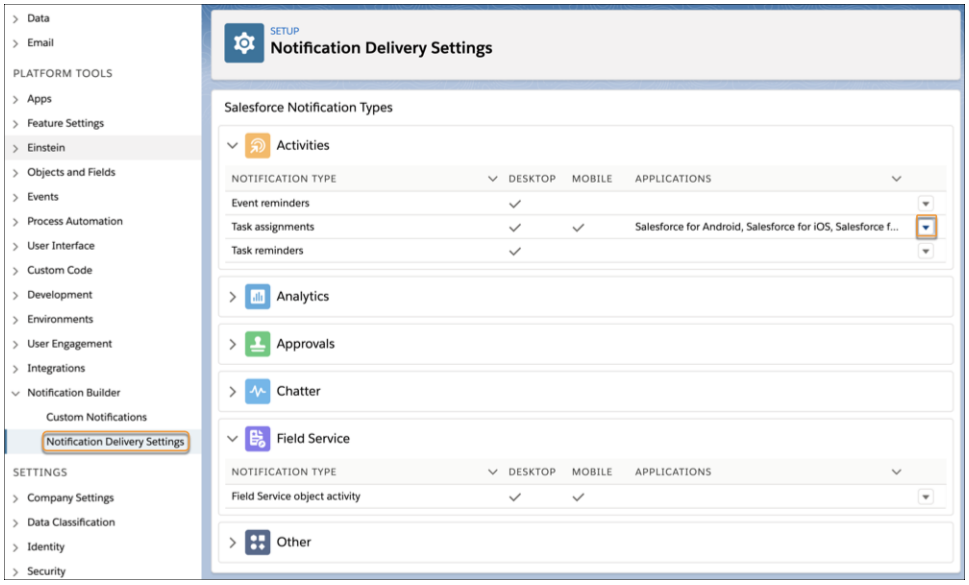
Quem: Disponível a usuários com a permissão de usuário do novo aplicativo Salesforce móvel.

Gerencie as configurações de entrega para notificações padrão com o Criador de notificações

Entregue notificações padrão, como notificações do Chatter, no local em que seus usuários desejam. Anteriormente, o Salesforce definia canais de entrega para tipos de notificação padrão. Agora você pode usar o Criador de notificação para escolher em que canais de entrega de desktop e dispositivo móvel, incluindo que aplicativo Salesforce compatíveis, você deseja que suas notificações apareçam. Você também pode silenciar totalmente uma notificação padrão desmarcando todos os canais de entrega ou substituir uma notificação padrão silenciando-a e criando uma notificação personalizada para ocupar seu lugar.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições exceto Database.com. Você pode enviar notificações a usuários de desktop no Lightning Experience e no Salesforce Classic em todas as edições e a usuários móveis no aplicativo Salesforce móvel atual em todas as edições, exceto no Database.com, e no novo aplicativo Salesforce móvel em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com. Você também pode enviar notificações a usuários nos aplicativos Mobile Publisher por um custo extra.

Como: Em Configuração, pesquise `Notification Builder` e selecione **Configurações de entrega de notificação**.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Gerenciar configurações de distribuição de notificação (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Envie notificações personalizadas com o Flow Builder

O Flow Builder coloca você no controle de quem precisa saber o que e quando. Você pode usar o Flow Builder para enviar notificações personalizadas quando ocorrem eventos importantes. Anteriormente, ações de notificações personalizadas só tinham suporte total no Criador de processos. Agora, os IDs de Tipo de notificação que você cria no Notification Builder estão disponíveis diretamente na IU do Flow Builder, assim, você pode contatar seus usuários mais facilmente quando ocorrem eventos importantes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Você pode enviar notificações a usuários de desktop no Lightning Experience e no Salesforce Classic em todas as edições e a usuários móveis no aplicativo Salesforce móvel atual em todas as edições, exceto no Database.com, e no novo aplicativo Salesforce móvel em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com. Você também pode enviar notificações a usuários nos aplicativos Mobile Publisher por um custo extra.

Como: Em Configuração, pesquise `Notification Builder` e crie um Tipo de notificação personalizado.

Em seguida, adicione a ação Enviar notificação personalizada para uma ação no Flow Builder e selecione seu ID de tipo de notificação.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ação central do fluxo: Enviar notificação personalizada (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Abra links do Salesforce no Safari em seu iPad

Se você tiver o aplicativo Salesforce móvel instalado em um iPad e atualizar para o iPadOS, algumas funcionalidades do link mudarão. Ao clicar em um link para um registro do Salesforce de seu email ou de outro aplicativo, o link não será aberto no aplicativo Salesforce móvel. Em vez disso, ele será aberto no navegador da Web Safari. Por padrão, o navegador mostrará a experiência de site para desktop, não para dispositivo móvel.

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

Por quê: No iOS 12 e anteriores, se você clicar em um link de um email ou de outro aplicativo para uma página de registro da Salesforce ou publicação do Chatter, o link será aberto no aplicativo Salesforce móvel instalado em seu iPad. Se você atualizar para o iPadOS, o link será aberto no navegador da Web Safari no iPad. Você vê o Lightning Experience ou o Salesforce Classic, dependendo da configuração de sua organização.

Por padrão, você vê a experiência de site para desktop, não para dispositivo móvel. Consulte a documentação do navegador para ver instruções sobre como alterar o padrão para a experiência de site para dispositivo móvel.

Nota: Não é recomendado nem há suporte para usar o Salesforce Classic em um iPad. Alguns recursos podem se comportar de modo inesperado.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Salesforce no novo sistema operacional do iPad

Acessar o Salesforce usando o Safari em dispositivos iPad (beta)

Ajuda do Salesforce: Lightning Experience em navegadores do iPad (beta)(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Mobile Publisher: Notificação por push personalizadas, download e compartilhamento de arquivo em qualquer lugar e muito mais

Continue transformando e personalizando suas comunidades com novos recursos e aprimoramentos do Mobile Publisher. Envie notificações por push personalizadas para aplicativos do Mobile Publisher e acesse o local do dispositivo. Configure vinculação profunda, baixe e compartilhe arquivos do Salesforce e mantenha os usuários em seu aplicativo com AppLinks para Android.

NESTA SEÇÃO:

Manter os usuários informados com notificação por push personalizadas para iOS e Android

Envie notificações personalizadas para aplicativos do Mobile Publisher com o Notification Builder. Anteriormente, as notificações estão disponíveis apenas para casos predefinidos pelo Salesforce. Agora você pode contatar seus usuários em qualquer lugar em que trabalhem e fornecer a eles as informações, as atualizações e os lembretes de que eles precisam.

Acessar funcionalidades nativas para uma experiência de usuário aprimorada

Use métricas baseadas em local para entregar conteúdo personalizado e simplificar seu marketing baseado em local.

Configurar a vinculação profunda para uma experiência no aplicativo

Com vinculação profunda, você pode especificar esquemas de URL para outros aplicativos que você autorize os usuários a abrir usando aplicativos Mobile Publisher. Antes, os usuários saiam do aplicativo Mobile Publisher para acessar outro aplicativo. Agora você pode enviar os usuários para conteúdo dentro do aplicativo Mobile Publisher.

Baixar e compartilhar o Salesforce Files para acesso em qualquer lugar

Agora você pode baixar e compartilhar arquivos do Salesforce da comunidade do Mobile Publisher, dando aos usuários acesso a arquivos a qualquer hora e em qualquer lugar.

Levar usuários diretamente para seu aplicativo com AppLinks para Android

Anteriormente, quando um usuário clicava em um link em sua comunidade usando um dispositivo Android, a comunidade abria em um navegador, mesmo que o aplicativo estivesse instalado no dispositivo. Agora, com o AppLinks para Android, os usuários têm acesso rápido e direto ao aplicativo da comunidade quando abrem um link usando o dispositivo Android.

Manter os usuários informados com notificação por push personalizadas para iOS e Android

Envie notificações personalizadas para aplicativos do Mobile Publisher com o Notification Builder. Anteriormente, as notificações estão disponíveis apenas para casos predefinidos pelo Salesforce. Agora você pode contatar seus usuários em qualquer lugar em que trabalhem e fornecer a eles as informações, as atualizações e os lembretes de que eles precisam.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Esse recurso estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Como: No Criador de notificação, crie um tipo de notificação personalizado e selecione seu aplicativo Mobile Publisher como um canal de entrega. Depois, adicione a ação Enviar notificação personalizada a um processo no Criador de processos.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Acessar funcionalidades nativas para uma experiência de usuário aprimorada

Use métricas baseadas em local para entregar conteúdo personalizado e simplificar seu marketing baseado em local.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Esse recurso estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Como: Recursos baseados em local são habilitados automaticamente em comunidades do Mobile Publisher que usam dados de local.

Configurar a vinculação profunda para uma experiência no aplicativo

Com vinculação profunda, você pode especificar esquemas de URL para outros aplicativos que você autorize os usuários a abrir usando aplicativos Mobile Publisher. Antes, os usuários saiam do aplicativo Mobile Publisher para acessar outro aplicativo. Agora você pode enviar os usuários para conteúdo dentro do aplicativo Mobile Publisher.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Esse recurso estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Mobile Publisher` e selecione **Mobile Publisher**. Selecione o aplicativo em que você deseja configurar a vinculação profunda. Na seção Esquemas de URL personalizados na lista de permissões, clique em **Adicionar esquema de URL personalizado** e insira o URL de vinculação profunda para o aplicativo.

Baixar e compartilhar o Salesforce Files para acesso em qualquer lugar

Agora você pode baixar e compartilhar arquivos do Salesforce da comunidade do Mobile Publisher, dando aos usuários acesso a arquivos a qualquer hora e em qualquer lugar.

Onde: Essa alteração se aplica a comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Salesforce Files está ativado.

Quando: Esse recurso estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Levar usuários diretamente para seu aplicativo com AppLinks para Android

Anteriormente, quando um usuário clicava em um link em sua comunidade usando um dispositivo Android, a comunidade abria em um navegador, mesmo que o aplicativo estivesse instalado no dispositivo. Agora, com o AppLinks para Android, os usuários têm acesso rápido e direto ao aplicativo da comunidade quando abrem um link usando o dispositivo Android.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Esse recurso estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

Salesforce Essentials: Novos vídeos, atualizações ao fluxo de configuração e outras alterações

Confira nossa nova série de vídeos para obter dicas rápidas de 1 minuto e aproveitar ao máximo sua assinatura do Salesforce. Remodelamos alguns fluxos de configuração mais focados em serviço para tornar sua configuração ainda mais fácil (e mais divertida!). Oferecer uma olhada nas outras alterações em Sales e Service usando o novo filtro Essentials para encontrar as atualizações relevantes para você.

NESTA SEÇÃO:

Conhecer o Essentials, um minuto por vez

Há muito a aprender sobre o Essentials e sabemos que talvez você não tenha tanto tempo para explorar quanto gostaria. Confira nossa nova série de vídeos de Apresentações de recursos do Salesforce Essentials em 1 minuto. Veja como você pode usar o Salesforce para importar e organizar seus dados, simplificar seu processo de vendas e obter casos de suas páginas de email e mídia social. Aprenda a usar um telefone dentro do Salesforce e ofereça conversa instantânea a seus clientes. Temos mais vídeos sendo elaborados, então, marque esta lista de reprodução e volte a consultá-la.

Configurar seu email e seus casos sociais com fluxos de configuração remodelados

Simplificamos as instruções nos fluxos de configuração do Facebook, do Twitter e de Email-to-Case. O fluxo de configuração de Email-to-Case o conduz pela alternância entre uma guia do Salesforce e uma guia do Gmail, e garantimos que nossas instruções sejam extremamente claras e fáceis de seguir. Atualizamos os fluxos de configuração do Facebook e do Twitter para deixar os títulos mais claros. Todos os três fluxos ajudam o Salesforce a criar casos usando seus emails recebidos e publicações em mídia social para que você possa passar menos tempo rastreamento e mais tempo respondendo às perguntas e resolvendo os problemas de seus clientes.

Ver alterações em vendas e serviço com um filtro do Essentials

Temos muito a anunciar a cada versão do Salesforce e queremos tornar mais fácil para você descobrir o que é relevante no Essentials. Use o novo filtro do Essentials para eliminar o ruído e descobrir o que é mais importante para sua pequena empresa.

Conhecer o Essentials, um minuto por vez

Há muito a aprender sobre o Essentials e sabemos que talvez você não tenha tanto tempo para explorar quanto gostaria. Confira nossa nova série de vídeos de Apresentações de recursos do Salesforce Essentials em 1 minuto. Veja como você pode usar o Salesforce para importar e organizar seus dados, simplificar seu processo de vendas e obter casos de suas páginas de email e mídia social. Aprenda a usar um telefone dentro do Salesforce e ofereça conversa instantânea a seus clientes. Temos mais vídeos sendo elaborados, então, marque esta lista de reprodução e volte a consultá-la.

CONSULTE TAMBÉM:

Série de vídeos: Apresentações de recursos do Salesforce Essentials de 1 minuto

Configurar seu email e seus casos sociais com fluxos de configuração remodelados

Simplificamos as instruções nos fluxos de configuração do Facebook, do Twitter e de Email-to-Case. O fluxo de configuração de Email-to-Case o conduz pela alternância entre uma guia do Salesforce e uma guia do Gmail, e garantimos que nossas instruções sejam extremamente claras e fáceis de seguir. Atualizamos os fluxos de configuração do Facebook e do Twitter para deixar os títulos mais claros. Todos os três fluxos ajudam o Salesforce a criar casos usando seus emails recebidos e publicações em mídia social para que você possa passar menos tempo rastreamento e mais tempo respondendo às perguntas e resolvendo os problemas de seus clientes.

Ver alterações em vendas e serviço com um filtro do Essentials

Temos muito a anunciar a cada versão do Salesforce e queremos tornar mais fácil para você descobrir o que é relevante no Essentials. Use o novo filtro do Essentials para eliminar o ruído e descobrir o que é mais importante para sua pequena empresa.

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Use as Previsões do Einstein com uma programação de previsões trimestral. Salve os valores de campo previstos em casos automaticamente com a Classificação de caso do Einstein. Escreva pontuações de previsão do Einstein Discovery automaticamente para campos do Salesforce selecionados sem codificação.

Aqui está a lista de recursos do Einstein que ajudam a tornar o Salesforce o CRM mais inteligente do mundo.

Salesforce em geral

Aumentar a produtividade com resultados da pesquisa personalizados (beta)

Deseja encontrar itens mais rapidamente com resultados da pesquisa personalizados para a maneira única como você trabalha no Salesforce? A personalização de pesquisa está aqui para isso. Ela ajuda a reduzir a bagunça com resultados da pesquisa baseados no que é mais importante para você, incluindo locais geográficos, setores, status, áreas de produto e pessoas.

Abrir a caixa de pesquisa com resultados instantâneos aprimorados (beta)

Resultados instantâneos aprimorados transformam a caixa de pesquisa global em um centro de produtividade turbinado. Clique na caixa de pesquisa para acessar instantaneamente visualizações de registro, ações de registro no nível da página, links rápidos da lista relacionada e pesquisas sugeridas.

Criar relatórios instantâneos com todos os filtros certos usando a Pesquisa conversacional (beta)

Não consegue encontrar um relatório ou não tem tempo para criar um? A pesquisa conversacional dá acesso instantâneo a dados importantes transformando seus termos de pesquisa em filtros de registro. Basta inserir os termos de pesquisa da maneira como você inicia uma conversa. Por exemplo, insira "meus casos fechados neste mês" para ver uma lista de seus casos recentes com um status fechado.

Localizar o registro certo mais rapidamente com o resultado recomendado (beta)

Os Resultados recomendados o levam para o registro certo mais rapidamente quando estamos confiantes de que sabemos o que você está procurando. É como colocar listras na sua bagagem na esteira do aeroporto para diferenciá-la das demais.

Colocar o profissional no perfil com os layouts de resultados da pesquisa específicos do perfil (beta)

Os resultados da pesquisa devem mostrar o que mais importa. Se você trabalha com vendas, é fundamental conhecer o proprietário da conta e o setor. Se você é um representante de serviço, o nível de suporte da conta é uma informação crucial. Com os layouts específicos

do perfil, é possível refinar os layouts de pesquisa de um objeto para cada perfil único em sua organização. Há suporte para layouts específicos do perfil apenas em objetos com layouts personalizáveis. Usuários que não têm um layout específico do perfil atribuído veem o layout de resultados da pesquisa padrão.

Vendas

Einstein Forecasting: Suporte para previsões trimestrais (disponível ao público em geral)

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

Pontuação de leads do Einstein: Controlar quais leads pontuar

A sua equipe de vendas precisa de pontuações de lead para apenas alguns leads? Diga para o Einstein pontuar apenas os leads que contêm determinados valores em todos os campos de lead. Por exemplo, se sua equipe de vendas quiser pontuar apenas leads do setor de comunicações, diga para o Einstein incluir apenas esses leads.

Contatos automatizados do Einstein: Ver apenas os dados de contato aos quais você tem acesso

As sugestões de Função do contato da oportunidade agora respeitam a segurança em nível de campo do objeto Contato. Representantes de vendas sem acesso a campos de contato, como Email, Título ou Telefone não veem mais esses campos nos modos de exibição ou no componente do Einstein. Além disso, os representantes não veem valores de campo do contato para registros de contato aos quais eles não têm acesso. Por fim, ao visualizar a página de detalhes para sugestões de Papel de contato de oportunidade, os campos de contato não aparecem. Para ver campos de contato, navegue para o registro de contato.

Captura de atividades do Einstein: Decidir o que capturar e sincronizar

Obtenha mais controle sobre os proprietários dos dados de email que são capturados. Use a lista de Endereços excluídos para evitar a sincronização de dados. Além disso, permita que os representantes de vendas sincronizem a série de eventos.

Adicionar pontuações de oportunidade a relatórios padrão

Use relatórios padrão para analisar oportunidades com base nas pontuações da oportunidade. Anteriormente, você podia usar pontuações de oportunidade apenas com tipos de relatório personalizados.

Adicionar fatores de modelo a tipos de relatórios personalizados da oportunidade

Obtenha uma imagem mais clara do que conduz suas pontuações de oportunidade. Os fatores usados para criar o modelo de pontuação de oportunidade agora estão disponíveis em tipos de relatórios personalizados.

Usar a API SOAP para acessar informações sobre o modelo de pontuação de oportunidade

Apresentamos dois novos objetos para a Pontuação de oportunidade do Einstein. Use os objetos SalesAIScoreCycle e SalesAIScoreModelFactors para recuperar informações sobre pontuações de oportunidade e seus fatores.

Serviço

Encerrar chats de bot automaticamente

Crie bots que arrumam a própria bagunça! Use uma ação de regra Encerrar chat para adicionar condições que ajudem o bot a entender o fim natural de uma conversa e encerrar a sessão em nome do visitante.

Melhorar as transferências do bot confirmando a disponibilidade do agente

Bots e agentes trabalham melhor juntos, e tornamos as transferências ainda mais inteligentes verificando a disponibilidade dos agentes antes que uma transferência ocorra. Defina as mensagens personalizadas para manter o cliente informado do status da transferência.

Melhorar suas habilidades com o carrossel de ajuda de configuração de bots

Obtenha o conteúdo do Bot do Einstein mais útil na palma da sua mão com um carrossel na tela Configuração. Obtenha acesso a receitas do bot, dicas de solução de problemas e melhores práticas.

Análise de dados

Implante previsões a registros do Salesforce Records sem escrever código (disponível ao público em geral)

Você pode escrever pontuações de previsão automaticamente para campos selecionados do Salesforce sem codificação. Integre previsões facilmente sem envolver o Criador de processos nem um pacote gerenciado com um acionador.

Receber as melhores previsões de dois modelos diferentes (piloto)

Antes, o Einstein Discovery dependia de modelos de regressão para prever os resultados. O Einstein Discovery agora adiciona um segundo tipo de modelo baseado em uma abordagem de otimização de previsão conhecida como os algoritmos de aprendizado de *aprimoramento de gradiente*. Quando você cria uma história, o Einstein Discovery gera previsões usando ambos os tipos de modelo e mostra os resultados do modelo que têm um melhor desempenho. Você aproveita o melhor das duas abordagens.

Monitorar a precisão de modelos implantados em tempo real (disponível ao público em geral)

Determine a precisão de seus modelos logísticos comparando visualmente os resultados previstos aos reais. Em seguida, use esse feedback para refinar seu modelo e produzir previsões melhores. Um resultado real consiste em dados que não se espera que mudem porque atingiram o *estado terminal*. Um exemplo de dados finalizados é a data de envio de um pedido. Defina as condições sob as quais a variável de resultado da história atingiu seu estado terminal. Dessa forma, o Einstein Discovery sabe quais resultados incluir na análise de desempenho.

Melhorar seus modelos comparando métricas

Em Métricas de modelo, agora você pode exibir as métricas para vários modelos lado a lado. Veja como as métricas de modelo se comparam umas com as outras. Compare segmentos para revelar as variáveis mais importantes em cada segmento. Use o que você aprendeu para melhorar seus modelos e obter previsões melhores.

Melhorar a precisão do modelo com limites de destino

Ao desenvolver um modelo para um campo categórico, é possível definir um limite ideal que representa o corte dos dois buckets que você está prevendo. Por exemplo, você pode especificar uma proporção de custo entre os falsos positivos e os falsos negativos. Depois, deixe o Einstein Discovery detectar um limite otimizado para o caso de negócio associado à sua história. O valor do limite representa a compensação entre as taxas de positivos verdadeiros e positivos falsos.

Acelerar a criação de histórias com a configuração automatizada

Permita que o Einstein Discovery selecione os melhores dados para analisar a meta da sua história. Ele pesquisa seu conjunto de dados, escolhe as colunas correlacionadas ao resultado e exclui as colunas que não têm correlação. Depois da criação da sua história, você pode alterar manualmente as seleções de coluna.

Melhore suas previsões analisando a precisão ao longo do tempo

Agora você pode monitorar quão bem seus modelos preveem os resultados reais ao longo do tempo e usar esse feedback para ajustar seus modelos e produzir previsões melhores. Você pode monitorar a precisão da previsão por meio de regressões logísticas e lineares.

Visualizar o desempenho do modelo com um gráfico de resíduos

Para modelos de regressão lógica em que a variável de resultado é um campo de texto, um novo gráfico de resíduos revela a robustez de seu modelo. Um *resíduo* representa a diferença entre o valor previsto e o valor do resultado real do modelo. Um resultado real consiste em dados que não se espera que mudem porque atingiram o *estado terminal*. Um exemplo de dados finalizados é o número de itens que um cliente recebeu em uma remessa. Defina as condições sob as quais a variável de resultado da história atingiu seu estado terminal. Dessa forma, o Einstein Discovery sabe quais resultados incluir no diagrama.

Remover variáveis com viés de seu modelo

Modelos criados usando dados com viés podem produzir previsões com viés. Impacto divergente é um exemplo em que os dados refletem práticas discriminatórias quanto a um público em particular, como disparidades de gênero em salários iniciais. O Einstein Discovery o alerta quanto a variáveis que estão sendo tratadas de modo desigual em seu modelo. Você pode remover vieses de impacto divergente de suas previsões para gerar modelos mais éticos e responsáveis.

Acelerar a criação de histórias para percepções apenas descritivas

Se tudo o que você quer dos dados consiste nas percepções de O que aconteceu, pode ignorar a análise preditiva de seu conjunto de dados. A criação de história é mais rápida porque o Einstein Discovery não gera previsões e melhorias. Depois que sua história é criada, você pode adicionar manualmente a análise preditiva, caso mude de ideia.

Atualizar suas histórias com atualizações do conjunto de dados

Quando os dados mudam no conjunto de dados de origem, você agora pode escolher analisar os dados atualizados em vez do instantâneo capturado quando a história foi criada. Quando você abre uma história, o Einstein Discovery o notifica de quando ocorreram alterações a colunas ou linhas. Antes, uma história era sempre fixada no instantâneo original dos dados.

Processar mais dados de relatório com o Einstein Data Insights

Os limites do Einstein Data Insights aumentaram. Agora você pode criar percepções de relatórios contendo até 500 mil linhas e 50 colunas de dados. Além disso, você pode criar até mil análises do Einstein Data Insights por organização por dia.

Criar histórias usando conjuntos de dados com predicados

O Einstein Discovery agora pode analisar conjuntos de dados do Einstein Analytics com predicados de segurança em nível de linha e regras de compartilhamento associadas à herança de compartilhamento do Salesforce. Todos os usuários que acessam a história podem ver os resultados. Eles não precisam ter o mesmo acesso em nível de linha que o criador da história. Antes, você precisava da permissão "Ignorar predicado ao criar a história usando o conjunto de dados", que foi descontinuada na versão Winter '20.

Personalizar a aparência das previsões do Einstein Discovery em páginas de registro do Lightning Experience

Personalize a aparência das previsões do Einstein Discovery integradas em páginas de registro do Lightning. Para modelos de regressão logística (problemas de classificação binária), especifique os rótulos que aparecem quando a previsão é maior ou menor que o limite do modelo. Exemplos: ganho ou perda, retenção ou rotatividade etc. Filtre as recomendações de como melhorar uma previsão. Defina o número máximo de recomendações ou mostre recomendações que afetam o resultado em um percentual mínimo.

Obter previsões do Einstein no Apex code

Depois de implantar modelos com o Einstein Discovery, use o método `ConnectApi.SmartDataDiscovery.predict` para obter previsões em objetos do Salesforce em seu Apex code.

Descontinuação do Einstein Discovery Classic

Planejamos descontinuar o Einstein Discovery Classic na versão Spring '20. Usuários atuais do Einstein Discovery precisam da licença do Einstein Analytics Plus (exigida para o Einstein Discovery no Analytics) para recriar conjuntos de dados e histórias no Analytics Studio. O Einstein Discovery Classic será substituído pela nova experiência em todas as Organizações Developer na nova versão Winter '20.

Personalização

Filtrar por comparação no Criador de previsões do Einstein

Em vez de filtrar apenas em valores de campo absolutos, você agora pode filtrar no valor de um campo comparado ao valor de outro campo ou um ponto no tempo. Torne sua lógica de filtro mais útil e relevante para sua pergunta de previsão.

Chamar fluxos iniciados automaticamente de suas recomendações do Next Best Action

Ajude seus agentes de serviço para que ajam rapidamente. Chame um fluxo iniciado automaticamente para atualizar registros ou enviar um email nos bastidores usando uma recomendação.

Criar modelos de estratégia e proteger estratégias como sua propriedade intelectual

Crie modelos de estratégia que seus assinantes possam personalizar e desenvolver. Compartilhe-os em pacotes gerenciados que você publique no AppExchange. Um pacote gerenciado pode conter modelos de estratégia e estratégias protegidas como sua propriedade intelectual (IP). Os assinantes podem abrir um modelo no Strategy Builder e cloná-lo para personalizá-lo para uso próprio. Estratégias não marcadas como modelos são protegidas por IP e não podem ser editadas nem clonadas. Você pode atualizar modelos de estratégia e estratégias protegidas por IP como parte da atualização de um pacote. Quando você envia atualizações por push a modelos de estratégia, as cópias dos assinantes não são afetadas.

Desfazer e refazer seu trabalho ao criar estratégias

Podem acontecer acidentes quando você cria estratégias. Agora você pode facilmente desfazer e refazer alterações, como excluir por engano um elemento pai ou mover um elemento de uma ramificação para outra.

Criar expressões para ramificações mais facilmente no Strategy Builder do Next Best Action

Crie expressões de modo mais rápido e preciso ao usar um elemento de Seletor de ramificação para recomendações de ramificação. Não é mais preciso realizar a inserção manual dos valores da lista de opções. Agora você pode selecionar os valores, e o Next Best Action preenche a expressão para você.

Dar um título às suas recomendações para facilitar a identificação

Adicionamos títulos à lista de atributos que você pode mostrar para uma recomendação no componente Next Best Action do Lightning no Criador de aplicativo Lightning ou em Comunidades. Adicione um título a uma recomendação de modo que seu agente ou usuário possa facilmente identificá-lo.

Exibir recomendações na página inicial do seu aplicativo

Adicione o componente Next Best Action do Lightning a uma página Inicial do aplicativo para exibir um conjunto agregado de recomendações. Por exemplo, mostre a um agente uma lista das principais contas a acompanhar após um número de dias específico terem se passado desde o contato anterior.

Desenvolvimento

Einstein Vision: Novos campos language e algorithm

A resposta para chamadas de API do Einstein Vision que retorna informações do modelo agora contém os campos `language` e `algorithm`.

Einstein Language: Novos campos language e algorithm

A resposta para chamadas de API do Einstein Language que retorna informações do modelo agora contém os campos `language` e `algorithm`.

Criar previsões melhores com percepções

Obtenha detalhes sobre a lógica por trás das previsões do Einstein usando objetos de percepção. Quando um recurso do Einstein, como o Criador de previsões do Einstein, faz uma previsão e salva os resultados, um registro AIRecordInsight e vários registros filhos associados são criados. Use esses registros para entender como as previsões do Einstein são feitas e aplicar lógica personalizada após as previsões serem salvas para melhorar e personalizar as previsões.

Vendas: Ramificação do High Velocity Sales, previsões trimestrais e relatórios do Einstein e funções de contato da oportunidade e equipes de conta personalizáveis

Crie ritmos de vendas que se ramifiquem para etapas com base nos resultados da chamada. Relate fatores do modelo de pontuação da oportunidade e use as Previsões do Einstein com previsões trimestrais. Use campos personalizados, acionadores e regras de fluxo de trabalho com equipes de conta e funções de contato da oportunidade. Controle o que a Captura de atividades do Einstein captura e sincroniza. Aproveite as melhorias a integrações de email para Google e Microsoft. Permita que clientes e parceiros façam pagamentos de maneira mais fácil e segura com o componente de pagamento Salesforce Billing. E obtenha percepções sobre os padrões de engajamento com o conjunto de dados de atividade do Pardot.

NESTA SEÇÃO:

High Velocity Sales: Ramificação do ritmo de vendas, painéis de desempenho e suporte a pontuação de terceiros

Os gerentes de vendas podem criar ritmos de vendas que se ramificam para vários caminhos de esforços, dependendo dos resultados de uma chamada. Os gerentes também podem ver facilmente o que as equipes de vendas estão fazendo com mais recursos de relatório. Os representantes de vendas podem classificar os clientes potenciais mais relevantes para eles com pontuações de terceiros.

Sales Cloud Einstein: Melhorias no relatório, acesso à API, suporte a previsões trimestrais e segmentação de dados

Relatório de pontuações da oportunidade e fatores do modelo de pontuação. Use a API SOAP para acessar informações do fator do modelo. Melhore a precisão das previsões se a sua organização usar uma programação de previsões trimestrais. Escolha quais leads você deseja que o Einstein pontue.

Principais recursos de vendas: Função de contato da oportunidade e personalização da equipe da conta, classificação de item de linha e cotações e oportunidades e mais tipos de previsão da família de produtos

Com funções de contato da oportunidade personalizáveis, você tem flexibilidade para atribuir receita a funções, cargos e indivíduos. E as equipes de conta personalizáveis também lhe dão mais poder e flexibilidade no gerenciamento relacionamentos de conta complexos. Os representantes podem mostrar itens de linha de cotação e produtos da oportunidade em uma ordem específica no Lightning Experience. Previsões colaborativas dão suporte para previsões da família de produtos baseadas em função por data do produto e do agendamento. Aprimoramos a segurança e o relatório para o Gerenciamento de Território Enterprise. Entradas do catálogo de preços agora dão suporte para trilhas de auditoria e rastreamento do histórico de campo. Você pode remover caminhos dos pacotes gerenciados de primeira geração.

Recursos de produtividade: Captura de atividades do Einstein aprimorada, Emails mais robustos, aprimoramentos da linha do tempo da atividade e calendários mais eficientes

Obtenha mais controle sobre configurações da Captura de atividades do Einstein. Faça mais com emails com tabelas formatadas e arquivos relacionados como anexos. Use novas marcas HTML com modelos de email do Lightning. Consulte as atividades arquivadas e desfrute de uma melhor navegação da linha do tempo da atividade. Use o ID do chamador personalizado com o Lightning Dialer. Combine a visualização da atividade e calendários da lista de usuários para agendar eventos mais rapidamente.

Integração com o Google: Melhorias em lembretes de rastreamento de email e registro, agendamento e sincronização

Receba lembretes para registrar emails. Desfrute de mais flexibilidade ao rastrear e agendar emails para envio posterior. Além disso, fizemos o ajuste fino da sincronização de eventos. Agora os registros que os representantes convidam ou relacionam a seus eventos nunca são trocados por registros diferentes após a sincronização.

Integração com a Microsoft®: Objetos mais relevantes, registros correspondentes mais relevantes e melhorias de sincronização

Veja os tipos de objeto mais acessados ao registrar um email ou um evento. O registro do usuário é selecionado como o registro de pessoa padrão quando o Email avançado está ativado. Além disso, fizemos o ajuste fino da sincronização de eventos.

Salesforce CPQ and Billing: Orientação de precificação aprimorada, contratação confiável para cotações grandes e pagamentos do cliente em páginas do Lightning e da comunidade

Melhore a eficácia de sua orientação de precificação visualizando se os representantes de vendas aceitaram ou evitaram descontos sugeridos. Mantenha seu processo de contratação progredindo bem com desempenho aprimorado ao contratar cotações grandes. Gerencie os pagamentos dos clientes e os cartões de crédito adicionando um novo componente do Salesforce Billing do Lightning a suas comunidades voltadas para os parceiros e páginas do Lightning.

Pardot: Novo conjunto de dados no B2B Marketing Analytics, conteúdo reutilizável para email, entre outros itens

Adicionamos um conjunto de dados ao B2B Marketing Analytics que apresenta a região demográfica do cliente potencial e os dados da atividade de engajamento juntos. O novo recurso Snippets oferece conteúdo reutilizável para emails e modelos de email. Esta versão também traz atualizações a recursos do Pardot Einstein, como Pontuação de comportamento e Insights da campanha, além de melhorias ao tratamento de ativos no Gerenciador de objetos.

Outras alterações no Sales Cloud

O Data.com Prospector e o Data.com Clean estão agendados para descontinuação em 31 de julho de 2020. Agora você pode gerenciar configurações de entrega para recursos do Sales Cloud com o Criador de notificações. E pode rotear canais de mensagens com o Omni-Channel.

High Velocity Sales: Ramificação do ritmo de vendas, painéis de desempenho e suporte a pontuação de terceiros

Os gerentes de vendas podem criar ritmos de vendas que se ramificam para vários caminhos de esforços, dependendo dos resultados de uma chamada. Os gerentes também podem ver facilmente o que as equipes de vendas estão fazendo com mais recursos de relatório. Os representantes de vendas podem classificar os clientes potenciais mais relevantes para eles com pontuações de terceiros.

O High Velocity Sales e seus recursos estão disponíveis por um custo adicional. Para obter informações detalhadas sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce. O Lightning Dialer também está disponível por um custo adicional como uma licença de complemento.

NESTA SEÇÃO:

Alterar seu esforço de vendas com base nos resultados da chamada

Com a Ramificação do ritmo de vendas, os gerentes podem criar ritmos de vendas que conduzem os clientes potenciais por diferentes etapas de esforço dependendo dos resultados de uma chamada. Por exemplo, os representantes de vendas podem seguir um caminho quando falam com um cliente potencial e outro quando deixam um correio de voz.

Relatório do High Velocity Sales: melhorias do relatório operacional e painéis do Einstein Analytics

Os gerentes de vendas podem visualizar estatísticas de desempenho do ritmo de vendas e engajamento detalhadas; crie relatórios personalizados com conta pessoal, contato, lead e dados de ritmo de vendas; e acesse mais informações com relatórios incluídos.

Priorizar registros com pontuações de terceiros na Fila de trabalho

Prepare os representantes de vendas para filtrar as filas de trabalho com campos de número personalizados derivados de pontuações de terceiros. Os representantes podem se concentrar nos registros de cliente potencial que mais precisam de atenção: contas pessoais, contatos e leads.

Configurar mais em Configuração do High Velocity Sales

A página Configuração do High Velocity Sales remodelada facilita a instalação e a configuração. Adicionamos mais opções para que você possa acessar configurações para o componente Etapas do ritmo de vendas, categorias de resultado da chamada, contas pessoais e pontuações de objeto personalizado. Também agrupamos as definições de configuração por lead, contato e conta pessoal para tornar mais fácil encontrar as diferentes configurações.

Mais usuários podem remover destinos do ritmo de vendas

Agora, o designado do destino do ritmo de vendas, o proprietário do registro do destino e o proprietário do ritmo de vendas podem remover destinos de um ritmo de vendas. Antes, apenas usuários que adicionavam um destino ou usuários com a permissão Modificar todos os dados podiam remover destinos. Se você precisar permitir acesso mais amplo, poderá atribuir permissão de grupos para remover destinos.

Ver quem está trabalhando em um cliente potencial em um ritmo de vendas

Os gerentes de vendas agora podem determinar em uma visão geral qual representante de vendas está trabalhando em um cliente potencial em um ritmo de vendas sem realizar cliques extras. O campo Designado do ritmo de vendas está disponível em páginas de detalhes de registro e modos de exibição de lista.

Avaliar o sucesso do engajamento das etapas do ritmo de vendas

A lista relacionada de Etapas do ritmo de vendas nos registros de Ritmo de vendas permite aos gerentes e aos representantes ver as estatísticas de engajamento de cada etapa de vendas.

Usar rich text para roteiros de chamada

Os gerentes de vendas agora podem controlar a fonte, o tamanho, a cor e o alinhamento do texto do roteiro de chamada. Eles também podem adicionar listas numeradas e com marcadores para criar roteiros de chamada mais detalhados e mais bem formatados.

Outros aprimoramentos no High Velocity Sales

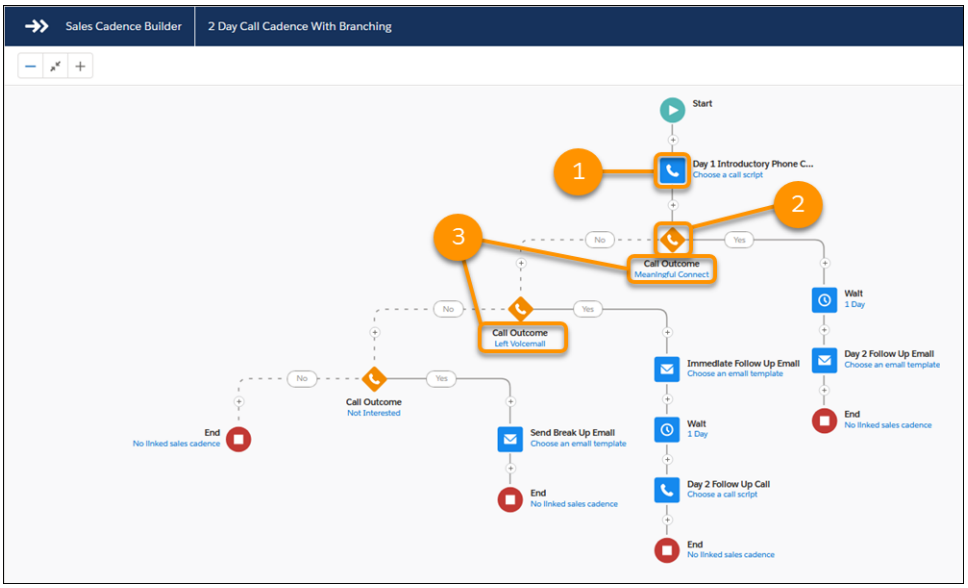
O componente Etapas do ritmo de vendas tem informações mais detalhadas e assinaturas estão disponíveis em modelos de email.

Alterar seu esforço de vendas com base nos resultados da chamada

Com a Ramificação do ritmo de vendas, os gerentes podem criar ritmos de vendas que conduzem os clientes potenciais por diferentes etapas de esforço dependendo dos resultados de uma chamada. Por exemplo, os representantes de vendas podem seguir um caminho quando falam com um cliente potencial e outro quando deixam um correio de voz.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para ativar ritmos de vendas ramificados, primeiro ative Resultados da chamada na página Registrar uma chamada na Configuração do Dialer. Os resultados da chamada são valores de disposição como "Deixou correio de voz" capturados quando você registra uma chamada. Depois, mapeie os valores do Resultado da chamada na Configuração do High Velocity Sales.



Quando os gerentes de vendas criam um ritmo de vendas, eles podem adicionar uma etapa de chamada (1) seguida por uma etapa de ramificação (2). Para cada etapa da ramificação, escolha que valor do Resultado da chamada procurar, como Conexão significativa ou Deixou correio de voz (3).

Depois, adicione etapas de vendas aos caminhos Sim e Não. O ritmo de vendas segue o caminho Sim quando o Resultado da chamada corresponde ao valor selecionado. Caso contrário, o ritmo de vendas segue o caminho Não. Para verificar mais de um Resultado da chamada, adicione várias etapas de ramificação.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Definir resultados da chamada para ramificação (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Relatório do High Velocity Sales: melhorias do relatório operacional e painéis do Einstein Analytics

Os gerentes de vendas podem visualizar estatísticas de desempenho do ritmo de vendas e engajamento detalhadas; crie relatórios personalizados com conta pessoal, contato, lead e dados de ritmo de vendas; e acesse mais informações com relatórios incluídos.

NESTA SEÇÃO:

Consultar Visão geral de ritmos de vendas e desempenho do representante (beta)

Os gerentes podem usar os painéis de desempenho do Einstein Analytics para ver rapidamente o engajamento do cliente e como os representantes de vendas estão se saindo. Por exemplo, os gerentes podem ver quantos ritmos de vendas estão em andamento, com estatísticas detalhadas de resposta a email e chamada. Eles também podem ver a eficácia com que os representantes de vendas trabalham em seus ritmos de vendas.

Ver mais informações em relatórios de ritmos de vendas

Aprimoramentos de relatórios permitem que os gerentes de vendas vejam informações detalhadas sobre os resultados da chamada, engajamento de email, pontualidade do representante de vendas e resultados almejados e ritmos de vendas mais detalhados.

Consultar Visão geral de ritmos de vendas e desempenho do representante (beta)

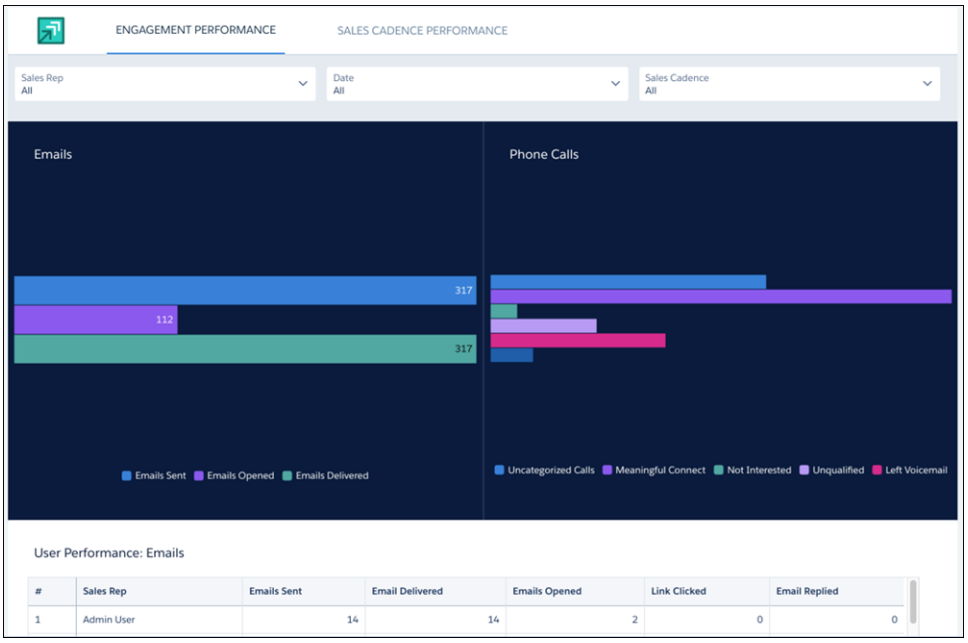
Os gerentes podem usar os painéis de desempenho do Einstein Analytics para ver rapidamente o engajamento do cliente e como os representantes de vendas estão se saindo. Por exemplo, os gerentes podem ver quantos ritmos de vendas estão em andamento, com estatísticas detalhadas de resposta a email e chamada. Eles também podem ver a eficácia com que os representantes de vendas trabalham em seus ritmos de vendas.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento para as edições Enterprise, Performance e Unlimited.

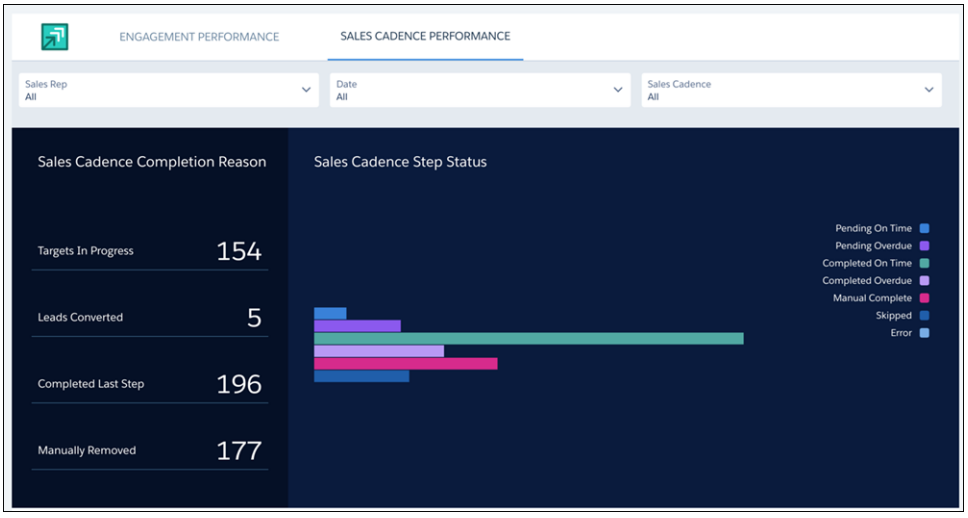
Nota: Como um recurso beta, os Painéis de desempenho do High Velocity Sales é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados no seu contrato de assinatura mestre com o Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis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

Quem: Para visualizar painéis de desempenho do High Velocity Sales, é preciso ter a permissão Usuário do High Velocity Sales ou Criador do ritmo de vendas do High Velocity Sales e a permissão Visualizar todos os dados.

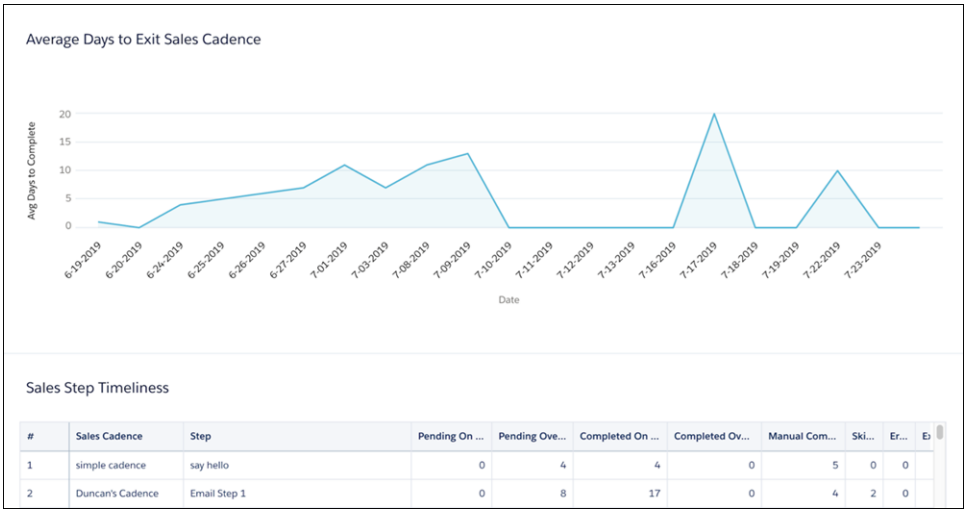
Por quê: Com o painel Desempenho do engajamento, os gerentes veem as estatísticas de engajamento de cliente potencial para emails e ligações telefônicas classificadas por ritmo de vendas, intervalo de datas, representante de vendas ou uma combinação.



Com o painel Desempenho de ritmo de vendas, os gerentes veem a eficácia do ritmo de vendas. Os detalhes incluem estatísticas sobre alvos em andamento, conversão de lead e conclusões do ritmo de vendas.



Os gerentes também podem ver quanto tempo os clientes potenciais levam para percorrer os ritmos de vendas e se os representantes estão concluindo as etapas de esforços no prazo.



Como: Para ativar os painéis, mapeie os valores de Resultado da chamada e ative o Aplicativo de análise de desempenho do High Velocity Sales em Configuração do High Velocity Sales. Para ver os painéis, os gerentes de vendas escolhem o Desempenho do High Velocity Sales no menu de navegação no aplicativo High Velocity Sales.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Definir resultados da chamada para ramificação (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ver mais informações em relatórios de ritmos de vendas

Aprimoramentos de relatórios permitem que os gerentes de vendas vejam informações detalhadas sobre os resultados da chamada, engajamento de email, pontualidade do representante de vendas e resultados almejados e ritmos de vendas mais detalhados.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Vários aprimoramentos nos relatórios do High Velocity Sales proporcionam aos gerentes uma compreensão aprofundada da eficácia dos ritmos de vendas.

- Veja os resultados da chamada para cada etapa no novo relatório Engajamento do script de chamada e o relatório Engajamento de ritmo de vendas existente.
- O relatório de Engajamento do modelo de email e o relatório de Engajamento do script de chamada mostram aos gerentes como clientes potenciais responderam a emails e chamadas com base nos modelos e scripts. Veja exatamente quantos clientes potenciais responderam a cada email e quantas chamadas foram bem-sucedidas. Esses relatórios estão na pasta Exemplo de relatórios de vendas.
- Os campos de métricas Concluído no prazo, Concluído depois do prazo, Ignorado e Concluído manualmente mostram aos gerentes como os representantes de vendas estão concluindo suas tarefas de ritmos de vendas. Esses campos estão disponíveis em tipos de relatórios personalizados e no relatório Engajamento do ritmo de vendas incluído. Se você tiver ativado o High Velocity Sales, adicione os campos ao relatório Engajamento do ritmo de vendas manualmente.
- O tipo de relatório personalizado Rastreadores e Ritmos de vendas existente agora inclui o campo Designado do ritmo de vendas. Esse tipo de relatório mostra aos gerentes quais contas pessoais, leads e contatos estão em um ritmo de vendas, junto com a maneira como cada alvo concluiu o ritmo de vendas.
- Tipos de relatórios personalizados combinando contas pessoais, leads e contatos com rastreadores de ritmos de vendas permitem que os gerentes de vendas vejam quais de suas contas pessoais, leads e contatos estão em um ritmo de vendas e como cada um o concluiu.

Como: Para ver os valores do Resultado da chamada em relatórios, mapeie os valores do resultado da chamada da sua organização para os resultados da chamada em Configuração do High Velocity Sales. Os valores de Resultado da chamada disponíveis incluem Conexão significativa, Deixou mensagem de voz, Retornar chamada mais tarde, Não interessado e Não qualificado.

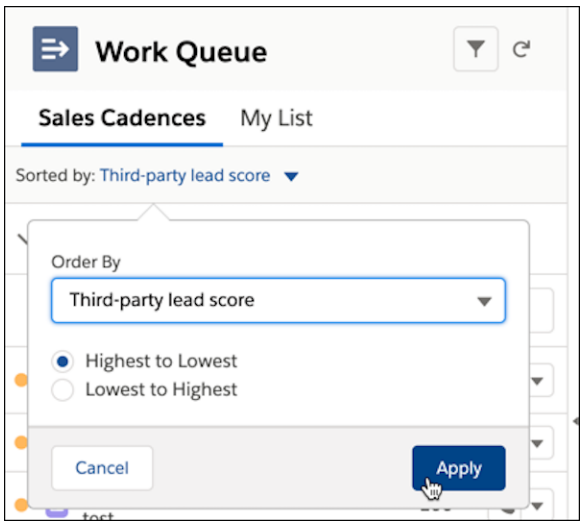
Para criar tipos de relatórios personalizados combinando contas pessoais, leads e contatos com rastreadores de ritmos de vendas disponíveis aos gerentes, defina-os na Configuração de tipos de relatório.

Priorizar registros com pontuações de terceiros na Fila de trabalho

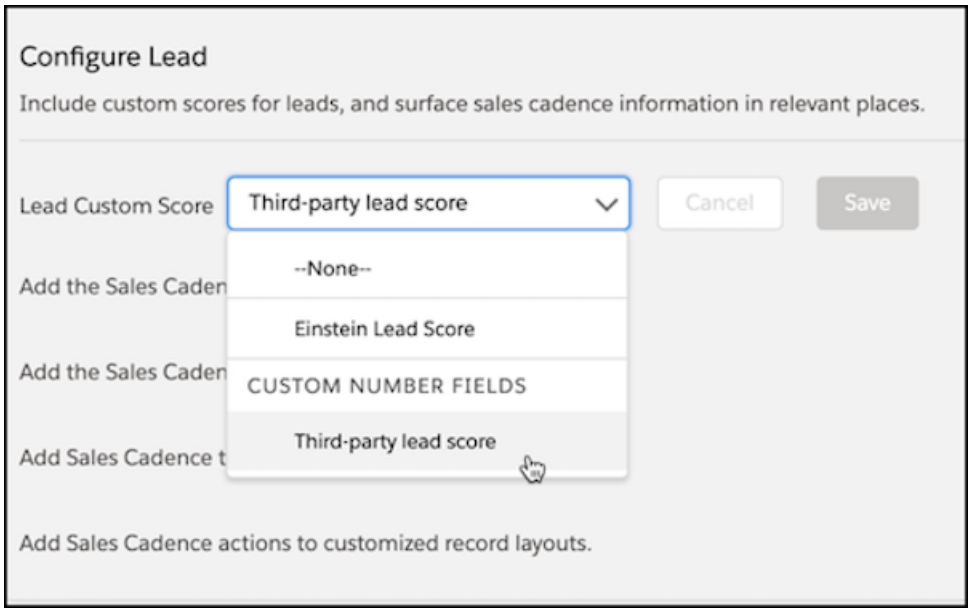
Prepare os representantes de vendas para filtrar as filas de trabalho com campos de número personalizados derivados de pontuações de terceiros. Os representantes podem se concentrar nos registros de cliente potencial que mais precisam de atenção: contas pessoais, contatos e leads.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento para as edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Os representantes de vendas têm mais controle sobre suas filas de trabalho. Para ordenar por campos personalizados, clique no link Classificado por e escolha um campo personalizado pelo qual ordenar.



Como: Na configuração do High Velocity Sales, clique em **Editar** ao lado do objeto para o qual você deseja adicionar um campo personalizado. Ao lado do campo de pontuação personalizado do objeto, escolha o campo de número personalizado adequado. O campo é exibido na fila de trabalho do representante de vendas e pode ser usado para classificar ritmos de vendas. Para contas pessoais, configure os campos de número personalizados nas configurações de gerenciamento de objeto para contatos.

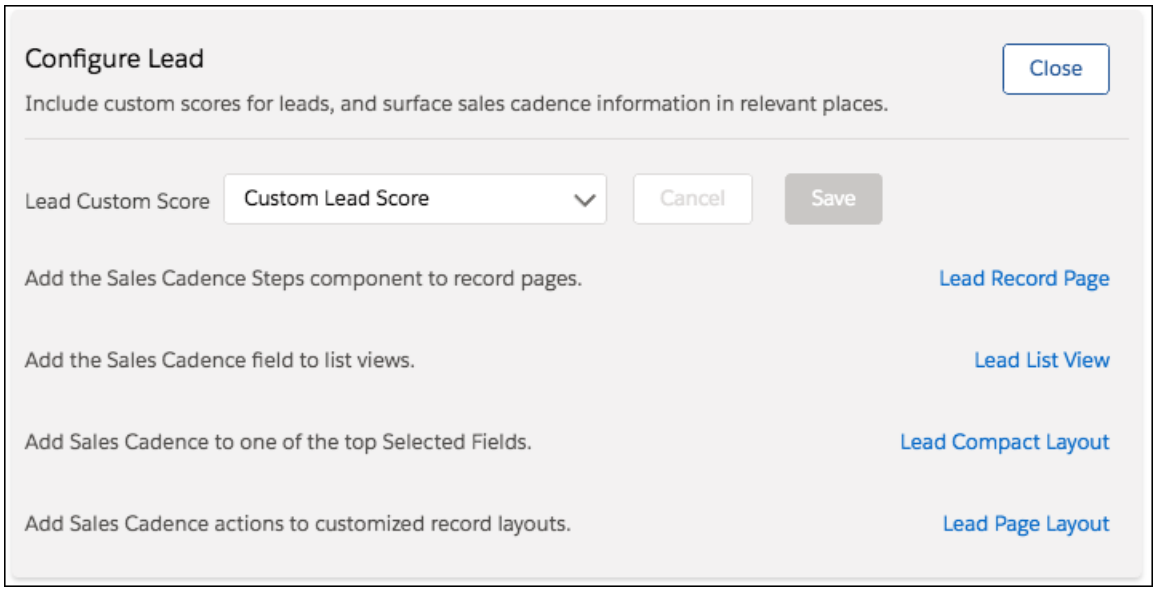


Configurar mais em Configuração do High Velocity Sales

A página Configuração do High Velocity Sales remodelada facilita a instalação e a configuração. Adicionamos mais opções para que você possa acessar configurações para o componente Etapas do ritmo de vendas, categorias de resultado da chamada, contas pessoais e pontuações de objeto personalizado. Também agrupamos as definições de configuração por lead, contato e conta pessoal para tornar mais fácil encontrar as diferentes configurações.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Acesse facilmente as configurações para os registros mais relevantes para a sua organização. As configurações relacionadas são agrupadas em seções expansíveis, assim, você vê apenas as configurações detalhadas que deseja.



Mais usuários podem remover destinos do ritmo de vendas

Agora, o designado do destino do ritmo de vendas, o proprietário do registro do destino e o proprietário do ritmo de vendas podem remover destinos de um ritmo de vendas. Antes, apenas usuários que adicionavam um destino ou usuários com a permissão Modificar todos os dados podiam remover destinos. Se você precisar permitir acesso mais amplo, poderá atribuir permissão de grupos para remover destinos.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento para as edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Ver quem está trabalhando em um cliente potencial em um ritmo de vendas

Os gerentes de vendas agora podem determinar em uma visão geral qual representante de vendas está trabalhando em um cliente potencial em um ritmo de vendas sem realizar cliques extras. O campo Designado do ritmo de vendas está disponível em páginas de detalhes de registro e modos de exibição de lista.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Os representantes e os gerentes de vendas podem ver quem está trabalhando em um negócio usando o registro de conta pessoal, contato ou lead relacionado. Eles também podem ver o campo Designado do ritmo de vendas nos modos de exibição de lista.



Como: Para adicionar o campo a layouts de registro, acesse o Gerenciador de objetos em Configuração. Selecione o objeto que você deseja modificar. Clique em **Layouts compactos** e adicione o Designado do ritmo de vendas a um dos principais Campos selecionados.

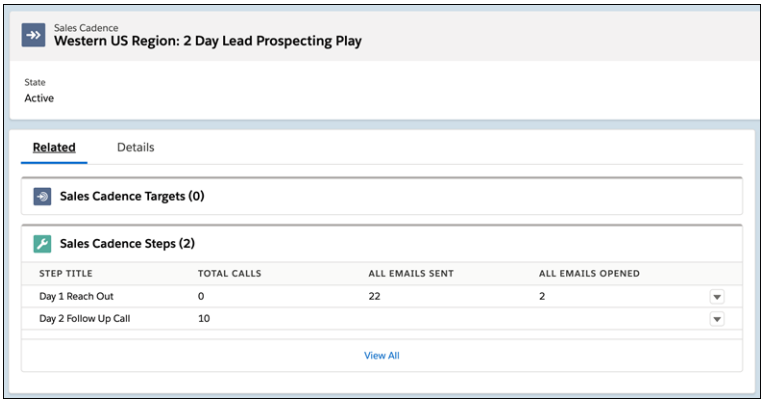
Para adicionar o Designado do ritmo de vendas a modos de exibição de lista, navegue para o modo de exibição de lista em que deseja que o campo apareça. Clique na lista suspensa Controles de modo de exibição de lista, depois clique em **Selecionar campos a exibir** e adicione **Designado do ritmo de vendas**.

Avaliar o sucesso do engajamento das etapas do ritmo de vendas

A lista relacionada de Etapas do ritmo de vendas nos registros de Ritmo de vendas permite aos gerentes e aos representantes ver as estatísticas de engajamento de cada etapa de vendas.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento para as edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Para cada etapa de vendas no ritmo de vendas, seus usuários podem ver o número de chamadas feitas, emails enviados e emails abertos.

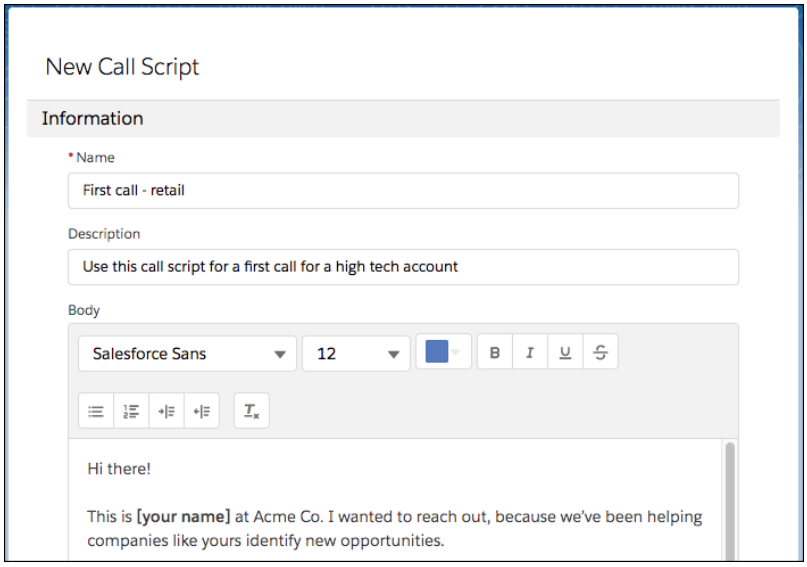


Usar rich text para roteiros de chamada

Os gerentes de vendas agora podem controlar a fonte, o tamanho, a cor e o alinhamento do texto do roteiro de chamada. Eles também podem adicionar listas numeradas e com marcadores para criar roteiros de chamada mais detalhados e mais bem formatados.

Onde: Essa alteração se aplica ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: As opções de rich text estão disponíveis no editor. Os gerentes podem adicionar formatação a texto ao criarem roteiros de chamada.



Outros aprimoramentos no High Velocity Sales

O componente Etapas do ritmo de vendas tem informações mais detalhadas e assinaturas estão disponíveis em modelos de email.

Onde: Essas alterações se aplicam ao High Velocity Sales no Lightning Experience. O High Velocity Sales está disponível como um complemento nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Isto é o que mudou.

- Quando uma etapa venceu o prazo, as notificações agora aparecem no componente Etapas do ritmo de vendas. Dessa maneira, os representantes sempre sabem quais etapas priorizar.
- O componente Etapas do ritmo de vendas mostra se um ritmo de vendas vinculado chegará em breve. Os representantes sabem o que esperar a seguir e os gerentes podem acompanhar melhor o status de um cliente potencial.
- O componente Etapas do ritmo de vendas mostra se a etapa anterior ou seguinte é de ramificação.
- Os gerentes de vendas agora podem adicionar um campo de mesclagem {{{Sender.Signature}}} a modelos de email para captar de modo dinâmico a assinatura de um usuário.

Como: Esses aprimoramentos estão automaticamente disponíveis para usuários do High Velocity Sales.

Sales Cloud Einstein: Melhorias no relatório, acesso à API, suporte a previsões trimestrais e segmentação de dados

Relatório de pontuações da oportunidade e fatores do modelo de pontuação. Use a API SOAP para acessar informações do fator do modelo. Melhore a precisão das previsões se a sua organização usar uma programação de previsões trimestrais. Escolha quais leads você deseja que o Einstein pontue.

NESTA SEÇÃO:

Pontuação de oportunidades do Einstein: Relatórios e acesso à API aprimorados

Adicione o campo Pontuação a relatórios de Oportunidade padrão e crie tipos de relatório personalizados para fatores de modelo. Além disso, use a API SOAP para acessar informações do fator do modelo.

Einstein Forecasting: Suporte para previsões trimestrais (disponível ao público em geral)

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

Pontuação de leads do Einstein: Controlar quais leads pontuar

A sua equipe de vendas precisa de pontuações de lead para apenas alguns leads? Diga para o Einstein pontuar apenas os leads que contêm determinados valores em todos os campos de lead. Por exemplo, se sua equipe de vendas quiser pontuar apenas leads do setor de comunicações, diga para o Einstein incluir apenas esses leads.

Contatos automatizados do Einstein: Ver apenas os dados de contato aos quais você tem acesso

As sugestões de Função do contato da oportunidade agora respeitam a segurança em nível de campo do objeto Contato. Representantes de vendas sem acesso a campos de contato, como Email, Título ou Telefone não veem mais esses campos nos modos de exibição ou no componente do Einstein. Além disso, os representantes não veem valores de campo do contato para registros de contato aos quais eles não têm acesso. Por fim, ao visualizar a página de detalhes para sugestões de Papel de contato de oportunidade, os campos de contato não aparecem. Para ver campos de contato, navegue para o registro de contato.

Captura de atividades do Einstein: Decidir o que capturar e sincronizar

Obtenha mais controle sobre os proprietários dos dados de email que são capturados. Use a lista de Endereços excluídos para evitar a sincronização de dados. Além disso, permita que os representantes de vendas sincronizem a série de eventos.

Pontuação de oportunidades do Einstein: Relatórios e acesso à API aprimorados

Adicione o campo Pontuação a relatórios de Oportunidade padrão e crie tipos de relatório personalizados para fatores de modelo. Além disso, use a API SOAP para acessar informações do fator do modelo.

NESTA SEÇÃO:

Adicionar pontuações de oportunidade a relatórios padrão

Use relatórios padrão para analisar oportunidades com base nas pontuações da oportunidade. Anteriormente, você podia usar pontuações de oportunidade apenas com tipos de relatório personalizados.

Adicionar fatores de modelo a tipos de relatórios personalizados da oportunidade

Obtenha uma imagem mais clara do que conduz suas pontuações de oportunidade. Os fatores usados para criar o modelo de pontuação de oportunidade agora estão disponíveis em tipos de relatórios personalizados.

Usar a API SOAP para acessar informações sobre o modelo de pontuação de oportunidade

Apresentamos dois novos objetos para a Pontuação de oportunidade do Einstein. Use os objetos SalesAIScoreCycle e SalesAIScoreModelFactors para recuperar informações sobre pontuações de oportunidade e seus fatores.

Adicionar pontuações de oportunidade a relatórios padrão

Use relatórios padrão para analisar oportunidades com base nas pontuações da oportunidade. Anteriormente, você podia usar pontuações de oportunidade apenas com tipos de relatório personalizados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Sales Cloud Einstein no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Sales Cloud Einstein está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: O relatório em pontuações de oportunidade têm muitos usos. Por exemplo, agrupar suas oportunidades por pontuação. Depois, compare a maneira que valores como estágio da oportunidade se comparam às pontuações. Ou priorize as oportunidades no relatório com base no campo da pontuação.

Como: Adicione o campo Pontuação a qualquer relatório baseado em oportunidade. Depois, você pode classificar, agrupar ou filtrar registros pela pontuação da oportunidade.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Adicionar fatores de modelo a tipos de relatórios personalizados da oportunidade

Obtenha uma imagem mais clara do que conduz suas pontuações de oportunidade. Os fatores usados para criar o modelo de pontuação de oportunidade agora estão disponíveis em tipos de relatórios personalizados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Sales Cloud Einstein no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Sales Cloud Einstein está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Para usar fatores de modelo em tipos de relatórios personalizados, os usuários devem ter a permissão Visualizar fatores do modelo de pontuação. A permissão não está ativada por padrão. Clone o conjunto de permissões do Sales Cloud Einstein e ative a permissão para Visualizar fatores do modelo de pontuação. Atribua o conjunto de permissões aos usuários.

Por quê: Relatórios sobre fatores de modelo têm muitos usos. Por exemplo, os representantes de vendas podem revisar os principais fatores do modelo para suas oportunidades para ver quais fatores têm mais influência sobre os negócios. Os administradores e as pessoas interessadas em ciência de dados podem ver quais fatores estão incluídos no modelo preditivo, que os ajuda a avaliar o modelo e fazer melhorias.

Como: Crie um tipo de relatório personalizado. Para o objeto principal, escolha **Fatores do modelo de pontuação de IA de vendas**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar tipos de relatório personalizados para a Pontuação de oportunidade do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Usar a API SOAP para acessar informações sobre o modelo de pontuação de oportunidade

Apresentamos dois novos objetos para a Pontuação de oportunidade do Einstein. Use os objetos SalesAIScoreCycle e SalesAIScoreModelFactors para recuperar informações sobre pontuações de oportunidade e seus fatores.

Onde: Essa alteração se aplica ao Sales Cloud Einstein no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Sales Cloud Einstein está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Para acessar fatores de modelo na API, os usuários devem ter a permissão Visualizar fatores do modelo de pontuação. A permissão não está ativada por padrão. Clone o conjunto de permissões do Sales Cloud Einstein e ative a permissão para Visualizar fatores do modelo de pontuação. Atribua o conjunto de permissões aos usuários.

CONSULTE TAMBÉM:

- Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros
- Objetos novos e alterados

Einstein Forecasting: Suporte para previsões trimestrais (disponível ao público em geral)

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

Onde: Essa alteração se aplica ao Sales Cloud Einstein no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Sales Cloud Einstein está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: O recurso Previsões do Einstein está disponível a gerentes de vendas com a licença Sales Cloud Einstein.

CONSULTE TAMBÉM:

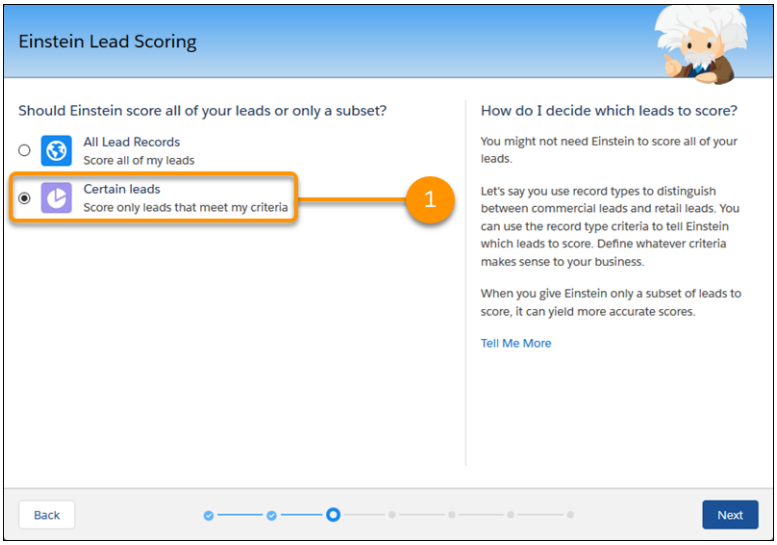
- Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros
- *Ajuda do Salesforce*: Habilitar Previsões do Einstein (pode estar desatualizado ou não estar disponível durante a visualização da versão)

Pontuação de leads do Einstein: Controlar quais leads pontuar

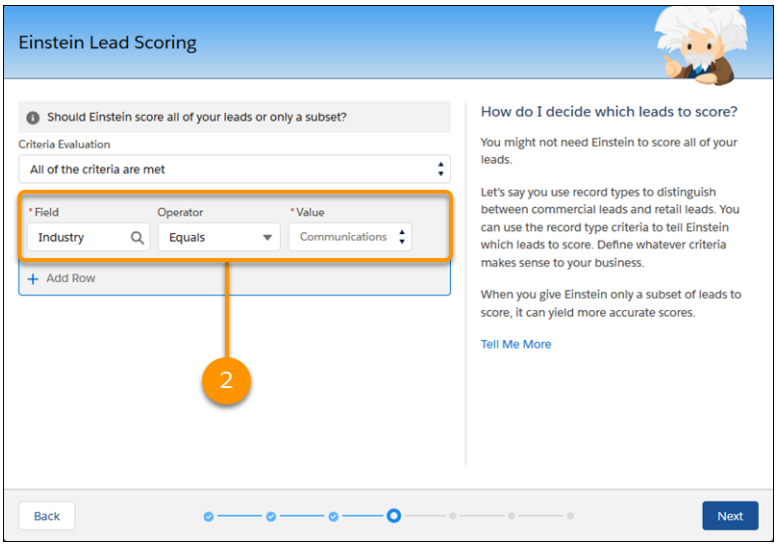
A sua equipe de vendas precisa de pontuações de lead para apenas alguns leads? Diga para o Einstein pontuar apenas os leads que contêm determinados valores em todos os campos de lead. Por exemplo, se sua equipe de vendas quiser pontuar apenas leads do setor de comunicações, diga para o Einstein incluir apenas esses leads.

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

Como: Durante a configuração, diga para o Einstein que você não deseja incluir todos os leads na análise (1).



Em seguida, escolha os valores de campo do lead que indicam os leads que você deseja pontuar (2).



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre a configuração do Sales Cloud Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Contatos automatizados do Einstein: Ver apenas os dados de contato aos quais você tem acesso

As sugestões de Função do contato da oportunidade agora respeitam a segurança em nível de campo do objeto Contato. Representantes de vendas sem acesso a campos de contato, como Email, Título ou Telefone não veem mais esses campos nos modos de exibição ou no componente do Einstein. Além disso, os representantes não veem valores de campo do contato para registros de contato aos quais eles não têm acesso. Por fim, ao visualizar a página de detalhes para sugestões de Papel de contato de oportunidade, os campos de contato não aparecem. Para ver campos de contato, navegue para o registro de contato.

Onde: Essa alteração se aplica ao Sales Cloud Einstein no Lightning Experience. O Sales Cloud Einstein está disponível para compra extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Captura de atividades do Einstein: Decidir o que capturar e sincronizar

Obtenha mais controle sobre os proprietários dos dados de email que são capturados. Use a lista de Endereços excluídos para evitar a sincronização de dados. Além disso, permita que os representantes de vendas sincronizem a série de eventos.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Captura de atividades do Einstein: Mais controle sobre quais dados capturar e sincronizar e notificações sobre conexões da conta

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Principais recursos de vendas: Função de contato da oportunidade e personalização da equipe da conta, classificação de item de linha e cotações e oportunidades e mais tipos de previsão da família de produtos

Com funções de contato da oportunidade personalizáveis, você tem flexibilidade para atribuir receita a funções, cargos e indivíduos. E as equipes de conta personalizáveis também lhe dão mais poder e flexibilidade no gerenciamento relacionamentos de conta complexos. Os representantes podem mostrar itens de linha de cotação e produtos da oportunidade em uma ordem específica no Lightning Experience. Previsões colaborativas dão suporte para previsões da família de produtos baseadas em função por data do produto e do agendamento. Aprimoramos a segurança e o relatório para o Gerenciamento de Território Enterprise. Entradas do catálogo de preços agora dão suporte para trilhas de auditoria e rastreamento do histórico de campo. Você pode remover caminhos dos pacotes gerenciados de primeira geração.

NESTA SEÇÃO:

Contatos: Personalizar funções de contato da oportunidade para melhor rastreamento e relatório

As opções de personalização da função de contato da oportunidade lhe dão a flexibilidade para rastrear e atribuir receita a funções, cargos e indivíduos. Com campos personalizados e layouts de página, regras de validação e acionadores do Apex, você pode projetar uma Função de contato da oportunidade para corresponder a seus processos específicos de vendas e relatório. Você pode capturar novos dados, como títulos e funções, para ajudar seus representantes de vendas a serem mais eficientes no direcionamento dos contatos certos.

Contas: Personalizar equipes da conta para melhorar o suporte à venda em equipe

Vendas em equipe envolvem relacionamentos de conta complexos. Agora você pode gerenciar melhor esses relacionamentos no Salesforce. Colete mais informações adicionando campos, botões e links personalizados a layouts da equipe da conta. Use regras de validação, acionadores do Apex, Criador de processos e regras de fluxo de trabalho com equipes de conta para ajudar a manter os dados limpos e minimizar a entrada de dados manual. Agora você pode fazer relatórios sobre equipes de conta também.

Cotações: Classificar itens de linha de cotação no Lightning Experience em qualquer ordem

Os representantes de vendas podem facilmente classificar itens de linha de cotação na ordem desejada. A ordem de classificação preferida também é atualizada em oportunidades relacionadas e cotações de PDF quando elas são sincronizadas. Anteriormente, a classificação de item de linha da cotação estava disponível apenas no Salesforce Classic.

Oportunidades: Classificação, listas de opções dependentes, quantidade de produto padrão e mais para equipes

Equipes de vendas que estão trabalhando no Lightning Experience agora podem definir a ordem dos produtos listados em uma oportunidade. Ajude os representantes a adicionar produtos mais rapidamente usando listas de opções dependentes e uma quantidade padrão para produtos da oportunidade. Um novo modo de exibição de lista na página da oportunidade ajuda os gerentes de vendas a concentrarem-se no progresso de uma equipe.

Previsões colaborativas: Obter mais opções para previsões da família de produtos no Lightning Experience

Previsões colaborativas agora dão suporte para previsões da família de produtos baseadas em função usando datas do produto e do agendamento. Antes, as previsões da família de produtos usavam data de fechamento. Essa alteração significa que, se sua empresa fizer previsões por hierarquia de funções, família de produtos e datas de agendamento ou produto, você agora poderá usar Previsões colaborativas para refletir seu modelo de negócios. Os usuários de previsões também recebem recursos que não estão no Salesforce Classic, como ações rápidas e quebra de texto na lista de oportunidades.

Gerenciamento de território Enterprise: Relatórios e configuração aprimorados

Os relatórios de atividades agora podem mostrar informações do território. As permissões para executar regras de atribuição mudaram para lhe dar mais controle sobre o que os usuários podem fazer em Configuração.

Entradas do catálogo de preços: acompanhar as alterações com rastreamento do histórico de campo e trilhas de auditoria

Entradas do catálogo de preços agora têm suporte para trilhas de auditoria de campo e rastreamento do histórico de campo para que você possa acompanhar facilmente as alterações de campos de entrada do catálogo de preços.

Caminho: Limpar caminhos não usados de pacotes gerenciados

Às vezes, um pacote gerenciado que você instala inclui um caminho que não atende às suas necessidades de negócio. Agora você pode remover caminhos dos pacotes gerenciados de primeira geração. O registro permanece no banco de dados, mas é removido de índices e atualizações subsequentes e não é considerado em cotações.

Outras alterações nos recursos centrais de vendas

Equipes da conta e de oportunidade que trabalham no Lightning Experience podem ver o acesso dos membros da equipe a registros da conta e oportunidade. Adicionamos as ações Editar e Excluir para registros na lista relacionada Agendamentos em produtos da oportunidade. Também adicionamos a ação Editar relacionamento à lista relacionada Contatos relacionados em contas. Ative a atualização crítica para Gerenciamento de Território Enterprise. Previsão personalizável e o recurso de Gerenciamento de território estão programados para retirada. Atualizamos a API de metadados para facilitar sua migração para o Gerenciamento de Território Enterprise.

Contatos: Personalizar funções de contato da oportunidade para melhor rastreamento e relatório

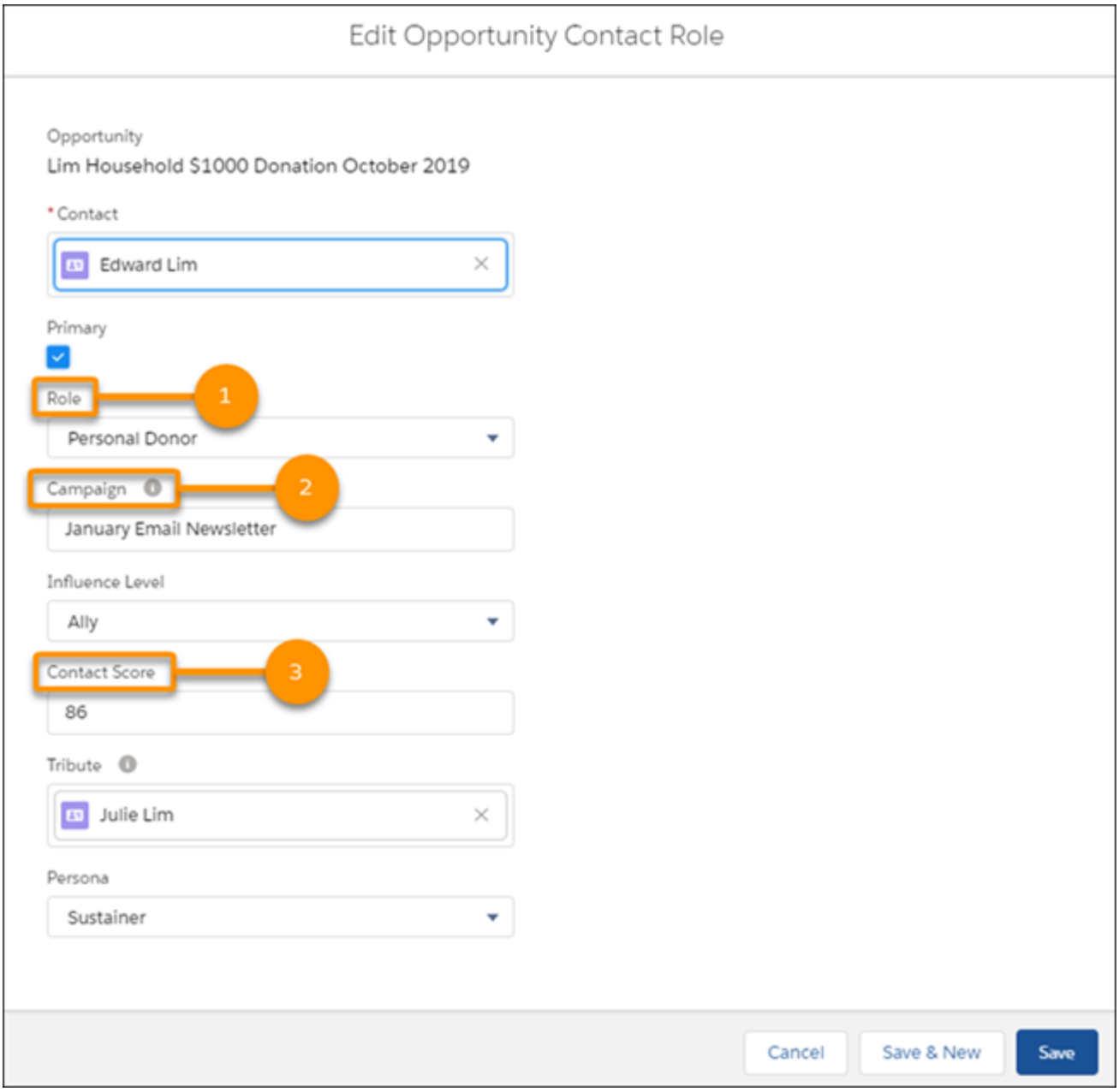
As opções de personalização da função de contato da oportunidade lhe dão a flexibilidade para rastrear e atribuir receita a funções, cargos e indivíduos. Com campos personalizados e layouts de página, regras de validação e acionadores do Apex, você pode projetar uma Função de contato da oportunidade para corresponder a seus processos específicos de vendas e relatório. Você pode capturar novos dados, como títulos e funções, para ajudar seus representantes de vendas a serem mais eficientes no direcionamento dos contatos certos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce com Sales ou Service Cloud.

Quem: Usuários com a permissão Personalizar aplicativo podem personalizar as Funções de contato da oportunidade. Usuários com as permissões Leitura na Oportunidade podem visualizar personalizações, como campos personalizados. Os usuários também precisam da permissão Editar na Oportunidade e Leitura no Contato para adicionar, editar ou remover Funções de contato de uma Oportunidade.

Por quê: Quando você personaliza as funções de contato da oportunidade para capturar e rastrear dados, pode relatar o ROI e a receita com base na conversão de lead, em campanhas, em funções de contatos e muito mais. Veja o impacto sobre as receitas e as taxas de fechamento da oportunidade de funções específicas (1), como tomadores de decisão, ou de leads convertidos em contatos.

Por exemplo, uma organização sem fins lucrativos pode criar uma função de contato da oportunidade personalizada chamada "Doador pessoal" que permite rastrear as doações diretamente de doadores individuais. A organização, então, pode identificar os melhores doadores e configurar acionadores para enviar emails de agradecimento ou outras comunicações com base nos valores de doação ou nas alterações de contato.



Um registro de função de contato da oportunidade personalizada também pode ajudá-lo a direcionar a contatos para marketing baseado em campanha (2). Com os novos dados que você captura, como receita, interesse no produto e dados de pontuação (3), você é mais eficaz na identificação dos candidatos para campanhas direcionadas.

Os acionadores podem iniciar ações internas para os representantes de vendas, como atualizar informações e campos quando as funções de contato da oportunidade mudam. Com as regras de validação, você pode garantir que os representantes de vendas insiram as funções de contato necessárias em suas oportunidades.

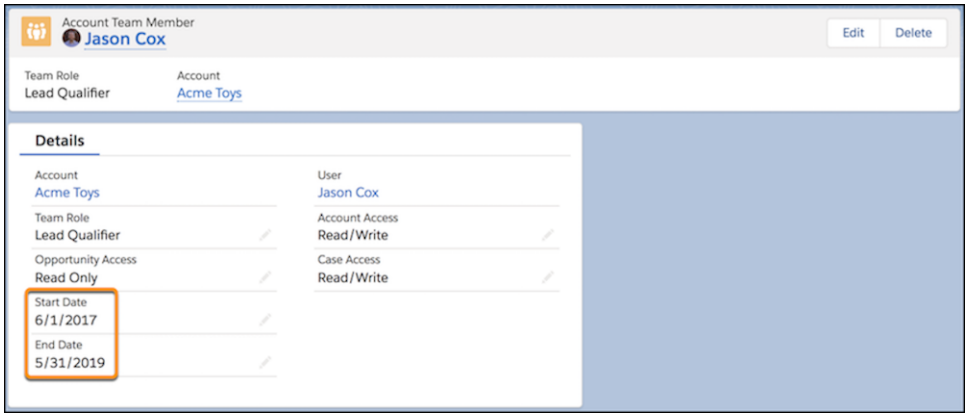
Como: Em Configuração, acesse o Gerenciador de objetos e insira *Função de contato da oportunidade* na caixa de pesquisa rápida. No gerenciador de objetos Função de contato da oportunidade, crie campos, botões e links personalizados, crie layouts de página personalizados e configure acionadores e regras de validação.

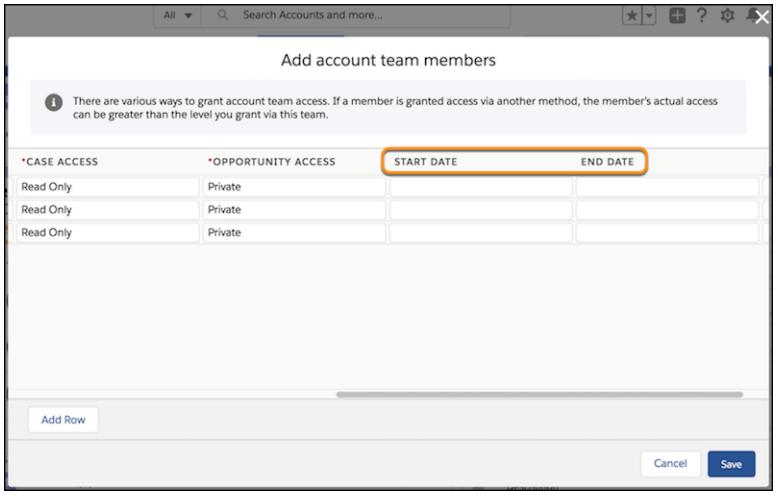
Contas: Personalizar equipes da conta para melhorar o suporte à venda em equipe

Vendas em equipe envolvem relacionamentos de conta complexos. Agora você pode gerenciar melhor esses relacionamentos no Salesforce. Colete mais informações adicionando campos, botões e links personalizados a layouts da equipe da conta. Use regras de validação, acionadores do Apex, Criador de processos e regras de fluxo de trabalho com equipes de conta para ajudar a manter os dados limpos e minimizar a entrada de dados manual. Agora você pode fazer relatórios sobre equipes de conta também.

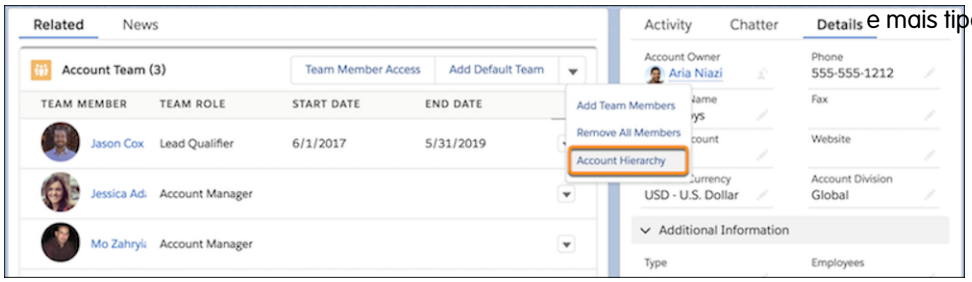
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e ao novo aplicativo Salesforce móvel nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Use campos, botões e links personalizados na página Membro da equipe de conta e editor multilinha Adicionar membros da equipe de conta. Por exemplo, facilite o gerenciamento de conta ao longo do tempo adicionando as datas de início e término do envolvimento de cada membro da equipe.



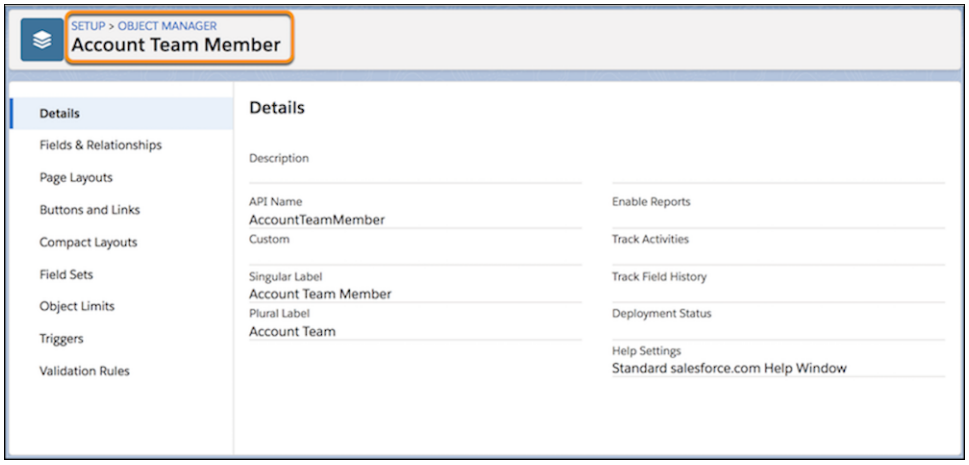


Você também pode adicionar botões personalizados à lista relacionada Equipe da conta.

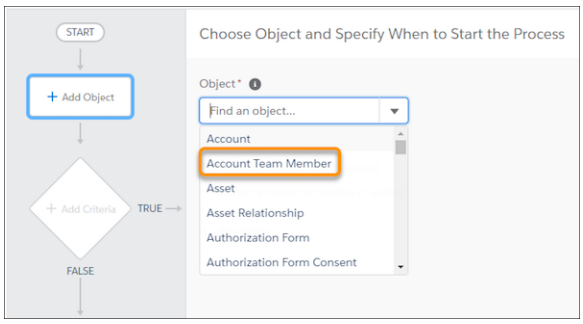


No Lightning Experience, as regras de validação e os acionadores do Apex são aplicados quando os usuários criam ou editam um único membro da equipe da conta ou vários membros da equipe da conta, removem todos os membros de uma equipe ou adicionam uma equipe de conta padrão. No Salesforce Classic, as regras de validação e os acionadores do Apex são ignorados.

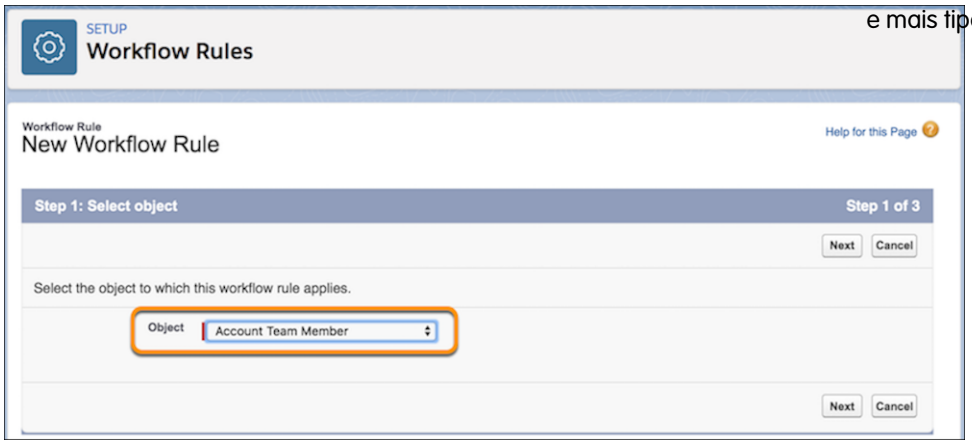
O Gerenciador de objetos agora inclui o Membro da equipe de conta para que você possa adicionar botões personalizados, links e campos ao layout do membro da equipe da conta.



O objeto Membro da equipe de conta está disponível no Criador de processos.



O objeto Membro da equipe da conta também está disponível quando você cria uma regra de fluxo de trabalho.



Faça relatórios sobre equipes da conta usando o campo UserId no Membro da equipe da conta em um tipo de relatório personalizado.

CONSULTE TAMBÉM:

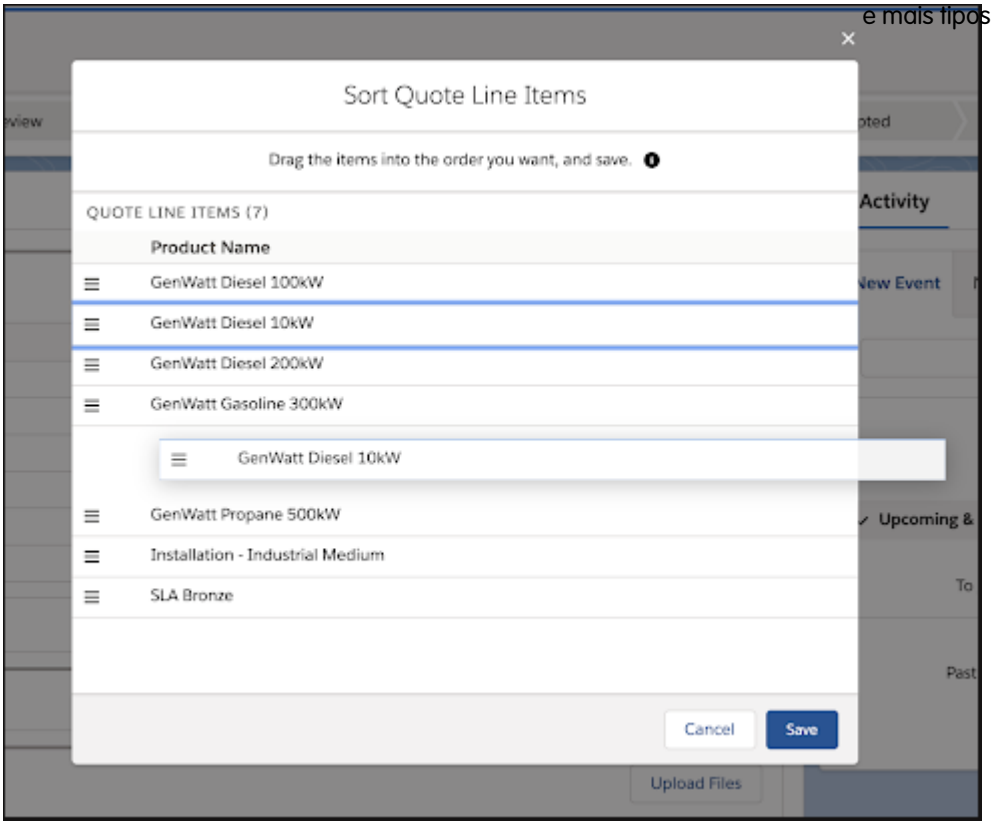
- Contatos: Personalizar funções de contato da oportunidade para melhor rastreamento e relatório
- Automatizar a criação da equipes de conta com o Criador de processos

Cotações: Classificar itens de linha de cotação no Lightning Experience em qualquer ordem

Os representantes de vendas podem facilmente classificar itens de linha de cotação na ordem desejada. A ordem de classificação preferida também é atualizada em oportunidades relacionadas e cotações de PDF quando elas são sincronizadas. Anteriormente, a classificação de item de linha da cotação estava disponível apenas no Salesforce Classic.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Performance e Developer e nas edições Professional, Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

Como: No modo de exibição de lista para a cotação que você está editando, arraste os itens para a ordem desejada. Você pode classificar cotações com até 200 linhas.



CONSULTE TAMBÉM:

Classificar os produtos em oportunidades como quiser no Lightning Experience

Oportunidades: Classificação, listas de opções dependentes, quantidade de produto padrão e um modo de exibição de lista para equipes

Equipes de vendas que estão trabalhando no Lightning Experience agora podem definir a ordem dos produtos listados em uma oportunidade. Ajude os representantes a adicionar produtos mais rapidamente usando listas de opções dependentes e uma quantidade padrão para produtos da oportunidade. Um novo modo de exibição de lista na página da oportunidade ajuda os gerentes de vendas a concentrarem-se no progresso de uma equipe.

NESTA SEÇÃO:

Classificar os produtos em oportunidades como quiser no Lightning Experience

Os representantes de vendas que trabalham no Lightning Experience podem facilmente organizar a lista relacionada Produtos em uma oportunidade. Eles não estão mais limitados à ordem em que os produtos foram adicionados. Anteriormente, a habilidade de determinar a ordem de classificação estava disponível apenas no Salesforce Classic. Se uma oportunidade e uma cotação estiverem vinculadas e a ordem de classificação do registro for alterada, ela será atualizada durante a sincronização.

Adicionar produtos a oportunidades mais rápido no Lightning Experience

Aumente a produtividade dos representantes de vendas quando eles adicionam produtos a oportunidades. Com listas de opções dependentes, as equipes de vendas podem especificar informações completas do produto enquanto criam oportunidades. Os representantes não precisam mais abrir cada produto de oportunidade separadamente para preencher os campos. Se você já usa listas de opções dependentes no editor multilinha para produtos de oportunidade, os representantes agora podem editar os campos. Antes, os campos da lista de opções dependente eram somente leitura.

Deixar a Quantidade do produto cuidar de si mesma quando os representantes de vendas trabalham com oportunidades

Ao definir a quantidade do produto da oportunidade como 1 por padrão, você reduz os cliques quando os representantes de vendas adicionam produtos a oportunidades. Ao adicionar um valor padrão, você pode remover o campo Quantidade do layout do produto. Antes, para fornecer uma quantidade padrão, você precisava entrar em contato com o Suporte ao cliente.

Ver oportunidades de propriedade da sua equipe com um clique no Lightning Experience

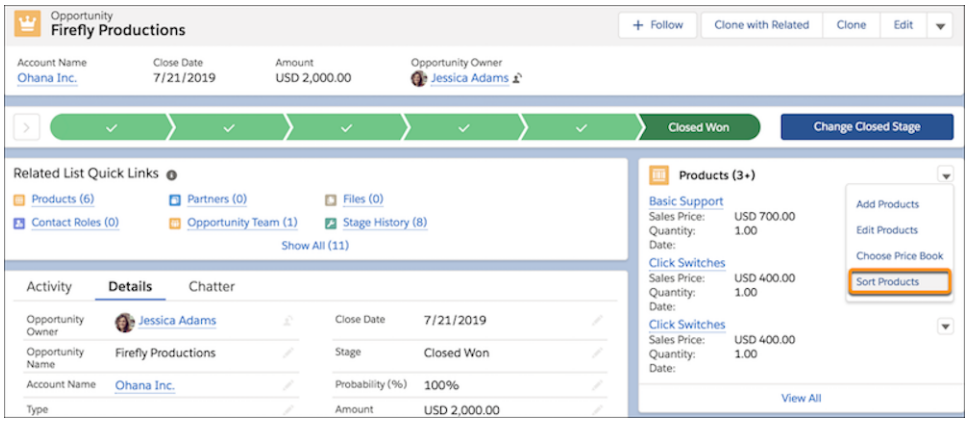
O novo modo de exibição de lista **Oportunidades da minha equipe** é baseado na hierarquia de funções. Os gerentes de vendas podem usá-lo para ver todas as oportunidades de propriedade de seus subordinados diretos sem criar um modo de exibição de lista.

Classificar os produtos em oportunidades como quiser no Lightning Experience

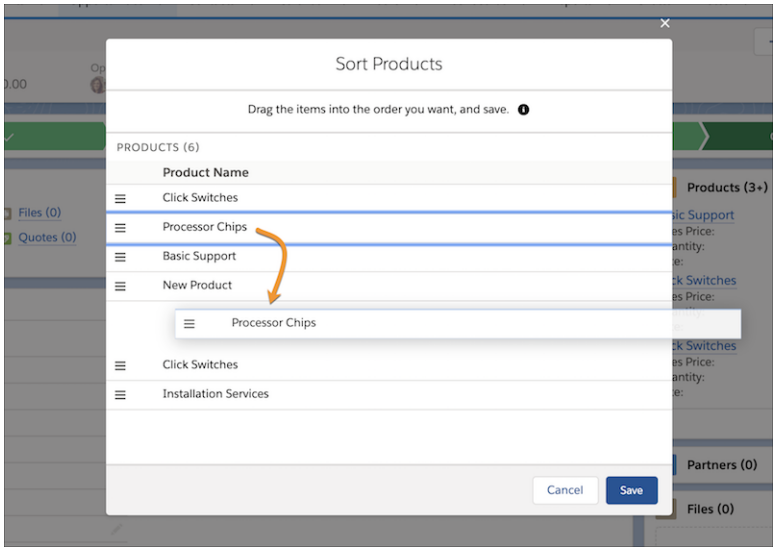
Os representantes de vendas que trabalham no Lightning Experience podem facilmente organizar a lista relacionada Produtos em uma oportunidade. Eles não estão mais limitados à ordem em que os produtos foram adicionados. Anteriormente, a habilidade de determinar a ordem de classificação estava disponível apenas no Salesforce Classic. Se uma oportunidade e uma cotação estiverem vinculadas e a ordem de classificação do registro for alterada, ela será atualizada durante a sincronização.

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

Como: Os representantes de vendas podem reordenar os itens usando a ação Classificar produtos na lista relacionada Produtos.



Arrastar itens para o lugar.



Os usuários podem definir a ordem em oportunidades com até 200 produtos.

CONSULTE TAMBÉM:

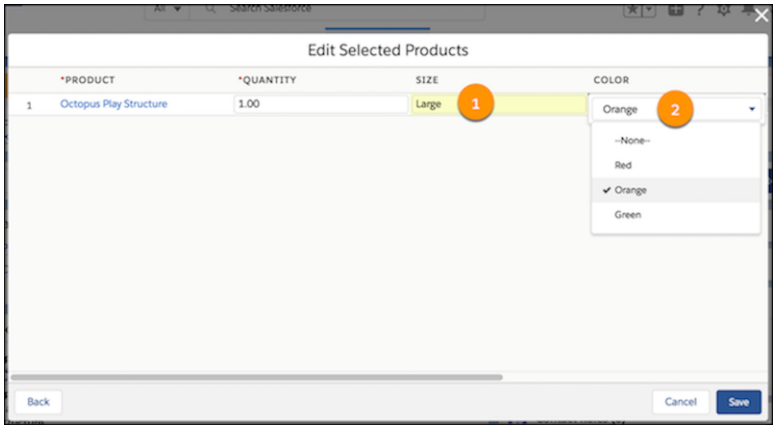
Cotações: Classificar itens de linha de cotação no Lightning Experience em qualquer ordem

Adicionar produtos a oportunidades mais rápido no Lightning Experience

Aumente a produtividade dos representantes de vendas quando eles adicionam produtos a oportunidades. Com listas de opções dependentes, as equipes de vendas podem especificar informações completas do produto enquanto criam oportunidades. Os representantes não precisam mais abrir cada produto de oportunidade separadamente para preencher os campos. Se você já usa listas de opções dependentes no editor multilinha para produtos de oportunidade, os representantes agora podem editar os campos. Antes, os campos da lista de opções dependente eram somente leitura.

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

Como: Quando você usa listas de opções dependentes no editor multilinha para produtos da oportunidade, as opções na lista de opções principal (1) determinam as seleções disponíveis na lista de opções secundária (2).

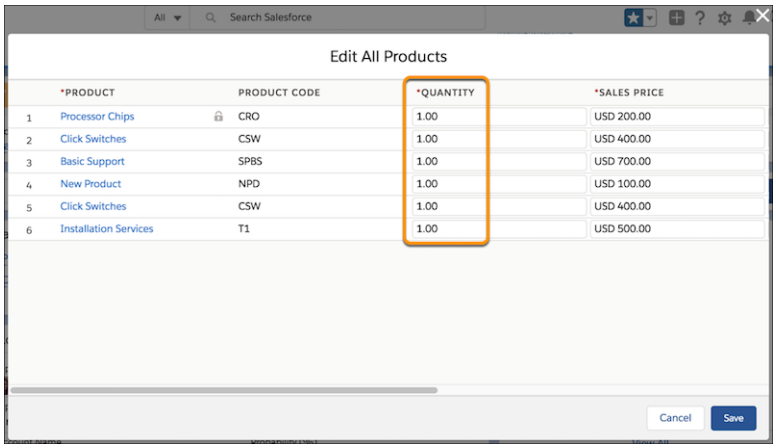


Deixar a Quantidade do produto cuidar de si mesma quando os representantes de vendas trabalham com oportunidades

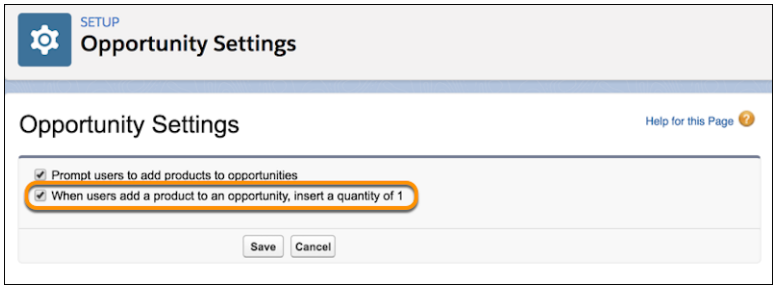
Ao definir a quantidade do produto da oportunidade como 1 por padrão, você reduz os cliques quando os representantes de vendas adicionam produtos a oportunidades. Ao adicionar um valor padrão, você pode remover o campo Quantidade do layout do produto. Antes, para fornecer uma quantidade padrão, você precisava entrar em contato com o Suporte ao cliente.

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

Por quê: Se a quantidade for sempre 1 (como com uma assinatura) ou desconhecida até mais tarde, uma quantidade padrão de 1 ajudará o representante a adicionar produtos mais rapidamente.



Como: Para adicionar uma quantidade padrão de 1, acesse a página Configurações da oportunidade e selecione a opção. Se você tiver entrado em contato com o Suporte ao cliente para adicionar o valor padrão, a opção será selecionada para você.



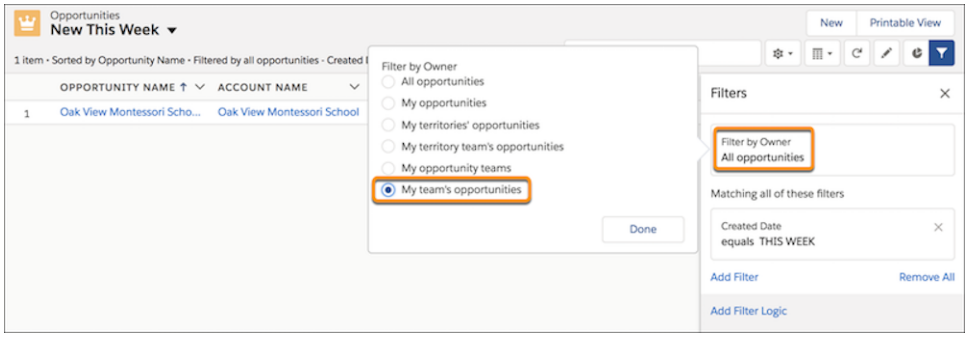
Para ocultar o campo Quantidade, acesse o Gerenciador de objetos e remova o campo do layout do editor multilinha e layout de página do Item de linha da oportunidade.

Ver oportunidades de propriedade da sua equipe com um clique no Lightning Experience

O novo modo de exibição de lista **Oportunidades da minha equipe** é baseado na hierarquia de funções. Os gerentes de vendas podem usá-lo para ver todas as oportunidades de propriedade de seus subordinados diretos sem criar um modo de exibição de lista.

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

Como: Na página Oportunidades, clique em e em **Filtrar por proprietário**. Em seguida, selecione **Oportunidades da minha equipe**. Clique em **Concluído**.



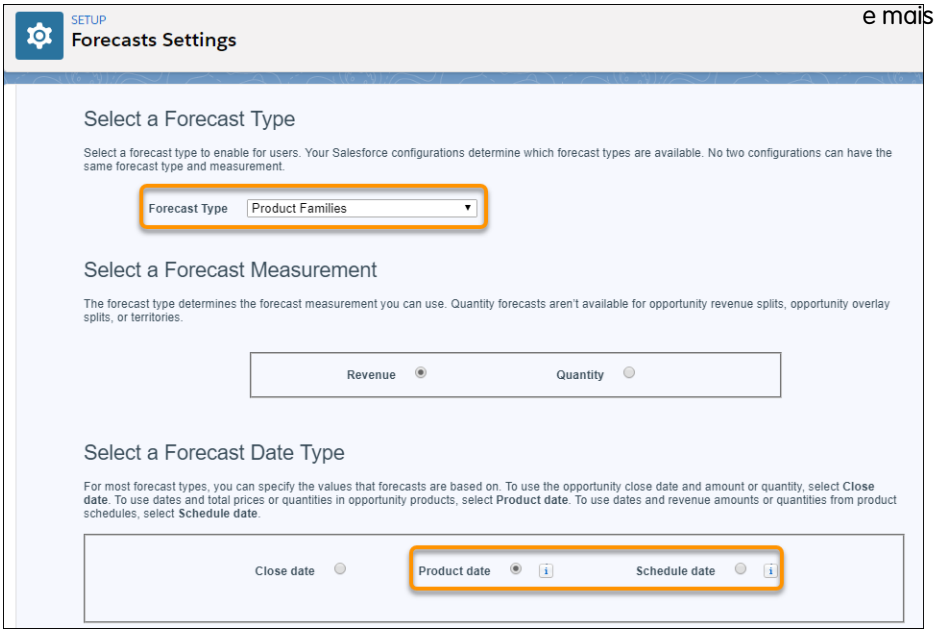
Previsões colaborativas: Obter mais opções para previsões da família de produtos no Lightning Experience

Previsões colaborativas agora dão suporte para previsões da família de produtos baseadas em função usando datas do produto e do agendamento. Antes, as previsões da família de produtos usavam data de fechamento. Essa alteração significa que, se sua empresa fizer previsões por hierarquia de funções, família de produtos e datas de agendamento ou produto, você agora poderá usar Previsões colaborativas para refletir seu modelo de negócios. Os usuários de previsões também recebem recursos que não estão no Salesforce Classic, como ações rápidas e quebra de texto na lista de oportunidades.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

Como: Adicione tipos de previsões na página Configurações de previsões em Configuração. Estes novos tipos baseados em função estão disponíveis.

- Receita da família de produtos por data do produto
- Receita da família de produtos por data da programação
- Quantidade da família de produtos por data do produto
- Quantidade da família de produtos por data da programação



API SOAP, API REST e API de metadados dão suporte a Previsões colaborativas.

CONSULTE TAMBÉM:

- *Ajuda do Salesforce*: Tipos de previsão em Previsões colaborativas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Ativar tipos de previsão para previsões colaborativas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Entender tipos de data de previsões (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Ativar programação ou tipos de previsões de data do produto (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Gerenciamento de território Enterprise: Relatórios e configuração aprimorados

Os relatórios de atividades agora podem mostrar informações do território. As permissões para executar regras de atribuição mudaram para lhe dar mais controle sobre o que os usuários podem fazer em Configuração.

NESTA SEÇÃO:

Aprimorar os relatórios de atividades com detalhes do território

Agora sua equipe de vendas pode incluir informações sobre o modelo de território ativo em relatórios de Atividades. Por exemplo, eles podem criar uma lista de tarefas com as contas associadas e com os territórios ativos atribuídos a elas.

Requisitos de permissão para atribuir territórios que mudaram

A permissão Personalizar aplicativo não é mais necessária para executar regras de atribuição de território e o filtro de atribuição de território da oportunidade. Os usuários precisam apenas da permissão Gerenciar territórios para realizar essas tarefas. Esse aprimoramento de segurança lhe dá mais controle sobre o que os usuários podem fazer em Configuração. Por exemplo, deixe as partes interessadas, como gerentes de Operações comerciais, executarem regras de atribuição de território sem permitir que personalizem os recursos.

CONSULTE TAMBÉM:

Ativar o compartilhamento de conta manual no gerenciamento de território Enterprise (atualização crítica anteriormente liberada)

Configurações expostas na API de metadados

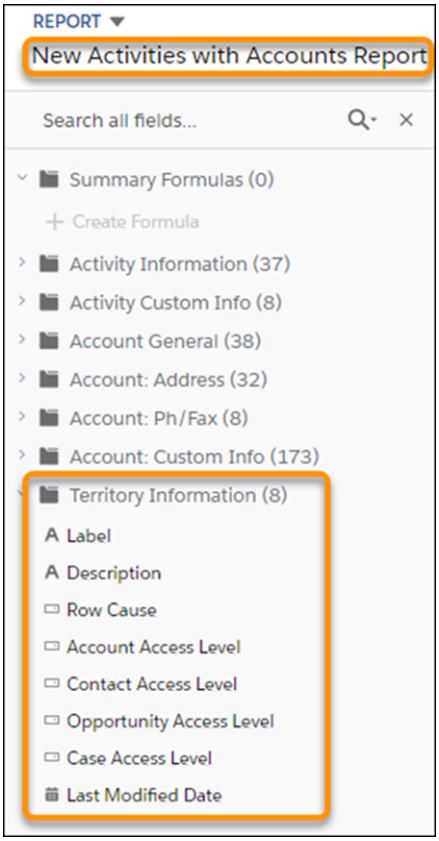
Aprimorar os relatórios de atividades com detalhes do território

Agora sua equipe de vendas pode incluir informações sobre o modelo de território ativo em relatórios de Atividades. Por exemplo, eles podem criar uma lista de tarefas com as contas associadas e com os territórios ativos atribuídos a elas.

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

Como: Adicione campos de território ao criar ou editar esses relatórios padrão.

- Atividades com contas
- Atividades com contatos
- Atividades com oportunidades
- Atividades com contratos



Nota: Na saída dos relatórios de Atividades:

- "Rótulo" é o nome do território.
- "Descrição" é a descrição do território.

Se você tiver migrado do recurso de gerenciamento de território original:

- Recrie seus relatórios de atividades usando o Gerenciamento de território Enterprise. Os campos de território adicionados a relatórios de Atividades no recurso original não aparecem em relatórios para Gerenciamento de território Enterprise.
- Se você tiver atribuído contas a territórios no recurso de gerenciamento de território original, os relatórios de atividades para o Gerenciamento de território Enterprise incluirão linhas para esses registros, mas sem outras informações. Filtre os relatórios para excluir as linhas em que a célula Rótulo está vazia e a célula Causa da linha está definida.

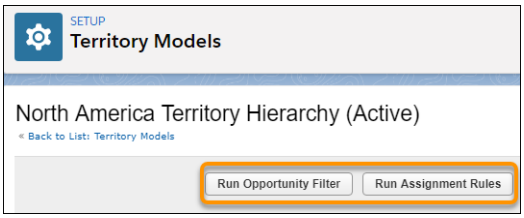
Requisitos de permissão para atribuir territórios que mudaram

A permissão Personalizar aplicativo não é mais necessária para executar regras de atribuição de território e o filtro de atribuição de território da oportunidade. Os usuários precisam apenas da permissão Gerenciar territórios para realizar essas tarefas. Esse aprimoramento de segurança lhe dá mais controle sobre o que os usuários podem fazer em Configuração. Por exemplo, deixe as partes interessadas, como gerentes de Operações comerciais, executarem regras de atribuição de território sem permitir que personalizem os recursos.

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

Quem: Usuários com permissão Gerenciar territórios *ou* Personalizar aplicativo podem executar regras de atribuição e o filtro de atribuição.

Como: Para permitir que os usuários automatizem atribuições de território sem personalizar recursos, atribua permissões Gerenciar territórios em vez de Personalizar aplicativo.



Com a permissão Gerenciar territórios ou Personalizar aplicativo atribuída, os usuários veem os botões Executar filtro de oportunidade e Executar regras de atribuição em Configuração.

Entradas do catálogo de preços: acompanhar as alterações com rastreamento do histórico de campo e trilhas de auditoria

Entradas do catálogo de preços agora têm suporte para trilhas de auditoria de campo e rastreamento do histórico de campo para que você possa acompanhar facilmente as alterações de campos de entrada do catálogo de preços.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Rastreamento de histórico de campo (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Trilha de auditoria de campo (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Caminho: Limpar caminhos não usados de pacotes gerenciados

Às vezes, um pacote gerenciado que você instala inclui um caminho que não atende às suas necessidades de negócio. Agora você pode remover caminhos dos pacotes gerenciados de primeira geração. O registro permanece no banco de dados, mas é removido de índices e atualizações subsequentes e não é considerado em cotações.

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

Como: Em Configuração, use a caixa Busca rápida para abrir **Configurações de caminho**. Localize o caminho e exclua-o.

Outras alterações nos recursos centrais de vendas

Equipes da conta e de oportunidade que trabalham no Lightning Experience podem ver o acesso dos membros da equipe a registros da conta e oportunidade. Adicionamos as ações Editar e Excluir para registros na lista relacionada Agendamentos em produtos da oportunidade. Também adicionamos a ação Editar relacionamento à lista relacionada Contatos relacionados em contas. Ative a atualização crítica para Gerenciamento de Território Enterprise. Previsão personalizável e o recurso de Gerenciamento de território estão programados para retirada. Atualizamos a API de metadados para facilitar sua migração para o Gerenciamento de Território Enterprise.

NESTA SEÇÃO:

Saber quem vê o que em equipes de oportunidade e conta no Lightning Experience

As equipes podem colaborar de modo mais eficaz quando sabem que podem visualizar ou editar uma conta ou oportunidade e os registros relacionados. Agora as equipes que trabalham no Lightning Experience podem ver o acesso de outros membros da equipe a registros. Antes, o acesso de um membro da equipe só podia ser visualizado no Salesforce Classic.

Ações em nível de linha adicionadas à lista relacionada Programações para produtos da oportunidade

Para melhorar a usabilidade para representantes que trabalham em oportunidades, adicionamos as ações de Editar e Excluir a itens na lista relacionada Programações nos produtos da oportunidade.

Ação em nível de linha adicionada à lista relacionada Contatos relacionados a contas

Para simplificar o trabalho com contatos relacionados a uma conta, adicionamos a ação em nível de linha Editar relacionamento a itens da lista relacionada Contatos relacionados em contas. Anteriormente, para editar um relacionamento entre conta e contato, os usuários precisavam navegar para a página de detalhes de Relacionamento de contato da conta.

Ativar o compartilhamento de conta manual no gerenciamento de território Enterprise (atualização crítica anteriormente liberada)

Essa atualização altera o código de motivo `TerritoryManual` nos registros de AccountShare para `Territory2AssociationManual` e ela é necessária para permitir que os usuários compartilhem contas manualmente com grupos de território. Essa atualização crítica foi disponibilizada inicialmente na versão Spring '19.

A Previsão personalizável está sendo descontinuada

A Previsão personalizável será descontinuada a partir da versão Summer '20. Após a descontinuação do recurso, os usuários não poderão acessar o recurso Previsões personalizáveis e seus dados subjacentes. Nós o encorajamos a migrar para Previsões colaborativas.

O Gerenciamento de território original está sendo descontinuado

O recurso de gerenciamento de território original será descontinuado a partir da versão Summer '20. Após a descontinuação do recurso, os usuários não poderão acessar o recurso de gerenciamento de território original e seus dados subjacentes. Nós o encorajamos a migrar para o Gerenciamento de território Enterprise.

Trabalhar sem interrupção durante a migração para o Gerenciamento de território Enterprise

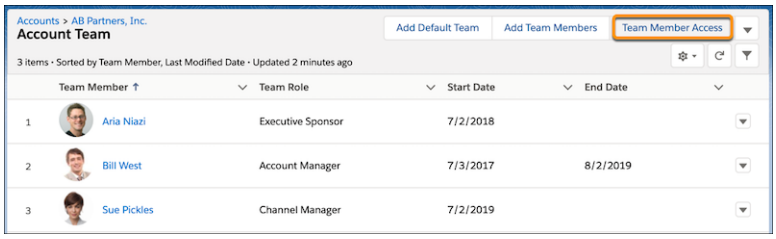
Se você estiver migrando do recurso de gerenciamento de território original, use a API de metadados para excluir os registros de compartilhamento de território quando chegar a hora certa. Como uma proteção, os registros de compartilhamento não são excluídos quando o Suporte ao cliente do Salesforce desativa o recurso original. Dessa maneira, sua equipe de vendas pode continuar trabalhando enquanto a migração está em andamento.

Saber quem vê o que em equipes de oportunidade e conta no Lightning Experience

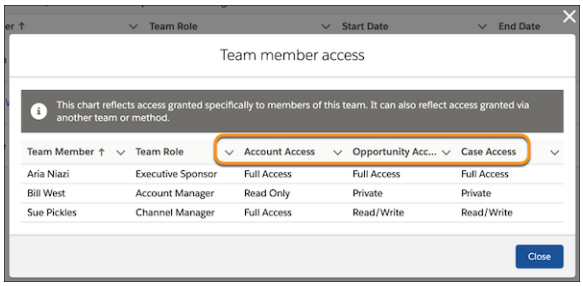
As equipes podem colaborar de modo mais eficaz quando sabem que podem visualizar ou editar uma conta ou oportunidade e os registros relacionados. Agora as equipes que trabalham no Lightning Experience podem ver o acesso de outros membros da equipe a registros. Antes, o acesso de um membro da equipe só podia ser visualizado no Salesforce Classic.

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

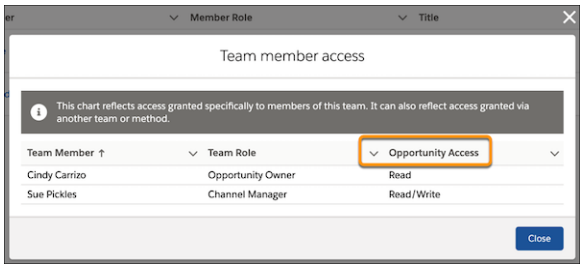
Como: A ação de Acesso do membro da equipe abre uma janela mostrando quais registros cada membro da equipe pode editar ou visualizar. Mostra o acesso máximo de cada membro da equipe, que pode diferir do acesso concedido àquela conta ou oportunidade.



Para equipes da conta, a janela mostra o acesso de cada membro à conta e às oportunidades e aos casos relacionados. Se a configuração de compartilhamento padrão organizacional para contatos for Controlado por pai, a janela poderá mostrar também o acesso a contatos relacionados.



Para equipes da oportunidade, a janela mostra o acesso de cada membro à oportunidade.



Ações em nível de linha adicionadas à lista relacionada Programações para produtos da oportunidade

Para melhorar a usabilidade para representantes que trabalham em oportunidades, adicionamos as ações de Editar e Excluir a itens na lista relacionada Programações nos produtos da oportunidade.

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

Ação em nível de linha adicionada à lista relacionada Contatos relacionados a contas

Para simplificar o trabalho com contatos relacionados a uma conta, adicionamos a ação em nível de linha Editar relacionamento a itens da lista relacionada Contatos relacionados em contas. Anteriormente, para editar um relacionamento entre conta e contato, os usuários precisavam navegar para a página de detalhes de Relacionamento de contato da conta.

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

Ativar o compartilhamento de conta manual no gerenciamento de território Enterprise (atualização crítica anteriormente liberada)

Essa atualização altera o código de motivo `TerritoryManual` nos registros de AccountShare para `Territory2AssociationManual` e ela é necessária para permitir que os usuários compartilhem contas manualmente com grupos de território. Essa atualização crítica foi disponibilizada inicialmente na versão Spring '19.

Onde: Essa atualização se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

Quando: Você pode ativar essa atualização agora. Ativaremos essa atualização quando você adquirir a versão Spring '20.

Por quê: Na versão Winter '19 e anteriores:

- O código de motivo `TerritoryManual` foi escrito nos registros de AccountShare quando você atribuiu manualmente uma conta a um território.
- O compartilhamento manual de uma conta com grupos de território não estava disponível.

Com essa atualização ativada:

- O código de motivo `Territory2AssociationManual` substitui todas as instâncias de `TerritoryManual`.
- O código de motivo `Territory2AssociationManual` é escrito nos registros de AccountShare quando você atribui manualmente uma conta a um território.
- O compartilhamento manual de uma conta com grupos de território está disponível.

Como: Recomendamos testar esta atualização em uma organização Developer Edition ou de sandbox antes de ativar a atualização na produção. Para ativar a atualização, vá até Atualizações críticas em Configuração e, em seguida, clique em **Ativar** ao lado de Ativar compartilhamento de conta manual no Gerenciamento de território Enterprise. Não é possível desativar a atualização após ela ser ativada.

Se você tiver o Apex code ou integrações que trabalham diretamente com o objeto AccountShare, certifique-se de atualizar todas as instâncias do código de motivo `TerritoryManual` para `Territory2AssociationManual`. Se houver problemas com Apex code ou integrações após ativar essa atualização, entre em contato com o Suporte ao cliente do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações críticas e de segurança

A Previsão personalizável está sendo descontinuada

A Previsão personalizável será descontinuada a partir da versão Summer '20. Após a descontinuação do recurso, os usuários não poderão acessar o recurso Previsões personalizáveis e seus dados subjacentes. Nós o encorajamos a migrar para Previsões colaborativas.

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

Como: Consulte sua documentação e siga as instruções para configurar Previsões colaborativas. Se você usar o recurso de gerenciamento de território original, também o encorajamos a migrar para o Gerenciamento de território Enterprise.

CONSULTE TAMBÉM:

- Artigo do Knowledge: A Previsão personalizável será descontinuada na versão Summer '20
- O Gerenciamento de território original está sendo descontinuado

O Gerenciamento de território original está sendo descontinuado

O recurso de gerenciamento de território original será descontinuado a partir da versão Summer '20. Após a descontinuação do recurso, os usuários não poderão acessar o recurso de gerenciamento de território original e seus dados subjacentes. Nós o encorajamos a migrar para o Gerenciamento de território Enterprise.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic nas edições Performance e Developer e nas edições Enterprise e Unlimited com o Sales Cloud.

Como: Consulte sua documentação e siga as instruções para configurar o Gerenciamento de território Enterprise. Se você usar a Previsão personalizável, também o encorajamos a migrar para Previsões colaborativas.

CONSULTE TAMBÉM:

- Artigo do Knowledge: O módulo de gerenciamento de território original será retirado na versão Summer '20
- Trabalhar sem interrupção durante a migração para o Gerenciamento de território Enterprise
- A Previsão personalizável está sendo descontinuada

Trabalhar sem interrupção durante a migração para o Gerenciamento de território Enterprise

Se você estiver migrando do recurso de gerenciamento de território original, use a API de metadados para excluir os registros de compartilhamento de território quando chegar a hora certa. Como uma proteção, os registros de compartilhamento não são excluídos quando o Suporte ao cliente do Salesforce desativa o recurso original. Dessa maneira, sua equipe de vendas pode continuar trabalhando enquanto a migração está em andamento.

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

Como: Entre em contato com o Suporte ao cliente do Salesforce para ativar o campo `enableRemoveTMGroupMembership` no novo tipo da API de metadados Configurações de compartilhamento. Quando chegar a hora de ativar seu modelo de território, use o campo `enableRemoveTMGroupMembership` para excluir os registros de compartilhamento de território originais. Depois, ative o modelo de território para concluir a migração.

CONSULTE TAMBÉM:

- O Gerenciamento de território original está sendo descontinuado

Recursos de produtividade: Captura de atividades do Einstein aprimorada, Emails mais robustos, aprimoramentos da linha do tempo da atividade e calendários mais eficientes

Obtenha mais controle sobre configurações da Captura de atividades do Einstein. Faça mais com emails com tabelas formatadas e arquivos relacionados como anexos. Use novas marcas HTML com modelos de email do Lightning. Consulte as atividades arquivadas e desfrute de uma melhor navegação da linha do tempo da atividade. Use o ID do chamador personalizado com o Lightning Dialer. Combine a visualização da atividade e calendários da lista de usuários para agendar eventos mais rapidamente.

NESTA SEÇÃO:

Captura de atividades do Einstein: Mais controle sobre quais dados capturar e sincronizar e notificações sobre conexões da conta
Decida se deseja capturar dados de email, usar a lista de Endereços excluídos para impedir a sincronização de dados e permitir aos representantes sincronizar a série de eventos novamente. Além disso, tornamos mais fácil para os representantes resolverem problemas de conexão.

Experiência de email: Imagens, tabelas e anexos de arquivo
Os representantes de vendas obtêm mais maneiras de aprimorar os emails. Os representantes podem incluir tabelas formatadas, copiar imagens em linha e adicionar facilmente arquivos e anexos relacionados.

Modelos de email: Novas marcas HTML, campo de mesclagem de assinatura e inserção de modelo mais fácil
Os criadores de modelo podem adicionar mais zip a modelos de email do Lightning com novas marcas HTML e usar um campo de mesclagem para adicionar automaticamente a assinatura de um remetente. Os representantes de vendas podem inserir modelos rapidamente com o modal Inserir modelo de email atualizado.

Atividades em tarefas: Atividades arquivadas, rolagem infinita na linha de tempo de atividade e tarefas do tipo Clique para fechar
Os representantes de vendas podem se manter atualizados sobre o histórico dos clientes com atividades arquivadas na linha de tempo de atividade. Com rolagem infinita e atividades agrupadas por mês, os representantes podem se concentrar na atividade que estão procurando. Os representantes agora podem fechar as tarefas com um clique usando o modo de exibição de tabela.

Lightning Dialer: Usar um ID do chamador personalizado
Os seus representantes querem usar o número de telefone existente como o ID do chamador quando fazem chamadas? Agora eles podem atribuir o número do celular ou a linha comercial principal ao Lightning Dialer nas configurações pessoais.

Salesforce Inbox móvel: Venda mais inteligente de seu Inbox
O Salesforce Inbox integra seu email e calendário ao Salesforce, de modo que os representantes de vendas podem gerenciar as vendas de trabalho com mais eficiência. O Inbox aumenta a produtividade dos representantes em cada mensagem de email, estejam eles em trânsito ou no escritório.

Calendário: Mais informações, mais eficiência no Lightning Experience
Os representantes veem mais detalhes em menos tempo no Lightning Experience. Os representantes de vendas combinam o modo de exibição de disponibilidade e modos de exibição de lista do usuário para comparar calendários para agendamento mais rápido com os clientes. Além disso, o calendário mostra o modo de exibição mais recente automaticamente, em vez do modo de exibição semanal padrão. Os representantes podem ver assuntos, registros relacionados e horas sem abrir eventos.

Captura de atividades do Einstein: Mais controle sobre quais dados capturar e sincronizar e notificações sobre conexões da conta

Decida se deseja capturar dados de email, usar a lista de Endereços excluídos para impedir a sincronização de dados e permitir aos representantes sincronizar a série de eventos novamente. Além disso, tornamos mais fácil para os representantes resolverem problemas de conexão.

NESTA SEÇÃO:

Controlar se deseja capturar dados de email com a Captura de atividades do Einstein

Por padrão, a Captura de atividades do Einstein adiciona email de contas conectadas de representantes de vendas à linha do tempo da atividade de registros do Salesforce relacionados. Agora você pode desativar o processo de captura de email para obter mais controle sobre o modo como a Captura de atividades do Einstein funciona.

Obter clareza sobre quem é elegível para adicionar uma configuração de Captura de atividades do Einstein

Quando você adiciona usuários a uma configuração de Captura de atividades do Einstein, a lista de usuários disponíveis agora inclui apenas usuários da Captura de atividades do Einstein. Antes, a lista incluía todos os usuários, até mesmo usuários aos quais a configuração não se aplicava.

Impedir que eventos específicos sejam sincronizados com a Captura de atividades do Einstein

Quando você ou seus representantes de vendas adicionam um endereço de email ou domínio à lista Endereços excluídos, os eventos associados à pessoa ou à empresa não são sincronizados entre o Salesforce e as contas conectadas. Essa alteração proporciona ma experiência mais previsível ao excluir dados específicos da Captura de atividades do Einstein. Anteriormente, a lista Endereços excluídos era aplicada apenas à captura de eventos e email.

Sincronizar eventos repetidos entre contas do Salesforce e da Microsoft com a Captura de atividades do Einstein

Agora você pode permitir que os representantes de vendas sincronizem eventos repetidos, conhecidos como série de eventos, entre o Lightning Experience ou o aplicativo Salesforce e as contas da Microsoft conectadas. Antes, a Captura de atividades do Einstein não permitia que nenhum usuário sincronizasse a série de eventos.

Ser notificado quando suas conexões da conta precisam de atenção

Para usar a Captura de atividades do Einstein, os representantes de vendas conectam a conta do Google ou da Microsoft ao Salesforce. Agora, quando uma das conexões da conta tem um problema, informamos os representantes para que eles possam reconectar a conta.

Sincronização de eventos aprimorada

Fizemos o ajuste fino da sincronização de eventos. Anteriormente, após a sincronização, às vezes os usuários, os contatos e os leads que os representantes convidavam ou relacionavam a eventos eram alterados para diferentes registros com o mesmo endereço de email. Melhoramos os critérios de correspondência para que os representantes não precisem verificar seus registros duas vezes. A Captura de atividades do Einstein sempre mantém os registros que os representantes de vendas convidam ou relacionam originalmente aos respectivos eventos.

Alteração na concessão de armazenamento de dados da Captura de atividades do Einstein

A quantidade de dados de atividade armazenados ao longo do tempo tem um valor padrão. Se você usa a Captura de atividades do Einstein por meio do Sales Cloud Einstein, do Inbox ou do High Velocity Sales, poderá alterar a quantidade padrão para uma faixa de três meses a cinco anos. Antes, a faixa era de 30 dias a cinco anos. Se você usa o Einstein Activity Standard, poderá alterar a quantidade padrão para uma faixa de três a seis meses. Antes, não era possível alterar a quantidade padrão.

O painel de atividades não mostra mais contas e oportunidades por usuários

A guia Detalhes no painel Atividades inclui gráficos que detalham as atividades por contas e oportunidades. Para melhorar o desempenho, os gráficos não incluem mais usuários nos detalhamentos.

Controlar se deseja capturar dados de email com a Captura de atividades do Einstein

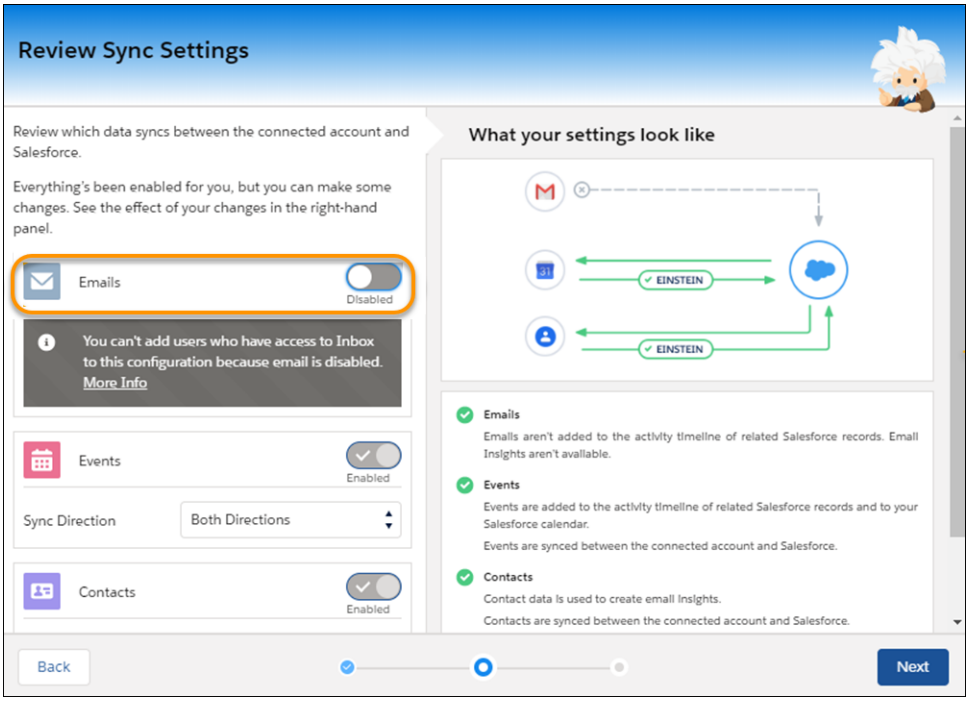
Por padrão, a Captura de atividades do Einstein adiciona email de contas conectadas de representantes de vendas à linha do tempo da atividade de registros do Salesforce relacionados. Agora você pode desativar o processo de captura de email para obter mais controle sobre o modo como a Captura de atividades do Einstein funciona.

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

Por quê: Alguns emails de usuários da Captura de atividades do Einstein contêm dados confidenciais que você não deseja que apareçam nos registros do Salesforce. Ao desativar a captura de email para esses usuários, nenhum dos emails aparece nos registros do Salesforce relacionados. Além disso, o Salesforce não armazena os emails.

Como: Em uma configuração de Captura de atividades do Einstein, desative emails. A captura de emails está desativada para todos os usuários na configuração.

Nota: Não é possível desativar a captura de email para usuários da Captura de atividades do Einstein que têm acesso ao Inbox. Dados de email são usados para recursos de produtividade do Inbox, como Inserir disponibilidade e Conexões recomendadas.



CONSULTE TAMBÉM:

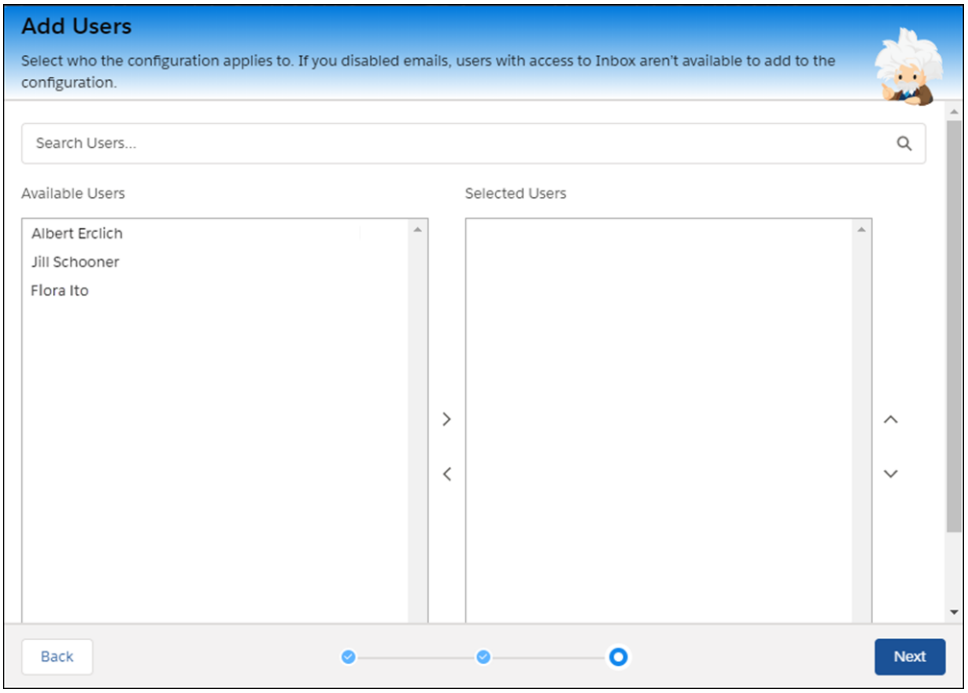
Obter clareza sobre quem é elegível para adicionar uma configuração de Captura de atividades do Einstein

Obter clareza sobre quem é elegível para adicionar uma configuração de Captura de atividades do Einstein

Quando você adiciona usuários a uma configuração de Captura de atividades do Einstein, a lista de usuários disponíveis agora inclui apenas usuários da Captura de atividades do Einstein. Antes, a lista incluía todos os usuários, até mesmo usuários aos quais a configuração não se aplicava.

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

Por quê: Ao ver apenas representantes de vendas que usam a Captura de atividades do Einstein, você consegue determinar mais facilmente quem gostaria de adicionar à configuração. Além disso, se você desativar emails, os representantes com acesso ao Inbox não estarão disponíveis para serem adicionados à configuração, o que garante que os recursos do Inbox funcionem em todo seu potencial.



CONSULTE TAMBÉM:

Controlar se deseja capturar dados de email com a Captura de atividades do Einstein

Impedir que eventos específicos sejam sincronizados com a Captura de atividades do Einstein

Quando você ou seus representantes de vendas adicionam um endereço de email ou domínio à lista Endereços excluídos, os eventos associados à pessoa ou à empresa não são sincronizados entre o Salesforce e as contas conectadas. Essa alteração proporciona ma experiência mais previsível ao excluir dados específicos da Captura de atividades do Einstein. Anteriormente, a lista Endereços excluídos era aplicada apenas à captura de eventos e email.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre como excluir dados da Captura de atividades do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

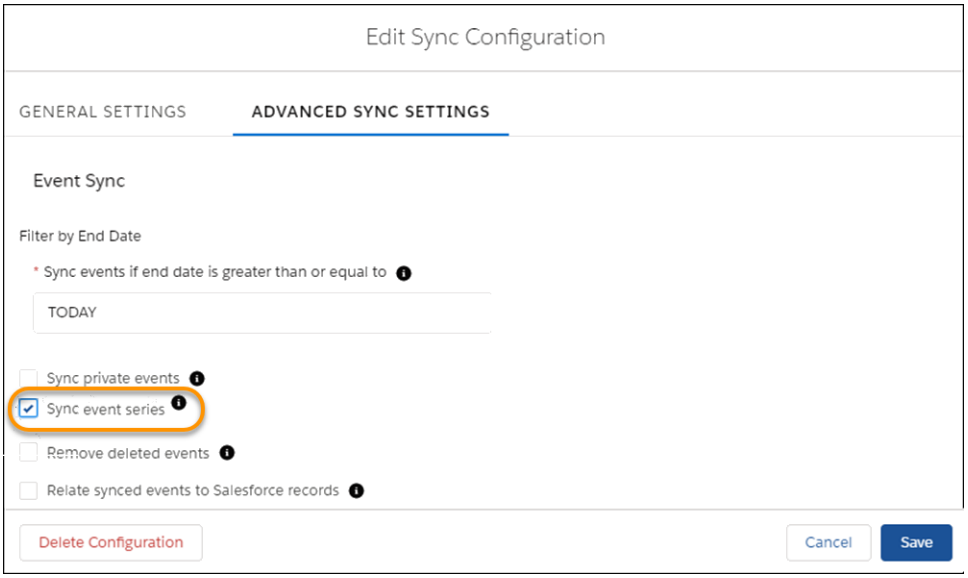
Sincronizar eventos repetidos entre contas do Salesforce e da Microsoft com a Captura de atividades do Einstein

Agora você pode permitir que os representantes de vendas sincronizem eventos repetidos, conhecidos como série de eventos, entre o Lightning Experience ou o aplicativo Salesforce e as contas da Microsoft conectadas. Antes, a Captura de atividades do Einstein não permitia que nenhum usuário sincronizasse a série de eventos.

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

Quem: A sincronização da série de eventos está disponível para usuários da Captura de atividades do Einstein que conectam uma conta da Microsoft ao Salesforce.

Como: Edite uma configuração e clique na guia **Configurações de sincronização avançada**. Selecione **Sincronizar série de eventos**.



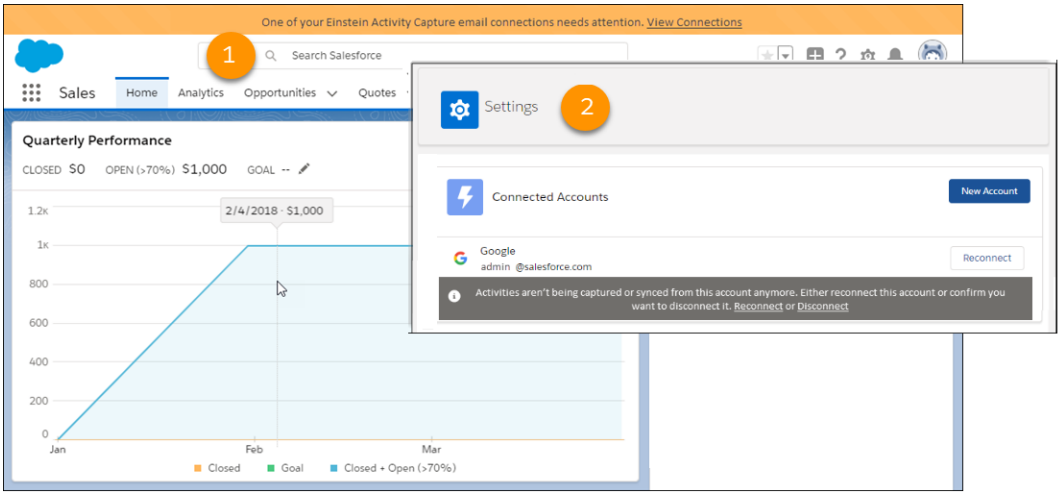
Ser notificado quando suas conexões da conta precisam de atenção

Para usar a Captura de atividades do Einstein, os representantes de vendas conectam a conta do Google ou da Microsoft ao Salesforce. Agora, quando uma das conexões da conta tem um problema, informamos os representantes para que eles possam reconectar a conta.

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

Por quê:

Se a conexão de um representante de vendas tiver um problema, uma notificação (1) levará o representante para a página de configurações da conexão (2).



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Conectar seu email e calendário ao Salesforce com a Captura de atividades do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Sincronização de eventos aprimorada

Fizemos o ajuste fino da sincronização de eventos. Anteriormente, após a sincronização, às vezes os usuários, os contatos e os leads que os representantes convidavam ou relacionavam a eventos eram alterados para diferentes registros com o mesmo endereço de email. Melhoramos os critérios de correspondência para que os representantes não precisem verificar seus registros duas vezes. A Captura de atividades do Einstein sempre mantém os registros que os representantes de vendas convidam ou relacionam originalmente aos respectivos eventos.

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

Alteração na concessão de armazenamento de dados da Captura de atividades do Einstein

A quantidade de dados de atividade armazenados ao longo do tempo tem um valor padrão. Se você usa a Captura de atividades do Einstein por meio do Sales Cloud Einstein, do Inbox ou do High Velocity Sales, poderá alterar a quantidade padrão para uma faixa de três meses a cinco anos. Antes, a faixa era de 30 dias a cinco anos. Se você usa o Einstein Activity Standard, poderá alterar a quantidade padrão para uma faixa de três a seis meses. Antes, não era possível alterar a quantidade padrão.

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

Como: Para alterar para sua quantidade de armazenamento padrão, entre em contato com o Suporte ao cliente da Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Retenção de dados para a Captura de atividades do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

O painel de atividades não mostra mais contas e oportunidades por usuários

A guia Detalhes no painel Atividades inclui gráficos que detalham as atividades por contas e oportunidades. Para melhorar o desempenho, os gráficos não incluem mais usuários nos detalhamentos.

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

CONSULTE TAMBÉM:

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

Experiência de email: Imagens, tabelas e anexos de arquivo

Os representantes de vendas obtêm mais maneiras de aprimorar os emails. Os representantes podem incluir tabelas formatadas, copiar imagens em linha e adicionar facilmente arquivos e anexos relacionados.

NESTA SEÇÃO:

Aprimorar sua comunicação com emails de lista para usuários da Comunidade de clientes e de parceiros

Usuários com uma licença da Comunidade de clientes ou de parceiros podem usar o Lightning Experience para enviar emails de lista a destinatários em uma campanha e para listas de contas pessoais, de lead e contato. Eles também podem escolher registros individuais em uma exibição de lista. O email de lista envia um email individual para cada destinatário, em vez de um único email para todo o grupo. Os usuários podem tornar cada cópia do email específica para o destinatário e seus registros relacionados usando campos de mesclagem.

Localizar anexos de arquivo de email com um clique

Agora é fácil enviar arquivos como um anexo de email. Quando os representantes escolhem arquivos para anexar a um email, eles podem usar o novo link Arquivos relacionados. Clique no link para mostrar todos os arquivos que fazem parte do registro. Esse recurso aplica-se a todos os objetos habilitados para atividade, como leads, contatos, contas pessoais, oportunidades, casos e objetos personalizados.

Adicionar imagens em linha a emails rapidamente

Agora é mais fácil adicionar imagens a emails. Copie e cole imagens da Internet e de outros aplicativos diretamente no compositor de email sem ter de salvar a imagem primeiro.

Adicionar tabelas a emails sem perder estilos

O compositor de email agora é compatível com copiar e colar tabelas enquanto mantém as marcas de estilo. As tabelas preservam o estilo, como fontes em negrito e cores de segundo plano, de modo que seus representantes podem compartilhar informações com os clientes no formato original. Na visualização de email, a tabela aparece igual àquela no corpo do email no compositor e à tabela enviada ao destinatário. Não é mais necessário adivinhar o que os clientes recebem.

Definir sua fonte de email padrão

Agora, a fonte padrão no compositor de email de seus representantes de vendas reflete aquela definida para eles no navegador. De modo similar, os destinatários de email veem o email no conjunto de fontes padrão para o navegador. Para garantir que os destinatários de email leiam na mesma fonte, os representantes podem usar a barra de ferramentas do compositor de email e escolher explicitamente uma fonte para o conteúdo enviado.

Melhorar a segurança de email com chaves DKIM remodeladas (atualização crítica, imposta)

Melhorar a segurança de email com chaves DKIM redesignadas foi uma atualização crítica na versão Winter '19 e é imposta na versão Winter '20. Para tratar de possíveis vulnerabilidades de segurança com chaves Correio identificado de DomainKeys (DKIM), melhoramos a maneira como elas são criadas. Você não precisa mais trabalhar com chaves públicas e privadas. Em vez disso, o Salesforce publica o registro TXT contendo sua chave pública para DNS. Também adicionamos rotação automática de chaves para reduzir o risco de as suas chaves serem comprometidas por um terceiro. Chaves geradas por meio do método antigo continuam funcionando, porém, na versão Winter '20, quando você gera novas chaves, deve usar o método mais seguro. Uma vez que o compartilhamento de chaves pode introduzir vulnerabilidades de segurança, removemos a habilidade de importar chaves DKIM.

Preparar-se para a internacionalização de endereço de email na versão Summer '20

A partir da versão Summer '20, o Salesforce dará suporte para a Internacionalização de endereço de email (EAI) por meio de codificação UTF-8 para que você possa usar caracteres de idioma não baseado em latim em endereços de email. Estamos garantindo que todos os campos de email padrão estejam prontos para a mudança e compartilhando as etapas que você pode seguir para preparar seus campos de email personalizados também. Você não precisa usar endereços de email internacionais após a mudança, mas, se usar, o preparo de sua organização garantirá uma transição tranquila.

Obter flexibilidade com os campos de email Para, CC e CCO

Você pode enviar emails do Salesforce a até 150 destinatários. Antes, você podia ter 100 endereços de email no campo Para e 25 endereços cada nos campos CC e CCO. Agora, você pode enviar até 150 endereços de email nos três campos em qualquer combinação, com até 4 mil caracteres por campo.

Aprimorar sua comunicação com emails de lista para usuários da Comunidade de clientes e de parceiros

Usuários com uma licença da Comunidade de clientes ou de parceiros podem usar o Lightning Experience para enviar emails de lista a destinatários em uma campanha e para listas de contas pessoais, de lead e contato. Eles também podem escolher registros individuais em uma exibição de lista. O email de lista envia um email individual para cada destinatário, em vez de um único email para todo o grupo. Os usuários podem tornar cada cópia do email específica para o destinatário e seus registros relacionados usando campos de mesclagem.

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

Quem: Suporte para Emails de lista está disponível a usuários em organizações habilitadas para comunidade com as licenças do conjunto de permissões de Comunidade de clientes ou Comunidade de parceiros.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Objetos com suporte em páginas e componentes prontos para uso em modelos de comunidade (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

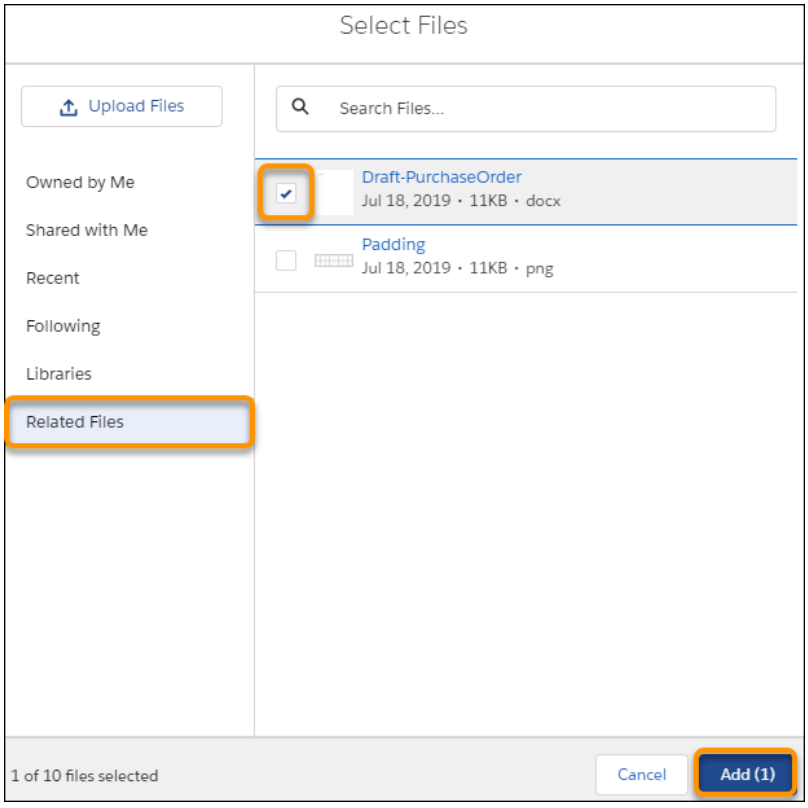
Ajuda do Salesforce: Considerações sobre o envio de emails de lista no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Localizar anexos de arquivo de email com um clique

Agora é fácil enviar arquivos como um anexo de email. Quando os representantes escolhem arquivos para anexar a um email, eles podem usar o novo link Arquivos relacionados. Clique no link para mostrar todos os arquivos que fazem parte do registro. Esse recurso aplica-se a todos os objetos habilitados para atividade, como leads, contatos, contas pessoais, oportunidades, casos e objetos personalizados.

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

Como: Ao selecionar um arquivo para anexar a um email, clique em **Arquivos relacionados**. Selecione os arquivos a anexar e clique em **Adicionar**.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Acessar e compartilhar campos de mesclagem de email, modelos e anexos no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Adicionar imagens em linha a emails rapidamente

Agora é mais fácil adicionar imagens a emails. Copie e cole imagens da Internet e de outros aplicativos diretamente no compositor de email sem ter de salvar a imagem primeiro.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Usar imagens em emails, modelos de email e papéis timbrados aprimorados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Adicionar tabelas a emails sem perder estilos

O compositor de email agora é compatível com copiar e colar tabelas enquanto mantém as marcas de estilo. As tabelas preservam o estilo, como fontes em negrito e cores de segundo plano, de modo que seus representantes podem compartilhar informações com os clientes no formato original. Na visualização de email, a tabela aparece igual àquela no corpo do email no compositor e à tabela enviada ao destinatário. Não é mais necessário adivinhar o que os clientes recebem.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Diretrizes para trabalhar com email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Definir sua fonte de email padrão

Agora, a fonte padrão no compositor de email de seus representantes de vendas reflete aquela definida para eles no navegador. De modo similar, os destinatários de email veem o email no conjunto de fontes padrão para o navegador. Para garantir que os destinatários de email leiam na mesma fonte, os representantes podem usar a barra de ferramentas do compositor de email e escolher explicitamente uma fonte para o conteúdo enviado.

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

Como: Altere a fonte de um email usando os botões. Essa escolha substitui a fonte do navegador padrão para o remetente e o destinatário.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Diretrizes para trabalhar com email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Melhorar a segurança de email com chaves DKIM remodeladas (atualização crítica, imposta)

Melhorar a segurança de email com chaves DKIM redesignadas foi uma atualização crítica na versão Winter '19 e é imposta na versão Winter '20. Para tratar de possíveis vulnerabilidades de segurança com chaves Correio identificado de DomainKeys (DKIM), melhoramos a maneira como elas são criadas. Você não precisa mais trabalhar com chaves públicas e privadas. Em vez disso, o Salesforce publica o registro TXT contendo sua chave pública para DNS. Também adicionamos rotação automática de chaves para reduzir o risco de as suas chaves serem comprometidas por um terceiro. Chaves geradas por meio do método antigo continuam funcionando, porém, na versão Winter '20, quando você gera novas chaves, deve usar o método mais seguro. Uma vez que o compartilhamento de chaves pode introduzir vulnerabilidades de segurança, removemos a habilidade de importar chaves DKIM.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Quando: Esta atualização crítica é imposta na versão Winter '20.

CONSULTE TAMBÉM:

Notas de versão Winter '19: Melhorar a segurança de email com chaves DKIM remodeladas

Ajuda do Salesforce: Configurar chaves DKIM seguras (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Atualizações críticas e de segurança

Preparar-se para a internacionalização de endereço de email na versão Summer '20

A partir da versão Summer '20, o Salesforce dará suporte para a Internacionalização de endereço de email (EAI) por meio de codificação UTF-8 para que você possa usar caracteres de idioma não baseado em latim em endereços de email. Estamos garantindo que todos os campos de email padrão estejam prontos para a mudança e compartilhando as etapas que você pode seguir para preparar seus campos de email personalizados também. Você não precisa usar endereços de email internacionais após a mudança, mas, se usar, o preparo de sua organização garantirá uma transição tranquila.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Nota: O suporte para EAI não está disponível ao público geral a menos ou até que o Salesforce anuncie sua disponibilidade geral em documentação, comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Como: Se quiser usar emails internacionalizados, há três etapas para se preparar para o suporte para a Internacionalização de endereço de email (EAI).

- Garantir o suporte para UTF-8 em todo o caminho do email
- Adotar a versão mais recente do Apex e da API
- Garantir que todos os campos que armazenam endereços de email usem o tipo de dados de email

Veja detalhes no artigo do Knowledge Preparar-se para a internacionalização de endereço de email.

Obter flexibilidade com os campos de email Para, CC e CCO

Você pode enviar emails do Salesforce a até 150 destinatários. Antes, você podia ter 100 endereços de email no campo Para e 25 endereços cada nos campos CC e CCO. Agora, você pode enviar até 150 endereços de email nos três campos em qualquer combinação, com até 4 mil caracteres por campo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Modelos de email: Novas marcas HTML, campo de mesclagem de assinatura e inserção de modelo mais fácil

Os criadores de modelo podem adicionar mais zip a modelos de email do Lightning com novas marcas HTML e usar um campo de mesclagem para adicionar automaticamente a assinatura de um remetente. Os representantes de vendas podem inserir modelos rapidamente com o modal Inserir modelo de email atualizado.

NESTA SEÇÃO:

Mostrar mais estilo em modelos de email

Os modelos de email agora são compatíveis com as marcas `<head>`, `<meta>`, `<title>` e `<style>`. Essas marcas permitem que sua equipe de suporte de vendas seja mais criativa e desenvolva emails HTML responsivos com código usando a marca `<style>`. Use modelos de email com essas marcas em emails, emails de lista e casos.

Adicionar uma assinatura a modelos de email

Com o novo campo de mesclagem {{{Sender.Signature}}}, criadores de modelo de email podem incluir a assinatura existente de um remetente em um modelo de email. O campo está disponível onde quer que o seletor de campo de mesclagem exista, incluindo emails, emails de lista e papéis timbrados aprimorados.

Localizar modelos de email importantes rapidamente

Melhoramos o modal Inserir modelo de email para facilitar a localização dos modelos que os representantes de vendas mais usam. Além disso, os representantes podem ver os detalhes do modelo de que precisam.

Restringir o uso de modelos de email baseados em HTML do Salesforce Classic aos navegadores seguros (atualização crítica, imposta)

Restringir o uso de modelos de email baseados em HTML do Salesforce Classic foi uma atualização crítica na versão Summer '18 e imposta na versão Winter '20. Essa atualização crítica evita o uso de modelos de email baseados em HTML, como modelos personalizados, do Visualforce ou HTML padrão, ao acessar o Salesforce usando o Microsoft Internet Explorer. O Internet Explorer não oferece suporte à Política de segurança de conteúdo (CSP) do Salesforce e, portanto, não pode fornecer a proteção de navegador necessária. Recomendamos utilizar um navegador com suporte a CSP, como Microsoft Edge, Google Chrome ou Mozilla Firefox.

Mostrar mais estilo em modelos de email

Os modelos de email agora são compatíveis com as marcas `<head>`, `<meta>`, `<title>` e `<style>`. Essas marcas permitem que sua equipe de suporte de vendas seja mais criativa e desenvolva emails HTML responsivos com código usando a marca `<style>`. Use modelos de email com essas marcas em emails, emails de lista e casos.

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

Como: Ao criar um modelo de email, digite ou copie as marcas para o corpo.

Nota: Você não pode digitar as marcas em papéis timbrados aprimorados, emails ou emails de lista.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Acessar e compartilhar campos de mesclagem de email, modelos e anexos no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Adicionar uma assinatura a modelos de email

Com o novo campo de mesclagem {{{Sender.Signature}}}, criadores de modelo de email podem incluir a assinatura existente de um remetente em um modelo de email. O campo está disponível onde quer que o seletor de campo de mesclagem exista, incluindo emails, emails de lista e papéis timbrados aprimorados.

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

Como: Os usuários configuram a assinatura em Minhas configurações de email.

Nota: No seletor de mesclagem, o campo de mesclagem {{{Sender.Signature}}} é listado como Assinatura de email.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Editar suas configurações de email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

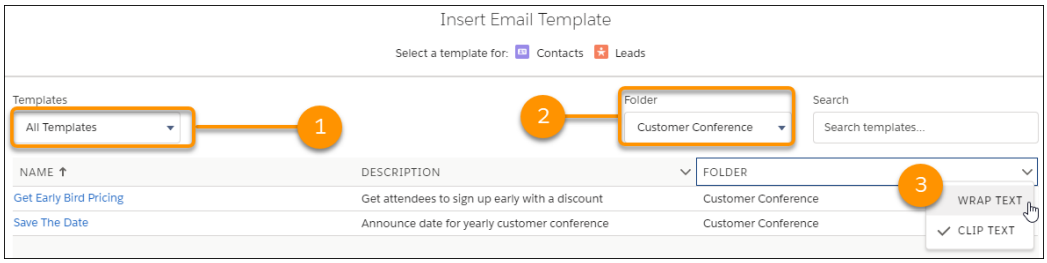
Ajuda do Salesforce: Considerações sobre o uso de campos de mesclagem em modelos e papéis timbrados de email (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Localizar modelos de email importantes rapidamente

Melhoramos o modal Inserir modelo de email para facilitar a localização dos modelos que os representantes de vendas mais usam. Além disso, os representantes podem ver os detalhes do modelo de que precisam.

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

Por quê: O Salesforce lembra-se da última categoria do modelo (1) e da pasta (2) que o representante usou. Os representantes podem ver todo o texto nas colunas Descrição e Pasta selecionando **Quebrar texto** (3).



Removemos as colunas Criado por, Data de criação e Excluir para que os representantes possam se concentrar nas informações mais importantes.

Restringir o uso de modelos de email baseados em HTML do Salesforce Classic aos navegadores seguros (atualização crítica, imposta)

Restringir o uso de modelos de email baseados em HTML do Salesforce Classic foi uma atualização crítica na versão Summer '18 e imposta na versão Winter '20. Essa atualização crítica evita o uso de modelos de email baseados em HTML, como modelos personalizados, do Visualforce ou HTML padrão, ao acessar o Salesforce usando o Microsoft Internet Explorer. O Internet Explorer não oferece suporte à Política de segurança de conteúdo (CSP) do Salesforce e, portanto, não pode fornecer a proteção de navegador necessária. Recomendamos utilizar um navegador com suporte a CSP, como Microsoft Edge, Google Chrome ou Mozilla Firefox.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic em todas as edições, exceto Personal Edition.

Quando: Esta atualização crítica é imposta na versão Winter '20.

Como: Embora recomendemos não utilizar o Internet Explorer para modelos baseados em HTML, você pode ignorar essa restrição. Em Configuração, insira `Configurações de sessão` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de sessão**. Selecione **Substituir restrição para acessar modelos de email baseados em HTML no Salesforce Classic usando o Internet Explorer**.

CONSULTE TAMBÉM:

Notas da versão Summer '18: Restringir o uso de modelos de email baseados em HTML do Salesforce Classic aos navegadores seguros (atualização crítica)

Atualizações críticas e de segurança

Atividades em tarefas: Atividades arquivadas, rolagem infinita na linha de tempo de atividade e tarefas do tipo Clique para fechar

Os representantes de vendas podem se manter atualizados sobre o histórico dos clientes com atividades arquivadas na linha de tempo de atividade. Com rolagem infinita e atividades agrupadas por mês, os representantes podem se concentrar na atividade que estão procurando. Os representantes agora podem fechar as tarefas com um clique usando o modo de exibição de tabela.

NESTA SEÇÃO:

Localizar atividades arquivadas mais rápido

Agora seus representantes de vendas têm uma visão completa das atividades. As atividades, incluindo atividades arquivadas, estão visíveis na linha do tempo de atividade e na lista relacionada Histórico de atividades. Os representantes podem abrir e editar qualquer atividade, incluindo atividades arquivadas. Antes, eles podiam ver apenas as atividades arquivadas, não interagir com elas.

Verificar e rolar na linha do tempo da atividade

Melhorias à linha do tempo da atividade tornam verificar, localizar e agir quanto a atividades mais fácil para seus representantes de vendas. Rolagem infinita elimina cliques e facilita a verificação da atividade que um representante está buscando. Não é mais preciso usar o botão Carregar mais atividades. Agrupar atividades na linha do tempo da atividade por mês permite aos representantes localizar atividades rapidamente e faz sentido para períodos sem atividade do cliente. Datas relativas, por exemplo, um, dois ou três meses atrás, permitem aos representantes ver o ritmo das atividades.

Concluir tarefas com um único clique

Agora os representantes podem marcar as tarefas como concluídas em um modo de exibição de tabela. Isso significa que os representantes podem passar mais tempo trabalhando e menos tempo marcando tarefas como concluídas na lista.

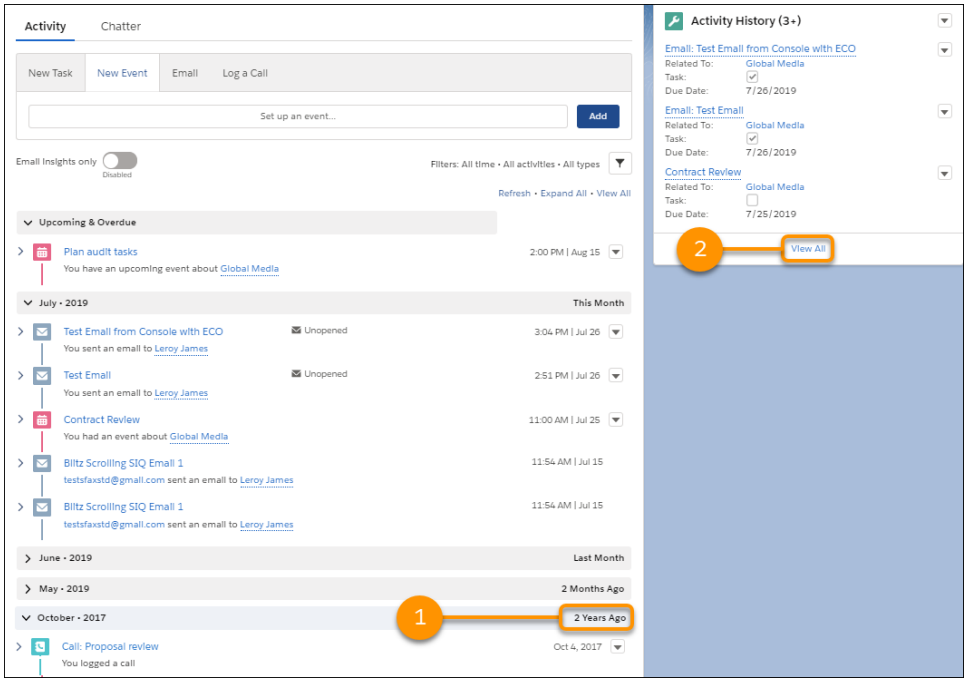
Localizar atividades arquivadas mais rápido

Agora seus representantes de vendas têm uma visão completa das atividades. As atividades, incluindo atividades arquivadas, estão visíveis na linha do tempo de atividade e na lista relacionada Histórico de atividades. Os representantes podem abrir e editar qualquer atividade, incluindo atividades arquivadas. Antes, eles podiam ver apenas as atividades arquivadas, não interagir com elas.

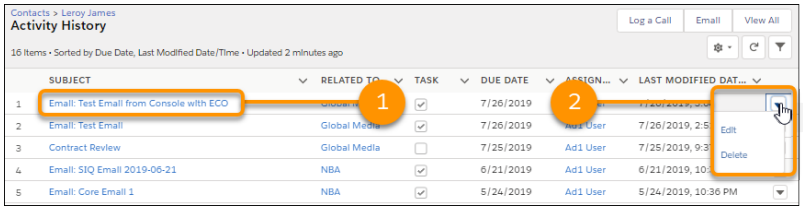
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Os representantes podem ver o histórico do trabalho com clientes, incluindo atividades arquivadas (1) de vários lugares.

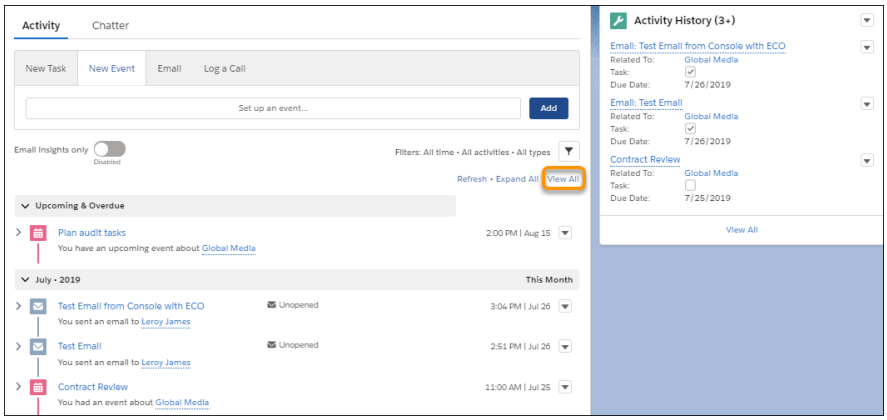
Clicar em **Visualizar tudo** (2) na lista relacionada Histórico de atividades abre a guia Histórico de atividades.



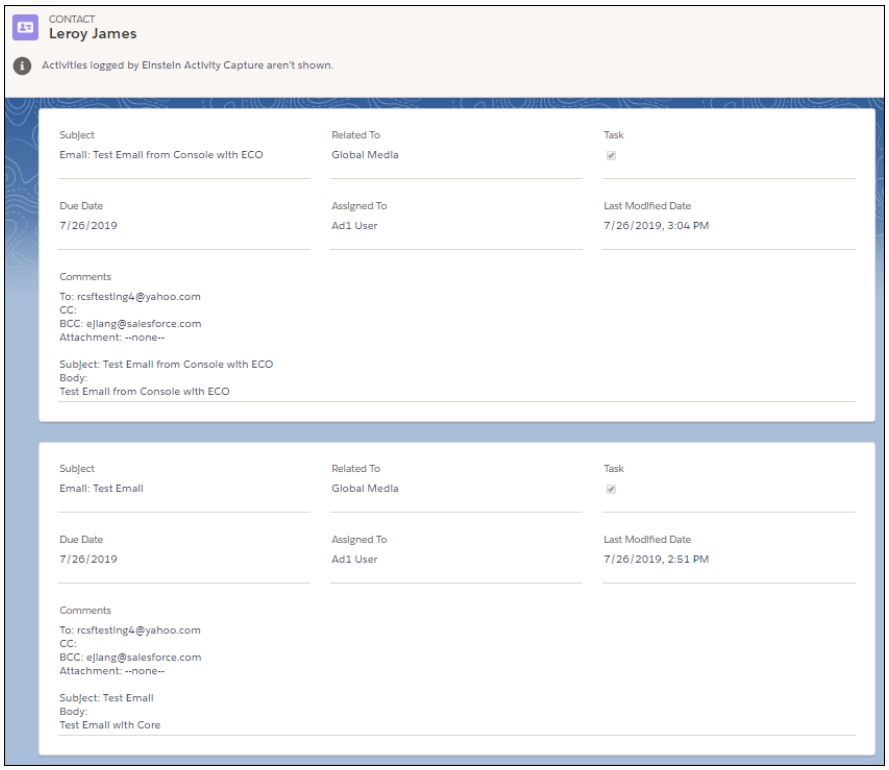
Na guia Histórico de atividades, os representantes podem classificar as entradas. Eles podem clicar no assunto (1) para abrir e editar atividades ou usar a lista suspensa no nível da linha (2) para editar ou excluir atividades.



Clicar em **Visualizar tudo** na linha do tempo da atividade abre a lista Histórico de todas as atividades.



A lista Histórico de todas as atividades é ideal para impressão.



CONSULTE TAMBÉM:

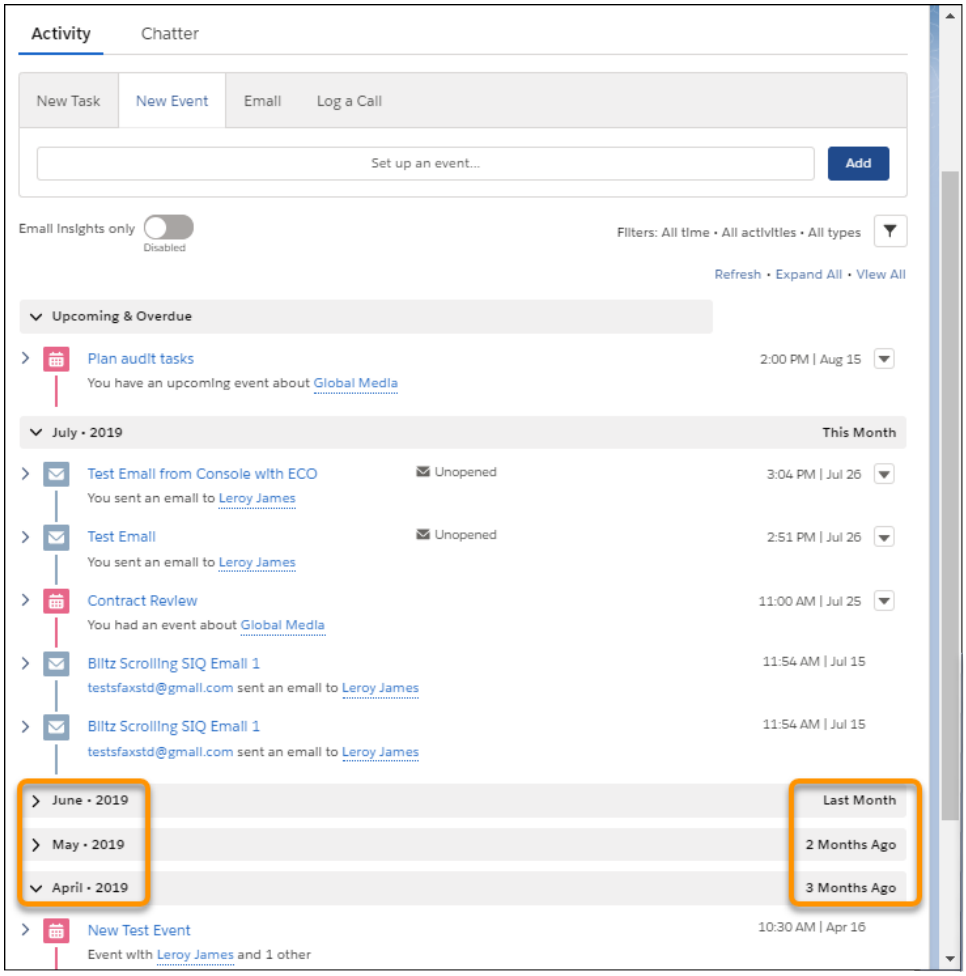
Ajuda do Salesforce: Visualizar atividades arquivadas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Verificar e rolar na linha do tempo da atividade

Melhorias à linha do tempo da atividade tornam verificar, localizar e agir quanto a atividades mais fácil para seus representantes de vendas. Rolagem infinita elimina cliques e facilita a verificação da atividade que um representante está buscando. Não é mais preciso usar o botão Carregar mais atividades. Agrupar atividades na linha do tempo da atividade por mês permite aos representantes localizar atividades rapidamente e faz sentido para períodos sem atividade do cliente. Datas relativas, por exemplo, um, dois ou três meses atrás, permitem aos representantes ver o ritmo das atividades.

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

Por quê: Grupos mensais de atividades tornam mais fácil localizar aquele evento em maio ou o email recebido há três meses.



Nota: Coloque o componente de linha do tempo da atividade na parte inferior de um layout sem outros componentes abaixo dele.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações de personalização da linha do tempo da atividade (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

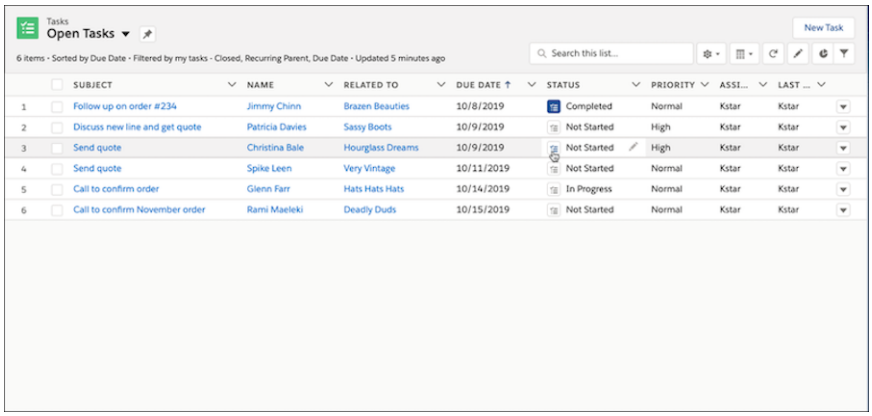
Ajuda do Salesforce: Considerações sobre o Criador de aplicativo Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Concluir tarefas com um único clique

Agora os representantes podem marcar as tarefas como concluídas em um modo de exibição de tabela. Isso significa que os representantes podem passar mais tempo trabalhando e menos tempo marcando tarefas como concluídas na lista.

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

Como: Para atualizar o status de uma tarefa, selecione **Marcar como concluída**.



Lightning Dialer: Usar um ID do chamador personalizado

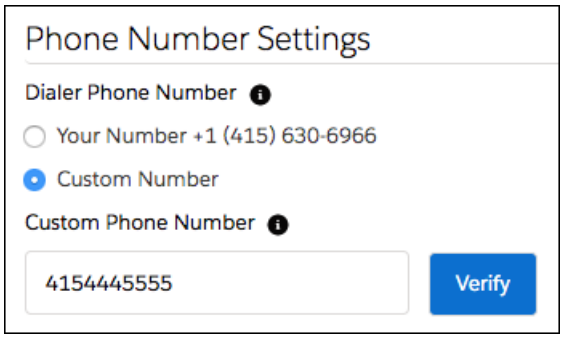
Os seus representantes querem usar o número de telefone existente como o ID do chamador quando fazem chamadas? Agora eles podem atribuir o número do celular ou a linha comercial principal ao Lightning Dialer nas configurações pessoais.

Nota: Por enquanto, só é possível fazer chamadas para os Estados Unidos e o Canadá.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Dialer no Lightning Experience. O Lightning Dialer está disponível por um custo extra nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Os usuários precisam de licenças Entrada do Dialer e Saída do Dialer para atribuir um número personalizado.

Como: Os representantes de vendas podem adicionar um ID do chamador personalizado usando a página Configurações do chamador nas configurações pessoais ou no painel de chamadas.



Antes que um representante possa usar o número, ele deve inserir um código fornecido para verificá-lo. Não é permitido que mais de um representante de vendas use o mesmo número personalizado.

Nota: Chamadas de entrada feitas ao número personalizado vão diretamente para a linha comercial ou de celular, e não passam pelo Lightning Dialer.

Salesforce Inbox móvel: Venda mais inteligente de seu Inbox

O Salesforce Inbox integra seu email e calendário ao Salesforce, de modo que os representantes de vendas podem gerenciar as vendas de trabalho com mais eficiência. O Inbox aumenta a produtividade dos representantes em cada mensagem de email, estejam eles em trânsito ou no escritório.

Aprenda sobre os mais novos recursos e aprimoramentos do Inbox móvel na Ajuda do Salesforce.

- Inbox Mobile para iOS
- Inbox Mobile para Android

Para aprender sobre os mais novos recursos e aprimoramentos na versão de desktop do Inbox, consulte as seções Integração ao Outlook e Integração ao Gmail das notas de versão do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Integração ao Outlook®: registros mais acessados são mostrados primeiro e registros de pessoas mais relevantes

Integração ao Gmail™: lembrete de registro, melhorias no rastreamento de email e atualizações de email agendado

Calendário: Mais informações, mais eficiência no Lightning Experience

Os representantes veem mais detalhes em menos tempo no Lightning Experience. Os representantes de vendas combinam o modo de exibição de disponibilidade e modos de exibição de lista do usuário para comparar calendários para agendamento mais rápido com os clientes. Além disso, o calendário mostra o modo de exibição mais recente automaticamente, em vez do modo de exibição semanal padrão. Os representantes podem ver assuntos, registros relacionados e horas sem abrir eventos.

NESTA SEÇÃO:

Encontrar um horário que funcione para todos na visualização de disponibilidade

A nova visualização de disponibilidade ajuda os representantes a verificar facilmente quem está livre para promover um almoço ou fazer uma apresentação ao cliente diretamente no Lightning Experience. Eles não precisam mais mudar para a Visualização de vários usuários no Salesforce Classic. Configure listas de usuários para que os representantes possam adicionar vários usuários à visualização de calendário sem o transtorno de adicioná-los separadamente.

Abrir sua visualização de calendário favorita com um clique

Os representantes de vendas podem ver a visualização de calendário que usaram mais recentemente sem selecionar uma visualização na lista suspensa. Agora eles podem começar a agendar negócios ainda mais rapidamente. Antes, o calendário mostrava a visualização de semana como padrão.

Ver mais detalhes de evento mais rapidamente

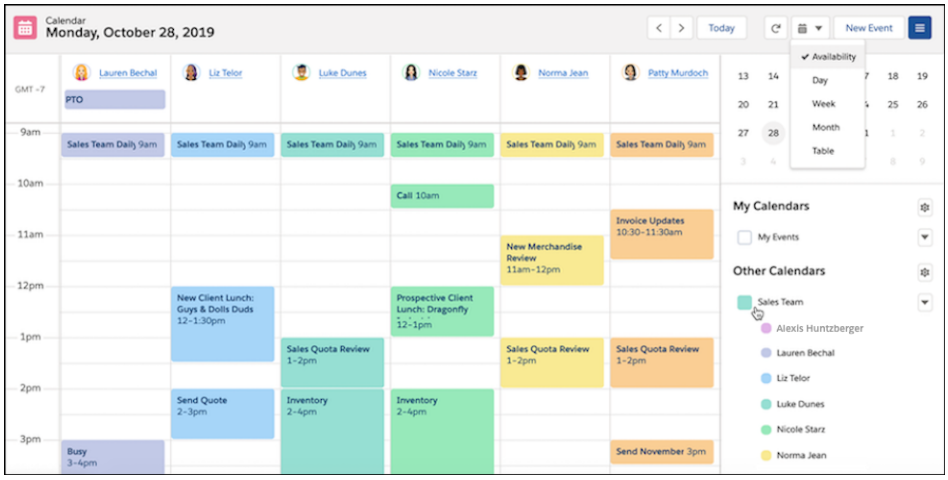
Não é necessário focalizar, clicar ou abrir um evento para ver mais detalhes. Adicionamos os registros de assunto, hora e relacionado a cartões de evento. Tudo de que você precisa está lá, bem visível!

Encontrar um horário que funcione para todos na visualização de disponibilidade

A nova visualização de disponibilidade ajuda os representantes a verificar facilmente quem está livre para promover um almoço ou fazer uma apresentação ao cliente diretamente no Lightning Experience. Eles não precisam mais mudar para a Visualização de vários usuários no Salesforce Classic. Configure listas de usuários para que os representantes possam adicionar vários usuários à visualização de calendário sem o transtorno de adicioná-los separadamente.

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

Por quê: Os representantes de vendas podem usar a visualização de disponibilidade com os calendários compartilhados em vez de listas de usuários, mas eles se beneficiam mais ao combinar os dois recursos. Depois de selecionar os calendários compartilhados ou as listas de usuários para comparar, os representantes podem ver o melhor horário para a reunião na visualização de disponibilidade.



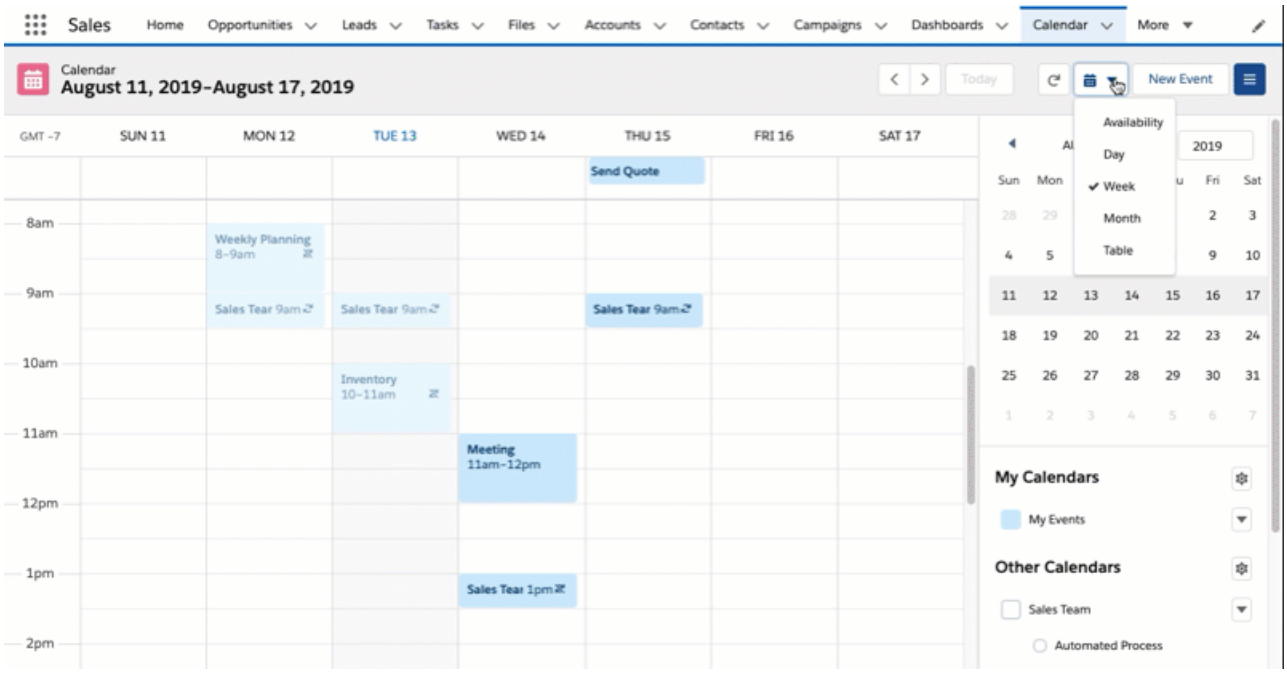
Como: A visualização de disponibilidade não requer configuração adicional. Para permitir que os representantes de vendas vejam listas de usuários nos calendários, em Configurações de atividade, escolha **Adicionar listas de usuários a visualizações de usuários** no Lightning Experience.

Abrir sua visualização de calendário favorita com um clique

Os representantes de vendas podem ver a visualização de calendário que usaram mais recentemente sem selecionar uma visualização na lista suspensa. Agora eles podem começar a agendar negócios ainda mais rapidamente. Antes, o calendário mostrava a visualização de semana como padrão.

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

Por quê: Nicole, uma representante de vendas atarefada, costuma usar a visualização mensal do calendário para agendar reuniões com clientes. Agora, quando Nicole alterna entre guias do Salesforce depois de agendar uma reunião, a visualização mensal está lá esperando por ela sempre. Ela não precisa escolher a visualização mensal sempre que volta para o calendário.

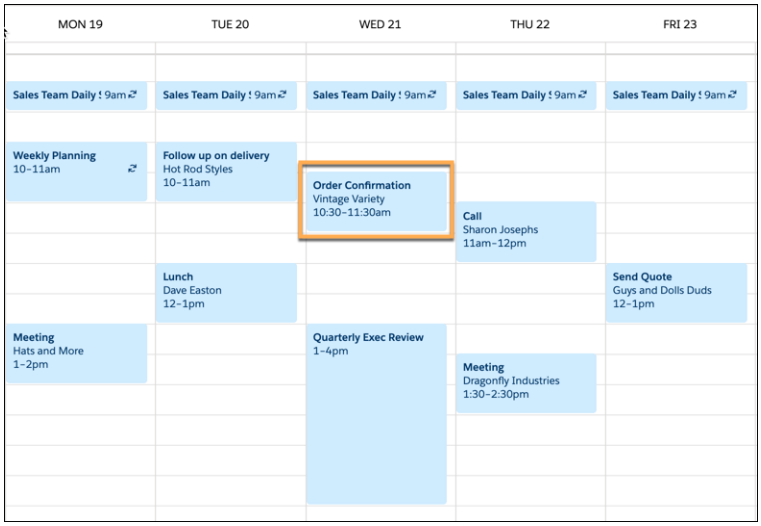


Ver mais detalhes de evento mais rapidamente

Não é necessário focalizar, clicar ou abrir um evento para ver mais detalhes. Adicionamos os registros de assunto, hora e relacionado a cartões de evento. Tudo de que você precisa está lá, bem visível!

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

Como: Veja seus eventos em qualquer modo de exibição de calendário para ver mais detalhes.



Integração com o Google: Melhorias em lembretes de rastreamento de email e registro, agendamento e sincronização

Receba lembretes para registrar emails. Desfrute de mais flexibilidade ao rastrear e agendar emails para envio posterior. Além disso, fizemos o ajuste fino da sincronização de eventos. Agora os registros que os representantes convidam ou relacionam a seus eventos nunca são trocados por registros diferentes após a sincronização.

NESTA SEÇÃO:

Integração ao Gmail™: lembrete de registro, melhorias no rastreamento de email e atualizações de email agendado

Os representantes de vendas recebem um lembrete para registrar os emails que eles enviam. Os representantes podem rastrear emails com o painel lateral fechado e navegar do histórico de rastreamento para o email original. Mais opções estão disponíveis para emails agendados para envio posterior.

Lightning Sync para Google: Sincronização de eventos aprimorada

Fizemos o ajuste fino da sincronização de eventos. Anteriormente, após a sincronização, às vezes os usuários, os contatos e os leads que os representantes convidavam ou relacionavam a eventos eram alterados para diferentes registros com o mesmo endereço de email. Melhoramos os critérios de correspondência para que os representantes não precisem verificar seus registros duas vezes. O Lightning Sync sempre mantém os registros que os representantes de vendas convidam ou relacionam originalmente aos respectivos eventos.

Integração ao Gmail™: lembrete de registro, melhorias no rastreamento de email e atualizações de email agendado

Os representantes de vendas recebem um lembrete para registrar os emails que eles enviam. Os representantes podem rastrear emails com o painel lateral fechado e navegar do histórico de rastreamento para o email original. Mais opções estão disponíveis para emails agendados para envio posterior.

NESTA SEÇÃO:

Receber lembretes para registrar emails do Gmail no Salesforce

Os representantes de vendas estão ocupados e precisam registrar emails rapidamente e com menos cliques. Os representantes agora são solicitados a registrar emails no Salesforce depois de enviá-los. Não é necessário expandir o painel de integração ao Gmail para registrar o email e os representantes não precisam mais peneirar a pasta Enviados para registrar emails. Esse recurso proporciona aos representantes flexibilidade e controle sobre o fluxo de trabalho e permite que registrem emails como desejarem.

Rastrear emails no Gmail automaticamente

Os representantes agora podem rastrear emails sem abrir o painel lateral de integração ao Gmail, reduzindo o número de cliques ao mesmo tempo em que garantem a captura das informações necessárias. Ative o rastreamento de email no painel de integração e fique tranquilo sabendo que a preferência de rastreamento mais recente é lembrada

Economizar tempo ao visualizar detalhes de rastreamento no Gmail

Os representantes agora podem navegar das informações de engajamento na guia Rastreamento diretamente para o email que foi rastreado. Menos tempo pesquisando comunicações por email significa uma resposta mais rápida e vendas mais eficientes.

Fazer mais com emails agendados

Aproveite o melhor de dois mundos. Os representantes agora podem agendar emails para envio posterior enquanto também registram e rastreiam o email quando ele é enviado. Antes, os representantes não podiam rastrear ou registrar emails agendados. Agora, os representantes podem enviar emails em horários oportunos para causar o maior impacto e definir o email para saber quando o destinatário está engajado.

Ver os tipos de objeto acessados com maior frequência no Gmail

Ao registrar um email ou um evento, os representantes agora veem os tipos de objeto acessados com maior frequência primeiro. Ver o que eles acessam com maior frequência primeiro reduz a necessidade de procurar em uma longa lista aquilo de que precisam.

Ver registros mais relevantes combinados com um email no Gmail

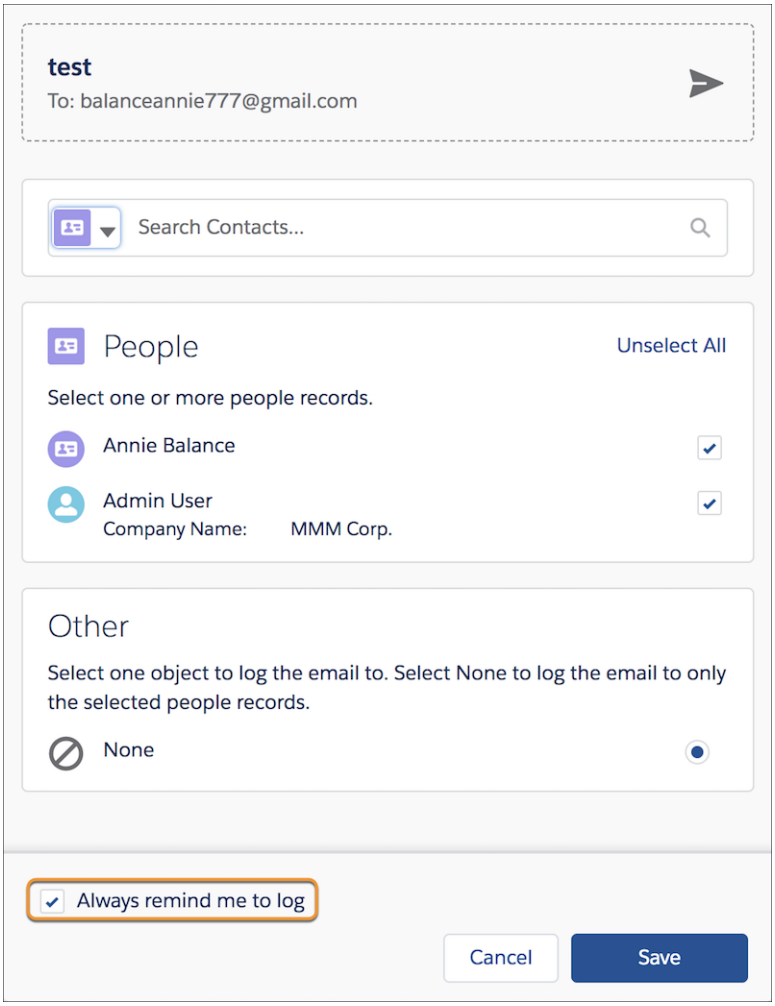
Se um endereço de email corresponder a um contato ou lead do Salesforce e também a um usuário do Salesforce, o registro do usuário será selecionado como o registro correspondente padrão. Essa seleção ajuda a refinar a lista de registros relacionados. Se necessário, os representantes podem escolher um tipo de registro diferente como padrão.

Receber lembretes para registrar emails do Gmail no Salesforce

Os representantes de vendas estão ocupados e precisam registrar emails rapidamente e com menos cliques. Os representantes agora são solicitados a registrar emails no Salesforce depois de enviá-los. Não é necessário expandir o painel de integração ao Gmail para registrar o email e os representantes não precisam mais peneirar a pasta Enviados para registrar emails. Esse recurso proporciona aos representantes flexibilidade e controle sobre o fluxo de trabalho e permite que registrem emails como desejarem.

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

Por quê: Todos podem usar lembretes quantas vezes quiserem. Os representantes são avisados na primeira vez que enviam um email e podem escolher desativar o lembrete. Eles podem alterar a configuração **Sempre me lembrar de registrar** a qualquer momento no aviso ou no painel de integração de email ao selecionar o registro de um email.



CONSULTE TAMBÉM:

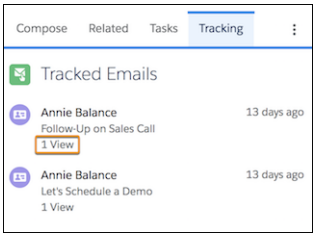
Ajuda do Salesforce: Dicas para trabalhar na Integração ao Gmail com o Inbox (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Rastrear emails no Gmail automaticamente

Os representantes agora podem rastrear emails sem abrir o painel lateral de integração ao Gmail, reduzindo o número de cliques ao mesmo tempo em que garantem a captura das informações necessárias. Ative o rastreamento de email no painel de integração e fique tranquilo sabendo que a preferência de rastreamento mais recente é lembrada

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox na área de trabalho, disponível por um custo extra nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo na edição Essentials.

Como: Os usuários podem visualizar detalhes de rastreamento de email na guia Rastreamento e alterar a preferência de rastreamento na guia Composta ao escreverem um email. Se a configuração for ativada, os emails serão rastreados esteja o painel de integração expandido ou recolhido.



CONSULTE TAMBÉM:

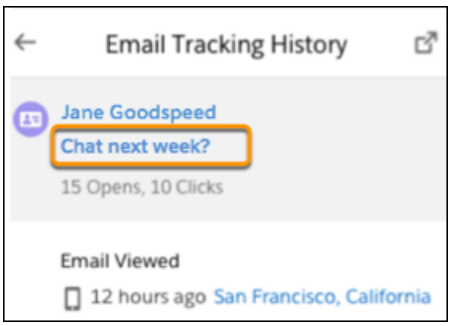
Ajuda do Salesforce: Faça mais ao criar emails no Outlook e no Gmail (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Economizar tempo ao visualizar detalhes de rastreamento no Gmail

Os representantes agora podem navegar das informações de engajamento na guia Rastreamento diretamente para o email que foi rastreado. Menos tempo pesquisando comunicações por email significa uma resposta mais rápida e vendas mais eficientes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox na área de trabalho, disponível por um custo extra nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo na edição Essentials.

Como: Para abrir um email enviado diretamente da guia Rastreamento, expanda os detalhes do rastreamento e clique na linha de assunto do email.



Nota: Alguns emails enviados da interface do Gmail antes da versão Winter '20 não permitem ao representantes navegar para ele diretamente da guia Rastreamento.

CONSULTE TAMBÉM:

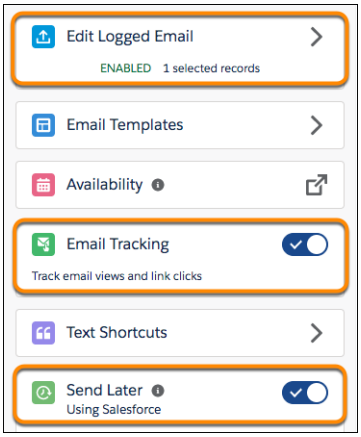
Ajuda do Salesforce: Considerações para rastrear emails na Integração ao Gmail (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Fazer mais com emails agendados

Aproveite o melhor de dois mundos. Os representantes agora podem agendar emails para envio posterior enquanto também registram e rastreiam o email quando ele é enviado. Antes, os representantes não podiam rastrear ou registrar emails agendados. Agora, os representantes podem enviar emails em horários oportunos para causar o maior impacto e definir o email para saber quando o destinatário está engajado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Inbox na área de trabalho, disponível por um custo extra nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer e sem custo na edição Essentials.

Como: Agende cada email para envio posterior e defina ou edite as preferências de registro e rastreamento na guia Escrever.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Faça mais ao criar emails no Outlook e no Gmail (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

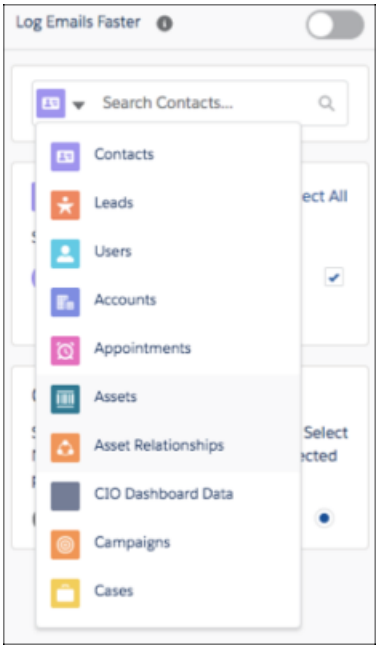
Ajuda do Salesforce: Dicas para trabalhar na Integração ao Gmail com o Inbox (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ver os tipos de objeto acessados com maior frequência no Gmail

Ao registrar um email ou um evento, os representantes agora veem os tipos de objeto acessados com maior frequência primeiro. Ver o que eles acessam com maior frequência primeiro reduz a necessidade de procurar em uma longa lista aquilo de que precisam.

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

Por quê: A lista de objetos mostra os 10 tipos de objetos mais acessados dos representantes, seguidos por uma lista de outros objetos em ordem alfabética.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Registrar emails e eventos do Outlook e do Gmail para o Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

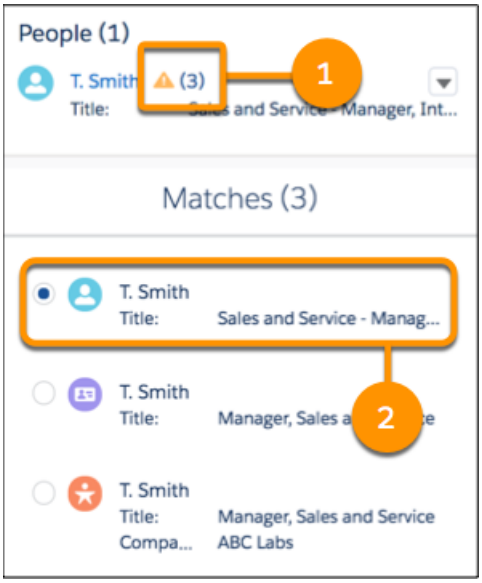
Ver registros mais relevantes combinados com um email no Gmail

Se um endereço de email corresponder a um contato ou lead do Salesforce e também a um usuário do Salesforce, o registro do usuário será selecionado como o registro correspondente padrão. Essa seleção ajuda a refinar a lista de registros relacionados. Se necessário, os representantes podem escolher um tipo de registro diferente como padrão.

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

Quem: Essa alteração está disponível em organizações com Email avançado ativado.

Por quê: Anteriormente, a integração ao Gmail sugeria registros relacionados retornando todos os registros de pessoas que correspondiam a um endereço no email. Os representantes poderiam selecionar o registro de pessoas correto para o email (1). Se um registro de usuário for retornado, ele agora será selecionado por padrão (2). Outros registros relacionados ainda são retornados de acordo com o registro de pessoas selecionado, fornecendo uma lista mais relevante de registros na qual registrar o email.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Como os registros do Salesforce são combinados com emails e eventos(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Lightning Sync para Google: Sincronização de eventos aprimorada

Fizemos o ajuste fino da sincronização de eventos. Anteriormente, após a sincronização, às vezes os usuários, os contatos e os leads que os representantes convidavam ou relacionavam a eventos eram alterados para diferentes registros com o mesmo endereço de email. Melhoramos os critérios de correspondência para que os representantes não precisem verificar seus registros duas vezes. O Lightning Sync sempre mantém os registros que os representantes de vendas convidam ou relacionam originalmente aos respectivos eventos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre a sincronização de eventos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Integração com a Microsoft®: Objetos mais relevantes, registros correspondentes mais relevantes e melhorias de sincronização

Veja os tipos de objeto mais acessados ao registrar um email ou um evento. O registro do usuário é selecionado como o registro de pessoa padrão quando o Email avançado está ativado. Além disso, fizemos o ajuste fino da sincronização de eventos.

NESTA SEÇÃO:

Integração ao Outlook®: registros mais acessados são mostrados primeiro e registros de pessoas mais relevantes

Os tipos de objeto mais acessados são mostrados primeiro ao registrar um email ou um evento. Quando um Email avançado está ativo e vários registros de pessoas correspondem a um email, por padrão, há correspondência do registro do usuário.

Lightning Sync para Microsoft® Exchange: Sincronização de eventos aprimorada, ação exigida para alguns usuários no Microsoft Office 365

Aprenda como ajustamos a sincronização de eventos. Além disso, obtenha os detalhes sobre uma descontinuação a Microsoft em outubro de 2020 que exige que alguns clientes do Office 365® ajustem suas configurações do Lightning Sync para continuarem sincronizando.

Integração ao Outlook®: registros mais acessados são mostrados primeiro e registros de pessoas mais relevantes

Os tipos de objeto mais acessados são mostrados primeiro ao registrar um email ou um evento. Quando um Email avançado está ativo e vários registros de pessoas correspondem a um email, por padrão, há correspondência do registro do usuário.

NESTA SEÇÃO:

Ver os tipos de objeto acessados com maior frequência no Outlook

Ao registrar um email ou um evento, os representantes agora veem os tipos de objeto acessados com maior frequência primeiro. Ver o que eles acessam com maior frequência primeiro reduz a necessidade de procurar em uma longa lista aquilo de que precisam.

Ver registros mais relevantes combinados com um email no Outlook

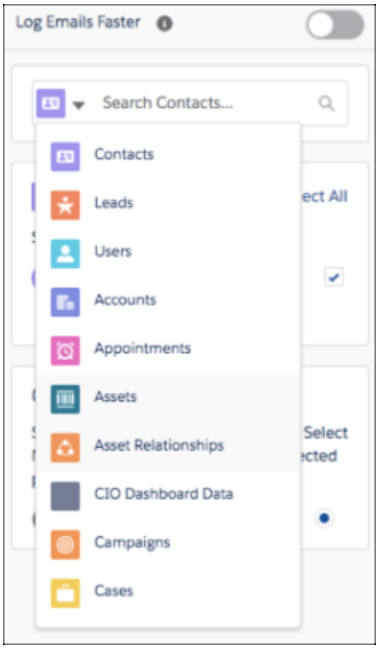
Se um endereço de email corresponder a um contato ou lead do Salesforce e também a um usuário do Salesforce, o registro do usuário será selecionado como o registro correspondente padrão. Essa seleção ajuda a refinar a lista de registros relacionados. Se necessário, os representantes podem escolher um tipo de registro diferente como padrão.

Ver os tipos de objeto acessados com maior frequência no Outlook

Ao registrar um email ou um evento, os representantes agora veem os tipos de objeto acessados com maior frequência primeiro. Ver o que eles acessam com maior frequência primeiro reduz a necessidade de procurar em uma longa lista aquilo de que precisam.

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

Por quê: A lista de objetos mostra os 10 tipos de objetos mais acessados dos representantes, seguidos por uma lista de outros objetos em ordem alfabética.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Registrar emails e eventos do Outlook e do Gmail para o Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

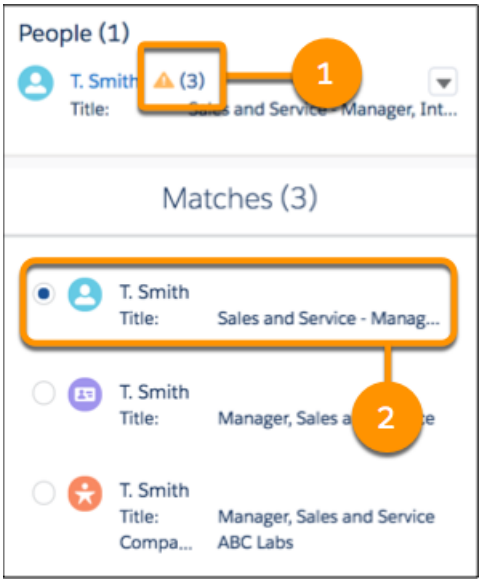
Ver registros mais relevantes combinados com um email no Outlook

Se um endereço de email corresponder a um contato ou lead do Salesforce e também a um usuário do Salesforce, o registro do usuário será selecionado como o registro correspondente padrão. Essa seleção ajuda a refinar a lista de registros relacionados. Se necessário, os representantes podem escolher um tipo de registro diferente como padrão.

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

Quem: Essa alteração está disponível em organizações com Email avançado ativado.

Por quê: Anteriormente, a integração com o Outlook sugeria registros relacionados retornando todos os registros de pessoas que correspondiam a um endereço no email. Os representantes poderiam selecionar o registro de pessoas correto para o email (1). Se um registro de usuário for retornado, ele agora será selecionado por padrão (2). Outros registros relacionados ainda são retornados de acordo com o registro de pessoas selecionado, fornecendo uma lista mais relevante de registros na qual registrar o email.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Como os registros do Salesforce são combinados com emails e eventos(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Lightning Sync para Microsoft® Exchange: Sincronização de eventos aprimorada, ação exigida para alguns usuários no Microsoft Office 365

Aprenda como ajustamos a sincronização de eventos. Além disso, obtenha os detalhes sobre uma descontinuação a Microsoft em outubro de 2020 que exige que alguns clientes do Office 365® ajustem suas configurações do Lightning Sync para continuarem sincronizando.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

NESTA SEÇÃO:

Sincronização de evento aprimorada

Fizemos o ajuste detalhado da sincronização de eventos. Anteriormente, após a sincronização, às vezes os usuários, os contatos e os leads que os representantes convidavam ou relacionavam a eventos eram alterados para diferentes registros com o mesmo endereço de email. Melhoramos os critérios de correspondência para que os representantes não precisem verificar seus registros duas vezes. O Lightning Sync sempre mantém os registros que os representantes de vendas convidam ou relacionam originalmente aos respectivos eventos.

Serviço interrompido em outubro de 2020 para alguns usuários do Lightning Sync no Microsoft Office 365

Uma descontinuação da Microsoft pendente exige que alguns clientes do Office 365® ajustem as configurações do Lightning Sync. Caso contrário, os contatos e os eventos de seus representantes de vendas deixarão de ser sincronizados naquele momento.

Sincronização de evento aprimorada

Fizemos o ajuste detalhado da sincronização de eventos. Anteriormente, após a sincronização, às vezes os usuários, os contatos e os leads que os representantes convidavam ou relacionavam a eventos eram alterados para diferentes registros com o mesmo endereço de email. Melhoramos os critérios de correspondência para que os representantes não precisem verificar seus registros duas vezes. O Lightning Sync sempre mantém os registros que os representantes de vendas convidam ou relacionam originalmente aos respectivos eventos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Considerações sobre a sincronização de eventos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Serviço interrompido em outubro de 2020 para alguns usuários do Lightning Sync no Microsoft Office 365

Uma descontinuação da Microsoft pendente exige que alguns clientes do Office 365® ajustem as configurações do Lightning Sync. Caso contrário, os contatos e os eventos de seus representantes de vendas deixarão de ser sincronizados naquele momento.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Em outubro de 2020, a Microsoft descontinuará a Autenticação básica para o Exchange Online.

Quem: Essa descontinuação afeta apenas clientes do Office 365 que usam uma conta de serviço para conexão ao Salesforce.

Por quê: Os usuários do Lightning Sync no Office 365 que se conectam usando uma conta de serviço exigem Autenticação básica para o Exchange Online. Antes de outubro de 2020, esses usuários devem migrar para o outro método de conexão do Lightning Sync disponível para clientes do Office 365, o OAuth 2.0.

A autenticação básica também é exigida para usuários do Lightning Sync que trabalham com o Exchange 2016® ou o Exchange 2013®. Porém, a Microsoft não está descontinuando a Autenticação básica para esses servidores no local no momento.

Como: Primeiro, consulte o administrador da Microsoft ou o profissional de TI em sua empresa para ver se a empresa usa o Exchange Online. Se você usa o Exchange 2016® ou o Exchange 2013®, mais nenhuma ação é necessária.

Em seguida, verifique qual método de conexão do Lightning Sync você está usando. Em Configuração, visite a página Integração e sincronização com o Outlook. Se OAuth 2.0 estiver selecionado, mais nenhuma ação será necessária. Se a opção Conta de serviço estiver selecionada, coordene com o administrador da Microsoft ou com o profissional de IT a migração para o OAuth 2.0 antes de outubro de 2020. Antes de iniciar o processo, verifique as etapas necessárias e as permissões do Exchange. Consulte Conectar o Salesforce e o Microsoft Exchange usando OAuth 2.0.

CONSULTE TAMBÉM:

Link externo: Fim do suporte para acesso de Autenticação básica a APIs do Exchange Online para clientes do Office 365

Ajuda do Salesforce: Conexão do OAuth 2.0 para usuários da Microsoft

Ajuda do Salesforce: Requisitos do sistema do Lightning Sync

Salesforce CPQ and Billing: Orientação de precificação aprimorada, contratação confiável para cotações grandes e pagamentos do cliente em páginas do Lightning e da comunidade

Melhore a eficácia de sua orientação de precificação visualizando se os representantes de vendas aceitaram ou evitaram descontos sugeridos. Mantenha seu processo de contratação progredindo bem com desempenho aprimorado ao contratar cotações grandes. Gerencie os pagamentos dos clientes e os cartões de crédito adicionando um novo componente do Salesforce Billing do Lightning a suas comunidades voltadas para os parceiros e páginas do Lightning.

NESTA SEÇÃO:

Salesforce CPQ: Uso de orientação de precificação, contratação aprimorada para cotações grandes, novas opções de divisão proporcional de assinatura e classificação de linha de cotação

Gerencie a eficácia de sua orientação de precificação visualizando se os representantes de vendas viram e aceitaram os descontos sugeridos. Classifique as linhas de cotação no editor de linha de cotação e cotações de contrato maiores sem que ocorram erros nem sejam atingidos tempos limite.

Salesforce Billing: Salvar cartões de crédito e aceitar pagamentos em comunidades e páginas do Lightning e segurança aprimorada

Forneça aos clientes uma maneira conveniente e segura de salvar as informações de cartão de crédito nas páginas do Lightning e da Comunidade. Obtenha maior controle sobre dados confidenciais usando novas configurações de permissão.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Novos objetos e campos para o Salesforce CPQ e Billing Winter '20 (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Salesforce CPQ: Uso de orientação de precificação, contratação aprimorada para cotações grandes, novas opções de divisão proporcional de assinatura e classificação de linha de cotação

Gerencie a eficácia de sua orientação de precificação visualizando se os representantes de vendas viram e aceitaram os descontos sugeridos. Classifique as linhas de cotação no editor de linha de cotação e cotações de contrato maiores sem que ocorram erros nem sejam atingidos tempos limite.

Nota: O Salesforce CPQ é oferecido por um custo extra. Para obter informações sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Ver com que frequência os representantes de vendas usam a orientação de precificação

Veja a eficácia de sua orientação de precificação com campos que mostram se os representantes de vendas viram a orientação e se aceitaram o desconto direcionado. Quando usado em relatórios, os campos o ajudam a ver onde a orientação de precificação foi mais usada e avalia se melhorou as vendas.

Cotação de produtos de assinatura divididos proporcionalmente com mais precisão

Agora os representantes de vendas podem cotar produtos de assinatura divididos proporcionalmente com maior precisão de precificação. Para a divisão proporcional baseada em dia, adicionamos um valor de Precisão da divisão proporcional da assinatura que avalia se o prazo da assinatura contém um ano bissexto. Para divisão proporcional baseada em mês, ou em mês + dia, adicionamos um valor de Precisão da divisão proporcional da assinatura que avalia a duração de cada mês no prazo da assinatura.

Outras alterações no Salesforce CPQ

Novas opções de licença e configuração para orientação de preços e suporte aprimorado para contratar grandes volumes de linhas de cotação.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Novos objetos e campos para o Salesforce CPQ e Billing Winter '20 (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ver com que frequência os representantes de vendas usam a orientação de precificação

Veja a eficácia de sua orientação de precificação com campos que mostram se os representantes de vendas viram a orientação e se aceitaram o desconto direcionado. Quando usado em relatórios, os campos o ajudam a ver onde a orientação de precificação foi mais usada e avalia se melhorou as vendas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience no Salesforce CPQ.

Quem: A orientação de precificação está disponível para usuários do Salesforce CPQ+. A página Criar orientação de precificação está disponível para usuários do Salesforce CPQ+ com uma licença do Einstein Analytics Plus ou do CPQ Einstein Analytics.

Como: Adicione o campo Visualizado e o campo Orientação utilizada ao layout da página de orientação de precificação da linha de cotação.

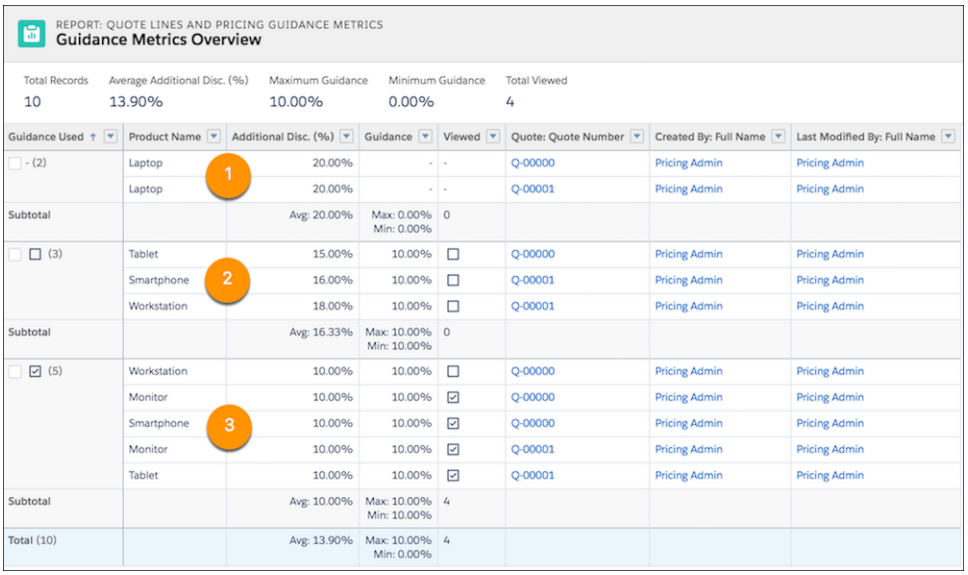
Visualizado

O Salesforce CPQ seleciona o campo Visualizado quando um representante de vendas clica em um ícone de Orientação de precificação da linha da cotação e depois salva ou salva rapidamente a cotação.

Orientação utilizada

O Salesforce CPQ seleciona o campo Orientação utilizada quando um representante de vendas aplica um desconto adicional que corresponde ao valor Desconto direcionado à orientação de precificação da linha da cotação.

Para revisar o uso da orientação de precificação em um relatório com facilidade, recomendamos incluir o campo Orientação utilizada às Linhas do grupo.



Veja linhas de cotação em que a orientação de precificação não estava disponível (1), não foi usada (2) e foi usada (3).

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Relatórios para uso de orientação de precificação (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Cotação de produtos de assinatura divididos proporcionalmente com mais precisão

Agora os representantes de vendas podem cotar produtos de assinatura divididos proporcionalmente com maior precisão de precificação. Para a divisão proporcional baseada em dia, adicionamos um valor de Precisão da divisão proporcional da assinatura que avalia se o prazo da assinatura contém um ano bissexto. Para divisão proporcional baseada em mês, ou em mês + dia, adicionamos um valor de Precisão da divisão proporcional da assinatura que avalia a duração de cada mês no prazo da assinatura.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce CPQ.

Por quê: Antes, quando o Salesforce CPQ calculava multiplicadores de divisão proporcional usando um valor de Previsão de divisão proporcional da assinatura de Dia, ele usava 365 dias para um ano padrão ou 366 dias para um ano bissexto. Esse cálculo levava a multiplicadores de divisão proporcional imprecisos durante anos bissextos se o prazo da assinatura da linha de cotação não tivesse o dia 29 de fevereiro. Agora, quando o valor é Dia com mês do calendário ponderado, o Salesforce CPQ usará 366 dias para o cálculo do multiplicador de divisão proporcional apenas se o prazo da assinatura da linha de cotação incluir 29 de fevereiro.

Quando o Salesforce CPQ calculava multiplicadores de divisão proporcional usando um valor de Previsão de divisão proporcional da assinatura de Mensal ou Mensal + Diário, ele usava (365/12) como a duração de um mês. Esse cálculo levava a multiplicadores de divisão proporcional imprecisos, pois não usava a duração específica de cada mês no prazo da assinatura da linha de cotação. Agora, quando o valor é Calendário mensal + diário, o Salesforce CPQ avalia a duração de cada mês no prazo da assinatura da linha de cotação ao calcular o multiplicador de divisão proporcional.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Precisões de divisão proporcional de assinatura (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Outras alterações no Salesforce CPQ

Novas opções de licença e configuração para orientação de preços e suporte aprimorado para contratar grandes volumes de linhas de cotação.

NESTA SEÇÃO:

Ativar orientação de precificação com uma nova opção de licença

Os usuários do Salesforce CPQ+ agora podem ativar a orientação de precificação com a licença do Einstein Analytics para CPQ, que está disponível por padrão com licenças do CPQ+. A licença inclui cinco licenças do usuário e todos os recursos do Einstein Analytics necessários para configurar a orientação de precificação. A licença do Einstein Analytics Plus, que também inclui todos os recursos do Einstein Analytics, não é mais necessária para usar a orientação de precificação.

Habilitar orientação de precificação de modo diferente

Alteramos as etapas para habilitar a orientação de precificação no Salesforce CPQ. Você agora precisa habilitar modelos do Analytics e criar um aplicativo de Orientação de precificação no Analytics Studio. Você não precisa mais colocar URLs do Analytics na lista de permissões.

Contratar mais itens de linha de cotação

Os representantes de vendas que trabalham com contratos grandes agora têm menor probabilidade de sofrer erros e atingir tempos limite, pois o processo de contratação tem suporte para mais itens de linha de cotação.

Ativar orientação de precificação com uma nova opção de licença

Os usuários do Salesforce CPQ+ agora podem ativar a orientação de precificação com a licença do Einstein Analytics para CPQ, que está disponível por padrão com licenças do CPQ+. A licença inclui cinco licenças do usuário e todos os recursos do Einstein Analytics necessários para configurar a orientação de precificação. A licença do Einstein Analytics Plus, que também inclui todos os recursos do Einstein Analytics, não é mais necessária para usar a orientação de precificação.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce CPQ.

Quem: A orientação de precificação está disponível para usuários do Salesforce CPQ+. A página Criar orientação de precificação está disponível para usuários do Salesforce CPQ+ com uma licença do Einstein Analytics Plus ou do CPQ Einstein Analytics.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ativar orientação de precificação no Salesforce CPQ (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Habilitar orientação de precificação de modo diferente

Alteramos as etapas para habilitar a orientação de precificação no Salesforce CPQ. Você agora precisa habilitar modelos do Analytics e criar um aplicativo de Orientação de precificação no Analytics Studio. Você não precisa mais colocar URLs do Analytics na lista de permissões.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce CPQ.

Quem: A orientação de precificação está disponível para usuários do Salesforce CPQ+. A página Criar orientação de precificação está disponível para usuários do Salesforce CPQ+ com uma licença do Einstein Analytics Plus ou do Einstein Analytics para CPQ.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ativar orientação de precificação no Salesforce CPQ (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Contratar mais itens de linha de cotação

Os representantes de vendas que trabalham com contratos grandes agora têm menor probabilidade de sofrer erros e atingir tempos limite, pois o processo de contratação tem suporte para mais itens de linha de cotação.

Onde: Essa alteração se aplica ao Salesforce Classic e ao Lightning Experience em todas as edições do Salesforce CPQ.

Salesforce Billing: Salvar cartões de crédito e aceitar pagamentos em comunidades e páginas do Lightning e segurança aprimorada

Forneça aos clientes uma maneira conveniente e segura de salvar as informações de cartão de crédito nas páginas do Lightning e da Comunidade. Obtenha maior controle sobre dados confidenciais usando novas configurações de permissão.

NESTA SEÇÃO:

Salesforce Billing: Salvar cartões de crédito e aceitar pagamentos em comunidades e páginas do Lightning

Gerenciar informações sobre pagamento do cliente e manter-se em conformidade com as normas de PCI pode ser estressante. Use o novo componente Pagamentos com cartão hospedado para permitir que os clientes enviem e salvem com segurança informações de cartão de crédito de suas comunidades e páginas do Lightning.

Novos requisitos de permissões para usuários não administradores

Estamos melhorando a segurança adicionando os requisitos da permissão "Editar" para usuários não administradores em várias ações do Salesforce Billing. Anteriormente, usuários não administradores sem permissões Editar ainda podiam alterar os valores de campo em vários objetos.

Salesforce Billing: Salvar cartões de crédito e aceitar pagamentos em comunidades e páginas do Lightning

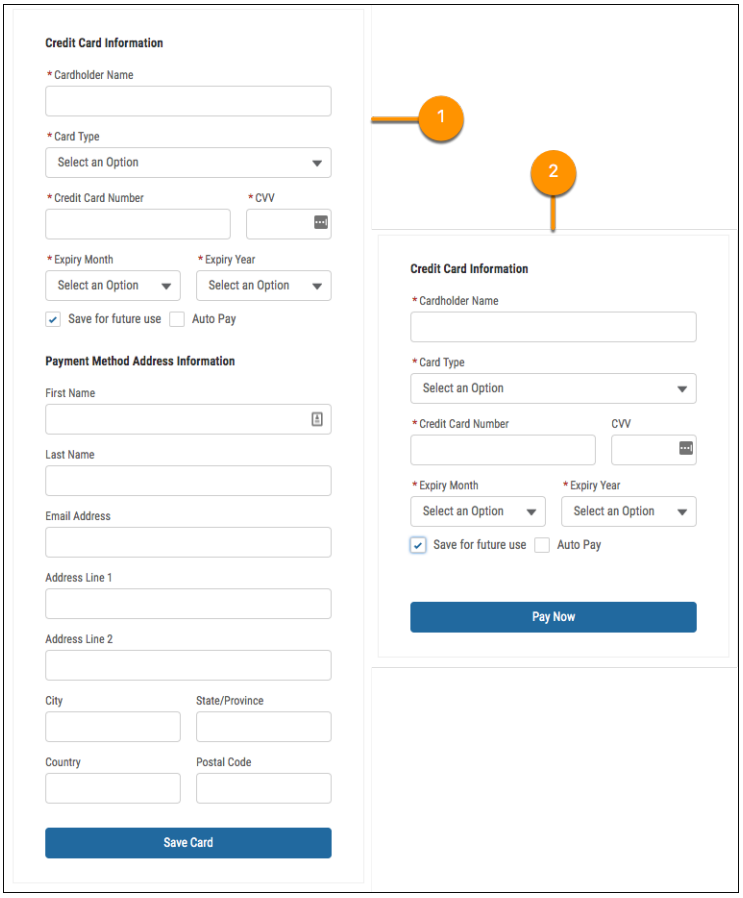
Gerenciar informações sobre pagamento do cliente e manter-se em conformidade com as normas de PCI pode ser estressante. Use o novo componente Pagamentos com cartão hospedado para permitir que os clientes enviem e salvem com segurança informações de cartão de crédito de suas comunidades e páginas do Lightning.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience no Salesforce Billing.

Quem: Você precisa do Salesforce CPQ para instalar o Salesforce Billing. Algumas assinaturas oferecem esse pacote por um custo extra. Para obter informações sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

Para usar o componente, registre um caso com o suporte ao cliente do Salesforce CPQ e do Salesforce Billing para selecionar a funcionalidade do componente Ativar Billing HPP.

Por quê: O componente Pagamentos com cartão hospedado envia informações de pagamento do cliente ao Salesforce Billing, que as transfere para o gateway de pagamento. O gateway envia sua resposta de volta ao Salesforce Billing e ao componente para que você não precise lidar com nenhum dado confidencial do cliente. Os desenvolvedores podem personalizar os campos obrigatórios do componente, os campos ocultos e os rótulos, além de permitir que os administradores personalizem os campos e os rótulos do componente também.



Por exemplo, um desenvolvedor pode configurar um componente para salvar informações de cartão de crédito e endereço de cobrança para uso futuro (1). Outra opção é configurá-lo para receber pagamentos com informações do cartão de crédito (2).

Como: Antes de poder adicionar o componente Pagamento com cartão hospedado (nome da API: `force:cardPayment`) a comunidades e páginas do Lightning, o desenvolvedor deve configurar o componente. Depois, deve-se adicionar o componente a suas comunidades ou páginas do Lightning. Se o seu desenvolvedor tiver permitido que você edite o componente, use o painel de propriedades para configurar campos e rótulos.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Pagamentos hospedados do cartão do Salesforce Billing em páginas do Lightning e da comunidade (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Biblioteca de componentes do Lightning: Componente de Pagamento por cartão do Aura (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Novos requisitos de permissões para usuários não administradores

Estamos melhorando a segurança adicionando os requisitos da permissão "Editar" para usuários não administradores em várias ações do Salesforce Billing. Anteriormente, usuários não administradores sem permissões Editar ainda podiam alterar os valores de campo em vários objetos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience no Salesforce Billing.

Quem: Você precisa do Salesforce CPQ para instalar o Salesforce Billing. Algumas assinaturas oferecem esse pacote por um custo extra. Para obter informações sobre preços, entre em contato com seu executivo de conta na Salesforce.

Como: Para usuários não administradores, ative o acesso Editar para essas ações.

Ação	Acesso de edição exigido para
Publicar uma fatura	Fatura e linha de fatura
Publicar uma nota de crédito	Nota de crédito, linha de nota de crédito, campo Status da nota de crédito, campo Status da linha da nota de crédito
Publicar uma nota de débito	Nota de débito, linha de nota de débito, campo Status da nota de débito, campo Status da linha da nota de débito
Aplicar imposto a notas de crédito (imposto padrão ou integrações de imposto)	Fatura, linha de fatura, nota de crédito, linha de nota de crédito
Aplicar imposto a notas de débito (imposto padrão ou integrações de imposto)	Fatura, linha de fatura, nota de débito, linha de nota de débito

Pardot: Novo conjunto de dados no B2B Marketing Analytics, conteúdo reutilizável para email, entre outros itens

Adicionamos um conjunto de dados ao B2B Marketing Analytics que apresenta a região demográfica do cliente potencial e os dados da atividade de engajamento juntos. O novo recurso Snippets oferece conteúdo reutilizável para emails e modelos de email. Esta versão também traz atualizações a recursos do Pardot Einstein, como Pontuação de comportamento e Insights da campanha, além de melhorias ao tratamento de ativos no Gerenciador de objetos.

NESTA SEÇÃO:

Explorar dados de atividade e cliente potencial combinados no B2B Marketing Analytics

Incentive os usuários a adicionar o Conjunto de dados de atividade e cliente potencial a lenses e painéis para ajudá-los a entender melhor o engajamento do cliente potencial. O conjunto de dados inclui três anos de informações de engajamento vinculadas aos campos de cliente potencial padrão e personalizado no conjunto de dados do Cliente potencial do Pardot. Com esse superconjunto de dados, você pode descobrir conexões valiosas sem muita personalização de relatório.

Os conjuntos de dados foram transferidos para o B2B Marketing Analytics 2.0

Para melhorar o desempenho e a acessibilidade, o B2B Marketing Analytics agora está diretamente disponível no Salesforce. Nenhum pacote gerenciado é necessário! Conjuntos de dados, lenses e painéis criados após 11 de fevereiro de 2019 continuam sendo atualizados até a versão Summer '20.

Reutilizar conteúdo em emails de campanha com snippets

Os snippets possibilitam que seus usuários reutilizem conteúdo. Quando sua empresa promove uma série de webinars ou outros eventos recorrentes, seus profissionais de marketing provavelmente precisam criar muitos emails promocionais similares. Com snippets, os usuários podem criar um bloco robusto de texto, imagens e links e transferi-los para emails ou modelos de email. Na próxima vez que fizerem alterações, precisarão apenas atualizar o snippet para que o email e os modelos de email herdem as alterações.

Personalizar o conteúdo de marketing no Gerenciador de objetos

Páginas de aterrissagem do Pardot, formulários de marketing e links de marketing agora estão disponíveis no Gerenciador de objetos com opções de personalização. Você pode ver campos e relacionamentos e editar layouts de página, páginas de registro, layouts compactos e layouts de pesquisa. O Gerenciador de objetos torna fácil personalizar objetos no Salesforce para atender às suas necessidades de negócio.

Aprofundar-se nos registros da conta com painéis do histórico de engajamento

Pesquisas sugerem que as pessoas desenvolvem percepções melhores quando manipulam seus próprios dados. Oferecer a seus usuários de vendas e marketing o poder da exploração de dados adicionando Painéis do histórico de engajamento a uma guia em registros da conta. Use os painéis da conta junto com painéis em registros da campanha para obter um panorama do engajamento do cliente potencial.

Localizar mais tipos de dados no histórico de engajamento

Para levar os melhores e mais recentes dados para o Histórico de engajamento, adicionamos visitas a páginas da Web e automatizamos o email para seus painéis integrados. O email automatizado inclui qualquer email que seja enviado do Engagement Studio, uma regra de automação ou uma ação de conclusão. Os novos dados aparecem nos painéis do Histórico de engajamento por padrão.

Descobrir quais ativos fazem mais sentido para os clientes potenciais

A Pontuação de comportamento do Einstein agora pode dizer que ativos de marketing específicos têm um papel para fechar novos negócios. Essas novas percepções explicam como um cliente potencial engajou-se com um ativo, como o email Promoção de outono ou a página inicial Inscrever-se para novas aulas. O Einstein une esses pontos de dados para determinar que atividades de engajamento de ativo têm maior probabilidade de gerar oportunidades.

Agrupar relatórios de cliente potencial por pontuação de comportamento

A Pontuação de comportamento do Einstein agora está disponível em relatórios padrão. As pontuações já são valiosas em registros individuais, mas agrupar por pontuações de comportamento ajuda a identificar e analisar os melhores leads, contatos ou contas ao mesmo tempo. Crie uma lista de seus clientes potenciais com pontuação mais alta ou mais baixa e itere nas estratégias de marketing que você usa com cada um. Execute o relatório regularmente para ver que métodos fazem sentido em cada grupo.

Obter apenas o lead do Einstein ou as pontuações de comportamento de que você precisa

A pontuação do Einstein é uma ferramenta potente, mas determinadas pontuações podem ser mais importantes para alguns tipos de usuários do que para outros. Novas configurações de visibilidade podem deixar as páginas iniciais de registro de seus usuários mais claras. Decida quais perfis precisam ver Pontuações de comportamento, Pontuações de lead ou ambas e defina essas configurações de visibilidade em suas páginas iniciais de registro do lead.

Revisar percepções da campanha em um relatório personalizado

Não seria ótimo ver todos os fatores que promovem o desempenho que os Insights de campanha do Einstein descobrem? Crie um relatório personalizado usando essas percepções valiosas para descobrir suas próprias tendências e temas nos dados. Por exemplo, trace conexões entre uma campanha de alto desempenho e o setor ou a localização de seus membros ou descubra com quais ativos de marketing as pessoas mais interagem.

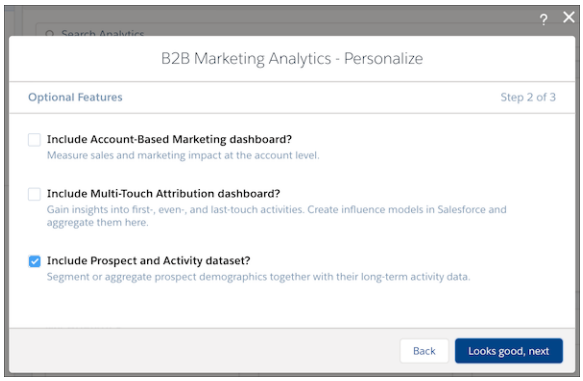
Explorar dados de atividade e cliente potencial combinados no B2B Marketing Analytics

Incentive os usuários a adicionar o Conjunto de dados de atividade e cliente potencial a lenses e painéis para ajudá-los a entender melhor o engajamento do cliente potencial. O conjunto de dados inclui três anos de informações de engajamento vinculadas aos campos de cliente potencial padrão e personalizado no conjunto de dados do Cliente potencial do Pardot. Com esse superconjunto de dados, você pode descobrir conexões valiosas sem muita personalização de relatório.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic e está incluída com Pardot Plus e Advanced. A alteração também afeta as edições Pardot Pro e Ultimate com o complemento B2B Marketing Analytics.

Quem: Para criar um aplicativo do B2B Marketing Analytics, os usuários precisam da permissão Criar aplicativos do B2B Marketing Analytics. Para reconfigurar aplicativos do B2B Marketing Analytics, os usuários precisam de uma destas permissões: Usar aplicativos baseados em modelo do Analytics, Gerenciar aplicativos baseados em modelo do Analytics *ou* B2B Marketing Analytics.

Como: Durante a configuração de um novo aplicativo do B2B Marketing Analytics, selecione o Conjunto de dados de atividade e cliente potencial na lista de Recursos opcionais. Se você tiver configurado um aplicativo antes e quiser adicioná-lo ao conjunto de dados, reconfigure o aplicativo e escolha o conjunto de dados quando solicitado.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Reconfigurar o B2B Marketing Analytics (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Os conjuntos de dados foram transferidos para o B2B Marketing Analytics 2.0

Para melhorar o desempenho e a acessibilidade, o B2B Marketing Analytics agora está diretamente disponível no Salesforce. Nenhum pacote gerenciado é necessário! Conjuntos de dados, lenses e painéis criados após 11 de fevereiro de 2019 continuam sendo atualizados até a versão Summer '20.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic e está incluída com Pardot Plus e Advanced. A alteração também afeta as edições Pardot Pro e Ultimate com o complemento B2B Marketing Analytics.

Quem: Para criar aplicativos, painéis e fluxos de dados, os usuários precisam da permissão de usuário Gerenciar o Analytics ou Criar aplicativos do B2B Marketing Analytics.

Por quê: Os clientes nos informaram que a implementação do pacote gerenciado foi mais difícil que o esperado. Queremos você aproveite ao máximo o B2B Marketing Analytics e isso significa ativá-lo mais rapidamente. Eliminamos o pacote gerenciado da configuração e levamos o processo para o Salesforce para simplificar seu fluxo de trabalho.

Como: Abra a página do B2B Marketing Analytics em Configuração e clique em **B2B Marketing Analytics**. Configure permissões do usuário e usuário do conector e comece a trabalhar. Para migrar um aplicativo existente, confira a ajuda do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

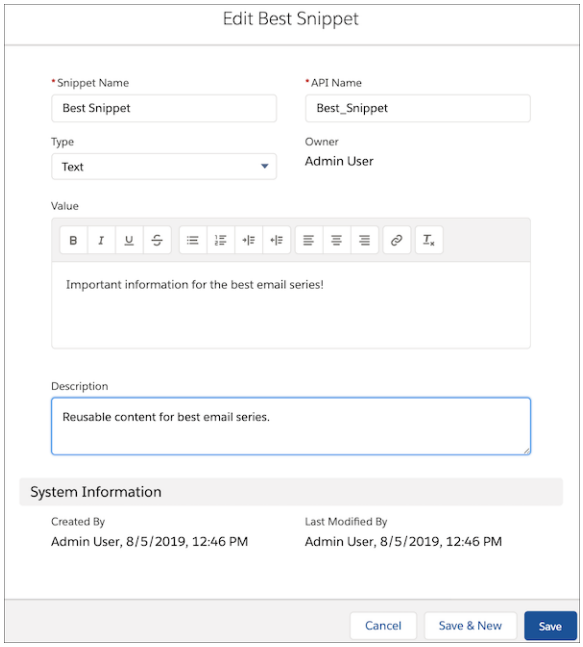
Ajuda do Salesforce: Atualizar o modelo do B2B Marketing Analytics (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Reutilizar conteúdo em emails de campanha com snippets

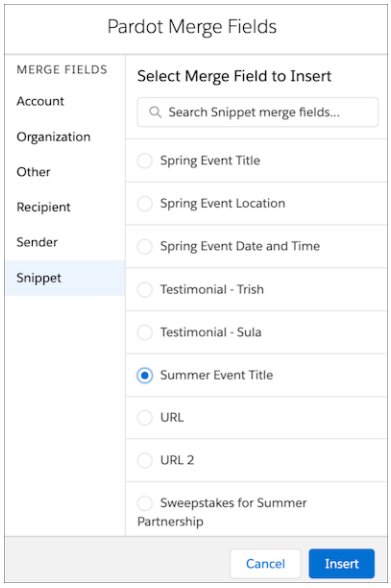
Os snippets possibilitam que seus usuários reutilizem conteúdo. Quando sua empresa promove uma série de webinars ou outros eventos recorrentes, seus profissionais de marketing provavelmente precisam criar muitos emails promocionais similares. Com snippets, os usuários podem criar um bloco robusto de texto, imagens e links e transferi-los para emails ou modelos de email. Na próxima vez que fizerem alterações, precisarão apenas atualizar o snippet para que o email e os modelos de email herdem as alterações.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Pardot com o aplicativo Pardot Lightning.

Por quê: Depois de criar um snippet, você pode usá-lo quantas vezes quiser. Para criar um snippet, abra uma campanha conectada. Na lista relacionada Atribuições de snippet, crie uma atribuição de snippet e o novo registro de snippet. Use o editor para inserir o novo conteúdo do snippet.



Depois de salvar um snippet, ele fica disponível na guia Snippets, onde pode ser editado ou excluído. Em seguida, use Handlebars Merge Language (HML) para transferir o snippet para um email ou modelo de email. Os snippets estão disponíveis no seletor de campo de mesclagem HML.



Como: Para permitir que os usuários criem e gerenciem snippets, adicione a guia Snippet e as listas relacionadas às páginas de registro. Adicione a lista relacionada Atribuições a registros do snippet e a lista relacionada Atribuições do snippet a campanhas.

CONSULTE TAMBÉM:

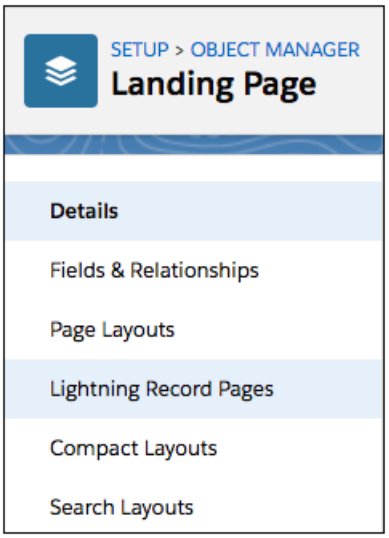
Ajuda do Salesforce: Reutilizar conteúdo em emails (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Personalizar o conteúdo de marketing no Gerenciador de objetos

Páginas de aterrissagem do Pardot, formulários de marketing e links de marketing agora estão disponíveis no Gerenciador de objetos com opções de personalização. Você pode ver campos e relacionamentos e editar layouts de página, páginas de registro, layouts compactos e layouts de pesquisa. O Gerenciador de objetos torna fácil personalizar objetos no Salesforce para atender às suas necessidades de negócio.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Performance e Unlimited.

Por quê: Você pode ter determinadas maneiras de personalizar páginas iniciais de registro que funcionem melhor para seu negócio. Com o conteúdo do Pardot disponível no Gerenciador de objetos, você tem mais controle sobre o modo como as páginas iniciais do registro para seu conteúdo de marketing do Pardot são estruturadas no Salesforce.



CONSULTE TAMBÉM:

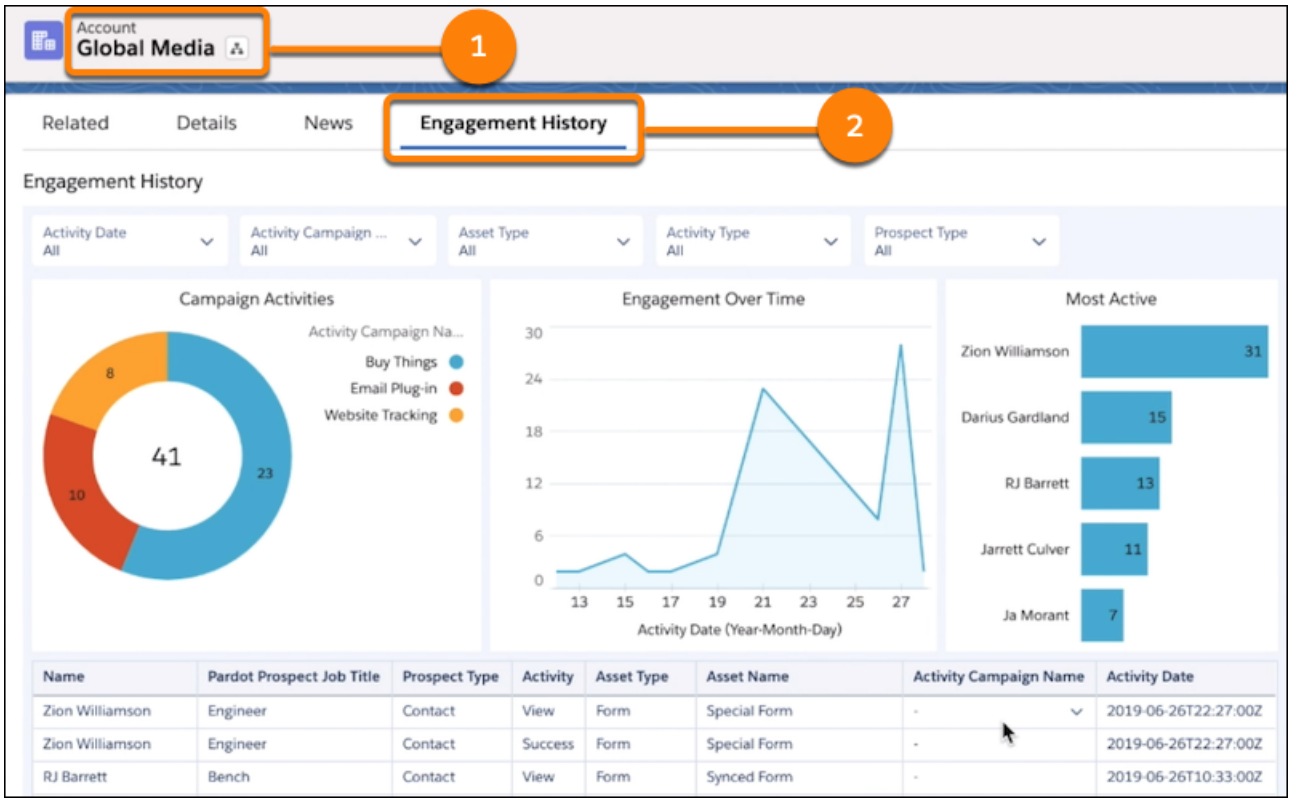
Ajuda do Salesforce: Gerenciar conteúdo do Pardot no Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aprofundar-se nos registros da conta com painéis do histórico de engajamento

Pesquisas sugerem que as pessoas desenvolvem percepções melhores quando manipulam seus próprios dados. Oferecer a seus usuários de vendas e marketing o poder da exploração de dados adicionando Painéis do histórico de engajamento a uma guia em registros da conta. Use os painéis da conta junto com painéis em registros da campanha para obter um panorama do engajamento do cliente potencial.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Growth, Plus e Advanced do Pardot com as edições Professional, Enterprise e Unlimited do Salesforce.

Como: Se tiver um componente de painel em seus registros de campanha, tudo o que você precisa fazer é adicionar o painel integrado a uma guia nos registros da conta. Para configurar painéis de Histórico do engajamento pela primeira vez, confira a Ajuda do Salesforce.



No Criador de aplicativo Lightning, edite um registro de conta (1) e arraste o componente Painel do histórico de engajamento para uma guia (2).

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Como usar componentes do Lightning do histórico de engajamento (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Localizar mais tipos de dados no histórico de engajamento

Para levar os melhores e mais recentes dados para o Histórico de engajamento, adicionamos visitas a páginas da Web e automatizamos o email para seus painéis integrados. O email automatizado inclui qualquer email que seja enviado do Engagement Studio, uma regra de automação ou uma ação de conclusão. Os novos dados aparecem nos painéis do Histórico de engajamento por padrão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Growth, Plus e Advanced do Pardot com as edições Professional, Enterprise e Unlimited do Salesforce.

Descobrir quais ativos fazem mais sentido para os clientes potenciais

A Pontuação de comportamento do Einstein agora pode dizer que ativos de marketing específicos têm um papel para fechar novos negócios. Essas novas percepções explicam como um cliente potencial engajou-se com um ativo, como o email Promoção de outono ou a página inicial Inscrever-se para novas aulas. O Einstein une esses pontos de dados para determinar que atividades de engajamento de ativo têm maior probabilidade de gerar oportunidades.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience no Pardot Advanced com as edições Enterprise e Unlimited do Salesforce.

Como: Se você já tiver colocado o componente Pontuação de comportamento em registros de lead ou contato, está pronto. As novas percepções aparecem depois de serem descobertas. Para configurar a Pontuação de comportamento, confira a Ajuda do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Pontuação de comportamento do Einstein (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Agrupar relatórios de cliente potencial por pontuação de comportamento

A Pontuação de comportamento do Einstein agora está disponível em relatórios padrão. As pontuações já são valiosas em registros individuais, mas agrupar por pontuações de comportamento ajuda a identificar e analisar os melhores leads, contatos ou contas ao mesmo tempo. Crie uma lista de seus clientes potenciais com pontuação mais alta ou mais baixa e itere nas estratégias de marketing que você usa com cada um. Execute o relatório regularmente para ver que métodos fazem sentido em cada grupo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience no Pardot Advanced com as edições Enterprise e Unlimited do Salesforce.

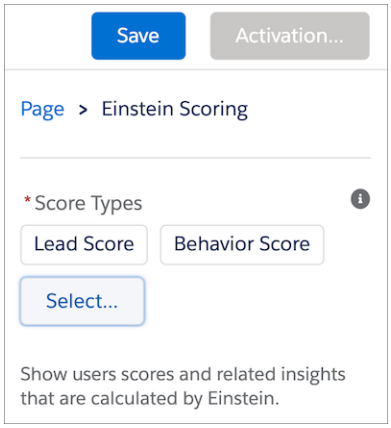
Como: Nos relatórios padrão de contato e lead, mostre o campo Pontuação de comportamento como uma coluna ou selecione-o no painel de filtragem.

Obter apenas o lead do Einstein ou as pontuações de comportamento de que você precisa

A pontuação do Einstein é uma ferramenta potente, mas determinadas pontuações podem ser mais importantes para alguns tipos de usuários do que para outros. Novas configurações de visibilidade podem deixar as páginas iniciais de registro de seus usuários mais claras. Decida quais perfis precisam ver Pontuações de comportamento, Pontuações de lead ou ambas e defina essas configurações de visibilidade em suas páginas iniciais de registro do lead.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience no Pardot Advanced com as edições Enterprise e Unlimited do Salesforce.

Como: Para escolher quais componentes de pontuação do Einstein aparecem para seus usuários, edite uma página inicial de registro de lead no Criador de aplicativo Lightning. Selecione o componente e escolha a Pontuação de comportamento ou a Pontuação de lead sob o cabeçalho Tipo de pontuação.



Crie ou edite quantas páginas iniciais de registro de lead precisar e atribua-as aos perfis de usuário corretos.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ativar páginas de registro do Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Revisar percepções da campanha em um relatório personalizado

Não seria ótimo ver todos os fatores que promovem o desempenho que os Insights de campanha do Einstein descobrem? Crie um relatório personalizado usando essas percepções valiosas para descobrir suas próprias tendências e temas nos dados. Por exemplo, trace conexões entre uma campanha de alto desempenho e o setor ou a localização de seus membros ou descubra com quais ativos de marketing as pessoas mais interagem.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience no Pardot Advanced com as edições Enterprise e Unlimited do Salesforce.

Como: Vários novos campos estão disponíveis para ajudá-lo a criar o relatório personalizado certo. Você pode combinar campos no nível da percepção, como ID do ativo, com valores de justificativa específicos, incluindo cargo, setor e estado. Aqui está a lista de campos disponíveis.

Insights da campanha

- ID da campanha
- Tipo de percepção
- Tipo de tendência
- Campo de ativo 1 (assunto do email)
- ID (ou nome) do ativo de marketing

Justificativas da percepção

- ID do Insight da campanha
- ID pai
- Tipo de percepção
- Frase do título de email
- País
- Estado
- Cargo

Setor

O campo de ativo 1 se refere a um assunto de email. O ID do ativo de marketing mostra o nome do ativo, quando está disponível. Quando nenhum nome está disponível, ele mostra um identificador exclusivo.

Outras alterações no Sales Cloud

O Data.com Prospector e o Data.com Clean estão agendados para descontinuação em 31 de julho de 2020. Agora você pode gerenciar configurações de entrega para recursos do Sales Cloud com o Criador de notificações. E pode rotear canais de mensagens com o Omni-Channel.

NESTA SEÇÃO:

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

Não é possível mais renovar as licenças do Data.com Prospector e do Data.com Clean. A descontinuação desses produtos está agendada para 31 de julho de 2020. Os contratos existentes serão cumpridos.

Gerenciar as configurações de entrega para recursos do Sales Cloud

Use o Notification Builder para escolher os canais de entrega em dispositivo móvel e desktop, incluindo aplicativos Salesforce com suporte, para tipos de notificação padrão. Anteriormente, o Salesforce definia canais de entrega para notificações padrão. Agora você obtém mais controle sobre eles.

Rotear canais de mensagens com Omni-Channel

Usuários da licença do Sales Cloud com uma licença de complemento de Engajamento digital podem usar o roteamento do Omni-Channel e o Supervisor do Omni-Channel para rotear canais de mensagens.

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

Não é possível mais renovar as licenças do Data.com Prospector e do Data.com Clean. A descontinuação desses produtos está agendada para 31 de julho de 2020. Os contratos existentes serão cumpridos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: Descontinuação do Data.com Clean e do Prospector

Gerenciar as configurações de entrega para recursos do Sales Cloud

Use o Notification Builder para escolher os canais de entrega em dispositivo móvel e desktop, incluindo aplicativos Salesforce com suporte, para tipos de notificação padrão. Anteriormente, o Salesforce definia canais de entrega para notificações padrão. Agora você obtém mais controle sobre eles.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições exceto Database.com. Você pode enviar notificações a usuários no Lightning Experience e no Salesforce Classic em todas as edições, a usuários no aplicativo Salesforce móvel atual em todas as edições, exceto no Database.com, e a usuários no novo aplicativo Salesforce móvel em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com. Você pode enviar notificações a usuários nos aplicativos Mobile Publisher por um custo extra.

CONSULTE TAMBÉM:

Gerencie as configurações de entrega para notificações padrão com o Criador de notificações

Rotear canais de mensagens com Omni-Channel

Usuários da licença do Sales Cloud com uma licença de complemento de Engajamento digital podem usar o roteamento do Omni-Channel e o Supervisor do Omni-Channel para rotear canais de mensagens.

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

Serviço: Recomendações de artigo do Einstein, quadros de horários para Field Service, mais canais do Knowledge, informações rápidas pré-chat e várias outras melhorias

Economize o tempo de seus agentes e encante seus clientes com as várias atualizações que fizemos no Service. Ajude seus agentes a resolver casos mais rapidamente com artigos recomendados. Capacite seus funcionários móveis do Field Service para que registrem o horário em qualquer lugar. Envie artigos do Knowledge por mais canais. Antes de aceitar um chat, permita que os agentes vejam os detalhes pré-chat e as páginas visitadas. Permita que os agentes lidem com os casos certos primeiro com a Prioridade do roteamento secundário. Melhore a produtividade dos agentes com uma experiência de email aprimorada no feed do caso. Descubra o que os clientes pensam enviando automaticamente uma pesquisa quando um caso for fechado. Integre mecanismos de processamento de linguagem natural de terceiros a seus bots do Einstein.

NESTA SEÇÃO:

Einstein para serviço: NLPs de terceiros para Einstein Bots e classificação de caso automatizada

Crie integrações bidirecionais com processadores de idioma natural (NLPs) de terceiros nos bots do Einstein. Salve os valores de campo previstos em casos automaticamente com a Classificação de caso do Einstein.

Field Service: Planilhas de horas, verificação de integridade e regras de trabalho de correspondência estendida

Permita que seus trabalhadores móveis registrem as horas em seus respectivos dispositivos móveis. Use a Verificação de integridade para garantir que a configuração do Field Service esteja alinhada às nossas melhores práticas. Encontre o recurso de serviço certo para o trabalho com as regras de trabalho de correspondência estendida.

Canais: Conversas disponíveis em páginas de detalhes do contato, arquivos anexos mostrados em uma janela de chat, serviço integrado para aplicativos móveis mais acessível

Email, Chat e Messaging foram expandidos para oferecer uma melhor experiência ao agente e maior produtividade. Os canais do WeChat e do WhatsApp estão disponíveis como programas piloto. Os agentes podem começar uma conversa usando uma página de detalhes do contato. Os arquivos estão disponíveis na janela de chat para que os agentes não precisem baixá-los antes de visualizá-los. Tornamos o serviço integrado para aplicativos móveis mais acessível.

Knowledge: Canais expandidos, estilos flexíveis e gerenciamento de artigo aprimorado

Compartilhe artigos em mais canais. Insira o conteúdo de um artigo ou link de suas Comunidades e Sites em publicações sociais. Ou insira o conteúdo do artigo em conversas de Chat e Messaging. Aprimoramos acesso de usuário e pesquisa com mais controle sobre rascunho, arquivamento e artigos publicados.

Roteamento: Configuração de atributo para roteamento baseado em habilidades (disponível ao público em geral), prioridade de roteamento secundária, Omni-Channel para vendas e mais

Configure o roteamento baseado em habilidades com cliques, não código, usando a Configuração de atributo para Roteamento baseado em habilidades. Use valores de campo para especificar uma prioridade de roteamento secundária. Os clientes de vendas agora podem usar Roteamento do Omni-Channel. Pesquise grupos públicos, veja o status do agente com codificação por cores no widget Omni-Channel e informe a seus clientes um tempo de espera estimado.

Gerenciamento de caso: Atualização crítica a implantações no Lightning Flow para serviço, visibilidade de item do feed chega ao Lightning, melhorias de usabilidade no feed do caso

Uma atualização crítica ao Lightning Flow para serviço exige que você selecione uma implantação para o componente Ações e recomendações. Adicione fluxos iniciados automaticamente para seus agentes. Os agentes agora podem definir a visibilidade do item do feed como pública ou privada no Lightning Experience. Melhorias de usabilidade no Lightning Experience tornam mais fácil para os agentes saberem quando eles têm novos itens de feed e quando os comentários do caso são privados.

Einstein para serviço: NLPs de terceiros para Einstein Bots e classificação de caso automatizada

Crie integrações bidirecionais com processadores de idioma natural (NLPs) de terceiros nos bots do Einstein. Salve os valores de campo previstos em casos automaticamente com a Classificação de caso do Einstein.

NESTA SEÇÃO:

Bots do Einstein: Encerrar chats do bot automaticamente, entregar artigos do Knowledge, conectar-se a NLPs de terceiros e muito mais

Nossos bots passaram o verão ficando mais inteligentes! Os Bots do Einstein agora incluem ações de regra para verificar a disponibilidade do agente e encerrar chats naturalmente. Também criamos uma maneira de conectar processadores de idioma natural de terceiros aos Bots do Einstein, além de uma ação rápida para distribuir artigos do Knowledge relevantes diretamente a seus clientes.

Classificação de caso do Einstein: valores automatizados, painel de desempenho e classificação sob demanda

Salve automaticamente valores de campo previstos em casos, identifique um usuário do Einstein para alterações automatizadas e defina regras. Veja quão bem a Classificação de caso do Einstein está funcionando e entregue casos classificados sob demanda.

Bots do Einstein: Encerrar chats do bot automaticamente, entregar artigos do Knowledge, conectar-se a NLPs de terceiros e muito mais

Nossos bots passaram o verão ficando mais inteligentes! Os Bots do Einstein agora incluem ações de regra para verificar a disponibilidade do agente e encerrar chats naturalmente. Também criamos uma maneira de conectar processadores de idioma natural de terceiros aos Bots do Einstein, além de uma ação rápida para distribuir artigos do Knowledge relevantes diretamente a seus clientes.

NESTA SEÇÃO:

Encerrar chats de bot automaticamente

Crie bots que arrumam a própria bagunça! Use uma ação de regra Encerrar chat para adicionar condições que ajudem o bot a entender o fim natural de uma conversa e encerrar a sessão em nome do visitante.

Entregar facilmente artigos do Knowledge a seus clientes

Permita que os bots compartilhem sua biblioteca de artigos do Knowledge com base nos termos de pesquisa de um cliente. Coloque essa ação em diálogos para entregar os principais artigos do Lightning Knowledge a seus clientes usando cliques, não código.

Melhorar as transferências do bot confirmando a disponibilidade do agente

Bots e agentes trabalham melhor juntos, e tornamos as transferências ainda mais inteligentes verificando a disponibilidade dos agentes antes que uma transferência ocorra. Defina as mensagens personalizadas para manter o cliente informado do status da transferência.

Melhorar suas habilidades com o carrossel de ajuda de configuração de bots

Obtenha o conteúdo do Bot do Einstein mais útil na palma da sua mão com um carrossel na tela Configuração. Obtenha acesso a receitas do bot, dicas de solução de problemas e melhores práticas.

Encerrar chats de bot automaticamente

Crie bots que arrumam a própria bagunça! Use uma ação de regra Encerrar chat para adicionar condições que ajudem o bot a entender o fim natural de uma conversa e encerrar a sessão em nome do visitante.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat. A ação Encerrar chat é para bots que usam o Chat e o Omni-Channel. Cada organização recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat com uma assinatura ativa.

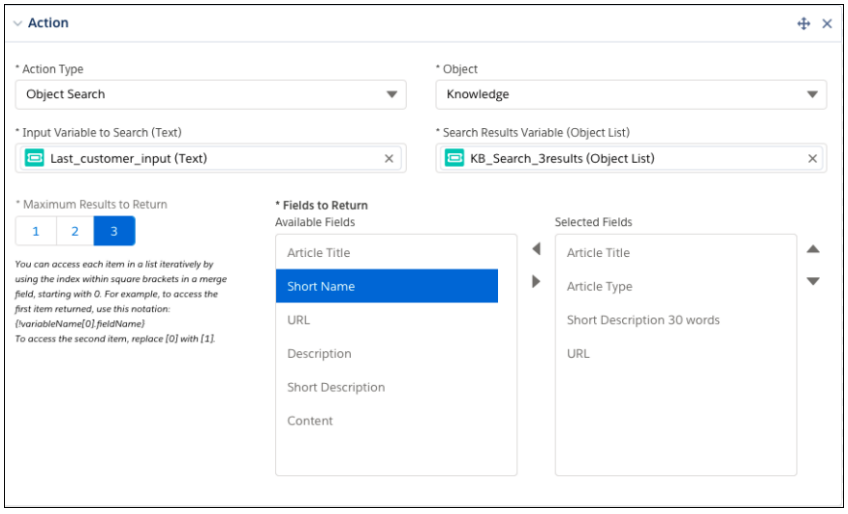
Entregar facilmente artigos do Knowledge a seus clientes

Permita que os bots compartilhem sua biblioteca de artigos do Knowledge com base nos termos de pesquisa de um cliente. Coloque essa ação em diálogos para entregar os principais artigos do Lightning Knowledge a seus clientes usando cliques, não código.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat. Cada organização recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat com uma assinatura ativa.

Por quê: Quando um cliente insere um termo de pesquisa, o bot entrega um, dois ou três artigos que resolvem melhor a solicitação. Você pode escolher quais campos mostrar aos clientes para proporcionar uma experiência personalizada.



Melhorar as transferências do bot confirmando a disponibilidade do agente

Bots e agentes trabalham melhor juntos, e tornamos as transferências ainda mais inteligentes verificando a disponibilidade dos agentes antes que uma transferência ocorra. Defina as mensagens personalizadas para manter o cliente informado do status da transferência.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience. Esse recurso está disponível para bots que usam Chat e Omni-Channel.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat. Cada organização recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat com uma assinatura ativa.

Como: A caixa de diálogo Não há agentes disponíveis é incluída com todos os novos bots. Para tornar essa caixa de diálogo ativa, selecione **Não há agentes disponíveis**.

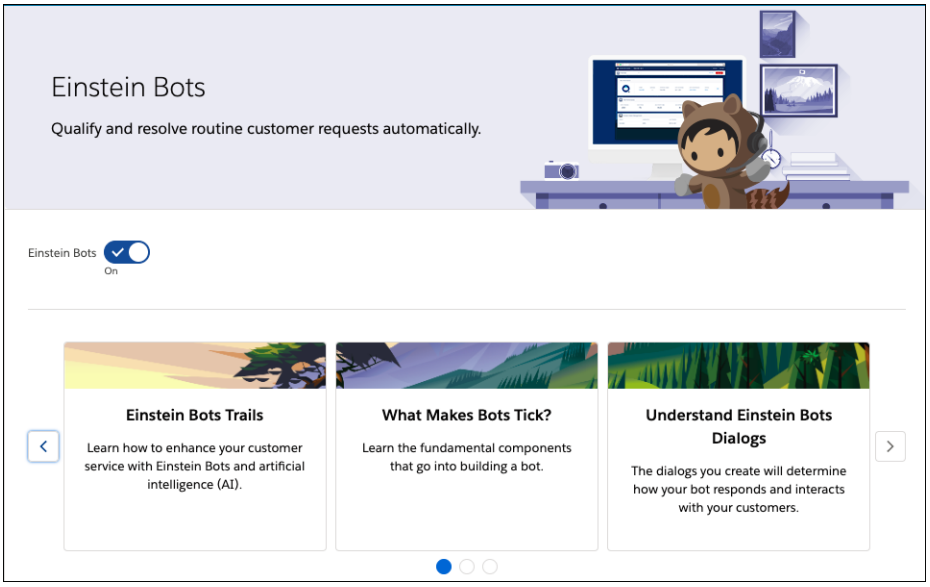
Melhorar suas habilidades com o carrossel de ajuda de configuração de bots

Obtenha o conteúdo do Bot do Einstein mais útil na palma da sua mão com um carrossel na tela Configuração. Obtenha acesso a receitas do bot, dicas de solução de problemas e melhores práticas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração dos Bots do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience.

Quem: Os Bots do Einstein estão disponíveis para organizações com licenças de usuário do Service Cloud e do Chat. Cada organização recebe 25 conversas de Bots do Einstein por mês para cada usuário do Chat com uma assinatura ativa.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, digite `Bots do Einstein` e selecione **Bots do Einstein**.



Classificação de caso do Einstein: valores automatizados, painel de desempenho e classificação sob demanda

Salve automaticamente valores de campo previstos em casos, identifique um usuário do Einstein para alterações automatizadas e defina regras. Veja quão bem a Classificação de caso do Einstein está funcionando e entregue casos classificados sob demanda.

NESTA SEÇÃO:

Aplicar automaticamente valores previstos do Einstein a casos com o Roteamento de caso do Einstein
Você poupa tempo para seus agentes e melhora a precisão com os valores de campo previstos. Economize ainda mais tempo para eles aplicando e salvando valores de campo previsto a casos. Atribua e encaminhe casos para os agentes certos e resolva-os mais rapidamente.

Identificar que alterações o Einstein fez

Se você escolher salvar automaticamente as previsões feitas pela Classificação de caso do Einstein em um caso, é prático criar um usuário do Einstein para identificar quando o Einstein é responsável pelas alterações. Como alternativa, você pode usar o usuário de processo automatizado padrão.

Executar regras após o Einstein fazer alterações

Quando a classificação de caso do Einstein salva automaticamente valores previstos para casos, você pode executar a atribuição de caso e a Configuração de atributos para regras de Roteamento baseado em habilidades para rotear casos para o agente certo.

Entender como a classificação de caso do Einstein eficaz é para seus agentes

O painel de Desempenho mostra o quão bem as previsões do Einstein estão funcionando. Veja o desempenho das previsões do Einstein em comparação ao valor do campo final salvo no caso. Use essas informações para ajudar a decidir quando automatizar valores nos casos futuros.

Ver as recomendações do Einstein sem atraso

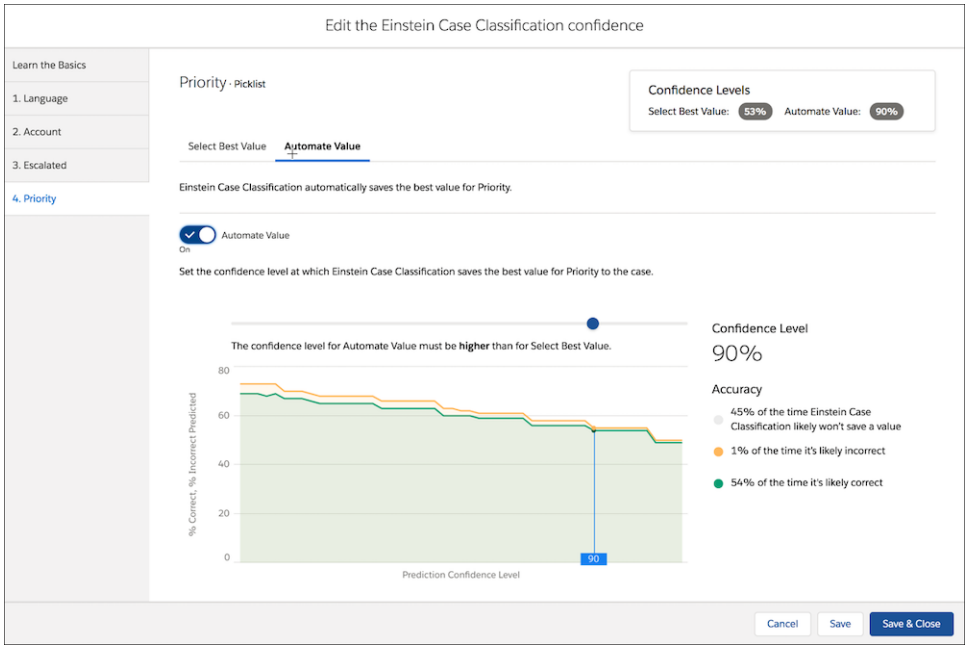
O Einstein classifica os casos assim que eles são criados, assim, os valores de campo recomendados ficam disponíveis para seus agentes em segundos.

Aplicar automaticamente valores previstos do Einstein a casos com o Roteamento de caso do Einstein

Você poupa tempo para seus agentes e melhora a precisão com os valores de campo previstos. Economize ainda mais tempo para eles aplicando e salvando valores de campo previsto a casos. Atribua e encaminhe casos para os agentes certos e resolva-os mais rapidamente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. A Classificação de caso do Einstein está disponível por um custo extra no Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited. A configuração para a Classificação de caso do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience. A Classificação de caso do Einstein não está disponível na Salesforce Government Cloud.

Como: Adicione os campos que deseja prever para seus agentes. Em seguida, crie o modelo preditivo. A Classificação de caso do Einstein analisa os campos em seus dados de caso fechado para determinar as previsões para esses campos em novos casos. Para cada campo, é possível ativar **Automatizar valor** para aplicar e salvar previsões para o caso.



CONSULTE TAMBÉM:

- Executar regras após o Einstein fazer alterações
- Identificar que alterações o Einstein fez
- Entender como a classificação de caso do Einstein eficaz é para seus agentes
- Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

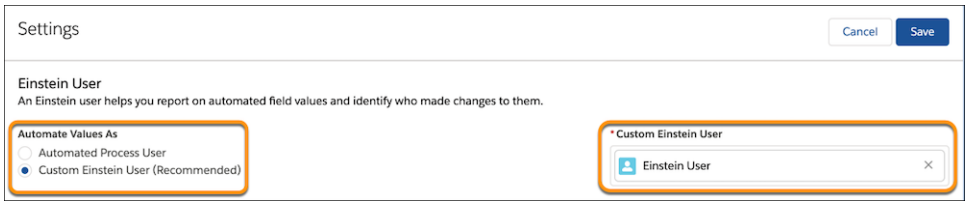
Identificar que alterações o Einstein fez

Se você escolher salvar automaticamente as previsões feitas pela Classificação de caso do Einstein em um caso, é prático criar um usuário do Einstein para identificar quando o Einstein é responsável pelas alterações. Como alternativa, você pode usar o usuário de processo automatizado padrão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. A Classificação de caso do Einstein está disponível por um custo extra no Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited. A configuração para a Classificação de caso do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience. A Classificação de caso do Einstein não está disponível na Salesforce Government Cloud.

Como: Em Configurações, na seção Usuário do Einstein de uma configuração de Classificação de caso, selecione **Usuário personalizado do Einstein (recomendado)**. Em seguida, selecione um usuário. Recomendamos criar um usuário apenas para esse propósito para distinguir de outros usuários.

O usuário do Einstein deve ter a permissão de edição em campos previstos e Casos.



CONSULTE TAMBÉM:

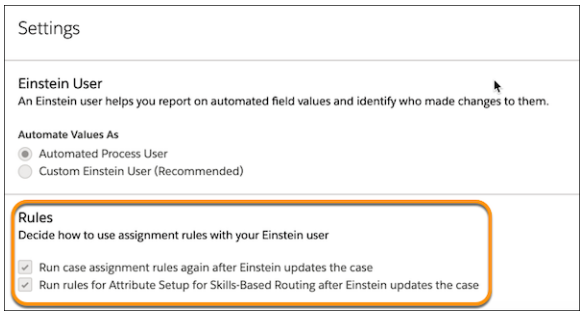
- Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Executar regras após o Einstein fazer alterações

Quando a classificação de caso do Einstein salva automaticamente valores previstos para casos, você pode executar a atribuição de caso e a Configuração de atributos para regras de Roteamento baseado em habilidades para rotear casos para o agente certo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. A Classificação de caso do Einstein está disponível por um custo extra no Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited. A configuração para a Classificação de caso do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience. A Classificação de caso do Einstein não está disponível na Salesforce Government Cloud.

Como: Em Configurações, ative regras na configuração de Classificação de caso.



CONSULTE TAMBÉM:

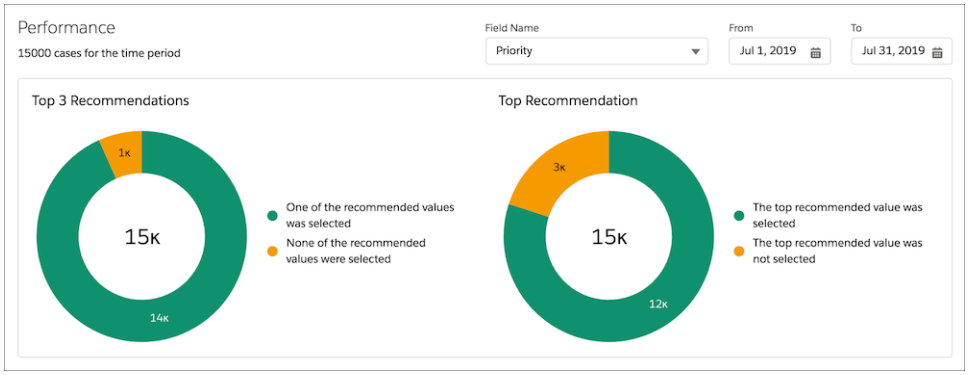
Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Entender como a classificação de caso do Einstein eficaz é para seus agentes

O painel de Desempenho mostra o quão bem as previsões do Einstein estão funcionando. Veja o desempenho das previsões do Einstein em comparação ao valor do campo final salvo no caso. Use essas informações para ajudar a decidir quando automatizar valores nos casos futuros.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. A Classificação de caso do Einstein está disponível por um custo extra no Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited. A configuração para a Classificação de caso do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience. A Classificação de caso do Einstein não está disponível na Salesforce Government Cloud.

Como: Um gráfico mostra o quão eficazes são as principais recomendações. O outro gráfico indica a frequência com que as três principais recomendações são selecionadas como o valor final.



CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Ver as recomendações do Einstein sem atraso

O Einstein classifica os casos assim que eles são criados, assim, os valores de campo recomendados ficam disponíveis para seus agentes em segundos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. A Classificação de caso do Einstein está disponível por um custo extra no Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited. A configuração para a Classificação de caso do Einstein está disponível apenas no Lightning Experience. A Classificação de caso do Einstein não está disponível na Salesforce Government Cloud.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Field Service: Planilhas de horas, verificação de integridade e regras de trabalho de correspondência estendida

Permita que seus trabalhadores móveis registrem as horas em seus respectivos dispositivos móveis. Use a Verificação de integridade para garantir que a configuração do Field Service esteja alinhada às nossas melhores práticas. Encontre o recurso de serviço certo para o trabalho com as regras de trabalho de correspondência estendida.

NESTA SEÇÃO:

Registrar horas em qualquer lugar com os quadros de horários móveis (beta)

Permita que os trabalhadores móveis registrem as horas nos respectivos dispositivos móveis. Eles também podem ver o histórico do quadro de horários e o status dos quadros de horários em revisão. Os gerentes de serviço de campo, então, podem aprovar os quadros de horários no Salesforce.

Manter-se em forma com a verificação de integridade (beta)

Sente-se e relaxe enquanto a Verificação de integridade executa um pacote de testes automatizados em dados de configuração e configurações do Field Service, como compromissos de serviço e preferências de recurso. Quando a Verificação de integridade identifica áreas problemáticas, são fornecidas recomendações pontuais para alinhar sua configuração às nossas práticas recomendadas.

Agendar compromissos de serviço mais inteligentes com regras de trabalho de correspondência estendidas

Configure regras de trabalho de correspondência estendida para encontrar o recurso de serviço perfeito para cada trabalho. Por exemplo, talvez seus funcionários móveis tenham suporte para CEPs específicos. Use uma regra de trabalho de correspondência estendida para atribuir a eles compromissos dentro de suas áreas.

Mapear seus relatórios com ícones e cores

Oferecer contraste a seus relatórios no mapa de Gantt personalizando os ícones e as cores. Você pode mapear qualquer relatório tabular que tenha campos de localização geográfica.

Alternar rapidamente políticas de agendamento de gerenciamento de equipe

Para alterar políticas de agendamento, use o menu suspenso Política para Gerenciamento de equipe. Antes, você precisava usar a política de agendamento padrão de sua organização para encontrar candidatos para um compromisso de serviço.

Criar confiança com seus clientes com contratos de serviço e itens de linha de contrato em comunidades

Estabeleça transparência dando a seus usuários e parceiros acesso a contratos de serviço e itens de linha de contrato diretamente em uma comunidade.

Aproveitar ações rápidas para contratos de serviço e itens de linha de contrato

Simplifique os fluxos de trabalho de seus agentes adicionando atalhos para ações comuns em contratos de serviço e itens de linha de contrato. Por exemplo, adicione ações rápidas para permitir que os usuários criem novos contratos de serviço e itens de linha de contrato ou realizem tarefas comuns.

Estender o acesso a contratos de serviço com regras de compartilhamento baseadas em critérios

Crie regras de compartilhamento personalizadas baseadas em critérios para dar a seus usuários acesso a contratos de serviço. Anteriormente, você não podia criar regras de compartilhamento com critérios específicos para contratos de serviço.

Filtrar informações na lista relacionada de ativos em contas

Seus usuários podem encontrar informações sobre ativos relacionados a contas filtrando os valores na lista relacionada Ativos. Anteriormente, os usuários não podiam filtrar esses valores.

Melhorias de desempenho para o Field Service

Aproveite essas alterações no Field Service Lightning.

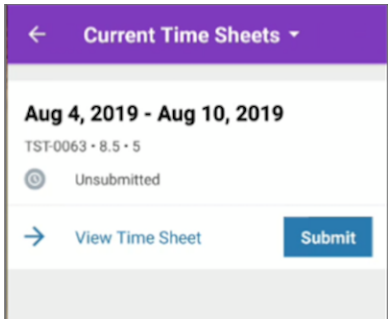
Registrar horas em qualquer lugar com os quadros de horários móveis (beta)

Permita que os trabalhadores móveis registrem as horas nos respectivos dispositivos móveis. Eles também podem ver o histórico do quadro de horários e o status dos quadros de horários em revisão. Os gerentes de serviço de campo, então, podem aprovar os quadros de horários no Salesforce.

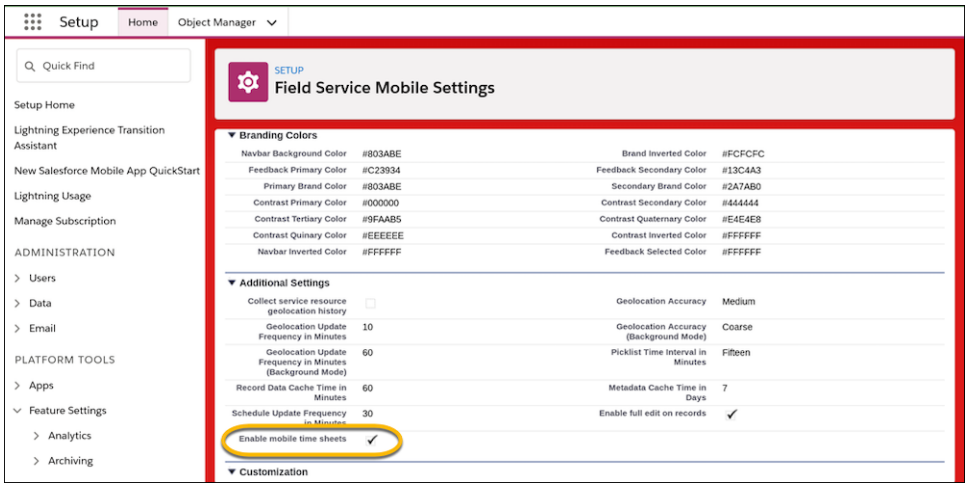
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

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

Como: Navegue para Perfil e toque no ícone Quadros de horários. Na página Quadros de horários atuais, para ver um quadro de horários, toque em **Ver quadro de horários**. Para criar entradas, toque no sinal de +.



Nota: A configuração móvel Quadro de horários deve ser ativada para ver Quadros de horários.



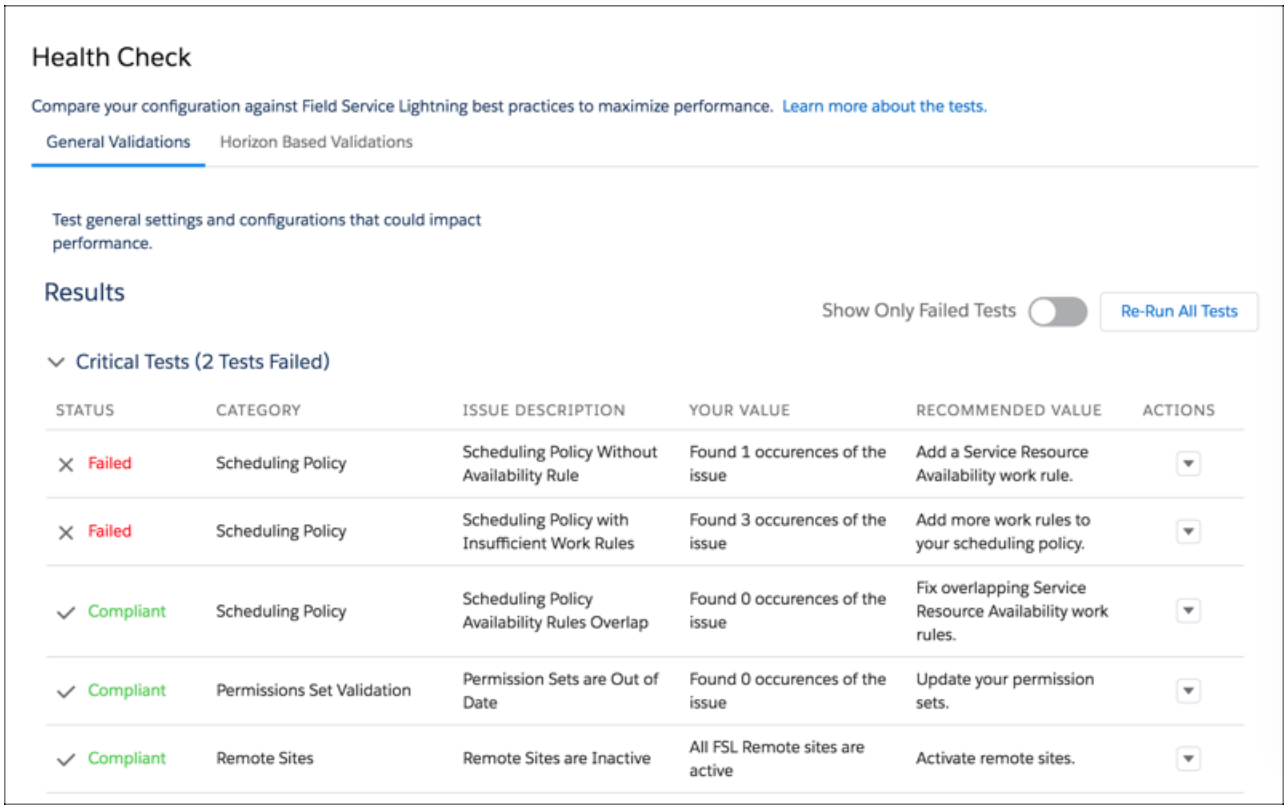
Manter-se em forma com a verificação de integridade (beta)

Sente-se e relaxe enquanto a Verificação de integridade executa um pacote de testes automatizados em dados de configuração e configurações do Field Service, como compromissos de serviço e preferências de recurso. Quando a Verificação de integridade identifica áreas problemáticas, são fornecidas recomendações pontuais para alinhar sua configuração às nossas práticas recomendadas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service Lightning instalado.

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

Como: Nas Configurações do Field Service no pacote gerenciado, selecione **Verificação de integridade**. Execute testes, realize validações baseadas em horizonte e veja recomendações detalhadas.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Teste sua configuração do Field Service com a verificação de integridade (beta) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

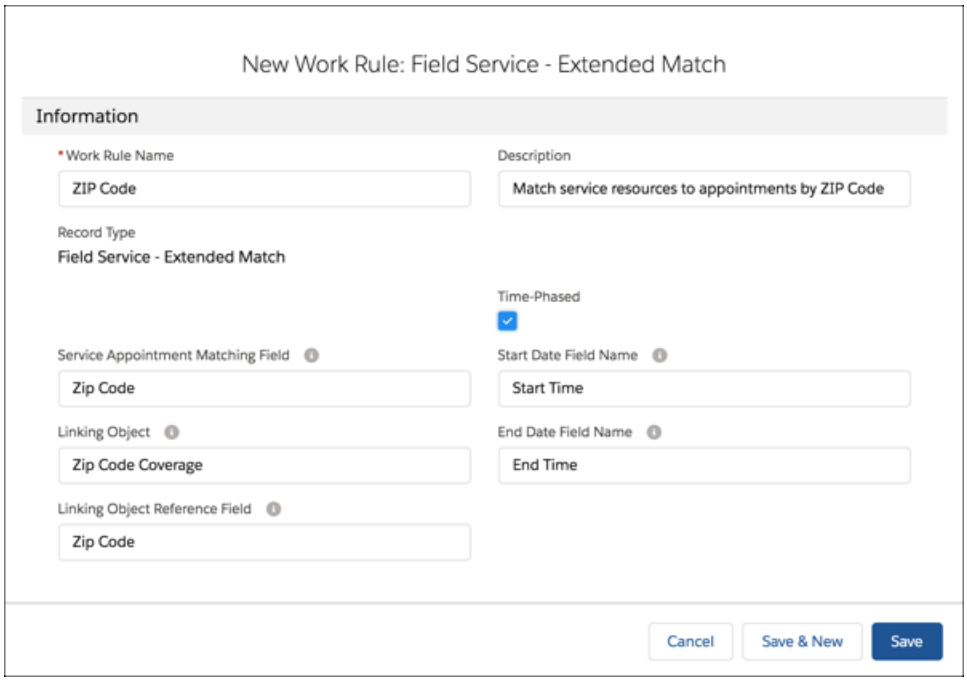
Agendar compromissos de serviço mais inteligentes com regras de trabalho de correspondência estendidas

Configure regras de trabalho de correspondência estendida para encontrar o recurso de serviço perfeito para cada trabalho. Por exemplo, talvez seus funcionários móveis tenham suporte para CEPs específicos. Use uma regra de trabalho de correspondência estendida para atribuir a eles compromissos dentro de suas áreas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service Lightning instalado.

Quem: Para adicionar um componente personalizado do Lightning a uma página de registro no Lightning Experience, você deve ter a configuração Meu domínio.

Como: Por exemplo, crie um campo de pesquisa de CEP no objeto Compromisso de serviço. Em seguida, crie um objeto de vinculação de Cobertura de CEP, adicione o campo CEP e anexe-o ao objeto Recurso de serviço como uma lista relacionada. Use o componente Regra de correspondência estendida do Lightning para criar uma regra de trabalho.



CONSULTE TAMBÉM:

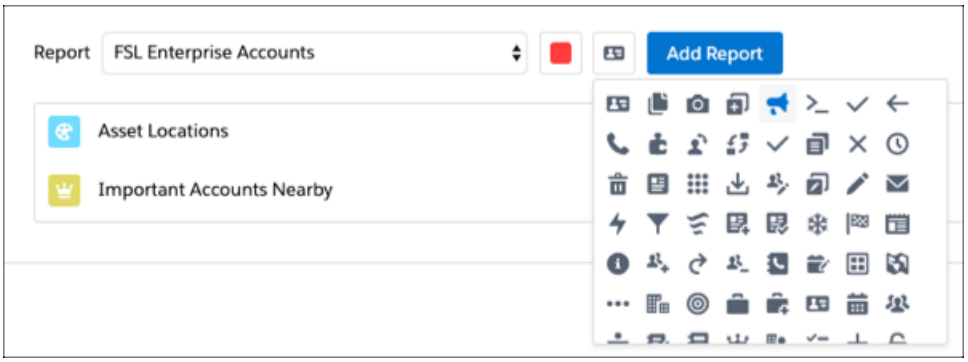
Ajuda do Salesforce: Tipo de regra de trabalho: correspondência estendida (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Mapear seus relatórios com ícones e cores

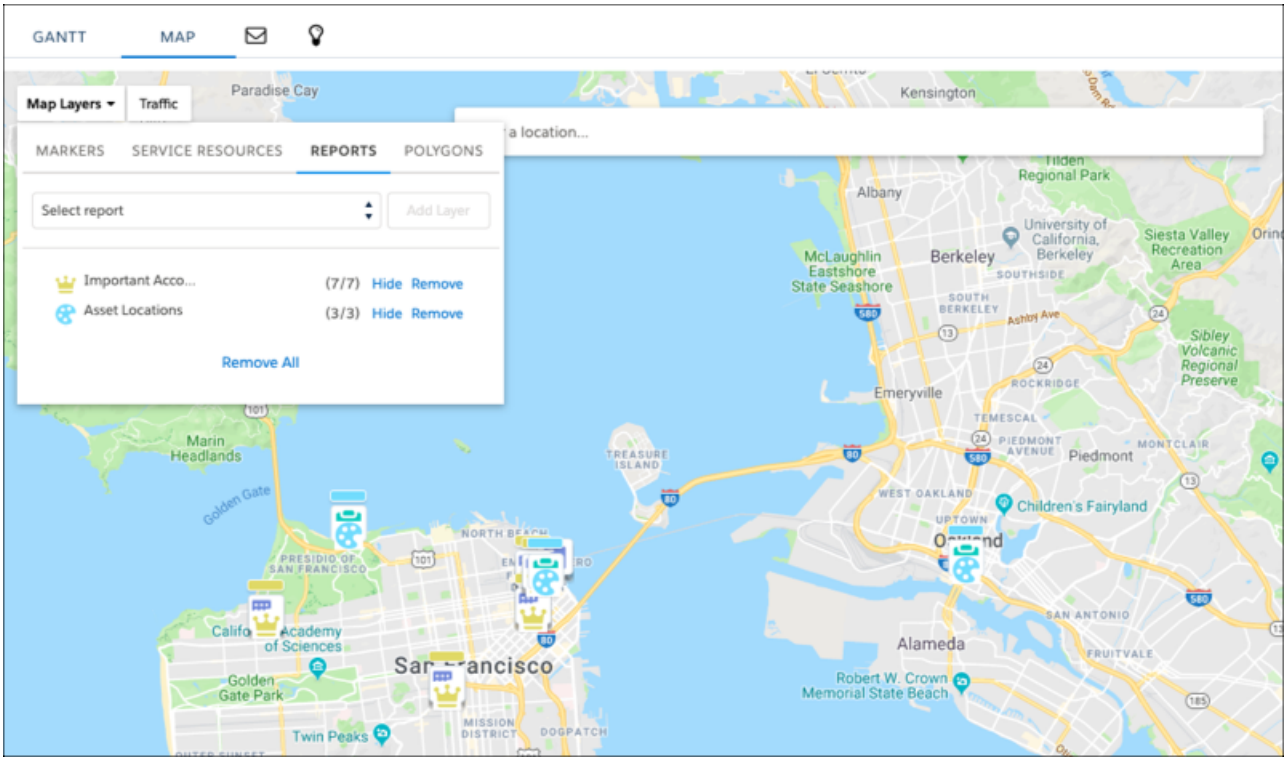
Oferecer contraste a seus relatórios no mapa de Gantt personalizando os ícones e as cores. Você pode mapear qualquer relatório tabular que tenha campos de localização geográfica.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service Lightning instalado.

Como: Na seção interface do usuário do Console do supervisor das Configurações do Field Service, clique em Mapa. Selecione um relatório, uma cor e um ícone.



Depois, adicione-o como uma camada no mapa de Gantt.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Personalizar ícones e cores para relatórios (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

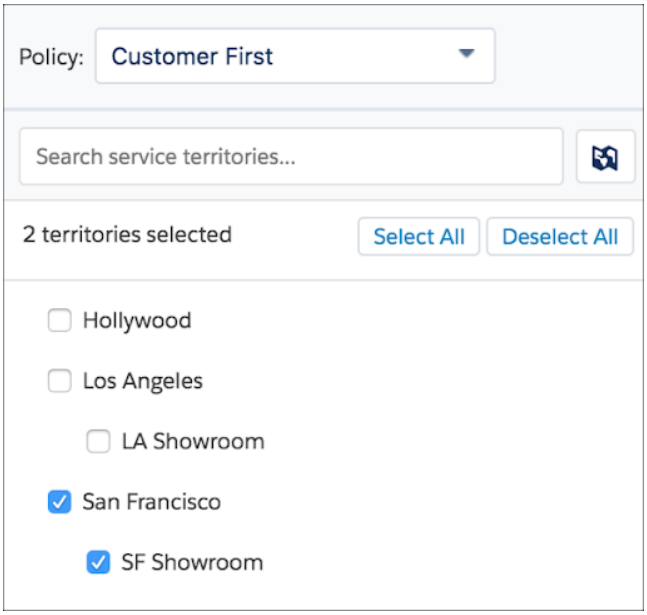
Alternar rapidamente políticas de agendamento de gerenciamento de equipe

Para alterar políticas de agendamento, use o menu suspenso Política para Gerenciamento de equipe. Antes, você precisava usar a política de agendamento padrão de sua organização para encontrar candidatos para um compromisso de serviço.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service Lightning instalado.

Quem: Para acessar o gerenciamento de equipe, os usuários precisam de Permissões de administrador de FSL ou o conjunto de permissões chamado Permissões de supervisor de FSL. Eles também precisam acessar páginas do Visualforce de gerenciamento de equipe e classes do Apex. Para obter detalhes, consulte Configurar gerenciamento de equipe (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão).

Como: Na coluna esquerda da guia Gerenciamento de equipe, selecione uma política de agendamento no menu suspenso.



Criar confiança com seus clientes com contratos de serviço e itens de linha de contrato em comunidades

Estabeleça transparência dando a seus usuários e parceiros acesso a contratos de serviço e itens de linha de contrato diretamente em uma comunidade.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e às edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer nas quais os Direitos e Comunidades estão ativados.

Quem: Esses objetos estão disponíveis a usuários e membros da comunidade conforme a respectiva licença da comunidade.

- Usuários do Salesforce da sua empresa que são membros de sua comunidade têm acesso a contratos de serviço e itens de linha de contrato.
- Membros da comunidade atribuídos a um perfil da Comunidade de parceiros ou Login de comunidade de parceiros têm acesso a contratos de serviço e itens de linha de contrato.
- Membros da comunidade atribuídos ao perfil Login de comunidade de clientes ou Login de comunidade de clientes Plus têm acesso a contratos de serviço, mas não a itens de linha de contrato.

Como: Adicione itens de linha de contrato e contrato de serviço a uma página da comunidade. Depois, atribua os usuários e os membros da comunidade à licença que dá a eles o acesso necessário.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Objetos com suporte em páginas e componentes prontos para uso em modelos de comunidade (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Licenças de usuário de comunidades (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aproveitar ações rápidas para contratos de serviço e itens de linha de contrato

Simplifique os fluxos de trabalho de seus agentes adicionando atalhos para ações comuns em contratos de serviço e itens de linha de contrato. Por exemplo, adicione ações rápidas para permitir que os usuários criem novos contratos de serviço e itens de linha de contrato ou realizem tarefas comuns.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com Direitos ativados.

Como: Você pode criar ações rápidas globais ou específicas do objeto para ajudar a economizar tempo para seus agentes enquanto eles trabalham com contratos de serviço e itens de linha de contrato. Por exemplo:

- Adicione uma ação rápida a contratos de serviço, como criar um item de linha de contrato diretamente do registro de contrato de serviço.
- Adicione uma ação rápida a itens de linha de contrato, como atualizar os detalhes de um item de linha de contrato.
- Crie uma ação rápida global no aplicativo Salesforce para criar rapidamente contratos de serviço ou itens de linha de contrato.

Como parte dessa alteração, adicionamos esses campos à interface do usuário do Salesforce.

- O campo Catálogo de preços agora está disponível no objeto Contrato de serviço.
- O campo Entrada do catálogo de preços agora está disponível no objeto Item de linha do contrato de serviço.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar ações rápidas globais (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Crie ações rápidas específicas de objeto (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Criar ações rápidas globais (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Crie ações rápidas específicas de objeto (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Estender o acesso a contratos de serviço com regras de compartilhamento baseadas em critérios

Crie regras de compartilhamento personalizadas baseadas em critérios para dar a seus usuários acesso a contratos de serviço. Anteriormente, você não podia criar regras de compartilhamento com critérios específicos para contratos de serviço.

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

Como: Em Configuração, insira `Configurações de compartilhamento` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de compartilhamento**. Na lista relacionada Regras de compartilhamento para o objeto Contrato de serviço, clique em **Novo** e defina a regra de compartilhamento e seus critérios.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar regras de compartilhamento (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Filtrar informações na lista relacionada de ativos em contas

Seus usuários podem encontrar informações sobre ativos relacionados a contas filtrando os valores na lista relacionada Ativos. Anteriormente, os usuários não podiam filtrar esses valores.

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

Como: Em uma conta, clique em **Relacionado** e navegue para a lista relacionada Ativos. Clique no ícone de filtro para filtrar valores na lista.

Melhorias de desempenho para o Field Service

Aproveite essas alterações no Field Service Lightning.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o pacote gerenciado do Field Service Lightning instalado.

Adicionar mais polígonos de mapa à sua organização

Aumentamos o limite de desempenho para polígonos de mapa em sua organização de 200 para 30 mil. Hora de começar a mapear!

Agendar trabalhos de otimização no dia durante o horário de expediente

Você pode agendar otimização no dia para execução a uma frequência definida durante o horário de expediente. Por exemplo, agende otimização no dia para execução a cada duas horas entre as 10h e as 19h para seu território de serviço de Los Angeles.

Visualizar até 500 linhas no Gantt

Para melhorar o desempenho, adicionamos um limite de visibilidade de 500 linhas de serviço no Gantt.

Mostre até 2 mil territórios de serviço no Gantt

Aumentamos o número de territórios de serviço que você pode visualizar no Gantt para 2000.

Pesquisar territórios de serviço que você não usa com frequência

Se tiver territórios demais para exibir em uma tela, use a barra de pesquisa para localizar os territórios de serviço que você ainda não selecionou. Você pode pesquisar territórios no filtro de território do Gantt, em ações globais, em trabalhos de otimização, em receitas de agendamento e no horário de expediente.

Usar o objetivo do serviço prioritário do recurso com otimização aprimorada (beta)

A otimização aprimorada agora leva em conta o campo Prioridade nos recursos de serviço ao otimizar o agendamento.

Canais: Conversas disponíveis em páginas de detalhes do contato, arquivos anexos mostrados em uma janela de chat, serviço integrado para aplicativos móveis mais acessível

Email, Chat e Messaging foram expandidos para oferecer uma melhor experiência ao agente e maior produtividade. Os canais do WeChat e do WhatsApp estão disponíveis como programas piloto. Os agentes podem começar uma conversa usando uma página de detalhes do contato. Os arquivos estão disponíveis na janela de chat para que os agentes não precisem baixá-los antes de visualizá-los. Tornamos o serviço integrado para aplicativos móveis mais acessível.

NESTA SEÇÃO:

Email: Pesquisas de contato, modo de popout para acoplado, emails recolhíveis, modelos de email responsivos

Aproveite a maior produtividade ao usar email no feed do caso no Lightning Experience. Escreva um email e role no feed do caso ao mesmo tempo com o modo popout para acoplamento, ou maximize o compositor de email para que seja mais fácil focá-lo. Use seus recursos favoritos do Salesforce Classic, como pesquisas de contato e encadeamentos de email recolhíveis, no Lightning Experience.

Mensagens: Canais do WeChat e do WhatsApp em piloto, Messaging disponível na página de detalhes do contato e suporte para relatório para conversas

Os canais do Messaging se expandiram para incluir o WeChat e o WhatsApp como programas piloto. Os agentes podem começar uma conversa usando uma página de detalhes do contato. Os administradores podem analisar como e quando o Messaging são usadas na organização.

Bate-papo: Arquivos no corpo do chat, chats diretos para o agente e detalhes rápidos pré-chat

O chat proporciona uma melhor experiência ao agente. Os arquivos estão disponíveis na janela de chat para que os agentes não precisem baixá-los antes de visualizá-los. O roteamento de agente direto está disponível com o Omni-Channel e o Lightning Experience. Antes de entrar em um chat, os agentes passam o cursor sobre a solicitação para visualizar os detalhes pré-chat.

Atendimento ao cliente social: Manter-se social com menos cliques

Responda aos clientes com ações rápidas sociais. Responda a comentários do Instagram a partir do Social Publisher. Migre e exclua contas de Personagem social que usam IDs no escopo do aplicativo antigos do Facebook (ASIDs).

Vinculação de objeto de canal: criar regras para vincular rapidamente interações com as pessoas certas (beta)

Economize tempo de seus agentes criando regras para vincular interações do Messaging a registros, como contatos. Você pode configurar regras para vinculação automática ou solicitar que o agente escolha entre os registros recomendados, pesquise um registro ou crie um novo. Por exemplo, enquanto um agente está conversando com um cliente no Facebook Messenger, uma regra pode vincular automaticamente aquela conversa a um contato com o mesmo nome.

Serviço integrado para aplicativos móveis: Proporcionar aos clientes uma experiência mais acessível

Tornamos o Chat mais acessível para clientes que usam um leitor de tela. Também eliminamos alguns erros.

Serviço integrado para Web: Eventos personalizados, suporte da direita para a esquerda e página inicial de compromissos

Eventos personalizados no Lightning Experience dão controle aos agentes. A conversão fácil de layout está disponível para idiomas da direita para a esquerda no Chat. Visualize seus rótulos padrão e personalizados na Página inicial de compromissos antes da implantação.

Email: Pesquisas de contato, modo de popout para acoplado, emails recolhíveis, modelos de email responsivos

Aproveite a maior produtividade ao usar email no feed do caso no Lightning Experience. Escreva um email e role no feed do caso ao mesmo tempo com o modo popout para acoplamento, ou maximize o compositor de email para que seja mais fácil focá-lo. Use seus recursos favoritos do Salesforce Classic, como pesquisas de contato e encadeamentos de email recolhíveis, no Lightning Experience.

NESTA SEÇÃO:

Encontrar a pessoa certa para enviar um email com pesquisas de contato no Lightning Experience

Identifique o contato certo para o email pesquisando contatos no compositor de email no Lightning Experience. Os agentes podem filtrar para ver contatos da conta e seus colegas e pesquisar contatos por nome. Anteriormente, esse recurso só estava disponível no Salesforce Classic.

Aumentar a área da tela com emails recolhidos em feed de caso no Lightning Experience

Permita que os agentes dediquem mais tempo a ajudar os clientes e menos a rolar no Lightning Experience. Anteriormente, esse recurso só estava disponível no Salesforce Classic.

Escrever emails no Compositor de emails acoplado

Os agentes podem abrir o compositor de email no modo encaixado e ver o feed do caso enquanto escrevem um email. Você também pode maximizar o compositor de email usando o compositor de emails encaixado de modo que seja mais fácil focar na escrita.

Encantar os clientes com modelos de email responsivos

Permita que os agentes usem modelos de email responsivos para que os emails aos clientes tenham um ótimo visual no desktop, no telefone ou em outro dispositivo móvel do cliente. Crie um modelo de email que use marcas HTML `<head>`, `<meta>`, `<title>` e `<style>` e disponibilize-o para os agentes usarem.

Saiba quando você tentar integrar uma imagem grande demais

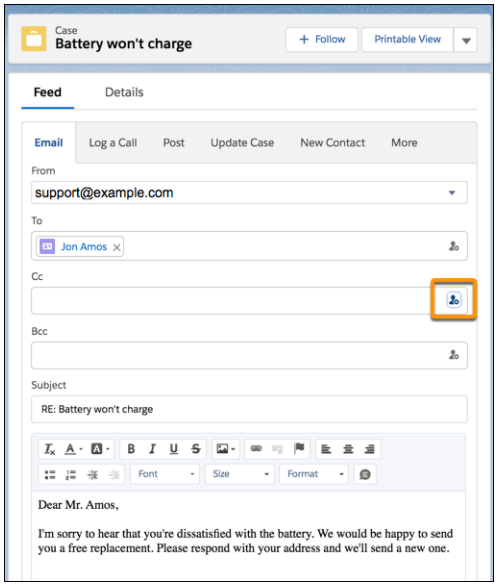
Se um agente tentar inserir uma imagem com mais de 5 MB a um email no feed do caso, um aviso será exibido imediatamente. Anteriormente, não mostrávamos um aviso para imagens grandes demais até o agente que o clicasse no botão de envio.

Encontrar a pessoa certa para enviar um email com pesquisas de contato no Lightning Experience

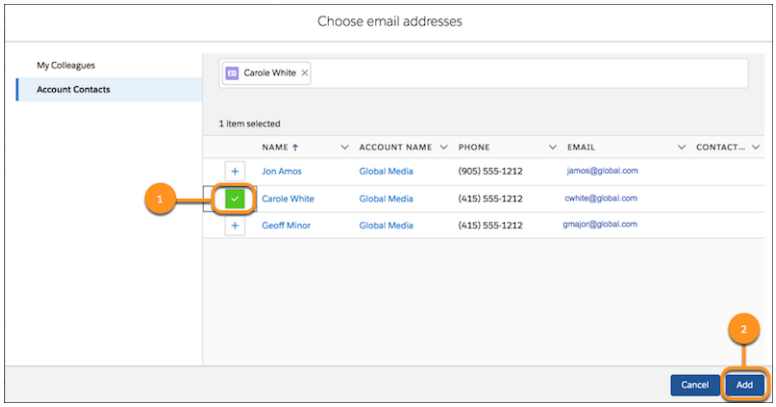
Identifique o contato certo para o email pesquisando contatos no compositor de email no Lightning Experience. Os agentes podem filtrar para ver contatos da conta e seus colegas e pesquisar contatos por nome. Anteriormente, esse recurso só estava disponível no Salesforce Classic.

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

Como: No compositor de email no feed do caso, clique no ícone de contatos de pesquisa no campo Para, CC ou CCO.



É aberto modal de pesquisa, no qual você pode pesquisar e filtrar contatos.



Selecione os contatos para os quais enviar o email (1). Você pode selecionar vários contatos. Em seguida, clique em **Adicionar** (2).

CONSULTE TAMBÉM:

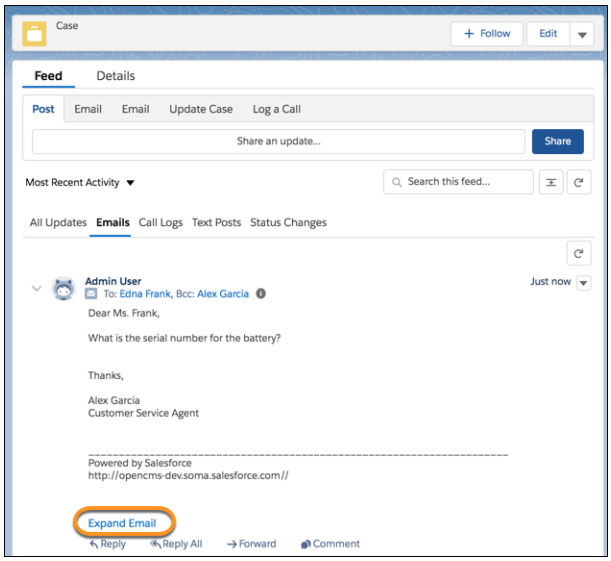
Ajuda do Salesforce: Clientes de email no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aumentar a área da tela com emails recolhidos em feed de caso no Lightning Experience

Permita que os agentes dediquem mais tempo a ajudar os clientes e menos a rolar no Lightning Experience. Anteriormente, esse recurso só estava disponível no Salesforce Classic.

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

Como: Clique em **Expandir email** para ver o thread completo. Para recolher itens de feed de email, atualize o navegador.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Clientes de email no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

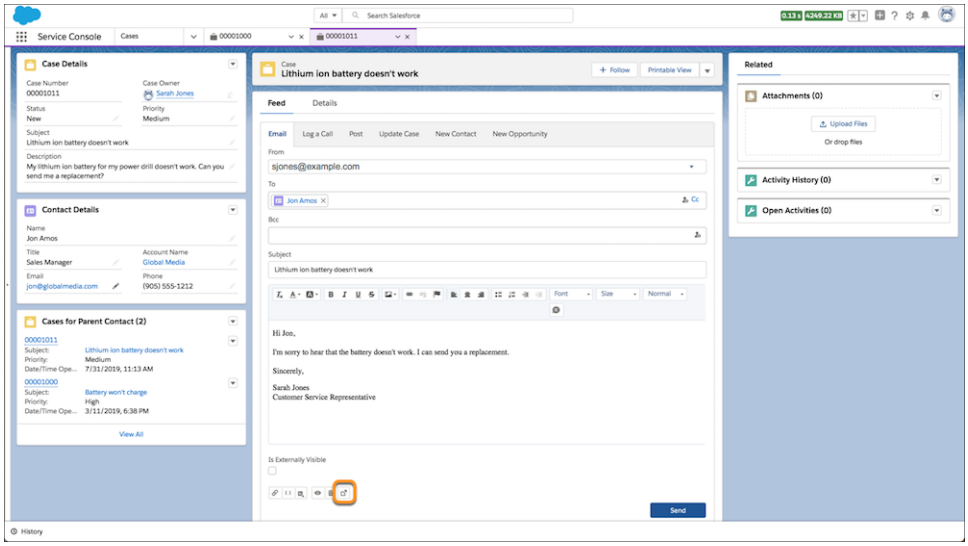
Escrever emails no Compositor de emails acoplado

Os agentes podem abrir o compositor de email no modo encaixado e ver o feed do caso enquanto escrevem um email. Você também pode maximizar o compositor de email usando o compositor de emails encaixado de modo que seja mais fácil focar na escrita.

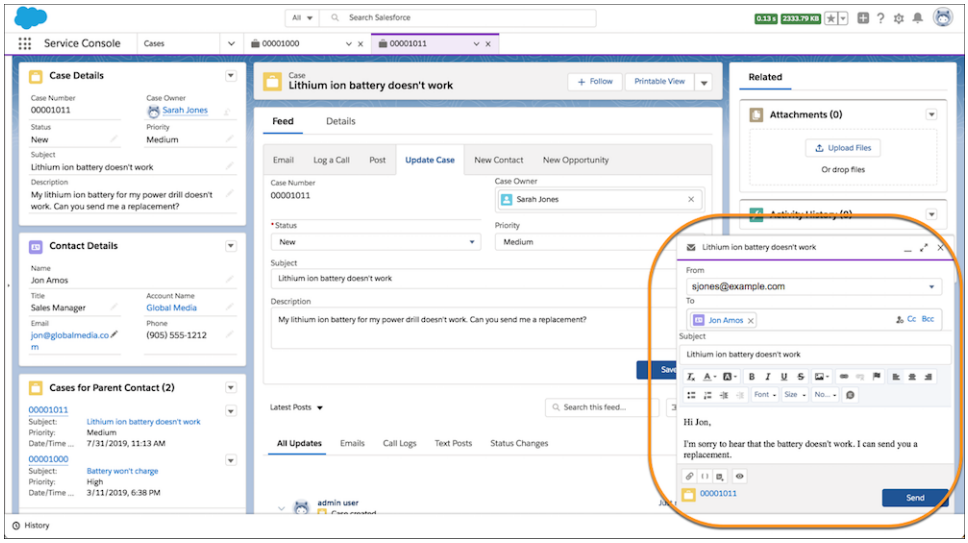
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Developer, Performance e Unlimited.

Como: Na ação de email no feed do caso, clique no ícone de visualização popout para encaixado.

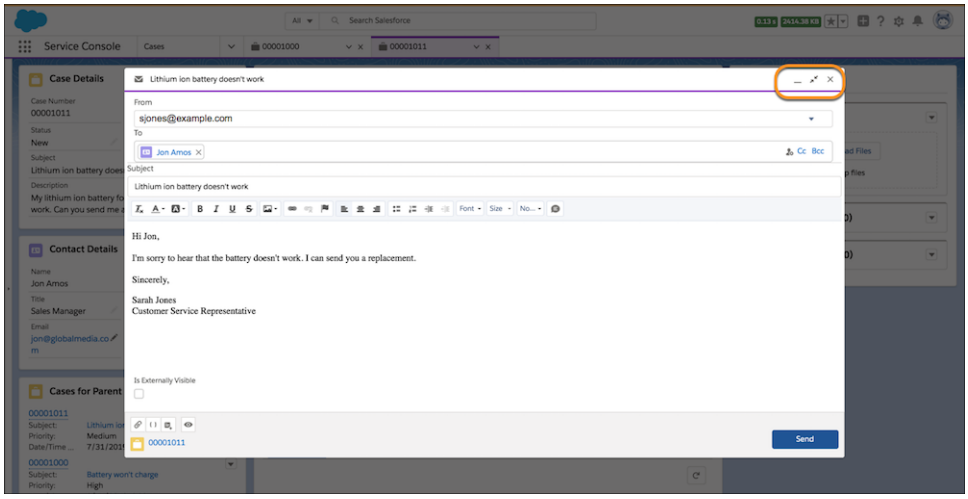
Nota: Se rascunhos de email estiverem ativados, a ação do compositor de emails de popout para encaixado na barra de ferramentas estará desativada.



O compositor de emails encaixado é aberto.



Você pode maximizar o compositor de email do compositor encaixado e minimizar e fechar a janela.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Clientes de email no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Encantar os clientes com modelos de email responsivos

Permita que os agentes usem modelos de email responsivos para que os emails aos clientes tenham um ótimo visual no desktop, no telefone ou em outro dispositivo móvel do cliente. Crie um modelo de email que use marcas HTML `<head>`, `<meta>`, `<title>` e `<style>` e disponibilize-o para os agentes usarem.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Clientes de email no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Acessar e compartilhar campos de mesclagem de email, modelos e anexos no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Saiba quando você tentar integrar uma imagem grande demais

Se um agente tentar inserir uma imagem com mais de 5 MB a um email no feed do caso, um aviso será exibido imediatamente. Anteriormente, não mostrávamos um aviso para imagens grandes demais até o agente que o clicasse no botão de envio.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Clientes de email no Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Mensagens: Canais do WeChat e do WhatsApp em piloto, Messaging disponível na página de detalhes do contato e suporte para relatório para conversas

Os canais do Messaging se expandiram para incluir o WeChat e o WhatsApp como programas piloto. Os agentes podem começar uma conversa usando uma página de detalhes do contato. Os administradores podem analisar como e quando o Messaging são usadas na organização.

NESTA SEÇÃO:

Conectar-se a seus clientes com o WhatsApp (piloto)
Permita que os clientes se comuniquem com agentes de suporte pelo WhatsApp. Os clientes usam o WhatsApp para enviar mensagens internacionalmente e os agentes respondem usando o Console de serviço.

Conectar-se a seus clientes com o WeChat (piloto)
Permita que os clientes se comuniquem com agentes de suporte usando o WeChat. Com uma Conta de serviço oficial do WeChat, você pode fornecer serviço na China e globalmente. Os agentes respondem a partir do Console de serviço.

Iniciar uma conversa usando uma Página de detalhes do contato
Quando os agentes desejam contatar um cliente sem criar um caso, eles podem começar uma conversa usando uma página de detalhes do contato. Essa função é a mesma que iniciar uma conversa usando a página de detalhes do Usuário do Messaging.

Limpar sessões pendentes com um clique
Quando os agentes têm várias sessões abertas, mas não estão operando as telas, eles podem fechá-las usando o modo de exibição de lista Sessão do Messaging. Para se livrar de uma sessão pendente ou travada, clique em **Encerrar sessão** no modo de exibição de lista Sessão do Messaging.

Executar relatórios padrão para conversas
Analise como e quando o Messaging é usado em sua organização. O objeto ConversationEntry agora é incluído no relatório padrão do Salesforce.

Criar listas relacionadas de sessão do Messaging na página de detalhes do contato
Adicione sessões de Messaging como listas relacionadas no layout da página do contato. Os agentes não precisam clicar na lista relacionada do Usuário do Messaging para ver as sessões do Messaging relacionadas.

Vincular rapidamente interações com as pessoas certas (beta)
Economize tempo de seus agentes criando regras para vincular interações do Messaging a registros, como contatos. Você pode configurar regras para vinculação automática ou solicitar que o agente escolha entre os registros recomendados, pesquise um registro ou crie um novo. Por exemplo, enquanto um agente está conversando com um cliente no Facebook Messenger, uma regra pode vincular automaticamente aquela conversa a um contato com o mesmo nome.

Conectar-se a seus clientes com o WhatsApp (piloto)

Permita que os clientes se comuniquem com agentes de suporte pelo WhatsApp. Os clientes usam o WhatsApp para enviar mensagens internacionalmente e os agentes respondem usando o Console de serviço.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital. O Messaging no Lightning Experience está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Service Cloud.

Nota: Fornecemos o Messaging WhatsApp a clientes selecionados por meio de um programa piloto que exige a aceitação de termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com seu gerente de sucesso ou registre um caso em https://help.salesforce.com/home. Como programas piloto estão sujeitos a alterações, não podemos garantir a aceitação. Os recursos piloto não estão geralmente disponíveis, conforme indicado neste documento ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo

independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas em recursos disponíveis ao público em geral.

Conectar-se a seus clientes com o WeChat (piloto)

Permita que os clientes se comuniquem com agentes de suporte usando o WeChat. Com uma Conta de serviço oficial do WeChat, você pode fornecer serviço na China e globalmente. Os agentes respondem a partir do Console de serviço.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital. O Messaging no Lightning Experience está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Service Cloud.

Nota: Fornecemos o Messaging WeChat a clientes selecionados por meio de um programa piloto que exige a aceitação de termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com seu gerente de sucesso ou registre um caso em https://help.salesforce.com/home. Como programas piloto estão sujeitos a alterações, não podemos garantir a aceitação. Os recursos piloto não estão geralmente disponíveis, conforme indicado neste documento ou em comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas em recursos disponíveis ao público em geral.

Como: Para configurar um canal do WeChat, use o fluxo de configuração guiada. Você precisa de seu ID do aplicativo WeChat, segredo do aplicativo, chave de criptografia e token de verificação.

Iniciar uma conversa usando uma Página de detalhes do contato

Quando os agentes desejam contatar um cliente sem criar um caso, eles podem começar uma conversa usando uma página de detalhes do contato. Essa função é a mesma que iniciar uma conversa usando a página de detalhes do Usuário do Messaging.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital. O Messaging no Lightning Experience está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Service Cloud.

Como: Para ativar conversas de saída, adicione a preferência do usuário `Mensagens de saída iniciadas pelo agente` a seu conjunto de permissões do Messaging.

Nota: O Agente de mensagens deve estar ativado para enviar e receber mensagens no Messaging.

Para transmitir de modo proativo as informações aos clientes, os agentes navegam para o contato do cliente ou para a página de detalhes do usuário do Messaging e clicam em **Iniciar conversa**. É aberta uma nova guia com a sessão mais recente e uma mensagem dizendo que uma sessão foi iniciada. Os agentes continuam a conversa do ponto em que pararam. Eles podem enviar várias mensagens.

Se o cliente não estiver disponível para responder, os agentes poderão fechar a guia de conversa e serão notificados quando o cliente responder. Se o agente não estiver disponível quando o cliente responder, a conversa irá para a fila ou habilidade de fallback e o agente original não poderá contribuir com a conversa.

Uma mensagem de saída tem um novo status e não consome capacidade do agente. A sessão permanece nova quando o agente envia a mensagem. Ela passa para o status de espera quando o cliente responde e, por fim, para o status ativo quando o agente aceita.

Limpar sessões pendentes com um clique

Quando os agentes têm várias sessões abertas, mas não estão operando as telas, eles podem fechá-las usando o modo de exibição de lista Sessão do Messaging. Para se livrar de uma sessão pendente ou travada, clique em **Encerrar sessão** no modo de exibição de lista Sessão do Messaging.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital. O Messaging no Lightning Experience está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Service Cloud.

Nota: Tenha cuidado para não encerrar uma sessão ativa.

Quem: O proprietário da sessão, ou o usuário no campo `Proprietário da sessão do Messaging`, e os usuários com a permissão Configurar Messaging podem encerrar uma sessão.

Como: O encerramento da sessão mudará o status para Encerrado e gerará uma transcrição. Se os agentes estavam ativamente engajados no chat, eles veem a sessão ser encerrada e a caixa de texto é desativada. Sessões de saída podem ser encerradas a qualquer momento, antes ou depois do engajamento do usuário.

Executar relatórios padrão para conversas

Analise como e quando o Messaging é usado em sua organização. O objeto ConversationEntry agora é incluído no relatório padrão do Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital. O Messaging no Lightning Experience está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Service Cloud.

Como: Para executar um relatório padrão, consulte Relatórios sobre atividade de suporte.

Criar listas relacionadas de sessão do Messaging na página de detalhes do contato

Adicione sessões de Messaging como listas relacionadas no layout da página do contato. Os agentes não precisam clicar na lista relacionada do Usuário do Messaging para ver as sessões do Messaging relacionadas.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital. O Messaging no Lightning Experience está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Service Cloud.

Vincular rapidamente interações com as pessoas certas (beta)

Economize tempo de seus agentes criando regras para vincular interações do Messaging a registros, como contatos. Você pode configurar regras para vinculação automática ou solicitar que o agente escolha entre os registros recomendados, pesquise um registro ou crie um novo. Por exemplo, enquanto um agente está conversando com um cliente no Facebook Messenger, uma regra pode vincular automaticamente aquela conversa a um contato com o mesmo nome.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com acesso ao Messaging por meio de um complemento de Engajamento digital. O Messaging no Lightning Experience está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer com o Service Cloud.

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

Como: Para obter mais informações, consulte Vinculação entre objeto e canal: Crie regras para vincular rapidamente interações com as pessoas certas (beta) na página 237

Bate-papo: Arquivos no corpo do chat, chats diretos para o agente e detalhes rápidos pré-chat

O chat proporciona uma melhor experiência ao agente. Os arquivos estão disponíveis na janela de chat para que os agentes não precisem baixá-los antes de visualizá-los. O roteamento de agente direto está disponível com o Omni-Channel e o Lightning Experience. Antes de entrar em um chat, os agentes passam o cursor sobre a solicitação para visualizar os detalhes pré-chat.

NESTA SEÇÃO:

Visualizar rapidamente informações do cliente antes de conversar por chat
Antes de aceitar um chat, os agentes podem passar o cursor sobre uma solicitação de chat no Omni-Channel e ver os detalhes pré-chat e as páginas visitadas.

Enviar clientes a um agente específico com Omni-Channel
Para resoluções mais rápidas, use o Omni-Channel para enviar os clientes diretamente para o agente certo. O roteamento Direto para o agente respeita a capacidade do agente e não envia solicitações de chat a um agente sem capacidade.

Visualizar arquivos na janela de chat
Os agentes podem clicar em um arquivo anexo, como uma imagem, um vídeo ou um PDF, para visualizá-lo dentro da janela de chat. Não é preciso reservar um tempo para baixar arquivos nem expor uma vulnerabilidade do desktop.

Levar o Chatter para a conversa
Para a colaboração interna rápida, o Chatter, o feed do Chatter e o editor do Chatter estão disponíveis para adicionar aos layouts de página de páginas de detalhes da transcrição do Chat.

Rastrear conversas no feed do caso
Um item de feed é registrado sempre que um chat é associado a um caso. Depois do encerramento do chat, o corpo da conversa completo aparece no item do feed. Se você usar casos para rastrear as interações do usuário e o Chat para conversas mais longas, poderá ver todos os chats associados a casos complicados.

Visualizar rapidamente informações do cliente antes de conversar por chat

Antes de aceitar um chat, os agentes podem passar o cursor sobre uma solicitação de chat no Omni-Channel e ver os detalhes pré-chat e as páginas visitadas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience. O Chat está disponível em organizações com edições Performance e Developer criadas após o dia 14 de junho de 2012 e em organizações com edições Unlimited e Enterprise com o Service Cloud.

Enviar clientes a um agente específico com Omni-Channel

Para resoluções mais rápidas, use o Omni-Channel para enviar os clientes diretamente para o agente certo. O roteamento Direto para o agente respeita a capacidade do agente e não envia solicitações de chat a um agente sem capacidade.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience. O Chat está disponível em organizações com edições Performance e Developer criadas após o dia 14 de junho de 2012 e em organizações com edições Unlimited e Enterprise com o Service Cloud.

Como: Solicitar chat direto para o agente com o formulário pré-chat ou a API de implantação.

- Com um formulário pré-chat, substitua o botão padrão passando o ID do usuário do agente como o valor para liveagent.prechat.buttons. Os agentes fornecem um URL para o cliente iniciar um chat.
- Com a API de implantação, passe o ID do usuário do agente como um segundo argumento para `startChat()`. Consulte mais informações em startChat no Guia do desenvolvedor do Service Cloud Chat.

Se o agente não estiver disponível, o Chat vai para a fila ou habilidade de fallback e o agente original não poderá contribuir com a conversa.

Visualizar arquivos na janela de chat

Os agentes podem clicar em um arquivo anexo, como uma imagem, um vídeo ou um PDF, para visualizá-lo dentro da janela de chat. Não é preciso reservar um tempo para baixar arquivos nem expor uma vulnerabilidade do desktop.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience. O Chat está disponível em organizações com edições Performance e Developer criadas após o dia 14 de junho de 2012 e em organizações com edições Unlimited e Enterprise com o Service Cloud.

Levar o Chatter para a conversa

Para a colaboração interna rápida, o Chatter, o feed do Chatter e o editor do Chatter estão disponíveis para adicionar aos layouts de página de páginas de detalhes da transcrição do Chat.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience. O Chat está disponível em organizações com edições Performance e Developer criadas após o dia 14 de junho de 2012 e em organizações com edições Unlimited e Enterprise com o Service Cloud.

Como: Para adicionar componentes do Chatter às páginas de detalhes de transcrição do chat, ative o rastreamento de feed no objeto Transcrição do chat ou no objeto Sessão do Messaging. Em seguida, adicione os componente aos layouts de página no Criador de aplicativo Lightning. Um item de feed do caso é registrado quando uma sessão do chat ou de mensagens é encerrada.

Rastrear conversas no feed do caso

Um item de feed é registrado sempre que um chat é associado a um caso. Depois do encerramento do chat, o corpo da conversa completo aparece no item do feed. Se você usar casos para rastrear as interações do usuário e o Chat para conversas mais longas, poderá ver todos os chats associados a casos complicados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic. O Chat está disponível em organizações com edições Performance e Developer criadas após o dia 14 de junho de 2012 e em organizações com edições Unlimited e Enterprise com o Service Cloud.

Atendimento ao cliente social: Manter-se social com menos cliques

Responda aos clientes com ações rápidas sociais. Responda a comentários do Instagram a partir do Social Publisher. Migre e exclua contas de Personagem social que usam IDs no escopo do aplicativo antigos do Facebook (ASIDs).

NESTA SEÇÃO:

Responder aos clientes mais rapidamente com Ação rápida social para leads
No Lightning Experience, sua atividade social agora está a apenas uma guia de distância ao visualizar um lead.

Responder a comentários do Instagram no Lightning Experience
Agora você pode responder a um comentário, ou até a uma resposta, do Instagram diretamente do Social Publisher. A resposta é encadeada corretamente sob o comentário original.

Migrar as publicações sociais do Facebook de IDs no escopo do aplicativo para IDs no escopo da página
Use nosso novo utilitário de migração para transferir suas publicações sociais da personagem social no escopo do aplicativo descontinuada para a nova personagem social no escopo da página. O utilitário, então, exclui a personagem no escopo do aplicativo obsoleta para evitar ambiguidade mais adiante.

Responder aos clientes mais rapidamente com Ação rápida social para leads

No Lightning Experience, sua atividade social agora está a apenas uma guia de distância ao visualizar um lead.

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

Como: Se você já tiver o Atendimento ao cliente social ativado, desative o recurso e volte novamente para criar essa nova ação rápida. Em seguida, em Configuração, selecione **Rastreamento de feed**. Na página de rastreamento de feed, selecione **Leads**. Selecione **Ativar rastreamento de feed** e **Todos os objetos relacionados**. Depois que o rastreamento de feed estiver ativado para objetos relacionados, você poderá acessar a página de configuração **Layouts de página do lead** e arrastar a ação rápida **Social** para seu layout.

Responder a comentários do Instagram no Lightning Experience

Agora você pode responder a um comentário, ou até a uma resposta, do Instagram diretamente do Social Publisher. A resposta é encadeada corretamente sob o comentário original.

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

Migrar as publicações sociais do Facebook de IDs no escopo do aplicativo para IDs no escopo da página

Use nosso novo utilitário de migração para transferir suas publicações sociais da personagem social no escopo do aplicativo descontinuada para a nova personagem social no escopo da página. O utilitário, então, exclui a personagem no escopo do aplicativo obsoleta para evitar ambiguidade mais adiante.

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

Por quê: Em 2018, o Facebook mudou de usar IDs no escopo do aplicativo (ASIDs) para IDs no escopo da página (PSIDs) para páginas do Facebook. Devido a essa mudança, você pode ter dois registros de personagem social para a mesma página do Facebook.

Como: Veja detalhes no artigo do Knowledge sobre essa migração. Para aprender mais sobre esse utilitário, entre em contato com o Salesforce.

Vinculação de objeto de canal: criar regras para vincular rapidamente interações com as pessoas certas (beta)

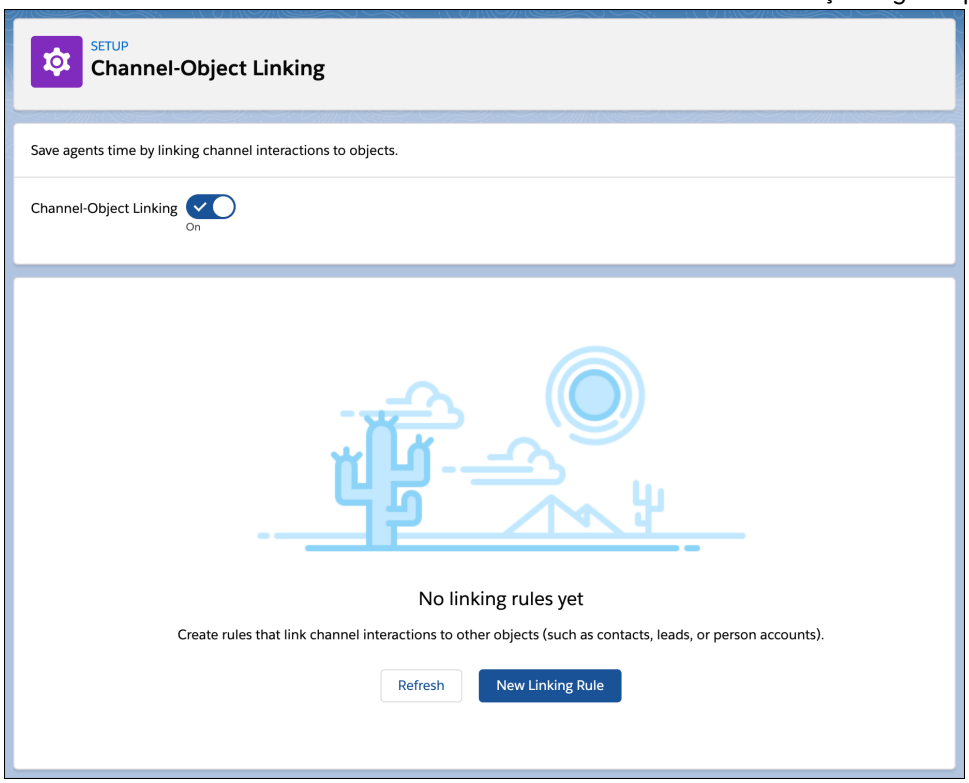
Economize tempo de seus agentes criando regras para vincular interações do Messaging a registros, como contatos. Você pode configurar regras para vinculação automática ou solicitar que o agente escolha entre os registros recomendados, pesquise um registro ou crie um novo. Por exemplo, enquanto um agente está conversando com um cliente no Facebook Messenger, uma regra pode vincular automaticamente aquela conversa a um contato com o mesmo nome.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Há suporte para notificações do agente apenas no console do Lightning.

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

Quem: Esse recurso está em beta para usuários do Messaging. Fique atento à disponibilidade em outros tipos de canais.

Como: Crie regras na Configuração de serviço. Insira `objeto de canal` na caixa Busca rápida e selecione **Vinculação de objeto de canal**. Clique em **Nova regra de vinculação** para iniciar o fluxo guiado.



Depois de ter criado a regra, o agente recebe uma notificação durante a sessão em que a regra é realizada.

Serviço integrado para aplicativos móveis: Proporcionar aos clientes uma experiência mais acessível

Tornamos o Chat mais acessível para clientes que usam um leitor de tela. Também eliminamos alguns erros.

Onde: Essa alteração se aplica ao SDK de Serviço para Aplicativos móveis para iOS (versão 220.1.0) e Android (versão 220.1.0).

Como: Para obter mais detalhes sobre novos recursos, consulte as notas de versão para iOS e Android. Visite o Centro do desenvolvedor de SDK de serviço integrado para obter outros recursos.

Serviço integrado para Web: Eventos personalizados, suporte da direita para a esquerda e página inicial de compromissos

Eventos personalizados no Lightning Experience dão controle aos agentes. A conversão fácil de layout está disponível para idiomas da direita para a esquerda no Chat. Visualize seus rótulos padrão e personalizados na Página inicial de compromissos antes da implantação.

NESTA SEÇÃO:

Dar mais controles aos agentes com eventos personalizados para chat
Permita que os agentes enviem mensagens criptografadas para visitantes do chat usando o Console do Lightning para Chat integrado. Os agentes podem ver quando carregar uma mensagem de evento personalizada com base nas ações de um visitante, como navegar em páginas da Web enquanto está nos estados de esperando o chat e recarregamento da página de chat. Os agentes também podem confirmar que o evento personalizado foi carregado.

Interagir com clientes de idiomas com leitura da direita para a esquerda no chat (beta)
Faça usuários de idiomas com leitura da direita para a esquerda (RTL) se sentirem em casa no Chat integrado. Aprimoramentos de layout com suporte para árabe e hebraico incluem texto justificado à direita, posicionamento de botão reverso e barra de rolagem esquerda.

Visualizar rótulos da página inicial do compromisso
Crie a interação perfeita do cliente na página inicial do compromisso com o Criador de aplicativo Lightning. Visualize seus rótulos padrão e personalizados em tempo real e antes da implantação.

Dar mais controles aos agentes com eventos personalizados para chat

Permita que os agentes enviem mensagens criptografadas para visitantes do chat usando o Console do Lightning para Chat integrado. Os agentes podem ver quando carregar uma mensagem de evento personalizada com base nas ações de um visitante, como navegar em páginas da Web enquanto está nos estados de esperando o chat e recarregamento da página de chat. Os agentes também podem confirmar que o evento personalizado foi carregado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Performance e Unlimited que usam o snippet de código integrado 5.0 ou posterior.

Como: Escute seus eventos `onChatStateLoaded` e `onCustomScriptsLoaded`. Escreva um manipulador JavaScript para a página da Web que hospeda o snippet de código. Na função de manipulador, dispare o evento personalizado que você deseja enviar a seus agentes.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Interagir com clientes de idiomas com leitura da direita para a esquerda no chat (beta)

Faça usuários de idiomas com leitura da direita para a esquerda (RTL) se sentirem em casa no Chat integrado. Aprimoramentos de layout com suporte para árabe e hebraico incluem texto justificado à direita, posicionamento de botão reverso e barra de rolagem esquerda.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Performance e Unlimited que usam o snippet de código integrado 5.0 ou posterior. Esse recurso não está disponível em Comunidades para usuários de dispositivos móveis ou de tablet.

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

Como: Ative RTL em Configurar a interface do usuário no Workbench de tradução em Configurações de tradução. Adicione um conjunto de valores de idioma a seu snippet de código. Hebraico é `embedded_svc.settings.language = 'he'`. Árabe é `embedded_svc.setting.language = 'ar'`.

Visualizar rótulos da página inicial do compromisso

Crie a interação perfeita do cliente na página inicial do compromisso com o Criador de aplicativo Lightning. Visualize seus rótulos padrão e personalizados em tempo real e antes da implantação.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Performance e Unlimited que usam o snippet de código integrado 5.0 ou posterior.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar página inicial do compromisso (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Knowledge: Canais expandidos, estilos flexíveis e gerenciamento de artigo aprimorado

Compartilhe artigos em mais canais. Insira o conteúdo de um artigo ou link de suas Comunidades e Sites em publicações sociais. Ou insira o conteúdo do artigo em conversas de Chat e Messaging. Aprimoramos acesso de usuário e pesquisa com mais controle sobre rascunho, arquivamento e artigos publicados.

NESTA SEÇÃO:

Distribuir conhecimento amplamente em mais canais

Compartilhe artigos em conversas do Atendimento ao cliente social, Chat e Messaging. Os agentes podem adicionar um link de URL para um artigo em interações do caso. Com um pouco de configuração, você também pode permitir que os agentes insiram conteúdo em publicações sociais e conversas.

Encontrar mais artigos nos modos de exibição de lista

Selecione vários itens nos campos de Status do idioma e publicação ao filtrar modos de exibição de lista no Lightning Knowledge. Crie modos de exibição de lista que mostrem tudo o que você deseja em um só lugar, como rascunhos e artigos publicados, em francês e português.

Refinar o acesso a artigos de rascunho e arquivados

Escolha se usuários e visualizadores do Knowledge podem ver rascunhos ou artigos arquivados. Por exemplo, seus agentes podem precisar de acesso para visualizar artigos de rascunho usados internamente. Outra opção é dar aos clientes acesso a artigos arquivados para que eles possam voltar a uma versão específica de um artigo anexado a um caso. Duas novas permissões de usuário, Visualizar artigos de rascunho e Visualizar artigos arquivados, controlam quais perfis podem ver os artigos que não foram publicados. Revise sua configuração de permissão para decidir quais perfis exigem acesso.

Manter o acesso a arquivos anexos ao migrar para o Lightning Knowledge

Escolha a visibilidade padrão para arquivos migrados ao usar a Ferramenta de migração do Lightning Knowledge. Escolha se todos os usuários ou apenas usuários internos podem acessar arquivos por padrão. O acesso ao registro do artigo ainda controla quem pode ver os anexos na lista relacionada Arquivos no Lightning Knowledge. Antes, os arquivos migrados estavam acessíveis apenas internamente, o que significava que usuários parceiros e clientes em comunidades podiam perder o acesso.

Escrever com estilo no Editor de rich text

Quando você quer ajustar o conteúdo do Knowledge, é bom ter opções. Expandimos a lista de estilos HTML permitidos no editor de rich text.

Definir destinos para links inteligentes do Lightning

Mantenha o contexto certo e proporcione a seus usuários a experiência que eles desejam com destinos para links inteligentes no Lightning Knowledge. Escolha o destino do Lightning além do destino tradicional. As opções incluem o comportamento padrão do aplicativo atual e uma nova guia do navegador, subguia ou guia do espaço de trabalho. Também atualizamos no novo comportamento padrão para links inteligentes no Lightning Experience quando o destino não está definido.

Excluir artigos de mais locais

Adicione a ação Excluir artigo a seus layouts de página para permitir que autores e administradores do Knowledge excluam artigos arquivados de páginas de registro. Anteriormente, essa ação estava disponível apenas em modos de exibição de listas na página inicial do Knowledge.

Distribuir conhecimento amplamente em mais canais

Compartilhe artigos em conversas do Atendimento ao cliente social, Chat e Messaging. Os agentes podem adicionar um link de URL para um artigo em interações do caso. Com um pouco de configuração, você também pode permitir que os agentes insiram conteúdo em publicações sociais e conversas.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Knowledge no Lightning Experience, exceto Essentials Edition.

Quem: Agentes com permissão para visualizar artigos do Knowledge e editar casos podem usar essas ações no componente Lightning Knowledge e listas relacionadas. Os administradores com a permissão Personalizar aplicativo podem gerenciar canais de comunicação.

Como: Quando o Atendimento ao cliente social, o Chat ou o Messaging está disponível no feed do caso, as ações aparecem ao lado de artigos no componente do Knowledge e em listas relacionadas do Knowledge. Os artigos devem ser compartilhados em canais de base de conhecimento de cliente, parceiro ou públicos

Para usar as ações Inserir artigo em publicação social e Inserir artigo em conversa, configure os layouts dos canais de comunicação no gerenciador de objetos. O layout determina que campos estão incluídos na mensagem. Apenas texto simples é inserido, assim, ignore o conteúdo do artigo formatado e escolha os campos de texto designados para esses canais.

Para compartilhar URLs do artigo em publicações sociais, você precisa de um canal social ativado e artigos em suas comunidades ou sites.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar ações do componente do Knowledge (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Permitir que os agentes compartilhem URLs de artigo em canais (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Encontrar mais artigos nos modos de exibição de lista

Selecione vários itens nos campos de Status do idioma e publicação ao filtrar modos de exibição de lista no Lightning Knowledge. Crie modos de exibição de lista que mostrem tudo o que você deseja em um só lugar, como rascunhos e artigos publicados, em francês e português.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Knowledge no Lightning Experience. Organizações da Essentials Edition estão limitadas a um único idioma.

Como: Verifique e ajuste os filtros nos modos de exibição de lista existentes. Antes, as listas eram filtradas por padrão para artigos publicados no idioma padrão da organização. Se uma lista não tivesse filtro, todas as versões de rascunho, arquivadas e publicadas e todas as traduções de um artigo eram retornadas. Uma exceção a isso é a guia Gerenciamento de artigo no Salesforce Classic, em que os modos de exibição de lista sem filtro retornam artigos no idioma do usuário.

CONSULTE TAMBÉM:

Refinar o acesso a artigos de rascunho e arquivados

Refinar o acesso a artigos de rascunho e arquivados

Escolha se usuários e visualizadores do Knowledge podem ver rascunhos ou artigos arquivados. Por exemplo, seus agentes podem precisar de acesso para visualizar artigos de rascunho usados internamente. Outra opção é dar aos clientes acesso a artigos arquivados para que eles possam voltar a uma versão específica de um artigo anexado a um caso. Duas novas permissões de usuário, Visualizar artigos de rascunho e Visualizar artigos arquivados, controlam quais perfis podem ver os artigos que não foram publicados. Revise sua configuração de permissão para decidir quais perfis exigem acesso.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Knowledge no Lightning Experience.

Quem: Gerenciar as permissões do Knowledge requer Visualizar instalação e configuração e Gerenciar perfis e conjuntos de permissões.

Como: Visualizadores e usuários do Knowledge sempre podem ver artigos publicados. Para conceder acesso a artigos de rascunho e arquivados, vá para **Configuração** > **Usuários** e edite seus perfis e conjuntos de permissões.

Autores e usuários com a permissão Gerenciar artigos já têm as permissões Visualizar artigos de rascunho e Visualizar artigos arquivados. E, como precisam gerenciar artigos, remover qualquer um deles desativa Gerenciar artigos.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Acesso do usuário do Lightning Knowledge (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Encontrar mais artigos nos modos de exibição de lista

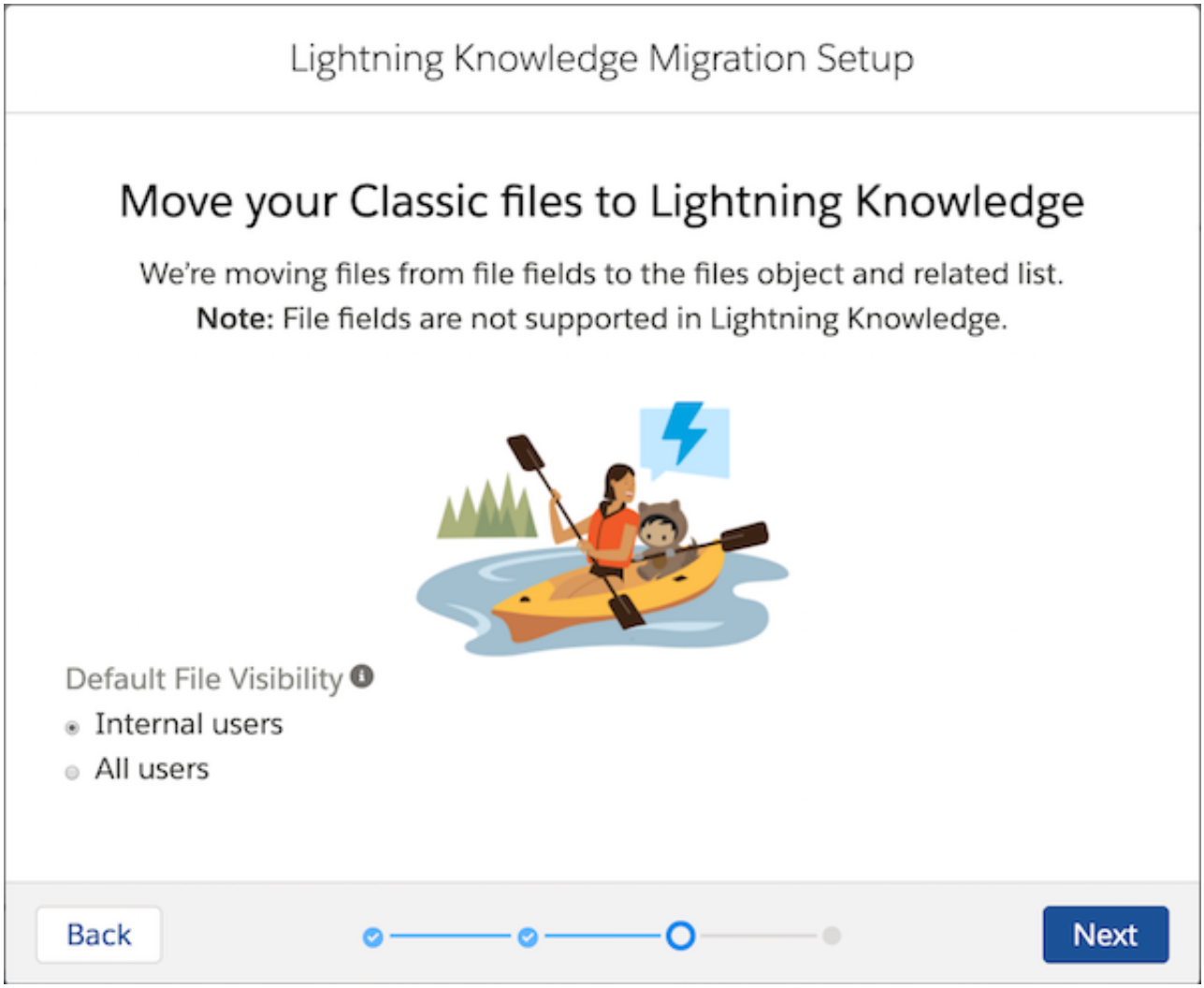
Manter o acesso a arquivos anexos ao migrar para o Lightning Knowledge

Escolha a visibilidade padrão para arquivos migrados ao usar a Ferramenta de migração do Lightning Knowledge. Escolha se todos os usuários ou apenas usuários internos podem acessar arquivos por padrão. O acesso ao registro do artigo ainda controla quem pode ver os anexos na lista relacionada Arquivos no Lightning Knowledge. Antes, os arquivos migrados estavam acessíveis apenas internamente, o que significava que usuários parceiros e clientes em comunidades podiam perder o acesso.

Onde: Esta alteração se aplica a todas as edições do Knowledge que estão migrando do Salesforce Classic para o Lightning Knowledge.

Quem: Administradores com a permissão Personalizar aplicativo e usuário do Knowledge podem executar a Ferramenta de migração do Lightning Knowledge.

Como: Durante a etapa de migração de arquivo, escolha quais usuários podem acessar arquivos por padrão. Todos os usuários inclui seus usuários internos e todos os clientes, parceiros e usuários não autenticados que estão visualizando artigos em suas Comunidades e Sites. Escolha a configuração que se aplica à maioria de seus arquivos, então, ajuste o acesso a arquivos específicos após a migração.



CONSULTE TAMBÉM:

- *Ajuda do Salesforce:* Planejar sua migração do Lightning Knowledge (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- Tornar os arquivos em registros visíveis aos clientes
- *Ajuda do Salesforce:* Tornar arquivos em registros visíveis aos clientes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Escrever com estilo no Editor de rich text

Quando você quer ajustar o conteúdo do Knowledge, é bom ter opções. Expandimos a lista de estilos HTML permitidos no editor de rich text.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Knowledge no Lightning Experience.

Por quê: Anteriormente, alguns estilos eram removidos do HTML de origem em campos de rich text ao salvar. Agora, apenas os atributos de estilo `background-image`, `position` e `z-index` são removidos. Seus usuários podem continuar formatando quando colam de outras fontes.

CONSULTE TAMBÉM:

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

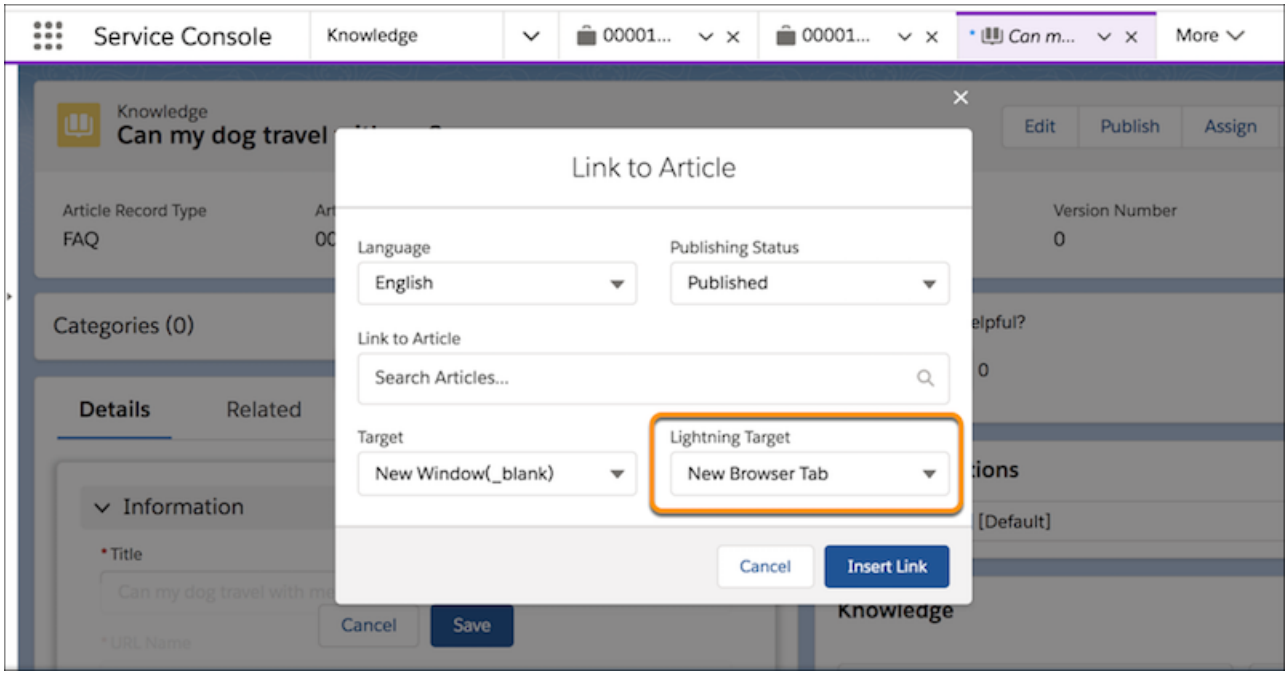
Ajuda do Salesforce: Editar campos de área de rich text (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Definir destinos para links inteligentes do Lightning

Mantenha o contexto certo e proporcione a seus usuários a experiência que eles desejam com destinos para links inteligentes no Lightning Knowledge. Escolha o destino do Lightning além do destino tradicional. As opções incluem o comportamento padrão do aplicativo atual e uma nova guia do navegador, subguia ou guia do espaço de trabalho. Também atualizamos no novo comportamento padrão para links inteligentes no Lightning Experience quando o destino não está definido.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Knowledge no Lightning Experience.

Como: Clique no ícone de link inteligente para usar o destino do Lightning em seus links. Você pode editar um link existente para defini-lo ou alterar destinos.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Comportamento direcionado para links inteligentes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Inserir links inteligentes em artigos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Excluir artigos de mais locais

Adicione a ação Excluir artigo a seus layouts de página para permitir que autores e administradores do Knowledge excluam artigos arquivados de páginas de registro. Anteriormente, essa ação estava disponível apenas em modos de exibição de listas na página inicial do Knowledge.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as edições do Knowledge no Lightning Experience.

Quem: Usuários com a permissão Modificar tudo no Knowledge podem excluir artigos arquivados.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Acesso do usuário do Lightning Knowledge (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Roteamento: Configuração de atributo para roteamento baseado em habilidades (disponível ao público em geral), prioridade de roteamento secundária, Omni-Channel para vendas e mais

Configure o roteamento baseado em habilidades com cliques, não código, usando a Configuração de atributo para Roteamento baseado em habilidades. Use valores de campo para especificar uma prioridade de roteamento secundária. Os clientes de vendas agora podem usar Roteamento do Omni-Channel. Pesquise grupos públicos, veja o status do agente com codificação por cores no widget Omni-Channel e informe a seus clientes um tempo de espera estimado.

NESTA SEÇÃO:

Ignorar a codificação ao configurar atributos para roteamento baseado em habilidades (disponível ao público em geral)

Use o fluxo de configuração para associar os valores de campo de um objeto com as habilidades necessárias para encaminhar um item de trabalho ao agente certo. A configuração de atributo para roteamento baseado em habilidades é mais fácil de usar que escrever código de API, embora você não possa usar regras complexas. Por exemplo, mapeie o valor do campo de tipo de caso, Devolução de produto, para a habilidade Processamento de devoluções, para encaminhar as devoluções a um agente designado a essa habilidade. Também ajustamos o nome do recurso para esclarecer que ele é um método mais fácil para configurar roteamento baseado em habilidades, não um novo método de roteamento.

Permitir que seus agentes lidem com os casos certos primeiro

Em uma fila, a prioridade é determinada pelo tempo que o item de trabalho está esperando: primeiro a entrar, primeiro a sair. Porém, enquanto o item de trabalho está pendente na fila, pode chegar um novo trabalho que seja mais urgente. Por exemplo, um trabalho transferido, um item que está esperando a resposta de alguém ou um trabalho que está prestes a atingir o prazo do acordo de serviço. Você pode mudar um item para uma fila diferente, porém, nessa fila, ele fica atrás de itens mais antigos. Além disso, algumas filas podem ter a mesma prioridade. A Prioridade de roteamento secundário resolve esse problema movendo um item de trabalho para a frente de itens mais antigos em uma fila e resolvendo conflitos entre filas para itens com a mesma prioridade de configuração de roteamento.

Usar roteamento de Omni-Channel no Sales Cloud

Usuários da licença do Sales Cloud com uma licença de complemento de Engajamento digital podem usar o roteamento do Omni-Channel e o Supervisor do Omni-Channel para rotear canais de mensagens.

Pesquisar grupos públicos

Se você tem muitos grupos públicos, pode ser um desafio localizar o que você deseja em uma longa lista. Use o novo campo de pesquisa para focar no grupo que você deseja.

Ver o status do agente com um widget codificado por cores

OS agentes são ocupados e cliques fazem a diferença. O widget do Omni-Channel no Salesforce Console agora usa codificação por cor para indicar o status de disponibilidade de um agente.

Dar os clientes do chat o tempo de espera estimado (beta)

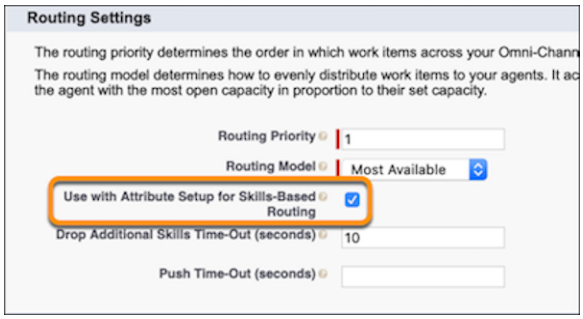
Os clientes do chat sabem a posição em que estão na fila, mas não quando serão atendidos. O tempo de espera estimado ajuda a definir as expectativas.

Ignorar a codificação ao configurar atributos para roteamento baseado em habilidades (disponível ao público em geral)

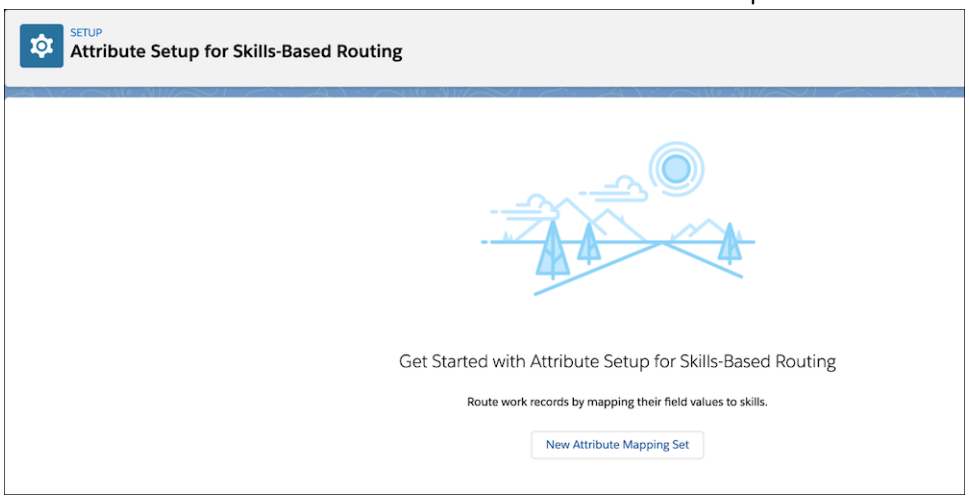
Use o fluxo de configuração para associar os valores de campo de um objeto com as habilidades necessárias para encaminhar um item de trabalho ao agente certo. A configuração de atributo para roteamento baseado em habilidades é mais fácil de usar que escrever código de API, embora você não possa usar regras complexas. Por exemplo, mapeie o valor do campo de tipo de caso, Devolução de produto, para a habilidade Processamento de devoluções, para encaminhar as devoluções a um agente designado a essa habilidade. Também ajustamos o nome do recurso para esclarecer que ele é um método mais fácil para configurar roteamento baseado em habilidades, não um novo método de roteamento.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. A configuração para a Configuração de atributo para roteamento baseado em habilidades está disponível apenas no Lightning Experience.

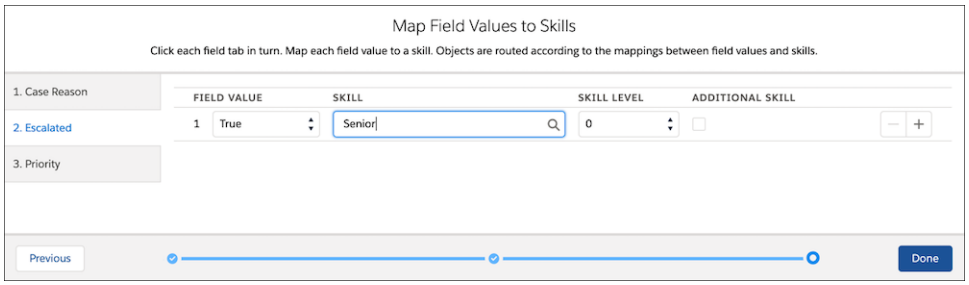
Como: Na configuração de roteamento para o canal de serviço, selecione **Usar com configuração de atributo para roteamento baseado em habilidades**.



Execute o fluxo de Configuração de atributo para roteamento baseado em habilidades.



Mapeie valores de campo para habilidades.



CONSULTE TAMBÉM:

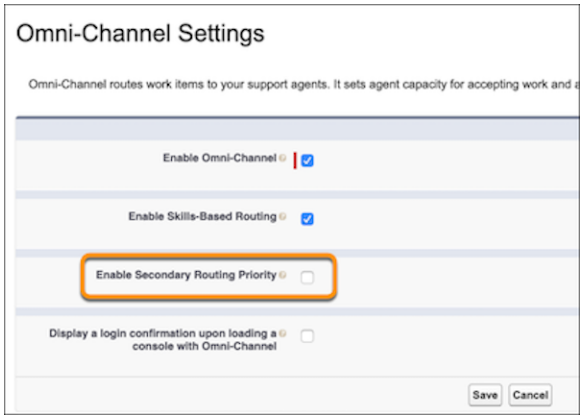
Ajuda do Salesforce: Configuração de atributos para roteamento com base em habilidades (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Permitir que seus agentes lidem com os casos certos primeiro

Em uma fila, a prioridade é determinada pelo tempo que o item de trabalho está esperando: primeiro a entrar, primeiro a sair. Porém, enquanto o item de trabalho está pendente na fila, pode chegar um novo trabalho que seja mais urgente. Por exemplo, um trabalho transferido, um item que está esperando a resposta de alguém ou um trabalho que está prestes a atingir o prazo do acordo de serviço. Você pode mudar um item para uma fila diferente, porém, nessa fila, ele fica atrás de itens mais antigos. Além disso, algumas filas podem ter a mesma prioridade. A Prioridade de roteamento secundário resolve esse problema movendo um item de trabalho para a frente de itens mais antigos em uma fila e resolvendo conflitos entre filas para itens com a mesma prioridade de configuração de roteamento.

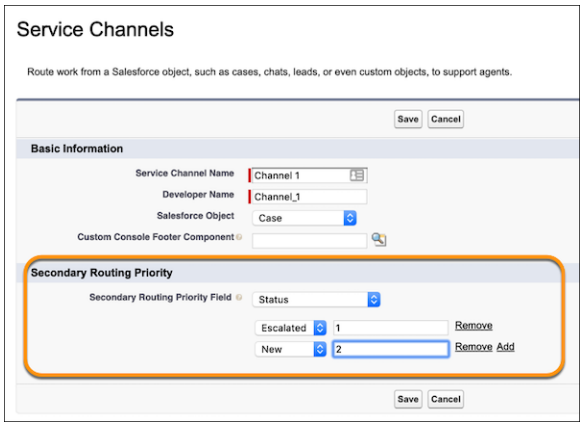
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Ative a prioridade de roteamento secundário em configurações do Omni-Channel. Você agora pode configurar os mapeamentos de prioridade de roteamento secundário para cada canal.



Crie ou edite um canal de serviço e selecione um campo de prioridade. Em seguida, mapeie os valores de campo para as prioridades.

Por exemplo, para priorizar casos escalonados primeiro e casos novos em seguida, selecione **Status** como o campo de prioridade. Depois, defina o valor do campo Escalonado como prioridade 1 e o valor do campo Novo como prioridade 2. A prioridade mais alta é 0.



Nota: A Prioridade do roteamento secundário não é atualizada automaticamente para canais de mensagens e chat roteados com base em habilidades. Para atualizar o campo SecondaryRoutingPriority no objeto PendingServiceRouting, use a API.

Usar roteamento de Omni-Channel no Sales Cloud

Usuários da licença do Sales Cloud com uma licença de complemento de Engajamento digital podem usar o roteamento do Omni-Channel e o Supervisor do Omni-Channel para rotear canais de mensagens.

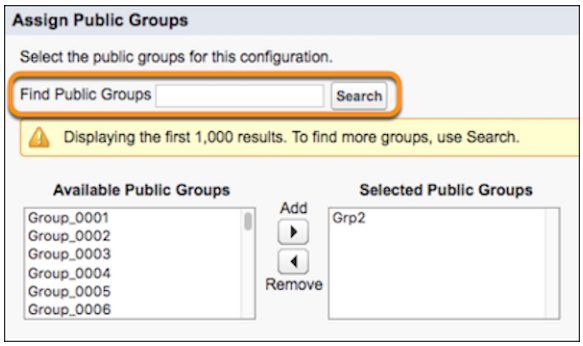
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Pesquisar grupos públicos

Se você tem muitos grupos públicos, pode ser um desafio localizar o que você deseja em uma longa lista. Use o novo campo de pesquisa para focar no grupo que você deseja.

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

Como: Procure Localizar grupos públicos nas páginas Configurações do supervisor, Configurações de presença, Configurações do agente de Chat e Habilidades.

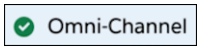


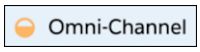
Ver o status do agente com um widget codificado por cores

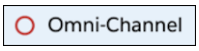
OS agentes são ocupados e cliques fazem a diferença. O widget do Omni-Channel no Salesforce Console agora usa codificação por cor para indicar o status de disponibilidade de um agente.

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

Por quê: Um indicador codificado por cores no widget torna fácil para os agentes verem o status rapidamente.

O agente está disponível. 

O agente está ausente. 

O agente está offline. 

O widget do canal do Omni-Channel é minimizado com o trabalho atribuído. 

Dar os clientes do chat o tempo de espera estimado (beta)

Os clientes do chat sabem a posição em que estão na fila, mas não quando serão atendidos. O tempo de espera estimado ajuda a definir as expectativas.

Onde: Essa alteração está disponível por meio da API REST do Chat ou usando o SDK de Serviço integrado para aplicativos móveis.

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

Como: Implementar o tempo de espera estimado usando a API do Chat e o SDK de serviço. Você pode exibir uma posição na fila ou um tempo de espera estimado, mas não ambos.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Uso de tempo de espera estimado, em vez de posição na fila, para uma sessão de chat (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Gerenciamento de caso: Atualização crítica a implantações no Lightning Flow para serviço, visibilidade de item do feed chega ao Lightning, melhorias de usabilidade no feed do caso

Uma atualização crítica ao Lightning Flow para serviço exige que você selecione uma implantação para o componente Ações e recomendações. Adicione fluxos iniciados automaticamente para seus agentes. Os agentes agora podem definir a visibilidade do item do feed como pública ou privada no Lightning Experience. Melhorias de usabilidade no Lightning Experience tornam mais fácil para os agentes saberem quando eles têm novos itens de feed e quando os comentários do caso são privados.

NESTA SEÇÃO:

Casos: Maior produtividade do agente com feed de caso no Lightning Experience
Recursos favoritos do Salesforce Classic, como pesquisas de contato e a habilidade de definir a visibilidade do item do feed, chegam ao Lightning Experience. A fonte em negrito torna mais fácil para os agentes identificarem itens do feed não lidos, e um ícone de cadeado indica quando um comentário do caso é privado. Os agentes também podem classificar o feed do caso em ordem cronológica e expandir todas as publicações com um único clique. Envie automaticamente uma pesquisa aos clientes quando um caso for fechado ou quando as regras de resposta automática do caso forem atendidas.

Fluxo do Lightning para serviço: Implantações necessárias para as etapas certas, mais suporte a fluxo e melhor visibilidade da lista
Exija uma implantação de Ações e recomendações e controle quais ações os agentes podem iniciar usando o componente. Para permitir que os agentes executem etapas não interativas, você pode incluir fluxos iniciados automaticamente como ações. Também ajustamos onde os fluxos pausados aparecem para que as listas de atividades de seus agentes fiquem na frente e centralizadas.

Casos: Maior produtividade do agente com feed de caso no Lightning Experience

Recursos favoritos do Salesforce Classic, como pesquisas de contato e a habilidade de definir a visibilidade do item do feed, chegam ao Lightning Experience. A fonte em negrito torna mais fácil para os agentes identificarem itens do feed não lidos, e um ícone de cadeado indica quando um comentário do caso é privado. Os agentes também podem classificar o feed do caso em ordem cronológica e expandir todas as publicações com um único clique. Envie automaticamente uma pesquisa aos clientes quando um caso for fechado ou quando as regras de resposta automática do caso forem atendidas.

NESTA SEÇÃO:

Configurar a visibilidade pública e privada de itens de feed no Feed do caso no Lightning Experience
Os agentes podem controlar se um item de feed é público ou privado no Lightning Experience e no Console de serviço do Lightning. Os agentes podem marcar os itens do feed como públicos para torná-los visíveis a usuários internos e externos. Os itens do feed marcados como privados estão visíveis apenas a usuários internos. Anteriormente, esse recurso só estava disponível no Salesforce Classic.

Saber quando você tem itens de feed não lidos no feed do caso
Torne mais fácil para os agentes saberem quando eles têm novos feeds, incluindo emails e outras publicações, no feed do caso. Os resumos de itens de feed não lidos estão em negrito. Antes, os resumos de itens do feed lidos e não lidos estavam em fonte normal.

Saber quando os comentários do caso são privados
Os agentes podem determinar instantaneamente se um comentário do caso é privado ou público agora que os comentários privados exibem um ícone de cadeado.

Classificar itens de feed do mais antigo ao mais novo

Os agentes podem classificar itens de feed no feed do caso em ordem cronológica do mais antigo para o mais novo, assim, é mais fácil para eles encontrarem o que estão procurando. Antes, os agentes podiam classificar os itens de feed apenas pelas últimas publicações e pelas atividades mais recentes.

Economizar um clique expandindo todas as publicações

Expanda totalmente todas as publicações no feed do caso com um clique. Anteriormente, algumas publicações ficavam truncadas e os agentes precisavam usar o botão Expandir publicação em cada uma delas.

Enviar pesquisas para casos

Descubra o que os clientes pensam das experiências com o suporte ao cliente. Envie automaticamente um email com uma pesquisa para o contato do caso quando um caso for fechado ou quando as regras de resposta automática do caso forem atendidas.

Componentes Acordeão e Registro relacionado compatíveis com a página de Registro de caso no telefone

Os componentes Acordeão e Registro relacionado agora estão disponíveis para a Página de registro de caso no telefone.

Atender o telefone enquanto trabalhar com diálogos

Quando os agentes respondem uma chamada do cliente usando um softphone de CTI aberta em um aplicativo de console do Lightning, o pop-up de tela abre em uma nova guia. Se os agentes estiverem trabalhando em um diálogo, eles poderão continuar inserindo dados naquele diálogo na guia original. Antes, se os agentes atendessem a uma chamada usando o modo de pop-up de tela, isso fechava o diálogo, possivelmente fazendo os agentes perder o trabalho feito.

Selecionar Chat como um canal para textos rápidos

Na versão Summer '19, alteramos o nome do Live Agent para Chat. Quando você cria um texto rápido, a lista de canais reflete essa alteração e mostra o Chat.

Configurar a visibilidade pública e privada de itens de feed no Feed do caso no Lightning Experience

Os agentes podem controlar se um item de feed é público ou privado no Lightning Experience e no Console de serviço do Lightning. Os agentes podem marcar os itens do feed como públicos para torná-los visíveis a usuários internos e externos. Os itens do feed marcados como privados estão visíveis apenas a usuários internos. Anteriormente, esse recurso só estava disponível no Salesforce Classic.

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

Como: Para permitir que os agentes alterem a visibilidade dos itens de feed, as seguintes configurações devem estar habilitadas em sua organização: Alterar a visibilidade no Feed do caso, Feed do caso compacto ativado e Feed do caso da comunidade ativado. Os usuários devem ter permissão para **Editar minhas próprias publicações** e **Editar publicações nos meus registros**.

Para tornar um item de feed visível ao público, abra um caso, clique na seta no item do feed e clique em **Tornar público**. Para tornar um item de feed privado, clique na seta no item do feed e clique em **Tornar privado**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Expor ou ocultar uma publicação realizada ou um email no feed de caso da comunidade (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

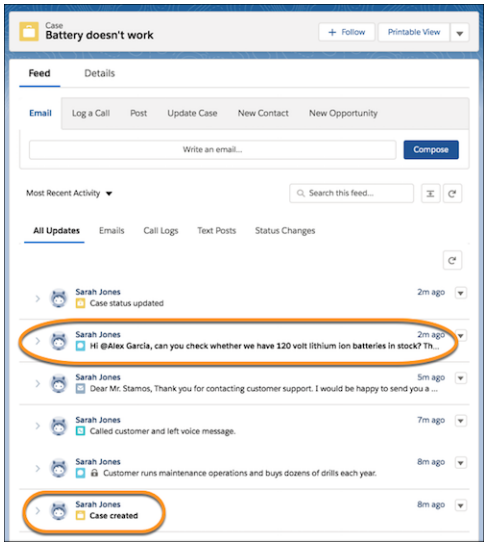
Ajuda do Salesforce: Visão geral da edição de publicações e comentários no feed (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Saber quando você tem itens de feed não lidos no feed do caso

Torne mais fácil para os agentes saberem quando eles têm novos feeds, incluindo emails e outras publicações, no feed do caso. Os resumos de itens de feed não lidos estão em negrito. Antes, os resumos de itens do feed lidos e não lidos estavam em fonte normal.

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

Por quê: Quando um agente abre um item do feed, o resumo muda para a fonte normal. Itens do feed curtidos, marcados como favorito, editados ou comentados são marcados como lidos.



Como: Para ativar esse recurso, entre em contato com a Salesforce. Depois, na página Configurações de suporte, selecione **Ativar Lido/Não lido em feed de caso compacto**.

Quando você ativa esse recurso pela primeira vez, os itens do feed em casos existentes podem ser considerados não lidos e são mostrados em negrito. Como solução alternativa, clique em **Expandir tudo** para marcar todos os itens do feed como lidos.

CONSULTE TAMBÉM:

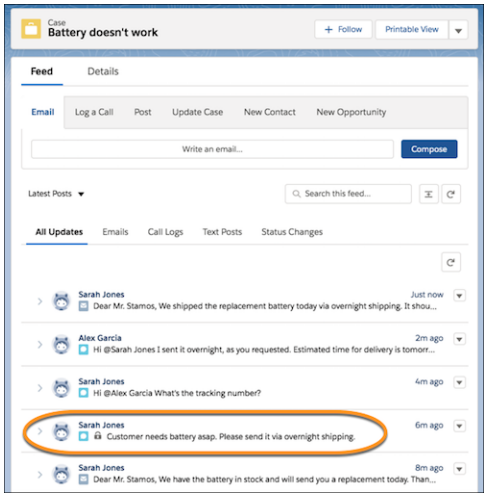
Ajuda do Salesforce: Personalizar configurações de suporte (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Saber quando os comentários do caso são privados

Os agentes podem determinar instantaneamente se um comentário do caso é privado ou público agora que os comentários privados exibem um ícone de cadeado.

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

Como: Quando os agentes criam um comentário interno ou um comentário de caso privado, um ícone de cadeado aparece no item do feed.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar e editar comentários do caso em páginas de detalhes do caso (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

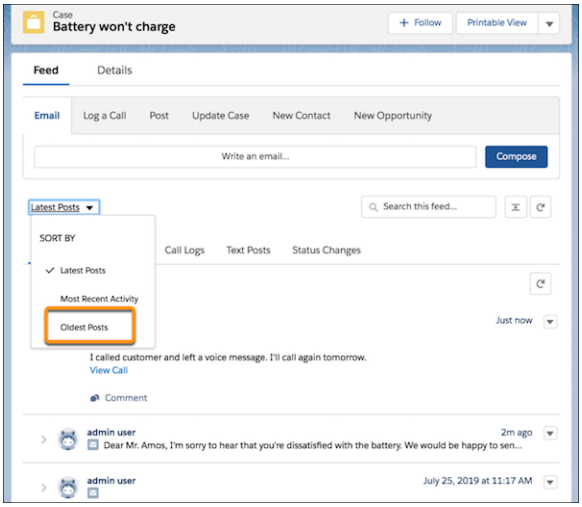
Ajuda do Salesforce: Criar e editar comentários do caso em páginas de edição de caso (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Classificar itens de feed do mais antigo ao mais novo

Os agentes podem classificar itens de feed no feed do caso em ordem cronológica do mais antigo para o mais novo, assim, é mais fácil para eles encontrarem o que estão procurando. Antes, os agentes podiam classificar os itens de feed apenas pelas últimas publicações e pelas atividades mais recentes.

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

Como: Para classificar itens de feed em ordem cronológica, clique na seta de classificação e selecione **Publicações mais antigas**.

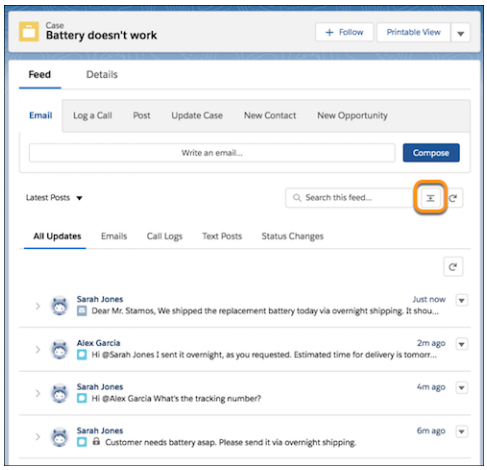


Economizar um clique expandindo todas as publicações

Expanda totalmente todas as publicações no feed do caso com um clique. Anteriormente, algumas publicações ficavam truncadas e os agentes precisavam usar o botão Expandir publicação em cada uma delas.

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

Como: Clique no ícone **Expandir tudo** para expandir todas as publicações.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Personalizar configurações de suporte (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Enviar pesquisas para casos

Descubra o que os clientes pensam das experiências com o suporte ao cliente. Envie automaticamente um email com uma pesquisa para o contato do caso quando um caso for fechado ou quando as regras de resposta automática do caso forem atendidas.

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

Como: Ative pesquisas e crie uma pesquisa para enviar aos clientes. Para enviar uma pesquisa quando um caso for encerrado, selecione uma pesquisa na página Configurações de suporte. Para enviar uma pesquisa quando uma regra de resposta automática de caso for atendida, selecione uma pesquisa na página Regras de resposta automática do caso.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Personalizar configurações de suporte (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Configurar uma pesquisa de feedback do cliente (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Configurar regras de resposta automática (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Componentes Acordeão e Registro relacionado compatíveis com a página de Registro de caso no telefone

Os componentes Acordeão e Registro relacionado agora estão disponíveis para a Página de registro de caso no telefone.

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

Como: No Criador de aplicativo Lightning, crie ou selecione uma página de registro no objeto Casos e selecione o formato **Telefone**. Os componentes Acordeão e Registro relacionado são exibidos na lista Padrão. Você pode arrastar os componentes para a página de registro. O componente Acordeão é um componente de contêiner, assim, você pode adicionar outros componentes a ele.

CONSULTE TAMBÉM:

Componente da Web do Lightning: Acordeão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Atender o telefone enquanto trabalhar com diálogos

Quando os agentes respondem uma chamada do cliente usando um softphone de CTI aberta em um aplicativo de console do Lightning, o pop-up de tela abre em uma nova guia. Se os agentes estiverem trabalhando em um diálogo, eles poderão continuar inserindo dados naquele diálogo na guia original. Antes, se os agentes atendessem a uma chamada usando o modo de pop-up de tela, isso fechava o diálogo, possivelmente fazendo os agentes perder o trabalho feito.

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

Por quê: Nos aplicativos de console do Lightning, os diálogos agora estão limitados à guia que os aciona. Quando um softphone é aberto de uma barra de utilitários em uma janela separada, o pop-up de tela não afeta os diálogos em outras guias do espaço de trabalho.

CONSULTE TAMBÉM:

Continuar trabalhando com diálogos focados em guia (atualização crítica)

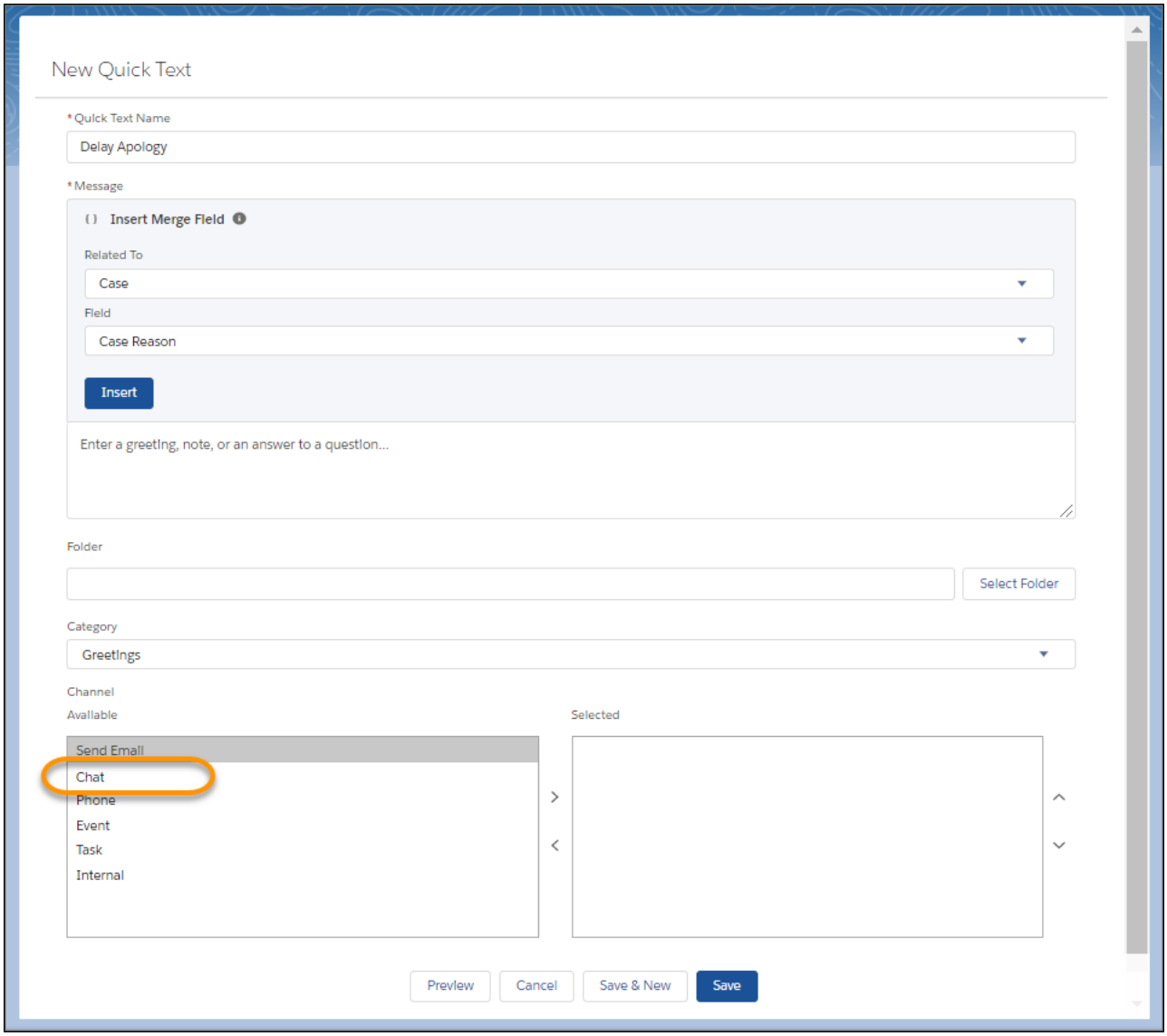
Ajuda do Salesforce: Usar utilitários pop-out (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Selecionar Chat como um canal para textos rápidos

Na versão Summer '19, alteramos o nome do Live Agent para Chat. Quando você cria um texto rápido, a lista de canais reflete essa alteração e mostra o Chat.

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

Como: Se o Chat estiver disponível em sua organização, você poderá selecioná-lo como um canal para seus textos rápidos.



Fluxo do Lightning para serviço: Implantações necessárias para as etapas certas, mais suporte a fluxo e melhor visibilidade da lista

Exija uma implantação de Ações e recomendações e controle quais ações os agentes podem iniciar usando o componente. Para permitir que os agentes executem etapas não interativas, você pode incluir fluxos iniciados automaticamente como ações. Também ajustamos onde os fluxos pausados aparecem para que as listas de atividades de seus agentes fiquem na frente e centralizadas.

NESTA SEÇÃO:

Exigir uma implantação e mostrar as ações certas (atualização crítica)

Essa atualização exige que você selecione uma implantação para o componente Ações e recomendações. Quando você configura o Lightning Flow para serviço, uma implantação permite que você controle as ações que os agentes podem iniciar quando precisam de uma ação que não aparece na lista de tarefas do componente.

Adicionar fluxos iniciados automaticamente à lista de tarefas de seus agentes

Permita que seus agentes realizem ações executadas no segundo plano sem colaboração do usuário. Você pode especificar um fluxo iniciado automaticamente no componente Ações e recomendações. Damos suporte a esse tipo de fluxo como uma etapa que os agentes podem iniciar no componente ou como uma recomendação de Next Best Action.

Ver fluxos pausados sem bloquear sua lista

Ajustamos o local em que os fluxos pausados aparecem para que suas etapas no componente Ações e recomendações permaneçam visíveis. Antes, a lista de fluxos pausados obscurecia a lista de ações.

Exigir uma implantação e mostrar as ações certas (atualização crítica)

Essa atualização exige que você selecione uma implantação para o componente Ações e recomendações. Quando você configura o Lightning Flow para serviço, uma implantação permite que você controle as ações que os agentes podem iniciar quando precisam de uma ação que não aparece na lista de tarefas do componente.

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

Por quê: As implantações especificam quais ações os agentes podem iniciar no componente e se são exibidas recomendações de uma estratégia do Next Best Action. Antes, selecionar uma implantação nas propriedades do componente era opcional. Se você não selecionasse uma implantação, os padrões do canal seriam indefinidos e os usuários veriam todas as ações disponíveis quando clicassem em **Adicionar**. Exigir uma implantação permite que você controle quais ações seus agentes veem quando outra etapa é necessária.

Como: Em Configuração, na caixa de Busca rápida, insira `Atualizações críticas`. Clique em **Revisar** para aprender mais sobre a atualização. Clique em **Ativar** para exibir o uso de uma implantação.

Nota: Depois de ativar ou aplicar essa atualização, se você não selecionar uma implantação, nenhuma ação aparecerá quando o usuário clicar em **Adicionar**. Além disso, o componente exibirá uma lista vazia, a menos que existam outras RecordActions para o registro.

Para verificar o comportamento após a ativação, adicione o componente a uma página de registro. Em propriedades, selecione uma implantação de Ações e recomendações. Veja as páginas de registro em que o componente aparece.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar uma implantação de ações e recomendações (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Atualizações críticas e de segurança

Adicionar fluxos iniciados automaticamente à lista de tarefas de seus agentes

Permita que seus agentes realizem ações executadas no segundo plano sem colaboração do usuário. Você pode especificar um fluxo iniciado automaticamente no componente Ações e recomendações. Damos suporte a esse tipo de fluxo como uma etapa que os agentes podem iniciar no componente ou como uma recomendação de Next Best Action.

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

CONSULTE TAMBÉM:

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

Ajuda do Salesforce: Lightning Flow para serviço e o componente de Ações e recomendações (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

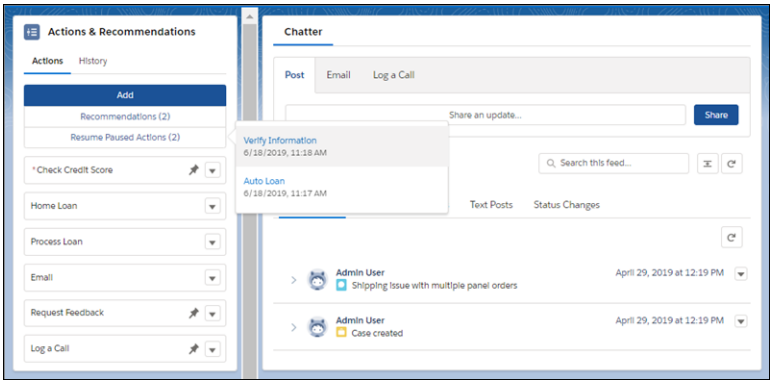
Guia do desenvolvedor do Lightning Flow para serviço (somente inglês)

Ver fluxos pausados sem bloquear sua lista

Ajustamos o local em que os fluxos pausados aparecem para que suas etapas no componente Ações e recomendações permaneçam visíveis. Antes, a lista de fluxos pausados obscurecia a lista de ações.

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

Como: Para dar a seus usuários a opção de pausar um fluxo, clique em **Permitir aos usuários pausar fluxos** nas configurações de automação do processo. Para ver os fluxos pausados, clique em **Retomar ações pausadas** no componente. Para retomar um fluxo pausado, selecione-o na lista.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Permitir aos usuários pausar entrevistas de fluxo (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Analítica: Fórmulas em nível de linha, implantação de modelo sem código, nova página inicial, integração do aplicativo Salesforce móvel

O Analytics inclui Relatórios e painéis, o Einstein Analytics e o Einstein Discovery. O número e o escopo de recursos do Analytics na versão Winter '20 vão encantá-lo. O recurso de escrever fórmulas em nível de linha diretamente no criador de relatórios do Lightning está disponível ao público em geral. Escreva pontuações de previsão do Einstein Discovery automaticamente para campos do Salesforce selecionados sem escrever código. A nova página inicial do Analytics é sua barra de inicialização personalizada para localizar, marcar como favorito, organizar e interagir com os ativos e as percepções mais importantes para você. Sem sair do aplicativo Salesforce móvel, realize muitas tarefas importantes do Einstein Analytics, de visualizar painéis em tela inteira a adicionar favoritos. E muito mais.

NESTA SEÇÃO:

Relatórios e painéis: Fórmulas em nível de linha (disponível ao público em geral), filtros campo a campo (beta), contagens de valor único (beta)

Relatórios apresentam ferramentas novas e atualizadas para refinar ainda mais os dados retornados. Fórmulas em nível de linha, agora disponíveis ao público em geral, oferecem novas maneiras de avaliar os dados do relatório. Use filtros campo a campo para filtrar dados com base no valor das colunas em seus relatórios. O novo resumo da conta única informa quantos registros únicos existem no relatório e em cada grupo.

Einstein Analytics: Implantação de modelo sem código, fórmulas de dimensão, nova página inicial do Analytics

Escreva pontuações do Einstein Discovery automaticamente para campos do Salesforce selecionados sem escrever código. No explorador do Analytics Studio, escreva fórmulas com resultados de string para criar rótulos, fornecer buckets simples ou adicionar URLs de imagem. Considere a nova página inicial do Analytics seu launchpad personalizado para localizar, marcar como favorito, organizar e interagir com os ativos e as percepções mais importantes para você.

Relatórios e painéis: Fórmulas em nível de linha (disponível ao público em geral), filtros campo a campo (beta), contagens de valor único (beta)

Relatórios apresentam ferramentas novas e atualizadas para refinar ainda mais os dados retornados. Fórmulas em nível de linha, agora disponíveis ao público em geral, oferecem novas maneiras de avaliar os dados do relatório. Use filtros campo a campo para filtrar dados com base no valor das colunas em seus relatórios. O novo resumo da conta única informa quantos registros únicos existem no relatório e em cada grupo.

NESTA SEÇÃO:

Avaliar cada registro em relatórios com fórmulas em nível de linha (disponível ao público em geral)

Responder a perguntas de negócio às vezes significa fazer um cálculo em cada linha em um relatório. Com fórmulas em nível da linha, você não precisa exportar dados de relatório para uma planilha nem pedir para um administrador criar um campo de fórmula personalizado de uso único. Em vez disso, escreva uma fórmula no nível da linha diretamente no criador de relatórios do Lightning.

Filtrar relatórios usando comparações de campo com filtros campo a campo (beta)

Filtre um relatório comparando os valores de dois campos de relatório diferentes. Por exemplo, veja quais casos foram modificados após a data de fechamento filtrando casos com uma data da última modificação. após a data de fechamento.

Suporte para idiomas com leitura da direita para a esquerda para relatórios e painéis (beta)

Relatórios e painéis agora dão suporte a idiomas e localidades com leitura da direita para a esquerda (RTL), como hebraico, árabe e urdu. Há suporte para hebraico e árabe como idiomas do usuário final e urdu como um idioma da plataforma. Para dar suporte melhor a idiomas RTL, reorganizamos a interface de relatórios e painéis para que fluam da direita para a esquerda.

Contar valores únicos nos resultados do relatório (beta)

Veja quantos valores distintos seu relatório retorna com uma contagem única. Por exemplo, relatórios da oportunidade com frequência listam várias oportunidades com a mesma conta. Adicione uma contagem única à coluna Nome da conta para ver quantos valores da conta individual aparecem no relatório. Contagens únicas aparecem como totais gerais na parte inferior do relatório e como subtotais para cada grupo.

Ler facilmente campos de texto longos com quebra de linha em resultados de relatório

Por padrão, campos de texto longos em resultados do relatório agora são quebrados em vez de truncados. Com a quebra de texto, você pode ler todo o conteúdo em um campo de texto longo sem ter que expandir a coluna.

Mostrar detalhes do território em relatórios de atividades

Se você usa o Gerenciamento de território Enterprise, agora pode mostrar informações sobre seu modelo de território ativo em relatórios de Atividades. Por exemplo, crie uma lista de tarefas com as contas associadas e com os territórios atribuídos a elas.

Suporte à equipe da conta adicionado a relatórios e painéis

Para dar suporte a relatório da equipe da conta, o campo `UserId` no Membro da equipe da conta agora está disponível em relatórios e painéis.

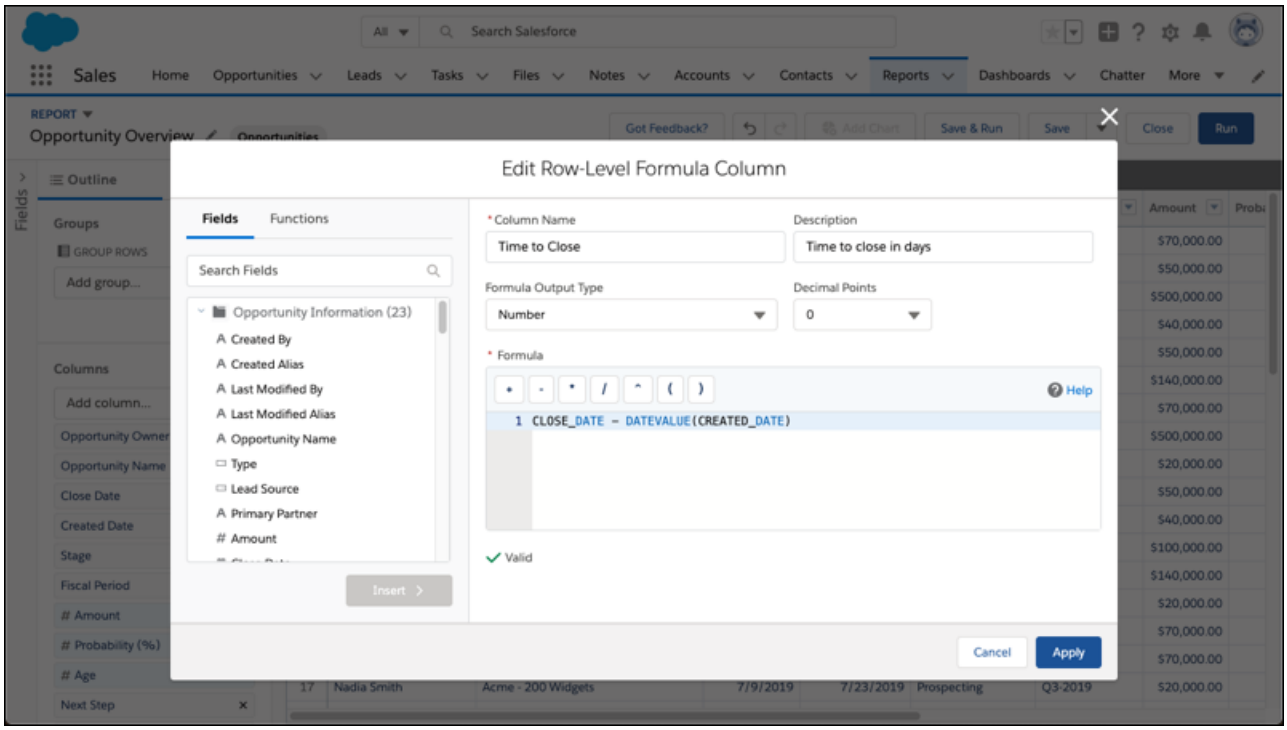
Avaliar cada registro em relatórios com fórmulas em nível de linha (disponível ao público em geral)

Responder a perguntas de negócio às vezes significa fazer um cálculo em cada linha em um relatório. Com fórmulas em nível da linha, você não precisa exportar dados de relatório para uma planilha nem pedir para um administrador criar um campo de fórmula personalizado de uso único. Em vez disso, escreva uma fórmula no nível da linha diretamente no criador de relatórios do Lightning.

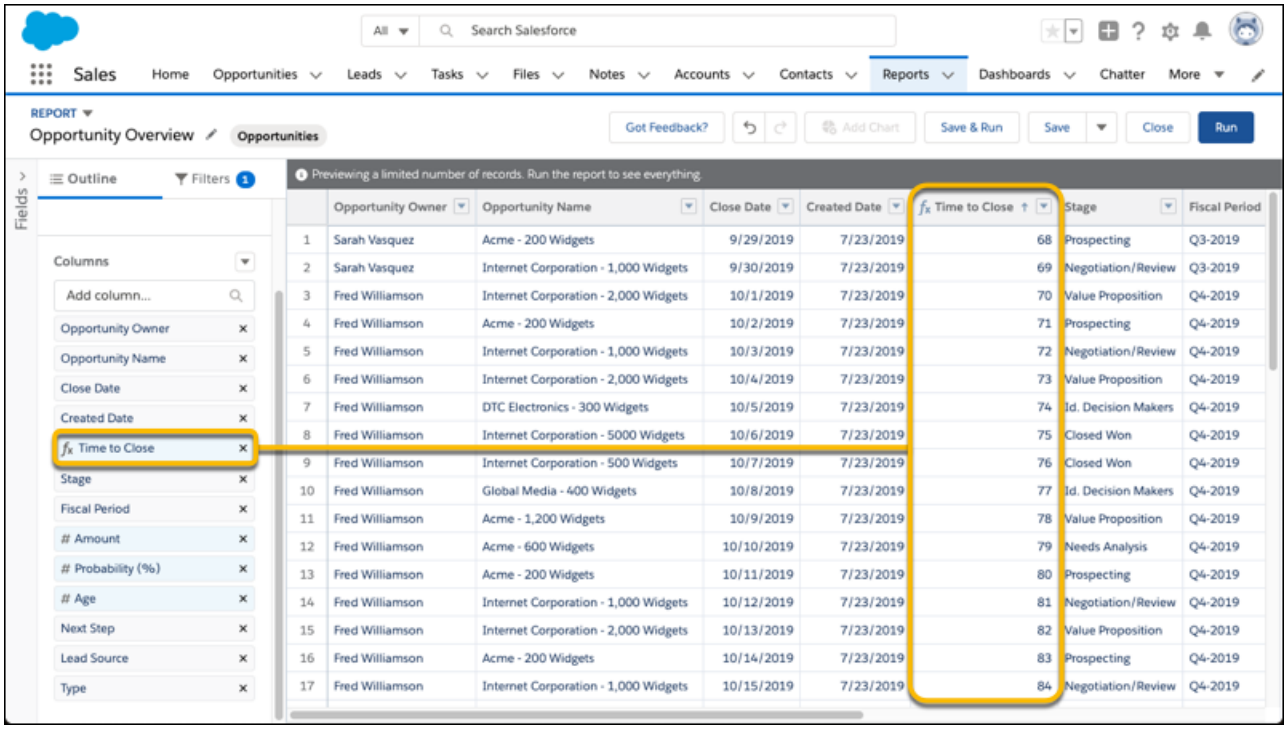
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Por exemplo, escreva uma fórmula em nível de linha em um relatório de oportunidade fechado para calcular quanto tempo cada oportunidade leva para fechar. Clique em **Adicionar fórmula em nível de linha** e escreva uma fórmula que subtraia a data de criação da data de fechamento.

```
CLOSE_DATE - DATEVALUE(CREATED_DATE)
```



A fórmula em nível de linha aparece como uma coluna no relatório.



Agora que as fórmulas em nível de linha estão disponíveis ao público em geral, há suporte para essas ações.

- Filtre e agrupe dados do relatório por fórmulas em nível de linha.
- Classifique grupos por fórmulas em nível de linha.
- Consulte fórmulas em nível de linha em fórmulas de resumo.
- Componentes do painel, incluindo quadros, métricas, medidores, funis e tabelas agora dão suporte a fórmulas em nível de linha.
- Fórmulas em nível de linha dão suporte a:
  - resumos, como soma e média
  - Campos da lista de opções
  - Formatação condicional
  - Quadros de relatório
  - Exportação de relatório formatado
  - Assinaturas de relatório

Nota: Agora que fórmulas em nível de linha estão disponíveis ao público em geral, os administradores não precisam mais ativar o recurso em Configuração. Removemos **Ativar fórmulas em nível de linha (apenas Lightning Experience)** das Configurações de relatórios e painéis na Configuração.

Filtrar relatórios usando comparações de campo com filtros campo a campo (beta)

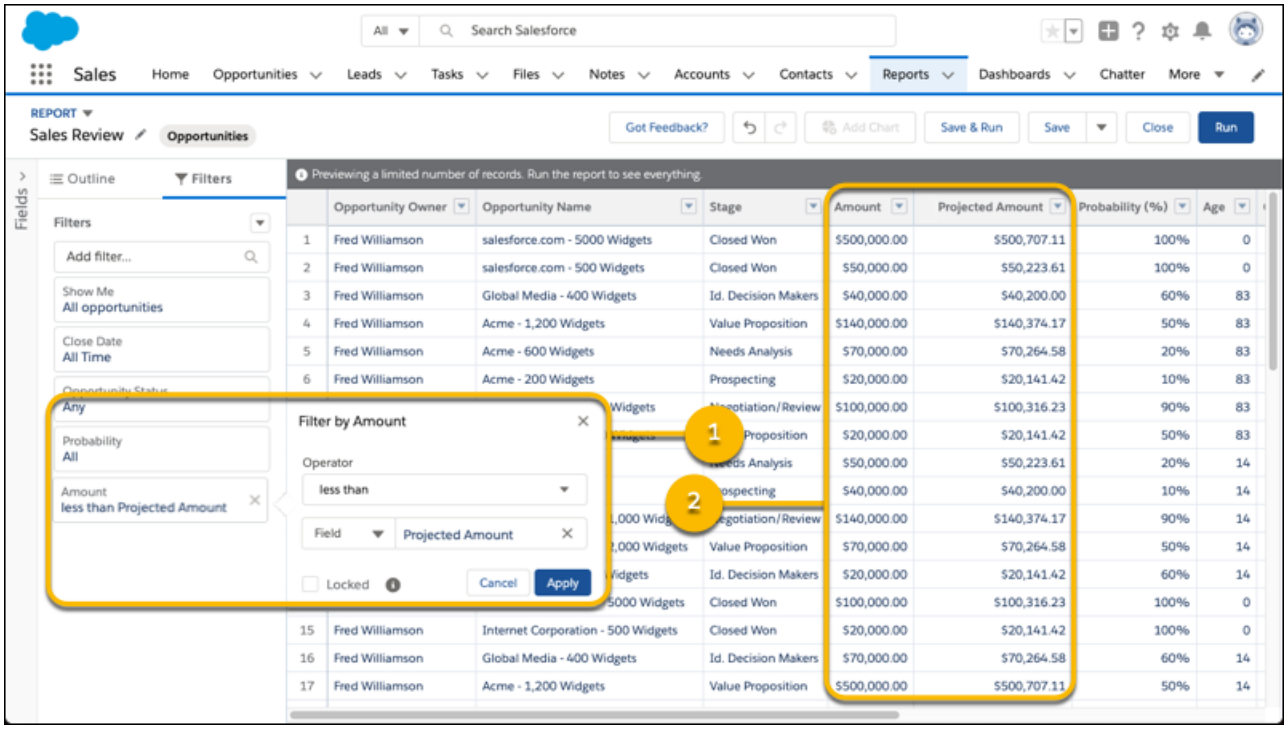
Filtre um relatório comparando os valores de dois campos de relatório diferentes. Por exemplo, veja quais casos foram modificados após a data de fechamento filtrando casos com uma data da última modificação. após a data de fechamento.

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

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

Como: Em Configuração, em Configurações de relatórios e painéis, selecione **Ativar filtragem campo a campo em relatórios (apenas Lightning Experience)** e clique em **Salvar**.

Adicione um filtro de campo e altere **Valor** para **Campo** na caixa de diálogo de filtro. Neste exemplo, um filtro campo a campo (1) retorna oportunidades que valem menos que o projetado (2).



CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Os filtros de relatório devem poder comparar os campos entre si

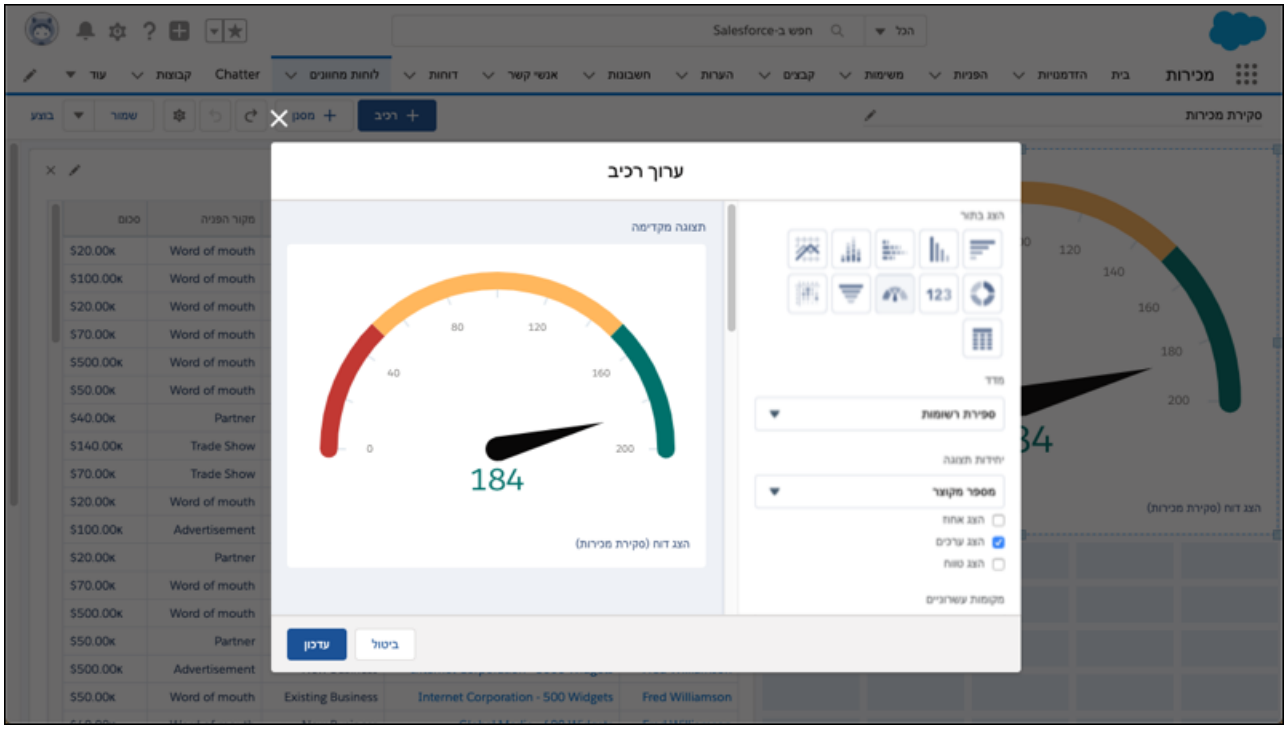
Suporte para idiomas com leitura da direita para a esquerda para relatórios e painéis (beta)

Relatórios e painéis agora dão suporte a idiomas e localidades com leitura da direita para a esquerda (RTL), como hebraico, árabe e urdu. Há suporte para hebraico e árabe como idiomas do usuário final e urdu como um idioma da plataforma. Para dar suporte melhor a idiomas RTL, reorganizamos a interface de relatórios e painéis para que fluam da direita para a esquerda.

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

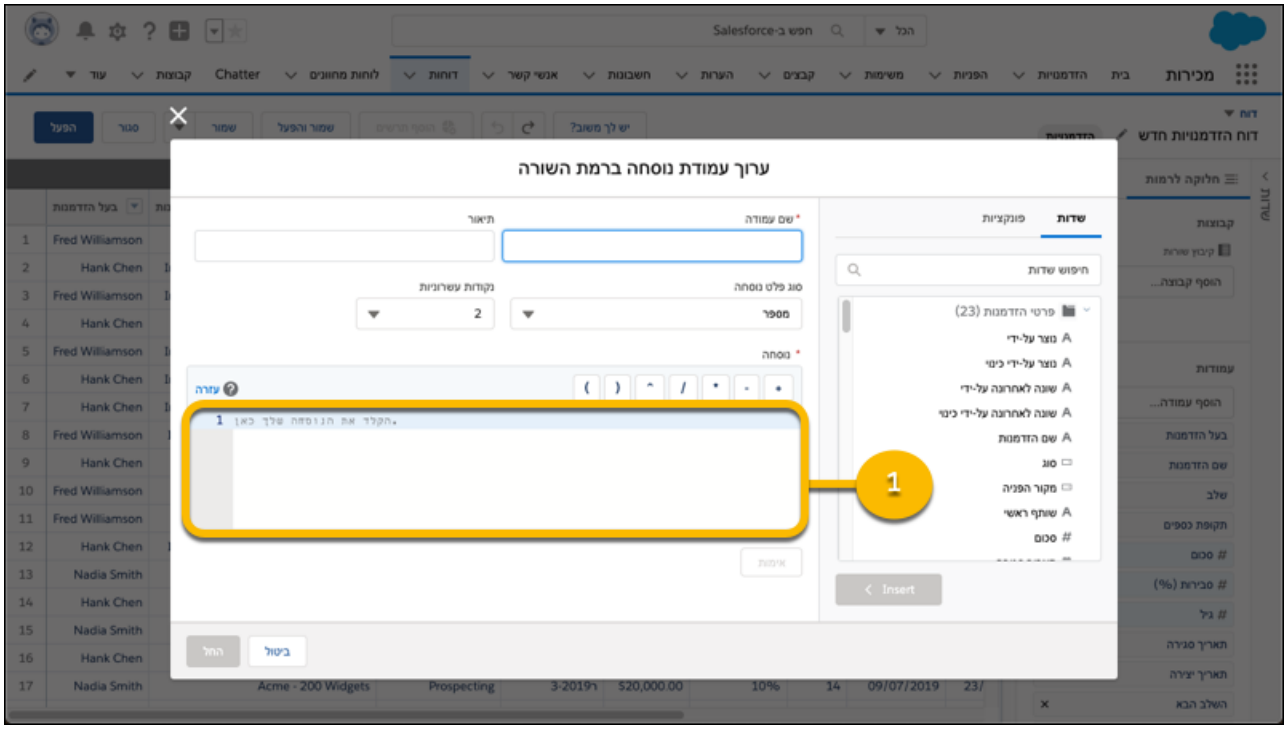
Nota: Como um recurso beta, o suporte da direita para a esquerda é uma prévia e não faz parte dos "Serviços" estipulados em seu contrato de assinatura mestre com a Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis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

Por quê: É assim que fica a adição do componente de painel em hebraico.



Ao trabalhar em um idioma RTL, essas partes do criador de relatórios são traduzidas, mas ainda ficam da esquerda para a direita.

- Ao adicionar colunas a um relatório, a coluna mais alta no painel Visão geral é a coluna mais à esquerda na tabela de relatórios.
- O campo de edição de fórmula para fórmulas em nível de linha e resumo é da esquerda para a direita, mas o menu de edição de fórmula flui da direita para a esquerda (1).



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Layout de idioma da direita para a esquerda (RTL) aprimorado no Lightning Experience (beta) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Contar valores únicos nos resultados do relatório (beta)

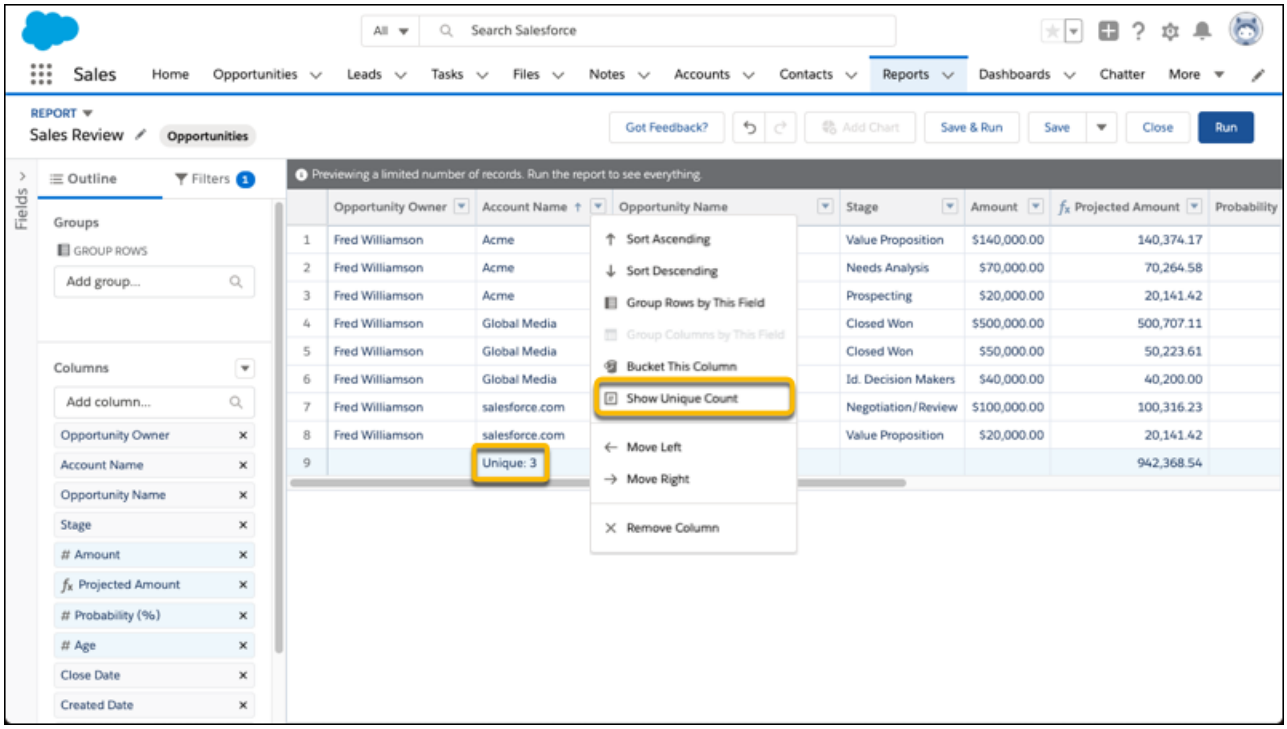
Veja quantos valores distintos seu relatório retorna com uma contagem única. Por exemplo, relatórios da oportunidade com frequência listam várias oportunidades com a mesma conta. Adicione uma contagem única à coluna Nome da conta para ver quantos valores da conta individual aparecem no relatório. Contagens únicas aparecem como totais gerais na parte inferior do relatório e como subtotais para cada grupo.

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

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

Como: Em Configuração, em Configurações de relatórios e painéis, selecione **Ativar agregação da contagem de linhas única em relatórios (apenas Lightning Experience)** e clique em **Salvar**.

Para adicionar uma contagem única de valores para um campo, clique em ▼ > **Mostrar contagem única** na coluna.



CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Opção de relatório para registros distintos/únicos

Ler facilmente campos de texto longos com quebra de linha em resultados de relatório

Por padrão, campos de texto longos em resultados do relatório agora são quebrados em vez de truncados. Com a quebra de texto, você pode ler todo o conteúdo em um campo de texto longo sem ter que expandir a coluna.

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

Mostrar detalhes do território em relatórios de atividades

Se você usa o Gerenciamento de território Enterprise, agora pode mostrar informações sobre seu modelo de território ativo em relatórios de Atividades. Por exemplo, crie uma lista de tarefas com as contas associadas e com os territórios atribuídos a elas.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Aprimorar os relatórios de atividades com detalhes do território

Suporte à equipe da conta adicionado a relatórios e painéis

Para dar suporte a relatório da equipe da conta, o campo `UserId` no Membro da equipe da conta agora está disponível em relatórios e painéis.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Contas: Personalizar equipes da conta para melhorar o suporte à venda em equipe

Einstein Analytics: Implantação de modelo sem código, fórmulas de dimensão, nova página inicial do Analytics

Escreva pontuações do Einstein Discovery automaticamente para campos do Salesforce selecionados sem escrever código. No explorador do Analytics Studio, escreva fórmulas com resultados de string para criar rótulos, fornecer buckets simples ou adicionar URLs de imagem. Considere a nova página inicial do Analytics seu launchpad personalizado para localizar, marcar como favorito, organizar e interagir com os ativos e as percepções mais importantes para você.

NESTA SEÇÃO:

Integração de dados do Analytics: Assistência de configuração no aplicativo, lembretes de agendamento de sincronização de dados, mais transformações de receita

Obtenha ajuda no aplicativo quando você configurar o Analytics. Obtenha um lembrete quando um trabalho de dados incluir dados potencialmente parados de sincronização de dados não agendada. Converta tipos de campo de conjunto de dados e formatos de data com novas transformações de receita.

Aplicativos pré-construídos do Analytics: Previsões do Einstein Discovery no aplicativo Sales Analytics, Analytics para Insurance e Health Care, análise de precisão do Einstein

Adicione análise preditiva ao aplicativo Sales Analytics, crie aplicativos usando os modelos do Analytics para Insurance e Health Care e melhore a confiabilidade das histórias do Einstein Discovery com a Análise de precisão.

Criação de aplicativo do Analytics: Totais e subtotais, fórmulas de dimensão, histórico de versões de ativos

Você pode adicionar totais e subtotais diretamente a valores e comparar tabelas em painéis e lenses. As fórmulas agora dão suporte ao uso de valores de string para criar rótulos, definir buckets simples ou adicionar URLs de imagem sem escrever SAQL. Salve instantâneos de seus painéis, lenses e fluxos de dados do Einstein Analytics.

Einstein Discovery: Implantação de modelo sem código, aprimoramento de gradiente e monitoramento de previsão ativo

Escreva pontuações automaticamente para campos do Salesforce selecionados sem codificação. Aproveite os benefícios de algoritmos que aprimoram o gradiente em seus modelos. Use monitoramento de previsão ativo para realizar o ajuste fino do seu modelo e produzir previsões melhores.

Analytics para todos: nova página inicial, centro de aprendizado e assinaturas de email do Analytics (beta)

A nova página inicial do Analytics é sua barra de inicialização personalizada para localizar, marcar como favorito, organizar e interagir com os ativos e as percepções mais importantes para você. Com jornadas de aprendizado guiado e rastreamento do Trailhead, o Centro de aprendizado agora é uma mina de ouro no aplicativo repleta de recursos úteis. Assine widgets de painel e receba emails diários ou semanais com instantâneos de seus gráficos e KPIs mais importantes.

Integração de dados do Analytics: Assistência de configuração no aplicativo, lembretes de agendamento de sincronização de dados, mais transformações de receita

Obtenha ajuda no aplicativo quando você configurar o Analytics. Obtenha um lembrete quando um trabalho de dados incluir dados potencialmente parados de sincronização de dados não agendada. Converta tipos de campo de conjunto de dados e formatos de data com novas transformações de receita.

NESTA SEÇÃO:

Familiarizar-se com a configuração com o aprendizado guiado no aplicativo

Remodelamos a página Introdução do Analytics em Configuração e adicionamos ampla assistência no aplicativo e uma seção O que há de novo.

A sincronização de dados está ativada por padrão em novas organizações do Analytics

A partir da versão Winter '20, a Sincronização de dados é ativada por padrão quando você ativa o Analytics para sua organização. A Sincronização de dados acelera seus fluxos de dados carregando seus dados externos e do Salesforce antes da execução dos fluxos de dados. A Sincronização de dados também ativa os conectores do Analytics que aprimoram o Analytics com dados armazenados fora da sua organização. Se você tiver ativado o Analytics para sua organização antes da versão Winter '20, poderá ativar manualmente a Sincronização de dados.

Lembretes de programação da sincronização de dados ajudam você a manter seus dados atualizados

A página Monitor agora exibe uma mensagem quando um objeto conectado SFDC_Local é usado em um trabalho, mas a sincronização de dados da conexão não está agendada. Não se baseie nos horários de cinema da semana passada para decidir o que assistirá amanhã; o mesmo vale para dados no Analytics. Lenses e painéis são mais valiosos quando um conjunto de dados tem dados atualizados. Essa mensagem o informa sobre qualquer trabalho que use dados de organização local potencialmente obsoletos da conexão SFDC_Local.

Sincronizar mais dados por meio de conexões com o Snowflake Computing e o Amazon S3

Leve seus dados remotos para o Analytics para análise mais avançada, percepções mais inteligentes, previsões mais precisas e muito mais. Agora você pode sincronizar mais dados por objeto conectado do Snowflake Computing e Amazon S3, até o limite de 100 milhões de linhas ou 50 GB, o que for atingido primeiro. Estamos aplicando o limite de sincronização de dados ampliado a conexões do Snowflake Computing e do Amazon S3 de modo progressivo durante a versão Winter '20.

Capturar os dados mais recentes mais rapidamente

Agendar trabalhos de receita, fluxo de dados e sincronização de dados para serem executados a intervalos mais curtos. Agora você pode agendar esses trabalhos para serem executados a cada 15, 20, 30 ou 60 minutos.

Identificar usuários não cobertos pela herança de compartilhamento

Há usuários reclamando que não conseguem ver dados de um conjunto de dados específico? Para identificar usuários que não têm acesso ao conjunto de dados com base em regras de compartilhamento herdadas, execute o relatório Cobertura de herança de compartilhamento. Use este relatório para determinar se você deve adicionar um predicado de segurança para conceder a mais usuários acesso ao conjunto de dados. Por exemplo, adicione um predicado para conceder a um usuário acesso ao conjunto de dados Oportunidades quando um usuário não está coberto por regras de compartilhamento para o objeto Oportunidade.

O editor de receita foi renomeado como Prep de dados

É sua principal ferramenta de preparação de dados, então, vamos chamá-lo pelo nome certo: "prep de dados", uma abreviação de preparação de dados. Use a preparação de dados para criar receitas que limpam, combinam, transformam e filtram dados carregados em seus conjuntos de dados.

Preencha seus dados prevendo valores ausentes

Dados ausentes podem prejudicar os resultados da consulta. Para minimizar o impacto, preencha os valores ausentes em uma coluna de dimensão com a transformação Prever valores ausentes em uma receita. O Analytics prevê de modo inteligente os valores com base em valores em outras colunas fortemente correlacionadas em seus dados.

Converter colunas em dimensões e datas

O tipo de campo de uma coluna de conjunto de dados determina como você pode consultar os dados daquele campo. Por exemplo, você pode filtrar e agrupar por uma dimensão ou data ou realizar cálculos matemáticos em uma medida. Quando você cria um conjunto de dados, o Analytics às vezes marca uma coluna com o tipo de campo incorreto. Se necessário, use a transformação de receita Para dimensão para converter colunas de medida em dimensões e a transformação Para data para converter colunas de dimensão em datas.

Padronizar formatos de data em seus conjuntos de dados

Se uma coluna de dimensão em um conjunto de dados contiver datas em diferentes formatos, use a transformação de receita Formatar datas para padronizar o formato para todos os valores na coluna. Um formato consistente permite que você filtre corretamente e agrupe os registros por data, incluindo filtrar pelo componente de data, como dia ou mês. Também garante que você possa converter com sucesso o tipo de campo de dimensão para data.

Obter os dados certos com filtros de receita mais flexíveis

Agora você pode filtrar em colunas de medida e data, não apenas dimensões. Adicionamos novos operadores, como menor que e maior que, para filtros de dimensão. Agora você pode inserir manualmente seus próprios valores de filtro em vez de selecionar entre valores existentes. Por exemplo, você pode filtrar em um valor de string que espere que apareça em seus dados.

Gerenciar receitas e fluxos de dados mais facilmente

Agora você pode pesquisar uma receita por nome, ver quem a modificou por último e ver sua próxima execução agendada, tudo na guia Receitas. Você também pode pesquisar fluxos de dados por nome na guia Fluxos de dados.

O Analytics aplica segurança a conjuntos de dados exportados para o Einstein Discovery

Ao exportar um conjunto de dados para o Einstein Discovery usando a transformação de fluxo de dados de exportação, o Analytics agora aplica o predicado de segurança. O Analytics aplica o predicado de segurança com base no usuário especificado nos parâmetros de transformação, omitindo registros aos quais o usuário não tem acesso. Anteriormente, a transformação exportava todos os registros, não importa o predicado de segurança.

Tornar os conjuntos de dados mais seguros com predicados de segurança mais longos

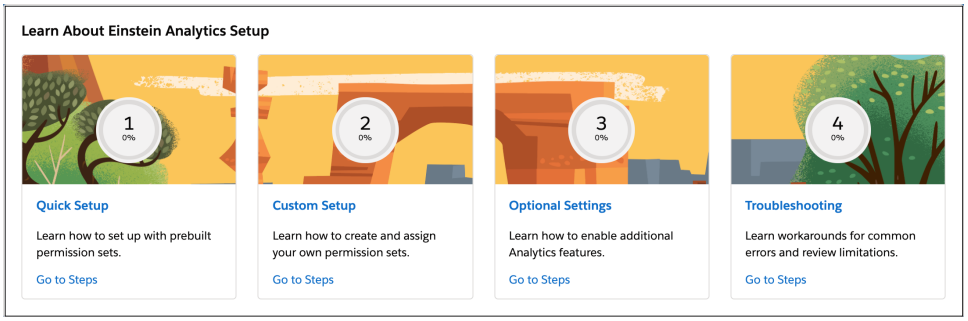
Alguns predicados de segurança, como gerenciamento de território com vários níveis de território, exigem mais condições de segurança. Para permitir que você crie uma segurança em nível de linha mais preciso em um conjunto de dados, um predicado de segurança agora tem suporte para até 5 mil caracteres em vez de mil.

Familiarizar-se com a configuração com o aprendizado guiado no aplicativo

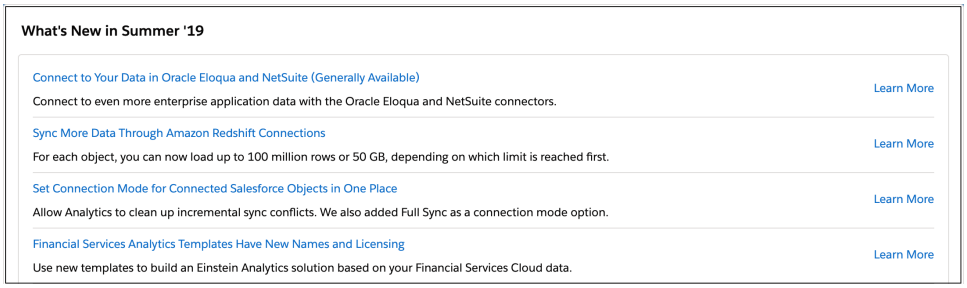
Remodelamos a página Introdução do Analytics em Configuração e adicionamos ampla assistência no aplicativo e uma seção O que há de novo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: O novo coração da página é Aprenda sobre a configuração do Einstein Analytics, com caminhos de aprendizado guiados para início rápido, configuração personalizada, configurações e solução de problemas. Os caminhos de aprendizado dividem as principais tarefas, apresentam opções de configuração e dão orientação para a solução de problemas. Conclua os caminhos de aprendizado para entender todas as possibilidades de configuração e aplique o que necessário para sua organização. Acompanhamos o progresso do seu aprendizado para que você possa facilmente continuar do ponto em que parou sempre que desejar.



A outra oportunidade de aprendizado na página é a seção O que há de novo, na qual você pode ficar por dentro da versão mais recente sem sair da Configuração.



A sincronização de dados está ativada por padrão em novas organizações do Analytics

A partir da versão Winter '20, a Sincronização de dados é ativada por padrão quando você ativa o Analytics para sua organização. A Sincronização de dados acelera seus fluxos de dados carregando seus dados externos e do Salesforce antes da execução dos fluxos de dados. A Sincronização de dados também ativa os conectores do Analytics que aprimoram o Analytics com dados armazenados fora da sua organização. Se você tiver ativado o Analytics para sua organização antes da versão Winter '20, poderá ativar manualmente a Sincronização de dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: A Sincronização de dados está ativada por padrão em novas organizações do Analytics, mas você agenda quando ela ocorre por conexão. Para os dados mais atualizados, defina sua sincronização para ser executada antes do fluxo de dados.

CONSULTE TAMBÉM:

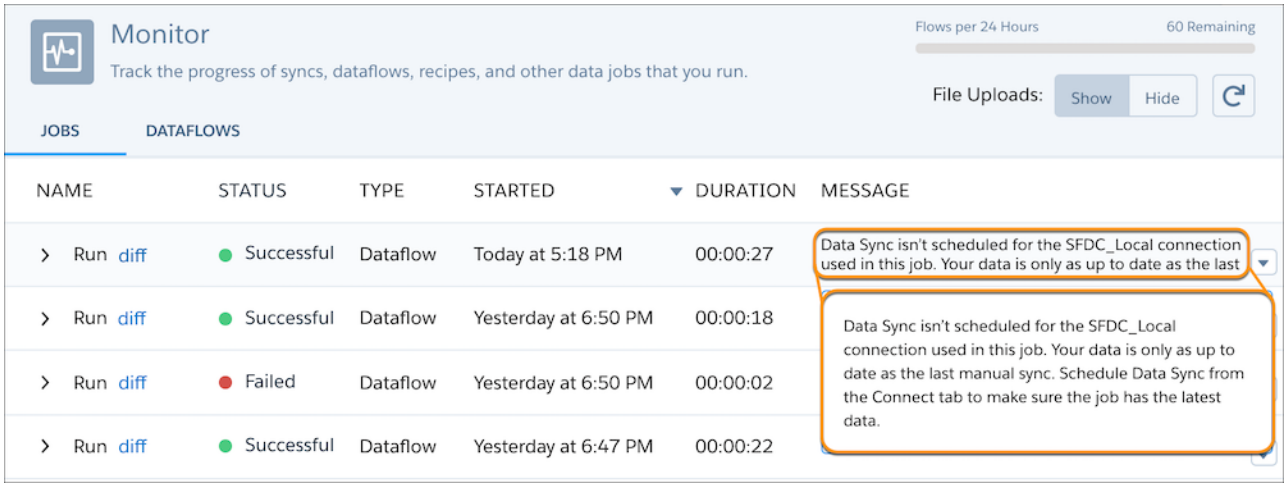
Ajuda do Salesforce: Agendar sincronização

Lembretes de programação da sincronização de dados ajudam você a manter seus dados atualizados

A página Monitor agora exibe uma mensagem quando um objeto conectado SFDC_Local é usado em um trabalho, mas a sincronização de dados da conexão não está agendada. Não se baseie nos horários de cinema da semana passada para decidir o que assistirá amanhã; o mesmo vale para dados no Analytics. Lenses e painéis são mais valiosos quando um conjunto de dados tem dados atualizados. Essa mensagem o informa sobre qualquer trabalho que use dados de organização local potencialmente obsoletos da conexão SFDC_Local.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Programe a sincronização de dados para a conexão do SFDC_Local na guia Conectar. Quando você programa a sincronização de dados, a mensagem não aparece após a execução do próximo trabalho.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Agendar sincronização

Sincronizar mais dados por meio de conexões com o Snowflake Computing e o Amazon S3

Leve seus dados remotos para o Analytics para análise mais avançada, percepções mais inteligentes, previsões mais precisas e muito mais. Agora você pode sincronizar mais dados por objeto conectado do Snowflake Computing e Amazon S3, até o limite de 100 milhões de linhas ou 50 GB, o que for atingido primeiro. Estamos aplicando o limite de sincronização de dados ampliado a conexões do Snowflake Computing e do Amazon S3 de modo progressivo durante a versão Winter '20.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

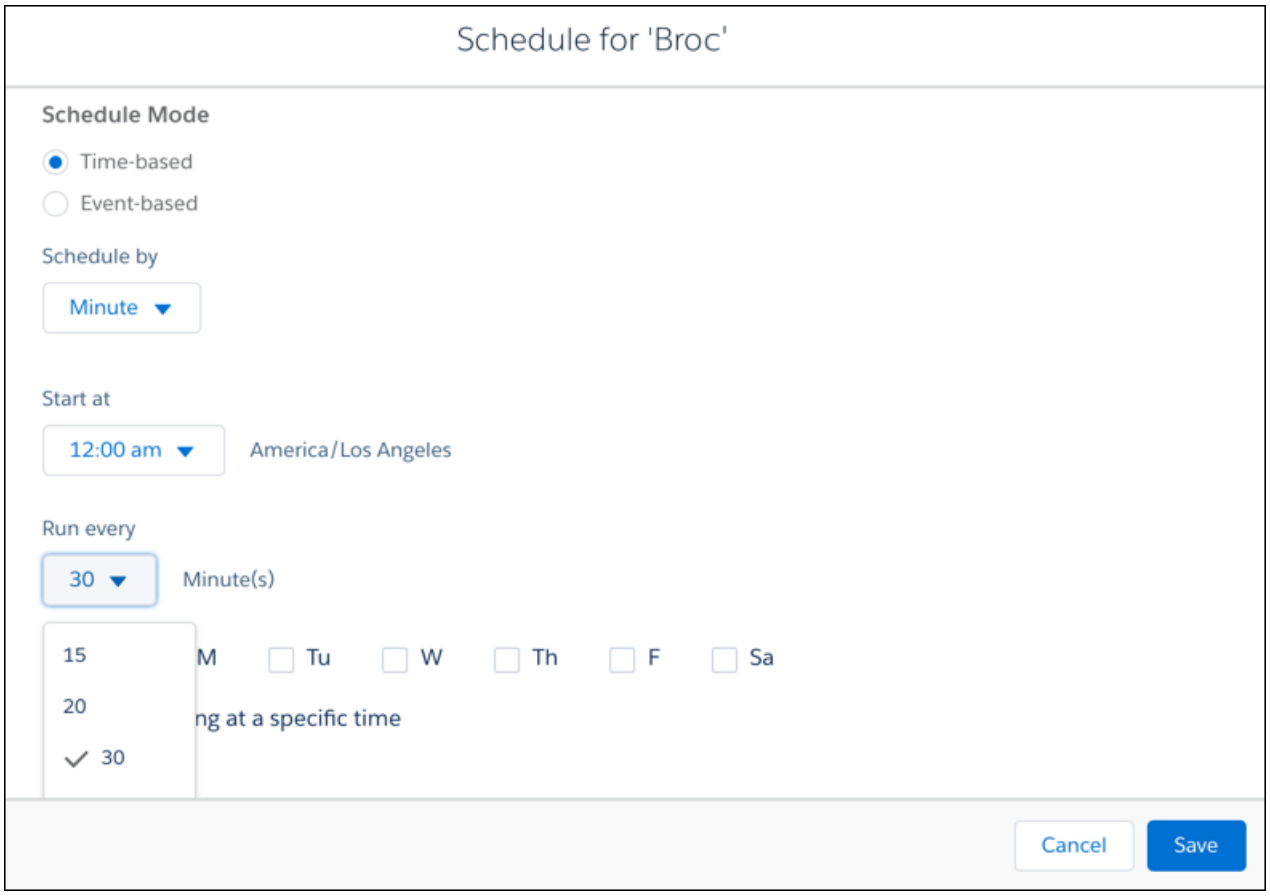
Capturar os dados mais recentes mais rapidamente

Agendar trabalhos de receita, fluxo de dados e sincronização de dados para serem executados a intervalos mais curtos. Agora você pode agendar esses trabalhos para serem executados a cada 15, 20, 30 ou 60 minutos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para ativar agendamento de menos de uma hora em sua organização de produção, entre em contato com o Suporte do Salesforce. Esse recurso não suporte total no sandbox. Quando esse recurso está ativado, você pode executar até 120 (em vez de 60) fluxos de dados em um período progressivo de 24 horas. Aumentamos esse limite para dar suporte a execuções de fluxo de dados mais frequentes.

Para agendar trabalhos mais frequentes, selecione um cronograma inferior a uma hora no campo Agendar por e, depois, escolha o intervalo no campo Executar a cada. Em seguida, escolha os dias da semana a executar o trabalho e clique em **Salvar**.



Se o agendador tentar executar uma sincronização de dados, fluxo de dados ou receita que já esteja em execução ou na fila, o trabalho em execução no momento continuará, mas o novo trabalho falhará. Para prevenir a falha, garanta que o intervalo do agendamento seja maior que o tempo que leva para concluir o trabalho. Consulte execuções históricas para determinar quanto tempo o trabalho leva para ser concluído.

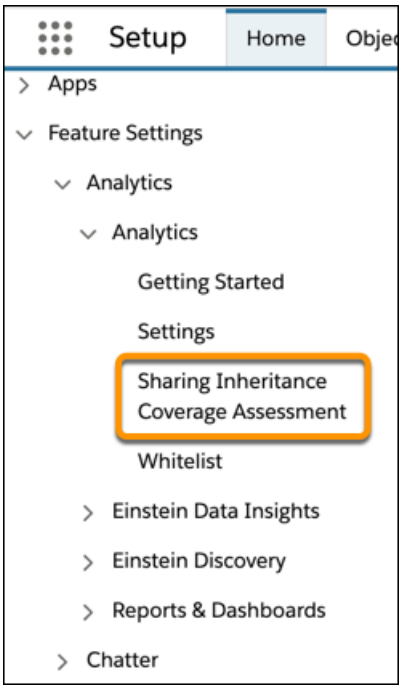
Identificar usuários não cobertos pela herança de compartilhamento

Há usuários reclamando que não conseguem ver dados de um conjunto de dados específico? Para identificar usuários que não têm acesso ao conjunto de dados com base em regras de compartilhamento herdadas, execute o relatório Cobertura de herança de compartilhamento. Use este relatório para determinar se você deve adicionar um predicado de segurança para conceder a mais usuários acesso ao conjunto de dados. Por exemplo, adicione um predicado para conceder a um usuário acesso ao conjunto de dados Oportunidades quando um usuário não está coberto por regras de compartilhamento para o objeto Oportunidade.

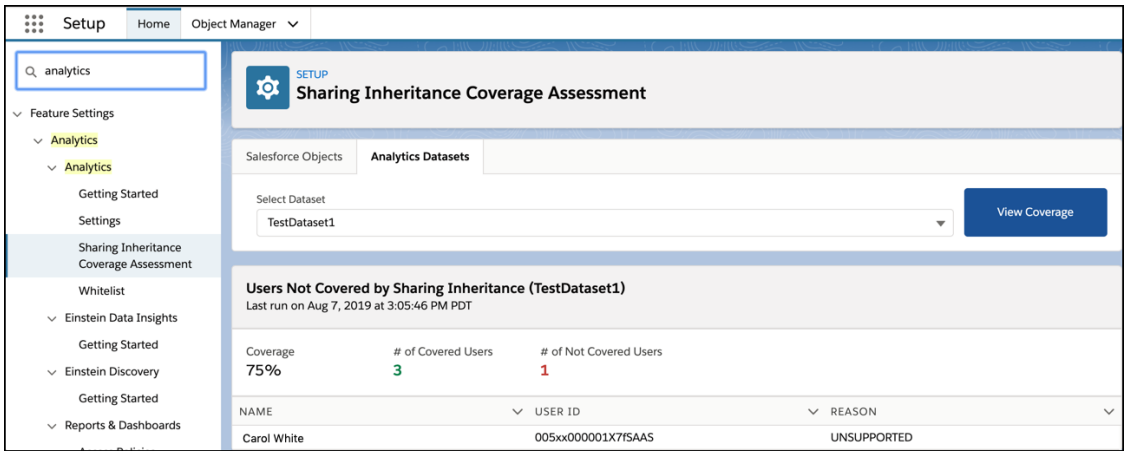
Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Para acessar o relatório Avaliação de cobertura de herança de compartilhamento, é necessário ter a permissão do usuário Editar fluxos de dados do Analytics.

Como: No menu Configuração do Salesforce, em Analytics, selecione **Avaliação da cobertura da herança de compartilhamento**.



Na guia Conjuntos de dados do Analytics, selecione o conjunto de dados e clique em **Visualizar cobertura**. O relatório mostra todos os usuários que não têm acesso ao conjunto de dados com base nas regras de compartilhamento herdadas.

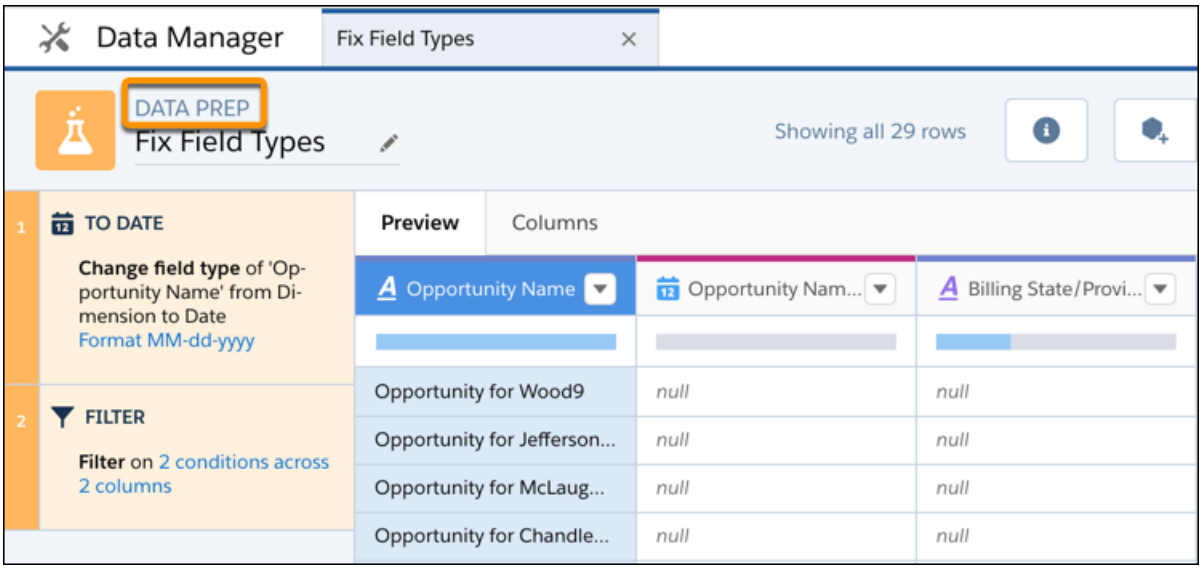


O editor de receita foi renomeado como Prep de dados

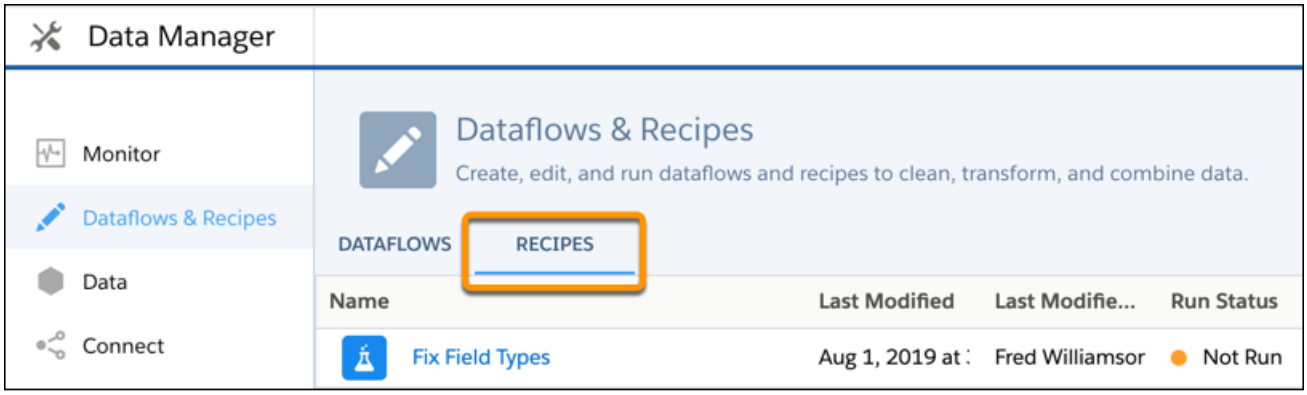
É sua principal ferramenta de preparação de dados, então, vamos chamá-lo pelo nome certo: "prep de dados", uma abreviação de preparação de dados. Use a preparação de dados para criar receitas que limpam, combinam, transformam e filtram dados carregados em seus conjuntos de dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Você vê o novo rótulo ao criar ou editar uma receita.



Para manter a brevidade e a simplicidade, também abreviamos o nome da guia Receitas de dados para Receitas.

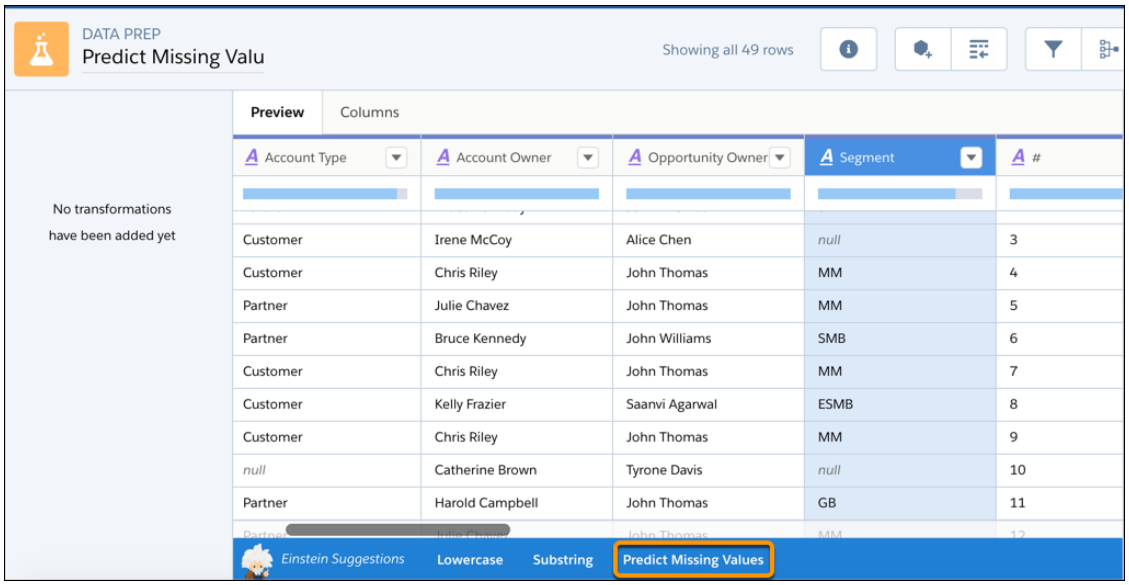


Preencha seus dados prevendo valores ausentes

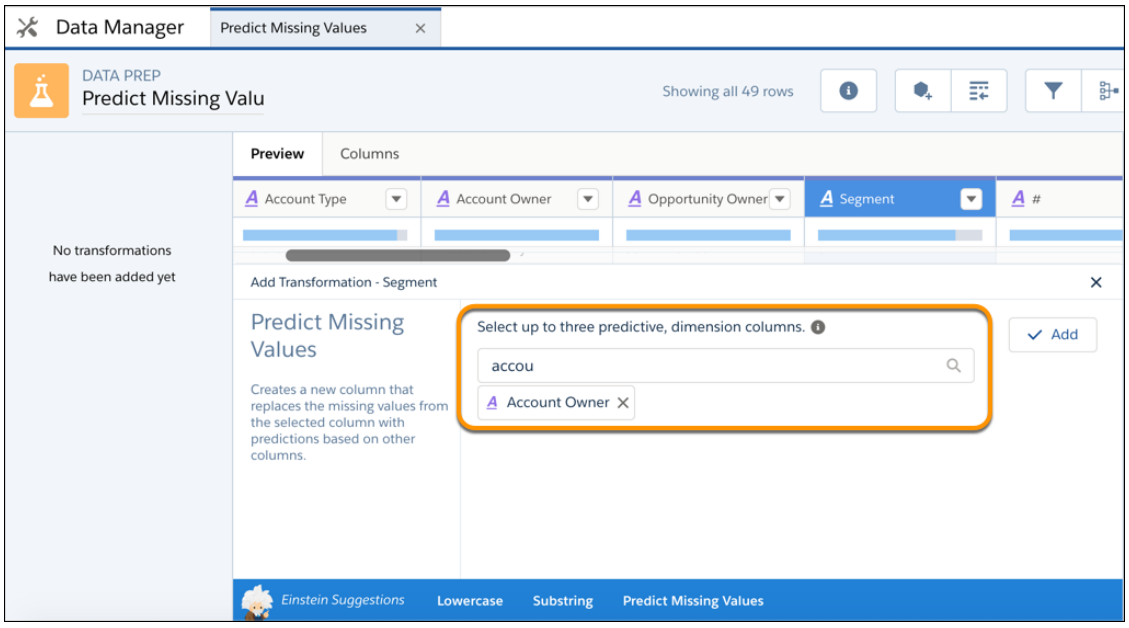
Dados ausentes podem prejudicar os resultados da consulta. Para minimizar o impacto, preencha os valores ausentes em uma coluna de dimensão com a transformação Prever valores ausentes em uma receita. O Analytics prevê de modo inteligente os valores com base em valores em outras colunas fortemente correlacionadas em seus dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

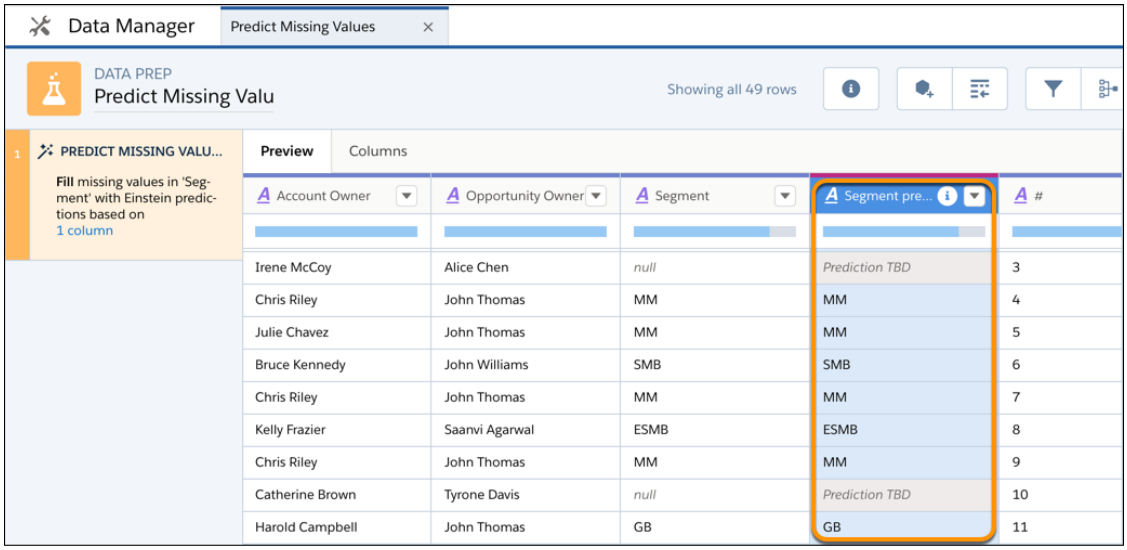
Como: Em uma receita, selecione a coluna de dimensão e clique em **Prever valores ausentes** na barra de Sugestões do Einstein.



Selecione até três colunas de dimensão a serem usadas para prever os valores ausentes para a coluna selecionada.



Para adicionar a transformação à receita, clique em **Adicionar**. A visualização mostra a coluna original com os valores ausentes e a nova coluna com "prever" no final. A visualização mostra "Previsão a ser determinada" para os valores previstos na nova coluna. Os valores previstos não aparecem até depois de você executar a receita.



Converter colunas em dimensões e datas

O tipo de campo de uma coluna de conjunto de dados determina como você pode consultar os dados daquele campo. Por exemplo, você pode filtrar e agrupar por uma dimensão ou data ou realizar cálculos matemáticos em uma medida. Quando você cria um conjunto de dados, o Analytics às vezes marca uma coluna com o tipo de campo incorreto. Se necessário, use a transformação de receita Para dimensão para converter colunas de medida em dimensões e a transformação Para data para converter colunas de dimensão em datas.

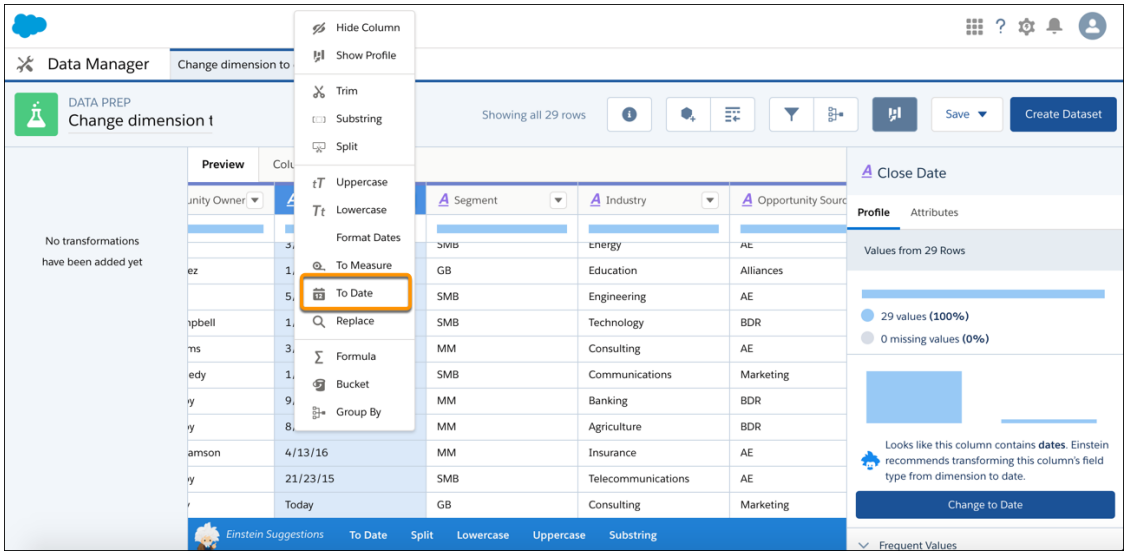
Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Esse recurso está sendo adicionado progressivamente na versão Winter '20.

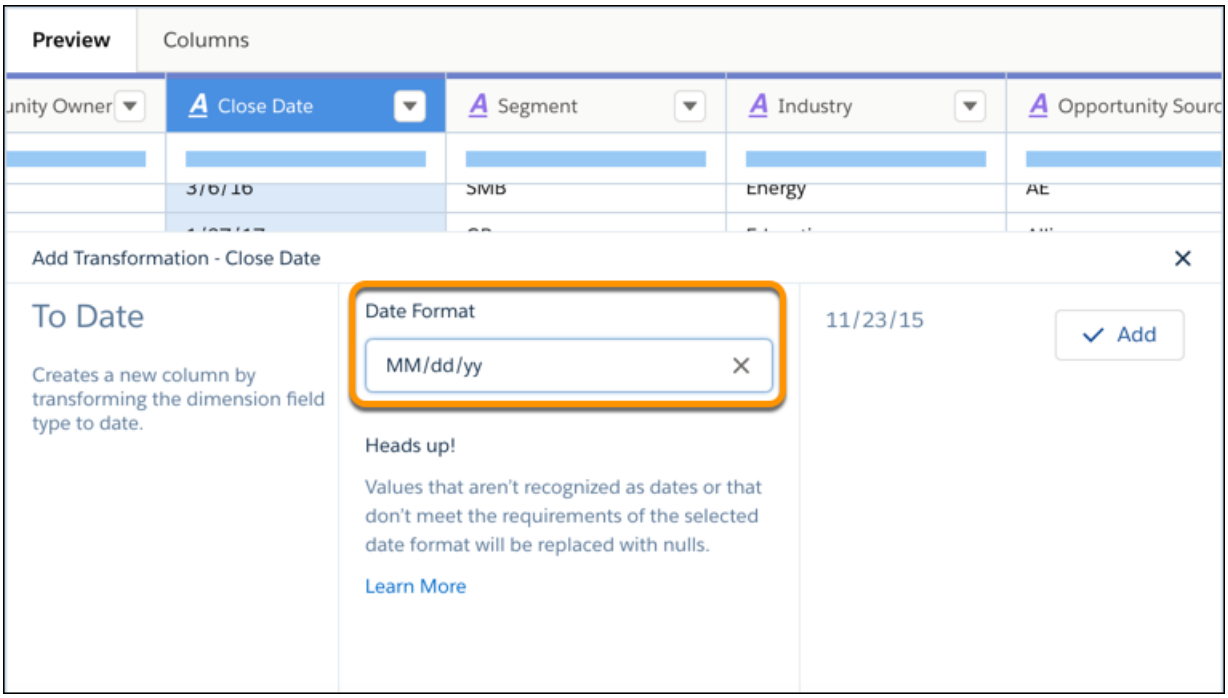
Por quê: O Analytics poderá marcar uma coluna de data como dimensão se ela contiver datas em formatos diferentes ou valores de string inesperados. Para usar a funcionalidade de data, como agrupamento por mês, use a transformação Para data para alterar o tipo de campo de dimensão para data. Para converter uma medida em uma dimensão, use a transformação Para dimensão.

Como: Na preparação de dados, selecione a transformação no menu da coluna na preparação de dados.

Para converter uma dimensão em um campo de data, selecione **Para data**.



No campo Formato de data, selecione o formato de data e clique em **Adicionar**.



Execute a receita para criar uma coluna com o tipo de campo de data e converter os valores de data no formato especificado. Se a transformação não puder analisar um valor de data, o valor será substituído por nulo.

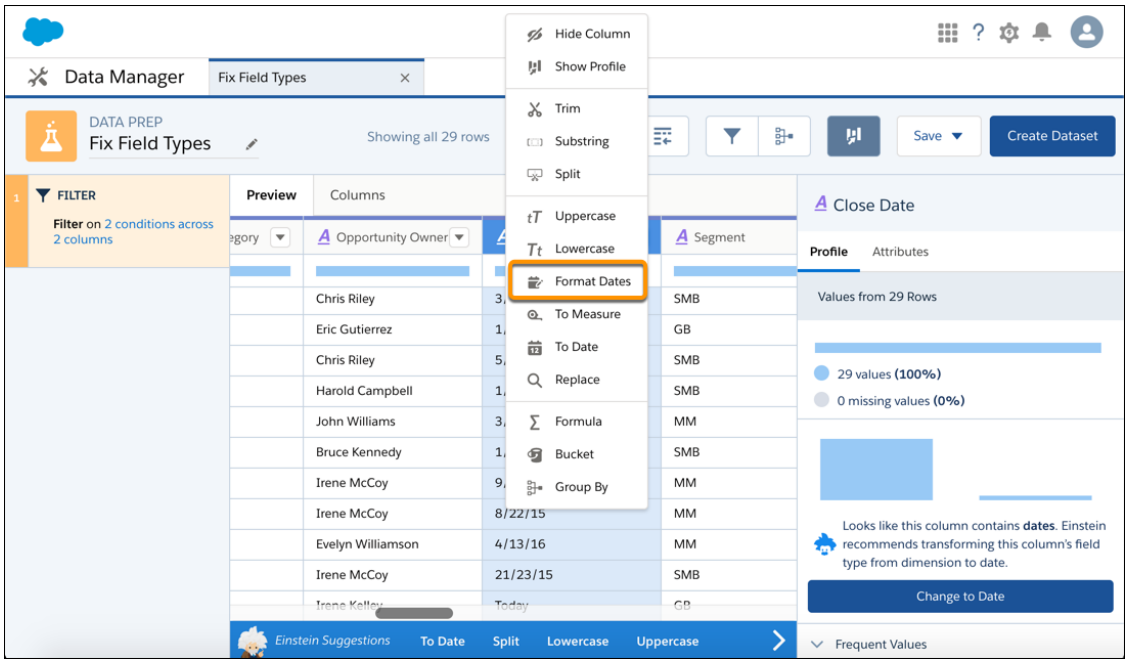
Padronizar formatos de data em seus conjuntos de dados

Se uma coluna de dimensão em um conjunto de dados contiver datas em diferentes formatos, use a transformação de receita Formatar datas para padronizar o formato para todos os valores na coluna. Um formato consistente permite que você filtre corretamente e agrupe os registros por data, incluindo filtrar pelo componente de data, como dia ou mês. Também garante que você possa converter com sucesso o tipo de campo de dimensão para data.

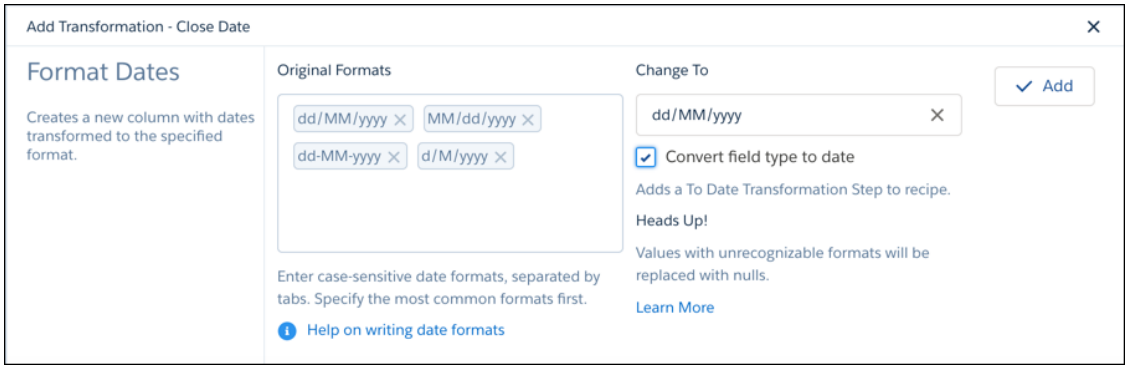
Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Esse recurso está sendo adicionado progressivamente na versão Winter '20.

Como: Na preparação de dados, selecione **Formatar datas** no menu para a coluna de dimensão com os valores de data.



A análise detecta os formatos das datas na coluna. Se um formato de data não for detectado, insira-o na caixa Formatos originais. Para converter um campo de dimensão com datas em um tipo de campo de data, selecione **Converter tipo de campo em data**. Selecione o formato de data desejado no campo Alterar para e clique em **Adicionar**.



Quando você executa a receita, a transformação cria uma coluna com as datas no formato selecionado. Se o Analytics não puder determinar o formato original ou se a data não tiver um valor para o componente de data, a transformação substituirá a data por nulo. Por exemplo, se você padronizar no formato `MM/dd/yyyy: hh:mm:sssz` e um valor de data não tiver o componente de data de segundos, o valor de substituição será nulo.

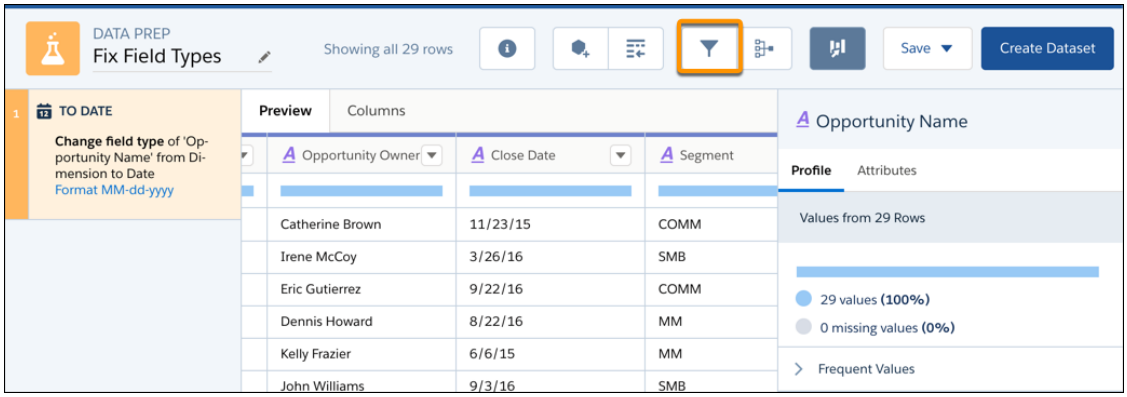
Obter os dados certos com filtros de receita mais flexíveis

Agora você pode filtrar em colunas de medida e data, não apenas dimensões. Adicionamos novos operadores, como menor que e maior que, para filtros de dimensão. Agora você pode inserir manualmente seus próprios valores de filtro em vez de selecionar entre valores existentes. Por exemplo, você pode filtrar em um valor de string que espere que apareça em seus dados.

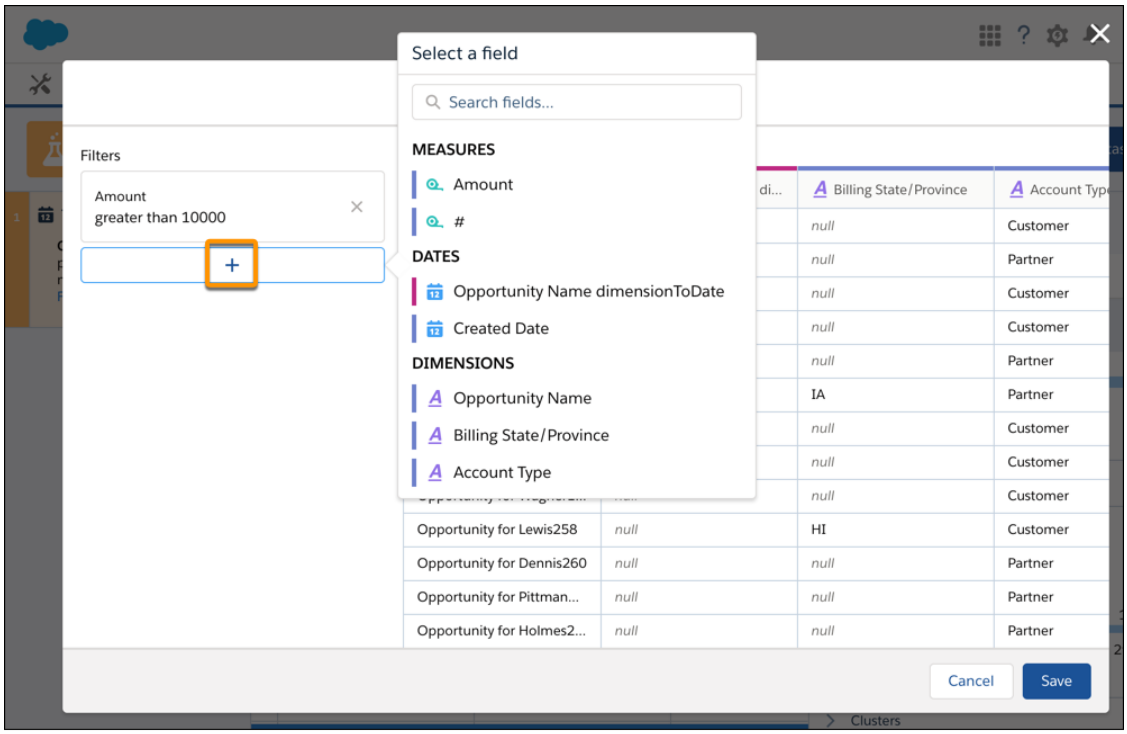
Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: Esse recurso está sendo adicionado progressivamente na versão Winter '20.

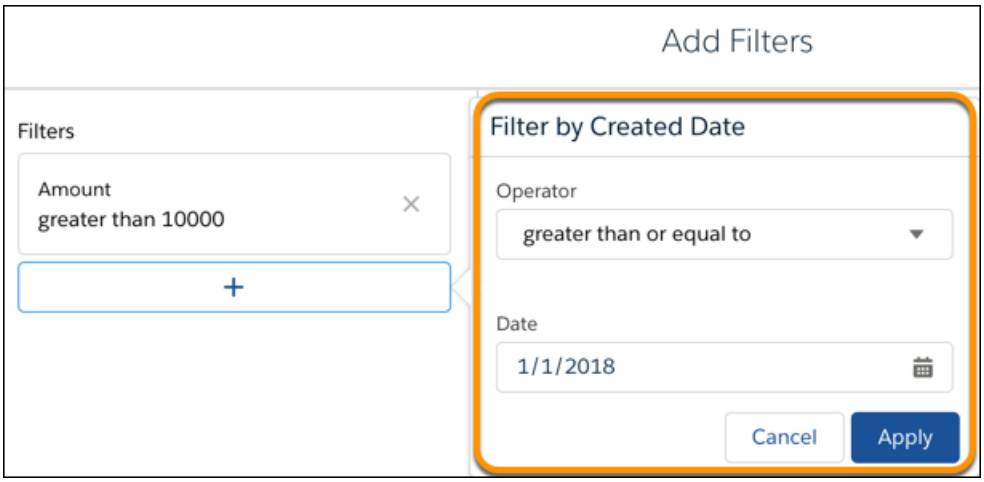
Como: Movemos a opção de filtro para fora do menu de coluna para o alto da preparação de dados. Clique no botão de filtro ( ).



Clique em + e selecione a coluna pela qual filtrar.



Insira a condição de filtro e clique em **Aplicar**. Ao filtrar uma coluna de dimensão, você pode usar os novos operadores: menor que, maior que, é nulo, não é nulo, contém, não contém, começa com ou termina com. Para uma coluna de dimensão, você pode inserir seu próprio valor em vez de selecionar um valor de coluna existente.



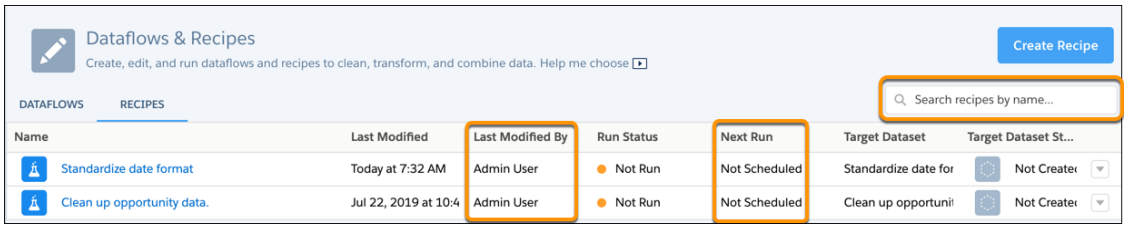
Adicione quantas condições de filtro quiser. Ao executar a receita, ela retorna resultados que cumprem todas as condições de filtro.

Gerenciar receitas e fluxos de dados mais facilmente

Agora você pode pesquisar uma receita por nome, ver quem a modificou por último e ver sua próxima execução agendada, tudo na guia Receitas. Você também pode pesquisar fluxos de dados por nome na guia Fluxos de dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: É mais fácil trabalhar com fluxos de dados e receitas no gerenciador de dados.



Para abrir espaço para mais colunas na guia Receita, reduzimos esses nomes de coluna.

Nome antigo da coluna	Nome novo da coluna
Status da receita	Status de execução
Receita salva pela última vez	Modificada pela última vez
Nome da receita	Nome

O Analytics aplica segurança a conjuntos de dados exportados para o Einstein Discovery

Ao exportar um conjunto de dados para o Einstein Discovery usando a transformação de fluxo de dados de exportação, o Analytics agora aplica o predicado de segurança. O Analytics aplica o predicado de segurança com base no usuário especificado nos parâmetros de transformação, omitindo registros aos quais o usuário não tem acesso. Anteriormente, a transformação exportava todos os registros, não importa o predicado de segurança.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Tornar os conjuntos de dados mais seguros com predicados de segurança mais longos

Alguns predicados de segurança, como gerenciamento de território com vários níveis de território, exigem mais condições de segurança. Para permitir que você crie uma segurança em nível de linha mais preciso em um conjunto de dados, um predicado de segurança agora tem suporte para até 5 mil caracteres em vez de mil.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Aplicativos pré-construídos do Analytics: Previsões do Einstein Discovery no aplicativo Sales Analytics, Analytics para Insurance e Health Care, análise de precisão do Einstein

Adicione análise preditiva ao aplicativo Sales Analytics, crie aplicativos usando os modelos do Analytics para Insurance e Health Care e melhore a confiabilidade das histórias do Einstein Discovery com a Análise de precisão.

NESTA SEÇÃO:

Reforçar seus dados de vendas com o Einstein Discovery para Sales Analytics

Aplique o poder de análise preditiva a seus dados do Sales Cloud. Use o modelo do Einstein Discovery para Sales vendas para criar um aplicativo que detecte suas oportunidades mais promissoras para ajudá-lo a aumentar as vendas.

Tornar as previsões do Einstein Discovery mais precisas com o modelo de Análise de precisão

Está buscando uma maneira rápida de realizar o ajuste fino de percepções do Einstein Discovery? Use o modelo de Análise de precisão do Einstein para analisar e melhorar a precisão das previsões de histórias do Einstein Discovery.

Criar a versão mais recente do aplicativo Einstein Adoption Analytics sem instalar um pacote gerenciado

Crie um aplicativo a partir do modelo Adoption Analytics seguindo o processo de criação do aplicativo Analytics padrão. Não é mais necessário baixar e configurar um pacote gerenciado para extrair metadados de ativo do Analytics! Em apenas alguns cliques, você obtém um aplicativo que mede como sua equipe usa aplicativos do Analytics, painéis, lenses e conjuntos de dados.

CONSULTE TAMBÉM:

Refinar percepções do cliente com a nova versão do Analytics para Retail Banking

Concentrar-se nos dados de serviços financeiros que mais importam com Analytics para Wealth Management

Dar a agentes e gerentes uma solução de inteligência do cliente completa com o Einstein Analytics para Insurance

Expandir seus negócios e simplificar as operações de vendas com o Einstein Analytics para Manufacturing

Melhorar os resultados e aumentar o engajamento do paciente com o Einstein Analytics

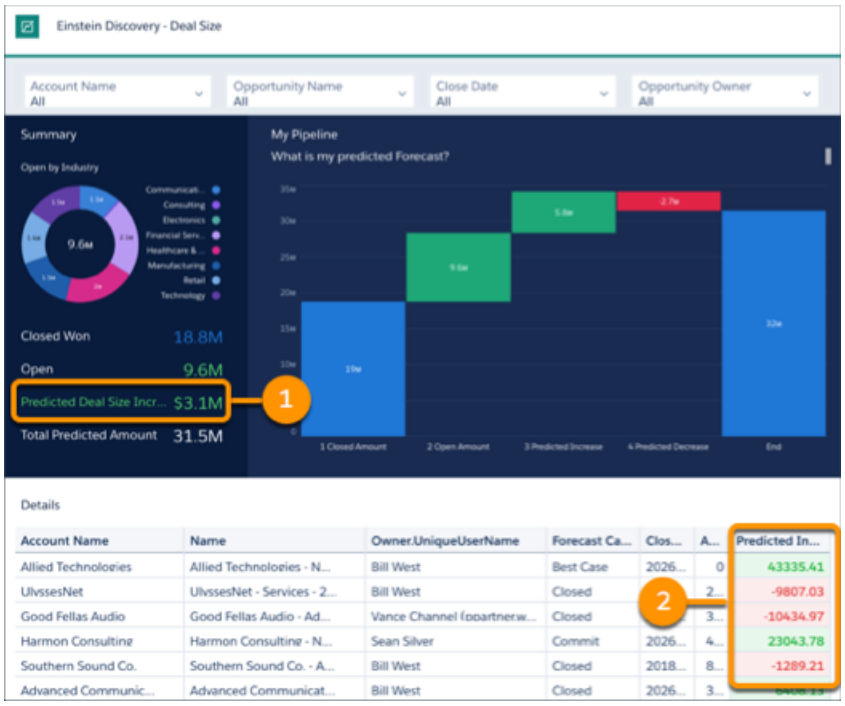
Reforçar seus dados de vendas com o Einstein Discovery para Sales Analytics

Aplique o poder de análise preditiva a seus dados do Sales Cloud. Use o modelo do Einstein Discovery para Sales vendas para criar um aplicativo que detecte suas oportunidades mais promissoras para ajudá-lo a aumentar as vendas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Para criar um aplicativo usando o modelo do Einstein Discovery para Sales Analytics, é necessário ter uma licença do Einstein Analytics Plus e ter criado o aplicativo Sales Analytics.

Por quê: As histórias e os painéis do Einstein Discovery do aplicativo identificam seus negócios mais valiosos potencialmente ou com maior chance de fechar rápido. Por exemplo, o painel Tamanho do negócio prevê quanto a receita total de oportunidades (1) poderia aumentar em relação aos valores definidos pelos representantes. A tabela (2) mostra o possível aumento de receita para cada oportunidade. Use as previsões para focar as atividades da equipe nas oportunidades com maior aumento potencial de receita.



Como: No Analytics Studio, clique em **Criar**, selecione **Aplicativo** e clique em **Iniciar a partir do modelo**. Selecione o modelo do Einstein Discovery para Sales Analytics. O assistente o conduz pelo restante do processo.

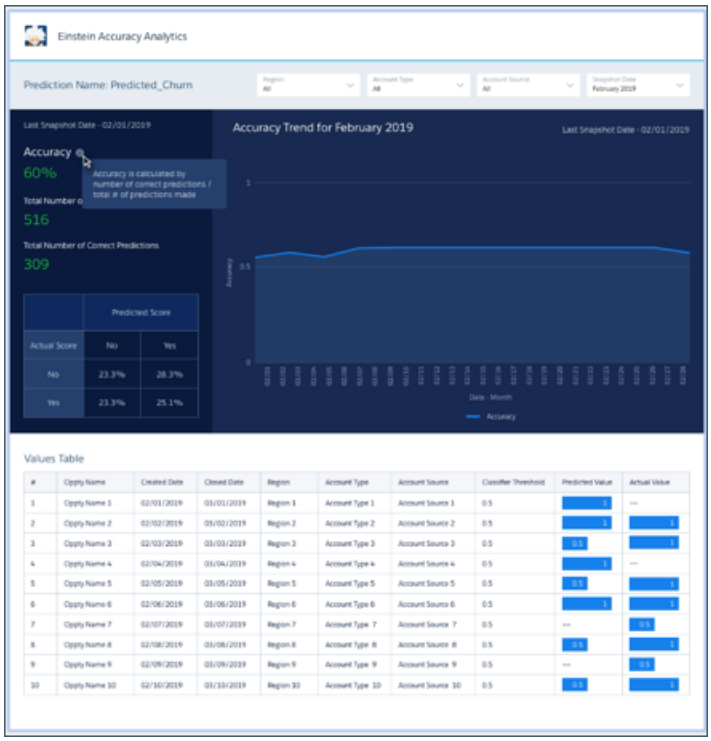
Tornar as previsões do Einstein Discovery mais precisas com o modelo de Análise de precisão

Está buscando uma maneira rápida de realizar o ajuste fino de percepções do Einstein Discovery? Use o modelo de Análise de precisão do Einstein para analisar e melhorar a precisão das previsões de histórias do Einstein Discovery.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Para criar um aplicativo do modelo de Análise de precisão do Einstein, você deve ter uma licença do Einstein Analytics Growth.

Como: No Analytics Studio, acesse **Gerenciador de modelo**, selecione o modelo que gostaria de analisar e clique no botão **Analisar precisão**. Siga as instruções na tela e abra o painel, que avalia a precisão das previsões anteriores do modelo.



Criar a versão mais recente do aplicativo Einstein Adoption Analytics sem instalar um pacote gerenciado

Crie um aplicativo a partir do modelo Adoption Analytics seguindo o processo de criação do aplicativo Analytics padrão. Não é mais necessário baixar e configurar um pacote gerenciado para extrair metadados de ativo do Analytics! Em apenas alguns cliques, você obtém um aplicativo que mede como sua equipe usa aplicativos do Analytics, painéis, lenses e conjuntos de dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Para criar um aplicativo do modelo do Analytics Adoption, você deve ter uma licença do Einstein Analytics Growth ou do Einstein Analytics Plus.

Por quê: O aplicativo Analytics Adoption oferece percepções sob medida de como a sua equipe usa os ativos do Analytics. Veja como cada membro da sua equipe usa os ativos do Analytics: aplicativos, painéis e lenses. O aplicativo também mostra como os ativos do aplicativo usam os conjuntos de dados mapeando aplicativos, painéis e lenses para os conjuntos de dados dos quais eles obtêm dados.

Como: No Analytics Studio, clique em **Criar**, selecione **Aplicativo** e clique em **Iniciar a partir do modelo**. Se você estiver criando o aplicativo pela primeira vez, selecione o modelo do Adoption Analytics. O assistente o conduz pelo restante do processo.

Se você já tiver criado o aplicativo, clique no link **Nova versão disponível** na página inicial do aplicativo e siga as instruções do assistente. Na terceira página, o assistente lhe dá a opção de fazer o upgrade para o aplicativo atual ou criar um novo aplicativo. Se você escolher upgrade, o Analytics reterá os dados de registro históricos no conjunto de dados WaveChangeEA que você usa para acompanhar a adoção do Analytics. Para um novo aplicativo, o Analytics deixa o aplicativo atual como está e cria um novo aplicativo. O novo aplicativo coleta dados de registro começando quando você os cria e os atualiza com base no uso futuro do ativo.

Criação de aplicativo do Analytics: Totais e subtotais, fórmulas de dimensão, histórico de versões de ativos

Você pode adicionar totais e subtotais diretamente a valores e comparar tabelas em painéis e lenses. As fórmulas agora dão suporte ao uso de valores de string para criar rótulos, definir buckets simples ou adicionar URLs de imagem sem escrever SAQL. Salve instantâneos de seus painéis, lenses e fluxos de dados do Einstein Analytics.

NESTA SEÇÃO:

Exibir subtotais e totais gerais em tabelas (beta)

Você pode adicionar totais e subtotais diretamente a valores e comparar tabelas em painéis e lenses. Antes, você precisava adicionar colunas a uma tabela e executar esses cálculos você mesmo. Agora, você pode adicionar ou remover subtotais e totais gerais com apenas alguns cliques.

Comparar métricas com referenciais qualitativos com quadros com marcadores

Quadros com marcadores medem um valor com relação a um destino, como receita atual com receita de destino. Por exemplo, você pode mostrar a receita para cada origem de lead com relação à receita de destino em um conjunto de oportunidades.

Usar valores de string em fórmulas no editor Comparar coluna da tabela

Crie fórmulas com valores de string sem usar o editor SAQL. Agora você pode escrever instruções simples diretamente no editor de fórmula da tabela comparativa do Explorer. Use valores de string para criar rótulos, concatenar valores de dimensão, fornecer buckets simples ou adicionar URLs de imagem.

Aplicar formatação condicional a dimensões calculadas

Selecione as dimensões calculadas ao aplicar formatação condicional em tabelas e gráficos. No painel de Formatação do Explorer, adicione qualquer string como um valor para formatação condicional. Você não está mais restrito a valores disponíveis no conjunto de dados.

Formatar os números da sua maneira em todos os gráficos e tabelas

A formatação de número sob demanda agora está disponível no Explorer. Você pode atribuir formatos de número para cada campo de medida em gráficos e tabelas. Você também pode remover formatos de número e reverter para formatos usados no conjunto de dados.

Explorar dados do Salesforce diretamente, sem conjuntos de dados

Com o Salesforce Direct do Einstein Analytics, você pode explorar objetos do Salesforce diretamente do designer de painéis. Você não precisa mais configurar a replicação nem concluir nenhuma preparação de dados para levar dados do Salesforce para conjuntos de dados. Com o Salesforce Direct, você pode explorar os dados de modo declarativo usando a interface do usuário ou criar consultas personalizadas usando a Linguagem de consulta de objeto do Salesforce (SOQL) e obter percepções quase em tempo real.

O designer clássico do Einstein Analytics está sendo descontinuado

A descontinuação do designer clássico está agendada para novembro de 2019 em todas as organizações do Salesforce. A partir da versão Winter '20, não será possível criar, editar nem abrir painéis no designer clássico. Converta agora os painéis do designer clássico no novo designer de painéis.

Etapas em painéis agora se chamam consultas

Consultas, antes chamadas de etapas, recuperam dados de uma ou mais fontes de dados, incluindo conjuntos de dados, objetos do Salesforce, dados definidos pelo usuário ou dados externos. Você pode exibir os resultados da consulta em diferentes formatos (como tabela ou gráfico) ou usá-los como entrada para outra consulta. Alteramos o nome com base em feedback do cliente, mas os processos e os fluxos de trabalho não mudaram.

Criar consultas personalizadas com valores definidos pelo usuário

Tornamos mais fácil criar e editar consultas personalizadas (antes conhecidas como etapas estáticas) em seus painéis. As consultas personalizadas são uma ferramenta eficiente para criar interações entre widgets em painéis. Agora você seleciona conjuntos de dados e campos para sua consulta de uma lista em vez de inseri-los manualmente. Isso elimina erros de digitação e a necessidade de se lembrar de nomes de desenvolvedor. Você pode editar uma consulta, alterar o nome dela, adicionar e remover colunas, adicionar valores de linha, reordenar colunas e selecionar valores de um conjunto de dados. Tudo isso sem mudar para o JSON.

Visualizar seus vídeos de integração personalizados no Designer de painéis

Criar um aplicativo é uma coisa, mas treinar seus usuários para usá-lo é outra. A integração no nível do widget permite que você dê destaque a materiais de aprendizado para treinar e engajar os usuários e, por fim, promover a adoção. Agora quando você adiciona a ação Aprender a um widget do painel, pode visualizar o vídeo que está planejando fornecer a usuários do painel.

Calcular subtotais e totais gerais com o modificador rollup e a função grouping() no SAQL

Calcule os subtotais de dados agrupados em sua consulta SAQL usando o modificador `rollup` na declaração `group by`, depois trabalhe com dados subtotalizados usando `grouping()`. Por exemplo, para ver o valor subtotalizado de oportunidades por tipo e origem do lead, totalize os grupos de origem do lead e tipo. Em seguida, rotule os subtotais com a função de agrupamento.

Fazer backup e restaurar seus lenses, fluxos de dados e painéis do Analytics com o histórico de versões do ativo

O Histórico de versões do ativo salva automaticamente instantâneos de seus lenses, fluxos de dados e painéis do Einstein Analytics. Quando você salva um ativo, um instantâneo do ativo é preservado, incluindo formatação condicional. Você pode, inclusive, inserir uma descrição do instantâneo de um painel ou lens na caixa de diálogo Salvar. O Einstein Analytics também salva um instantâneo quando você cria um aplicativo a partir de um modelo ou atualização de um aplicativo para uma nova versão. Use as chamadas de API REST para adicionar ou alterar descrições, visualizar o JSON de versões anteriores de um ativo e reverter um ativo para uma versão anterior.

Listar e obter visualizações salvas e executar várias consultas com o SDK do Analytics Web

Usando o SDK do Analytics Web, agora você pode listar e obter visualizações salvas de painéis e executar várias consultas em um componente do Lightning.

Obter e definir estados do painel com o SDK da Web do Analytics

Agora você pode obter e definir o estado do painel de modo similar aos valores nos modos de exibição de lista salvos chamando getState e setState no componente wave:waveDashboard. Você também pode determinar se um painel terminou de carregar chamando isLoaded.

Dar a seus componentes do Lightning o poder do SDK do Modelo de análise

Chame o SDK do Modelo de análise de um componente do Lightning para realizar muitas das mesmas tarefas que as chamadas à API REST do modelo e da pasta podem fazer. Você pode listar modelos disponíveis, obter informações sobre um modelo e criar uma pasta de um modelo. Você também pode listar as pastas disponíveis; atualizar os metadados de uma pasta; e atualizar, redefinir ou excluir uma pasta.

Habilitar CDN para carregar o Einstein Analytics mais rapidamente

Carregue o Einstein Analytics e outros aplicativos do Lightning Experience mais rapidamente habilitando a rede de entrega de conteúdo (CDN) para fornecer o conteúdo estático para a estrutura do Componente do Lightning. Uma CDN geralmente acelera o tempo de carregamento de página de conteúdo estático armazenando versões em cache em diversos locais geográficos. Os ativos do Einstein Analytics usam automaticamente a CDN para clientes que ativaram a CDN na organização antes da versão Winter '20. Essa configuração é desabilitada por padrão para organizações existentes e habilitada por padrão para novas organizações.

Exibir subtotais e totais gerais em tabelas (beta)

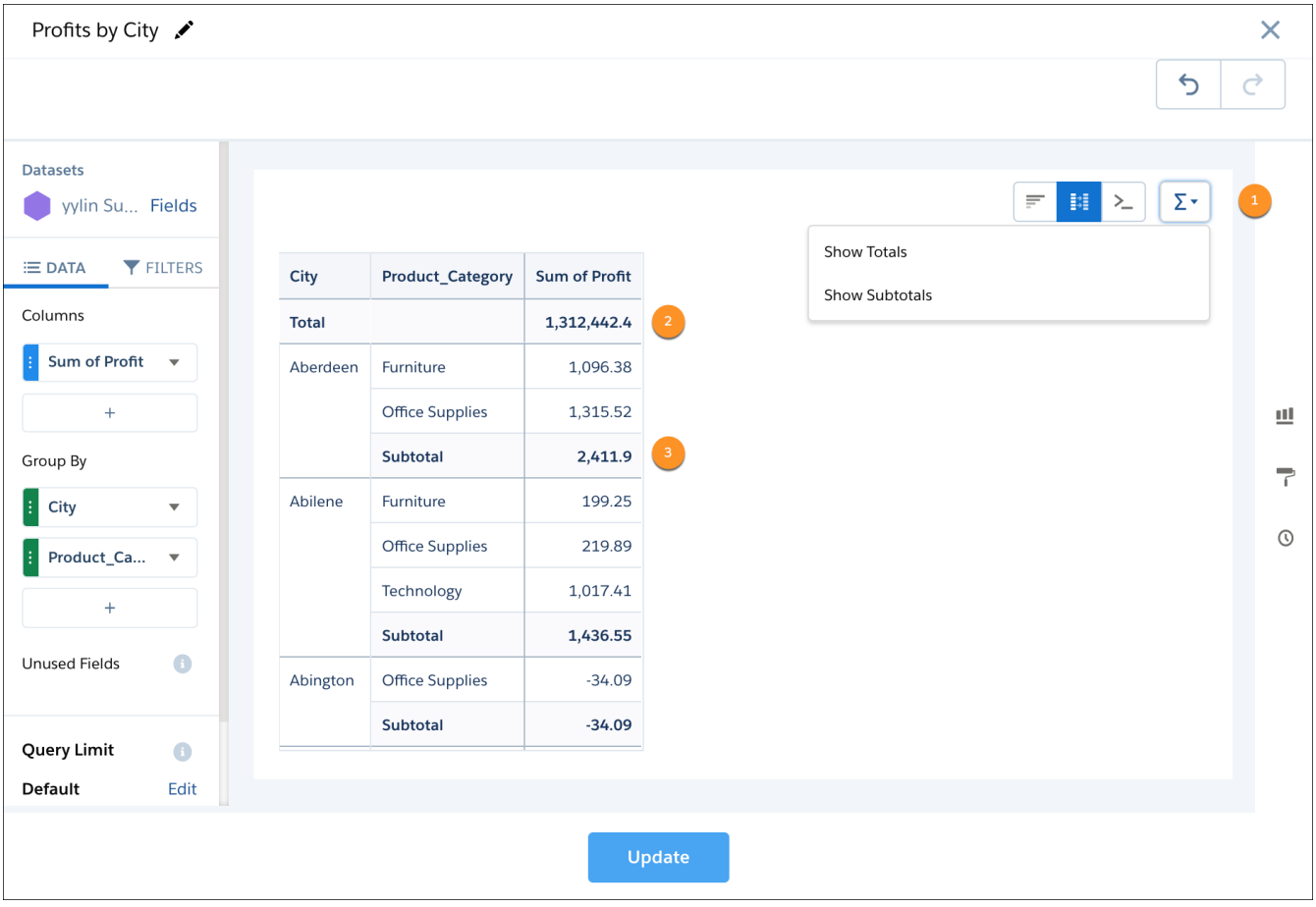
Você pode adicionar totais e subtotais diretamente a valores e comparar tabelas em painéis e lenses. Antes, você precisava adicionar colunas a uma tabela e executar esses cálculos você mesmo. Agora, você pode adicionar ou remover subtotais e totais gerais com apenas alguns cliques.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

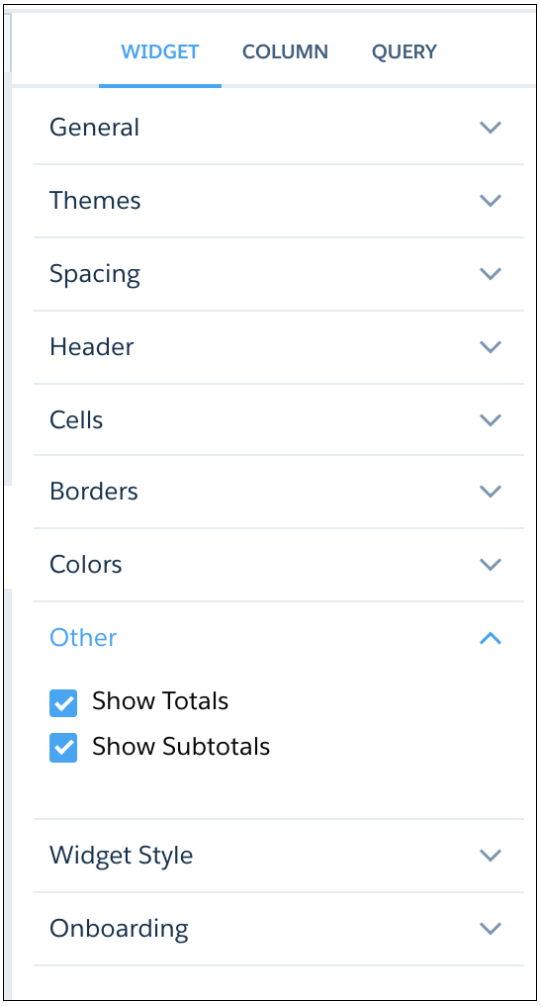
Nota: Como um recurso beta, totais e subtotais são uma prévia e não fazem parte dos "Serviços" estipulados no seu contrato de assinatura principal com o Salesforce. Use esse recurso a seu exclusivo critério e tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público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

Como: Em Configuração, insira *Analytics* na caixa Busca rápida e selecione **Configurações**. Selecione **Ativar subtotais para tabelas do Einstein Analytics** para usar esse recurso.

Clique em  para adicionar ou ocultar os totais e subtotais no editor da tabela (1). Os totais são adicionados como uma linha no alto da tabela (2) e os subtotais são adicionados como uma linha diretamente abaixo de cada agrupamento (3). Para subtotais, seu conjunto de dados requer pelo menos dois agrupamentos.



Você também pode mostrar ou ocultar totais e subtotais no painel de propriedades do widget.

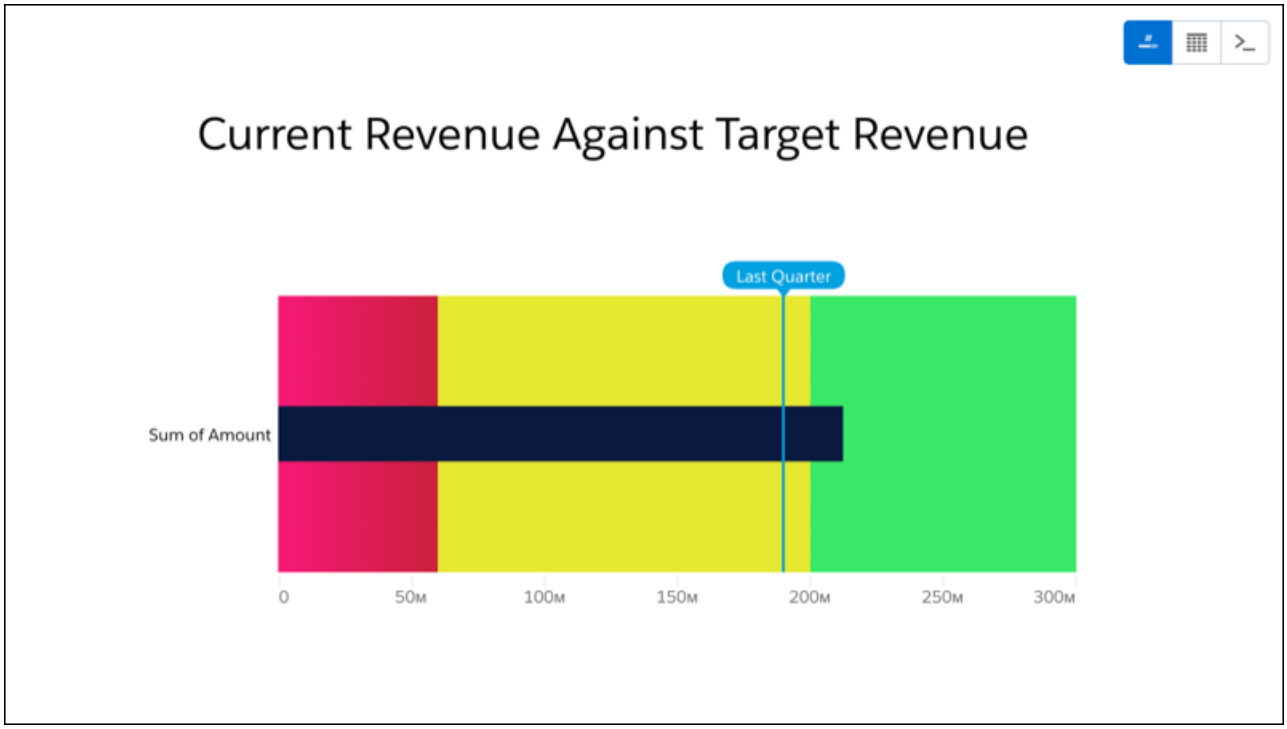


Comparar métricas com referenciais qualitativos com quadros com marcadores

Quadros com marcadores medem um valor com relação a um destino, como receita atual com receita de destino. Por exemplo, você pode mostrar a receita para cada origem de lead com relação à receita de destino em um conjunto de oportunidades.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: A barra em segundo plano representa a receita de destino dividida em três seções que representam o desempenho qualitativo: vermelho para ruim, amarelo para bom e verde para ótimo. A barra preta (também conhecida como marcador) mostra a receita atual. A linha de referência azul marca a receita do último trimestre.

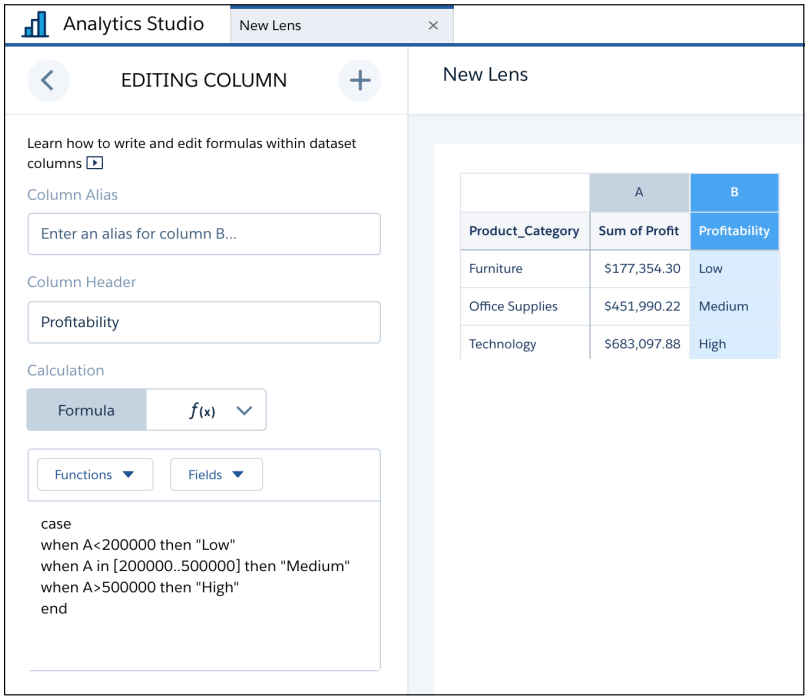


Usar valores de string em fórmulas no editor Comparar coluna da tabela

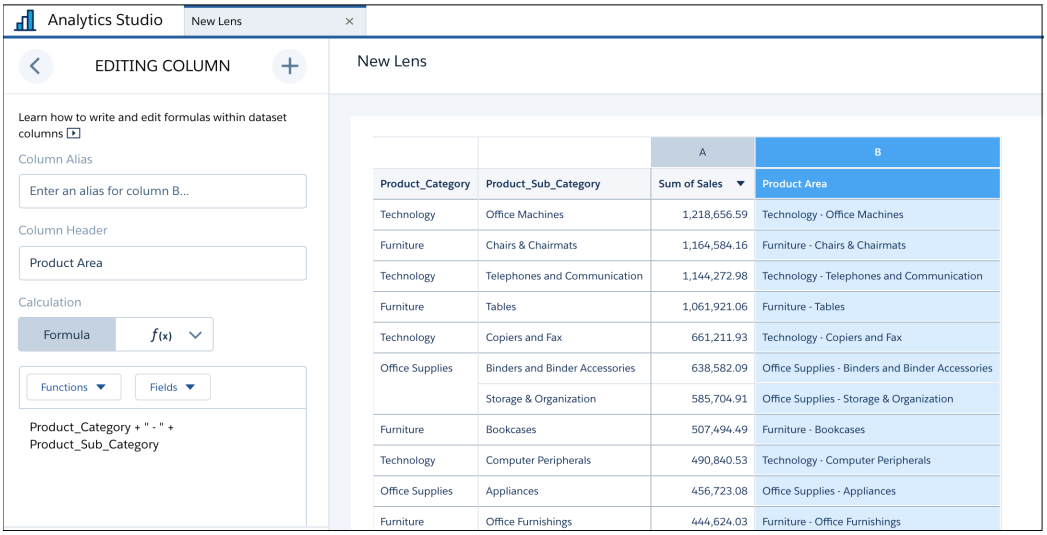
Crie fórmulas com valores de string sem usar o editor SAQL. Agora você pode escrever instruções simples diretamente no editor de fórmula da tabela comparativa do Explorer. Use valores de string para criar rótulos, concatenar valores de dimensão, fornecer buckets simples ou adicionar URLs de imagem.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

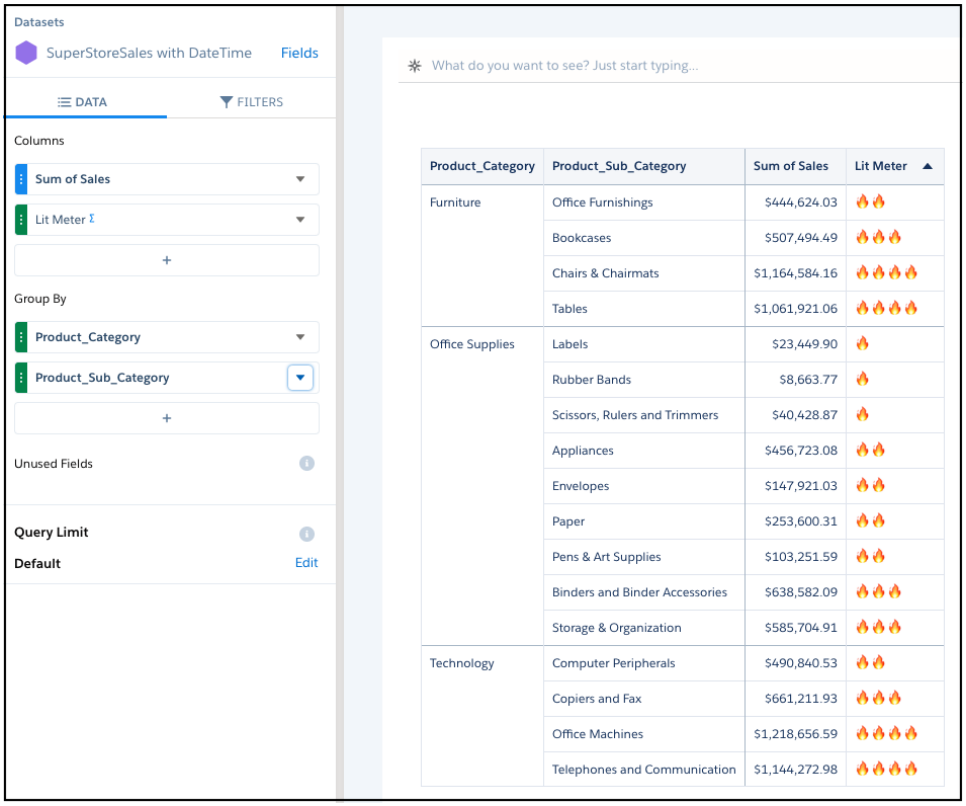
Como: Edite uma coluna e insira sua fórmula de string. Neste exemplo, a fórmula cria buckets simples.



Esta fórmula concatena dois campos de dimensão.



A coluna Medidor Lit nesta tabela tem uma fórmula de string que retorna vários ícones.



Dica: Colunas com base em fórmulas de string não podem ser usadas como dimensões para agrupamento em gráficos, mas podem ser usadas para aplicar formatação condicional em gráficos.

CONSULTE TAMBÉM:

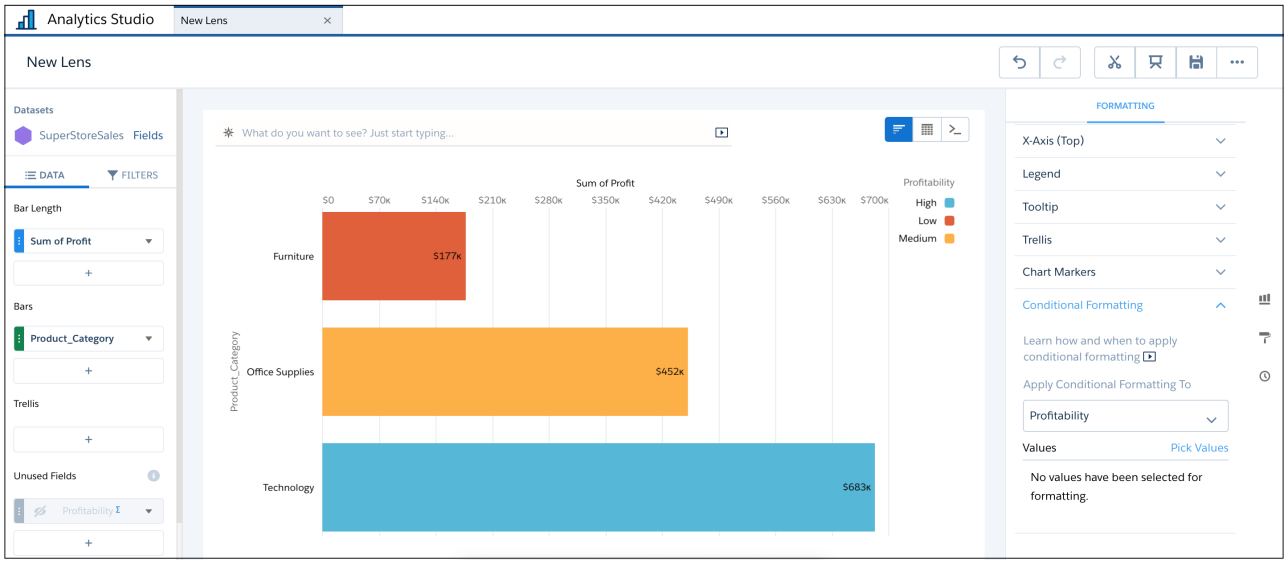
Aplicar formatação condicional a dimensões calculadas

Aplicar formatação condicional a dimensões calculadas

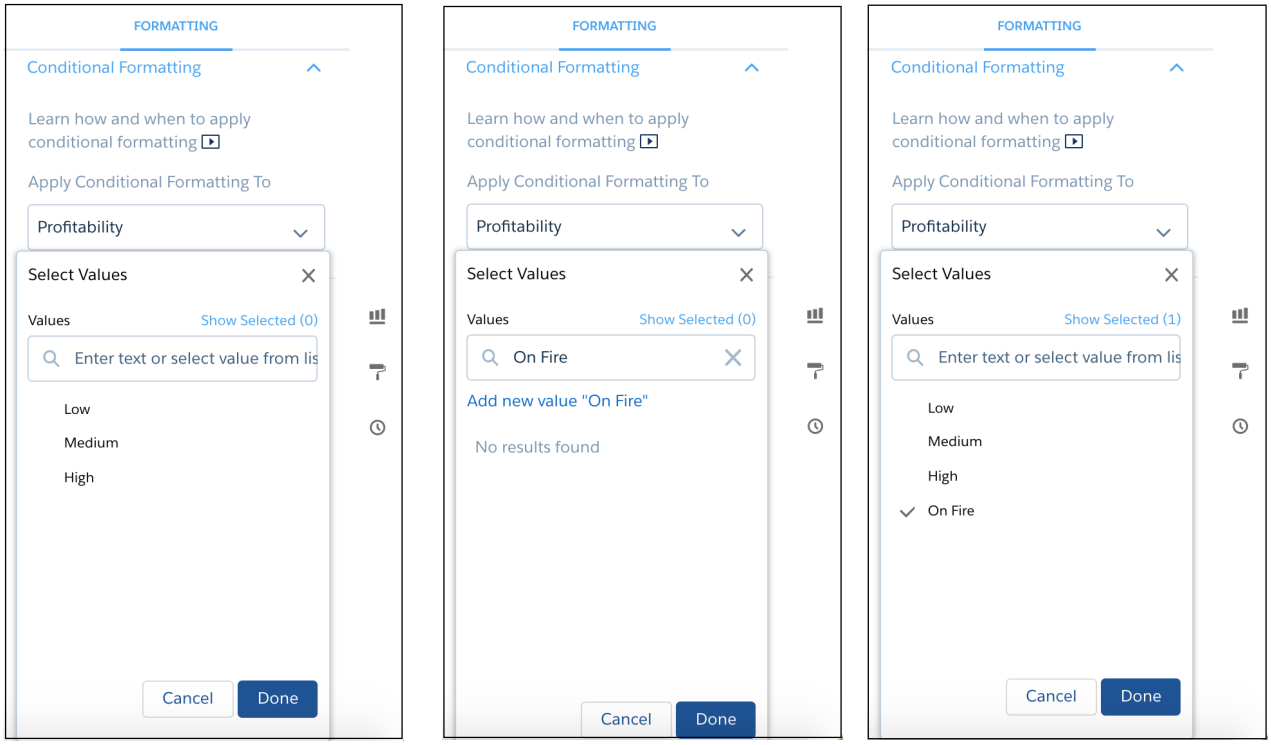
Selecione as dimensões calculadas ao aplicar formatação condicional em tabelas e gráficos. No painel de Formatação do Explorer, adicione qualquer string como um valor para formatação condicional. Você não está mais restrito a valores disponíveis no conjunto de dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Na seção Formatação condicional do painel Formatação, selecione a dimensão calculada e clique em **Selecionar valores**.



Insira um valor de string personalizado e clique nele para adicioná-lo à lista Selecionar valores.



CONSULTE TAMBÉM:

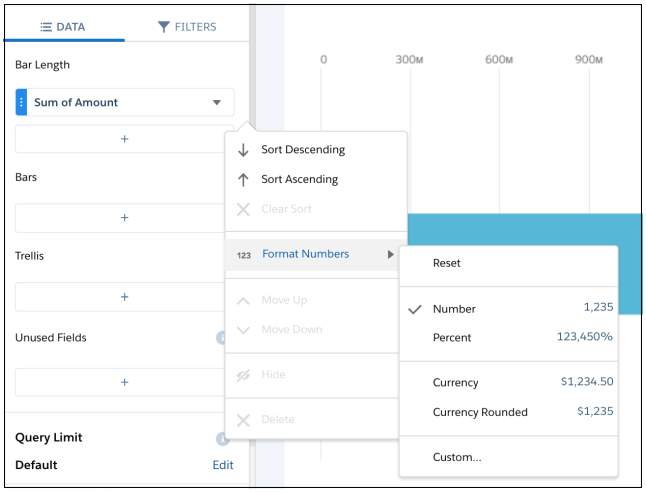
Usar valores de string em fórmulas no editor Comparar coluna da tabela

Formatar os números da sua maneira em todos os gráficos e tabelas

A formatação de número sob demanda agora está disponível no Explorer. Você pode atribuir formatos de número para cada campo de medida em gráficos e tabelas. Você também pode remover formatos de número e reverter para formatos usados no conjunto de dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Selecione a nova opção **Formatar números** no menu de campo e escolha um formato. Se o formato atual for diferente do formato dos campos no conjunto de dados, a opção Redefinir aparecerá no submenu. Essas opções também estão disponíveis no editor de coluna de tabela de comparação.



Para atribuir um formato personalizado, selecione **Personalizado**.

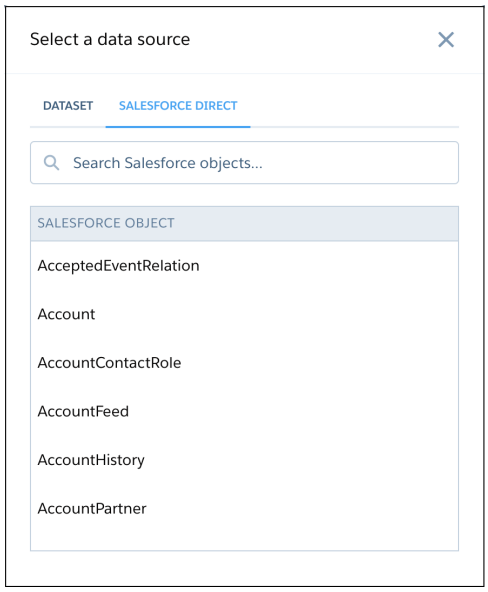


Explorar dados do Salesforce diretamente, sem conjuntos de dados

Com o Salesforce Direct do Einstein Analytics, você pode explorar objetos do Salesforce diretamente do designer de painéis. Você não precisa mais configurar a replicação nem concluir nenhuma preparação de dados para levar dados do Salesforce para conjuntos de dados. Com o Salesforce Direct, você pode explorar os dados de modo declarativo usando a interface do usuário ou criar consultas personalizadas usando a Linguagem de consulta de objeto do Salesforce (SOQL) e obter percepções quase em tempo real.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: No designer de painéis, clique em **Criar consulta** e selecione a guia do Salesforce Direct. Selecione um objeto e o explorador do designer de painéis será aberto com os dados do objeto prontos para serem explorados.



Importante: Os widgets do Salesforce Direct não são atualizados automaticamente, mas são atualizados quando o painel é atualizado.

Os seguintes aspectos devem ser levados em consideração.

- Para melhor desempenho, use o Salesforce Direct apenas quando os dados mudarem com frequência e os fluxos de dados agendados não forem frequentes o bastante. Consultas em objetos do Salesforce com um grande número de registros poderiam aumentar o tempo de consulta. Use filtros para limitar os dados consultados. Por exemplo, em vez de consultar todos os casos abertos, consulte apenas os casos abertos em um período definido.
- O Salesforce Direct está acessível apenas no designer de painéis. Depois que um widget do Salesforce Direct é adicionado a um painel, você pode selecionar **Explorar** na lista suspensa do widget e abrir uma exploração do Salesforce Direct em uma nova guia. Porém, não há suporte para salvar as consultas personalizadas em lenses do Salesforce Direct.
- No explorador, estes recursos não estão disponíveis: comparar tabelas, totais e subtotais em tabelas, consulta conversacional, gráficos sugeridos, ações de registro, detalhamento de dados por hora, minuto ou segundo e aplicação de filtros conforme medidas agregadas ou lógica booliana.
- No designer de painéis, há suporte apenas para widgets de gráfico, número e tabela, e estas opções não estão disponíveis: criar uma consulta usando um sObject no painel de consultas (botão +), transmissão ou facetamento entre consultas SOQL, vinculação da origem de dados, ações de registro e filtros globais.
- Estas opções de compartilhamento não estão disponíveis a partir de um widget do Salesforce Direct: Baixar como CSV, Baixar como Excel e Exportar para o Quip.

- Estas ações não estão disponíveis a partir de um widget do Salesforce Direct: Anotar, Definir notificação e Assinar.
- Os limites máximos sobre as chamadas à API do Analytics aplicam-se ao Salesforce Direct.
- As consultas do Salesforce Direct são executadas no contexto do usuário, e as permissões do usuário atuais, a segurança em nível de campo e as regras de compartilhamento se aplicam.

O designer clássico do Einstein Analytics está sendo descontinuado

A descontinuação do designer clássico está agendada para novembro de 2019 em todas as organizações do Salesforce. A partir da versão Winter '20, não será possível criar, editar nem abrir painéis no designer clássico. Converta agora os painéis do designer clássico no novo designer de painéis.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

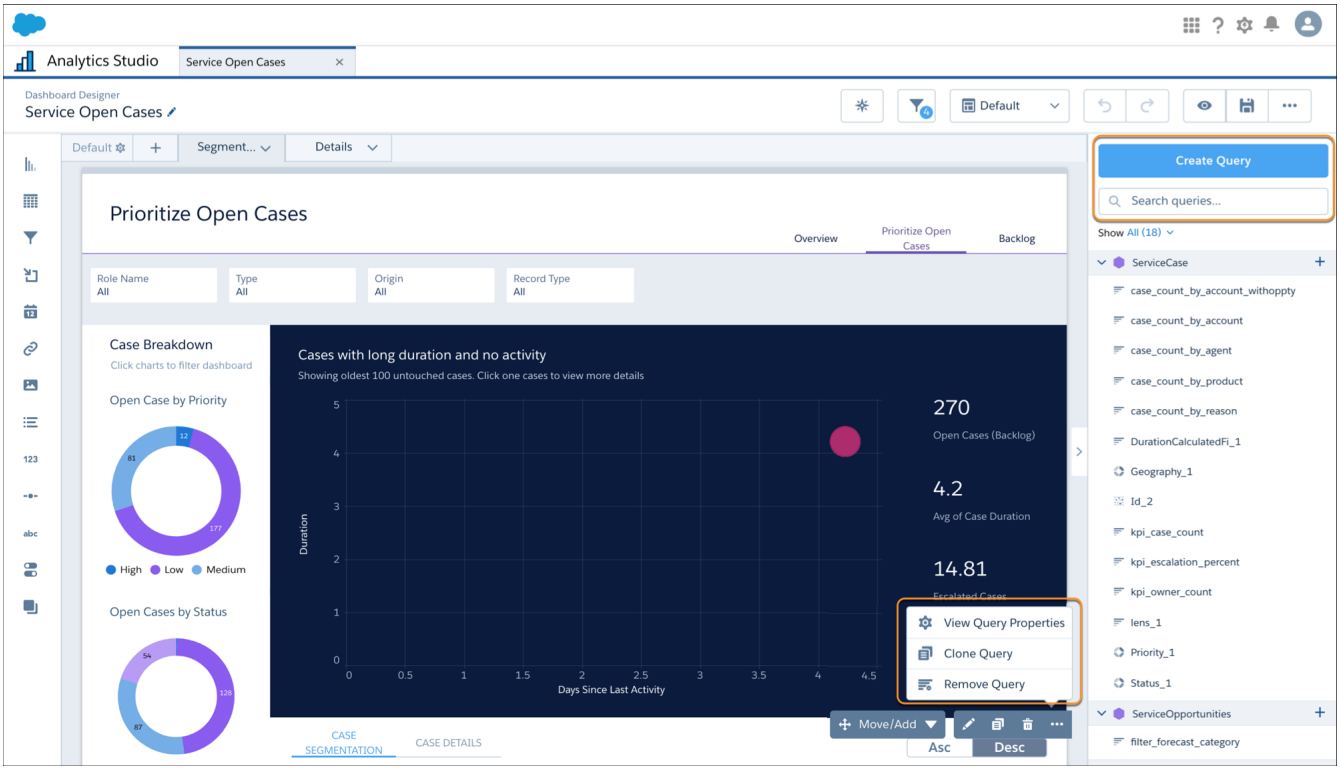
Ajuda do Salesforce: Converter seu painel do designer clássico no Designer de painéis (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Etapas em painéis agora se chamam consultas

Consultas, antes chamadas de etapas, recuperam dados de uma ou mais fontes de dados, incluindo conjuntos de dados, objetos do Salesforce, dados definidos pelo usuário ou dados externos. Você pode exibir os resultados da consulta em diferentes formatos (como tabela ou gráfico) ou usá-los como entrada para outra consulta. Alteramos o nome com base em feedback do cliente, mas os processos e os fluxos de trabalho não mudaram.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Atualizamos nossa documentação e todo o produto do Einstein Analytics, incluindo o Designer de painéis e o Explorer, para refletir as alterações de



Estas são as principais alterações de nome no produto.

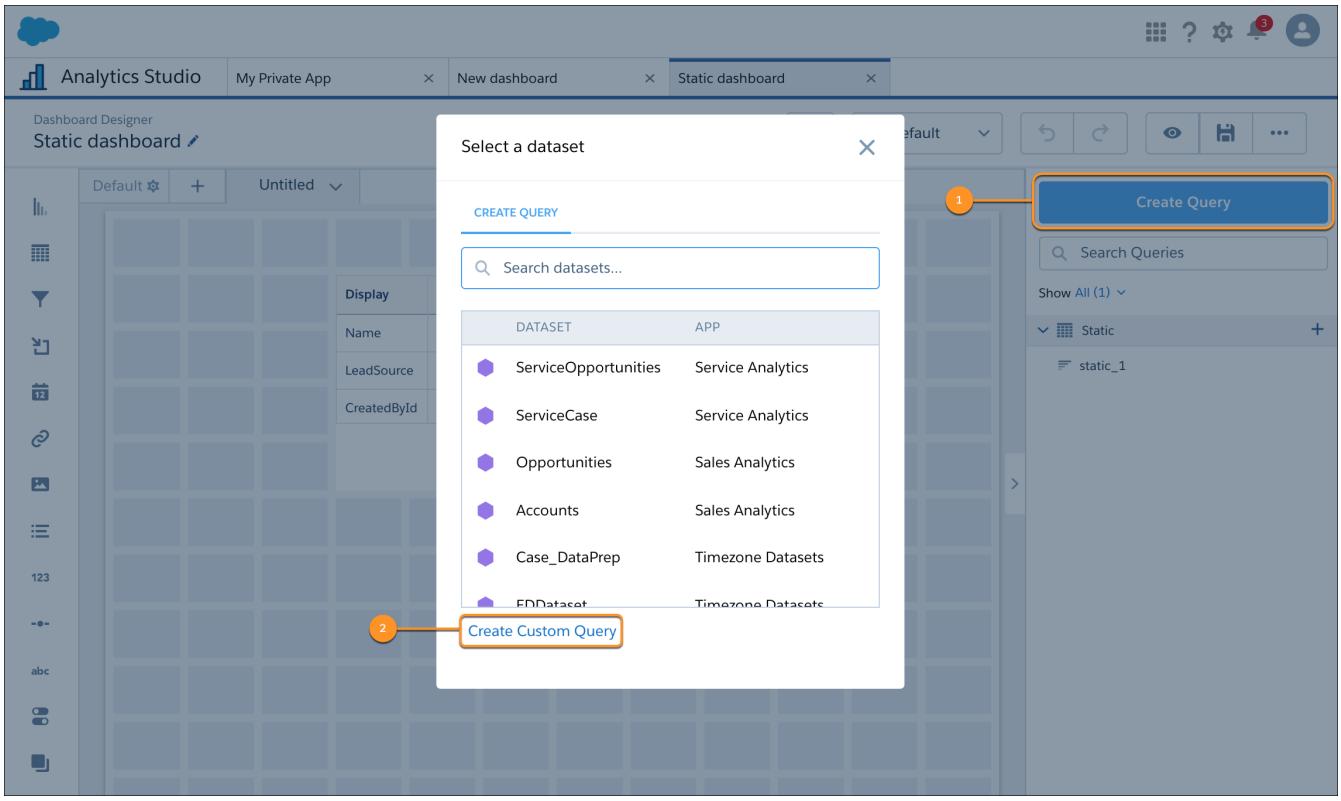
Nome anterior	Novo nome
Etapa	Consulta
Etapa estática	Consulta personalizada
Etapa de consulta	Consulta

Criar consultas personalizadas com valores definidos pelo usuário

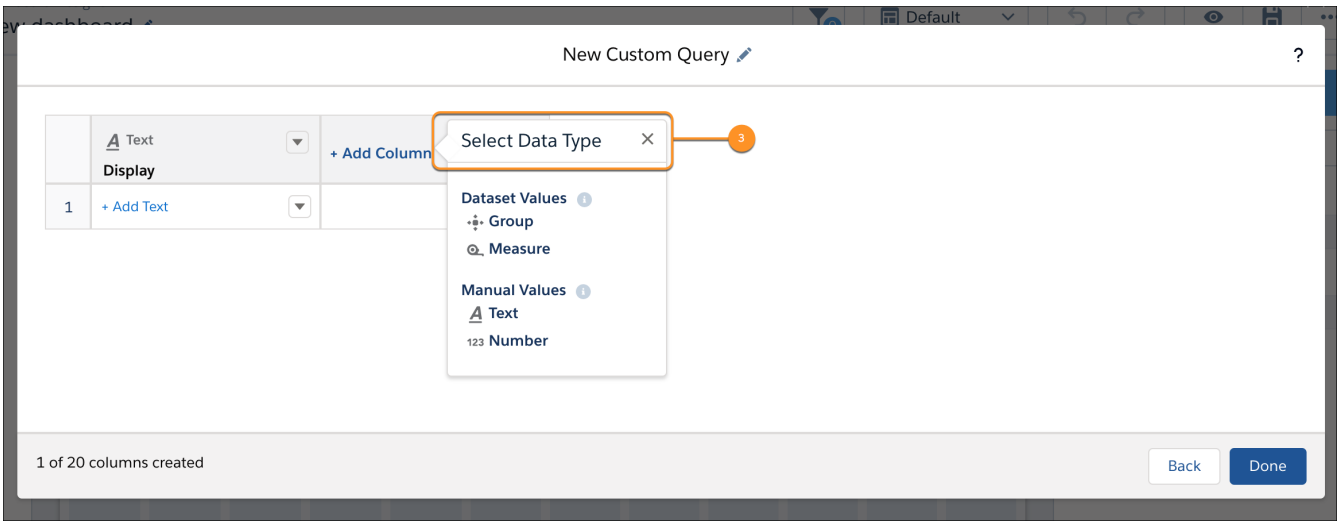
Tornamos mais fácil criar e editar consultas personalizadas (antes conhecidas como etapas estáticas) em seus painéis. As consultas personalizadas são uma ferramenta eficiente para criar interações entre widgets em painéis. Agora você seleciona conjuntos de dados e campos para sua consulta de uma lista em vez de inseri-los manualmente. Isso elimina erros de digitação e a necessidade de se lembrar de nomes de desenvolvedor. Você pode editar uma consulta, alterar o nome dela, adicionar e remover colunas, adicionar valores de linha, reordenar colunas e selecionar valores de um conjunto de dados. Tudo isso sem mudar para o JSON.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para criar uma consulta personalizada, clique em **Criar consulta** (1). Clique em **Criar consulta personalizada** (2).



Adicione dimensões, medidas, texto e valores numéricos à sua consulta personalizada (3).



Nota: Para usar uma consulta personalizada para vinculação, torne a coluna a primeira no diálogo.

CONSULTE TAMBÉM:

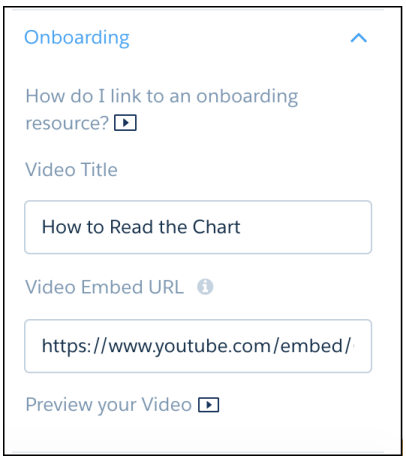
Ajuda do Salesforce: Criar uma consulta personalizada com valores definidos pelo usuário (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Visualizar seus vídeos de integração personalizados no Designer de painéis

Criar um aplicativo é uma coisa, mas treinar seus usuários para usá-lo é outra. A integração no nível do widget permite que você dê destaque a materiais de aprendizado para treinar e engajar os usuários e, por fim, promover a adoção. Agora quando você adiciona a ação Aprender a um widget do painel, pode visualizar o vídeo que está planejando fornecer a usuários do painel.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: A opção de visualização aparece quando você insere um URL integrado para a propriedade Integração no designer de painéis. Clique no ícone do player para verificar o URL e assistir ao vídeo.



Calcular subtotais e totais gerais com o modificador `rollup` e a função `grouping()` no SAQL

Calcule os subtotais de dados agrupados em sua consulta SAQL usando o modificador `rollup` na declaração `group by`, depois trabalhe com dados subtotalizados usando `grouping()`. Por exemplo, para ver o valor subtotalizado de oportunidades por tipo e origem do lead, totalize os grupos de origem do lead e tipo. Em seguida, rotule os subtotais com a função de agrupamento.

Onde: Esse recurso está disponível no Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Para usar SAQL, você deve ter uma licença da Plataforma Analytics.

Por quê: Invocar `rollup` adiciona linhas aos resultados da consulta com valores nulos para dimensões e resultados subtotalizados para medidas. Invocar `grouping()` retornará 1 se os valores da dimensão nula forem devido a agregados de nível mais alto, o que normalmente indica que a linha é um subtotal, caso contrário, retorna 0.

Usar `grouping()` com `rollup` permite que você trabalhe com dados subtotalizados. Depois de subtotalizar os dados, as próximas etapas comuns incluem avaliar de modo lógico os dados subtotalizados com uma declaração de caso ou filtrar com uma declaração de filtro.

Como: Use `rollup` para subtotalizar oportunidades por tipo e depois por origem do lead. Em seguida, use `grouping()` para rotular a linha subtotalizada.

Para calcular subtotais, abra o editor SAQL no painel. Em vez de agrupar dados por um campo, especifique o modificador `rollup` como o grupo e passe os campos para o subtotal – `Type` e `LeadSource` – como parâmetros. Defina `q = group q by rollup('Type', 'LeadSource');`. Aqui está a 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';
```

Os resultados da consulta mostram a soma do valor por tipo de oportunidade e, então, por origem do lead. Linhas com subtotal e o total geral definido têm valores nulos para dimensões.

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

Às vezes, valores nulos no lugar de totais rotulados podem confundir os resultados da consulta. Evite essa confusão rotulando os totais como `All Types` ou `All Lead Sources` usando declarações de caso com funções `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';
```

Agora, os resultados da consulta incluem totais rotulados.



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

Fazer backup e restaurar seus lenses, fluxos de dados e painéis do Analytics com o histórico de versões do ativo

O Histórico de versões do ativo salva automaticamente instantâneos de seus lenses, fluxos de dados e painéis do Einstein Analytics. Quando você salva um ativo, um instantâneo do ativo é preservado, incluindo formatação condicional. Você pode, inclusive, inserir uma descrição do instantâneo de um painel ou lens na caixa de diálogo Salvar. O Einstein Analytics também salva um instantâneo quando você cria um aplicativo a partir de um modelo ou atualização de um aplicativo para uma nova versão. Use as chamadas de API REST para adicionar ou alterar descrições, visualizar o JSON de versões anteriores de um ativo e reverter um ativo para uma versão anterior.

Onde: Esse recurso está disponível no Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para visualizar as versões salvas de um painel ou reverter um painel, edite o painel, clique no botão **Mais** e clique em **Histórico de versões**. Para lenses e fluxos de dados, use as seguintes chamadas de API REST.

Para obter registros históricos para um painel, lens ou fluxo de dados, use os 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`

Quando você salva um dashboard, lens ou fluxo de dados, o Einstein Analytics atribui um nome sequencial à versão. Use um comando PATCH para adicionar uma descrição a um registro histórico ou alterar uma descrição existente.

- `PATCH /services/data/v47.0/wave/dashboards/<dashboardId>/histories/<historyId>`
- Corpo da solicitação: `{"label" : "new description"}`

Para reverter um ativo, localize revertUrl no registro histórico. Realize um comando PUT no valor de revertUrl.

- `PUT /services/data/v46.0/wave/dashboards/<dashboardId>/bundle`
- Corpo da solicitação: `{"historyId": "<historyId>", "historyLabel": "optional description of change"}`

Ao reverter um ativo para uma versão anterior, na verdade, você cria outra versão que corresponde à versão anterior. Se o ativo revertido não funcionar mais como o esperado, você poderá reverter para a versão anterior.

Listar e obter visualizações salvas e executar várias consultas com o SDK do Analytics Web

Usando o SDK do Analytics Web, agora você pode listar e obter visualizações salvas de painéis e executar várias consultas em um componente do Lightning.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para listar e obter visualizações salvas de painéis, use o método invokeMethod do componente wave:sdk para chamar listDashboardSavedViews, getDashboardInitialSavedView e getDashboardSavedView.

Para executar mais de uma consulta, recomendamos usar o método executeQuery em um componente do Lightning. Você pode chamar executeQuery com código similar ao seguinte.

```
({
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));
        }
    }))
}
})
```

A consulta em methodParameters usa a mesma sintaxe que a consulta SAQL para a chamada à API REST para /wave/query.

Obter e definir estados do painel com o SDK da Web do Analytics

Agora você pode obter e definir o estado do painel de modo similar aos valores nos modos de exibição de lista salvos chamando getState e setState no componente wave:waveDashboard. Você também pode determinar se um painel terminou de carregar chamando isLoaded.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Uma chamada a getState retorna o ID da página atual no atributo pageId e o estado do painel atual no atributo de estado. Para converter de modo limpo a carga útil em uma string JSON, use `JSON.stringify(res.payload, null, 4)` ou 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));
        }
    });
}
```

Em configuração, o atributo de estado é obrigatório; o atributo pageId não é. No momento, setState não retorna nada para o retorno de chamada.

```
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) {
    });
}
```

O atributo isLoaded é falso enquanto o painel está sendo carregado e verdadeiro quando o carregamento está concluído.

Dar a seus componentes do Lightning o poder do SDK do Modelo de análise

Chame o SDK do Modelo de análise de um componente do Lightning para realizar muitas das mesmas tarefas que as chamadas à API REST do modelo e da pasta podem fazer. Você pode listar modelos disponíveis, obter informações sobre um modelo e criar uma pasta de um modelo. Você também pode listar as pastas disponíveis; atualizar os metadados de uma pasta; e atualizar, redefinir ou excluir uma pasta.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para chamar o SDK, use sdk.invokeMethod para especificar o método e os parâmetros.

```
sdk.invokeMethod(context, methodName, methodParameters, callback)
```

Habilitar CDN para carregar o Einstein Analytics mais rapidamente

Carregue o Einstein Analytics e outros aplicativos do Lightning Experience mais rapidamente habilitando a rede de entrega de conteúdo (CDN) para fornecer o conteúdo estático para a estrutura do Componente do Lightning. Uma CDN geralmente acelera o tempo de carregamento de página de conteúdo estático armazenando versões em cache em diversos locais geográficos. Os ativos do Einstein Analytics usam automaticamente a CDN para clientes que ativaram a CDN na organização antes da versão Winter '20. Essa configuração é desabilitada por padrão para organizações existentes e habilitada por padrão para novas organizações.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para habilitar CDN, em Configuração, insira *`Session`* na caixa `Quick Find` e selecione **Configurações de sessão**. Selecione **Habilitar rede de entrega de conteúdo (CDN) para a estrutura de Componente do Lightning** e clique em **Salvar**. Essa configuração ativa a entrega do CDN para conteúdo estático na estrutura do Componente do Lightning. Ela não distribui os metadados nem os dados da sua organização em uma CDN.

Se você encontrar problemas, pergunte ao departamento de TI se o firewall da sua empresa bloqueia conteúdo da CDN Akamai. Se a sua empresa tiver restrições de intervalo IP para conteúdo fornecido do Salesforce, teste cuidadosamente antes de habilitar essa configuração.

Einstein Discovery: Implantação de modelo sem código, aprimoramento de gradiente e monitoramento de previsão ativo

Escreva pontuações automaticamente para campos do Salesforce selecionados sem codificação. Aproveite os benefícios de algoritmos que aprimoram o gradiente em seus modelos. Use monitoramento de previsão ativo para realizar o ajuste fino do seu modelo e produzir previsões melhores.

NESTA SEÇÃO:

Implante previsões a registros do Salesforce Records sem escrever código (disponível ao público em geral)

Você pode escrever pontuações de previsão automaticamente para campos selecionados do Salesforce sem codificação. Integre previsões facilmente sem envolver o Criador de processos nem um pacote gerenciado com um acionador.

Receber as melhores previsões de dois modelos diferentes (piloto)

Antes, o Einstein Discovery dependia de modelos de regressão para prever os resultados. O Einstein Discovery agora adiciona um segundo tipo de modelo baseado em uma abordagem de otimização de previsão conhecida como os algoritmos de aprendizado de *aprimoramento de gradiente*. Quando você cria uma história, o Einstein Discovery gera previsões usando ambos os tipos de modelo e mostra os resultados do modelo que têm um melhor desempenho. Você aproveita o melhor das duas abordagens.

Monitorar a precisão de modelos implantados em tempo real (disponível ao público em geral)

Determine a precisão de seus modelos logísticos comparando visualmente os resultados previstos aos reais. Em seguida, use esse feedback para refinar seu modelo e produzir previsões melhores. Um resultado real consiste em dados que não se espera que mudem porque atingiram o *estado terminal*. Um exemplo de dados finalizados é a data de envio de um pedido. Defina as condições sob as quais a variável de resultado da história atingiu seu estado terminal. Dessa forma, o Einstein Discovery sabe quais resultados incluir na análise de desempenho.

Melhorar seus modelos comparando métricas

Em Métricas de modelo, agora você pode exibir as métricas para vários modelos lado a lado. Veja como as métricas de modelo se comparam umas com as outras. Compare segmentos para revelar as variáveis mais importantes em cada segmento. Use o que você aprendeu para melhorar seus modelos e obter previsões melhores.

Melhorar a precisão do modelo com limites de destino

Ao desenvolver um modelo para um campo categórico, é possível definir um limite ideal que representa o corte dos dois buckets que você está prevendo. Por exemplo, você pode especificar uma proporção de custo entre os falsos positivos e os falsos negativos. Depois, deixe o Einstein Discovery detectar um limite otimizado para o caso de negócio associado à sua história. O valor do limite representa a compensação entre as taxas de positivos verdadeiros e positivos falsos.

Acelerar a criação de histórias com a configuração automatizada

Permita que o Einstein Discovery selecione os melhores dados para analisar a meta da sua história. Ele pesquisa seu conjunto de dados, escolhe as colunas correlacionadas ao resultado e exclui as colunas que não têm correlação. Depois da criação da sua história, você pode alterar manualmente as seleções de coluna.

Melhore suas previsões analisando a precisão ao longo do tempo

Agora você pode monitorar quão bem seus modelos preveem os resultados reais ao longo do tempo e usar esse feedback para ajustar seus modelos e produzir previsões melhores. Você pode monitorar a precisão da previsão por meio de regressões logísticas e lineares.

Visualizar o desempenho do modelo com um gráfico de resíduos

Para modelos de regressão lógica em que a variável de resultado é um campo de texto, um novo gráfico de resíduos revela a robustez de seu modelo. Um *resíduo* representa a diferença entre o valor previsto e o valor do resultado real do modelo. Um resultado real consiste em dados que não se espera que mudem porque atingiram o *estado terminal*. Um exemplo de dados finalizados é o número de itens que um cliente recebeu em uma remessa. Defina as condições sob as quais a variável de resultado da história atingiu seu estado terminal. Dessa forma, o Einstein Discovery sabe quais resultados incluir no diagrama.

Remover variáveis com viés de seu modelo

Modelos criados usando dados com viés podem produzir previsões com viés. Impacto divergente é um exemplo em que os dados refletem práticas discriminatórias quanto a um público em particular, como disparidades de gênero em salários iniciais. O Einstein Discovery o alerta quanto a variáveis que estão sendo tratadas de modo desigual em seu modelo. Você pode remover vieses de impacto divergente de suas previsões para gerar modelos mais éticos e responsáveis.

Acelerar a criação de histórias para percepções apenas descritivas

Se tudo o que você quer dos dados consiste nas percepções de O que aconteceu, pode ignorar a análise preditiva de seu conjunto de dados. A criação de história é mais rápida porque o Einstein Discovery não gera previsões e melhorias. Depois que sua história é criada, você pode adicionar manualmente a análise preditiva, caso mude de ideia.

Atualizar suas histórias com atualizações do conjunto de dados

Quando os dados mudam no conjunto de dados de origem, você agora pode escolher analisar os dados atualizados em vez do instantâneo capturado quando a história foi criada. Quando você abre uma história, o Einstein Discovery o notifica de quando ocorreram alterações a colunas ou linhas. Antes, uma história era sempre fixada no instantâneo original dos dados.

Processar mais dados de relatório com o Einstein Data Insights

Os limites do Einstein Data Insights aumentaram. Agora você pode criar percepções de relatórios contendo até 500 mil linhas e 50 colunas de dados. Além disso, você pode criar até mil análises do Einstein Data Insights por organização por dia.

Criar histórias usando conjuntos de dados com predicados

O Einstein Discovery agora pode analisar conjuntos de dados do Einstein Analytics com predicados de segurança em nível de linha e regras de compartilhamento associadas à herança de compartilhamento do Salesforce. Todos os usuários que acessam a história podem ver os resultados. Eles não precisam ter o mesmo acesso em nível de linha que o criador da história. Antes, você precisava da permissão "Ignorar predicado ao criar a história usando o conjunto de dados", que foi descontinuada na versão Winter '20.

Exibir previsões do Einstein Discovery em páginas da comunidade do Lightning Experience

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

Personalizar a aparência das previsões do Einstein Discovery em páginas de registro do Lightning Experience

Personalize a aparência das previsões do Einstein Discovery integradas em páginas de registro do Lightning. Para modelos de regressão logística (problemas de classificação binária), especifique os rótulos que aparecem quando a previsão é maior ou menor que o limite do modelo. Exemplos: ganho ou perda, retenção ou rotatividade etc. Filtre as recomendações de como melhorar uma previsão. Defina o número máximo de recomendações ou mostre recomendações que afetam o resultado em um percentual mínimo.

Obter previsões do Einstein no Apex code

Depois de implantar modelos com o Einstein Discovery, use o método `ConnectApi.SmartDataDiscovery.predict` para obter previsões em objetos do Salesforce em seu Apex code.

Descontinuação do Einstein Discovery Classic

Planejamos descontinuar o Einstein Discovery Classic na versão Spring '20. Usuários atuais do Einstein Discovery precisam da licença do Einstein Analytics Plus (exigida para o Einstein Discovery no Analytics) para recriar conjuntos de dados e histórias no Analytics Studio. O Einstein Discovery Classic será substituído pela nova experiência em todas as Organizações Developer na nova versão Winter '20.

Implante previsões a registros do Salesforce Records sem escrever código (disponível ao público em geral)

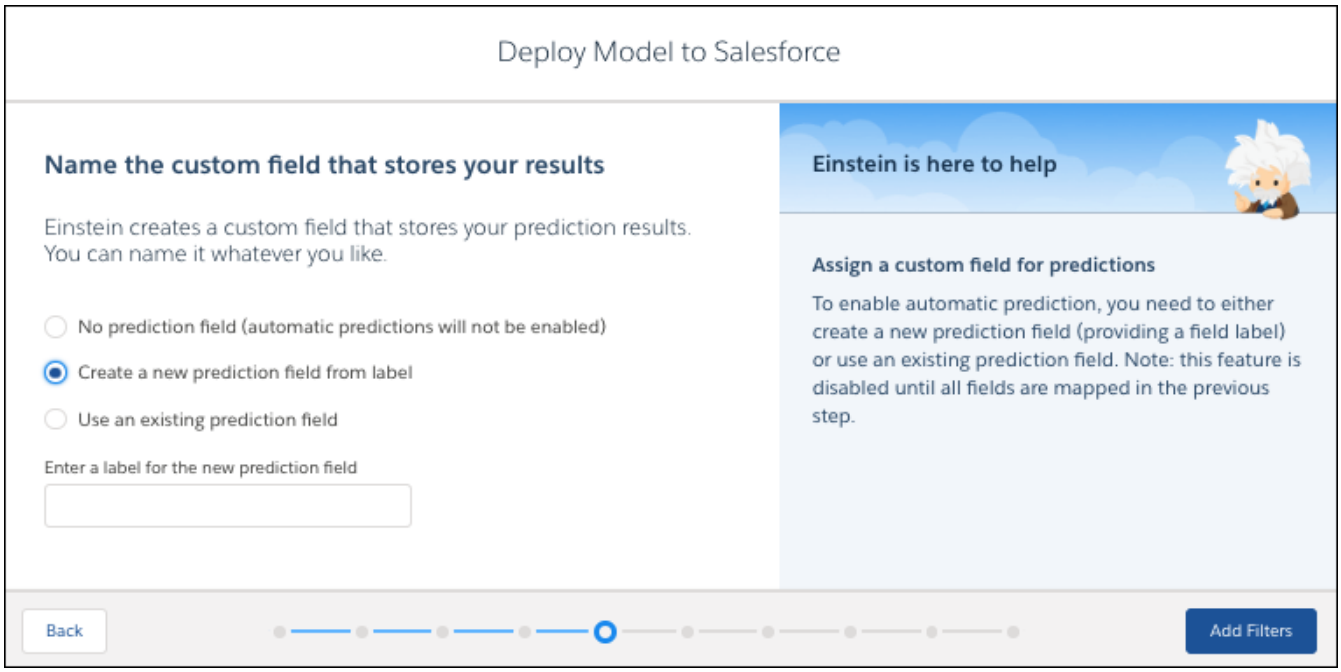
Você pode escrever pontuações de previsão automaticamente para campos selecionados do Salesforce sem codificação. Integre previsões facilmente sem envolver o Criador de processos nem um pacote gerenciado com um acionador.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

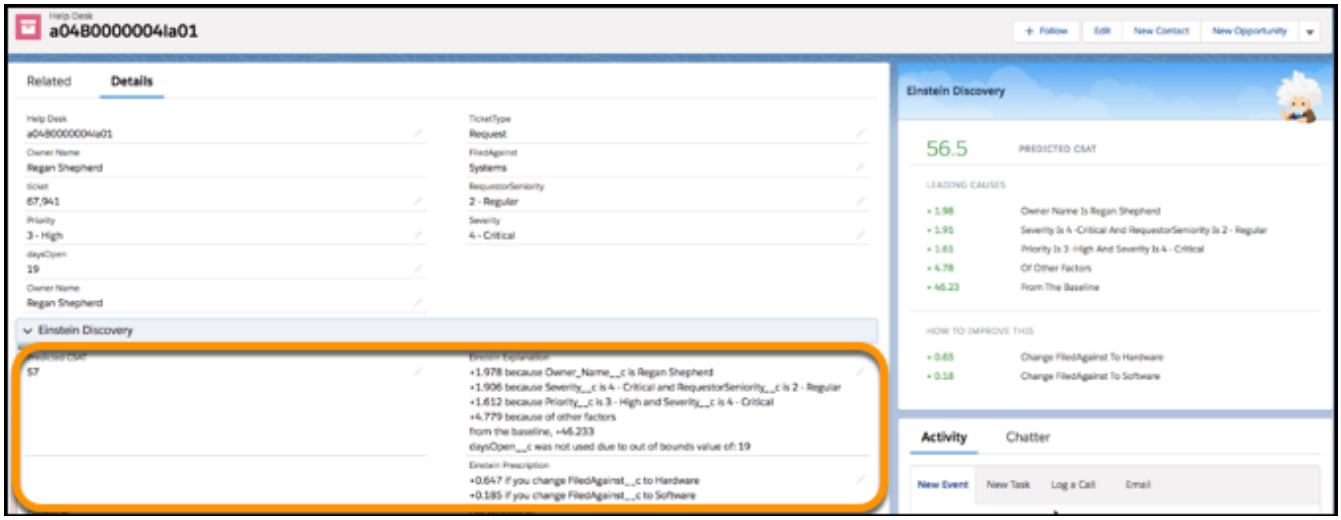
Quem: Implantar um modelo requer a permissão de Conectar modelo do Einstein Discovery.

Como: Implante o modelo que você deseja usar para previsões. Durante a implantação, você deve mapear todos os campos de modelo de volta a campos do Salesforce. Quando solicitado, especifique se deseja:

- criar um novo campo de Previsão de IA e especificar o rótulo ou
- usar um campo de Previsão de IA existente e especificar o rótulo



Depois de implantar o modelo, adicione o campo Previsão de IA ao layout de página.



CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Receber as melhores previsões de dois modelos diferentes (piloto)

Antes, o Einstein Discovery dependia de modelos de regressão para prever os resultados. O Einstein Discovery agora adiciona um segundo tipo de modelo baseado em uma abordagem de otimização de previsão conhecida como os algoritmos de aprendizado de *aprimoramento de gradiente*. Quando você cria uma história, o Einstein Discovery gera previsões usando ambos os tipos de modelo e mostra os resultados do modelo que têm um melhor desempenho. Você aproveita o melhor das duas abordagens.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Nota: Fornecemos a funcionalidade de aprimoramento de gradiente a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. Previsões sem código não estão disponíveis ao público em geral, a menos ou até que a Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode fornecer feedback e sugestões para Previsões sem código no grupo IdeaExchange aplicável da Trailblazer Community.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

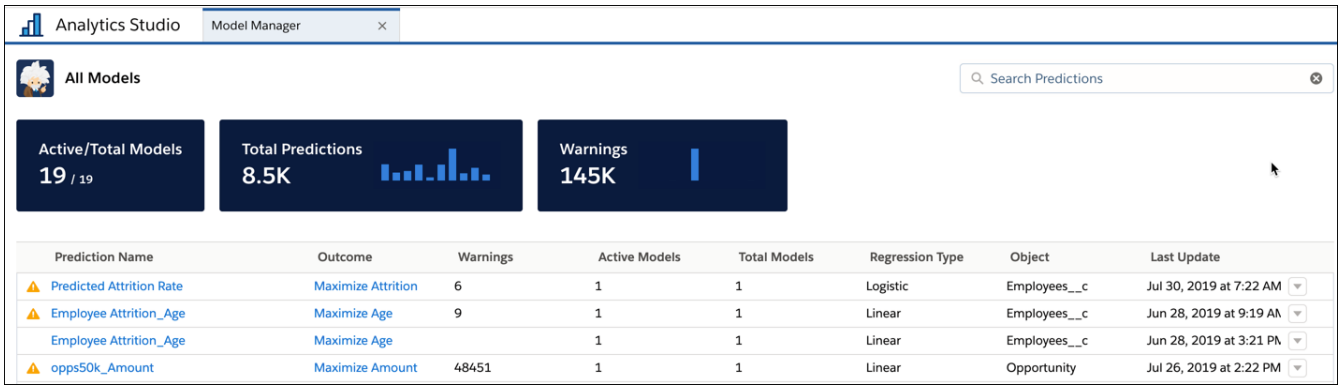
Monitorar a precisão de modelos implantados em tempo real (disponível ao público em geral)

Determine a precisão de seus modelos logísticos comparando visualmente os resultados previstos aos reais. Em seguida, use esse feedback para refinar seu modelo e produzir previsões melhores. Um resultado real consiste em dados que não se espera que mudem porque atingiram o *estado terminal*. Um exemplo de dados finalizados é a data de envio de um pedido. Defina as condições sob as quais a variável de resultado da história atingiu seu estado terminal. Dessa forma, o Einstein Discovery sabe quais resultados incluir na análise de desempenho.

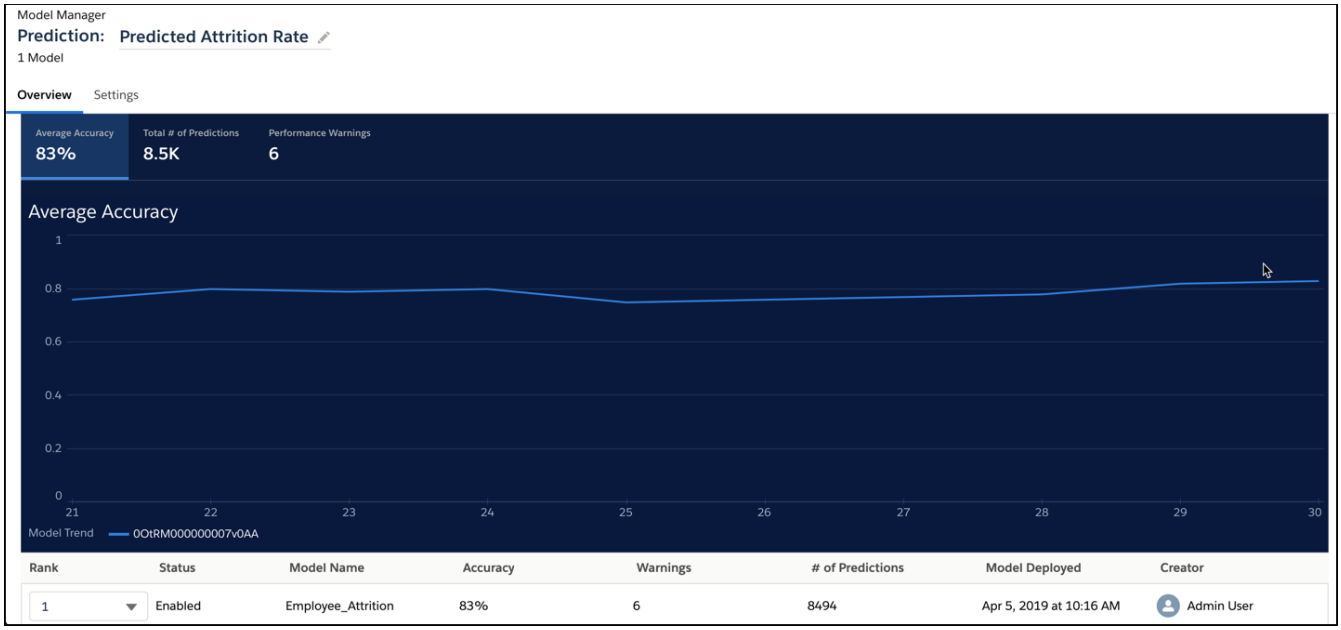
Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Visualizar a precisão do modelo requer a permissão de Conectar o modelo do Einstein Discovery.

Como: Abra o Gerenciador de modelo para ver um resumo dos modelos ativos.



Visualize um modelo ativo. No exemplo a seguir para um modelo de logística, um gráfico ativo mostra sua precisão média (% de previsões corretas) ao longo do tempo.



CONSULTE TAMBÉM:

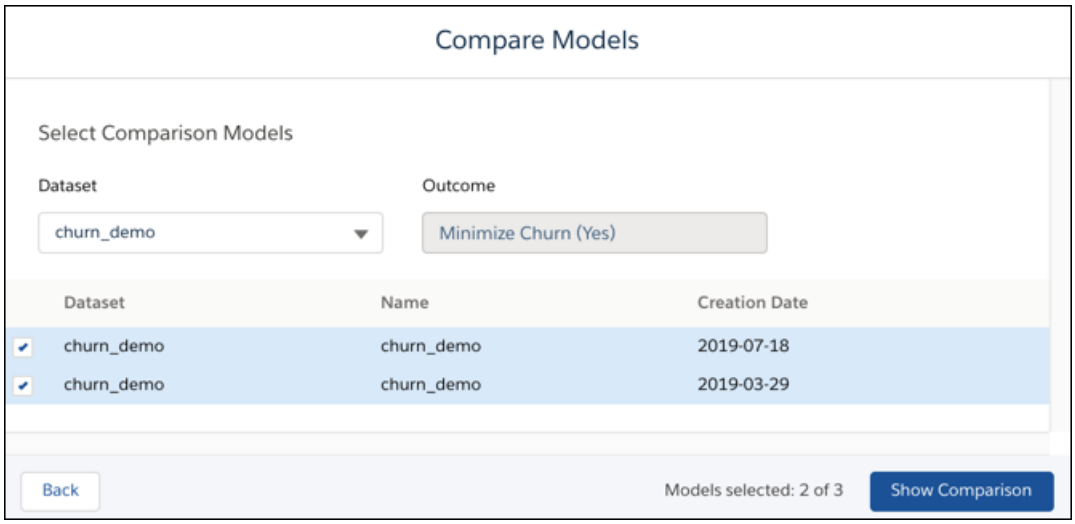
Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Melhorar seus modelos comparando métricas

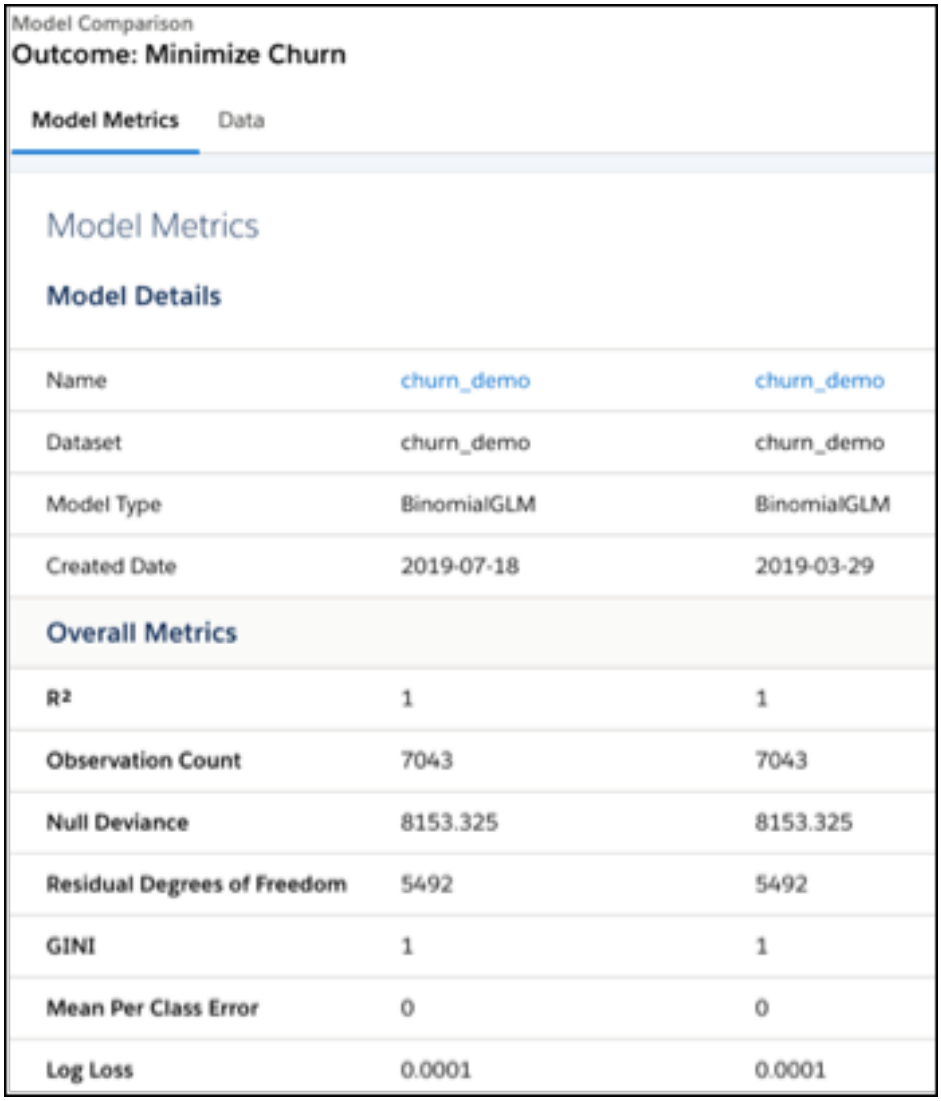
Em Métricas de modelo, agora você pode exibir as métricas para vários modelos lado a lado. Veja como as métricas de modelo se comparam umas com as outras. Compare segmentos para revelar as variáveis mais importantes em cada segmento. Use o que você aprendeu para melhorar seus modelos e obter previsões melhores.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Na tela Métricas do modelo, clique em **Comparar modelos**. Na tela Comparar modelos, selecione os modelos que você deseja comparar.



Para ver as métricas do modelo uma ao lado da outra, clique em **Mostrar comparação**. O Einstein Discovery exibe linhas de métricas e colunas de modelos selecionados.


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 TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Melhorar a precisão do modelo com limites de destino

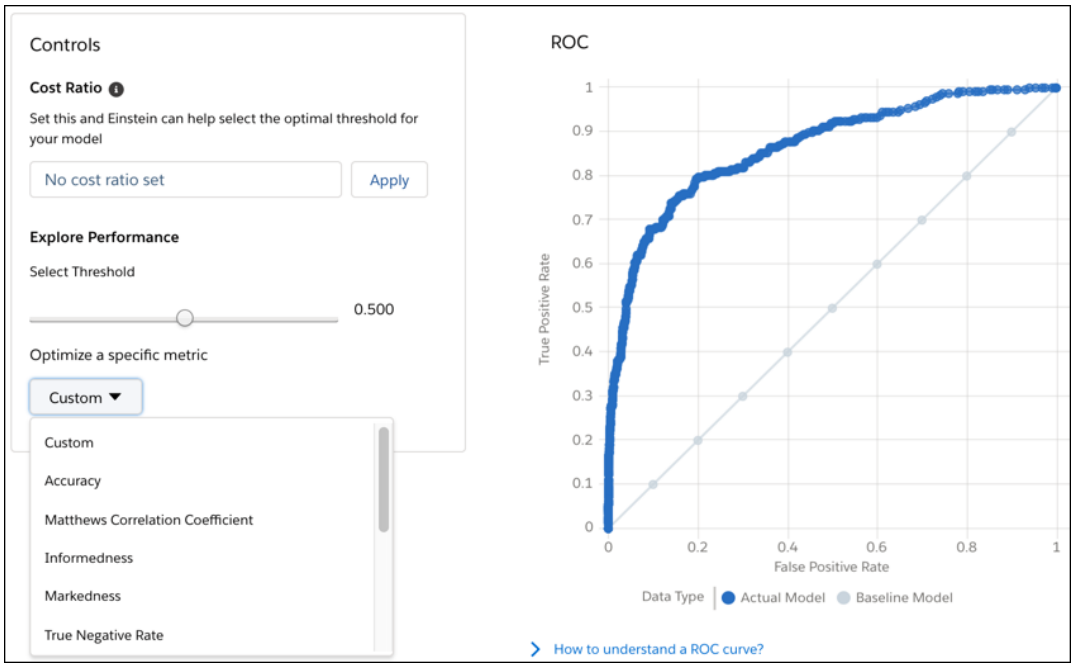
Ao desenvolver um modelo para um campo categórico, é possível definir um limite ideal que representa o corte dos dois buckets que você está prevendo. Por exemplo, você pode especificar uma proporção de custo entre os falsos positivos e os falsos negativos. Depois, deixe o Einstein Discovery detectar um limite otimizado para o caso de negócio associado à sua história. O valor do limite representa a compensação entre as taxas de positivos verdadeiros e positivos falsos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Abra uma história com uma variável de resultado que é um campo categórico. Em Métricas de modelo, na guia Avaliação do modelo, defina o limite para o modelo:

- especificando uma proporção de custo e clicando em **Aplicar**
- movendo o seletor ou
- Selecionando uma métrica de modelo padrão na lista

O gráfico ROC é atualizado com base na métrica selecionada.



Para implantar o modelo com esse limite, clique em **Implantar modelo**.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

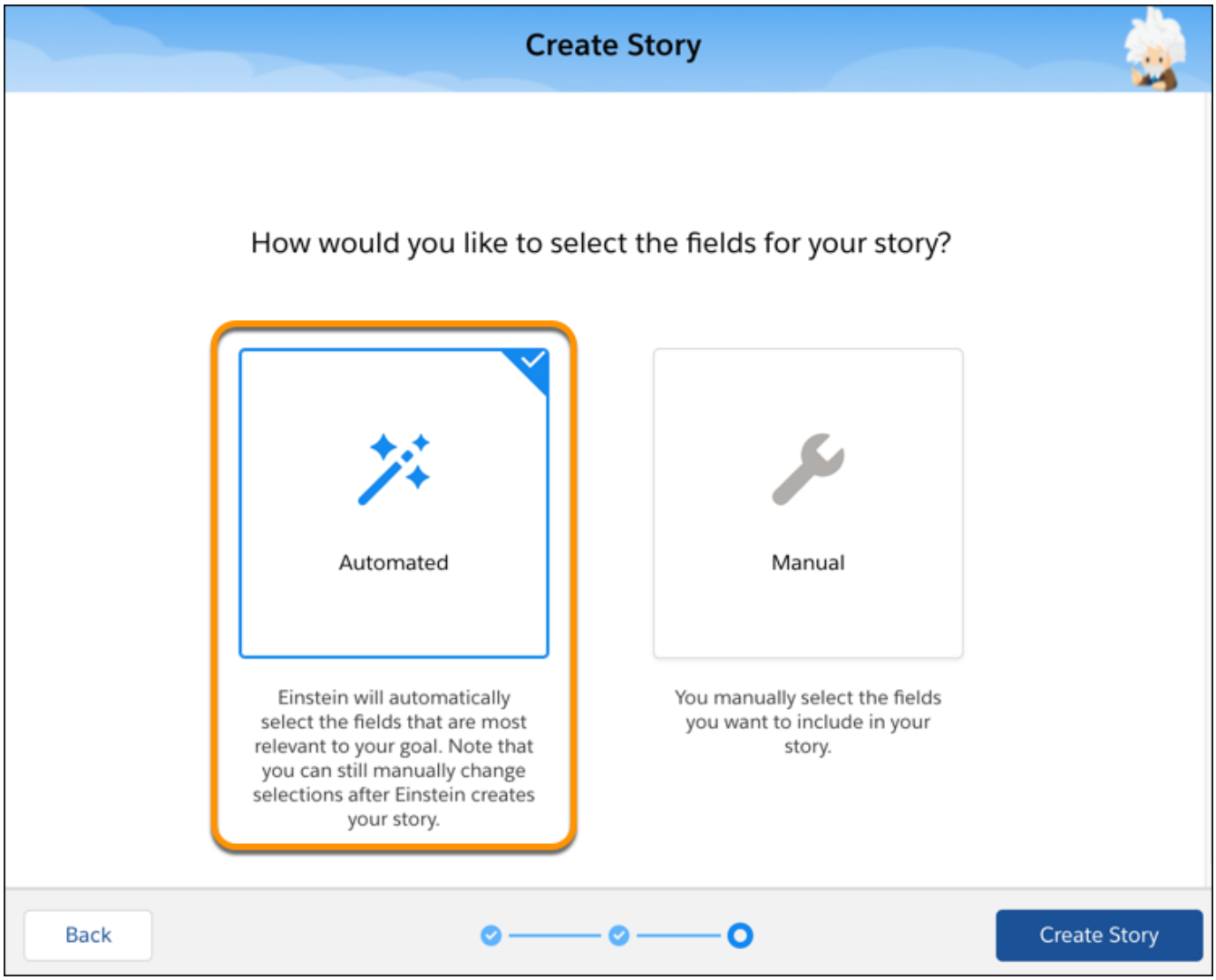
Acelerar a criação de histórias com a configuração automatizada

Permita que o Einstein Discovery selecione os melhores dados para analisar a meta da sua história. Ele pesquisa seu conjunto de dados, escolhe as colunas correlacionadas ao resultado e exclui as colunas que não têm correlação. Depois da criação da sua história, você pode alterar manualmente as seleções de coluna.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Criar histórias com configuração automatizada requer a permissão Criar e atualizar histórias do Einstein Discovery.

Como: Quando você cria uma história, selecione **Automatizado** e clique em **Criar história**.



CONSULTE TAMBÉM:

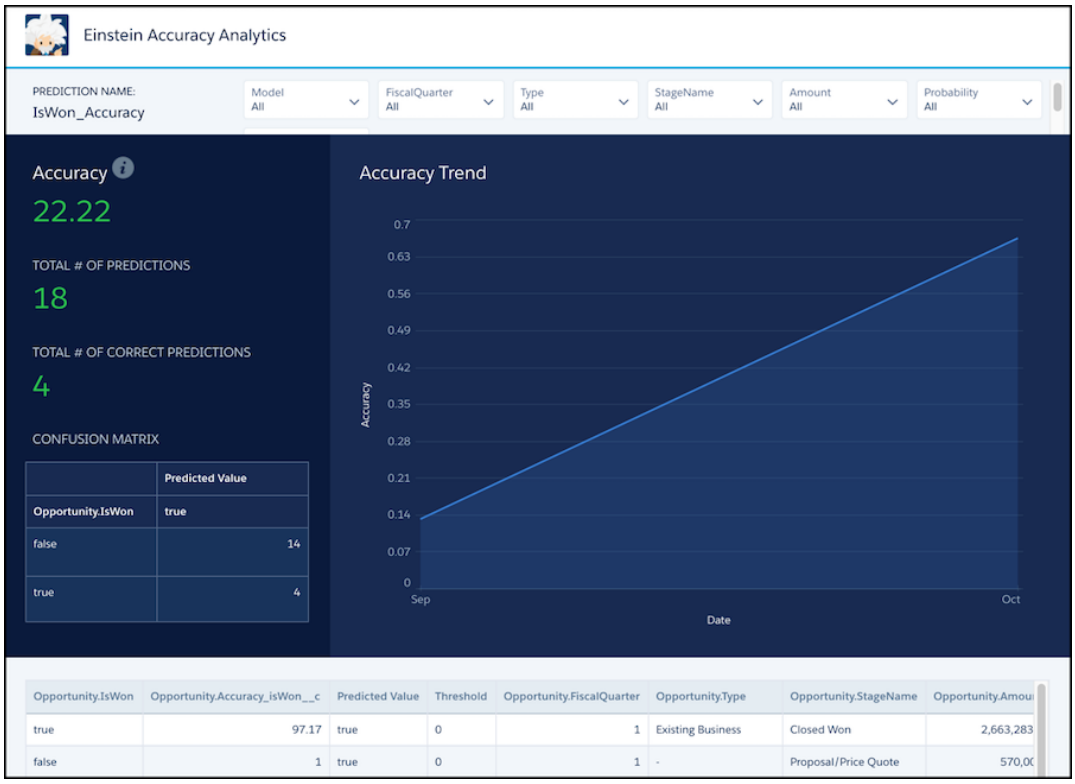
Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Melhore suas previsões analisando a precisão ao longo do tempo

Agora você pode monitorar quão bem seus modelos preveem os resultados reais ao longo do tempo e usar esse feedback para ajustar seus modelos e produzir previsões melhores. Você pode monitorar a precisão da previsão por meio de regressões logísticas e lineares.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Implante modelos para usar campos de previsão automatizados e configurar o estado terminal. No Gerenciador de modelo, veja uma previsão, clique em **Analisar a precisão** para configurar e criar o aplicativo, depois execute o aplicativo para ver seu painel com métricas de precisão e um gráfico de tendências.



CONSULTE TAMBÉM:

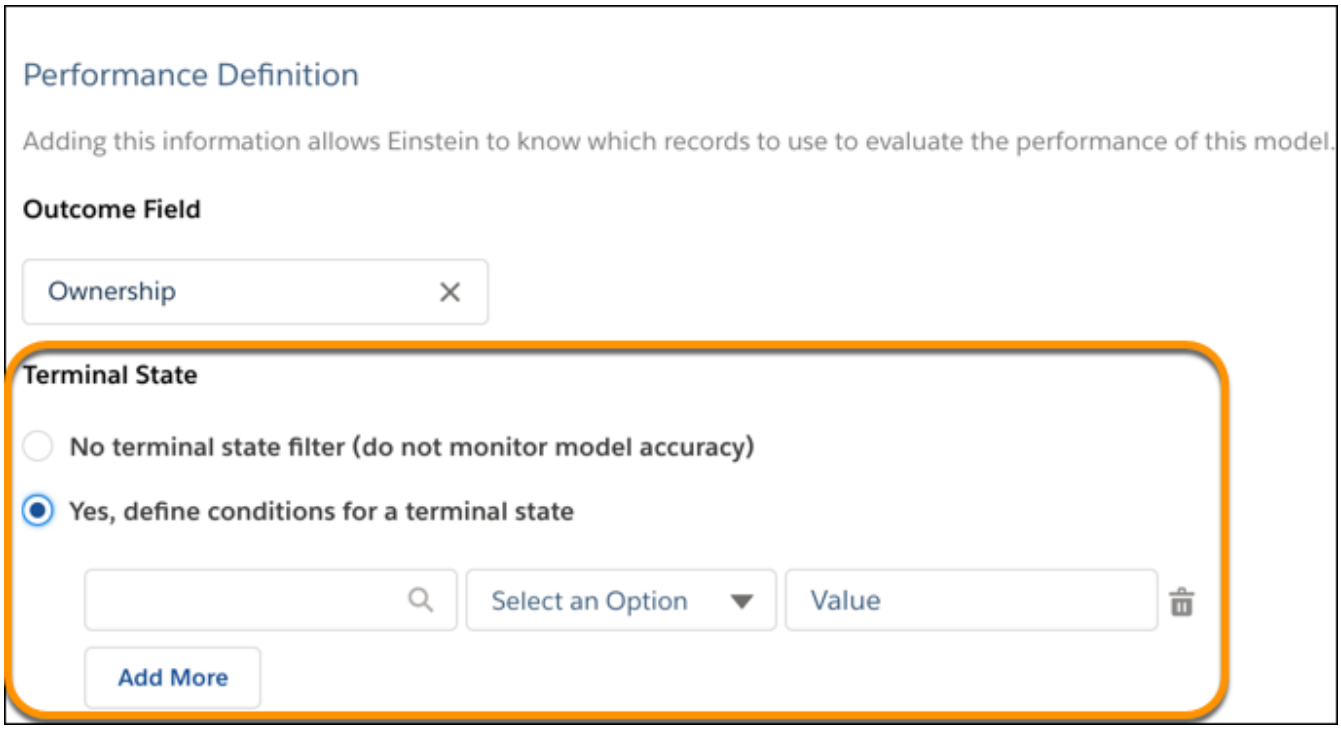
Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Visualizar o desempenho do modelo com um gráfico de resíduos

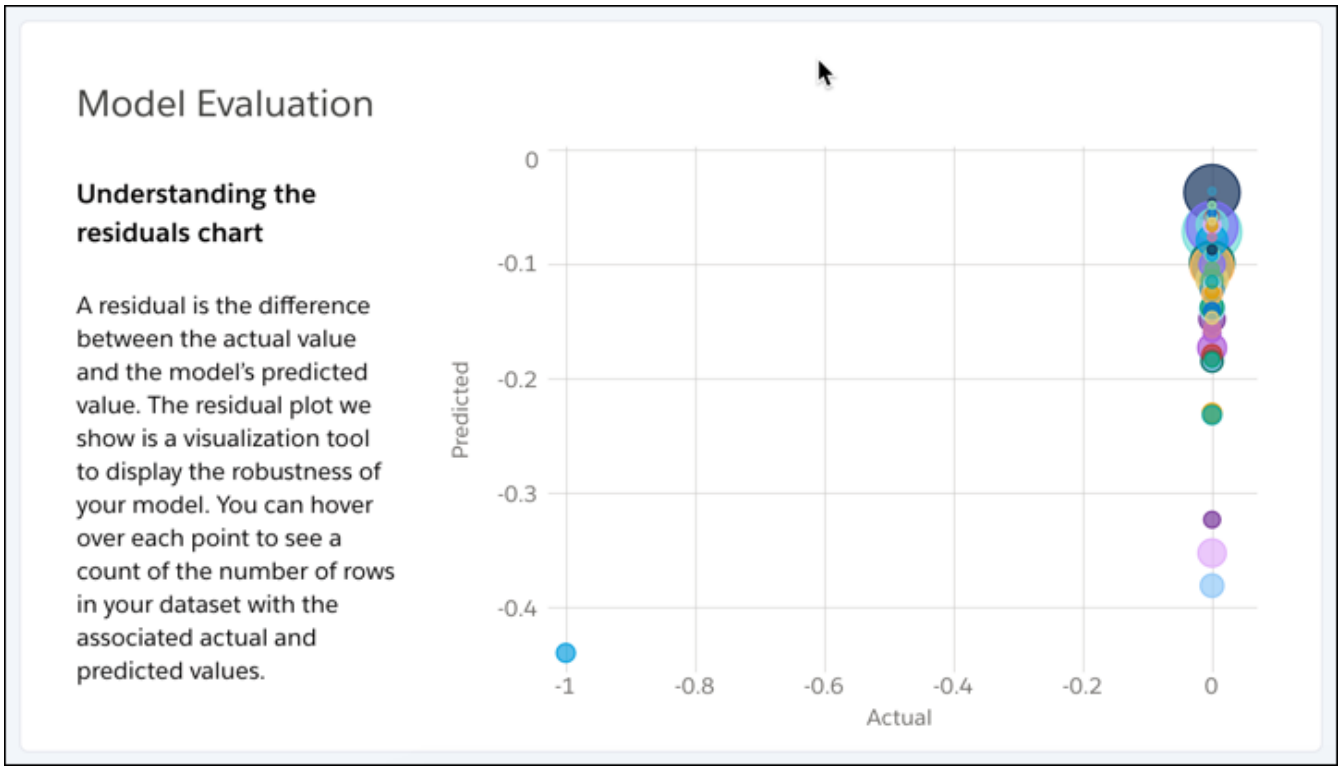
Para modelos de regressão lógica em que a variável de resultado é um campo de texto, um novo gráfico de resíduos revela a robustez de seu modelo. Um *resíduo* representa a diferença entre o valor previsto e o valor do resultado real do modelo. Um resultado real consiste em dados que não se espera que mudem porque atingiram o *estado terminal*. Um exemplo de dados finalizados é o número de itens que um cliente recebeu em uma remessa. Defina as condições sob as quais a variável de resultado da história atingiu seu estado terminal. Dessa forma, o Einstein Discovery sabe quais resultados incluir no diagrama.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Implante uma história de classificação. Durante a implantação, defina as condições que indicam quando a variável de resultado da sua história atingiu um estado terminal.



Abra as métricas do modelo e clique na guia **Avaliação do modelo**.



Passe o cursor sobre um ponto para ver a contagem de linhas em seu conjunto de dados com os valores real e previsto associados.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

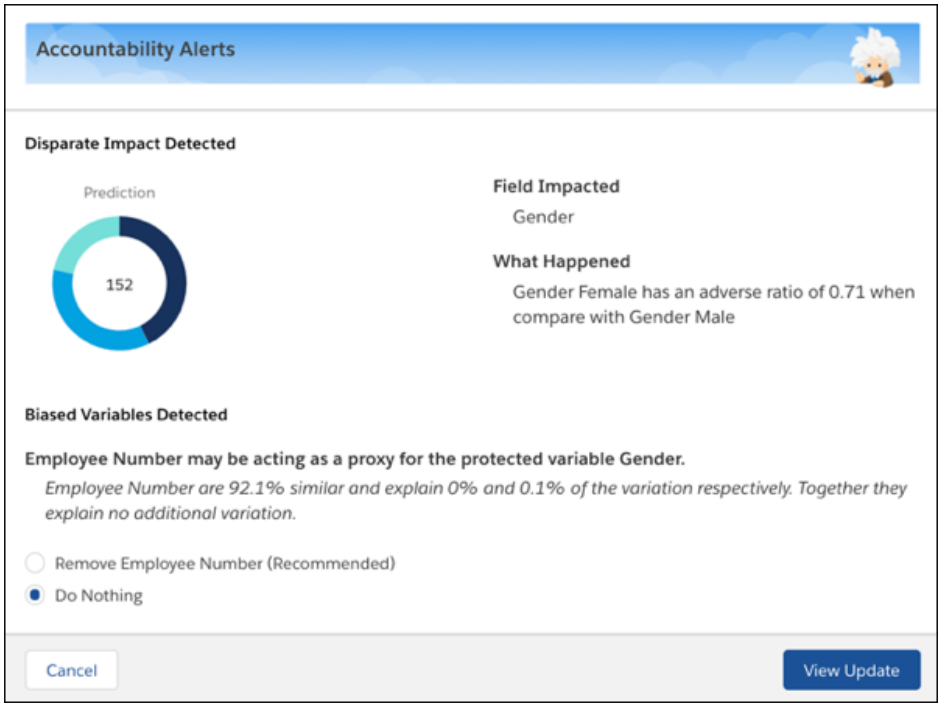
Remover variáveis com viés de seu modelo

Modelos criados usando dados com viés podem produzir previsões com viés. Impacto divergente é um exemplo em que os dados refletem práticas discriminatórias quanto a um público em particular, como disparidades de gênero em salários iniciais. O Einstein Discovery o alerta quanto a variáveis que estão sendo tratadas de modo desigual em seu modelo. Você pode remover vieses de impacto divergente de suas previsões para gerar modelos mais éticos e responsáveis.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Remover vieses de impacto divergente de uma história requer a permissão Criar e atualizar histórias do Einstein Discovery.

Como: O Einstein Discovery o notifica de um possível viés de impacto divergente em seus dados e sugere soluções. Escolha quais sugestões implementar em seu modelo.



Para obter informações gerais sobre a remoção do viés de sua análise, siga o TrailHead Criação responsável de inteligência artificial.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

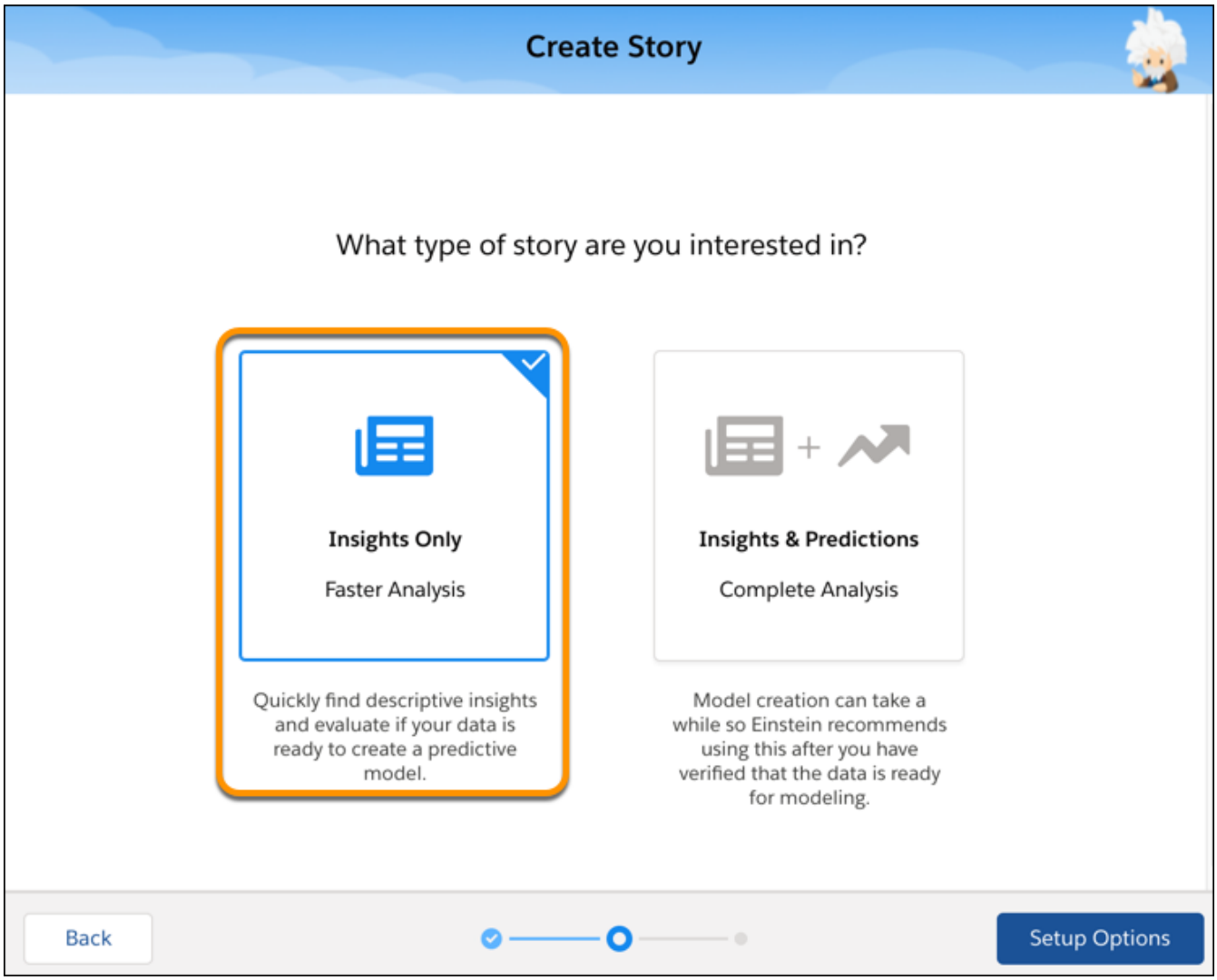
Acelerar a criação de histórias para percepções apenas descritivas

Se tudo o que você quer dos dados consiste nas percepções de O que aconteceu, pode ignorar a análise preditiva de seu conjunto de dados. A criação de história é mais rápida porque o Einstein Discovery não gera previsões e melhorias. Depois que sua história é criada, você pode adicionar manualmente a análise preditiva, caso mude de ideia.

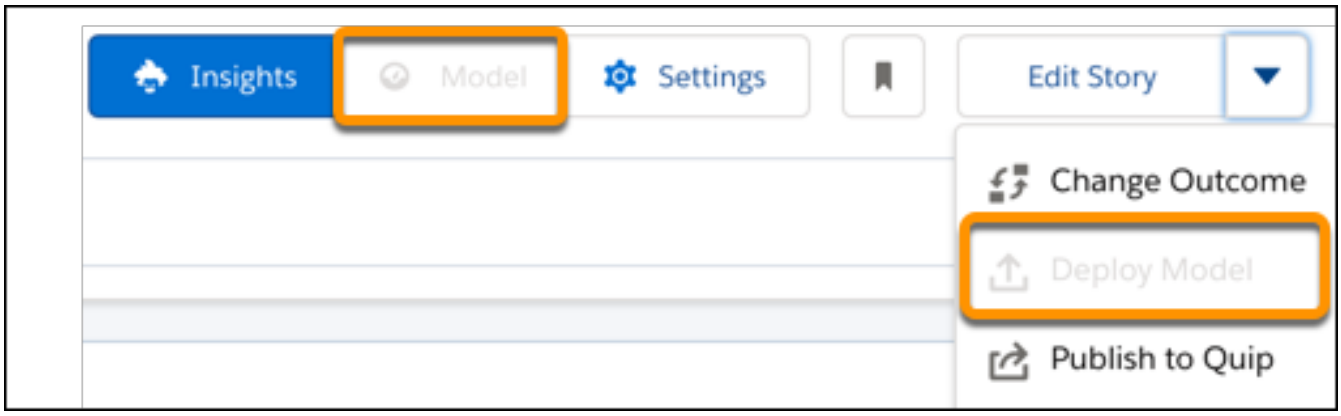
Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Criar histórias com apenas descritivas requer a permissão Criar e atualizar histórias do Einstein Discovery.

Como: Quando você cria uma história, selecione **Apenas percepções**.



Depois de criar sua história, apenas as percepções **O que aconteceu** estão disponíveis. Histórias apenas descritivas não usam modelos. Portanto, recursos relacionados a modelos estão indisponíveis, como a opção **Métricas** na barra de ferramentas e o comando **Implantar modelo** no menu suspenso.



CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

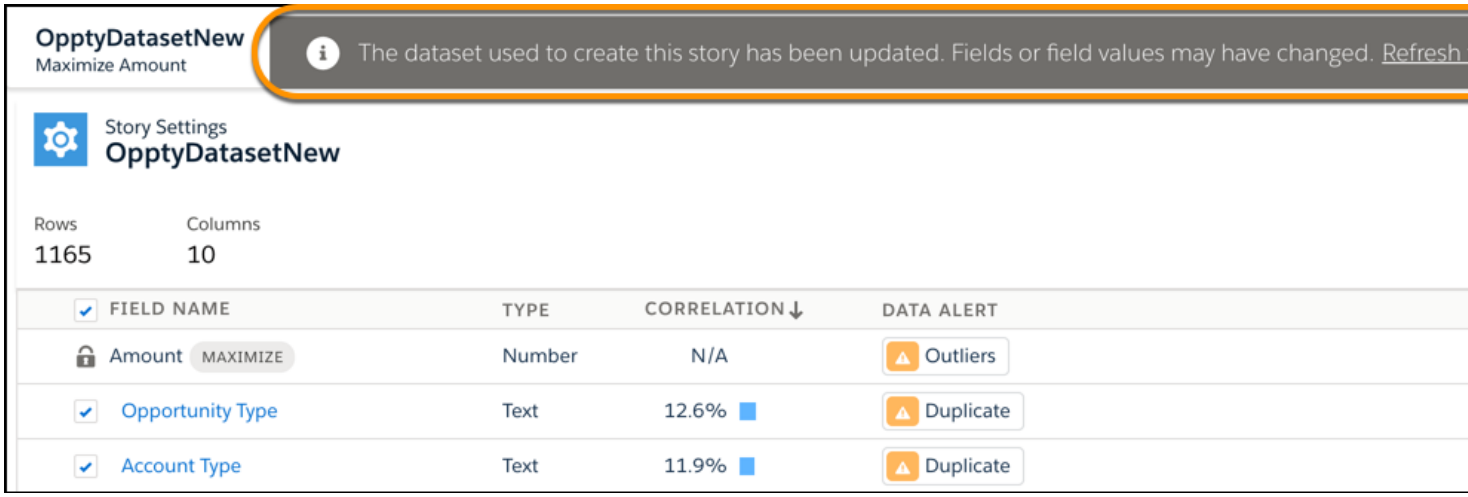
Atualizar suas histórias com atualizações do conjunto de dados

Quando os dados mudam no conjunto de dados de origem, você agora pode escolher analisar os dados atualizados em vez do instantâneo capturado quando a história foi criada. Quando você abre uma história, o Einstein Discovery o notifica de quando ocorreram alterações a colunas ou linhas. Antes, uma história era sempre fixada no instantâneo original dos dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Atualizar histórias com atualizações do conjunto de dados requer a permissão Criar e atualizar histórias do Einstein Discovery.

Como: Abra uma história. O Einstein Discovery o notifica quando o conjunto de dados muda com a mensagem: **O conjunto de dados usado para criar essa história foi atualizado. Campos ou valores de campo podem ter mudado**.



Clique em **Atualizar opções de campo da versão mais recente** e clique em **Criar história**. O Einstein Discovery analisa os dados mais recentes, o que pode resultar em novas melhorias sugeridas (como diferentes buckets).

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Processar mais dados de relatório com o Einstein Data Insights

Os limites do Einstein Data Insights aumentaram. Agora você pode criar percepções de relatórios contendo até 500 mil linhas e 50 colunas de dados. Além disso, você pode criar até mil análises do Einstein Data Insights por organização por dia.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Processar dados de relatório com o Einstein Data Insights requer a permissão Pode executar o Einstein Data Insights.

Como: Caso você não veja o botão **Insights** em seus relatórios, verifique se ele está ativado. Consulte instruções em Configurar insights do Einstein Data.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Criar histórias usando conjuntos de dados com predicados

O Einstein Discovery agora pode analisar conjuntos de dados do Einstein Analytics com predicados de segurança em nível de linha e regras de compartilhamento associadas à herança de compartilhamento do Salesforce. Todos os usuários que acessam a história podem ver os resultados. Eles não precisam ter o mesmo acesso em nível de linha que o criador da história. Antes, você precisava da permissão "Ignorar predicado ao criar a história usando o conjunto de dados", que foi descontinuada na versão Winter '20.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Criar histórias usando conjuntos de dados com predicados requer a permissão Criar e atualizar histórias do Einstein Discovery.

Como: Ao criar uma história, selecione um conjunto de dados com um predicado. Como o criador da história, é necessário ter acesso a linhas de dados suficientes para criar a história.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

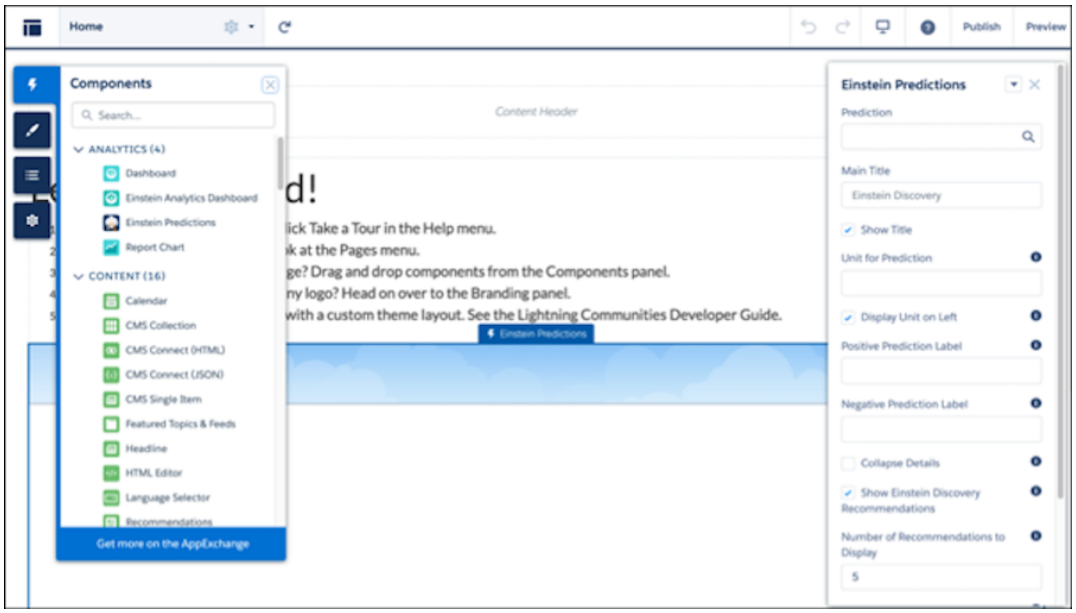
Exibir previsões do Einstein Discovery em páginas da comunidade do Lightning Experience

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

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Para adicionar o componente a uma página da comunidade do Lightning, você precisa ter a permissão do sistema Personalizar aplicativo. Para visualizar as previsões, você precisa ter a permissão Visualizar recomendações do Einstein Discovery.

Como: Arraste o componente de Previsões do Einstein para o layout da página. Escolha a previsão a ser mostrada e, opcionalmente, defina as configurações.



CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Personalizar a aparência das previsões do Einstein Discovery em páginas de registro do Lightning Experience

Personalize a aparência das previsões do Einstein Discovery integradas em páginas de registro do Lightning. Para modelos de regressão logística (problemas de classificação binária), especifique os rótulos que aparecem quando a previsão é maior ou menor que o limite do modelo. Exemplos: ganho ou perda, retenção ou rotatividade etc. Filtre as recomendações de como melhorar uma previsão. Defina o número máximo de recomendações ou mostre recomendações que afetam o resultado em um percentual mínimo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Para configurar o componente a uma página, você precisa ter a permissão do sistema Personalizar aplicativo. Para visualizar as previsões, você precisa ter a permissão Visualizar recomendações do Einstein Discovery.

Como: Arraste o componente do Lightning padrão de Previsões do Einstein para o layout da página. Escolha a previsão a ser mostrada e configure essas configurações de exibição. Para instruções, consulte Adicionar previsões do Einstein a uma página do Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Obter previsões do Einstein no Apex code

Depois de implantar modelos com o Einstein Discovery, use o método `ConnectApi.SmartDataDiscovery.predict` para obter previsões em objetos do Salesforce em seu Apex code.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: O método `ConnectApi.SmartDataDiscovery.predict` estava disponível na v46.0, mas não estava documentado.

Quem: Para acessar e executar a API, você precisa da permissão Visualizar recomendações do Einstein Discovery.

Como: Para instruções, consulte Obter previsões no Apex.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Descontinuação do Einstein Discovery Classic

Planejamos descontinuar o Einstein Discovery Classic na versão Spring '20. Usuários atuais do Einstein Discovery precisam da licença do Einstein Analytics Plus (exigida para o Einstein Discovery no Analytics) para recriar conjuntos de dados e histórias no Analytics Studio. O Einstein Discovery Classic será substituído pela nova experiência em todas as Organizações Developer na nova versão Winter '20.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e no Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Caso você use o Einstein Discovery Classic no momento e já tenha a licença do Einstein Analytics Plus, registre um caso com o Suporte da Salesforce para ser migrado para a nova experiência. Se você tiver o EA Growth Discovery Analysts, entre em contato com o executivo de contas para trocar sua licença para o Einstein Analytics Plus. Organizações de desenvolvedor gratuitas têm as licenças corretas e vamos migrá-las automaticamente para a nova experiência.

Se você quiser manter dados de seus conjuntos de dados do Einstein Discovery, use o recurso "Exportar para o Einstein Analytics" *antes* da migração. Depois que o Einstein Discovery no Analytics tiver sido habilitado na sua organização, use o Analytics Studio para criar seus conjuntos de dados do Einstein Analytics e criar suas histórias manualmente.

CONSULTE TAMBÉM:

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Analytics para todos: nova página inicial, centro de aprendizado e assinaturas de email do Analytics (beta)

A nova página inicial do Analytics é sua barra de inicialização personalizada para localizar, marcar como favorito, organizar e interagir com os ativos e as percepções mais importantes para você. Com jornadas de aprendizado guiado e rastreamento do Trailhead, o Centro de aprendizado agora é uma mina de ouro no aplicativo repleta de recursos úteis. Assine widgets de painel e receba emails diários ou semanais com instantâneos de seus gráficos e KPIs mais importantes.

NESTA SEÇÃO:

Chegar às percepções relevantes mais rapidamente com a página inicial do Analytics

A nova página inicial do Analytics oferece um launchpad personalizado no qual você pode facilmente localizar, organizar, descobrir e interagir com os ativos e as percepções mais importantes para você.

Jornada pelo aprendizado guiado e rastreie seu progresso no centro de aprendizado

No Analytics Studio, a guia Aprender foi renomeada como Centro de aprendizado e agora fornece uma fonte ainda mais avançada de assistência no aplicativo. Adicionamos um rastreador de emblema do Trailhead e expandimos o aprendizado guiado para jornadas de introdução amplas em todo o Analytics. Essas jornadas são feitas para ajudar novos usuários a começar rapidamente a aprender sobre as possibilidades de criar e implantar o Analytics.

Assinar atualizações de email nas métricas principais (beta)

Não é mais preciso percorrer painéis em busca das consultas de dados que você costuma usar. Agora você pode assinar widgets de painel e o Einstein Analytics envia emails diários ou semanais com instantâneos de seus gráficos e KPIs mais importantes. Com uma assinatura de email, você pode assistir a até 20 widgets. Configure assinaturas no Analytics Studio, na guia Analytics e nos painéis do Analytics integrados.

Aprender mais no Studio com o aplicativo Learning Adventure

O aplicativo Learning Adventure do Einstein Analytics o conduz por exemplos de práticas recomendadas para projetar as visualizações e criar aplicativos poderosos e dinâmicos. O aplicativo vem como um modelo no Analytics Studio e é atualizado com novos gráficos, casos de uso do SAQL e um aprofundamento em tabelas.

Publicar painéis e lenses para slides do Quip

Colabore no Quip com imagens exportadas do lenses, de widgets e de painéis inteiros. Cada imagem de instantâneo é publicada em um novo deck de slides do Quip.

Visualizar antes de imprimir ou salvar painéis como PDFs

O processo de impressão é mais intuitivo. Agora está mais claro que a ação do painel é para visualizar e, então, você pode imprimir do navegador.

Abrir registros dos Painéis do Einstein Analytics nas guias da página do Lightning

Registros abertos de um painel do Einstein Analytics integrado ou guia do Analytics aberta em uma guia de página do Lightning, em vez de uma nova janela do navegador. Os usuários obtêm uma experiência familiar com guias de página do Lightning e menos cliques para realizar ações em percepções de seus painéis.

Aplicativos móveis do Analytics: Einstein Analytics e o aplicativo Salesforce móvel

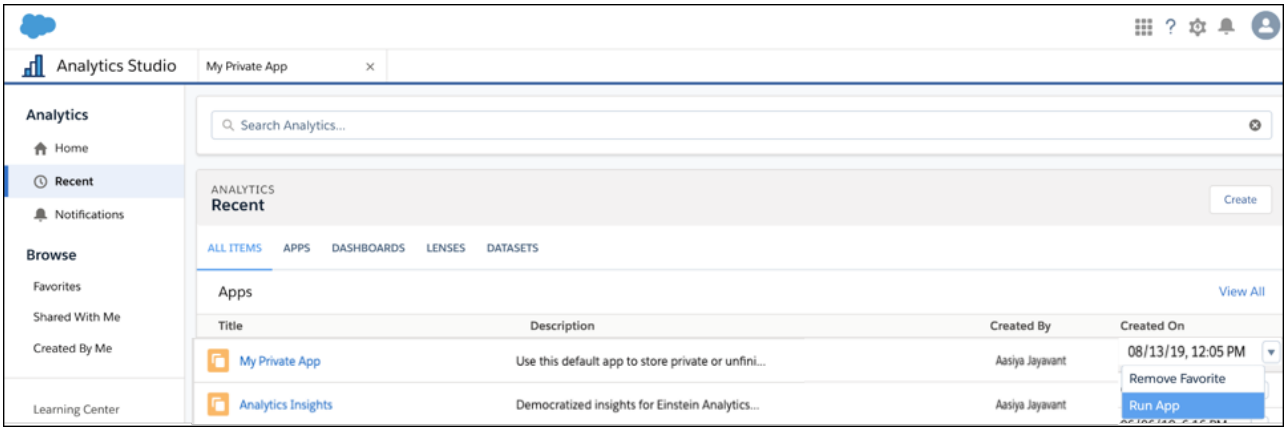
O Einstein Analytics para iOS e Android versão 8.0 inclui favoritos para iOS e suporte para novos gráficos em Android, entre muitos outros aprimoramentos de desempenho. Com a versão mais recente do aplicativo Salesforce móvel, os usuários do Einstein Analytics podem fazer mais de modo dinâmico sem alternar entre aplicativos. Acesse seus painéis do Einstein Analytics a partir de favoritos, pesquisa global, links, páginas de registro e páginas do Lightning, tudo no Salesforce para iOS.

Chegar às percepções relevantes mais rapidamente com a página inicial do Analytics

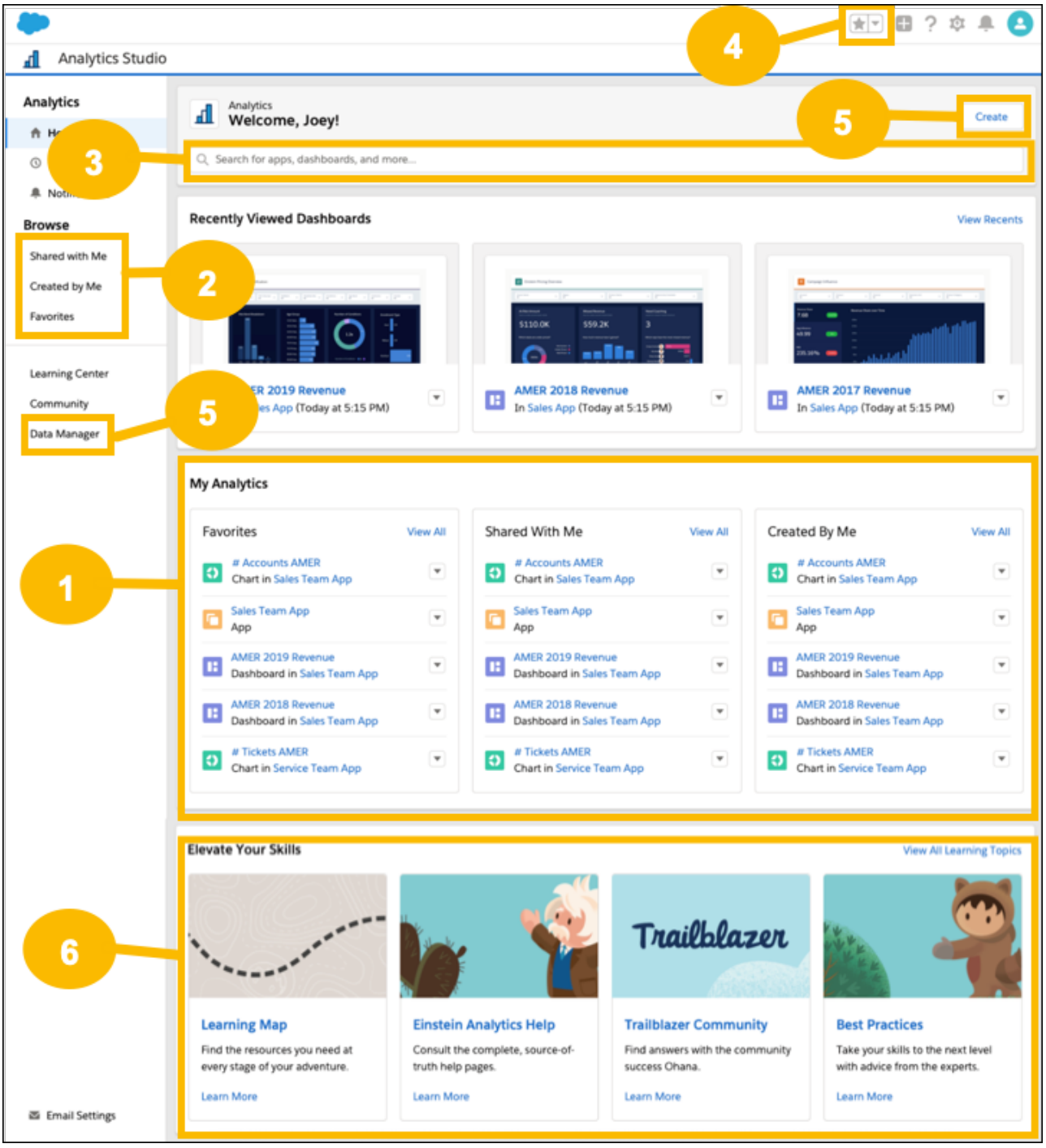
A nova página inicial do Analytics oferece um launchpad personalizado no qual você pode facilmente localizar, organizar, descobrir e interagir com os ativos e as percepções mais importantes para você.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Para acessar a Página inicial do Analytics, clique em **Início** na guia Analytics ou no Analytics Studio.

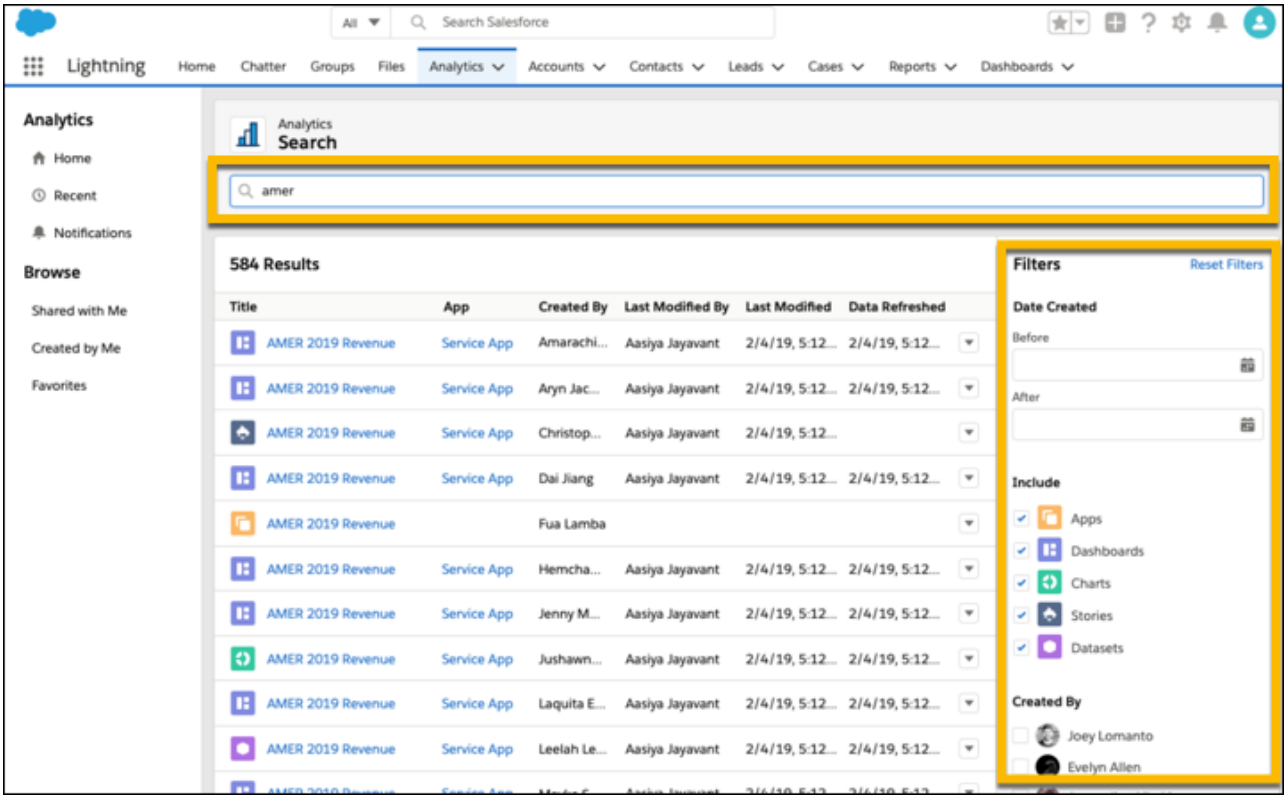


Você observará um design de página atualizado e modular com novos botões e acesso com um clique a seus ativos. E não nos esquecemos de Executar aplicativo, que você agora encontra como uma opção suspensa.

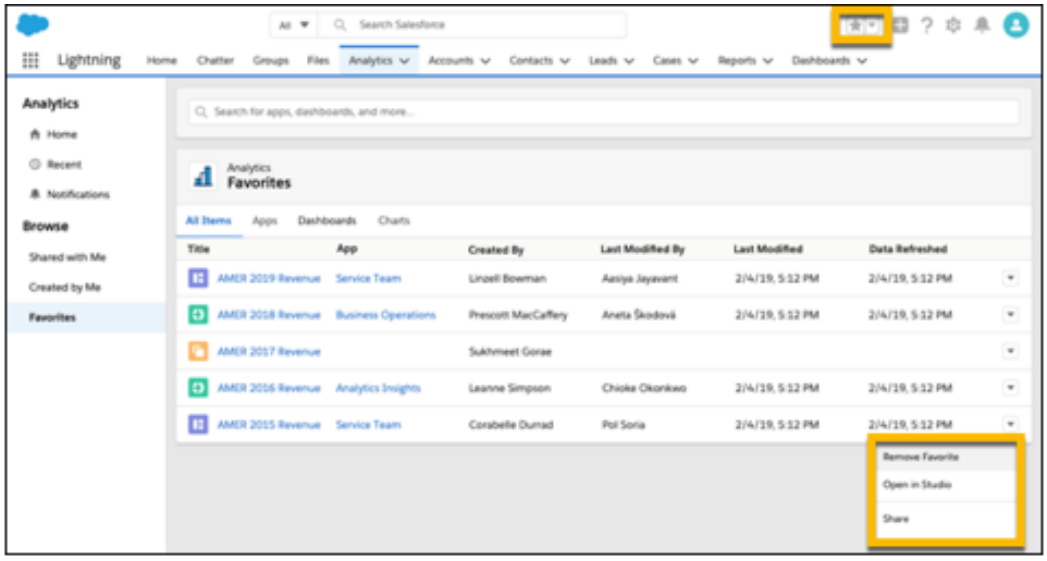


Consulte seus ativos mais imediatos, como itens criados e compartilhados recentemente (1). A nova página inicial do Analytics tem links de navegação comuns para conteúdo relevante (2), uma barra de pesquisa para conteúdo adicional (3) e a opção de definir ativos como favoritos para tornar mais fácil voltar a eles mais tarde (4).

Os usuários do Analytics com as permissões adequadas também podem criar aplicativos, conjuntos de dados e painéis (5). Sempre que houver necessidade de ajuda, a página inicial do Analytics sugere recursos de aprendizado (6), incluindo a Trailblazer Community.



A página inicial do Analytics tem uma barra de pesquisa global de mais destaque e filtragem avançada para descobrir percepções e ativos.



Ativos do Analytics podem ser marcados como favoritos para acesso rápido. Marque um ativo do Analytics como favorito clicando na estrela no cabeçalho global ou use o menu suspenso de ação em nível de linha. Os favoritos agora incluem todos os seus aplicativos fixados. Quando você clica pela primeira vez em **Favoritos** na página inicial do Analytics, o Analytics importa os aplicativos fixados para você.

Jornada pelo aprendizado guiado e rastreie seu progresso no centro de aprendizado

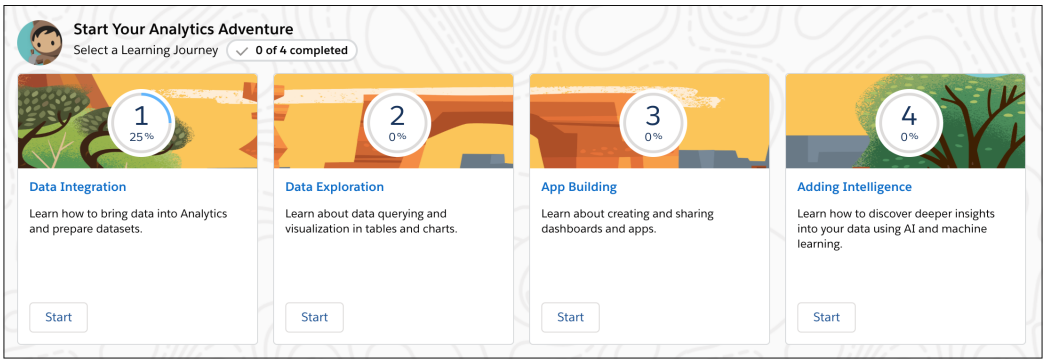
No Analytics Studio, a guia Aprender foi renomeada como Centro de aprendizado e agora fornece uma fonte ainda mais avançada de assistência no aplicativo. Adicionamos um rastreador de emblema do Trailhead e expandimos o aprendizado guiado para jornadas de introdução amplas em todo o Analytics. Essas jornadas são feitas para ajudar novos usuários a começar rapidamente a aprender sobre as possibilidades de criar e implantar o Analytics.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

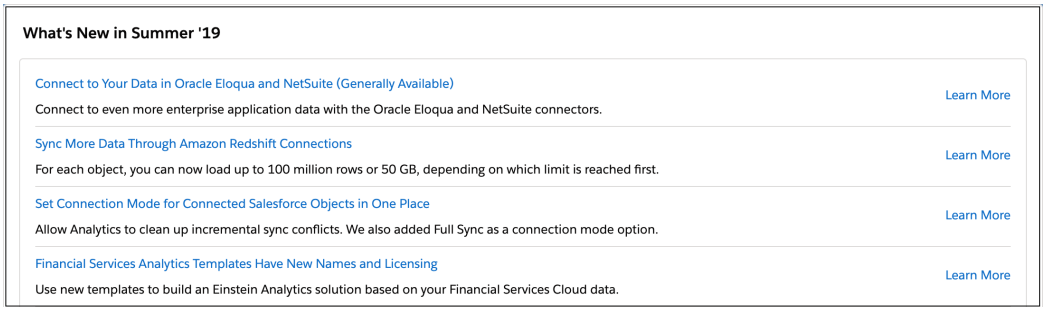
Por quê: Saiba o que você aprendeu e continue explorando o que não aprendeu. Adicionamos a seção Emblemas do Analytics para que você possa ver rapidamente seu progresso no Trailhead e o que resta concluir. Esta seção aparece se você tem uma conta do Trailhead. Por estar integrado ao Trailhead, clique em **Ver todos os emblemas** para ir diretamente à sua página do Trailhead.



Clique em um bloco na seção Iniciar sua aventura no Analytics para abrir uma jornada em ritmo acelerado nas principais áreas de produto. Faça uma jornada inteira de uma só vez ou pare em qualquer lugar ao longo do caminho e depois continue de onde parou. Você nunca perde seu lugar, pois estamos rastreando cada etapa. As jornadas disponíveis dependem das suas permissões.



Também reorganizamos a seção O que há de novo para facilitar a pesquisa das informações sobre os principais recursos e atualizações gerais em cada versão.



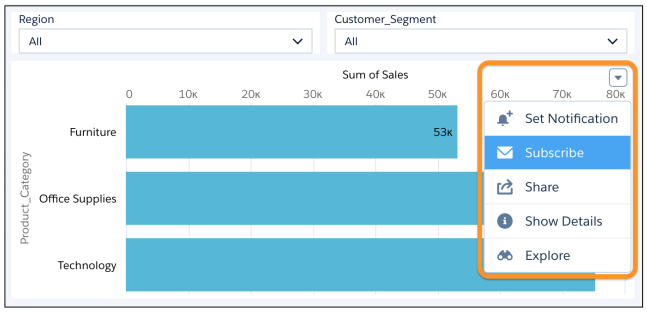
Assinar atualizações de email nas métricas principais (beta)

Não é mais preciso percorrer painéis em busca das consultas de dados que você costuma usar. Agora você pode assinar widgets de painel e o Einstein Analytics envia emails diários ou semanais com instantâneos de seus gráficos e KPIs mais importantes. Com uma assinatura de email, você pode assistir a até 20 widgets. Configure assinaturas no Analytics Studio, na guia Analytics e nos painéis do Analytics integrados.

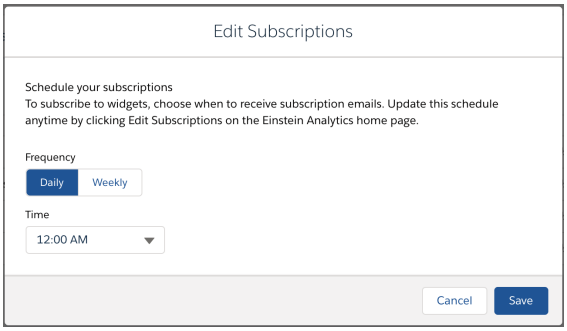
Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

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

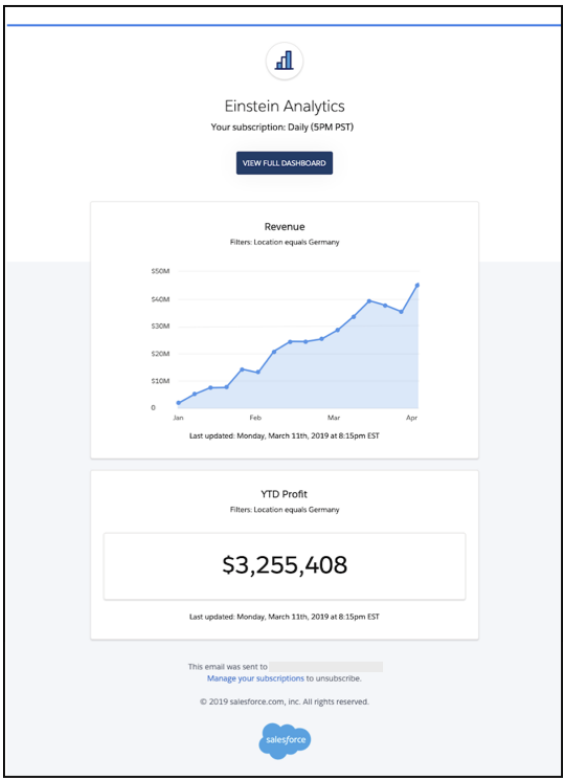
Como: Em Configuração, na página Configurações do Analytics, selecione **Ativar assinaturas de email para widgets do painel do Einstein Analytics (beta)**. Depois, a opção **Assinar** aparece em todos os menus do widget (exceto tabelas, mapas e gráficos personalizados).



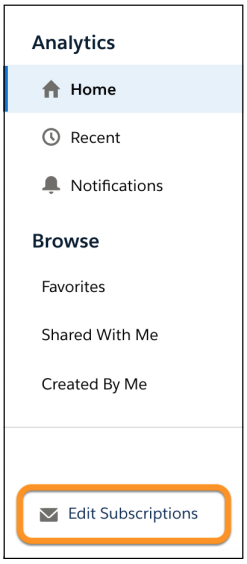
Quando você assinar, defina o cronograma para emails de assinatura.



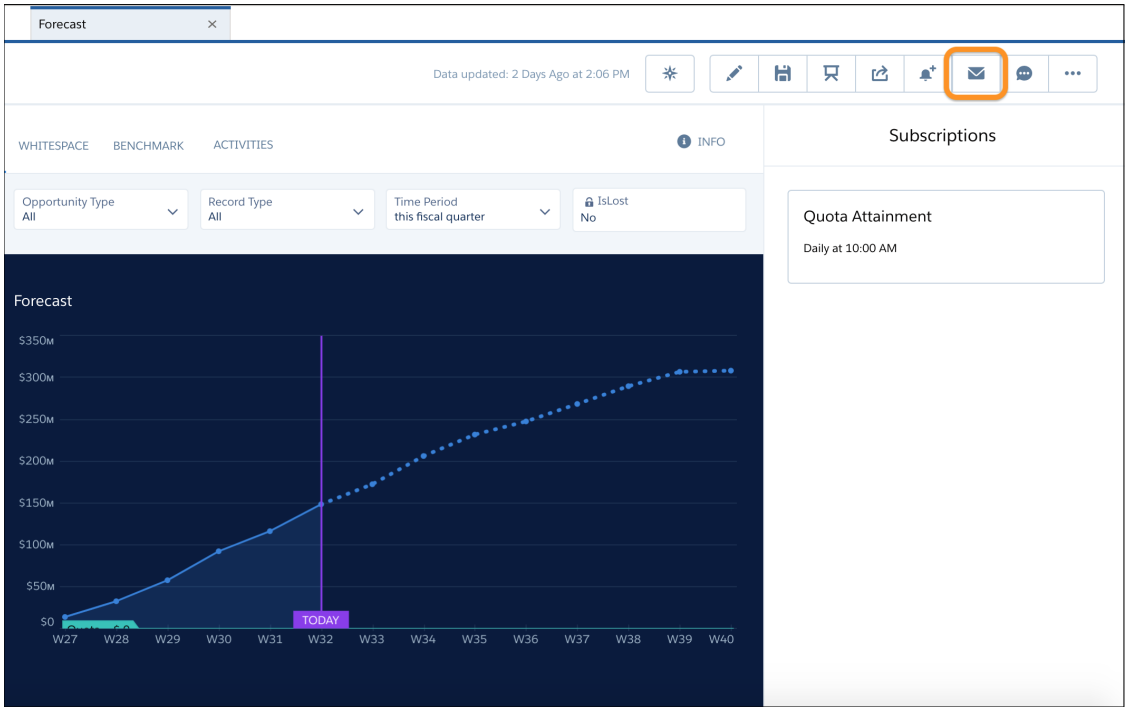
Todas as assinaturas do widget se unem em um email.



Gerencie suas assinaturas na página inicial do Analytics com a nova opção **Editar assinaturas**.



Ao visualizar um painel, você pode abrir o painel Assinaturas clicando no envelope ( ) na barra de ícones.



Nota: Recomendamos não assinar widgets que têm dependências de consulta. Ou considere revisar as consultas para remover dependências. Se uma consulta do widget incluir resultados de outra consulta, a consulta externa será executada apenas no momento da criação da assinatura. Consultas com dependências podem fazer os emails de assinatura se tornarem imprecisos ao longo do tempo.

CONSULTE TAMBÉM:

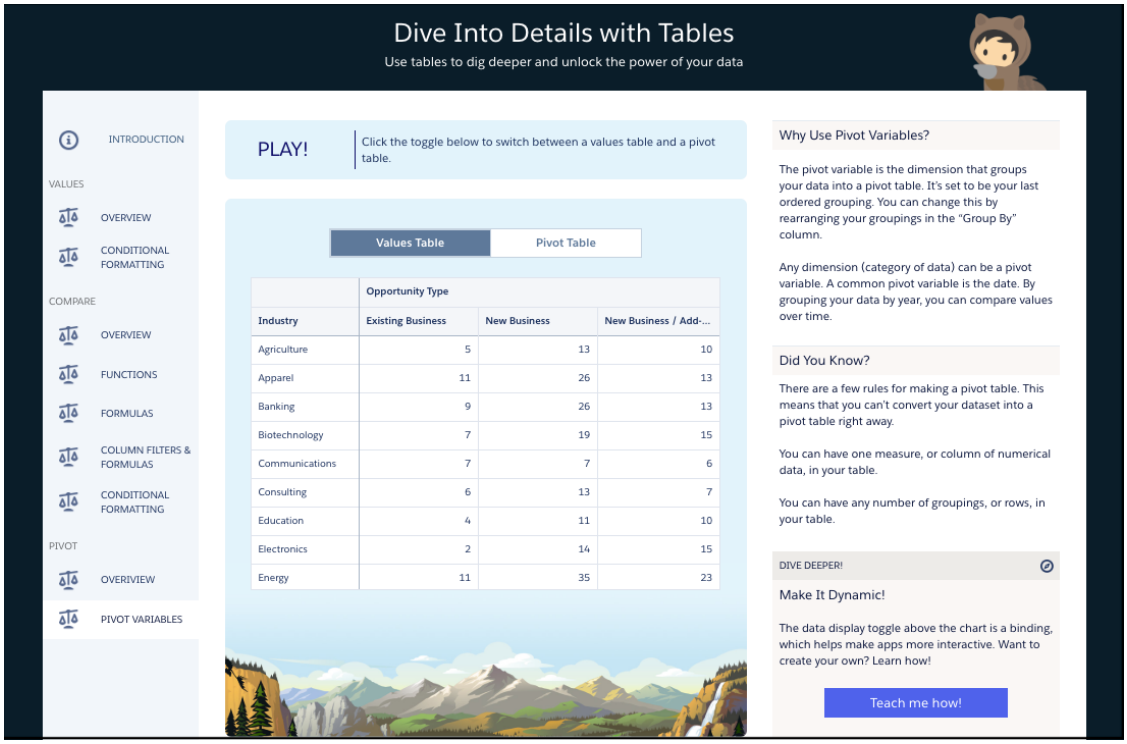
IdeaExchange: Possibilidade de assinar um painel do Einstein Analytics

Aprender mais no Studio com o aplicativo Learning Adventure

O aplicativo Learning Adventure do Einstein Analytics o conduz por exemplos de práticas recomendadas para projetar as visualizações e criar aplicativos poderosos e dinâmicos. O aplicativo vem como um modelo no Analytics Studio e é atualizado com novos gráficos, casos de uso do SAQL e um aprofundamento em tabelas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: O novo conteúdo sobre tabelas esclarece os tipos de tabela e as propriedades, além de ajudar os criadores a escolher o formato certo para os dados.



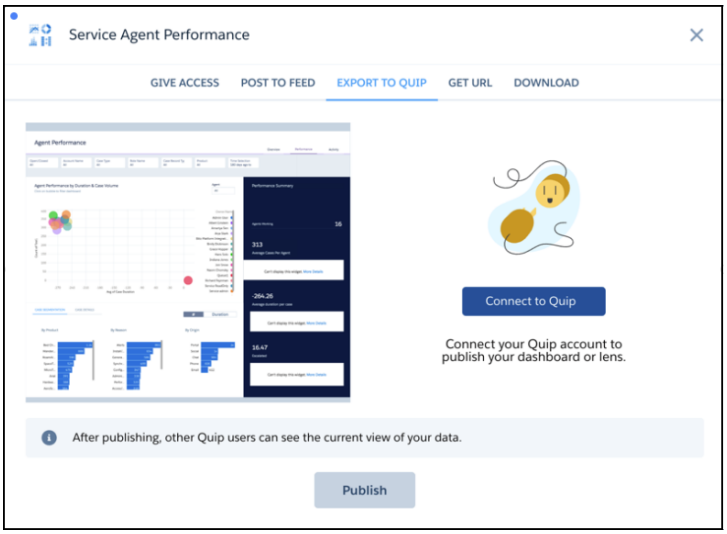
Publicar painéis e lenses para slides do Quip

Colabore no Quip com imagens exportadas do lenses, de widgets e de painéis inteiros. Cada imagem de instantâneo é publicada em um novo deck de slides do Quip.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Essa alteração está disponível em organizações com o Quip para Salesforce.

Como: Selecione a ação Compartilhar em qualquer menu suspenso ou barra de ícone e clique na guia **Exportar para o Quip**. Se você ainda não estiver conectado, clique em **Conectar-se ao Quip**.



Importante: Depois de publicar um instantâneo do Analytics, outros usuários do Quip em sua organização podem visualizar os dados na imagem, incluindo dados confidenciais.

CONSULTE TAMBÉM:

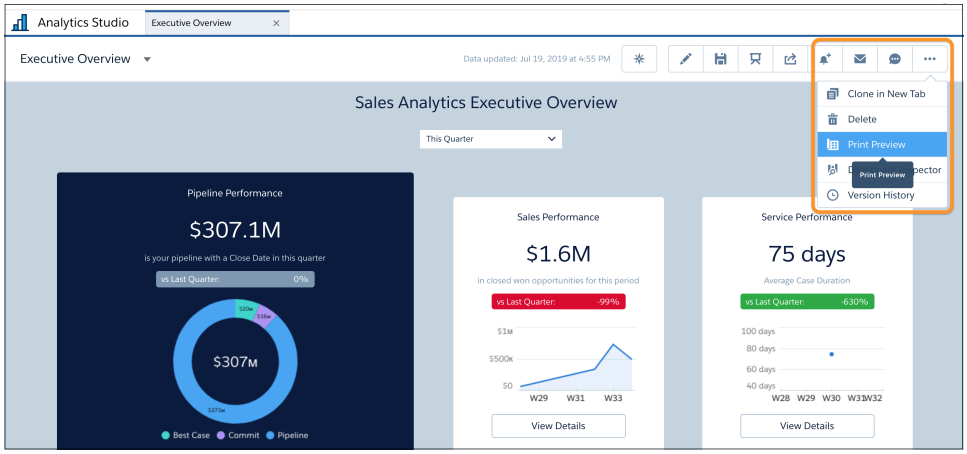
Ajuda do Salesforce: Configuração de integração do Quip para administradores do Salesforce

Visualizar antes de imprimir ou salvar painéis como PDFs

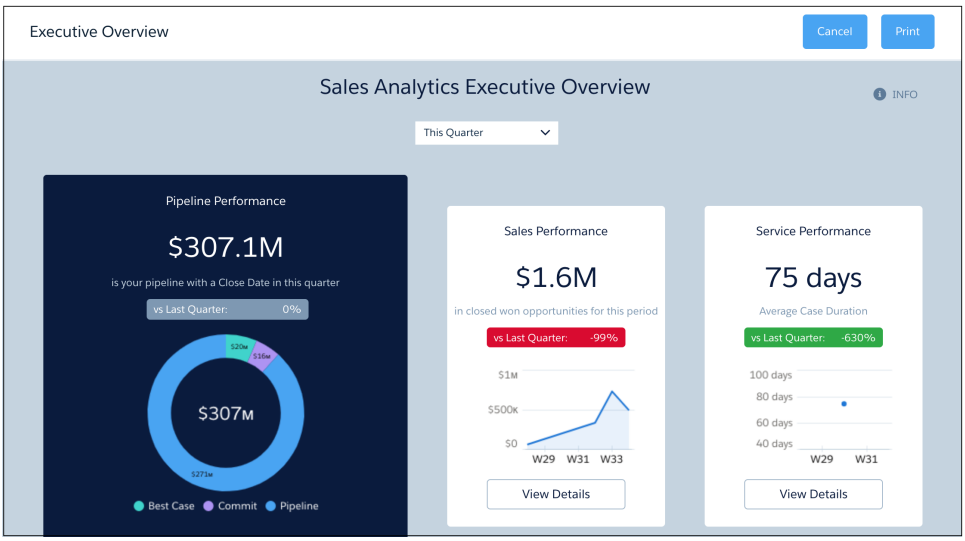
O processo de impressão é mais intuitivo. Agora está mais claro que a ação do painel é para visualizar e, então, você pode imprimir do navegador.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: A opção de imprimir no menu de ação do painel agora se chama Visualização de impressão e abre uma visualização do painel adequada para a impressora.



Na visualização de impressão, clique em **Imprimir** para abrir a caixa de diálogo de impressão do navegador, em que você pode enviar a imagem para sua impressora ou salvá-la como um arquivo em PDF. O botão **Cancelar** fecha a visualização e o leva de volta ao painel em execução.



Abrir registros dos Painéis do Einstein Analytics nas guias da página do Lightning

Registros abertos de um painel do Einstein Analytics integrado ou guia do Analytics aberta em uma guia de página do Lightning, em vez de uma nova janela do navegador. Os usuários obtêm uma experiência familiar com guias de página do Lightning e menos cliques para realizar ações em percepções de seus painéis.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: Selecione **Abrir links em novas janelas** no componente Painel do Einstein Analytics do Criador de aplicativo Lightning. Essa configuração é ativada por padrão.

Aplicativos móveis do Analytics: Einstein Analytics e o aplicativo Salesforce móvel

O Einstein Analytics para iOS e Android versão 8.0 inclui favoritos para iOS e suporte para novos gráficos em Android, entre muitos outros aprimoramentos de desempenho. Com a versão mais recente do aplicativo Salesforce móvel, os usuários do Einstein Analytics podem fazer mais de modo dinâmico sem alternar entre aplicativos. Acesse seus painéis do Einstein Analytics a partir de favoritos, pesquisa global, links, páginas de registro e páginas do Lightning, tudo no Salesforce para iOS.

NESTA SEÇÃO:

Atualizar para as versões Winter '20 do Einstein Analytics para iOS e Android
O Einstein Analytics versão 8.0 está disponível ao público geral desde a semana de 14 de outubro de 2019.

Usar o Einstein Analytics no aplicativo Salesforce móvel
Com as atualizações mais recentes ao Einstein Analytics no aplicativo Salesforce móvel, os usuários podem fazer mais sem alternar entre aplicativos móveis no dispositivo. Desde visualizar vários painéis em tela inteira até adicionar favoritos, os usuários podem realizar muitas tarefas importantes do Einstein Analytics sem sair do Salesforce para iOS. Há diferenças conhecidas entre a experiência do Einstein Analytics no Salesforce para iOS e Android.

Atualizar para as versões Winter '20 do Einstein Analytics para iOS e Android

O Einstein Analytics versão 8.0 está disponível ao público geral desde a semana de 14 de outubro de 2019.

NESTA SEÇÃO:

Aprimoramentos adicionais no Einstein Analytics para iOS

O Einstein Analytics para iOS 8.0 inclui um novo widget de data, painéis de carregamento mais rápido, acesso a favoritos e muito mais.

Aprimoramentos adicionais no Einstein Analytics para Android

O Einstein Analytics para Android 8.0 inclui suporte para todos os tipos de gráficos, acesso a favoritos, suporte para vinculação profunda e mais.

Aprimoramentos adicionais no Einstein Analytics para iOS

O Einstein Analytics para iOS 8.0 inclui um novo widget de data, painéis de carregamento mais rápido, acesso a favoritos e muito mais.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Einstein Analytics para iOS. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Por quê: Os aprimoramentos nas versões mais recentes incluem os recursos a seguir.

- Melhorias de desempenho: Os painéis são carregados ainda mais rapidamente.
- Favoritos: Adicione seus ativos a favoritos para acesso rápido em dispositivos móveis e em desktop.
- Novo widget de data: O novo widget de data tem datas predefinidas, um operador de intervalo e mais liberdade na configuração de datas relativas.
- Quadro com marcadores: Compare métricas com referenciais qualitativos com o novo gráfico com marcadores.
- Novos dados de amostra: Explore o poder do Einstein Analytics com o novo aplicativo Playground.
- Correção de bugs e outras melhorias de usabilidade.

Como: O Analytics está disponível para dispositivos que executam o iOS 10 ou posterior. Para obter os aprimoramentos mais recentes, faça download do Einstein Analytics versão 8.0 da App Store.

Aprimoramentos adicionais no Einstein Analytics para Android

O Einstein Analytics para Android 8.0 inclui suporte para todos os tipos de gráficos, acesso a favoritos, suporte para vinculação profunda e mais.

Onde: Essas alterações se aplicam ao Einstein Analytics para Android. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas Enterprise, Performance e Unlimited Editions.

Por quê: Os aprimoramentos nas versões mais recentes incluem os recursos a seguir.

- Novos gráficos: Agora há suporte para cada gráfico de desktop, incluindo Sankey, Classificação e com Marcadores.
- Imagens em gráficos: Adicione rostos, sinalizadores, ícones ou imagens ao lado de barras ou números para criar gráficos mais bonitos.
- Gráficos melhores: Experimente visualizações mais avançadas com renderização de texto aprimorada em gráficos.
- Favoritos: Acesso rápido a seus ativos favoritos.
- Vinculação profunda: Abra diretamente um ativo no aplicativo Einstein Analytics.

- Interface de usuário aprimorada: Desfrute da interface do usuário atualizada para uma experiência de usuário aprimorada.
- Correções de bug e aprimoramentos de desempenho.

Como: O Analytics está disponível para dispositivos que executam o Android 5 ou posterior. Para obter os aprimoramentos mais recentes, faça download do Einstein Analytics versão 8.0 do Google Play™.

Usar o Einstein Analytics no aplicativo Salesforce móvel

Com as atualizações mais recentes ao Einstein Analytics no aplicativo Salesforce móvel, os usuários podem fazer mais sem alternar entre aplicativos móveis no dispositivo. Desde visualizar vários painéis em tela inteira até adicionar favoritos, os usuários podem realizar muitas tarefas importantes do Einstein Analytics sem sair do Salesforce para iOS. Há diferenças conhecidas entre a experiência do Einstein Analytics no Salesforce para iOS e Android.

Onde: Essa alteração se aplica ao novo aplicativo Salesforce móvel. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Quando: O novo aplicativo Salesforce móvel estará disponível na semana de 14 de outubro de 2019.

CONSULTE TAMBÉM:

Einstein Analytics no aplicativo Salesforce: interações mais eficientes

Comunidades: Salesforce CMS, controle de acesso e melhor segurança para usuários convidados

Crie, organize e publique conteúdo no Salesforce com o Salesforce CMS, agora disponível ao público em geral. Tenha mais controle sobre quem pode publicar e editar uma comunidade com controle de acesso em Espaços de trabalho. E dê acesso a usuários da comunidade não autenticados enquanto sabe que o Salesforce está mantendo seus dados seguros.

Dica: Atualmente, o Lightning está atingindo em cheio o Salesforce – Lightning Experience, estrutura do Lightning, componentes da Web do Lightning – e pode ser difícil saber como tudo isso se aplica às comunidades. Aqui está o resumo.

As comunidades do Lightning empregam a mesma tecnologia subjacente do Lightning Experience (especificamente, a plataforma e os componentes do Lightning), mas você não precisa ativar o Lightning Experience para utilizá-las.

Confira também a seção Componentes do Lightning das notas de versão para alterações que afetam usuários da comunidade.

NESTA SEÇÃO:

CMS do Salesforce: disponível ao público em geral, Tipos de conteúdo personalizado, traduções e novas opções de layout

O CMS do Salesforce agora está disponível ao público em geral com um design atualizado e algumas novas opções, incluindo a capacidade de localizar seu conteúdo e disponibilizar o conteúdo ao pacote gerenciado B2B Commerce e comunidades criadas usando o Salesforce Tabs + Visualforce.

Comunidades do Lightning: Layouts flexíveis, controle de acesso e variações do menu de navegação

Você não está mais limitado a nossos layouts de página. Agora você pode criar páginas altamente personalizadas com layouts flexíveis. Use acesso baseado em função para controlar quem faz o que conforme sua equipe cria e personaliza suas comunidades. Crie vários menus de navegação e utilize e reutilize-os em qualquer componente de menu de navegação, incluindo menus de bloco.

Componentes do Lightning no Community Builder: Menu de bloco disponível ao público em geral e personalizações de cabeçalho de lista de registro

O componente Menu de bloco agora está disponível ao público em geral e pronto para brilhar. Personalize o cabeçalho do componente da lista de registros para incluir ações de lista, pesquisas de lista, filtros e muito mais. Oculte as imagens de perfil do usuário para usuários que não desejam mostrá-las.

Usuário convidado: acesso restrito, padrão organizacional privado para usuários convidados e novas regras de compartilhamento

Melhoramos muito a segurança do usuário convidado para cumprir o princípio do Salesforce de acesso mínimo. Alteramos os padrões organizacionais do usuário convidado, a propriedade do registro e promovemos o acesso ao registro do usuário convidado por meio de um modelo de compartilhamento explícito e simplificado. Você também pode usar um novo tipo de regra de compartilhamento para compartilhar dados com usuários convidados.

Segurança e compartilhamento: Visibilidade do usuário desativada por padrão, TLS 1.2 e confirmação de email

A visibilidade da comunidade e do portal agora é desativada por padrão em organizações Winter '20 recém-criadas. O Salesforce está desativando o protocolo de criptografia Transport Layer Security (TLS) 1.1 mais antigo e agora está exigindo TLS 1.2. Configure confirmações de email para quando os usuários da comunidade mudam o endereço de email.

Outras alterações em comunidades

Saiba mais sobre pequenas mudanças que melhoram a sua experiência com comunidades.

CMS do Salesforce: disponível ao público em geral, Tipos de conteúdo personalizado, traduções e novas opções de layout

O CMS do Salesforce agora está disponível ao público em geral com um design atualizado e algumas novas opções, incluindo a capacidade de localizar seu conteúdo e disponibilizar o conteúdo ao pacote gerenciado B2B Commerce e comunidades criadas usando o Salesforce Tabs + Visualforce.

NESTA SEÇÃO:

Aproveitar o poder do Salesforce CMS (disponível ao público em geral)

O Salesforce CMS agora está disponível ao público em geral com um design atualizado e algumas novas opções. Localize seu conteúdo, crie seus próprios tipos de conteúdo personalizado e disponibilize o conteúdo a pacotes gerenciados B2B Commerce e comunidades criadas com Guias do Salesforce + Visualforce. Confira o Salesforce CMS no Iniciador de aplicativos.

Assumir controle de como você exibe seu conteúdo personalizado do CMS do Salesforce

Adicionamos o tipo de página chamado Página de conteúdo ao Community Builder para dar suporte a seus tipos de conteúdo personalizados no CMS do Salesforce.

Adicionar idiomas a seus espaços de trabalho do Salesforce CMS

Sua empresa é global, assim como seu CMS. Agora você pode adicionar idiomas a espaços de trabalho do CMS novos e existentes e oferecer conteúdo em todos os idiomas aos quais seus canais de publicação precisem dar suporte.

Trabalhar com conteúdo traduzido no CMS do Salesforce

Quando seu CMS é configurado com vários idiomas, você pode oferecer conteúdo traduzido e gerenciar todas as versões de seu espaços de trabalho de conteúdo. Identifique o conteúdo a ser traduzido, exporte-o para seu parceiro de localização para tradução, importe o conteúdo traduzido e publique-o no destino.

Aproveitar o poder do Salesforce CMS (disponível ao público em geral)

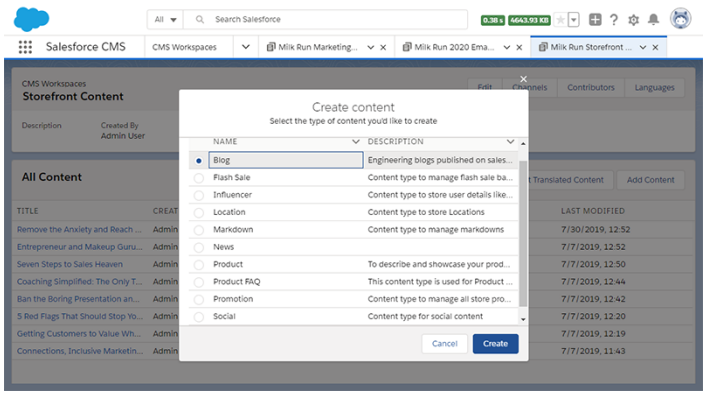
O Salesforce CMS agora está disponível ao público em geral com um design atualizado e algumas novas opções. Localize seu conteúdo, crie seus próprios tipos de conteúdo personalizado e disponibilize o conteúdo a pacotes gerenciados B2B Commerce e comunidades criadas com Guias do Salesforce + Visualforce. Confira o Salesforce CMS no Iniciador de aplicativos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. O Salesforce CMS está disponível em Lightning e Guias do Salesforce + comunidades do Visualforce.

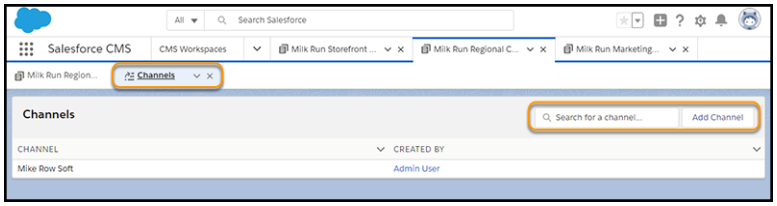
Quem: Para acessar o Salesforce CMS e criar conteúdo, você deve ser um administrador do Salesforce ou ter um papel de colaborador no espaço de trabalho do CMS. Para adicionar uma comunidade como um canal a um espaço de trabalho do CMS, você deve ter privilégios de administrador naquela comunidade. Para organizar e publicar conteúdo em uma comunidade, você deve ter os privilégios adequados na comunidade.

Por quê: Enquanto preparávamos o Salesforce CMS para brilhar, colocamos alguns toques finais.

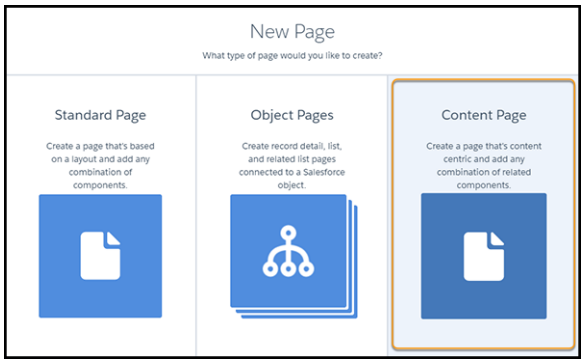
- O conteúdo não é mais apenas para comunidades do Lightning. Crie e gerencie conteúdo no CMS do Salesforce usando a API REST do Chatter ou o Apex e adicione-o a Guias do Salesforce + comunidades do Visualforce.
- Crie tipos de conteúdo personalizado para atender às suas necessidades de criação de conteúdo, como banners, anúncios de produto ou perguntas frequentes, com o ManagedContentType na API de metadados. Tipos de conteúdo personalizado aparecem como formas no aplicativo Salesforce CMS e também podem ser usados como uma maneira de criar coleções para publicação.



- No aplicativo Salesforce CMS, **Compartilhar com...** agora é **Canais**. Ainda é o lugar para adicionar comunidades que compartilham conteúdo, apenas com um nome novo para procurar nos Espaços de trabalho do CMS.



- Nos Espaços de trabalho da comunidade, aprimoramos as Coleções. Agora as coleções manuais e dinâmicas do CMS Content são baseadas em um tipo de conteúdo específico para ajudá-lo a direcionar melhor a entrega de conteúdo.
- Em Espaços de trabalho da comunidade, cada tipo de conteúdo recebe a própria página de detalhes do conteúdo para proporcionar melhor controle da apresentação.



- No Community Builder, dezenas de novas opções de layout permitem que você seja criativo com Componentes do CMS aprimorados, aumentando a capacidade de combinar suas necessidades à sua imaginação.

  Nota: O layout do conteúdo criado com versões anteriores dos componentes atualizados ainda pode ser visto, mas não editado. Por exemplo, se você tiver criado um banner em uma versão anterior, não poderá alterar as propriedades do layout. Porém, poderá mudar para o novo layout para personalizá-lo. Anteriormente, personalizações de conjunto não eram transferidas, portanto, tome nota do que você fez antes de atualizar para os novos componentes.

Como: Para ver o Salesforce CMS no Iniciador de aplicativos, as Comunidades devem estar ativadas em sua organização. Os usuários devem ter o **Salesforce CMS** ativado nas Configurações de aplicativos personalizados e os Espaços de trabalho do CMS devem estar definidos como **Padrão ativado** nas Configurações da guia do perfil em Configuração.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Sistema de gerenciamento do Salesforce Content (CMS) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Licenças de usuário de comunidades (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor de comunidades do Lightning: Criar tipos de conteúdos personalizados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

API de metadados: Tipos de conteúdo personalizados para o CMS do Salesforce

Guia do desenvolvedor da API REST do Chatter: Entrega de conteúdo gerenciada

Guia do desenvolvedor do APEX: Classe ManagedContent

Assumir controle de como você exibe seu conteúdo personalizado do CMS do Salesforce

Adicionamos o tipo de página chamado Página de conteúdo ao Community Builder para dar suporte a seus tipos de conteúdo personalizados no CMS do Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. O Salesforce CMS está disponível em Lightning e Guias do Salesforce + comunidades do Visualforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Tipos de conteúdos personalizados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Criar uma página de detalhes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aproveitar o poder do Salesforce CMS (disponível ao público em geral)

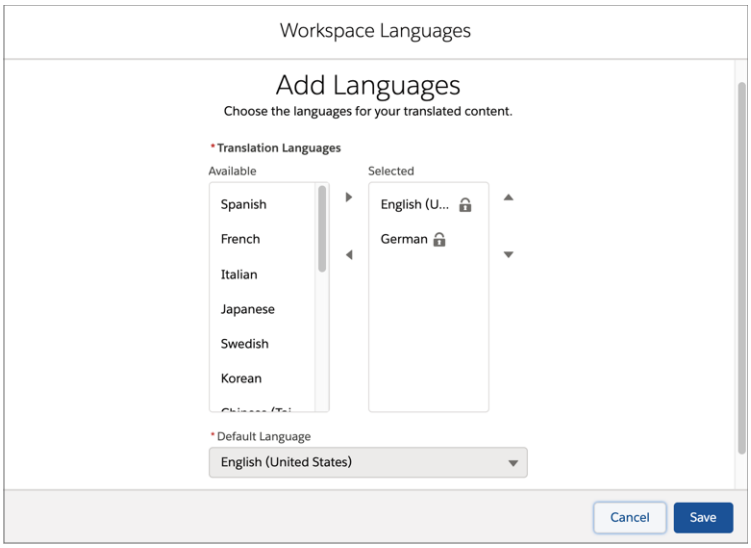
Adicionar idiomas a seus espaços de trabalho do Salesforce CMS

Sua empresa é global, assim como seu CMS. Agora você pode adicionar idiomas a espaços de trabalho do CMS novos e existentes e oferecer conteúdo em todos os idiomas aos quais seus canais de publicação precisem dar suporte.

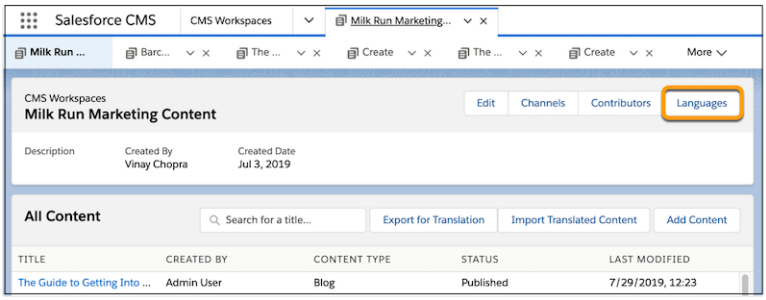
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. O Salesforce CMS está disponível em Lightning e Guias do Salesforce + comunidades do Visualforce.

Quem: Para atualizar as configurações de idioma, é necessário ser um administrador do Salesforce ou de conteúdo naquele espaço de trabalho do CMS.

Como: Configurar idiomas de tradução ao criar um espaço de conteúdo.



Para adicionar um idioma a um espaço de trabalho existente, clique no botão **Idiomas**. Se você não for um administrador de conteúdo, verá uma lista somente leitura dos idiomas disponíveis no espaço de trabalho.



Trabalhar com conteúdo traduzido no CMS do Salesforce

Quando seu CMS é configurado com vários idiomas, você pode oferecer conteúdo traduzido e gerenciar todas as versões de seu espaços de trabalho de conteúdo. Identifique o conteúdo a ser traduzido, exporte-o para seu parceiro de localização para tradução, importe o conteúdo traduzido e publique-o no destino.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. O Salesforce CMS está disponível em Lightning e Guias do Salesforce + comunidades do Visualforce.

Quem: Para atualizar o status de tradução do item de conteúdo, é preciso ter a função de gerente de conteúdo ou administrador no espaço de trabalho CMS. Para importar ou exportar traduções de conteúdo, você deve ser um administrador de conteúdo no espaço de trabalho do CMS.

Comunidades do Lightning: Layouts flexíveis, controle de acesso e variações do menu de navegação

Você não está mais limitado a nossos layouts de página. Agora você pode criar páginas altamente personalizadas com layouts flexíveis. Use acesso baseado em função para controlar quem faz o que conforme sua equipe cria e personaliza suas comunidades. Crie vários menus de navegação e utilize e reutilize-os em qualquer componente de menu de navegação, incluindo menus de bloco.

NESTA SEÇÃO:

Atualizar sua comunidade do Lightning para o modelo mais recente

Estamos sempre adicionando melhorias a comunidades do Lightning, mas você não pode aproveitá-las sem ter o modelo mais recente. Caso você ainda não tenha feito essa atualização, não fique para trás.

Quebrar o molde com layouts flexíveis

Experimente a liberdade dos layouts flexíveis e use-os para criar páginas altamente personalizadas. Sofistique com colunas ajustáveis e seções fáceis de adicionar. Oferecer vida a tudo isso usando imagens e cores de segundo plano.

Gerenciar colaboradores e suas funções no Builder

O acesso baseado em função torna fácil controlar quem faz o que conforme sua equipe cria e personaliza seu site no Community Builder. Adicione colaboradores e atribua funções no bloco Administração em Espaços de trabalho da comunidade.

Configurar as variações do menu de navegação

Foram-se os dias de um único menu de navegação que você podia usar em apenas um lugar. Agora você pode criar vários menus de navegação e utilizar e reutilizá-los em qualquer componente de menu de bloco e menu de navegação. Porém, por que parar por aí? Você pode ter diferentes menus de navegação em diferentes layouts de tema e criar componentes personalizados do menu de navegação baseados em menus existentes.

Obter limites de caracteres mais claros em perguntas

Feeds de comunidade têm um limite não declarado de 255 caracteres em um campo de Pergunta. Quando uma pergunta excedia esse limite, você descobria apenas depois de clicar em Perguntar. Agora o limite é claramente indicado no campo Pergunta e estamos impondo isso ao interrompê-lo quando você atinge 255 caracteres.

Aproveitar uma navegação melhor entre tópicos e detalhes

Antes, quando você percorria as páginas de perguntas dos Tópicos, selecionava uma pergunta e depois clicava em Voltar no navegador, você voltava para a página um. Agora, depois de percorrer as páginas e clicar em Voltar, você volta para a página que mostra a pergunta na qual você clicou. Ao navegar entre a lista e os detalhes, você não precisa começar da página um toda vez.

Tornar os arquivos em registros visíveis aos clientes

Você compartilha registros com clientes em suas comunidades e agora pode decidir quais arquivos os clientes podem ver nesses registros. Por padrão, os arquivos em registros não estão visíveis aos clientes nas comunidades. Use a nova opção Acesso do cliente na página de detalhes de compartilhamento de arquivo para escolher quando os clientes podem ver o arquivo.

Criar e atribuir muitos públicos de uma só vez usando APIs (piloto)

Use a API REST do Chatter e a API de metadados para criar públicos e atribuí-los de modo programático a destinos, como páginas, componentes e conjuntos de identidade de marca. Atribuir um grande número de públicos de uma só vez é útil quando você deseja atribuir um público baseado em local a vários componentes em sua organização.

Delegar gerenciamento de conjuntos de permissões

Administradores de usuários externos delegados agora podem gerenciar os conjuntos de permissões de outros usuários externos na conta deles. Chega de perfis duplicados!

Facilitar a criação de novos usuários para administradores delegados

Ao adicionar membros a uma comunidade de parceiros, administradores externos delegados não precisam mais inserir configurações de localidade e idioma manualmente. Em vez disso, você pode usar um menu suspenso com campos pré-preenchidos para inserir configurações de idioma, localidade e do Chatter.

Ampliar seus horizontes com mais controle de largura

Decida quanto espaço seu conteúdo comanda em uma página. Todos os layouts de tema padrão nos modelos de tema do Lightning agora incluem a opção de definir a largura máxima da página. Permita que suas páginas se estendam até as bordas da janela do navegador ou defina limites de tamanho de pixel específicos para controlar a largura do conteúdo na página.

Melhorar o rastreamento com o novo padrão do Google Analytics™

Integramos o novo padrão de marca do site global (gtag.js), assim, agora você tem acesso aos mais recentes recursos de rastreamento e integrações do Google.

Receber aviso antes de mudar de modelo de comunidade

Alterar o modelo da comunidade pode causar problemas indesejados e sem suporte para sua comunidade atual. Alternar um modelo também exclui em caráter permanente suas personalizações e páginas na comunidade. Agora, quando você tenta mudar para um modelo diferente, recebe uma mensagem confirmando se você deseja realizar a alteração.

Personalizar equipes de conta para aprimorar a venda em equipe

Use equipes de conta personalizadas para gerenciar melhor relacionamentos de conta complexos no Salesforce. Colete mais informações adicionando campos, botões e links personalizados a layouts da equipe da conta. Use regras de validação, acionadores do Apex, Criador de processos e regras de fluxo de trabalho com equipes de conta para ajudar a manter os dados limpos e minimizar a entrada de dados manual. Agora você pode fazer relatórios sobre equipes de conta também.

Definir a ordem de produtos em oportunidades e cotações

Os representantes de vendas podem facilmente organizar a lista relacionada Produtos em uma oportunidade ou a lista relacionada Itens de linha da cotação em uma cotação. Eles não estão mais limitados à ordem em que os produtos foram adicionados. Se uma oportunidade e uma cotação estiverem vinculadas e a ordem de classificação do registro for alterada, ela será atualizada durante a sincronização.

Ações em nível de linha adicionadas à lista relacionada Programações para produtos da oportunidade

Para melhorar a usabilidade para representantes que trabalham em oportunidades, adicionamos as ações de Editar e Excluir a itens na lista relacionada Programações nos produtos da oportunidade.

Filtrar oportunidades pertencentes à sua equipe com um clique

Os gerentes de vendas podem usar o novo modo de exibição de lista de oportunidades em uma hierarquia de papéis para ver oportunidades pertencentes a seus subordinados diretos sem criar um modo de exibição de lista.

Obter percepções sobre acesso de membros da equipe de oportunidades e conta

As equipes podem colaborar de modo mais eficaz quando sabem que podem visualizar ou editar uma conta ou oportunidade e os registros relacionados. Agora as equipes que trabalham em comunidades do Lightning podem usar a ação Acesso do membro da equipe para ver o acesso de outros membros da equipe a registros.

Atualizar sua comunidade do Lightning para o modelo mais recente

Estamos sempre adicionando melhorias a comunidades do Lightning, mas você não pode aproveitá-las sem ter o modelo mais recente. Caso você ainda não tenha feito essa atualização, não fique para trás.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Se você criou sua comunidade na versão Summer '19, não há necessidade de fazer nada. Se for o momento de atualizar sua comunidade, você verá um sinalizador de atualização  no Community Builder. Siga as instruções para atualizar sua comunidade.

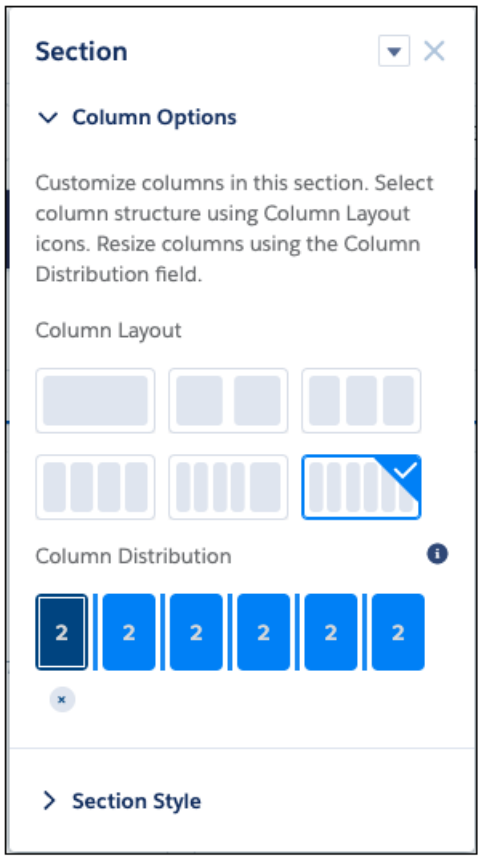
Importante: Antes de atualizar sua comunidade, certifique-se de revisar Atualizar sua comunidade para compreender como a atualização pode afetar sua comunidade. O único recurso incluído nesta atualização manual é Melhorar o rastreamento com o novo padrão do Google Analytics™.

Quebrar o molde com layouts flexíveis

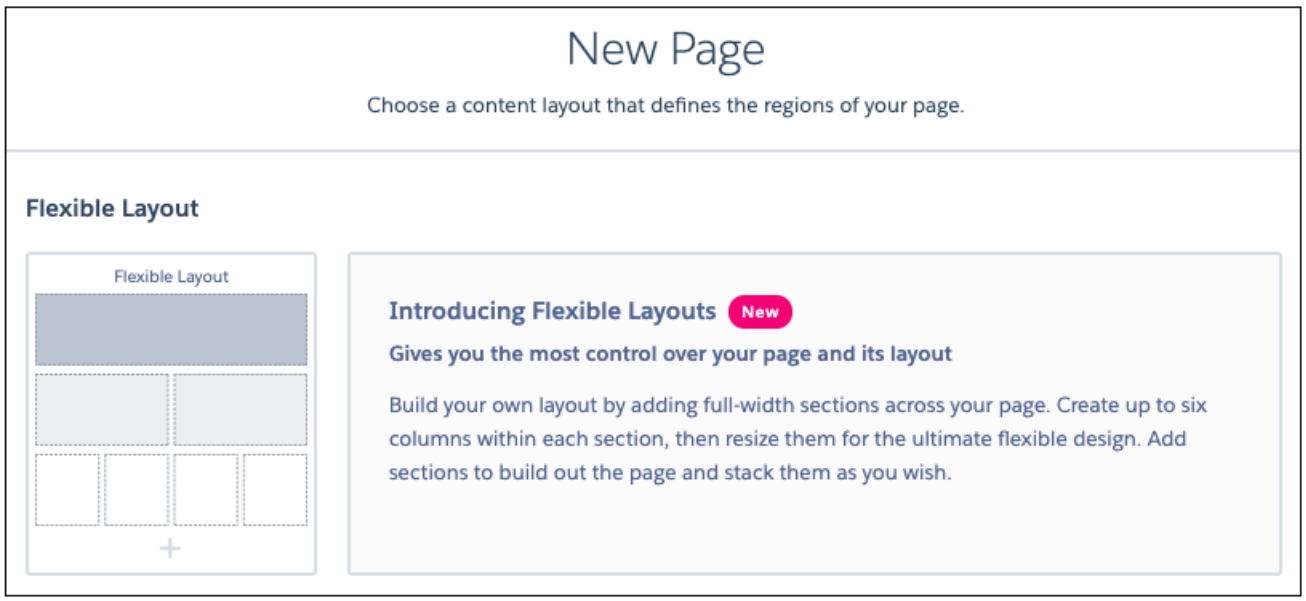
Experimente a liberdade dos layouts flexíveis e use-os para criar páginas altamente personalizadas. Sofistique com colunas ajustáveis e seções fáceis de adicionar. Oferecer vida a tudo isso usando imagens e cores de segundo plano.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Um conteúdo exclusivo requer uma abordagem exclusiva. Você pode rapidamente decidir quantas seções e colunas preenchem sua página clicando na distribuição de ícones do layout. Para alterar o tamanho da coluna, segure e arraste as alças entre as colunas. Use as opções Estilo da seção para personalizar suas imagens, cores, altura da seção e largura do conteúdo. Adicione seções usando o ícone + para empilhá-los e criar a página.



Como: No Community Builder, abra o menu Páginas na barra de ferramentas superior. Selecione **Nova página** > **Página padrão**. Em seguida, selecione **Layout flexível** e comece a criar sua página. Para usar um layout flexível com uma página existente, crie uma variação de página.



Gerenciar colaboradores e suas funções no Builder

O acesso baseado em função torna fácil controlar quem faz o que conforme sua equipe cria e personaliza seu site no Community Builder. Adicione colaboradores e atribua funções no bloco Administração em Espaços de trabalho da comunidade.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Gerenciar uma comunidade costumava ser um desafio, pois os administradores com permissões de gerenciamento da comunidade tinham acesso completo a todas as comunidades e suas funcionalidades. Acesso administrativo era necessário para fazer a maioria das atualizações da comunidade. Agora você pode adicionar usuários e colaboradores a Espaços de trabalho da comunidade em uma comunidade específica e atribuí-los a uma das seguintes funções.

Administrador da experiência
: Esses colaboradores podem fazer praticamente qualquer coisa em uma comunidade atribuída. Eles têm acesso ao Community Builder, podem gerenciar colaboradores e publicar o site.

Editor
: Esses colaboradores ajudam você a criar e publicar. Eles têm acesso ao Community Builder e podem publicar o site na comunidade atribuída. Eles não podem gerenciar colaboradores. Eles têm acesso somente leitura à guia **Administração** > **Colaboradores**dos Espaços de trabalho da comunidade.

Builder
: Esses colaboradores ajudam a criar a comunidade atribuída. Eles têm acesso ao Community Builder. Eles não podem publicar o site nem gerenciar colaboradores. Eles têm acesso somente leitura à guia **Administração** > **Colaboradores**dos Espaços de trabalho da comunidade.

Visualizador
: Esses colaboradores têm acesso somente leitura ao Community Builder em uma comunidade atribuída. Eles não podem publicar o site nem gerenciar colaboradores. Eles têm acesso somente leitura à guia **Administração** > **Colaboradores**dos Espaços de trabalho da comunidade.

Como: Para adicionar colaboradores, você deve ser um administrador do Salesforce ou um administrador da experiência na comunidade. Em sua comunidade, acesse Espaços de trabalho da comunidade e selecione o bloco **Administração**. Em seguida, selecione **Colaboradores** > **Adicionar colaborador**e atribua funções conforme necessário.

Nota: Cada colaborador deve cumprir esses pré-requisitos.

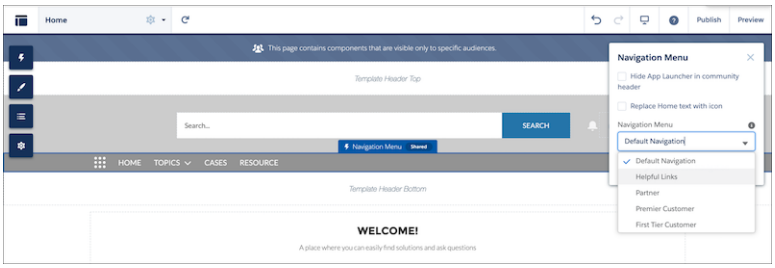
- A permissão Criar e configurar comunidades está desativada.
- O conjuntos de permissões ou o perfil do usuário foi adicionado à comunidade de **Administração** > **Associação**.



Configurar as variações do menu de navegação

Foram-se os dias de um único menu de navegação que você podia usar em apenas um lugar. Agora você pode criar vários menus de navegação e utilizar e reutilizá-los em qualquer componente de menu de bloco e menu de navegação. Porém, por que parar por aí? Você pode ter diferentes menus de navegação em diferentes layouts de tema e criar componentes personalizados do menu de navegação baseados em menus existentes.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.



Obter limites de caracteres mais claros em perguntas

Feeds de comunidade têm um limite não declarado de 255 caracteres em um campo de Pergunta. Quando uma pergunta excedia esse limite, você descobria apenas depois de clicar em Perguntar. Agora o limite é claramente indicado no campo Pergunta e estamos impondo isso ao interrompê-lo quando você atinge 255 caracteres.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Obter limites de caracteres mais claros em perguntas

Aproveitar uma navegação melhor entre tópicos e detalhes

Antes, quando você percorria as páginas de perguntas dos Tópicos, selecionava uma pergunta e depois clicava em Voltar no navegador, você voltava para a página um. Agora, depois de percorrer as páginas e clicar em Voltar, você volta para a página que mostra a pergunta na qual você clicou. Ao navegar entre a lista e os detalhes, você não precisa começar da página um toda vez.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Essa alteração se aplica ao Feed compacto quando ele é usado em uma página de detalhes do Tópico. Você também pode vê-lo em um componente de Resultados da pesquisa em uma página de detalhes do Tópico.

Nota: Paginar significa que você está clicando no botão **Exibir mais** para ver mais conteúdo.

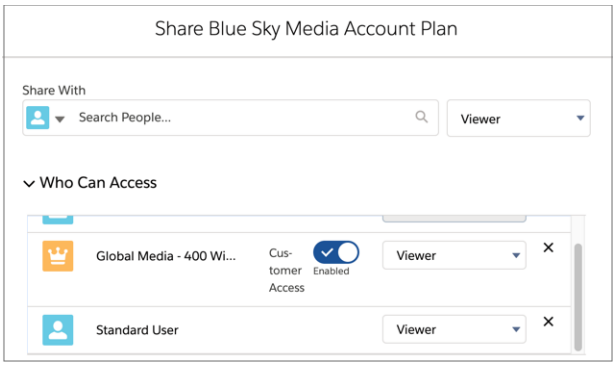
Tornar os arquivos em registros visíveis aos clientes

Você compartilha registros com clientes em suas comunidades e agora pode decidir quais arquivos os clientes podem ver nesses registros. Por padrão, os arquivos em registros não estão visíveis aos clientes nas comunidades. Use a nova opção Acesso do cliente na página de detalhes de compartilhamento de arquivo para escolher quando os clientes podem ver o arquivo.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Os usuários com acesso de proprietário ou colaborador ao arquivo podem alterar a opção Acesso do cliente. Usuários com acesso somente visualização ao arquivo têm acesso somente leitura à Opção de acesso do cliente. Usuários externos não podem ver essa opção.

Como: Na página inicial Arquivos no Salesforce, na lista de ações em nível de linha ou na visualização do arquivo, clique em **Compartilhar**. Para ver em que local o arquivo é compartilhado, na janela de detalhes do compartilhamento, expanda a seção **Quem pode acessar**. A opção de acesso do cliente está visível nos detalhes de compartilhamento de qualquer arquivo compartilhado com um registro.



Para definir o nível de compartilhamento, na lista de opções ao lado da opção, selecione **Visualizador** para dar ao cliente acesso de visualização ao arquivo. Se você escolher Definir por registro, o acesso do arquivo do cliente dependerá do acesso do registro dele. O acesso de visualização no registro fornece acesso de visualização ao arquivo e acesso de edição no registro fornece acesso do colaborador no arquivo.

A opção Acesso do cliente não está disponível a arquivos compartilhados com usuários, grupos, espaços de trabalho, comunidades ou organizações.

Nota: Você pode apenas compartilhar arquivos para registros a partir do registro usando a lista relacionada Arquivos ou publicando no feed do registro.

Criar e atribuir muitos públicos de uma só vez usando APIs (piloto)

Use a API REST do Chatter e a API de metadados para criar públicos e atribuí-los de modo programático a destinos, como páginas, componentes e conjuntos de identidade de marca. Atribuir um grande número de públicos de uma só vez é útil quando você deseja atribuir um público baseado em local a vários componentes em sua organização.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Fornecemos personalização a clientes selecionados por meio de um programa piloto que exige a aceitação de termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. A personalização não está disponível ao público geral a menos ou até que o Salesforce anuncie sua disponibilidade geral em documentação ou comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Se você tiver a Developer Edition, entre em contato com o Salesforce para usar os recursos de Personalização sem participar do piloto. Independentemente da edição, a personalização não está disponível ao público geral a menos ou até que o Salesforce anuncie sua disponibilidade geral em documentação ou comunicados à imprensa ou declarações públicas. Todos os comandos, parâmetros e outros recursos estão sujeitos a alterações ou descontinuação a qualquer momento, com ou sem aviso.

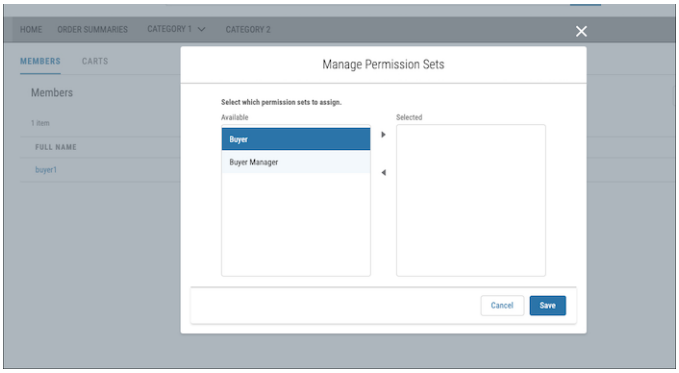
Consulte mais detalhes das notas de versão da API REST do Chatter e da API de metadados.

Delegar gerenciamento de conjuntos de permissões

Administradores de usuários externos delegados agora podem gerenciar os conjuntos de permissões de outros usuários externos na conta deles. Chega de perfis duplicados!

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como:

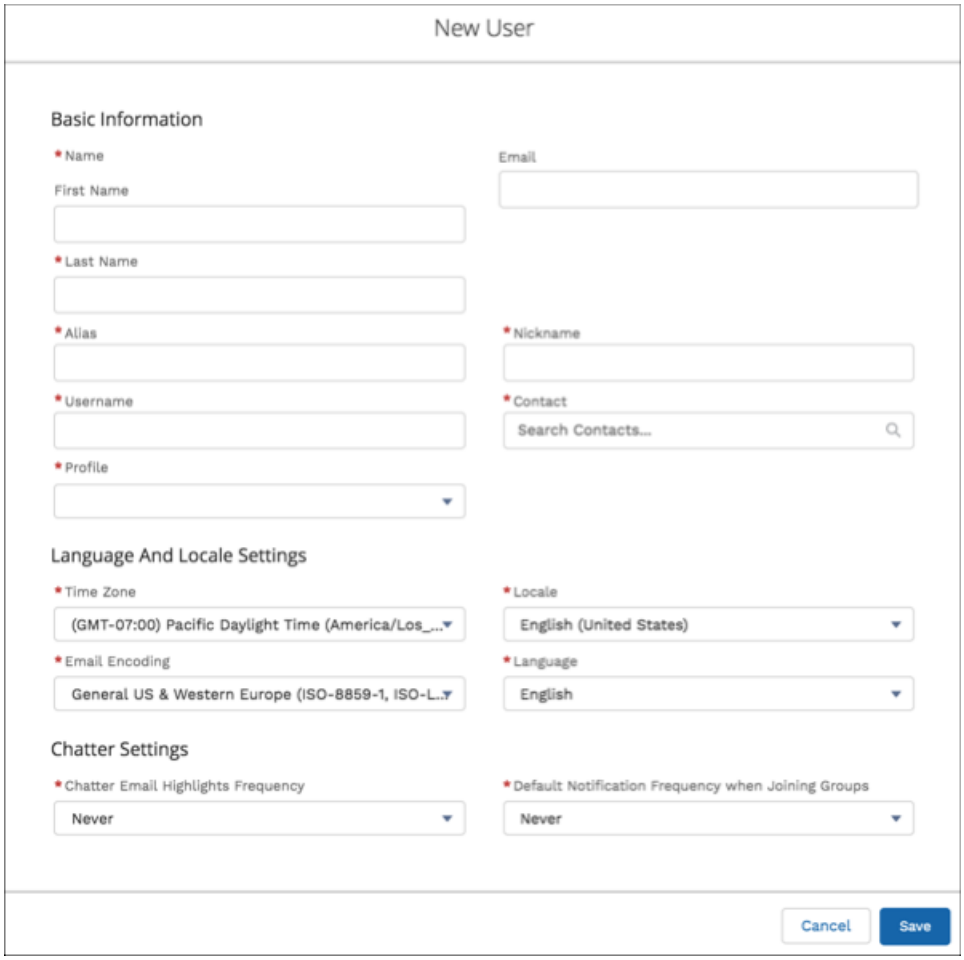


Facilitar a criação de novos usuários para administradores delegados

Ao adicionar membros a uma comunidade de parceiros, administradores externos delegados não precisam mais inserir configurações de localidade e idioma manualmente. Em vez disso, você pode usar um menu suspenso com campos pré-preenchidos para inserir configurações de idioma, localidade e do Chatter.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como:agora os administradores podem configurar um formulário de criação de usuário leve para administradores delegados usarem ao criar usuários nas contas. Campos obrigatórios, como Configurações de idioma e localidade e Configurações do Chatter, podem ser removidos do formulário. As informações do campo são preenchidas automaticamente e usam como padrão as configurações do administrador delegado. Se o administrador delegado estiver criando usuários com configurações de localidade, idioma e do Chatter diferentes, os campos poderão ser deixados no formulário e atualizados a partir de uma lista suspensa no campo.

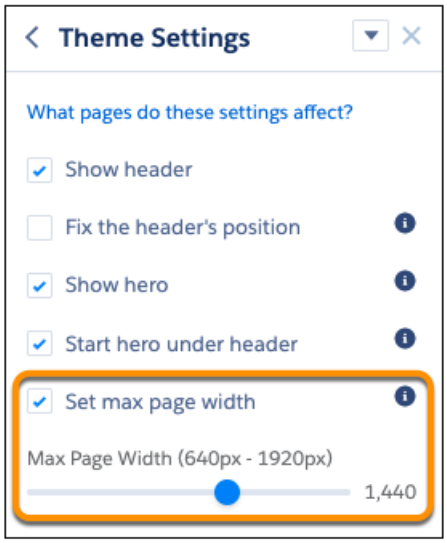


Ampliar seus horizontes com mais controle de largura

Decida quanto espaço seu conteúdo comanda em uma página. Todos os layouts de tema padrão nos modelos de tema do Lightning agora incluem a opção de definir a largura máxima da página. Permita que suas páginas se estendam até as bordas da janela do navegador ou defina limites de tamanho de pixel específicos para controlar a largura do conteúdo na página.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Como: No Community Builder, selecione **Painel do tema** > **Configurações do tema**. Selecione **Definir largura máxima da página** e use o seletor para definir a largura. Se você desmarcar **Definir largura máxima da página**, a largura da página preencherá a página. Essa configuração não afeta o cabeçalho, o destaque ou rodapé, substituições personalizadas nem layouts de tema existentes.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning Aura: Criar componentes de layout de tema personalizado para comunidades (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Melhorar o rastreamento com o novo padrão do Google Analytics™

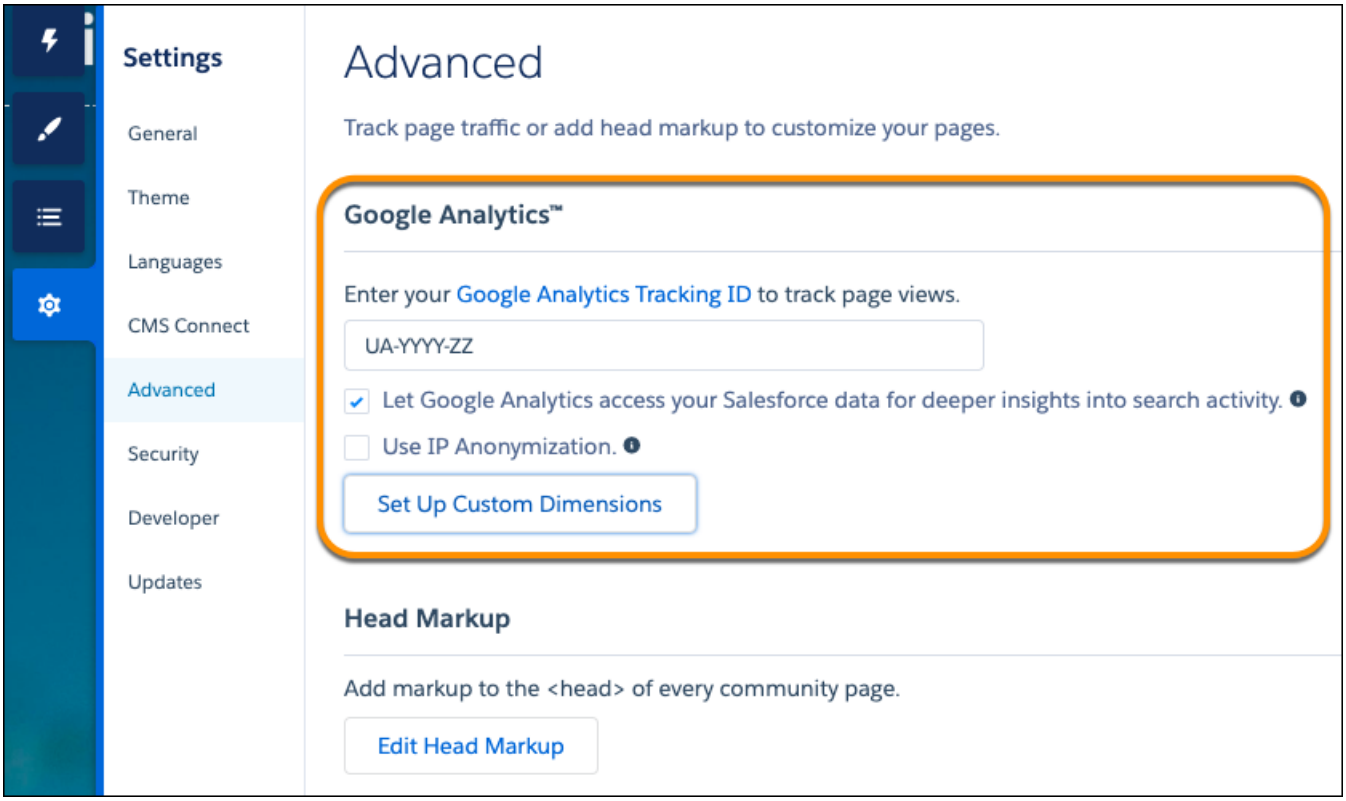
Integramos o novo padrão de marca do site global (gtag.js), assim, agora você tem acesso aos mais recentes recursos de rastreamento e integrações do Google.

Onde: Essa alteração se aplica a comunidades do Lightning acessadas com o Lightning Experience e o Salesforce Classic. Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível a todos os administradores de Community e Experience.

Como: As novas comunidades estão usando automaticamente o padrão gtag. Comunidades criadas antes da versão Winter '20 devem ser atualizadas manualmente para o modelo de comunidade mais recente para aproveitar essa funcionalidade.

Nota: Adicionamos automaticamente `https://www.googletagmanager.com/gtag/js` aos Sites confiáveis de CSP da sua organização para garantir que os recursos Analytics e AdWords funcionem.



Para desenvolvedores de componentes personalizados do Lightning para Comunidades, use a `forceCommunity:analyticsInteractionGtag` para rastrear eventos acionados pelo seu componente personalizado. Por exemplo, você poderia criar um botão personalizado e incluir o evento `forceCommunity:analyticsInteractionGtag` no controlador do botão. Sempre que um usuário clicar no botão, os dados do evento serão enviados ao Google Analytics.

Nota: A fim de que você tenha tempo para atualizar sua comunidade para o novo modelo, as comunidades novas e atualizadas ainda podem usar o evento legado do aura `forceCommunity:analyticsInteraction`. Porém, recomendamos atualizar para o novo padrão para aproveitar o rastreamento e a integração aprimorados.

CONSULTE TAMBÉM:

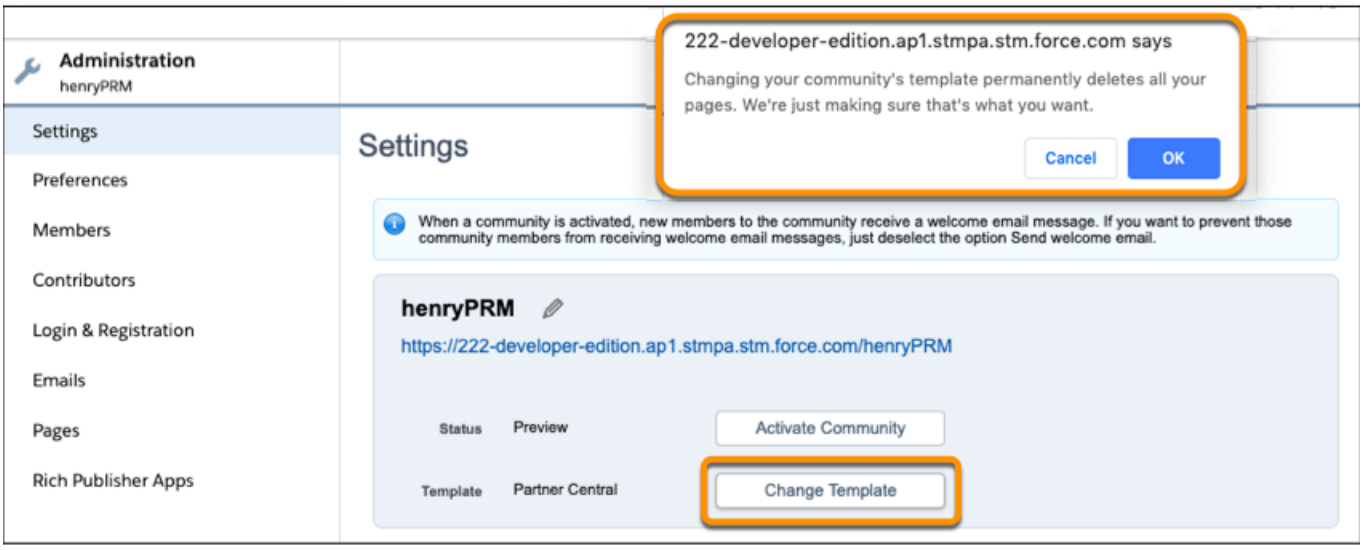
Componentes da Web do Lightning: Referência do componente (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Receber aviso antes de mudar de modelo de comunidade

Alterar o modelo da comunidade pode causar problemas indesejados e sem suporte para sua comunidade atual. Alternar um modelo também exclui em caráter permanente suas personalizações e páginas na comunidade. Agora, quando você tenta mudar para um modelo diferente, recebe uma mensagem confirmando se você deseja realizar a alteração.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Uma mensagem o avisa de que mudar o modelo da comunidade excluirá de modo permanente todas as personalizações e páginas existentes.



Personalizar equipes de conta para aprimorar a venda em equipe

Use equipes de conta personalizadas para gerenciar melhor relacionamentos de conta complexos no Salesforce. Colete mais informações adicionando campos, botões e links personalizados a layouts da equipe da conta. Use regras de validação, acionadores do Apex, Criador de processos e regras de fluxo de trabalho com equipes de conta para ajudar a manter os dados limpos e minimizar a entrada de dados manual. Agora você pode fazer relatórios sobre equipes de conta também.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Contas: Personalizar equipes da conta para melhorar o suporte à venda em equipe

Definir a ordem de produtos em oportunidades e cotações

Os representantes de vendas podem facilmente organizar a lista relacionada Produtos em uma oportunidade ou a lista relacionada Itens de linha da cotação em uma cotação. Eles não estão mais limitados à ordem em que os produtos foram adicionados. Se uma oportunidade e uma cotação estiverem vinculadas e a ordem de classificação do registro for alterada, ela será atualizada durante a sincronização.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Classificar os produtos em oportunidades como quiser no Lightning Experience

Cotações: Classificar itens de linha de cotação no Lightning Experience em qualquer ordem

Ações em nível de linha adicionadas à lista relacionada Programações para produtos da oportunidade

Para melhorar a usabilidade para representantes que trabalham em oportunidades, adicionamos as ações de Editar e Excluir a itens na lista relacionada Programações nos produtos da oportunidade.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Ações em nível de linha adicionadas à lista relacionada Programações para produtos da oportunidade

Filtrar oportunidades pertencentes à sua equipe com um clique

Os gerentes de vendas podem usar o novo modo de exibição de lista de oportunidades em uma hierarquia de papéis para ver oportunidades pertencentes a seus subordinados diretos sem criar um modo de exibição de lista.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Ver oportunidades de propriedade da sua equipe com um clique no Lightning Experience

Obter percepções sobre acesso de membros da equipe de oportunidades e conta

As equipes podem colaborar de modo mais eficaz quando sabem que podem visualizar ou editar uma conta ou oportunidade e os registros relacionados. Agora as equipes que trabalham em comunidades do Lightning podem usar a ação Acesso do membro da equipe para ver o acesso de outros membros da equipe a registros.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Saber quem vê o que em equipes de oportunidade e conta no Lightning Experience

Componentes do Lightning no Community Builder: Menu de bloco disponível ao público em geral e personalizações de cabeçalho de lista de registro

O componente Menu de bloco agora está disponível ao público em geral e pronto para brilhar. Personalize o cabeçalho do componente da lista de registros para incluir ações de lista, pesquisas de lista, filtros e muito mais. Oculte as imagens de perfil do usuário para usuários que não desejam mostrá-las.

NESTA SEÇÃO:

Usar menus de bloco para alegrar sua comunidade (disponível ao público em geral)

O componente de Menu de bloco de navegação agora pode ser facilmente implantado por meio de conjuntos de alterações e está disponível ao público em geral para a sua comunidade.

Personalizar o cabeçalho do componente da lista de registros

O painel de propriedades do componente Lista de registros tem uma nova seção para configurar o cabeçalho. O cabeçalho do componente agora pode incluir ações de lista, pesquisas de lista, atualizações, gráficos e botões de filtros, nomes de objeto e ícones de imagem.

Ocultar imagens do perfil do usuário

No Community Builder, você agora pode escolher se os usuários podem exibir uma foto do perfil com uma nova configuração no componente Detalhes do perfil do usuário.

Exibir previsões do Einstein Discovery em páginas da comunidade do Lightning Experience

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

Variações de componentes e da página de detalhes do caso estão sendo descontinuadas na versão Winter '20

Após anos de serviço, diversos componentes e páginas usados para a criação de casos se despedem. Comunidades com essas variações de página e componentes ainda podem usá-los. No entanto, se você excluir as páginas ou componentes, não poderá usá-los novamente.

Desviar mais casos com o componente atualizado de desvio de caso

O componente Desvio de caso agora sugere artigos de maneira mais intuitiva. Quando um usuário cria um caso, os artigos sugeridos aparecem depois de o usuário digitar três ou mais caracteres no campo Assunto ou Descrição. Se o usuário mudar para outro campo, os artigos sugeridos continuarão sendo exibidos até o usuário ter digitado pelo menos três caracteres no segundo campo. Se o usuário parar de digitar, os artigos sugeridos permanecerão.

Usar menus de bloco para alegrar sua comunidade (disponível ao público em geral)

O componente de Menu de bloco de navegação agora pode ser facilmente implantado por meio de conjuntos de alterações e está disponível ao público em geral para a sua comunidade.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Personalizar o cabeçalho do componente da lista de registros

O painel de propriedades do componente Lista de registros tem uma nova seção para configurar o cabeçalho. O cabeçalho do componente agora pode incluir ações de lista, pesquisas de lista, atualizações, gráficos e botões de filtros, nomes de objeto e ícones de imagem.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience ou Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance e Developer.

Como: No Builder, selecione as opções para cada configuração no painel de propriedades do componente.

Ocultar imagens do perfil do usuário

No Community Builder, você agora pode escolher se os usuários podem exibir uma foto do perfil com uma nova configuração no componente Detalhes do perfil do usuário.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

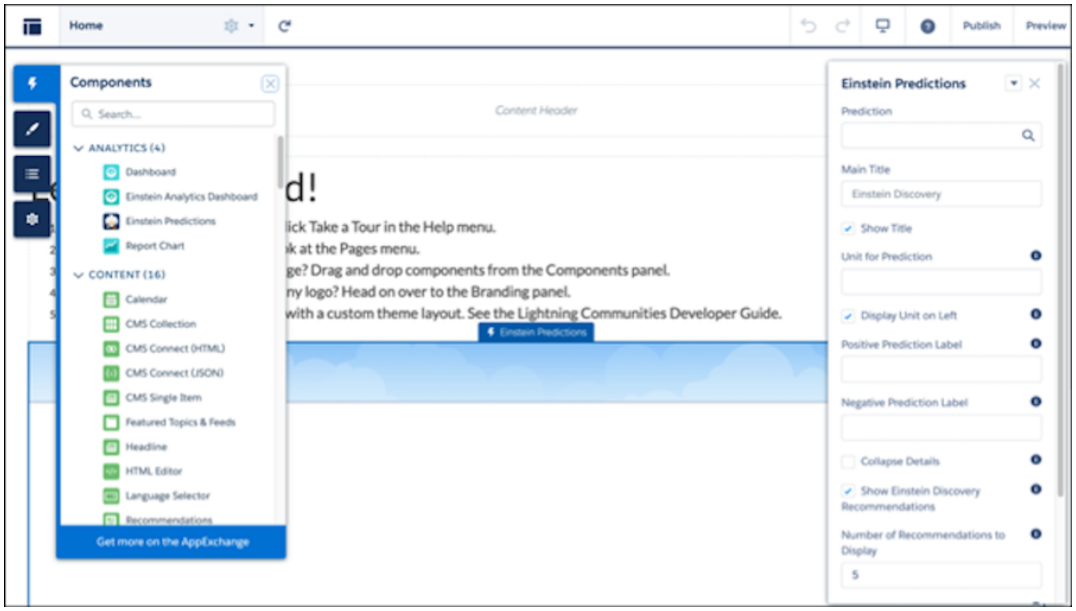
Exibir previsões do Einstein Discovery em páginas da comunidade do Lightning Experience

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

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Para adicionar o componente a uma página da comunidade do Lightning, você precisa ter a permissão do sistema Criar e configurar comunidades. Para visualizar as previsões, você precisa ter a permissão Visualizar recomendações do Einstein Discovery.

Como: Arraste o componente de Previsões do Einstein para o layout da página. Escolha a previsão a ser mostrada e, opcionalmente, defina as configurações.



Variações de componentes e da página de detalhes do caso estão sendo descontinuadas na versão Winter '20

Após anos de serviço, diversos componentes e páginas usados para a criação de casos se despedem. Comunidades com essas variações de página e componentes ainda podem usá-los. No entanto, se você excluir as páginas ou componentes, não poderá usá-los novamente.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Em vez de usar esses componentes e variações de página específicas de caso, use componentes e páginas de registro genéricas e associe-os ao objeto de caso.

Componentes:

- Anexos do caso
- Banner do caso

- Comentários do caso
- Detalhes do caso
- Feed do caso
- Editor de feed de caso
- Lista de casos

Variações de página na página de Detalhes do caso:

- Detalhes básicos do caso
- Detalhes do caso do Chatter

Desviar mais casos com o componente atualizado de desvio de caso

O componente Desvio de caso agora sugere artigos de maneira mais intuitiva. Quando um usuário cria um caso, os artigos sugeridos aparecem depois de o usuário digitar três ou mais caracteres no campo Assunto ou Descrição. Se o usuário mudar para outro campo, os artigos sugeridos continuarão sendo exibidos até o usuário ter digitado pelo menos três caracteres no segundo campo. Se o usuário parar de digitar, os artigos sugeridos permanecerão.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Usuário convidado: acesso restrito, padrão organizacional privado para usuários convidados e novas regras de compartilhamento

Melhoramos muito a segurança do usuário convidado para cumprir o princípio do Salesforce de acesso mínimo. Alteramos os padrões organizacionais do usuário convidado, a propriedade do registro e promovemos o acesso ao registro do usuário convidado por meio de um modelo de compartilhamento explícito e simplificado. Você também pode usar um novo tipo de regra de compartilhamento para compartilhar dados com usuários convidados.

NESTA SEÇÃO:

Proteger o acesso ao registro pelos usuários convidados com uma nova configuração

Proteja o acesso que usuários convidados não autenticados têm aos dados da sua organização com a configuração **Proteger acesso ao registro do usuário convidado**. Quando ativada, os padrões organizacionais dos usuários convidados são definidos como Privados para todos os objetos e você não pode alterar esse nível de acesso. Você também não pode adicionar usuários convidados a grupos ou filas nem compartilhar manualmente registros com eles. Você pode conceder acesso ao registro apenas com novas regras de compartilhamento do usuário convidado.

Definir padrões organizacionais como privados para usuários convidados

Você pode definir os padrões organizacionais dos usuários convidados como Privados para todos os objetos ativando a configuração **Acesso seguro ao registro do usuário convidado**. Para ajudar a proteger os dados da organização, não é possível alterar esse nível de acesso. Quando essa configuração não está ativada, os padrões organizacionais externos ainda se aplicam a usuários convidados. Para essas organizações, recomendamos que você defina padrões organizacionais externos como Privado para todos os objetos.

Gerenciar a visibilidade de usuários convidados e comunidade

Criamos uma preferência que permite mais controle sobre a visibilidade entre usuários autenticados e não autenticados. Para organizações criadas após a versão Winter '20, a visibilidade do usuário convidado e a visibilidade do usuário da comunidade são desativadas por padrão e podem ser ativadas separadamente. Se **Visibilidade do usuário da comunidade** estiver ativada e **Ver outros membros desta comunidade** estiver selecionado, os usuários da comunidade poderão apenas ver membros autenticados da mesma comunidade. Se você quiser que usuários convidados não autenticados interajam com usuários da comunidade autenticados, poderá também ativar a visibilidade para usuários convidados.

Ver todos os usuários e outras permissões desativados em perfis de usuário convidado (atualização de segurança)

Usuários convidados em geral não precisam de acesso para ver todos os usuários em uma organização do Salesforce, assim, para promover a segurança dos dados, desativamos a permissão Visualizar todos os usuários nos perfis de usuário convidado. Se você tiver uma organização criada antes da versão Winter '20, recomendamos verificar o acesso do usuário convidado e desmarcar a permissão Visualizar todos os usuários em seus perfis de usuário convidado. Para aprimorar a segurança, também removemos essas permissões do perfil de usuário convidado: Pode aprovar a publicação de feed e comentários, ativar a arquitetura em nível de interface do usuário, remover pessoas de mensagens diretas, visualizar tópicos e enviar email não comercial.

Atribuir automaticamente registros criados por usuários convidados a um proprietário padrão (atualização de segurança)

Para aumentar a segurança de seus dados do Salesforce, configure sua organização para que os usuários convidados não sejam mais automaticamente os proprietários dos registros criados. Em vez disso, quando um usuário convidado cria um registro, o registro é atribuído a um usuário ativo padrão na organização, que se torna o proprietário.

Proteger o modelo de compartilhamento e padrões organizacionais dos usuários convidados (atualização de segurança)

Para aumentar a segurança de seus dados do Salesforce, estamos impondo padrões organizacionais privados para usuários convidados. Também estamos restringindo os mecanismos de compartilhamento que você pode usar para conceder acesso a registro a usuários convidados. Se você tiver uma organização criada antes da versão Winter '20, é recomendável revisar os padrões organizacionais externos, os grupos públicos, as filas e o compartilhamento manual que você usa para conceder acesso a usuários convidados. Então substitua o acesso concedido anteriormente por esses mecanismos de compartilhamento com regras de compartilhamento de usuário convidado antes da aplicação da atualização de segurança.

Usar regras de compartilhamento para conceder acesso ao registro a usuários convidados

Controle quais registros permitem acesso a usuários convidados sem credenciais de login. Uma regra de compartilhamento de usuário convidado é um tipo de regra de compartilhamento baseada em critérios que pode conceder acesso somente leitura a usuários convidados. É a única maneira de compartilhar registros com usuários não autenticados quando a configuração **Proteger acesso a registro do usuário convidado** está ativada.

CONSULTE TAMBÉM:

Proteger seus perfis de usuário convidado

Proteger o acesso ao registro pelos usuários convidados com uma nova configuração

Proteja o acesso que usuários convidados não autenticados têm aos dados da sua organização com a configuração **Proteger acesso ao registro do usuário convidado**. Quando ativada, os padrões organizacionais dos usuários convidados são definidos como Privados para todos os objetos e você não pode alterar esse nível de acesso. Você também não pode adicionar usuários convidados a grupos ou filas nem compartilhar manualmente registros com eles. Você pode conceder acesso ao registro apenas com novas regras de compartilhamento do usuário convidado.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Esse recurso estará disponível no início de setembro.

Por quê: Restringir o acesso padrão do usuário convidado aos dados da sua organização é uma prática recomendada de segurança do Salesforce. Embora recomendemos fortemente que você ative essa configuração, alterar as configurações de compartilhamento pode

afetar a habilidade de seu usuário convidado de acessar registros. Teste todas as alterações em um ambiente de sandbox para ver os efeitos sobre o compartilhamento de dados e a visibilidade antes de alterar a implementação em produção.

Como: Em Configuração, insira `Configurações de compartilhamento` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de compartilhamento**. Selecione **Proteger acesso ao registro do usuário convidado**.

CONSULTE TAMBÉM:

- Definir padrões organizacionais como privados para usuários convidados
- Atribuir automaticamente registros criados por usuários convidados a um proprietário padrão (atualização de segurança)
- Usar regras de compartilhamento para conceder acesso ao registro a usuários convidados
- *Ajuda do Salesforce*: Proteger sua comunidade ou portal (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Definir padrões organizacionais como privados para usuários convidados

Você pode definir os padrões organizacionais dos usuários convidados como Privados para todos os objetos ativando a configuração **Acesso seguro ao registro do usuário convidado**. Para ajudar a proteger os dados da organização, não é possível alterar esse nível de acesso. Quando essa configuração não está ativada, os padrões organizacionais externos ainda se aplicam a usuários convidados. Para essas organizações, recomendamos que você defina padrões organizacionais externos como Privado para todos os objetos.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Esse recurso estará disponível no início de setembro.

Como: Em Configuração, insira `Configurações de compartilhamento` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de compartilhamento**. Selecione **Proteger acesso ao registro do usuário convidado**.

CONSULTE TAMBÉM:

- Proteger o acesso ao registro pelos usuários convidados com uma nova configuração

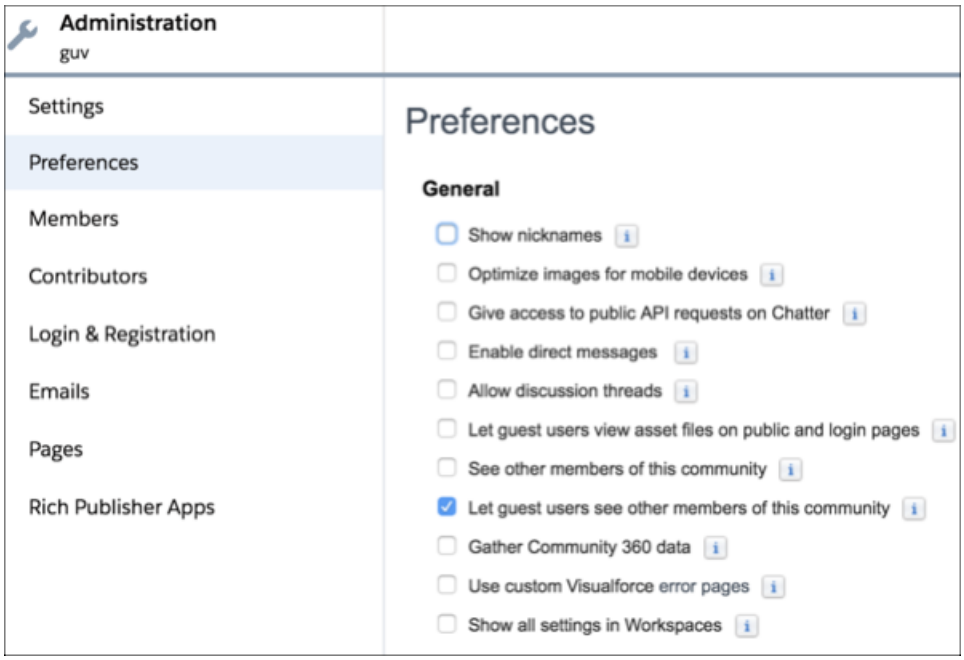
Gerenciar a visibilidade de usuários convidados e comunidade

Criamos uma preferência que permite mais controle sobre a visibilidade entre usuários autenticados e não autenticados. Para organizações criadas após a versão Winter '20, a visibilidade do usuário convidado e a visibilidade do usuário da comunidade são desativadas por padrão e podem ser ativadas separadamente. Se **Visibilidade do usuário da comunidade** estiver ativada e **Ver outros membros desta comunidade** estiver selecionado, os usuários da comunidade poderão apenas ver membros autenticados da mesma comunidade. Se você quiser que usuários convidados não autenticados interajam com usuários da comunidade autenticados, poderá também ativar a visibilidade para usuários convidados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para permitir que usuários não autenticados vejam outros membros da comunidade, acesse **Configuração** > **Configurações de compartilhamento** e selecione **Visibilidade do usuário da comunidade**. Após a ativação da Visibilidade do usuário da comunidade, acesse **Espaços de trabalho** > **Administração** > **Preferências** e selecione **Ver outros membros desta comunidade**.

Para permitir que usuários convidados não autenticados acessem sua comunidade, vá diretamente para **Espaços de trabalho** > **Administração** > **Preferências** e selecione **Permitir que usuários convidados vejam outros membros desta comunidade**.



Nota: Use ferramentas de compartilhamento de plataforma para permitir visibilidade do usuário convidado para Guias do Salesforce + Visualforce e Site.com.

Ver todos os usuários e outras permissões desativados em perfis de usuário convidado (atualização de segurança)

Usuários convidados em geral não precisam de acesso para ver todos os usuários em uma organização do Salesforce, assim, para promover a segurança dos dados, desativamos a permissão Visualizar todos os usuários nos perfis de usuário convidado. Se você tiver uma organização criada antes da versão Winter '20, recomendamos verificar o acesso do usuário convidado e desmarcar a permissão Visualizar todos os usuários em seus perfis de usuário convidado. Para aprimorar a segurança, também removemos essas permissões do perfil de usuário convidado: Pode aprovar a publicação de feed e comentários, ativar a arquitetura em nível de interface do usuário, remover pessoas de mensagens diretas, visualizar tópicos e enviar email não comercial.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com comunidades ativas nas edições Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance e Developer.

Como: Verifique todos os perfis de usuário convidado em sua organização, incluindo perfis de usuário convidado para comunidades, portais legados, sites do Force.com e sites do Site.com. Desmarque Visualizar todos os usuários quando aplicável.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Proteger sua comunidade ou portal (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Atribuir automaticamente registros criados por usuários convidados a um proprietário padrão (atualização de segurança)

Para aumentar a segurança de seus dados do Salesforce, configure sua organização para que os usuários convidados não sejam mais automaticamente os proprietários dos registros criados. Em vez disso, quando um usuário convidado cria um registro, o registro é atribuído a um usuário ativo padrão na organização, que se torna o proprietário.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com comunidades ativas nas edições Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance e Developer.

Por quê: Definir um usuário da organização interno como o proprietário de registros criados por usuários convidados é uma prática recomendada de segurança do Salesforce. Embora incentivemos fortemente que você atribua um proprietário padrão, alterar a propriedade do registro pode afetar a capacidade dos usuários convidados acessarem os registros. Teste todas as alterações em um ambiente de sandbox para ver os efeitos sobre o compartilhamento de dados e a visibilidade antes de alterar a implementação em produção.

Como: Em Configuração, insira `Configurações de comunidades` na caixa de Busca rápida e selecione **Configurações de comunidades**. Selecione **Reatribuir novos registros criados por usuários convidados ao proprietário padrão**. Clique em **Salvar**.

Em comunidades recém-criadas, o Salesforce atribui automaticamente o usuário que criou a comunidade como o proprietário padrão de todos os registros criados por usuários convidados. Altere o proprietário padrão no espaço de trabalho Administração de sua comunidade, em Preferências.

Proteger o modelo de compartilhamento e padrões organizacionais dos usuários convidados (atualização de segurança)

Para aumentar a segurança de seus dados do Salesforce, estamos impondo padrões organizacionais privados para usuários convidados. Também estamos restringindo os mecanismos de compartilhamento que você pode usar para conceder acesso a registro a usuários convidados. Se você tiver uma organização criada antes da versão Winter '20, é recomendável revisar os padrões organizacionais externos, os grupos públicos, as filas e o compartilhamento manual que você usa para conceder acesso a usuários convidados. Então substitua o acesso concedido anteriormente por esses mecanismos de compartilhamento com regras de compartilhamento de usuário convidado antes da aplicação da atualização de segurança.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com comunidades ativas nas edições Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance e Developer.

Quando: Vamos aplicar essa atualização de segurança em 1º de março de 2020.

Como: Em Configuração, insira `Atualizações de segurança` na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações de segurança**. Para proteger o modelo de compartilhamento e padrões organizacionais de usuários convidados, clique em **Começar**. Siga as instruções nos guias passo a passo para revisar as configurações de compartilhamento do usuário convidado e criar regras de compartilhamento do usuário convidado.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Proteger sua comunidade ou portal (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Atualizações críticas e de segurança

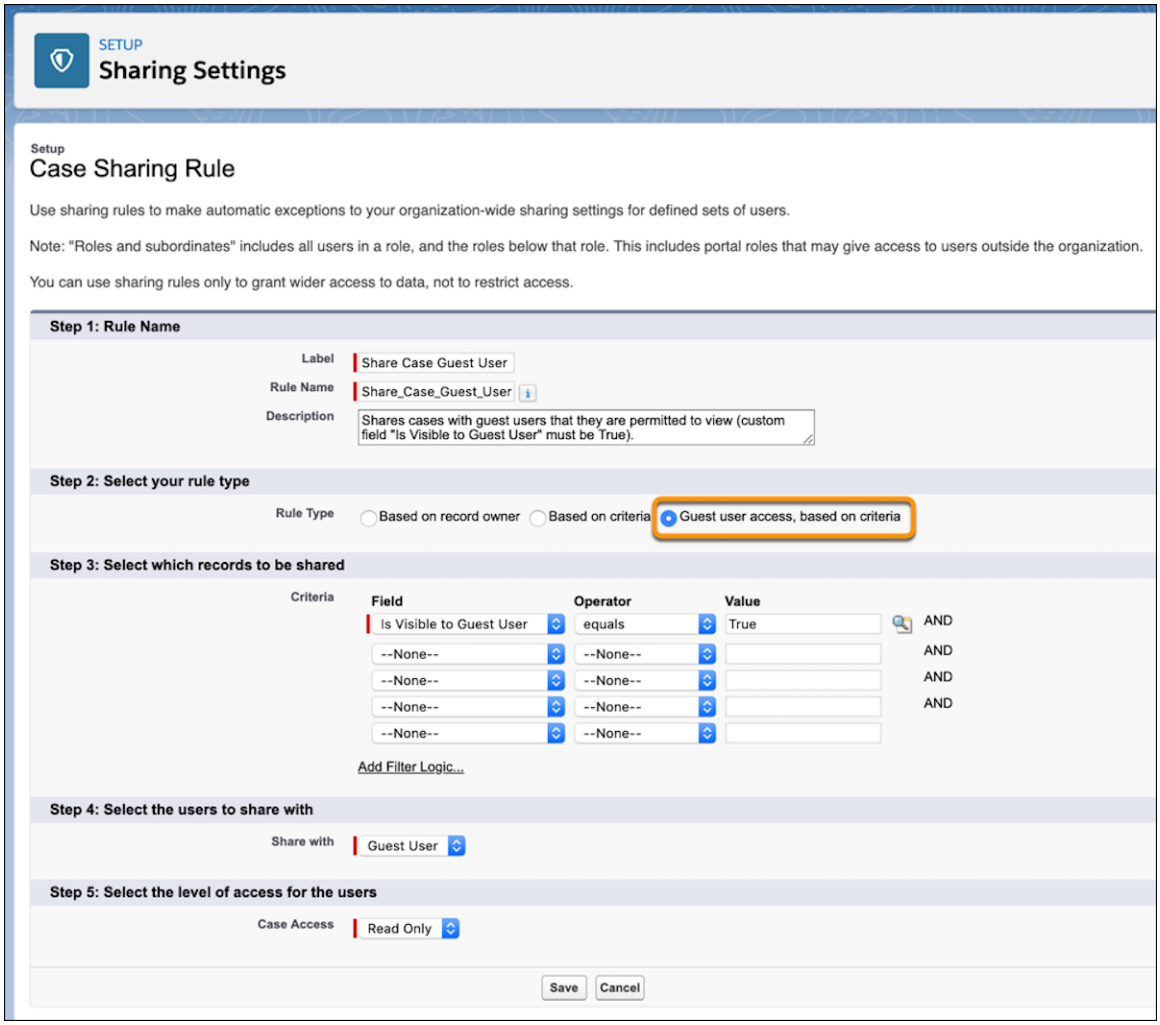
Usar regras de compartilhamento para conceder acesso ao registro a usuários convidados

Controle quais registros permitem acesso a usuários convidados sem credenciais de login. Uma regra de compartilhamento de usuário convidado é um tipo de regra de compartilhamento baseada em critérios que pode conceder acesso somente leitura a usuários convidados. É a única maneira de compartilhar registros com usuários não autenticados quando a configuração **Proteger acesso a registro do usuário convidado** está ativada.

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

Quando: Esse recurso estará disponível no início de setembro.

Como: Em Configuração, insira `Configurações de compartilhamento` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de compartilhamento**. Ative **Proteger acesso ao registro do usuário convidado**. Em seguida, na lista relacionada Regras de compartilhamento, clique em **Novo** e selecione o tipo de regra **Acesso do usuário convidado com base em critérios**.



CONSULTE TAMBÉM:

Proteger o acesso ao registro pelos usuários convidados com uma nova configuração

Ajuda do Salesforce: Criar regras de compartilhamento (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Segurança e compartilhamento: Visibilidade do usuário desativada por padrão, TLS 1.2 e confirmação de email

A visibilidade da comunidade e do portal agora é desativada por padrão em organizações Winter '20 recém-criadas. O Salesforce está desativando o protocolo de criptografia Transport Layer Security (TLS) 1.1 mais antigo e agora está exigindo TLS 1.2. Configure confirmações de email para quando os usuários da comunidade mudam o endereço de email.

NESTA SEÇÃO:

Visibilidade do usuário do portal e da comunidade desativada por padrão em novas organizações

As configurações de Visibilidade do usuário da comunidade e Visibilidade do usuário do portal agora estão desativadas por padrão para organizações criadas na versão Winter '20 e posteriores que ativam comunidades ou portais. Usuários externos em portais e comunidades podem se ver e estão visíveis para usuários acima deles na hierarquia de papéis. Quando a Visibilidade do usuário da comunidade está ativada, os usuários da comunidade ficam visíveis para todos os outros usuários nas comunidades das quais são membros. Quando a Visibilidade do usuário do portal está ativada, os usuários do portal ficam visíveis a todos os outros usuários do portal na mesma conta.

Bloquear determinados campos no registro do usuário para organizações com comunidades e portais (atualização de segurança e crítica, imposta)

A Salesforce está dando aos clientes a opção de habilitar uma configuração do usuário que permite ocultar determinados campos de informações pessoais nos registros do usuário em organizações com comunidades e portais. Os campos são ocultos da visualização quando usuários externos estão acessando registros do usuário. Os usuários externos ainda podem ver os próprios registros do usuário.

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

Exigir TLS 1.2 para conexões HTTPS em comunidades e sites foi uma atualização crítica na versão Summer '19 e imposta em 25 de outubro de 2019. Para manter os mais altos padrões de segurança e promover a segurança de seus dados, a Salesforce está desabilitando o protocolo de criptografia Transport Layer Security (TLS) 1.1 mais antigo. Todas as conexões de entrada ou saída de comunidades, sites e portais de comunidades do Salesforce devem usar TLS 1.2. Verifique se o acesso do seu navegador, as integrações de API e outros recursos do Salesforce estão em conformidade com TLS 1.2.

Restringir o uso de perfis externos padrão para autorregistro e atribuição a usuários (atualização crítica e de segurança, imposta)

Essa atualização restringe o uso de perfis externos padrão para autorregistro e atribuição a usuários.

Configurar confirmações de endereço de email para comunidades do Lightning

Quando os usuários externos de Comunidades do Lightning alteram o endereço de email, o endereço de email é atualizado automaticamente. Para maior segurança, você agora pode garantir que o usuário seja o proprietário do novo endereço de email antes que a atualização entre em vigor. O Salesforce recomenda que você ative confirmações de email usando a página Configuração de verificação de identidade. Para novas organizações, as confirmações de email ocorrem de modo automático.

Personalizar o modo como os usuários registram seus métodos de verificação de identidade

Personalize a experiência de seus usuários externos quando eles registram o endereço de email ou o número de telefone para verificação de identidade. Você pode alterar a página Verificar padrão que o Salesforce exibe para capturar o código de verificação de um usuário.

Tornar suas permissões do usuário da comunidade mais rígidas

Para tornar as comunidades mais seguras, algumas permissões do usuário foram removidas da licença da comunidade e outras foram desativadas por padrão.

Definir níveis de acesso externo para mais objetos padrão (disponível ao público em geral)

Você pode definir níveis de acesso externos para mais objetos padrão. Os objetos disponíveis variam conforme as licenças da sua organização e outras configurações.

Visibilidade do usuário do portal e da comunidade desativada por padrão em novas organizações

As configurações de Visibilidade do usuário da comunidade e Visibilidade do usuário do portal agora estão desativadas por padrão para organizações criadas na versão Winter '20 e posteriores que ativam comunidades ou portais. Usuários externos em portais e comunidades podem se ver e estão visíveis para usuários acima deles na hierarquia de papéis. Quando a Visibilidade do usuário da comunidade está ativada, os usuários da comunidade ficam visíveis para todos os outros usuários nas comunidades das quais são membros. Quando a Visibilidade do usuário do portal está ativada, os usuários do portal ficam visíveis a todos os outros usuários do portal na mesma conta.

Onde: Essa alteração se aplica a comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para ativar essas configurações, em Configuração, insira `Configurações de compartilhamento` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de compartilhamento**. Para usuários da comunidade, na seção de Padrões organizacionais, clique em **Editar** e selecione **Visibilidade do usuário da comunidade**. Para usuários do portal, selecione **Visibilidade do usuário do portal**.

CONSULTE TAMBÉM:

Gerenciar a visibilidade de usuários convidados e comunidade

Bloquear determinados campos no registro do usuário para organizações com comunidades e portais (atualização de segurança e crítica, imposta)

A Salesforce está dando aos clientes a opção de habilitar uma configuração do usuário que permite ocultar determinados campos de informações pessoais nos registros do usuário em organizações com comunidades e portais. Os campos são ocultos da visualização quando usuários externos estão acessando registros do usuário. Os usuários externos ainda podem ver os próprios registros do usuário.

Onde: Essa alteração aplica-se a todas as organizações com comunidades e portais.

Como: O Salesforce está lançando uma configuração de organização que permite ocultar as informações pessoais de outros usuários em páginas que mostram o registro do usuário a perfis de usuário externos e em consultas SOSL e SOQL executadas como usuários externos.

Os campos afetados são

- Alias
- EmployeeNumber
- FederationIdentifier
- SenderEmail
- Assinatura
- Username
- Divisão
- Título
- Departamento
- Extensão

Os administradores podem ativar a configuração **Ocultar informações pessoais** para a organização em Configurações de gerenciamento de usuário. Depois de habilitar a configuração, pesquisas em registros do usuário não mostram os campos afetados de outros usuários para usuários externos. Teste quaisquer alterações em um ambiente de sandbox antes de testá-las em sua organização.

Dica: Essa atualização é crítica e de segurança e aparece tanto no Console de atualização crítica quanto na página Atualizações de segurança em Configuração. Para garantir uma transição sem problemas, siga as recomendações passo a passo na página Atualizações de segurança.

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

Exigir TLS 1.2 para conexões HTTPS em comunidades e sites foi uma atualização crítica na versão Summer '19 e imposta em 25 de outubro de 2019. Para manter os mais altos padrões de segurança e promover a segurança de seus dados, a Salesforce está desabilitando o protocolo de criptografia Transport Layer Security (TLS) 1.1 mais antigo. Todas as conexões de entrada ou saída de comunidades, sites e portais de comunidades do Salesforce devem usar TLS 1.2. Verifique se o acesso do seu navegador, as integrações de API e outros recursos do Salesforce estão em conformidade com TLS 1.2.

Onde: Essa alteração se aplica a comunidades e sites acessados por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Esta atualização crítica será imposta a organizações de produção em 25 de outubro de 2019. Comunidades habilitadas após essa data exigem o TLS 1.2 por padrão. Para outras datas de implementação, consulte o artigo do Knowledge "A Salesforce está desativando o TLS 1.1".

Como: Recomendamos que você teste esta atualização em um sandbox ou em uma organização Developer Edition para verificar a compatibilidade de ponta a ponta antes de ativá-la em sua organização de produção. Também recomendamos que você informe os usuários da comunidade sobre essa alteração futura e incentive-os a atualizar para navegadores com suporte para TLS 1.2.

Para ativar essa atualização crítica antes de 25 de outubro de 2019, em Configuração, insira `Atualizações críticas` na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**. Para exigir TLS 1.2 para conexões HTTPS para comunidades e sites, clique em **Ativar**.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: A Salesforce está desativando o TLS 1.1

Notas da versão Summer '19: Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS em comunidades e sites (atualização crítica)

Exigir TLS 1.2 para conexões HTTPS (atualização crítica, imposta)

Atualizações críticas e de segurança

Restringir o uso de perfis externos padrão para autorregistro e atribuição a usuários (atualização crítica e de segurança, imposta)

Essa atualização restringe o uso de perfis externos padrão para autorregistro e atribuição a usuários.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Essa alteração se aplica a todas as organizações que usam perfis externos padrão:

- BronzePartner ExternalAppsPlusLogin
- CSPLitePortal
- CustomerCommunity
- CustomerCommunityLogin
- CustomerCommunityPlus
- CustomerCommunityPlusLogin
- CustomerPortalManager

- CustomerPortalManagerCustom
- CustomerPortalManagerStandard
- ExternalAppsLogin
- ExternalAppsMember
- ExternalAppsPlusMember GoldPartner
- HighVolumeCustomerPortal
- HighVolumePortal
- IdeasOnlyPortal
- LimitedCustomerPortalMgrCustom
- LimitedCustomerPortalMgrStandard
- OverageAuthenticatedWebsite
- OverageCustomerPortalMgrCustom
- OverageCustomerPortalMgrStandard
- OverageHighVolumeCustomerPortal
- Parceiro
- PartnerCommunity
- PartnerCommunityLogin
- PlatformPortal
- SilverPartner AuthenticatedWebsite

Por quê: Essa atualização impede o uso de perfis externos padrão para autorregistro e criação de usuário. Para autorregistro, recomendamos atribuir usuários a um perfil de comunidade clonado, em vez de um perfil de comunidade padrão. Também recomendamos usar perfis de comunidade clonados para novos usuários.

Como: Para permitir o autorregistro e a criação de usuário usando perfis externos padrão, acesse **Configuração** > **Configurações da comunidade** e ative a nova preferência **Permitir perfis externos padrão para autorregistro e atribuição a usuários**.

Nota: Permitir autorregistro e configuração de usuário da comunidade com perfis externos padrão não é uma prática recomendada do Salesforce. Revise as permissões de objeto e as configurações de segurança em nível de campo para todos os perfis externos padrão antes de ativar a preferência.

Dica: Essa atualização é crítica e de segurança e aparece tanto no Console de atualização crítica quanto na página Atualizações de segurança em Configuração. Para garantir uma transição sem problemas, siga as recomendações passo a passo na página Atualizações de segurança.

Configurar confirmações de endereço de email para comunidades do Lightning

Quando os usuários externos de Comunidades do Lightning alteram o endereço de email, o endereço de email é atualizado automaticamente. Para maior segurança, você agora pode garantir que o usuário seja o proprietário do novo endereço de email antes que a atualização entre em vigor. O Salesforce recomenda que você ative confirmações de email usando a página Configuração de verificação de identidade. Para novas organizações, as confirmações de email ocorrem de modo automático.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Exigir verificação quando os usuários da comunidade alteram o endereço de email

Personalizar o modo como os usuários registram seus métodos de verificação de identidade

Personalize a experiência de seus usuários externos quando eles registram o endereço de email ou o número de telefone para verificação de identidade. Você pode alterar a página Verificar padrão que o Salesforce exibe para capturar o código de verificação de um usuário.

Onde: Esse recurso está disponível nas comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic e está disponível nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar sua própria página para registrar os métodos de verificação de um usuário

Tornar suas permissões do usuário da comunidade mais rígidas

Para tornar as comunidades mais seguras, algumas permissões do usuário foram removidas da licença da comunidade e outras foram desativadas por padrão.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Quando: Essa alteração afeta apenas novas organizações criadas após a versão Winter '20.

Quem: Essas alterações se aplicam a usuários das licenças da Comunidade de parceiros, da Comunidade de clientes, da Comunidade de clientes Plus, de Aplicativos externos e de Aplicativos externos Plus.

Como: As seguintes permissões do usuário estão desativadas por padrão. Se precisar delas, poderá ativá-las outra vez individualmente:

- Acessar atividades

  Nota: Ative essa permissão novamente para habilitar os usuários externos a enviar emails em um caso.

- Adicionar pessoas a mensagens diretas
- Ler os registros da Empresa D&B (disponíveis apenas com comunidades da Comunidade de parceiros e Aplicativos externos Plus)
- Knowledge One
- Serviços REST do Apex (disponíveis apenas com licenças da Comunidade de clientes Plus)
- Atribuir tópicos
- Criar e possuir novos grupos do Chatter
- Acessar espaços de trabalho de conteúdo (disponível apenas com as licenças da Comunidade de parceiros, da Comunidade de clientes Plus e de Aplicativos externos Plus)
- Criar tópicos
- Editar o preço de vendas do produto da oportunidade (disponível apenas com as licenças da Comunidade de parceiros e de Aplicativos externos Plus)
- Editar tarefas (disponível apenas com as licenças da Comunidade de parceiros, da Comunidade de clientes Plus e de Aplicativos externos Plus)
- Editar tópicos (disponível apenas com as licenças da Comunidade de parceiros, da Comunidade de clientes Plus e de Aplicativos externos Plus)
- Gerenciar modelos de email
- Mostrar o Iniciador de aplicativos em comunidades
- Field Service Standard
- Acessar objetos de seguro

- Gerenciar o Gerenciamento de utilização do Health Cloud (disponível apenas com as licenças da Comunidade de parceiros, da Comunidade de clientes, da Comunidade de clientes Plus e de Aplicativos externos Plus)
- Gerenciar o Health Cloud (disponível apenas com as licenças da Comunidade de parceiros, da Comunidade de clientes e da Comunidade de clientes Plus)
- Gerenciar os dados financeiros do Health Cloud
- Remover pessoas de mensagens diretas
- Executar fluxos (disponível apenas com as licenças da Comunidade de parceiros, da Comunidade de clientes, da Comunidade de clientes Plus e de Aplicativos externos Plus)
- Executar relatórios (disponível apenas com as licenças da Comunidade de parceiros e de Aplicativos externos Plus)
- Mostrar o nome da empresa como uma função da comunidade
- Permitir acesso a ações personalizadas
- Ativar o Work.com

A seguinte permissão do usuário está desativada por padrão e você não pode reativá-la:

- Administração de email

As seguintes permissões do usuário já foram desativadas por padrão e você não pode mais reativá-las:

- Modificar classificação de dados
- Compartilhar artigos internos do Knowledge externamente
- Ativar a arquitetura em nível de interface do usuário

Definir níveis de acesso externo para mais objetos padrão (disponível ao público em geral)

Você pode definir níveis de acesso externos para mais objetos padrão. Os objetos disponíveis variam conforme as licenças da sua organização e outras configurações.

Onde: Essa alteração se aplica a comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Proteger seus dados definindo níveis de acesso externo para mais objetos padrão (disponível ao público em geral)

Ajuda do Salesforce: Visão geral de padrões de toda a organização externa Visão geral(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Outras alterações em comunidades

Saiba mais sobre pequenas mudanças que melhoram a sua experiência com comunidades.

NESTA SEÇÃO:

Alteração de nome de espaços de trabalho e minhas comunidades no Builder

Alteramos alguns dos nomes de rótulo, mas as funcionalidades e os recursos permanecem iguais.

Usar atributos nos Componentes da Web do Lightning com confiança

Em Componentes da Web do Lightning, os valores padrão para atributos booleanos e números inteiros agora são forçados corretamente e retêm o tipo original.

Melhorar a privacidade do usuário da comunidade usando apelidos em mensagens privadas

O recurso de apelidos agora está disponível em suas mensagens privadas de Guias do Salesforce + Comunidade do Visualforce. Antes, você podia desativar as mensagens ou usar um nome informal para prevenir a exibição de nomes completos. Prevenir a visibilidade do nome completo ajuda a proteger a privacidade do membro da comunidade. Quando você ativa o recurso de apelidos, ele é usado automaticamente para mensagens privadas. Simplifique a nomenclatura e proteja a privacidade dos usuários usando apelidos em suas comunidades.

Gerenciar configurações de entrega para o Chatter

Use o Notification Builder para escolher os canais de entrega em dispositivo móvel e desktop, incluindo aplicativos Salesforce com suporte, para tipos de notificação padrão. Anteriormente, o Salesforce definia canais de entrega para notificações padrão. Agora você tem mais controle sobre notificações da comunidade, incluindo anúncios do gerente do grupo, menções do grupo em uma publicação, menções individuais em uma publicação, novos comentários em uma publicação, novas mensagens, publicações em um grupo, publicações em um perfil e publicações em um fluxo.

Definir a visibilidade de itens de feed em um feed do caso

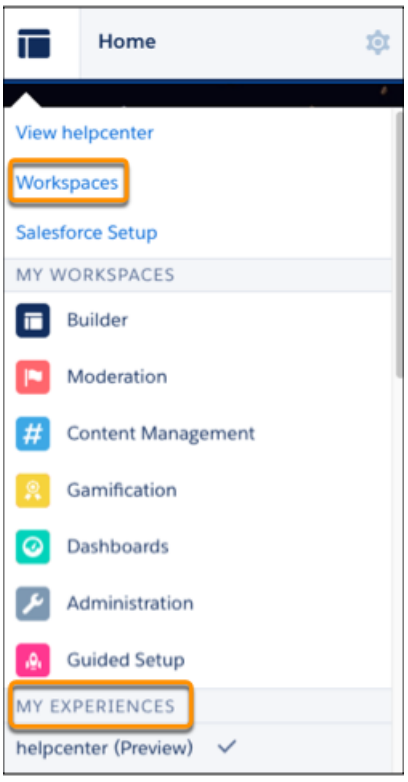
Nas comunidades do Lightning e no Console de serviço do Lightning, os agentes podem controlar se um item do feed é privado ou público. Itens do feed públicos estão visíveis a usuários internos e externos. Itens do feed privados estão visíveis apenas a usuários internos.

Alteração de nome de espaços de trabalho e minhas comunidades no Builder

Alteramos alguns dos nomes de rótulo, mas as funcionalidades e os recursos permanecem iguais.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Espaços de trabalho da comunidade agora são simplesmente Espaços de trabalho. Minhas comunidades agora são Minhas experiências.



Usar atributos nos Componentes da Web do Lightning com confiança

Em Componentes da Web do Lightning, os valores padrão para atributos booleanos e números inteiros agora são forçados corretamente e retêm o tipo original.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Antes da versão Winter '20, os valores padrão para booleanos e números inteiros definidos nas propriedades de design para os Componentes da Web do Lightning *não* eram forçados corretamente para o tipo de propriedade especificado. Em vez disso, os valores padrão eram tratados como strings.

Por exemplo, digamos que você defina uma propriedade no arquivo .js de um Componente da Web do Lightning:

```
@api myBooleanAttribute;
@api myIntegerAttribute;
```

No arquivo .js-meta.xml daquele componente, você define a propriedade de design correspondente que declara o tipo do atributo como sendo um número inteiro ou booleano e tem um valor padrão:

```
<property name="myBooleanAttribute" type="Boolean" default="true" />
<property name="myIntegerAttribute" type="Integer" default="314" />
```

Antes dessa versão, as propriedades do componente recebiam os valores padrão como strings "`true`" e "`314`" em vez de valores de número inteiro e booleanos. Os atributos agora forçam os tipos adequados.

Se seus componentes referentes aos Componentes da Web do Lightning contiverem lógica de análise personalizada para valores inteiros ou booleanos como uma solução alternativa a esse problema, você deve remover essa lógica.

Melhorar a privacidade do usuário da comunidade usando apelidos em mensagens privadas

O recurso de apelidos agora está disponível em suas mensagens privadas de Guias do Salesforce + Comunidade do Visualforce. Antes, você podia desativar as mensagens ou usar um nome informal para prevenir a exibição de nomes completos. Prevenir a visibilidade do nome completo ajuda a proteger a privacidade do membro da comunidade. Quando você ativa o recurso de apelidos, ele é usado automaticamente para mensagens privadas. Simplifique a nomenclatura e proteja a privacidade dos usuários usando apelidos em suas comunidades.

Onde: Essa alteração se aplica às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Esse recurso chama-se Mensagens do Chatter na Configuração do Salesforce, mas é chamado de mensagens privadas no espaço de trabalho da Administração da comunidade. Essa alteração não se aplica a comunidades do Lightning baseadas em modelo, que usam Mensagens diretas.

Gerenciar configurações de entrega para o Chatter

Use o Notification Builder para escolher os canais de entrega em dispositivo móvel e desktop, incluindo aplicativos Salesforce com suporte, para tipos de notificação padrão. Anteriormente, o Salesforce definia canais de entrega para notificações padrão. Agora você tem mais controle sobre notificações da comunidade, incluindo anúncios do gerente do grupo, menções do grupo em uma publicação, menções individuais em uma publicação, novos comentários em uma publicação, novas mensagens, publicações em um grupo, publicações em um perfil e publicações em um fluxo.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para aprender mais, consulte Gerenciar as configurações de entrega para notificações padrão com o Criador de notificações.

Definir a visibilidade de itens de feed em um feed do caso

Nas comunidades do Lightning e no Console de serviço do Lightning, os agentes podem controlar se um item do feed é privado ou público. Itens do feed públicos estão visíveis a usuários internos e externos. Itens do feed privados estão visíveis apenas a usuários internos.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Configurar a visibilidade pública e privada de itens de feed no Feed do caso no Lightning Experience

Chatter: Limite de caracteres de pergunta, visibilidade do item do feed do caso e navegação em registro móvel

Experimente limites de caracteres mais claros em perguntas. Defina a visibilidade do item do feed do caso como pública ou privada. Aceite visualizar mais informações sobre o feed do registro ou ignorá-las no novo aplicativo Salesforce móvel.

NESTA SEÇÃO:

Obter limites de caracteres mais claros em perguntas

O Chatter tem um limite não declarado de 255 caracteres em um campo de Pergunta. Quando uma pergunta excedia esse limite, você descobria apenas depois de clicar em Perguntar. Agora o limite é claramente indicado no campo Pergunta e estamos impondo isso ao interrompê-lo quando você atinge 255 caracteres.

Definir a visibilidade de itens de feed em um feed do caso

No Lightning Experience e no Console de serviço do Lightning, os agentes podem controlar se um item do feed é privado ou público. Itens do feed públicos estão visíveis a usuários internos e externos. Itens do feed privados estão visíveis apenas a usuários internos.

Ver mais detalhes do registro quando quiser (e não quando não quiser)

Um novo botão Exibir mais aparece depois do primeiro conjunto de publicações do Chatter, campos de detalhes do registro e itens de lista relacionados em um registro. Se você quiser ver detalhes sobre esses itens, terá a conveniência do botão Visualizar mais. Caso não precise de todas essas informações, o botão possibilita ir além desses itens para as informações de registro úteis.

Gerenciar configurações de entrega para o Chatter

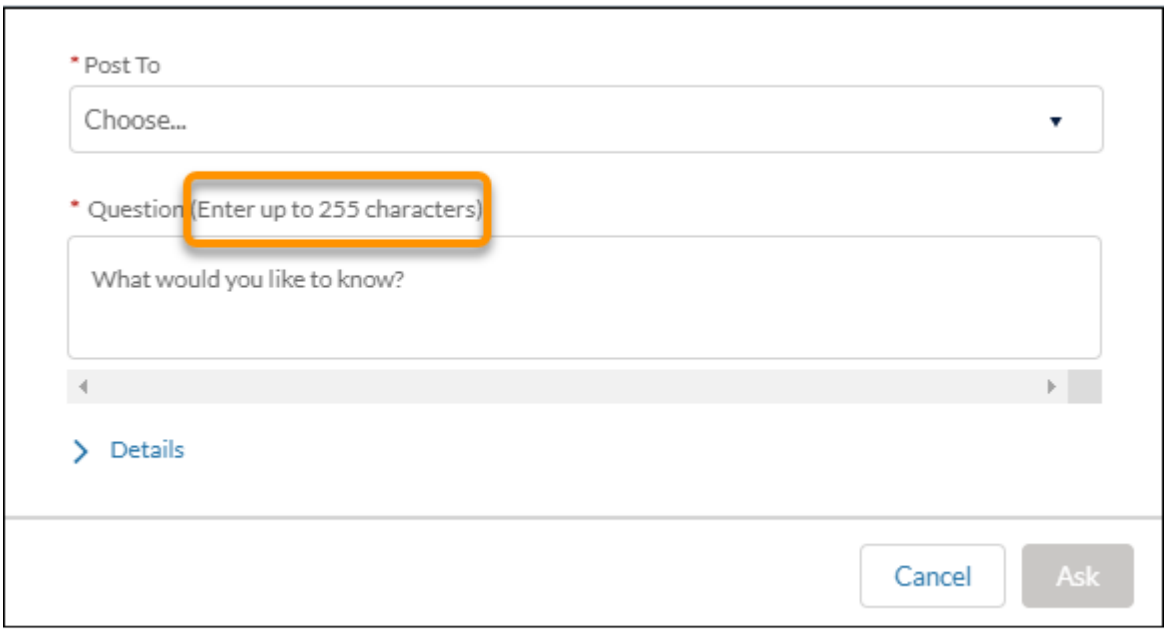
Use o Notification Builder para escolher os canais de entrega em dispositivo móvel e desktop, incluindo aplicativos Salesforce com suporte, para tipos de notificação padrão. Anteriormente, o Salesforce definia canais de entrega para notificações padrão. Agora você tem mais controle sobre notificações do Chatter, incluindo anúncios do gerente do grupo, menções do grupo em uma publicação, menções individuais em uma publicação, novos comentários em uma publicação, novas mensagens, publicações em um grupo, publicações em um perfil e publicações em um fluxo.

Obter limites de caracteres mais claros em perguntas

O Chatter tem um limite não declarado de 255 caracteres em um campo de Pergunta. Quando uma pergunta excedia esse limite, você descobria apenas depois de clicar em Perguntar. Agora o limite é claramente indicado no campo Pergunta e estamos impondo isso ao interrompê-lo quando você atinge 255 caracteres.

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

Por quê: Esta é a aparência do aviso de limite em uma comunidade:



Definir a visibilidade de itens de feed em um feed do caso

No Lightning Experience e no Console de serviço do Lightning, os agentes podem controlar se um item do feed é privado ou público. Itens do feed públicos estão visíveis a usuários internos e externos. Itens do feed privados estão visíveis apenas a usuários internos.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Configurar a visibilidade pública e privada de itens de feed no Feed do caso no Lightning Experience

Ver mais detalhes do registro quando quiser (e não quando não quiser)

Um novo botão Exibir mais aparece depois do primeiro conjunto de publicações do Chatter, campos de detalhes do registro e itens de lista relacionados em um registro. Se você quiser ver detalhes sobre esses itens, terá a conveniência do botão Visualizar mais. Caso não precise de todas essas informações, o botão possibilita ir além desses itens para as informações de registro úteis.

Onde: Essa alteração se aplica ao novo aplicativo Salesforce móvel em todas as edições.

CONSULTE TAMBÉM:

Ver mais detalhes do registro quando quiser (e não quando não quiser)

Gerenciar configurações de entrega para o Chatter

Use o Notification Builder para escolher os canais de entrega em dispositivo móvel e desktop, incluindo aplicativos Salesforce com suporte, para tipos de notificação padrão. Anteriormente, o Salesforce definia canais de entrega para notificações padrão. Agora você tem mais controle sobre notificações do Chatter, incluindo anúncios do gerente do grupo, menções do grupo em uma publicação, menções individuais em uma publicação, novos comentários em uma publicação, novas mensagens, publicações em um grupo, publicações em um perfil e publicações em um fluxo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições exceto Database.com. Você pode enviar notificações a usuários no Lightning Experience e no Salesforce Classic em todas as edições, a usuários no aplicativo Salesforce móvel atual em todas as edições, exceto no Database.com, e a usuários no novo aplicativo Salesforce móvel em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com. Você pode enviar notificações a usuários nos aplicativos Mobile Publisher por um custo extra.

Como: Para aprender mais, consulte Gerenciar as configurações de entrega para notificações padrão com o Criador de notificações.

Arquivos: Melhorias de compartilhamento de arquivos e remoção de arquivo sem exclusão

Aprimoramos a maneira como os arquivos são tratados em registros. Os arquivos podem herdar as configurações de compartilhamento dos registros aos quais estão associados. Você pode remover um arquivo de um registro sem excluí-lo do Salesforce. Organizações com comunidades podem permitir que os clientes vejam arquivos em registros.

NESTA SEÇÃO:

Definir compartilhamento de arquivo para herdar configurações de registro

Ao anexar arquivos a registros, você pode fazer esses arquivos herdarem as configurações de compartilhamento desses registros. Por exemplo, quando um usuário pode editar um registro, ele pode também editar os arquivos nesse registro. Agora você pode definir as permissões de compartilhamento padrão em arquivos anexados a registros. A preferência permite que os arquivos sigam as configurações de compartilhamento do registro.

Remover um arquivo de um registro sem excluí-lo de todos os lugares

Deseja remover um arquivo de um registro, mas não excluí-lo de sua organização do Salesforce? Agora você pode! Anteriormente, um proprietário de arquivo podia excluir um arquivo da página inicial Arquivos ou um registro usando ações em nível de linha. Porém, esse método também removia o arquivo de todos os registros e publicações às quais estava anexado. Agora você pode facilmente remover o arquivo de um registro sem removê-lo também de outros registros, publicações ou a página inicial Arquivos.

Tornar os arquivos em registros visíveis aos clientes em comunidades

Agora você pode decidir que arquivos os clientes podem ver em registros que você compartilha com os clientes em suas comunidades. Por padrão, os arquivos em registros não estão visíveis aos clientes nas comunidades. A nova opção Acesso do cliente na página de detalhes de compartilhamento de arquivo permite que você decida quando os clientes podem ver o arquivo.

Definir compartilhamento de arquivo para herdar configurações de registro

Ao anexar arquivos a registros, você pode fazer esses arquivos herdarem as configurações de compartilhamento desses registros. Por exemplo, quando um usuário pode editar um registro, ele pode também editar os arquivos nesse registro. Agora você pode definir as permissões de compartilhamento padrão em arquivos anexados a registros. A preferência permite que os arquivos sigam as configurações de compartilhamento do registro.

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

Por quê: Antes, quando você adicionava um arquivo a um registro, a configuração de compartilhamento era definida como Visualizador por padrão. Para atualizar o compartilhamento de arquivo para Definir por registro, você precisava alterar a configuração em cada arquivo. Agora você pode atualizar a configuração padrão para que o acesso dos usuários a um arquivo anexado a um registro siga automaticamente o nível de acesso ao registro dos usuários.

Quando a preferência está ativada, um usuário com acesso de leitura/gravação ao registro recebe acesso de colaborador a um arquivo anexo. Um usuário com acesso a registro somente leitura recebe acesso de visualizador ao arquivo.

Nota: Quando a preferência é desativada, todos os arquivos anexados a registros usam o acesso de visualizador como padrão.

Essa configuração se aplica a arquivos anexados a registros por meio da lista relacionada Arquivos e arquivos anexados no feed do Chatter do registro.

Como: Para novas organizações, essa preferência é ativada automaticamente, e os arquivos em registros são definidos como Definir por registro por padrão. Para organizações existentes, acesse Configuração e digite `Arquivos` na caixa Busca rápida. Em Salesforce Files, selecione **Configurações gerais**. Ative a preferência **Definir acesso do arquivo como Definir registro para arquivos anexados a registros**.

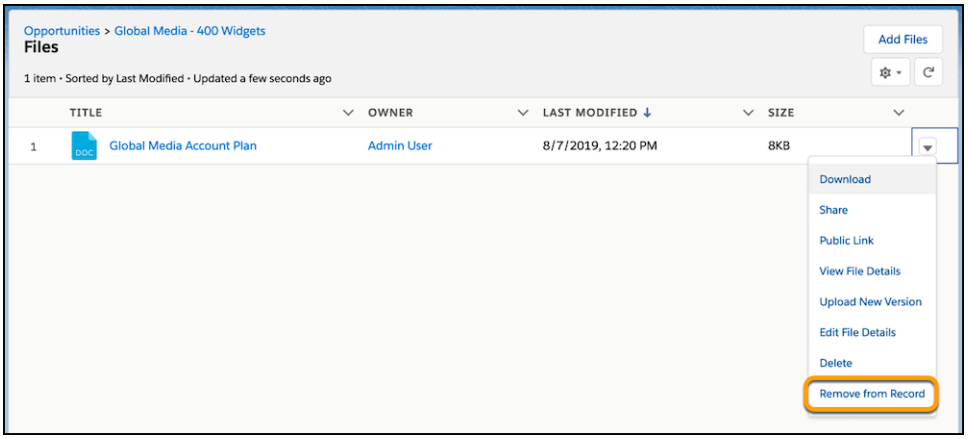
Remover um arquivo de um registro sem excluí-lo de todos os lugares

Deseja remover um arquivo de um registro, mas não excluí-lo de sua organização do Salesforce? Agora você pode! Anteriormente, um proprietário de arquivo podia excluir um arquivo da página inicial Arquivos ou um registro usando ações em nível de linha. Porém, esse método também removia o arquivo de todos os registros e publicações às quais estava anexado. Agora você pode facilmente remover o arquivo de um registro sem removê-lo também de outros registros, publicações ou a página inicial Arquivos.

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

Quem: Para remover um arquivo de um registro, é necessário ter pelo menos acesso de colaborador ao arquivo.

Como: Na lista relacionada Arquivos do registro, escolha **Remover do registro** no menu de ação em nível de linha. Ativado por padrão em todas as organizações.

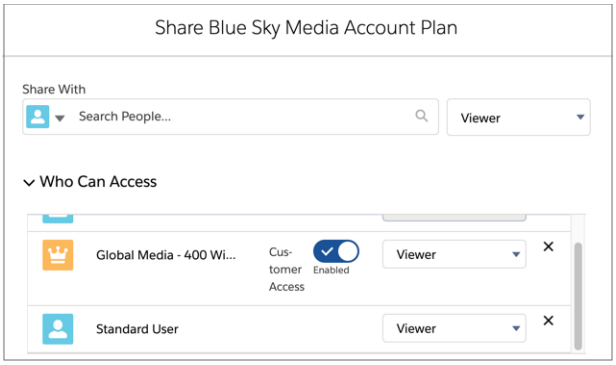


Tornar os arquivos em registros visíveis aos clientes em comunidades

Agora você pode decidir que arquivos os clientes podem ver em registros que você compartilha com os clientes em suas comunidades. Por padrão, os arquivos em registros não estão visíveis aos clientes nas comunidades. A nova opção Acesso do cliente na página de detalhes de compartilhamento de arquivo permite que você decida quando os clientes podem ver o arquivo.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Enterprise, Essentials, Professional, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Na página inicial Arquivos no Salesforce, na lista de ações em nível de linha ou na visualização do arquivo, clique em **Compartilhar**. Para ver em que local o arquivo é compartilhado, na janela de detalhes do compartilhamento, expanda a seção **Quem pode acessar**. A opção de acesso do cliente está visível nos detalhes de compartilhamento de qualquer arquivo compartilhado com um registro.



Nota: A opção Acesso do cliente é relevante apenas se sua organização tem comunidades ativadas.

CONSULTE TAMBÉM:

Tornar os arquivos em registros visíveis aos clientes

Setores: Apresentamos o Manufacturing Cloud e o Consumer Goods Cloud

Nossas soluções do Salesforce estáveis específicas do setor agora incluem o Manufacturing Cloud, que ajuda a rastrear processos de produção e vendas, e o Consumer Goods Cloud, que o ajuda a ficar à frente do gerenciamento de estoque em suas lojas. Enquanto isso, o Financial Services Cloud adiciona novas maneiras de cuidar de seus clientes de hipoteca, enquanto o Health Cloud oferece conexões melhores com profissionais da saúde e pacientes.

NESTA SEÇÃO:

Manufacturing Cloud: negócios simplificados com acordos de vendas e previsões de conta (disponível ao público em geral)

Unifique sua experiência de negócios com acordos de vendas, pedidos, contratos e oportunidades. Use nossas funcionalidades de previsão com base em conta para obter percepções de sua quantidade e projeções de receita. Acompanhe suas receitas e quantidades planejadas e reais para produtos em várias programações usando métricas padrão e personalizadas. Colabore com parceiros em leads, oportunidades e acordos de vendas em nosso portal da comunidade Manufacturing.

Consumer Goods Cloud: Crie conexões mais fortes em toda a cadeia de valor de bens do consumidor (disponível ao público em geral)

Capacite os representantes de campo para que eles façam de cada loja a loja perfeita, entregando prateleiras repletas de produtos com o preço certo e a promoção certa. Permita que os representantes de campo gastem menos tempo em atividades operacionais e mais tempo criando relacionamentos para promover vendas e satisfação com a loja. O aplicativo móvel Execução do varejo funciona com o novo modelo de dados de bens de consumo para ajudar os representantes de campo a rastrear inventários, fazer pedidos e capturar detalhes da visita. Use Pesquisas do Salesforce para obter percepções sobre seu negócio de parceiros de canal e identificar produtos e posicionamento na prateleira de modo automático com a Detecção de objetos do Einstein.

Financial Services Cloud: Aprovações de hipoteca mais rápidas, portal para agentes de seguro independentes, agendamento de vários recursos e muito mais

Simplifique o processo de solicitação de hipoteca com fluxos de modelo para agentes de empréstimo e mutuários. Os mutuários podem carregar documentos diretamente para o Financial Services Cloud, simplificando o processo de aprovação. Agentes de seguro independentes obtêm acesso aos principais recursos de seguro e componentes do Lightning por meio de um portal de Comunidades do Salesforce. No Lightning Scheduler, conecte clientes a um grupo de profissionais com agendamento de vários recursos e agende vários compromissos com o cliente durante o mesmo período.

Health Cloud: Mais maneiras de engajar pacientes e fornecedores

O Health Cloud torna mais fácil conectar usuários, pacientes e membros do plano. Você pode inscrever os participantes em programas de assistência como uma aula de nutrição ou um programa de bem-estar patrocinado pelo empregador. O novo cartão do profissional coloca informações abrangentes sobre os profissionais da saúde associados na palma da sua mão. Você pode ajudar pacientes e membros do plano a pesquisarem o profissional da saúde certo e marcarem os próprios compromissos. Se você estiver vendendo dispositivos médicos, poderá simplificar as operações de vendas com recursos de nossa nova Manufacturing Cloud.

Manufacturing Cloud: negócios simplificados com acordos de vendas e previsões de conta (disponível ao público em geral)

Unifique sua experiência de negócios com acordos de vendas, pedidos, contratos e oportunidades. Use nossas funcionalidades de previsão com base em conta para obter percepções de sua quantidade e projeções de receita. Acompanhe suas receitas e quantidades planejadas e reais para produtos em várias programações usando métricas padrão e personalizadas. Colabore com parceiros em leads, oportunidades e acordos de vendas em nosso portal da comunidade Manufacturing.

NESTA SEÇÃO:

Acordos de vendas: seu centro para negociações comerciais

Torne suas transações comerciais, seus lucros e suas receitas mais previsíveis com acordos de vendas. Use acordos de vendas para negociar compras de longo prazo e vendas de produtos ao longo do tempo. Negocie melhor com acordos de vendas acompanhando de perto a conformidade de seus clientes com base nas métricas de quantidade e receita planejadas e reais. Integre acordos de vendas a pedidos e contratos para derivar automaticamente as quantidades reais do produto. Interaja com seus parceiros por meio dos portais da comunidade e colabore em leads, oportunidades, termos de acordo, pedidos e muito mais.

Previsões de conta: manter-se à frente da curva com previsões precisas e holísticas

Planeje melhor suas vendas e suas operações com as previsões de conta. Você pode gerar previsões para negócios novos e em run-rate com base em pedidos, oportunidades, acordos de vendas, contratos e muito mais. Prepare previsões para capturar o crescimento de cada conta. Defina o período de ajuste em que as previsões podem ser modificadas e recalculadas e bloqueie suas previsões além desse período. Crie suas próprias fórmulas para definir a lógica de cálculo de previsão. Agora, com previsões geradas automaticamente, você não precisa adicionar produtos às suas previsões manualmente.

Expandir seus negócios e simplificar as operações de vendas com o Einstein Analytics para Manufacturing

O aplicativo Analytics para Manufacturing permite que os gerentes de conta visualizem todos os aspectos dos negócios. Percepções baseadas em dados da nuvem de fabricação mantêm você atualizado sobre seus contratos, pedidos e acordos de vendas. As visualizações ajudam você a expandir os negócios identificando clientes para chamar negócios novos ou expandidos. Você também pode detectar rapidamente os produtos mais e menos vendidos e analisar o impacto do volume sobre a precificação e a receita.

Manufacturing Cloud tem novos objetos

A Manufacturing Cloud tem novos objetos para Acordos de vendas e Previsões da conta.

CONSULTE TAMBÉM:

Simplificar as vendas de dispositivos médicos com acordos de vendas e previsão de conta (disponível ao público em geral)

Acordos de vendas: seu centro para negociações comerciais

Torne suas transações comerciais, seus lucros e suas receitas mais previsíveis com acordos de vendas. Use acordos de vendas para negociar compras de longo prazo e vendas de produtos ao longo do tempo. Negocie melhor com acordos de vendas acompanhando de perto a conformidade de seus clientes com base nas métricas de quantidade e receita planejadas e reais. Integre acordos de vendas a pedidos e contratos para derivar automaticamente as quantidades reais do produto. Interaja com seus parceiros por meio dos portais da comunidade e colabore em leads, oportunidades, termos de acordo, pedidos e muito mais.

NESTA SEÇÃO:

Integrar sua experiência de vendas com acordos de vendas

Obtenha uma visão consolidada de todos os produtos em seu acordo de vendas junto com as métricas de quantidade e receita em cronogramas passados, atuais e futuros. Os termos do acordo são atualizados automaticamente com base nas alterações derivadas de pedidos e contratos e edições manuais.

Usar suas próprias métricas para rastrear requisitos variados

Cada organização tem o próprio conjunto de requisitos exclusivos. Além de indicadores de receita, preços, descontos e quantidade, você pode estar interessado em rastrear indicadores de desempenho, como inventário, receita baseada em território e outros. Crie métricas personalizadas para produtos e programações de acordos de vendas e mapeie-os um para o outro. A métrica do produto de resumo mostra o valor implantado em todas as programações. É possível criar métricas personalizadas para indicadores de quantidade e receita.

Escolher métricas para termos do acordo

Decida que métricas de quantidade e receita exibir nos termos do acordo para os gerentes da conta. As métricas padrão disponíveis para seleção são Quantidade prevista, Valor previsto, Valor planejado, Quantidade planejada, Quantidade real, Valor real, Preço de vendas e Percentual de desconto. Você também pode selecionar métricas personalizadas, se disponíveis.

Automatizar as atualizações da quantidade real por meio de pedidos e contratos

Quando um acordo de vendas está ativo, as quantidades reais do produto exigem atualizações regulares com base no número de pedidos atendidos durante aquele período. Agora você não precisa atualizar manualmente seus acordos de vendas quando pedidos associados são atendidos. Para todos os acordos de vendas ativos, as quantidades reais de produto podem ser derivadas automaticamente dos pedidos e dos contratos associados. As quantidades reais são recalculadas automaticamente e todos os acordos de vendas são atualizados diariamente.

Recalcular efetivos para acordos de vendas com um único clique

Com um clique, os gerentes de conta podem recalcular os efetivos dos acordos de vendas ativos a qualquer momento para obter atualizações em tempo real. Um acordo de vendas pode ter vários pedidos associados, cada um atendido em um cronograma diferente e para quantidades diferentes. O gerente de conta pode precisar recalcular efetivos a qualquer momento para garantir que as quantidades reflitam as alterações mais recentes. Isso é especialmente útil quando se espera que um grande número de pedidos seja atendido e esses pedidos não podem esperar o processo de recálculo automático diário para atualizar os valores mais recentes.

Gerenciar uma única versão ativa do acordo de vendas por meio de várias revisões

Obtenha uma visão comparativa das alterações atuais e propostas. Quando as alterações são aprovadas, o Salesforce incorpora as edições para manter uma única versão da verdade a qualquer momento específico. Você pode alterar um acordo de vendas ativo sem navegar em vários status. Quando o acordo de vendas está em revisão, você e os aprovadores podem alternar entre uma visão abrangente e uma visão filtrada com um único clique.

Planejar com antecedência e renovar seus acordos de vendas

Crie relacionamentos comerciais de longo prazo renovando seus acordos de vendas. Todos os atributos do acordo de vendas, junto com as quantidades planejadas iniciais de todos os produtos, são copiados para o acordo de vendas renovado. O novo acordo é criado em um status de rascunho e você pode editá-lo. Você também pode ver o histórico de renovação de um acordo de vendas.

Melhorar a colaboração com os parceiros com o Modelo de comunidade do parceiro de fabricação

Crie um portal responsivo em que seus parceiros possam acessar artigos do Knowledge, colaborar em acordos de vendas e gerenciar leads para melhorar as vendas. Com o modelo de comunidade do Lightning do Parceiro de fabricação, colabore com eles para negociar preços, rastrear alterações de quantidade e gerenciar pedidos. Ajude seus parceiros a acompanhar leads e contribuir para melhorar as vendas.

Receber notificações oportunas e personalizadas com ações sugeridas

Seja notificado quando processos automáticos ou manuais forem concluídos, junto com detalhes e próximas ações sugeridas. Para falhas em processos automatizados diários que afetam vários acordos de vendas, enviamos um email com o status do processo diário junto com instruções sobre o que fazer a seguir. Para processos manuais acionados pelos seus gerentes de conta, nós os notificamos pessoalmente os detalhes específicos sobre as ações e os acordos de vendas deles.

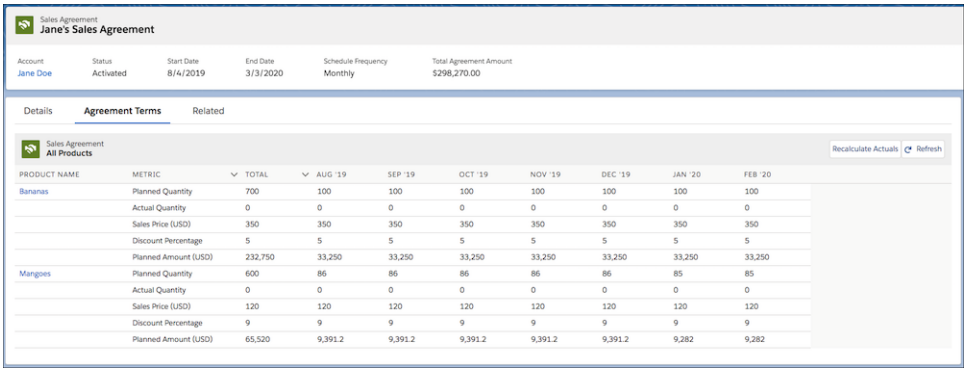
Integrar sua experiência de vendas com acordos de vendas

Obtenha uma visão consolidada de todos os produtos em seu acordo de vendas junto com as métricas de quantidade e receita em cronogramas passados, atuais e futuros. Os termos do acordo são atualizados automaticamente com base nas alterações derivadas de pedidos e contratos e edições manuais.

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

Quem: Esse recurso está disponível a usuários com a licença do Manufacturing Cloud e o conjunto de permissões Acordos de vendas de fabricação.

Por quê: Acompanhe quantidades e valores planejados, reais e previstos. Obtenha uma visão comparativa de preços de venda e descontos para todos os produtos em todas as programações. Para negócios novos e contínuos, você pode verificar a conformidade de como os alvos de vendas estão sendo atingidos. A guia Termos do acordo em um registro de acordo de vendas dá visibilidade total de todos os produtos em todas as programações.



Usar suas próprias métricas para rastrear requisitos variados

Cada organização tem o próprio conjunto de requisitos exclusivos. Além de indicadores de receita, preços, descontos e quantidade, você pode estar interessado em rastrear indicadores de desempenho, como inventário, receita baseada em território e outros. Crie métricas personalizadas para produtos e programações de acordos de vendas e mapeie-os um para o outro. A métrica do produto de resumo mostra o valor implantado em todas as programações. É possível criar métricas personalizadas para indicadores de quantidade e receita.

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

Quem: Esse recurso está disponível a usuários com a licença do Manufacturing Cloud e o conjunto de permissões Acordos de vendas de fabricação.

Como: Crie métricas personalizadas para produtos e programações para acordos de vendas no Gerenciador de objetos. Em Configuração, pesquise `Acordos de vendas` na caixa Busca rápida. Na página Acordos de vendas na seção Mapeamento de métricas, mapeie

uma métrica de programação do produto do acordo de vendas, como Contagem de inventário, para uma métrica de produto do acordo de vendas, como Inventário total.

Escolher métricas para termos do acordo

Decida que métricas de quantidade e receita exibir nos termos do acordo para os gerentes da conta. As métricas padrão disponíveis para seleção são Quantidade prevista, Valor previsto, Valor planejado, Quantidade planejada, Quantidade real, Valor real, Preço de vendas e Percentual de desconto. Você também pode selecionar métricas personalizadas, se disponíveis.

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

Quem: Esse recurso está disponível a usuários com a licença do Manufacturing Cloud e o conjunto de permissões Acordos de vendas de fabricação.

Como: Em Configuração, pesquise `Acordos de vendas` na caixa Busca rápida. Na página Acordos de vendas, use a lista de opções dupla para **Métricas de termos do acordo** para adicionar métricas da lista Métricas disponíveis à lista Métricas selecionadas. Você também pode alterar a ordem em que as métricas são exibidas na guia **Termos do acordo** de um acordo de vendas.

Automatizar as atualizações da quantidade real por meio de pedidos e contratos

Quando um acordo de vendas está ativo, as quantidades reais do produto exigem atualizações regulares com base no número de pedidos atendidos durante aquele período. Agora você não precisa atualizar manualmente seus acordos de vendas quando pedidos associados são atendidos. Para todos os acordos de vendas ativos, as quantidades reais de produto podem ser derivadas automaticamente dos pedidos e dos contratos associados. As quantidades reais são recalculadas automaticamente e todos os acordos de vendas são atualizados diariamente.

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

Quem: Esse recurso está disponível a usuários com a licença do Manufacturing Cloud e o conjunto de permissões Acordos de vendas de fabricação. Os usuários precisam das permissões Ativar pedidos e Ativar contratos.

Como: Em Configuração, pesquise `Acordos de vendas` na caixa Busca rápida. Na página Acordos de vendas, selecione uma das seguintes opções para **Modo de cálculo de efetivos**:

- **Automaticamente a partir de pedidos diretos**: se você não tiver pedidos rastreados por meio de contratos.
- **Automaticamente a partir de pedidos por meio de contratos**: se você criar contratos e rastrear pedidos por meio de contratos.

Recalcular efetivos para acordos de vendas com um único clique

Com um clique, os gerentes de conta podem recalcular os efetivos dos acordos de vendas ativos a qualquer momento para obter atualizações em tempo real. Um acordo de vendas pode ter vários pedidos associados, cada um atendido em um cronograma diferente e para quantidades diferentes. O gerente de conta pode precisar recalcular efetivos a qualquer momento para garantir que as quantidades reflitam as alterações mais recentes. Isso é especialmente útil quando se espera que um grande número de pedidos seja atendido e esses pedidos não podem esperar o processo de recálculo automático diário para atualizar os valores mais recentes.

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

Quem: Esse recurso está disponível a usuários com a licença do Manufacturing Cloud e o conjunto de permissões Acordos de vendas de fabricação.

Como: Na guia Termos do acordo de um acordo de vendas, clique em **Recalcular efetivos**. Você pode recalcular efetivos apenas para o cronograma atual ou para todos os cronogramas anteriores e atuais. O gerente de conta recebe uma notificação no aplicativo quando o processo é concluído.

Gerenciar uma única versão ativa do acordo de vendas por meio de várias revisões

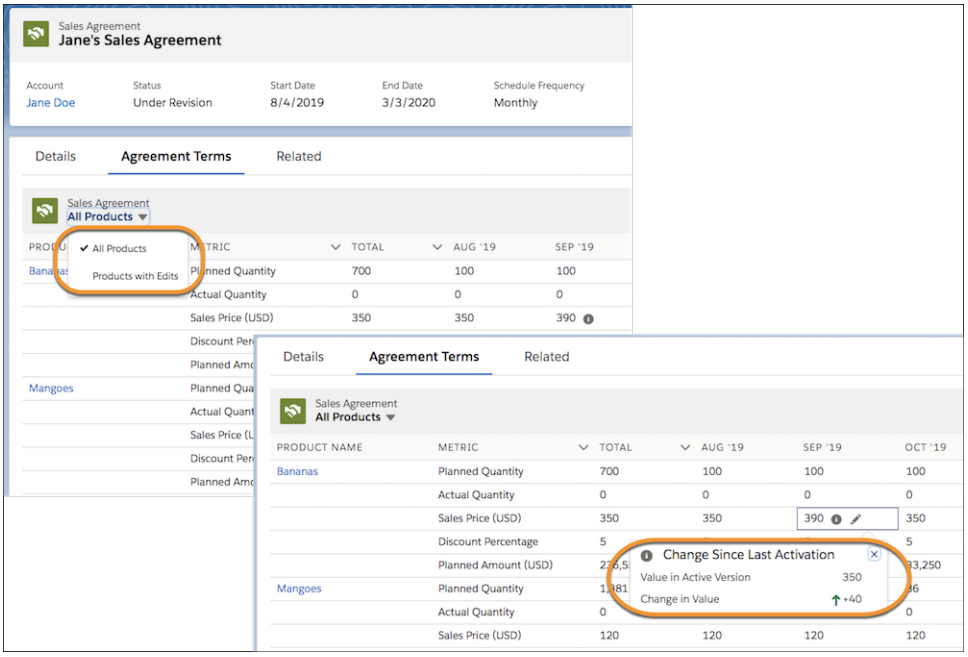
Obtenha uma visão comparativa das alterações atuais e propostas. Quando as alterações são aprovadas, o Salesforce incorpora as edições para manter uma única versão da verdade a qualquer momento específico. Você pode alterar um acordo de vendas ativo sem navegar em vários status. Quando o acordo de vendas está em revisão, você e os aprovadores podem alternar entre uma visão abrangente e uma visão filtrada com um único clique.

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

Quem: Esse recurso está disponível a usuários com a licença do Manufacturing Cloud e o conjunto de permissões Acordos de vendas de fabricação.

Por quê: Sua empresa precisa da flexibilidade para se adaptar a fatores externos e internos, como problemas de produção, crescimento econômico ou negociações com o cliente modificadas que se convertem em alterações não planejadas.

Como: Quando um acordo de vendas está ativo, altere as quantidades planejadas e as receitas, os preços de vendas ou os descontos para produtos. Quando você aplica suas alterações, o status do acordo de vendas muda automaticamente de Ativo para Em revisão. Se suas edições forem aceitáveis e aprovadas, o acordo de vendas será reativado com as alterações incorporadas.



Planejar com antecedência e renovar seus acordos de vendas

Crie relacionamentos comerciais de longo prazo renovando seus acordos de vendas. Todos os atributos do acordo de vendas, junto com as quantidades planejadas iniciais de todos os produtos, são copiados para o acordo de vendas renovado. O novo acordo é criado em um status de rascunho e você pode editá-lo. Você também pode ver o histórico de renovação de um acordo de vendas.

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

Quem: Esse recurso está disponível a usuários com a licença do Manufacturing Cloud e o conjunto de permissões Acordos de vendas de fabricação.

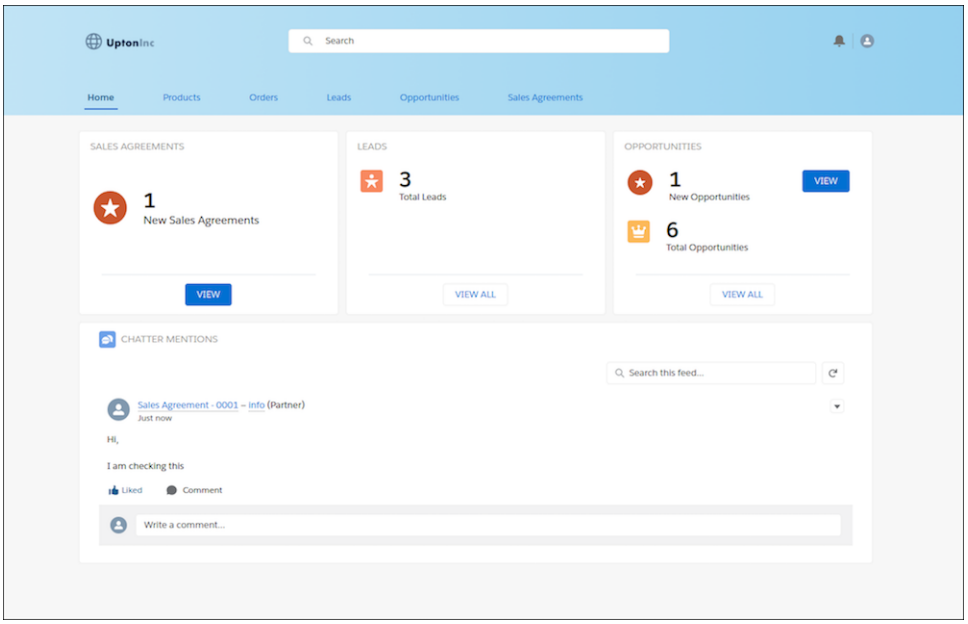
Como: Você pode escolher renovar um acordo de vendas que esteja ativo ou em revisão a partir de 60 dias antes de sua expiração. Você ainda pode renovar o acordo depois de ele expirar. A data de início do acordo pode ser qualquer data após a expiração do acordos de vendas atual.

Melhorar a colaboração com os parceiros com o Modelo de comunidade do parceiro de fabricação

Crie um portal responsivo em que seus parceiros possam acessar artigos do Knowledge, colaborar em acordos de vendas e gerenciar leads para melhorar as vendas. Com o modelo de comunidade do Lightning do Parceiro de fabricação, colabore com eles para negociar preços, rastrear alterações de quantidade e gerenciar pedidos. Ajude seus parceiros a acompanhar leads e contribuir para melhorar as vendas.

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

Quem: Esse recurso está disponível a usuários com a licença do Manufacturing Cloud e o conjunto de permissões Acordos de vendas de fabricação.



Receber notificações oportunas e personalizadas com ações sugeridas

Seja notificado quando processos automáticos ou manuais forem concluídos, junto com detalhes e próximas ações sugeridas. Para falhas em processos automatizados diários que afetam vários acordos de vendas, enviamos um email com o status do processo diário junto com instruções sobre o que fazer a seguir. Para processos manuais acionados pelos seus gerentes de conta, nós os notificamos pessoalmente os detalhes específicos sobre as ações e os acordos de vendas deles.

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

Quem: Esse recurso está disponível a usuários com a licença do Manufacturing Cloud e o conjunto de permissões Acordos de vendas de fabricação.

Como: Em Configuração, pesquise `Acordos de vendas` na caixa Busca rápida. Na página Acordos de vendas, use a seção Notificações por email para selecionar contatos primários e secundários para notificar para falha de processos automáticos. Para processos manuais, é enviado um email ao usuário individual que aciona o processo de recálculo. As notificações são enviadas para a ativação automática dos acordos, expiração automática dos acordos e recálculo diário de efetivos.

Previsões de conta: manter-se à frente da curva com previsões precisas e holísticas

Planeje melhor suas vendas e suas operações com as previsões de conta. Você pode gerar previsões para negócios novos e em run-rate com base em pedidos, oportunidades, acordos de vendas, contratos e muito mais. Prepare previsões para capturar o crescimento de cada conta. Defina o período de ajuste em que as previsões podem ser modificadas e recalculadas e bloqueie suas previsões além desse período. Crie suas próprias fórmulas para definir a lógica de cálculo de previsão. Agora, com previsões geradas automaticamente, você não precisa adicionar produtos às suas previsões manualmente.

NESTA SEÇÃO:

Gerar e exibir previsões progressivas automaticamente

Vá além das funcionalidades tradicionais de previsão e possibilite o planejamento contínuo com previsões progressivas. Se seu período de previsão durar 12 meses, outro mês será adicionado automaticamente à exibição conforme cada mês termina; assim, você sempre estará prevendo 12 meses no futuro. As previsões são recalculadas no início de cada período progressivo para cada conta.

Planejar ajustes manuais em previsões conforme o período de planejamento de sua empresa

Ajude os gerentes da conta a alterarem os valores da previsão quando eles preverem diferenças entre o previsto atual e os resultados futuros reais. No início de um período de ajuste recorrente, as previsões para produtos existentes e os adicionados desde o último período de ajuste são recalculadas. Isso o ajuda a alinhar seus ajustes de previsão com o período de planejamento fiscal de sua empresa.

Usar o Criador de fórmula para criar várias fórmulas para previsões

Os cálculos de previsão costumam ser complexos e sofisticados. Nosso novo criador de fórmula ajuda você a levar previsibilidade às suas quantidades e receitas de vendas. Você pode criar conjuntos separados de fórmulas para cálculos de quantidade e receita. Você pode até mesmo usar fórmulas diferentes para períodos diferentes ou toda a duração da exibição da previsão. Por exemplo, para uma previsão de 24 meses, você pode criar entre 1 e 24 fórmulas que se aplicam a diferentes períodos.

Escolha métricas para previsões de conta

Mostre aos gerentes de conta exatamente as métricas de quantidade e receita de que eles precisam. Você pode escolher entre Quantidade de pedidos passados, Quantidade de pedidos atuais, Quantidade da oportunidade. Quantidade planejada do acordo de vendas, Receita de pedidos passados, Receita de pedidos atuais, Receita da oportunidade e Receita planejada do acordo de vendas.

Fornecer métricas de crescimento para cada conta para obter previsões personalizadas

Cada conta cresce em um ritmo diferente e as previsões devem refletir isso. Os gerentes de conta agora podem fornecer valores de crescimento de conta e de mercado específicos das respectivas contas. Essas métricas são usadas para gerar a previsão inicial e recalcular a previsão durante cada período de ajuste.

Rastrear ajustes manuais para prever valores por vários usuários

Usuários em funções e hierarquias podem fazer ajustes manuais em registros de previsão da conta. Para cada valor na célula alterado na grade de Previsões, mantemos um histórico de alterações das últimas três edições. Quando vários usuários estão modificando a quantidade da previsão ou os valores da receita, você pode ver as alterações focalizando a célula.

Recalcular previsões durante o período de ajuste com um único clique

Os gerentes da conta podem recalcular as previsões da conta a qualquer momento durante um período de ajuste em andamento. Durante o período de planejamento e ajuste da sua empresa, vários usuários podem fazer alterações à mesma previsão da conta. Com um clique, os gerentes de conta podem acionar o processo de recálculo a qualquer momento para obter atualizações em tempo real.

Receber notificações oportunas e personalizadas com ações sugeridas

Seja notificado quando processos automáticos ou manuais forem concluídos, junto com detalhes e próximas ações sugeridas. Para falhas em processos automatizados, enviamos um email e uma notificação no aplicativo com o status do processo diário junto com instruções sobre o que fazer a seguir. Para processos manuais acionados pelos seus gerentes de conta, nós os notificamos os detalhes específicos sobre suas próprias ações e previsões de conta.

Gerar e exibir previsões progressivas automaticamente

Vá além das funcionalidades tradicionais de previsão e possibilite o planejamento contínuo com previsões progressivas. Se seu período de previsão durar 12 meses, outro mês será adicionado automaticamente à exibição conforme cada mês termina; assim, você sempre estará prevendo 12 meses no futuro. As previsões são recalculadas no início de cada período progressivo para cada conta.

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

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com a licença Manufacturing Cloud e o conjunto de permissões Previsões da conta de fabricação.

Por quê: Diferentemente de previsões estáticas para um período fixo, uma previsão progressiva é atualizada regularmente para refletir as alterações conforme o tempo passa. Você pode projetar o desempenho futuro com base no período e nos números mais recentes, algo vantajoso ao operar em um ambiente de negócios fluido e dinâmico.

Como: Em Configuração, pesquise `Previsões da conta` na caixa Busca rápida. Na página Previsões da conta, configure a Exibição de previsões.

Planejar ajustes manuais em previsões conforme o período de planejamento de sua empresa

Ajude os gerentes da conta a alterarem os valores da previsão quando eles preverem diferenças entre o previsto atual e os resultados futuros reais. No início de um período de ajuste recorrente, as previsões para produtos existentes e os adicionados desde o último período de ajuste são recalculadas. Isso o ajuda a alinhar seus ajustes de previsão com o período de planejamento fiscal de sua empresa.

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

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com a licença Manufacturing Cloud e o conjunto de permissões Previsões da conta de fabricação.

Como: Em Configuração, pesquise `Previsões da conta` na caixa Busca rápida. Na página Previsões da conta em Configuração, defina as Configurações de ajuste da previsão. Selecione a frequência para um período de ajuste recorrente e o número de dias para os quais é possível fazer ajustes manuais em previsões. Por exemplo, se você definir um período de ajuste como os 15 primeiros dias de cada trimestre, poderá se planejar para vendas e receita do trimestre seguinte e fazer ajustes manuais de acordo.

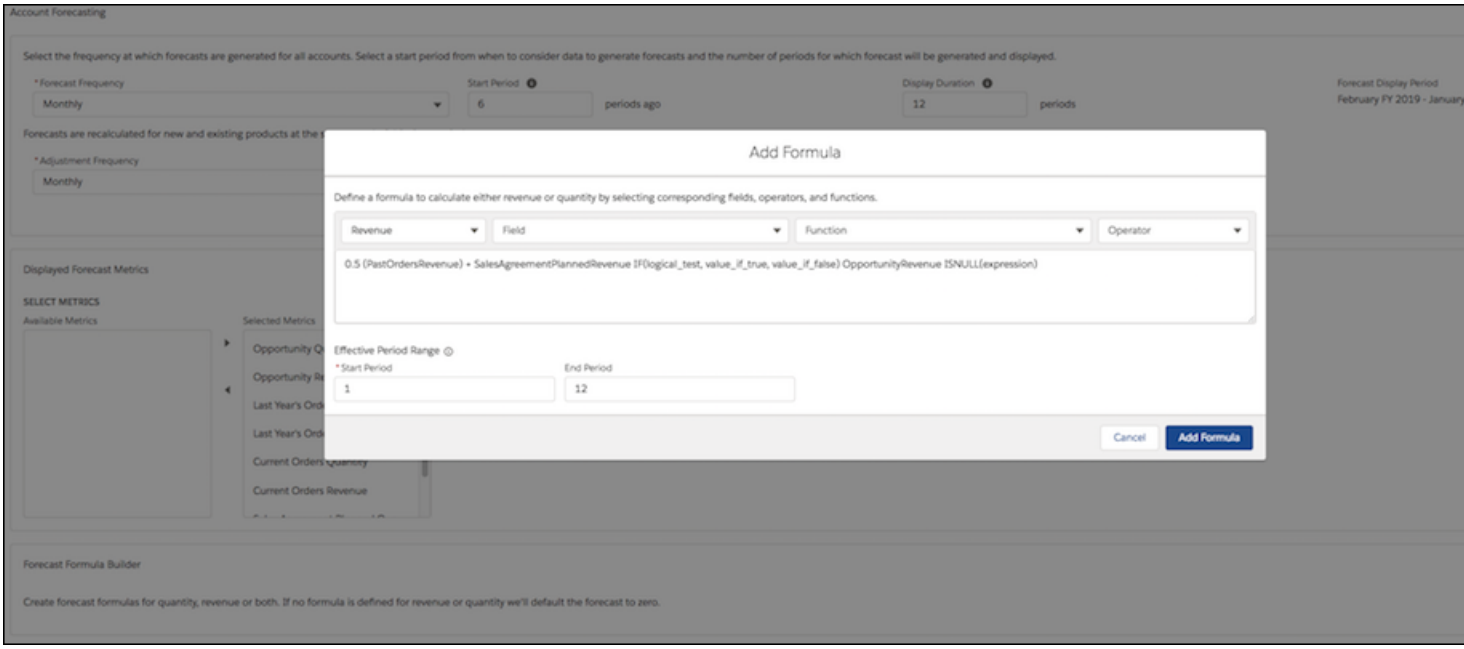
Usar o Criador de fórmula para criar várias fórmulas para previsões

Os cálculos de previsão costumam ser complexos e sofisticados. Nosso novo criador de fórmula ajuda você a levar previsibilidade às suas quantidades e receitas de vendas. Você pode criar conjuntos separados de fórmulas para cálculos de quantidade e receita. Você pode até mesmo usar fórmulas diferentes para períodos diferentes ou toda a duração da exibição da previsão. Por exemplo, para uma previsão de 24 meses, você pode criar entre 1 e 24 fórmulas que se aplicam a diferentes períodos.

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

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com a licença Manufacturing Cloud e o conjunto de permissões Previsões da conta de fabricação.

Como: Em Configuração, pesquise `Previsões da conta` na caixa Busca rápida. Na página Previsões da conta no Criador de fórmula de previsões, selecione campos, funções e operações para criar fórmulas avançadas para quantidade e receita. Use métricas de oportunidades, pedidos, acordos de vendas, conta e crescimento de mercado para criar fórmulas únicas para cada período.



Escolha métricas para previsões de conta

Mostre aos gerentes de conta exatamente as métricas de quantidade e receita de que eles precisam. Você pode escolher entre Quantidade de pedidos passados, Quantidade de pedidos atuais, Quantidade da oportunidade. Quantidade planejada do acordo de vendas, Receita de pedidos passados, Receita de pedidos atuais, Receita da oportunidade e Receita planejada do acordo de vendas.

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

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com a licença Manufacturing Cloud e o conjunto de permissões Previsões da conta de fabricação.

Como: Em Configuração, pesquise `Previsões da conta` na caixa Busca rápida. Na página Previsões da conta, use a lista de opções dupla para Métricas de previsões exibidas para adicionar métricas da lista Métricas disponíveis à lista Métricas selecionadas. Você também pode alterar a ordem em que as métricas são exibidas na guia Previsões de uma conta. Quantidade prevista e Receita prevista são exibidas por padrão como campos de resumo a seus gerentes de conta. Os gerentes de conta também podem alternar entre as visualizações de todas as métricas e métricas de previsão com um único clique.

Fornecer métricas de crescimento para cada conta para obter previsões personalizadas

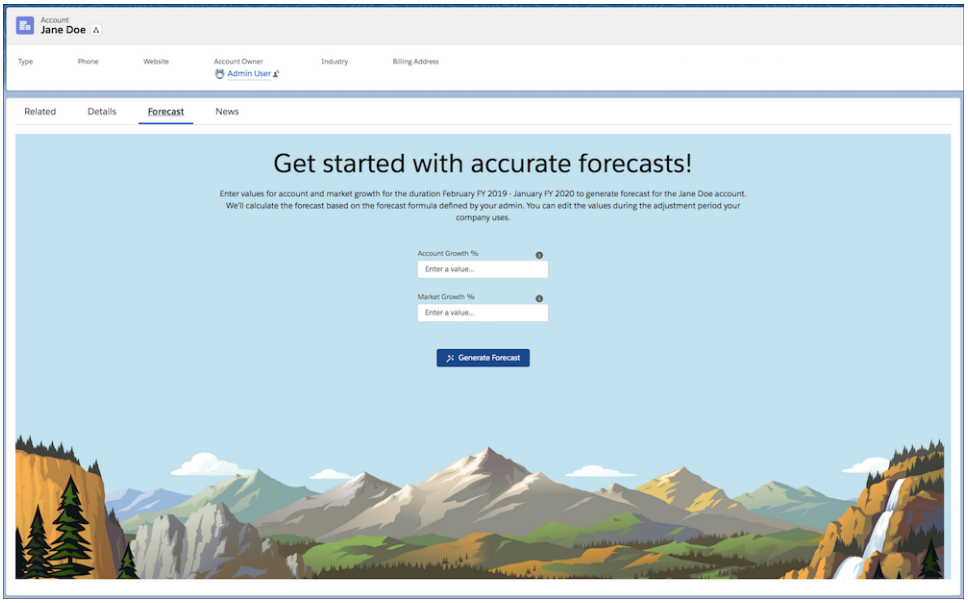
Cada conta cresce em um ritmo diferente e as previsões devem refletir isso. Os gerentes de conta agora podem fornecer valores de crescimento de conta e de mercado específicos das respectivas contas. Essas métricas são usadas para gerar a previsão inicial e recalcular a previsão durante cada período de ajuste.

Onde: Esse recurso se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com a licença Manufacturing Cloud e o conjunto de permissões Previsões da conta de fabricação.

Por quê: É fundamental projetar a receita futura com base nas métricas de desempenho variáveis de cada período. No início de cada período de ajuste, proprietários da conta individuais podem fornecer valores para crescimento de conta e de mercado para o mês ou trimestre seguinte para gerar previsões personalizadas. Aplicamos os valores e recalculamos a previsão para períodos atuais e futuros.

Como: Em Configuração, selecione **Previsões da conta**. Use o Criador de fórmula de previsões para criar fórmulas que incluem Crescimento da conta e Crescimento de mercado como dois dos campos.



Rastrear ajustes manuais para prever valores por vários usuários

Usuários em funções e hierarquias podem fazer ajustes manuais em registros de previsão da conta. Para cada valor na célula alterado na grade de Previsões, mantemos um histórico de alterações das últimas três edições. Quando vários usuários estão modificando a quantidade da previsão ou os valores da receita, você pode ver as alterações focalizando a célula.

Onde: Esse recurso se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Unlimited e Developer.

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com a licença Manufacturing Cloud e o conjunto de permissões Previsões da conta de fabricação.

Recalcular previsões durante o período de ajuste com um único clique

Os gerentes da conta podem recalcular as previsões da conta a qualquer momento durante um período de ajuste em andamento. Durante o período de planejamento e ajuste da sua empresa, vários usuários podem fazer alterações à mesma previsão da conta. Com um clique, os gerentes de conta podem acionar o processo de recálculo a qualquer momento para obter atualizações em tempo real.

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

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com a licença Manufacturing Cloud e o conjunto de permissões Previsões da conta de fabricação.

Por quê: O gerente de conta pode precisar recalcular previsões para garantir que todas as quantidades sejam atualizadas para refletir as alterações mais recentes. Isso é especialmente útil quando as modificações nos valores da previsão são significativas.

Como: Na guia Previsões da conta de um acordo de vendas, clique em **Recalcular**. As previsões também são recalculadas automaticamente quando os valores de métrica de crescimento de mercado e conta são editados durante o período de ajuste. Enviamos notificações no aplicativo a gerentes de conta quando o processo é concluído.

Receber notificações oportunas e personalizadas com ações sugeridas

Seja notificado quando processos automáticos ou manuais forem concluídos, junto com detalhes e próximas ações sugeridas. Para falhas em processos automatizados, enviamos um email e uma notificação no aplicativo com o status do processo diário junto com instruções sobre o que fazer a seguir. Para processos manuais acionados pelos seus gerentes de conta, nós os notificamos os detalhes específicos sobre suas próprias ações e previsões de conta.

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

Quem: Esse recurso está disponível para usuários com a licença Manufacturing Cloud e o conjunto de permissões Previsões da conta de fabricação.

Como: Para emails sobre falhas de processo automatizado, selecione contatos primários e secundários na página **Previsões da conta** em Configuração. Para processos manuais, é enviado um email ao proprietário da conta individual que aciona o processo de recálculo de previsão. Os processos automáticos para os quais são enviadas notificações por email e no aplicativo são regeneração de previsões, alteração de fórmulas de previsões, recálculo de previsões e totalização do período de previsões.

Expandir seus negócios e simplificar as operações de vendas com o Einstein Analytics para Manufacturing

O aplicativo Analytics para Manufacturing permite que os gerentes de conta visualizem todos os aspectos dos negócios. Percepções baseadas em dados da nuvem de fabricação mantêm você atualizado sobre seus contratos, pedidos e acordos de vendas. As visualizações ajudam você a expandir os negócios identificando clientes para chamar negócios novos ou expandidos. Você também pode detectar rapidamente os produtos mais e menos vendidos e analisar o impacto do volume sobre a precificação e a receita.

Quem: para criar um aplicativo do modelo do Einstein Analytics para Manufacturing, você também deve ter a licença do complemento Manufacturing Analytics Plus.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Performance e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado. O Analytics para Manufacturing é apenas para usuários do Salesforce Manufacturing Cloud.

Como: Vá para o Analytics Studio, clique em **Criar**, escolha **Aplicativo** e clique em **Iniciar do modelo**. Selecione o **Analytics para Manufacturing** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.

CONSULTE TAMBÉM:

Aplicativos pré-construídos do Analytics: Previsões do Einstein Discovery no aplicativo Sales Analytics, Analytics para Insurance e Health Care, análise de precisão do Einstein

Manufacturing Cloud tem novos objetos

A Manufacturing Cloud tem novos objetos para Acordos de vendas e Previsões da conta.

Onde: Esse recurso se aplica ao aplicativo Manufacturing nas edições Developer, Enterprise e Unlimited.

Gere e exiba previsões progressivas para projetar a quantidade e a receita para contas

Use o novo objeto `Account Forecast`.

Registrar várias fórmulas para calcular a quantidade e a receita para todos os períodos de exibição da previsão

Use o novo objeto `Account Forecast Formula`.

Capture as métricas de crescimento de mercado e da conta específicas de uma conta para diferentes períodos

Use o novo objeto `Account Forecast Period Metrics`.

Registre valores cumulativos para um produto específico derivado de acordos de vendas, oportunidades e pedidos entre períodos em uma previsão progressiva

Use o novo objeto `Account Product Forecast`.

Registre valores cumulativos para um produto específico derivado de acordos de vendas, oportunidades e pedidos para um único período em uma previsão progressiva

Use o novo objeto `Account Product Period Forecast`.

Rastreie receitas e quantidades planejadas e reais para produtos entre cronogramas usando várias métricas
Use o novo objeto `Sales Agreement`.

Rastreie informações de preço e quantidade de um produto específico em vários períodos em um acordo de vendas
Use o novo objeto `Sales Agreement Product`.

Rastreie informações de preço e quantidade de um produto específico para um único período em um acordo de vendas
Use o novo objeto `Sales Agreement Product Schedule`.

Consumer Goods Cloud: Crie conexões mais fortes em toda a cadeia de valor de bens do consumidor (disponível ao público em geral)

Capacite os representantes de campo para que eles façam de cada loja a loja perfeita, entregando prateleiras repletas de produtos com o preço certo e a promoção certa. Permita que os representantes de campo gastem menos tempo em atividades operacionais e mais tempo criando relacionamentos para promover vendas e satisfação com a loja. O aplicativo móvel Execução do varejo funciona com o novo modelo de dados de bens de consumo para ajudar os representantes de campo a rastrear inventários, fazer pedidos e capturar detalhes da visita. Use Pesquisas do Salesforce para obter percepções sobre seu negócio de parceiros de canal e identificar produtos e posicionamento na prateleira de modo automático com a Detecção de objetos do Einstein.

NESTA SEÇÃO:

Simplificar seus processos comerciais agrupando lojas similares, locais na loja e produtos
Simplifique a maneira como você rastreia lojas, locais na loja e os produtos vendidos nessas lojas por agrupamento. Gerenciar um grande número de lojas individuais, locais na loja e produtos pode ser demorado e confuso. É difícil rastrear quais produtos são vendidos em quais lojas e onde eles estão em cada loja. O agrupamento cria números menores de grupos de lojas, categorias de locais na loja e sortimentos, facilitando o gerenciamento.

Planejar visitas eficazes à loja
Forneça aos representantes de campo detalhes da visita, como nome da loja, prioridade, local, horas, tempo estimado da visita e histórico de visitas anteriores. Os representantes de campo podem visitar uma loja, realizar tarefas e registrar os detalhes da visita no dispositivo móvel. Economize tempo adicionando todas as tarefas comuns em um modelo e use o modelo para criar visitas entre lojas. Marque as atividades que precisam ser feitas como obrigatórias.

Melhorar suas vendas com auditorias de inventário
Mantém o nível de inventário de um produto e seu posicionamento entre as lojas criando uma tarefa de auditoria de inventário e associando-a a uma visita. Defina os destinos para o nível de inventário em prateleiras da loja ou para o estoque reserva esperado. Durante uma visita, um representante de campo pode realizar auditorias de inventário para garantir que os produtos mais vendidos tenham uma boa quantidade de estoque e estejam bem posicionados.

Maximizar vendas na loja com a Captura de pedidos móveis
Torne a captura de pedidos na loja e coleta de dados importantes, como produto, quantidade e preço, mais fácil com nossa solução móvel. Economize tempo e esforço para seus representantes de campo marcando seus produtos que precisam ser reestocados como favoritos e definindo a quantidade padrão para pedir. Crie uma tarefa para criar um pedido e associá-lo a um modelo. Os representantes de campo podem fazer pedidos para um único produto, todo um sortimento ou todos os produtos vendidos na loja com o mínimo de cliques.

Avaliar a eficácia de campanhas promocionais
Verifique se suas promoções de em andamento estão funcionando conforme as especificações e ajudando a melhorar seus números de vendas coletando as principais informações sobre as promoções. Crie uma tarefa para verificar promoções e definir os métodos, os objetivos e os destinos. Os representantes de campo podem registrar informações em tempo real sobre promoções em dispositivos móveis. Você também pode usar as informações para improvisar suas promoções futuras e descobrir promoções melhores no futuro.

Capturar dados de negócios exclusivos com tarefas personalizadas

Rastreie e monitore atividades e funções específicas de seus negócios usando tarefas personalizadas. Execução aprimorada e percepções de processos comerciais geram relacionamentos melhores com lojas e maiores vendas de produtos.

Coletar percepções sobre seu negócio com pesquisas

Use Pesquisas do Salesforce para criar e distribuir pesquisas para representantes de campo para que eles possam registrar feedback de consumidores e pessoal da loja. Realize pesquisas para coletar informações sobre seus produtos, promoções e experiência geral do cliente.

Aumentar a precisão da auditoria e a produtividade com a Detecção de objetos do Einstein

Acelere as atividades de inventário, planograma e outras atividades de merchandising e elimine os erros humanos inerentes a verificações manuais com a Detecção de objetos do Einstein. Ajude os representantes de campo a gastar menos tempo em atividades de auditoria e mais tempo criando relacionamentos com clientes e gerentes da loja.

Gerenciar territórios de vendas e otimizar rotas com SFMap

Mapeie as atividades e os locais de sua empresa com o SFMap. Aumente a produtividade atribuindo visitas com base em região geográfica, prioridade da conta, disponibilidade dos representantes de campo e planos de rota otimizados. Promova a responsabilidade de seus representantes de campo usando as funcionalidades de cerca geográfica do SFMap.

Execução do varejo tem novos objetos

A execução do varejo tem novos objetos.

Detectar objetos em imagens usando as APIs REST

Use as APIs REST de Detecção de objeto do Einstein para criar um modelo e usá-lo para detectar objetos nas imagens. O modelo também pode ser atualizado para aumentar sua precisão ou adicionar objetos.

Simplificar seus processos comerciais agrupando lojas similares, locais na loja e produtos

Simplifique a maneira como você rastreia lojas, locais na loja e os produtos vendidos nessas lojas por agrupamento. Gerenciar um grande número de lojas individuais, locais na loja e produtos pode ser demorado e confuso. É difícil rastrear quais produtos são vendidos em quais lojas e onde eles estão em cada loja. O agrupamento cria números menores de grupos de lojas, categorias de locais na loja e sortimentos, facilitando o gerenciamento.

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

Quem: Apenas usuários que recebem uma licença de Execução do varejo podem agrupar lojas similares, locais na loja e produtos que têm o Consumer Goods Cloud ativado.

Como: Agrupe suas lojas com base em critérios como tipo de produto vendido ou localização geográfica. Classifique produtos em sortimentos com base na elegibilidade de vendas dos produtos em lojas e grupos de lojas. Classifique locais similares na loja, como corredores, prateleiras e balcões de pagamento.

Planejar visitas eficazes à loja

Forneça aos representantes de campo detalhes da visita, como nome da loja, prioridade, local, horas, tempo estimado da visita e histórico de visitas anteriores. Os representantes de campo podem visitar uma loja, realizar tarefas e registrar os detalhes da visita no dispositivo móvel. Economize tempo adicionando todas as tarefas comuns em um modelo e use o modelo para criar visitas entre lojas. Marque as atividades que precisam ser feitas como obrigatórias.

Onde: Esse recurso aplica-se ao aplicativo Execução do varejo nas edições Developer, Enterprise, Performance e Professional com o Consumer Goods Cloud ativado.

Quem: Somente usuários que tenham recebido uma licença de Execução do varejo podem criar visitas.

Melhorar suas vendas com auditorias de inventário

Mantém o nível de inventário de um produto e seu posicionamento entre as lojas criando uma tarefa de auditoria de inventário e associando-a a uma visita. Defina os destinos para o nível de inventário em prateleiras da loja ou para o estoque reserva esperado. Durante uma visita, um representante de campo pode realizar auditorias de inventário para garantir que os produtos mais vendidos tenham uma boa quantidade de estoque e estejam bem posicionados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Unlimited e Enterprise que têm o Consumer Goods Cloud ativado.

Quem: Apenas usuários que têm uma licença de Execução do varejo podem criar e realizar tarefas de auditorias de inventário.

Maximizar vendas na loja com a Captura de pedidos móveis

Torne a captura de pedidos na loja e coleta de dados importantes, como produto, quantidade e preço, mais fácil com nossa solução móvel. Economize tempo e esforço para seus representantes de campo marcando seus produtos que precisam ser reestocados como favoritos e definindo a quantidade padrão para pedir. Crie uma tarefa para criar um pedido e associá-lo a um modelo. Os representantes de campo podem fazer pedidos para um único produto, todo um sortimento ou todos os produtos vendidos na loja com o mínimo de cliques.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Unlimited e Enterprise que têm o Consumer Goods Cloud ativado.

Quem: Apenas usuários que têm uma licença de Execução do varejo podem criar uma tarefa para fazer um pedido.

Avaliar a eficácia de campanhas promocionais

Verifique se suas promoções de em andamento estão funcionando conforme as especificações e ajudando a melhorar seus números de vendas coletando as principais informações sobre as promoções. Crie uma tarefa para verificar promoções e definir os métodos, os objetivos e os destinos. Os representantes de campo podem registrar informações em tempo real sobre promoções em dispositivos móveis. Você também pode usar as informações para improvisar suas promoções futuras e descobrir promoções melhores no futuro.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Unlimited e Enterprise que têm o Consumer Goods Cloud ativado.

Quem: Apenas usuários que têm uma licença de Execução do varejo podem criar uma tarefa para verificar atividades promocionais.

Capturar dados de negócios exclusivos com tarefas personalizadas

Rastreie e monitore atividades e funções específicas de seus negócios usando tarefas personalizadas. Execução aprimorada e percepções de processos comerciais geram relacionamentos melhores com lojas e maiores vendas de produtos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Unlimited e Enterprise que têm o Consumer Goods Cloud ativado.

Quem: Apenas usuários atribuídos a uma licença de Execução do varejo podem usar tarefas personalizadas para capturar dados específicos de negócio.

Coletar percepções sobre seu negócio com pesquisas

Use Pesquisas do Salesforce para criar e distribuir pesquisas para representantes de campo para que eles possam registrar feedback de consumidores e pessoal da loja. Realize pesquisas para coletar informações sobre seus produtos, promoções e experiência geral do cliente.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Unlimited e Enterprise que têm o Consumer Goods Cloud ativado.

Aumentar a precisão da auditoria e a produtividade com a Detecção de objetos do Einstein

Acelere as atividades de inventário, planograma e outras atividades de merchandising e elimine os erros humanos inerentes a verificações manuais com a Detecção de objetos do Einstein. Ajude os representantes de campo a gastar menos tempo em atividades de auditoria e mais tempo criando relacionamentos com clientes e gerentes da loja.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Unlimited e Enterprise que têm o Consumer Goods Cloud ativado.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, digite `Detecção de objetos do Einstein` e selecione **Detecção de objetos do Einstein**. Crie uma tarefa para verificar os produtos e seu posicionamento nas prateleiras da loja. Associe a tarefa a um modelo. Atualize a imagem de referência de uma prateleira da loja ideal ao definir o planograma da loja. Os representantes de campo podem clicar e carregar uma imagem de uma prateleira e o Einstein retorna os resultados.

Gerenciar territórios de vendas e otimizar rotas com SFMap

Mapeie as atividades e os locais de sua empresa com o SFMap. Aumente a produtividade atribuindo visitas com base em região geográfica, prioridade da conta, disponibilidade dos representantes de campo e planos de rota otimizados. Promova a responsabilidade de seus representantes de campo usando as funcionalidades de cerca geográfica do SFMap.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Unlimited e Enterprise que têm o Consumer Goods Cloud ativado.

Como: O SFMap deve estar instalado em sua organização.

Execução do varejo tem novos objetos

A execução do varejo tem novos objetos.

Adicionar produtos elegíveis para vendas em uma loja a uma lista
Use o novo objeto `Assortment`.

Defina parâmetros que atuam como marcadores de conformidade para tarefas de trabalho a fim de comparar valores reais e almejados
Use o novo objeto `AssessmentIndicatorDefinition`.

Criar atividades promocionais que fazem parte de uma campanha ou promoções direcionadas isoladas para execução em lojas de varejo
Use o novo objeto `Promotion`.

Associar documentos de conteúdo a visitas, tarefas, promoções ou planogramas
Use o novo objeto `AssessmentTaskContentDocument`.

Agrupar lojas de varejo com base em características em comum, como tamanho, local, parte de uma rede de varejo
Use o novo objeto `RetailLocationGroup`.

Criar registros para lojas de varejo físicas associadas a contas comerciais
Use o novo objeto `RetailStore`.

Criar locais em um layout de loja de varejo, como corredores, prateleiras ou salas dos fundos
Use o novo objeto `InStoreLocation`.

Mapear grupos da loja em relação à definição de indicador de avaliação, aos produtos e às categorias de local na loja e definir alvos
Use o novo objeto `RetailStoreKpi`.

Realizar atividades em lojas para capturar informações
Use o novo objeto `AssessmentTask`.

Associar sortimentos de produto a lojas, grupos de lojas ou contas
Use o novo objeto `StoreAssortment`.

Associar produtos a locais específicos na loja e a lojas de varejo
Use o novo objeto `StoreProduct`.

Rastrear informações relacionadas à visita de um representante de vendas a uma loja de varejo em que ele realiza atividades de varejo
Use o novo objeto `Visit`.

Novos objetos para Detecção de objetos do Einstein

Criar um modelo de aprendizado de máquina para detectar objetos nas imagens
Use o novo objeto `AiDataset`.

Examinar os detalhes de um objeto detectado em uma imagem
Use o novo objeto `AiImageDetectedObject`.

Adicionar objetos para atualizar um modelo
Use o novo objeto `AiImageTrainingObject`.

Examinar os detalhes do modelo que detecta objetos em uma imagem
Use o novo objeto `AiVisionModel`.

Examinar a qualidade do modelo
Use o novo objeto `AiVisionModelMetric`.

Verificar a precisão com que o modelo está detectando um objeto
Use o novo objeto `AiVisionModelObjectMetric`.

Examinar os detalhes de uma imagem
Use o novo objeto `Image`.

Detectar objetos em imagens usando as APIs REST

Use as APIs REST de Detecção de objeto do Einstein para criar um modelo e usá-lo para detectar objetos nas imagens. O modelo também pode ser atualizado para aumentar sua precisão ou adicionar objetos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Unlimited e Enterprise que têm o Consumer Goods Cloud ativado.

Criar um modelo para detectar objetos nas imagens
Faça uma solicitação `POST` para `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/datasets/`***`datasetId`***`/train`.

Detectar objetos em uma imagem
Faça uma solicitação `POST` para `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images`.

Ver os objetos detectados em uma imagem
Faça uma solicitação `GET` para `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images/`***`imageId`***.

Detectar produtos e frentes em um local na loja
Faça uma solicitação `POST` para `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images/stats`.

Ver os produtos e as frentes detectados em uma imagem
Faça uma solicitação `GET` para `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images/`***`imageId`***`/stats`.

Adicionar exemplos de imagens usadas para atualizar um modelo

Faça uma solicitação `POST` para `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images/`***`imageId`***`/feedback`.

Ver um exemplo de imagem

Faça uma solicitação `GET` para `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/images/`***`imageId`***`/feedback`.

Atualizar um modelo

Faça uma solicitação `POST` para `/services/data/vXX.X/connect/object-detection/models/`***`modelId`***`/retrain`. O modelo é atualizado usando os exemplos de objeto associados ao modelo.

Financial Services Cloud: Aprovações de hipoteca mais rápidas, portal para agentes de seguro independentes, agendamento de vários recursos e muito mais

Simplifique o processo de solicitação de hipoteca com fluxos de modelo para agentes de empréstimo e mutuários. Os mutuários podem carregar documentos diretamente para o Financial Services Cloud, simplificando o processo de aprovação. Agentes de seguro independentes obtêm acesso aos principais recursos de seguro e componentes do Lightning por meio de um portal de Comunidades do Salesforce. No Lightning Scheduler, conecte clientes a um grupo de profissionais com agendamento de vários recursos e agende vários compromissos com o cliente durante o mesmo período.

NESTA SEÇÃO:

Hipoteca para Financial Services Cloud: Aprimoramentos do modelo de dados, fluxos padrão e componentes da tela (disponíveis ao público em geral)

Hipoteca para Financial Services Cloud agora está disponível ao público em geral. Capture informações importantes sobre o mutuário com aprimoramentos ao modelo de dados para hipoteca de modo que os dados possam ser compartilhados facilmente entre linhas de negócio. Forneça fluxos de solicitação de hipoteca guiados para mutuários e agentes de empréstimo usando os novos componentes da tela e modelos de fluxo padrão de hipoteca.

Documentar rastreamento e aprovações (disponível ao público em geral)

Aumente o engajamento do cliente rastreando documentos e aprovações para casos de uso, como solicitações de hipoteca. Permita que seus clientes carreguem arquivos diretamente no Financial Services Cloud e monitorem o status de cada documento.

Seguro para Financial Services Cloud: Gerenciamento da política de negócios, portal para agentes independentes, componentes aprimorados e muito mais

Gerencie apólices de seguro de negócios, proteja informações confidenciais de titulares de apólice e gerencie melhor eventos da vida e marcos de negócio com um modelo de dados aprimorado, componentes do Lightning aperfeiçoados e suporte para Shield Platform Encryption. O portal personalizado da comunidade dá aos agentes de seguro independentes acesso aos recursos e componentes de seguro para gerenciar e expandir seus catálogos de negócio. Adicione o novo componente Itens de ação do agente de seguro à página inicial Console do agente de seguro para chamar a atenção dos agentes para as atividades mais urgentes.

Lightning Scheduler: Otimizar o agendamento de compromissos do cliente

Agende rapidamente compromissos do cliente com um grupo de profissionais, como um consultor financeiro, um CPA e um advogado, com agendamento de vários recursos no Lightning Scheduler. O agendamento concomitante permite que você reserve compromissos de vários clientes durante o mesmo período, maximizando a disponibilidade do calendário.

Aprofundar os relacionamentos com o cliente com estruturas de relacionamento de conta expandidas

Crie hierarquias de relacionamentos de conta pessoal e de negócios usando a entidade aprimorada Relacionamento entre contas. Associe diretamente empresas e entidades jurídicas, como fideicomissos, a residências e grupos. É fácil visualizar uma empresa matriz e suas subsidiárias, bem como relacionamentos familiares, no Mapa de relacionamento aprimorado.

Concentrar-se nos dados de serviços financeiros que mais importam com Analytics para Wealth Management

Escolha os dados para adicionar a painéis do aplicativo com recursos de personalização incluídos no aplicativo Analytics para Wealth Management, antes chamado de Einstein Analytics para Serviços financeiros. Um assistente de configuração o conduz pelo processo. Você pode escolher configurações de segurança de dados e adicionar dados de cotações, tarifas externas e comissões a painéis. Também é possível facilitar a detecção de tendências incluindo a capacidade de tendências e escolha os tipos de registro para que você possa classificar os dados de gestão de patrimônio conforme os diferentes tipos de contas que você oferece.

Refinar percepções do cliente com a nova versão do Analytics para Retail Banking

Personalize sua experiência do Analytics com o assistente de configuração do modelo e obtenha acesso fácil a visualizações do painel diretamente de páginas da conta. E os bancários de varejo podem rapidamente obter percepções sobre as principais métricas de desempenho pelos seus dispositivos móveis.

O Financial Services Cloud tem novos objetos

Faça mais com os novos objetos do Financial Services Cloud.

Campos de objeto de nuvem do Financial Services Cloud novos e alterados

Novos campos e valores de lista de opções de campo atualizados estão disponíveis em objetos do Financial Services Cloud.

Hipoteca para Financial Services Cloud: Aprimoramentos do modelo de dados, fluxos padrão e componentes da tela (disponíveis ao público em geral)

Hipoteca para Financial Services Cloud agora está disponível ao público em geral. Capture informações importantes sobre o mutuário com aprimoramentos ao modelo de dados para hipoteca de modo que os dados possam ser compartilhados facilmente entre linhas de negócio. Forneça fluxos de solicitação de hipoteca guiados para mutuários e agentes de empréstimo usando os novos componentes da tela e modelos de fluxo padrão de hipoteca.

NESTA SEÇÃO:

Capturar informações do mutuário com aprimoramentos do modelo de dados do Financial Services Cloud

Aplicativos de hipoteca coletam muitos dados sobre mutuários e a propriedade que eles estão comprando, refinanciando ou construindo. Use os aprimoramentos do modelo de dados para coletar essas informações e compartilhá-las entre linhas de negócio.

Criar fluxos de aplicativo de hipoteca guiados com modelos de fluxo de hipoteca

A Hipoteca do Financial Services Cloud vem com fluxos padrão baseados na Solicitação uniforme de empréstimo residencial dos EUA publicada em fevereiro de 2019. Esses fluxos padrão também são modelos que você pode clonar e personalizar para criar seus próprios fluxos de interface do usuário guiados para mutuários e agentes de empréstimo.

Estender seus fluxos com componentes de tela de fluxo

Cinco novos componentes da tela de fluxo adicionam poder e flexibilidade às suas interações de fluxo de tela com os usuários.

MuleSoft: conectores Blend e Roostify

Use os conectores Blend e Roostify para definir visualmente integrações complexas entre o Financial Services Cloud e esses serviços para uma experiência de empréstimo hipotecário abrangente.

CONSULTE TAMBÉM:

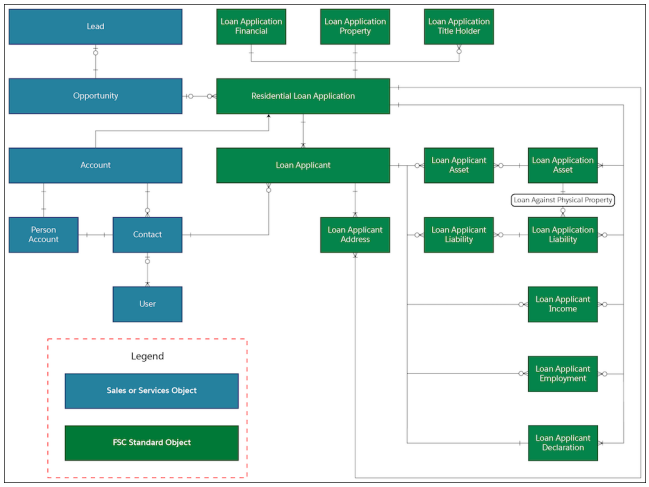
Guia de atualização do Financial Services Cloud: Habilitar hipoteca para Financial Services Cloud (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Capturar informações do mutuário com aprimoramentos do modelo de dados do Financial Services Cloud

Aplicativos de hipoteca coletam muitos dados sobre mutuários e a propriedade que eles estão comprando, refinanciando ou construindo. Use os aprimoramentos do modelo de dados para coletar essas informações e compartilhá-las entre linhas de negócio.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited com o Financial Services Cloud habilitado.

Por quê: Com base na Solicitação uniforme de empréstimo residencial dos EUA, publicada em fevereiro de 2019, o modelo de dados de Hipoteca do Financial Services Cloud oferece 13 objetos novos.

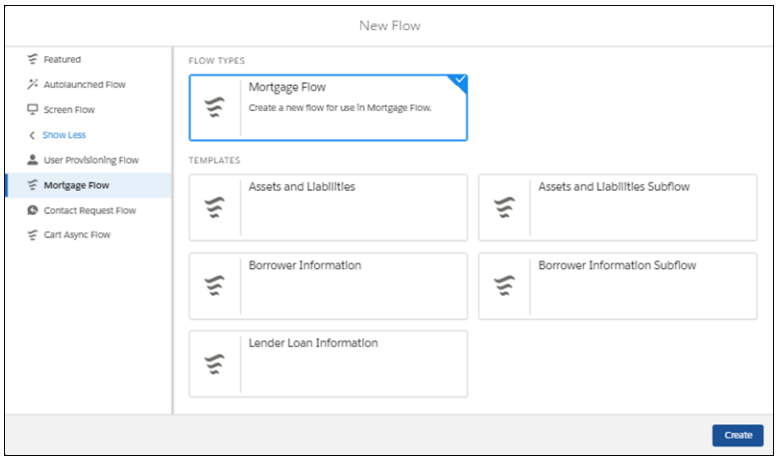


Criar fluxos de aplicativo de hipoteca guiados com modelos de fluxo de hipoteca

A Hipoteca do Financial Services Cloud vem com fluxos padrão baseados na Solicitação uniforme de empréstimo residencial dos EUA publicada em fevereiro de 2019. Esses fluxos padrão também são modelos que você pode clonar e personalizar para criar seus próprios fluxos de interface do usuário guiados para mutuários e agentes de empréstimo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited com o Financial Services Cloud habilitado.

Como: Para criar um fluxo personalizado de Hipoteca, clone um fluxo padrão existente. Você também pode selecionar o tipo de fluxo Hipoteca e depois um fluxo padrão como modelo.



Crie, teste e ative seu fluxo de Hipoteca personalizado, depois distribua-o para agentes de empréstimo tornando-o uma ação rápida nas páginas de solicitação de empréstimo residencial. Para disponibilizar um fluxo de ativos e passivos ou mutuário personalizado a clientes, configure-o no Community Builder.

CONSULTE TAMBÉM:

Objetos novos e alterados

Estender seus fluxos com componentes de tela de fluxo

Cinco novos componentes da tela de fluxo adicionam poder e flexibilidade às suas interações de fluxo de tela com os usuários.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited com o Financial Services Cloud habilitado.

Por quê: Crie telas de fluxo que exibem dados da maneira mais eficaz para chegar a seus usuários do analista de crédito e clientes de hipoteca.

- O **Botão Lista de opções da coleção** exibe rótulos de uma variável de coleção em uma série de botões em vez de seletores, caixas de seleção ou lista suspensa.
- O **Botão Lista de opções do campo** exibe os valores da lista de opções do campo de um objeto em uma série de botões.
- O **Grupo de caixas de seleção da coleção** exibe rótulos de uma variável de coleção em caixas de seleção e permite seleções múltiplas. Você também pode selecionar várias caixas de seleção por padrão.
- O **Rodapé com botões personalizáveis** exibe um botão personalizado no rodapé. Você também pode personalizar texto para o botão Próximo.
- O **Botão da tela** exibe um botão no corpo de uma tela em vez de no rodapé.

Como: Adicione um elemento de tela a seu fluxo personalizado. Selecione um componente da tela de fluxo no modal Nova tela e insira valores para suas propriedades da tela.

MuleSoft: conectores Blend e Roostify

Use os conectores Blend e Roostify para definir visualmente integrações complexas entre o Financial Services Cloud e esses serviços para uma experiência de empréstimo hipotecário abrangente.

Onde: Você pode usar os conectores MuleSoft usando o Anypoint Exchange.

Como: Instale a versão mais recente do Anypoint Studio no MuleSoft para usar os conectores Blend e Rostify.

NESTA SEÇÃO:

Conexão com APIs do Blend
Use o conector Mulesoft Blend para acessar as APIs do Blend e dar suporte a fluxos de trabalho para aplicativos de empréstimo.

Conectar-se com APIs do Roostify
Use o conector Mulesoft Roostify para acessar as APIs do Roostify e dar suporte a fluxos de trabalho para aplicativos de empréstimo.

CONSULTE TAMBÉM:

Link externo: Ativos fornecidos pelo MuleSoft

Conexão com APIs do Blend

Use o conector Mulesoft Blend para acessar as APIs do Blend e dar suporte a fluxos de trabalho para aplicativos de empréstimo.

Onde: Você pode usar o conector MuleSoft Blend por meio do Anypoint Exchange.

Como: Instale a versão mais recente do Anypoint Studio no MuleSoft para usar o conector Blend.

CONSULTE TAMBÉM:

Link externo: Notas de versão do Blend Connector – Mule 4

Link externo: Blend Connector – Mule 4

Conectar-se com APIs do Roostify

Use o conector Mulesoft Roostify para acessar as APIs do Roostify e dar suporte a fluxos de trabalho para aplicativos de empréstimo.

Onde: Você pode usar o conector MuleSoft Roostify usando o Anypoint Exchange.

Como: Instale a versão mais recente do Anypoint Studio no MuleSoft. Acesse os webhooks do Roostify ou as 46 APIs da Web RESTful usando o conector Mulesoft Roostify. Os Webhooks são retornos de chamada que permite que você reaja a atividades no Roostify. As APIs RESTful para solicitações de empréstimo, tarefas, documentos ou contas permitem que você trabalhe com os dados armazenados no Roostify.

CONSULTE TAMBÉM:

Link externo: Notas de versão do Roostify Connector – Mule 4

Link externo: Roostify Connector – Mule 4

Documentar rastreamento e aprovações (disponível ao público em geral)

Aumente o engajamento do cliente rastreando documentos e aprovações para casos de uso, como solicitações de hipoteca. Permita que seus clientes carreguem arquivos diretamente no Financial Services Cloud e monitorem o status de cada documento.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise e Unlimited com o Financial Services Cloud habilitado.

Por quê: Para negócios como hipoteca, os clientes preenchem solicitações que exigem documentação de apoio, como recibos de pagamento, declaração de renda, passaportes e carteiras de habilitação. Coletar e transmitir cópias viáveis desses documentos de apoio é demorado e complicado. Agora os agentes de empréstimo associam itens da lista de verificação a uma solicitação de hipoteca para que os clientes saibam qual documentação fornecer. Os clientes carregam o arquivo relevante para cada item da lista de verificação de documentos por meio de comunidades. Os agentes de empréstimo revisam os arquivos carregados e rejeitam documentos ilegíveis e com informações incorretas. Os clientes carregam novas versões de arquivos rejeitados. Subscritores revisam os arquivos carregados e

aprovam os documentos que cumprem as exigências de subscrição. Eles também adicionam novos itens da lista de verificação de documentos com base em necessidades da solicitação individual. Durante todo o processo de hipoteca, os clientes podem ver o status dos itens da lista de verificação de documentos.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia de atualização do Financial Services Cloud: Habilitar rastreamento e aprovações de documento (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Seguro para Financial Services Cloud: Gerenciamento da política de negócios, portal para agentes independentes, componentes aprimorados e muito mais

Gerencie apólices de seguro de negócios, proteja informações confidenciais de titulares de apólice e gerencie melhor eventos da vida e marcos de negócio com um modelo de dados aprimorado, componentes do Lightning aperfeiçoados e suporte para Shield Platform Encryption. O portal personalizado da comunidade dá aos agentes de seguro independentes acesso aos recursos e componentes de seguro para gerenciar e expandir seus catálogos de negócio. Adicione o novo componente Itens de ação do agente de seguro à página inicial Console do agente de seguro para chamar a atenção dos agentes para as atividades mais urgentes.

NESTA SEÇÃO:

Proteger as informações sigilosas dos titulares da apólice

Quando titulares de apólice individuais ou empresas contam com você para fornecer cobertura de seguro, eles compartilham algumas das informações mais pessoais e sigilosas com você. Adicione mais uma camada de segurança para proteger seus dados com o Shield Platform Encryption. Você pode criptografar informações sobre uma variedade de eventos da vida, marcos de negócio, apólices de seguro, reivindicações e detalhes relacionados com esquemas de criptografia probabilístico ou determinístico.

Automatizar tarefas repetitivas para agentes de seguro com planos de ação

Aumente a consistência e a conformidade em engajamentos do cliente dos agentes de seguro com modelos de tarefa de Planos de ação. Capture tarefas repetíveis e atribua automaticamente proprietários de tarefa e prazos. Os modelos de tarefa de Planos de ação agora dão suporte aos objetos Evento da vida pessoal, Marco de negócios, Política de seguro, Cobertura de política de seguro e Reivindicação.

Ganhar visibilidade das apólices familiares dos titulares da apólice com resumos de totalização por pesquisa

Apresente aos agentes de seguro uma visão consolidada de todas as apólices de propriedade da família principal do titular da apólice. Vários resumos de totalização por pesquisa na página da família mostram o total de apólices da família, prêmios da apólice, reivindicações de apólices e valor da reivindicação pago. Os agentes podem detalhar para ver quem detêm cada apólice.

Alertar os agentes sobre políticas e reivindicações

Oferecer aos agentes alertas oportunos sobre as políticas e as reivindicações dos clientes de seu sistema de gerenciamento de política central. Os alertas aparecem quando um agente visualiza as políticas ou reivindicações dos clientes na página da conta. Os agentes podem descartar ou adiar alertas.

Dar a agentes independentes um impulso de produtividade com um portal repleto de recursos

Crie um portal repleto de recursos para seus agentes de seguro independentes com o modelo do Portal do agente de seguro do Lightning. Com uma visão abrangente de apólices, reivindicações, eventos da vida, marcos de negócio e outros detalhes relacionados dos clientes, os agentes podem se manter organizados, aprofundar os relacionamentos com os clientes e atender melhor às necessidades deles. Os agentes podem usar recursos integrados de gerenciamento de conhecimento e da Community Cloud para compartilhar artigos de conhecimento com outros agentes e operadoras de seguro.

Planejar e priorizar melhor com os Itens de ação de agente de seguro

Ajude os agentes de seguro a se manter em dia com seus cronogramas dando destaque às atividades mais urgentes.

Dar a agentes e gerentes uma solução de inteligência do cliente completa com o Einstein Analytics para Insurance

O aplicativo Analytics para Insurance capacita os agentes com percepções práticas sobre o desempenho de vendas e permite que sejam mais eficientes na execução de vendas.

Componente de evento da vida pessoal: marcos de negócio, ações contextuais, filtros e muito mais

Alteramos o nome do componente do Lightning Evento da vida pessoal para Eventos da vida ou Marcos de negócio e tornamos versátil gerenciar marcos de negócio além dos eventos da vida. Agora, é possível ocultar eventos da vida confidenciais e expirar eventos obsoletos. Os agentes podem filtrar eventos com base em um período específico. Com ações contextuais, os agentes podem criar um registro rapidamente e associá-lo a um evento da vida ou marco de negócio.

Organizar apólices por tipo

O componente Apólice é mais fácil de ler com apólices de seguro agrupadas por tipos de apólice. Expanda ou recolha tipos de apólice individuais ou todos os tipos de apólice. Veja apenas apólices de propriedade do cliente e exclua aquelas em que o cliente é apenas um participante. Você pode alterar os ícones padrão que representam os tipos de apólice.

Proteger as informações sigilosas dos titulares da apólice

Quando titulares de apólice individuais ou empresas contam com você para fornecer cobertura de seguro, eles compartilham algumas das informações mais pessoais e sigilosas com você. Adicione mais uma camada de segurança para proteger seus dados com o Shield Platform Encryption. Você pode criptografar informações sobre uma variedade de eventos da vida, marcos de negócio, apólices de seguro, reivindicações e detalhes relacionados com esquemas de criptografia probabilístico ou determinístico.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que têm tanto o Financial Services Cloud quanto o Shield Platform Encryption ativado.

CONSULTE TAMBÉM:

Criptografar as informações de seguro de seus clientes

Automatizar tarefas repetitivas para agentes de seguro com planos de ação

Aumente a consistência e a conformidade em engajamentos do cliente dos agentes de seguro com modelos de tarefa de Planos de ação. Capture tarefas repetíveis e atribua automaticamente proprietários de tarefa e prazos. Os modelos de tarefa de Planos de ação agora dão suporte aos objetos Evento da vida pessoal, Marco de negócios, Política de seguro, Cobertura de política de seguro e Reivindicação.

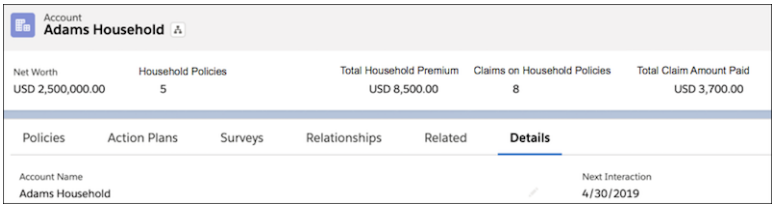
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise e Unlimited que têm o Financial Services Cloud ativado.

Ganhar visibilidade das apólices familiares dos titulares da apólice com resumos de totalização por pesquisa

Apresente aos agentes de seguro uma visão consolidada de todas as apólices de propriedade da família principal do titular da apólice. Vários resumos de totalização por pesquisa na página da família mostram o total de apólices da família, prêmios da apólice, reivindicações de apólices e valor da reivindicação pago. Os agentes podem detalhar para ver quem detêm cada apólice.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que têm o Financial Services Cloud ativado.

Por quê: Com maior visibilidade desses detalhes, os agentes podem criar estratégias de engajamento e definir planos de venda cruzada e venda adicional.



Como: Adicione as métricas de totalização por pesquisa fornecidas ao layout da página Família.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Implantações no Financial Services Cloud (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Alertar os agentes sobre políticas e reivindicações

Oferecer aos agentes alertas oportunos sobre as políticas e as reivindicações dos clientes de seu sistema de gerenciamento de política central. Os alertas aparecem quando um agente visualiza as políticas ou reivindicações dos clientes na página da conta. Os agentes podem descartar ou adiar alertas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que têm o Financial Services Cloud ativado.

CONSULTE TAMBÉM:

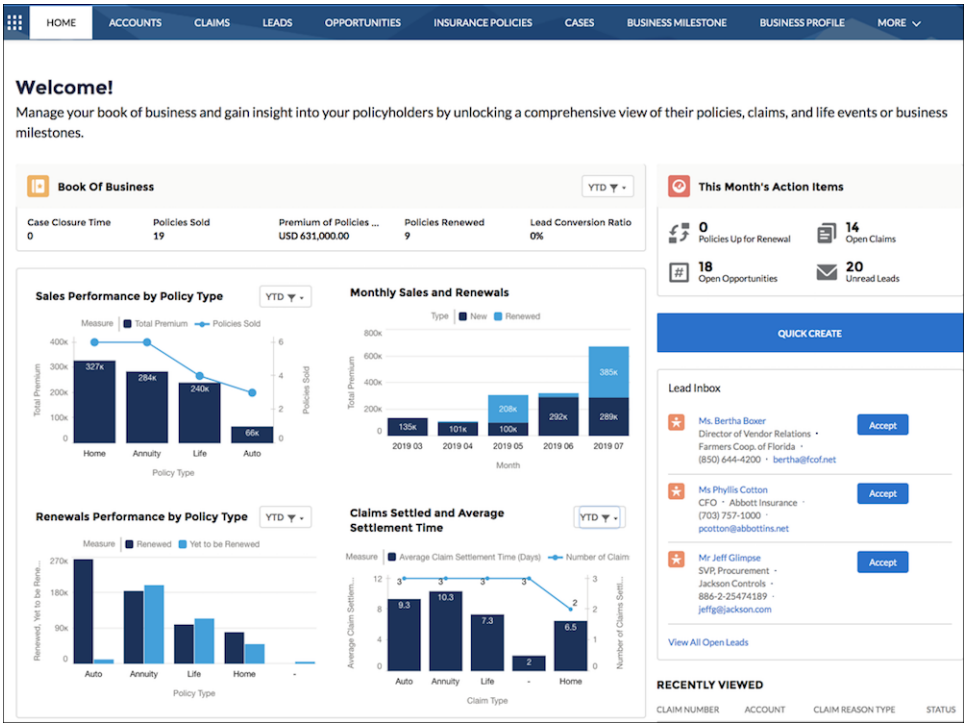
Ajuda do Salesforce: Alertas do Financial Services Cloud (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Dar a agentes independentes um impulso de produtividade com um portal repleto de recursos

Crie um portal repleto de recursos para seus agentes de seguro independentes com o modelo do Portal do agente de seguro do Lightning. Com uma visão abrangente de apólices, reivindicações, eventos da vida, marcos de negócio e outros detalhes relacionados dos clientes, os agentes podem se manter organizados, aprofundar os relacionamentos com os clientes e atender melhor às necessidades deles. Os agentes podem usar recursos integrados de gerenciamento de conhecimento e da Community Cloud para compartilhar artigos de conhecimento com outros agentes e operadoras de seguro.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que têm o Financial Services Cloud ativado.

Por quê: Um painel com métricas de desempenho, quadros de relatório e itens de ação ajuda os agentes a monitorar as metas e realizações, a cumprir prazos e a melhorar as vendas e o atendimento.



Como: Os principais recursos de seguro e todos os componentes do Lightning de seguro estão disponíveis e totalmente funcionais no portal. Em Configuração, na caixa Busca rápida, digite `Todas as comunidades` e selecione **Todas as comunidades**. Clique em **Nova comunidade** e selecione o modelo do Portal do agente de seguro. Para conceder aos usuários acesso aos objetos e componentes de seguro, atribua o conjunto de permissões de Usuário da comunidade de seguro.

CONSULTE TAMBÉM:

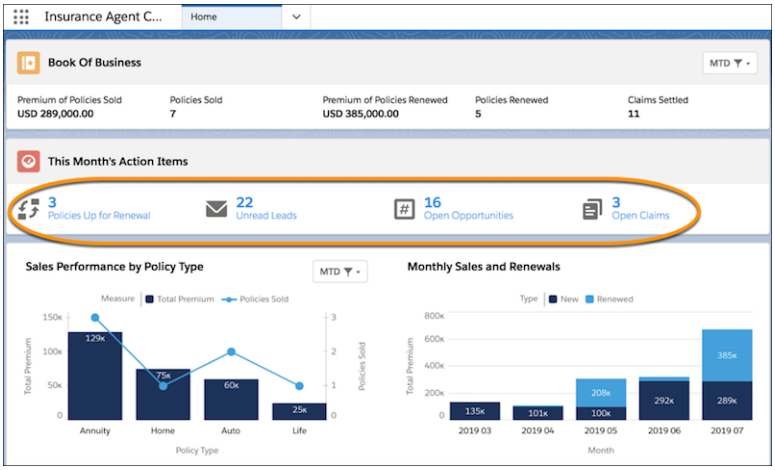
Ajuda do Salesforce: Configurar um portal para agentes de seguro independentes (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Planejar e priorizar melhor com os Itens de ação de agente de seguro

Ajude os agentes de seguro a se manter em dia com seus cronogramas dando destaque às atividades mais urgentes.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que têm o Financial Services Cloud ativado.

Por quê: Com uma visão geral das apólices com pagamento vencido, apólices para renovação, casos e reivindicações em aberto, leads não lidos e oportunidades em aberto, os agentes podem planejar e priorizar melhor seus itens de ação.



Como: Edite a página inicial do Console do agente de seguro e adicione o componente Itens de ação do agente de seguro à página. Escolha entre as métricas pré-empacotadas para mostrar apólices, reivindicações, casos, leads ou oportunidades que precisam de atenção. Você pode filtrar métricas relacionadas à apólice por dia, semana, mês ou trimestre.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Adicionar itens de ação do agente de seguro à página inicial do console (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Dar a agentes e gerentes uma solução de inteligência do cliente completa com o Einstein Analytics para Insurance

O aplicativo Analytics para Insurance capacita os agentes com percepções práticas sobre o desempenho de vendas e permite que sejam mais eficientes na execução de vendas.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Performance e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado. O Analytics para Insurance é apenas para usuários do Financial Services Cloud para Insurance.

Por quê: A capacidade de segmentar a base de clientes e obter percepções sobre oportunidades de venda incremental/cruzada habilita os agentes a expandir os prêmios emitidos. Os gerentes são capacitados com percepções sobre o desempenho da equipe e o que diferencia os indivíduos de melhor desempenho, permitindo a eles orientar os membros da equipe.

Quem: Para criar um aplicativo usando o modelo do Analytics para Insurance, você deve ter uma licença do complemento FSC Analytics Plus.

Como: Vá para o Analytics Studio, clique em **Criar**, escolha **Aplicativo** e clique em **Iniciar do modelo**. Selecione o **Analytics para Insurance** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.

CONSULTE TAMBÉM:

Aplicativos pré-construídos do Analytics: Previsões do Einstein Discovery no aplicativo Sales Analytics, Analytics para Insurance e Health Care, análise de precisão do Einstein

Componente de evento da vida pessoal: marcos de negócio, ações contextuais, filtros e muito mais

Alteramos o nome do componente do Lightning Evento da vida pessoal para Eventos da vida ou Marcos de negócio e tornamos versátil gerenciar marcos de negócio além dos eventos da vida. Agora, é possível ocultar eventos da vida confidenciais e expirar eventos obsoletos. Os agentes podem filtrar eventos com base em um período específico. Com ações contextuais, os agentes podem criar um registro rapidamente e associá-lo a um evento da vida ou marco de negócio.

NESTA SEÇÃO:

Gerenciar eventos da vida e marcos de negócio com um único componente versátil

O componente Eventos da vida ou Marcos de negócios do Lightning é sensível ao contexto: Ele mostra eventos da vida pra uma página de registro de conta pessoal e marcos de negócio para uma página de registro de conta comercial.

Ocultar tipos de eventos da vida ou tipos de marcos de negócio confidenciais

Quando você oculta um evento da vida ou um tipo de marco de negócios, ele não aparece no componente até você adicionar um evento ou marco do tipo.

Dar vida a eventos da vida com ações contextuais

Os agentes podem rapidamente criar um registro e associá-lo a um evento da vida ou marco de negócios sem sair da página em que estão. Por exemplo, ao visualizar um evento de compra de automóvel, o agente pode rapidamente criar uma oportunidade para vender uma apólice de seguro. O registro da Oportunidade é associado automaticamente ao evento da vida.

Filtrar eventos da vida ou marcos de negócio

Mantenha-se focado nos eventos da vida ou marcos de negócio mais relevantes filtrando eventos ou marcos antigos.

Expirar eventos da vida ou marcos de negócio obsoletos

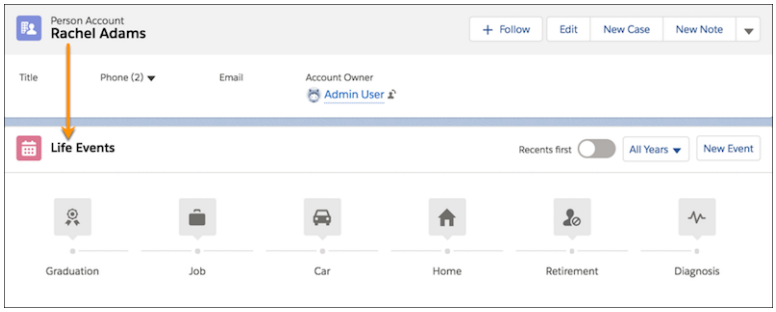
Expirar eventos da vida ou marcos de negócios que não são mais válidos. Por exemplo, expire um evento de compra de automóvel depois que o cliente tiver vendido o carro.

Gerenciar eventos da vida e marcos de negócio com um único componente versátil

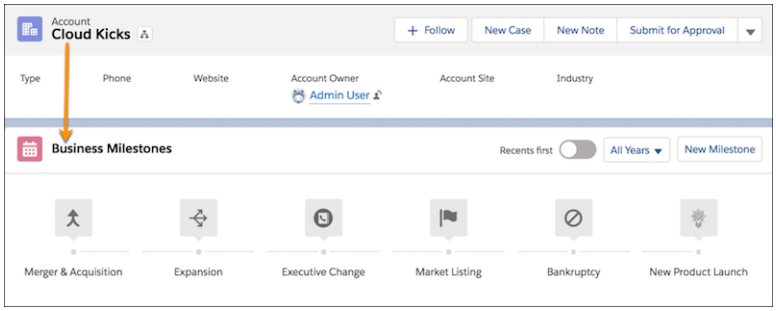
O componente Eventos da vida ou Marcos de negócios do Lightning é sensível ao contexto: Ele mostra eventos da vida pra uma página de registro de conta pessoal e marcos de negócio para uma página de registro de conta comercial.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que têm o Financial Services Cloud ativado.

Como: Adicione o componente a uma página de registro de Conta pessoal para mostrar eventos da vida.



Adicione o componente a uma página de registro de Conta para mostrar marcos de negócio.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Marcos de negócio e eventos da vida (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

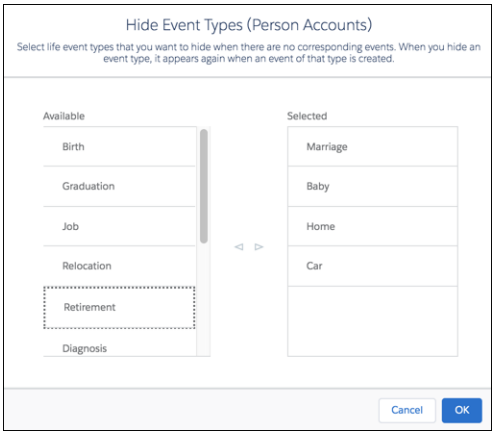
Ocultar tipos de eventos da vida ou tipos de marcos de negócio confidenciais

Quando você oculta um evento da vida ou um tipo de marco de negócios, ele não aparece no componente até você adicionar um evento ou marco do tipo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que têm o Financial Services Cloud ativado.

Por quê: Alguns tipos de eventos da vida ou marcos de negócio podem causar ressentimento ao cliente se ele ainda não o tiver atingido ou provavelmente nunca vá atingir um evento ou marco do tipo.

Como: Edite a página de registro da conta e selecione o componente Eventos da vida ou Marcos de negócio. No painel de propriedades, clique em **Selecionar** e escolha os tipos de evento da vida ou tipos de marco de negócio que você deseja ocultar.



CONSULTE TAMBÉM:

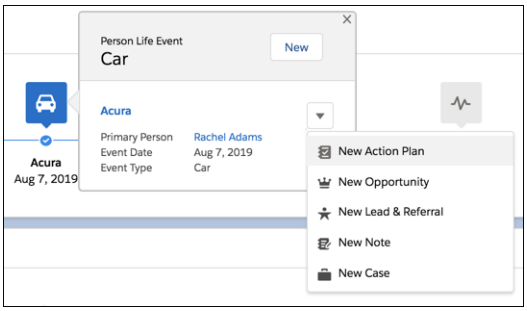
Ajuda do Salesforce: Ocultar tipos de marcos de negócio e tipos de eventos da vida confidenciais (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Dar vida a eventos da vida com ações contextuais

Os agentes podem rapidamente criar um registro e associá-lo a um evento da vida ou marco de negócios sem sair da página em que estão. Por exemplo, ao visualizar um evento de compra de automóvel, o agente pode rapidamente criar uma oportunidade para vender uma apólice de seguro. O registro da Oportunidade é associado automaticamente ao evento da vida.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que têm o Financial Services Cloud ativado.

Por quê: Os agentes não precisam navegar em várias telas para criar um registro e associá-lo a um evento da vida ou marco de negócios.



Como: Crie ações e adicione-as à seção Ações do Lightning Experience e do Salesforce móvel no layout de página adequado.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar e configurar ações contextuais para marcos de negócio e eventos da vida (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Filtrar eventos da vida ou marcos de negócio

Mantenha-se focado nos eventos da vida ou marcos de negócio mais relevantes filtrando eventos ou marcos antigos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que têm o Financial Services Cloud ativado.

Como: Selecione um período na lista suspensa para visualizar marcos ou eventos da vida para aquele período.

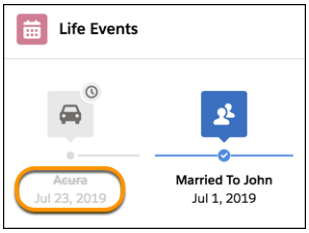


Expirar eventos da vida ou marcos de negócio obsoletos

Expirar eventos da vida ou marcos de negócios que não são mais válidos. Por exemplo, expire um evento de compra de automóvel depois que o cliente tiver vendido o carro.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que têm o Financial Services Cloud ativado.

Como: Edite o registro de evento da vida ou marco de negócios e selecione **Expirado**. Um evento ou marco expirado aparece riscado.



CONSULTE TAMBÉM:

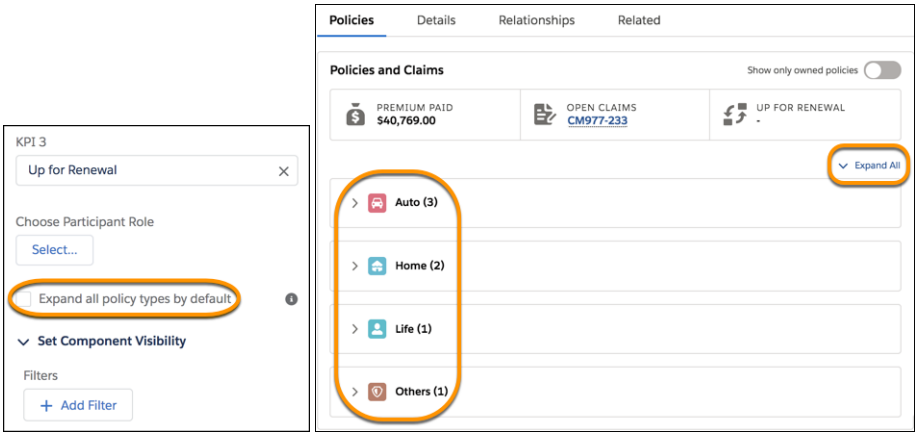
Ajuda do Salesforce: Expirar marcos de negócio ou eventos da vida obsoletos (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Organizar apólices por tipo

O componente Apólice é mais fácil de ler com apólices de seguro agrupadas por tipos de apólice. Expanda ou recolha tipos de apólice individuais ou todos os tipos de apólice. Veja apenas apólices de propriedade do cliente e exclua aquelas em que o cliente é apenas um participante. Você pode alterar os ícones padrão que representam os tipos de apólice.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Professional e Unlimited que têm o Financial Services Cloud ativado.

Como: No painel Propriedades, escolha se os tipos de apólice são expandidos ou recolhidos por padrão. Edite a página de registro da conta e selecione o componente Apólice. No painel de propriedades, selecione **Expandir todos os tipos de apólice por padrão**.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Expandir ou recolher tipos de política por padrão (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Lightning Scheduler: Otimizar o agendamento de compromissos do cliente

Agende rapidamente compromissos do cliente com um grupo de profissionais, como um consultor financeiro, um CPA e um advogado, com agendamento de vários recursos no Lightning Scheduler. O agendamento concomitante permite que você reserve compromissos de vários clientes durante o mesmo período, maximizando a disponibilidade do calendário.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Scheduler nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Lightning Scheduler: Agendamento simultâneo e de vários recursos

Aprofundar os relacionamentos com o cliente com estruturas de relacionamento de conta expandidas

Crie hierarquias de relacionamentos de conta pessoal e de negócios usando a entidade aprimorada Relacionamento entre contas. Associe diretamente empresas e entidades jurídicas, como fideicomissos, a residências e grupos. É fácil visualizar uma empresa matriz e suas subsidiárias, bem como relacionamentos familiares, no Mapa de relacionamento aprimorado.

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

Como: Acesse a Configuração de sinalizador de recurso em Tipos de metadados personalizados e ative a configuração de metadados personalizados Habilitar a hierarquia do grupo de relacionamento.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia de atualização do Financial Services Cloud: Criar relacionamentos de conta estendidos no Group Builder (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Concentrar-se nos dados de serviços financeiros que mais importam com Analytics para Wealth Management

Escolha os dados para adicionar a painéis do aplicativo com recursos de personalização incluídos no aplicativo Analytics para Wealth Management, antes chamado de Einstein Analytics para Serviços financeiros. Um assistente de configuração o conduz pelo processo. Você pode escolher configurações de segurança de dados e adicionar dados de cotações, tarifas externas e comissões a painéis. Também é possível facilitar a detecção de tendências incluindo a capacidade de tendências e escolha os tipos de registro para que você possa classificar os dados de gestão de patrimônio conforme os diferentes tipos de contas que você oferece.

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

Quem: O Analytics para Wealth Management é apenas para usuários do Salesforce Financial Services Cloud. Para criar um aplicativo usando o modelo do Analytics para Wealth Management, é necessário ter uma licença do complemento FSC Analytics Plus.

Como: Vá para o Analytics Studio, clique em **Criar**, escolha **Aplicativo** e clique em **Iniciar do modelo**. Selecione o **Analytics para Wealth Management** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.

CONSULTE TAMBÉM:

Aplicativos pré-construídos do Analytics: Previsões do Einstein Discovery no aplicativo Sales Analytics, Analytics para Insurance e Health Care, análise de precisão do Einstein

Refinar percepções do cliente com a nova versão do Analytics para Retail Banking

Personalize sua experiência do Analytics com o assistente de configuração do modelo e obtenha acesso fácil a visualizações do painel diretamente de páginas da conta. E os bancários de varejo podem rapidamente obter percepções sobre as principais métricas de desempenho pelos seus dispositivos móveis.

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

Quem: O Analytics para Retail Banking é apenas para usuários do Salesforce Financial Services Cloud. Para criar um aplicativo usando o modelo do Analytics para Retail Banking, é necessário ter uma licença do complemento FSC Analytics Plus.

Por quê: Os bancários de varejo podem se concentrar nos dados necessários para criar negócios selecionando dados para adicionar aos painéis do aplicativo. Opcionalmente, inclua tipos de registro específicos para calcular valores de saldo para diferentes tipos de contas ou adicione encargos externos e dados de tarifas ou incluir. Você também pode detectar tendências com instantâneos de conjuntos de dados. Obtenha percepções de análise em qualquer lugar em que você normalmente trabalha no Salesforce com um painel inicial que pode ser integrado a qualquer página.

Como: Vá para o Analytics Studio, clique em **Criar**, escolha **Aplicativo** e clique em **Iniciar do modelo**. Selecione o **Analytics para Retail Banking** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.

CONSULTE TAMBÉM:

Aplicativos pré-construídos do Analytics: Previsões do Einstein Discovery no aplicativo Sales Analytics, Analytics para Insurance e Health Care, análise de precisão do Einstein

O Financial Services Cloud tem novos objetos

Faça mais com os novos objetos do Financial Services Cloud.

Rastreamento e aprovações do documento

Armazenar um item de lista de verificação para carregar uma documentação de arquivo (requer o complemento Rastreamento e aprovações do documento)

Use o novo objeto DocumentChecklistItem.

Armazenar o tipo de arquivo que está sendo carregado ou anexado a um DocumentChecklistItem (requer o complemento Rastreamento e aprovações do documento)

Use o novo objeto DocumentType.

Seguro

Armazenar os marcos de um negócio

Use o novo objeto BusinessMilestone.

Armazenar os atributos relacionados a seguro para o negócio segurado

Use o novo objeto BusinessProfile.

Armazenar os itens incluídos em uma reivindicação

Use o novo objeto ClaimItem.

Armazenar os produtores que estão trabalhando na mesma política

Use o novo objeto ProducerPolicyAssignment.

Armazenar os passivos associados a uma apólice de seguro

Use o novo objeto SecuritiesHolding.

Armazenar a classe de compensação à qual um trabalhador pertence

Use o novo objeto WorkerCompCoverageClass.

Armazenar o método de pagamento premium de uma apólice de seguro

Use o novo objeto PolicyPaymentMethod__c.

Hipoteca

Armazenar detalhes sobre mutuários para solicitações de empréstimo

Use o novo objeto LoanApplicant.

Armazenar endereços para mutuários

Use o novo objeto LoanApplicantAddress.

Associar mutuários a ativos de solicitação de empréstimo

Use o novo objeto LoanApplicantAsset.

Armazenar declarações de solicitação para mutuários

Use o novo objeto LoanApplicantDeclaration.

Armazenar os detalhes do emprego para mutuários

Use o novo objeto LoanApplicantEmployment.

Armazenar os detalhes da renda não decorrentes de emprego para mutuários

Use o novo objeto LoanApplicantIncome.

Associar mutuários a passivos de solicitação de empréstimo

Use o novo objeto LoanApplicantLiability.

Armazenar os detalhes do ativo para solicitações de empréstimo

Use o novo objeto LoanApplicationAsset.

Armazenar os detalhes da transação para solicitações de empréstimo

Use o novo objeto LoanApplicationFinancial.

Armazenar os detalhes do passivo e da despesa para solicitações de empréstimo

Use o novo objeto LoanApplicationLiability.

Armazenar os detalhes da propriedade da solicitação para solicitações de empréstimo

Use o novo objeto LoanApplicationProperty.

Armazenar nomes de titulares de propriedade atuais e futuros para solicitações de empréstimo

Use o novo objeto LoanApplicationTitleHolder.

Armazenar detalhes sobre solicitações de empréstimo

Use o novo objeto ResidentialLoanApplication.

Campos de objeto de nuvem do Financial Services Cloud novos e alterados

Novos campos e valores de lista de opções de campo atualizados estão disponíveis em objetos do Financial Services Cloud.

Novos campos em conta

Visualizar o número total de reivindicações para apólices ativas que a família principal do titular da apólice possui

Use o novo campo ClaimsOnHouseholdPolicies__c.

Visualizar o número total de apólices ativas que a família principal do titular da apólice possui

Use o novo campo HouseholdPolicies__c.

Visualizar quando uma pessoa ou empresa se torna um cliente de seguro
Use o novo campo InsuranceCustomerSince__c.

Visualizar o valor total pago para todas as reivindicações para todas as apólices ativas para uma família principal do titular da apólice
Use o novo campo TotalClaimAmountPaid__c.

Visualizar o total de prêmios para apólices ativas para uma família principal do titular da apólice
Use o novo campo TotalHouseholdPremiums__c.

Novos campos em reivindicação

Visualizar como uma perda foi relatada
Use o campo FnolChannel.

Visualizar a residência principal de um proprietário segurado
Use o novo campo Household__c.

Visualizar como a apólice associada a uma reivindicação foi renovada
Use o novo campo RenewalChannel.

Novos campos em CustomerProperty

Armazenar o peso de um veículo
Use o novo campo GrossVehicleWeight.

Armazenar a capacidade de transporte de carga de um veículo
Use o novo campo LoadCapacity.

Novos campos em InsurancePolicy

Visualizar o valor entregue em dinheiro de uma apólice de seguro
Use o novo campo CashSurrenderValue.

Visualizar como uma perda foi relatada
Use o campo FnolChannel.

Verificar se a apólice de seguro tem alguma cobertura para automóveis, que estende a cobertura para veículos contratados e outros não próprios
Use o novo campo HasAnyAutoCoverage.

Visualizar a residência principal de um proprietário segurado
Use o novo campo Household__c.

Verificar se um empréstimo pode ser solicitado para uma apólice de seguro
Use o novo campo IsLoanEligibile.

Visualizar como uma apólice foi renovada
Use o novo campo RenewalChannel.

Visualizar os impostos e as sobretaxas cobrados sobre o prêmio de uma apólice de seguro
Use o novo campo TaxesSurcharges.

Novos campos em InsuranceProfile

Verificar se a carteira de habilitação de um membro segurado já foi suspensa alguma vez
Use o novo campo IsLicenseSuspended.

Visualizar o número de acidentes em que um membro segurado esteve envolvido
Use o novo campo NumberOfAccidents.

Novos campos em PersonLifeEvent

Visualizar a data em que um evento da vida expirou
Use o novo campo ExpirationDate.

Visualizar por que um evento da vida expirou
Use o novo campo ExpirationDescription.

Verificar se o evento da vida expirou
Use o novo campo IsExpired.

Novo campo em BillingStatement__c

Visualizar a apólice de seguro associada a uma declaração de cobrança
Use o novo campo Insurance.

Novos campos em FinancialAccountTransaction__c

Visualizar a reivindicação associada à transação da conta financeira
Use o novo campo Claim.

Visualizar a apólice de seguro associada a uma transação de conta financeira
Use o novo campo InsurancePolicy.

Estes campos têm novos valores de lista de opções.

Claim
Os campos ClaimType e LossType têm novos valores de lista de opções.

CoverageType
Os campos CategoryGroup e CategoryGroupType têm novos valores de lista de opções.

InsurancePolicy
O campo PolicyType tem novos valores de lista de opções.

InsuracePolicyCoverage
Os campos CategoryGroup e CategoryGroupType têm novos valores de lista de opções.

Health Cloud: Mais maneiras de engajar pacientes e fornecedores

O Health Cloud torna mais fácil conectar usuários, pacientes e membros do plano. Você pode inscrever os participantes em programas de assistência como uma aula de nutrição ou um programa de bem-estar patrocinado pelo empregador. O novo cartão do profissional coloca informações abrangentes sobre os profissionais da saúde associados na palma da sua mão. Você pode ajudar pacientes e membros do plano a pesquisarem o profissional da saúde certo e marcarem os próprios compromissos. Se você estiver vendendo dispositivos médicos, poderá simplificar as operações de vendas com recursos de nossa nova Manufacturing Cloud.

NESTA SEÇÃO:

Inscrever os pacientes em programas e capturar seu consentimento
Use o poder do Salesforce Flow para inscrever os participantes nos programas de assistência, como uma aula de dieta e nutrição ou um programa de bem-estar patrocinado pelo empregador. Com o Flow Designer, você pode configurar o modelo de fluxo de Inscrição no programa e aproveitar o avançado modelo de dados de gerenciamento de programa. Defina programas, gerencie relacionamentos e atividades e crie um processo de inscrição no programa guiado para seus usuários.

Acompanhar os relacionamentos do provedor
Nunca é demais saber sobre os provedores de assistência médica que estão prestando serviços a seus pacientes ou membros do plano de saúde. Agora você pode acompanhar o relacionamento com cada provedor em seu próprio diretório de provedores verificados.

Conectar rapidamente pacientes ao provedor de saúde certo
Ajude pacientes e membros do plano de seguro a simplificar a tarefa de localizar o provedor de saúde certo com nosso novo componente do Lightning de pesquisa de provedor. Pacientes e membros podem pesquisar provedores por todos os parâmetros mais importantes, como local, disponibilidade, especialidade e se ele está aceitando novos pacientes.

Usar o Lightning Scheduler para agendar consultas do profissional da saúde
Os usuários do Health Cloud podem usar o Lightning Scheduler para configurar compromissos com médicos e instalações de saúde.

Simplificar as vendas de dispositivos médicos com acordos de vendas e previsão de conta (disponível ao público em geral)
O Health Cloud agora inclui recursos que você pode usar para dar suporte à fabricação de dispositivos médicos. Suas equipes de vendas agora podem gerenciar acordos de vendas, pedidos, contratos e oportunidades diretamente no console do Health Cloud.

Eventos da vida: aprofundar e melhorar os relacionamentos com o paciente
Oferecer aos membros da equipe de cuidados uma visão geral dos eventos da vida dos pacientes para ajudá-los a identificar um plano de cuidados personalizado para a condição e os eventos da vida do paciente.

Melhorar os resultados e aumentar o engajamento do paciente com o Einstein Analytics
O Einstein Analytics para Healthcare permite que coordenadores de cuidados, gerentes de utilização e gerentes de indicação obtenham percepções importantes e visualizem as principais métricas sobre as populações de pacientes. Pagadores e provedores podem usar percepções acionáveis do painel do aplicativo para promover engajamento inteligente e melhorar a eficácia do atendimento.

Atualização de segurança para gerenciamento de utilização
Por motivos de segurança, adicionamos duas permissões que você deve atribuir ao perfil de usuário da comunidade para disponibilizar o gerenciamento de utilização a usuários da comunidade.

Editar segurança em nível de campo para objetos do Health Cloud
A segurança em nível de campo agora está sob seu controle. A visibilidade para todos os campos do Health Cloud estava definida como Verdadeiro por padrão até agora e não podia ser desativada. Ela ainda está definida como Verdadeiro, mas agora você pode desativá-la, se necessário.

O Health Cloud tem objetos novos e alterados
Acesse mais dados por meio desses objetos novos e alterados do Health Cloud

Inscrever os pacientes em programas e capturar seu consentimento

Use o poder do Salesforce Flow para inscrever os participantes nos programas de assistência, como uma aula de dieta e nutrição ou um programa de bem-estar patrocinado pelo empregador. Com o Flow Designer, você pode configurar o modelo de fluxo de Inscrição no programa e aproveitar o avançado modelo de dados de gerenciamento de programa. Defina programas, gerencie relacionamentos e atividades e crie um processo de inscrição no programa guiado para seus usuários.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Performance e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

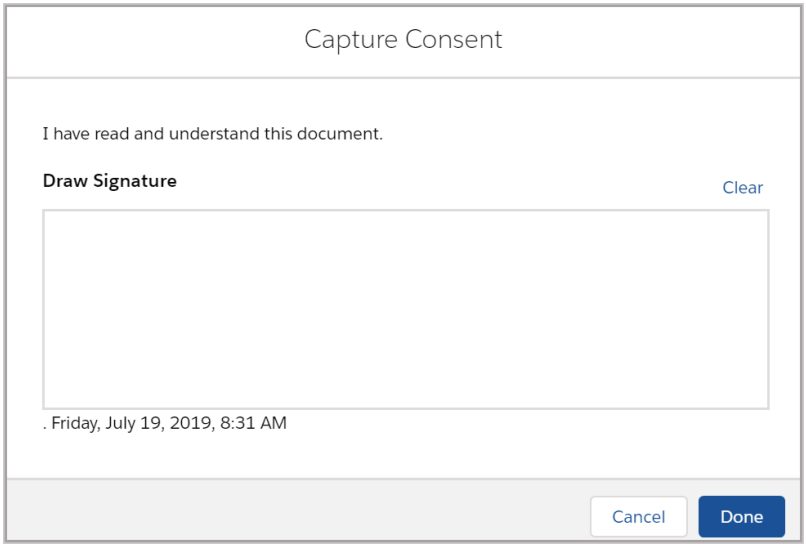
Quem: Para acessar o modelo, você deve ter a licença do Health Cloud provisionada na sua organização. Os usuários precisam das licenças do conjunto de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud também. Os participantes do programa de assistência devem ter licenças Comunidade de clientes Plus para usarem a comunidade para revisar e consentir com formulários.

Quando: O modelo de fluxo de Inscrição no programa de assistência é disponibilizado por meio da nova licença do conjunto de permissões Health Cloud Foundation. Essa licença de conjuntos de permissões é provisionada a todos os clientes do Health Cloud, com base em seus contratos, após a atualização da versão de produção Winter '20. Depois que os recursos estiverem disponíveis em organizações de produção, você poderá replicar uma nova organização de sandbox e ter acesso à funcionalidade.

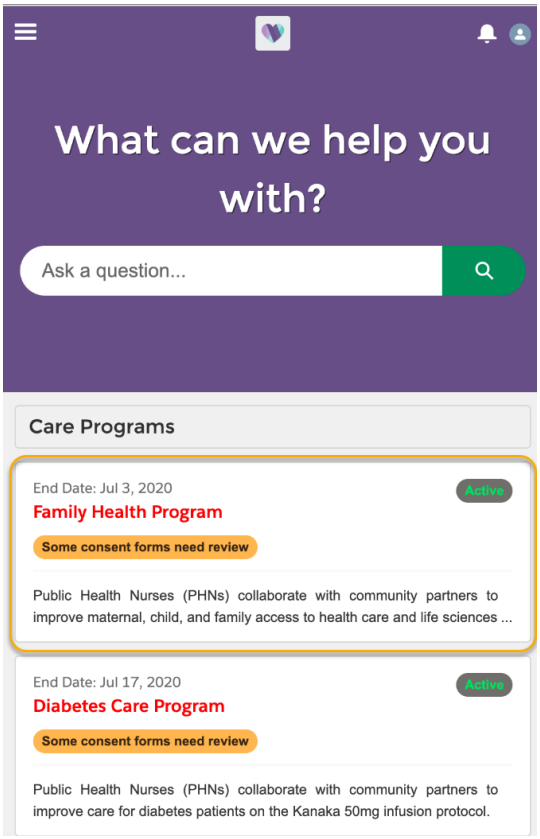
Por quê: Ofereça aos agentes do call center um processo de inscrição guiado e simplificado. Quando um paciente liga, um agente de suporte ao paciente pode inscrever a pessoa em um programa de suporte.

Economize tempo precioso criando um fluxo de inscrição em programa que atenda à maioria dos casos de uso e, depois, clone e personalize-o para diferentes tipos de programas de inscrição. Carregue formulários de autorização e documentos de consentimento para seus programas de assistência e associe-os a um programa de assistência. Em seguida, adicione a ação rápida Inscrever no programa a uma página de registro de Detalhes do paciente ou a uma lista relacionada e está pronto!

Mantenha a conformidade capturando assinaturas eletrônicas e rastreando o consentimento para cada inscrição em programa de assistência. O consentimento pode ocorrer com o participante dando o consentimento em pessoa, usando um tablet ou um dispositivo móvel.



Pacientes e membros que não estão fisicamente presentes podem fazer login na comunidade e visualizar e fornecer consentimento para os formulários associados ao programa.



Acompanhar os relacionamentos do provedor

Nunca é demais saber sobre os provedores de assistência médica que estão prestando serviços a seus pacientes ou membros do plano de saúde. Agora você pode acompanhar o relacionamento com cada provedor em seu próprio diretório de provedores verificados.

Quem: Para usar o modelo de dados do provedor, é necessário ter a licença do Health Cloud provisionada na sua organização. Os usuários precisam das licenças do conjunto de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Performance e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Por quê: O gerenciamento de relacionamento com o provedor é importante no setor de saúde.

- Em uma organização de seguro, engaje os médicos para melhorar os resultados e reduzir os custos da assistência.
- Em uma organização provedora, conecte-se a provedores parceiros para garantir que os pacientes recebam toda a assistência necessária e gerar indicações para seus próprios serviços.
- Em uma organização de biociências, é necessário trabalhar estreitamente com os médicos para identificar e distribuir os dispositivos, os medicamentos e os serviços necessários.

Como: Importe os dados do provedor usando o modelo de dados de provedor abrangente e crie cartões de informações para centralizar as interações com cada provedor.

Conectar rapidamente pacientes ao provedor de saúde certo

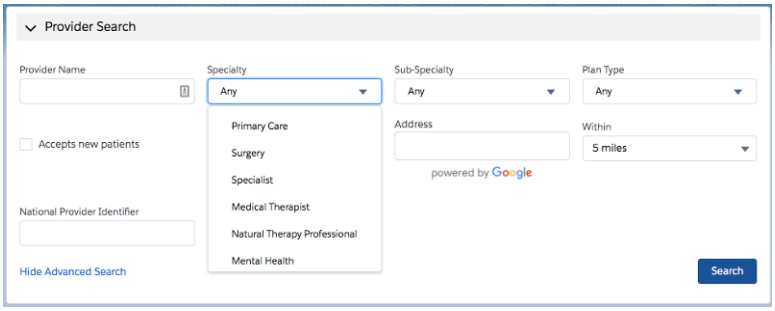
Ajude pacientes e membros do plano de seguro a simplificar a tarefa de localizar o provedor de saúde certo com nosso novo componente do Lightning de pesquisa de provedor. Pacientes e membros podem pesquisar provedores por todos os parâmetros mais importantes, como local, disponibilidade, especialidade e se ele está aceitando novos pacientes.

Quem: Para usar o modelo de dados do provedor, é necessário ter a licença do Health Cloud provisionada na sua organização. Os usuários precisam das licenças do conjunto de permissões do Health Cloud e da Plataforma do Health Cloud. Usuários da comunidade precisam ter a licença de Comunidade de clientes Plus.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Performance e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Por quê: Se você for uma organização de assistência, precisará levar com o menor esforço possível seus pacientes ao melhor local e à melhor pessoa disponível. Se você for um pagador, conduzirá os pacientes ao provedor certo conforme o custo, a eficácia e a correspondência com o plano de seguro.

Como: Seu centro de contato pode adicionar o novo componente Pesquisa de provedor ao Console do Health Cloud para ajudar facilmente os pacientes e os membros a ligar para encontrar o provedor certo. Ao adicionar o componente à sua comunidade de pacientes, você pode permitir que os pacientes localizem de modo rápido e fácil um provedor de saúde para si próprios.



Usar o Lightning Scheduler para agendar consultas do profissional da saúde

Os usuários do Health Cloud podem usar o Lightning Scheduler para configurar compromissos com médicos e instalações de saúde.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Performance e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Como: Esse recurso usa o modelo de dados Provedor de saúde e o modelo de dados Lightning Scheduler.

- Um médico é representado como um Contato, um CRM ou um usuário da Comunidade e um Recurso de serviço.
- Uma instalação é representada como uma conta, um local e um território de serviço.

Cada provedor tem um tipo de trabalho de modo que os usuários podem pesquisar conforme a disponibilidade.

CONSULTE TAMBÉM:

Lightning Scheduler: Otimizar o agendamento de compromissos do cliente

Simplificar as vendas de dispositivos médicos com acordos de vendas e previsão de conta (disponível ao público em geral)

O Health Cloud agora inclui recursos que você pode usar para dar suporte à fabricação de dispositivos médicos. Suas equipes de vendas agora podem gerenciar acordos de vendas, pedidos, contratos e oportunidades diretamente no console do Health Cloud.

Por quê: Use nossas funcionalidades de previsão com base em conta para obter percepções de sua quantidade e projeções de receita. Acompanhe suas receitas e quantidades planejadas e reais para produtos em várias programações usando métricas padrão e personalizadas. Colabore com parceiros em leads, oportunidades e acordos de vendas em nosso portal da comunidade Manufacturing.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Performance e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

CONSULTE TAMBÉM:

Manufacturing Cloud: negócios simplificados com acordos de vendas e previsões de conta (disponível ao público em geral)

Eventos da vida: aprofundar e melhorar os relacionamentos com o paciente

Oferecer aos membros da equipe de cuidados uma visão geral dos eventos da vida dos pacientes para ajudá-los a identificar um plano de cuidados personalizado para a condição e os eventos da vida do paciente.

NESTA SEÇÃO:

Obter percepções dos eventos da vida de um paciente

Permita que membros de cuidados recomendem planos de saúde focados e auxiliem os pacientes na jornada para conquistar uma saúde melhor obtendo percepções sobre eventos significativos da vida do paciente, como luto, perda de emprego, abuso de substâncias ou divórcio.

Ocultar tipos de eventos da vida confidenciais

Às vezes, mencionar um evento da vida é inadequado por que o paciente ainda não passou por ele ou provavelmente não passará por ele. Quando você oculta um tipo de evento da vida, ele não aparece no componente até que você adicione um evento da vida desse tipo ao paciente.

Filtrar eventos da vida

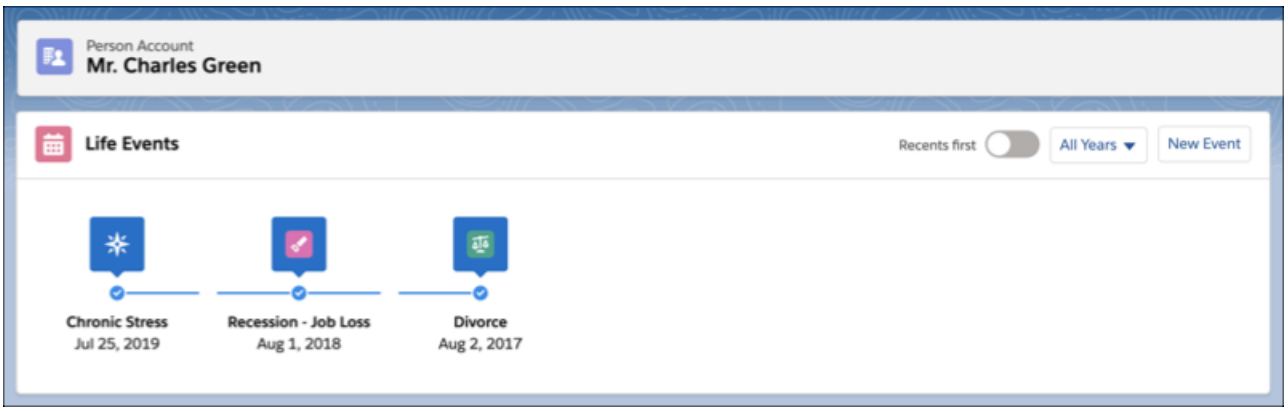
Mantenha-se focado nos eventos da vida mais relevantes filtrando eventos com base em um período específico.

Obter percepções dos eventos da vida de um paciente

Permita que membros de cuidados recomendem planos de saúde focados e auxiliem os pacientes na jornada para conquistar uma saúde melhor obtendo percepções sobre eventos significativos da vida do paciente, como luto, perda de emprego, abuso de substâncias ou divórcio.

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

Como: Adicione os valores da lista de opções ao campo Tipo de evento no objeto Evento da vida pessoal, clone uma página de registro da conta e adicione o componente Evento da vida pessoal à página.

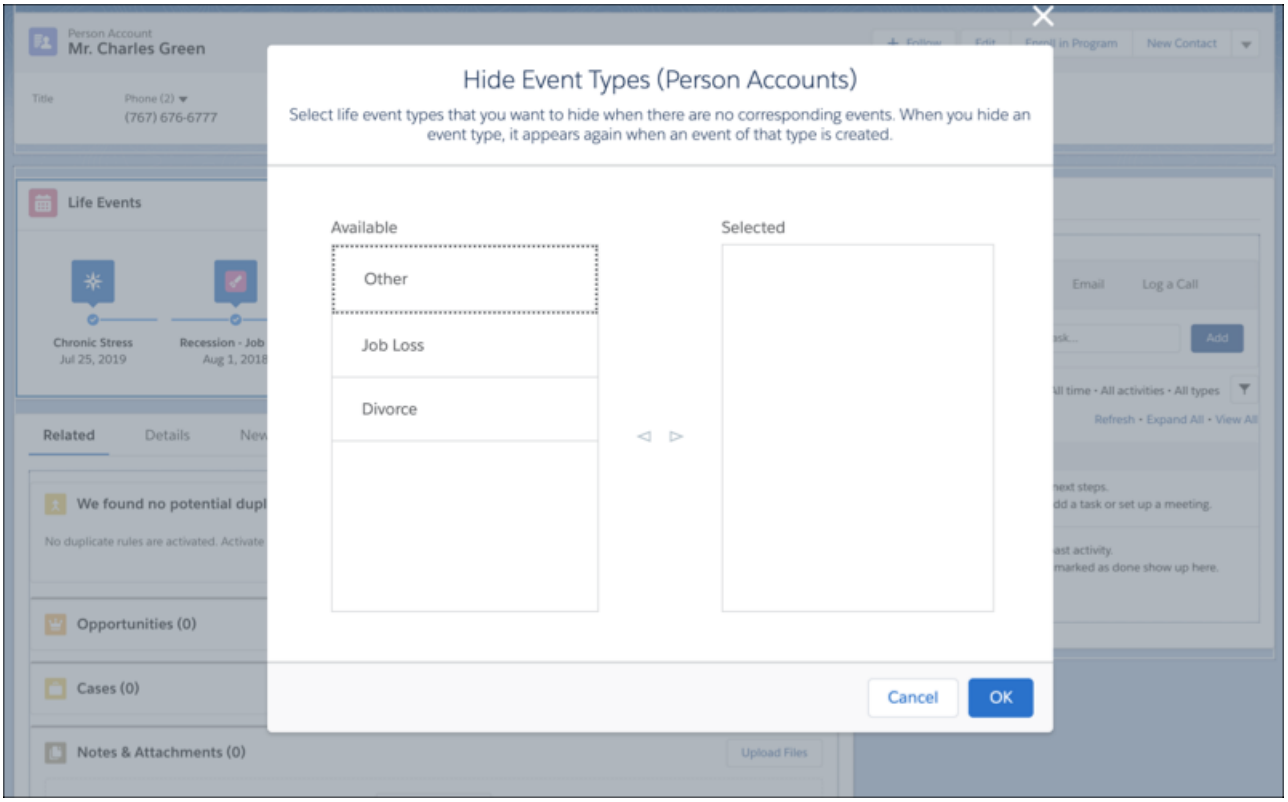


Ocultar tipos de eventos da vida confidenciais

Às vezes, mencionar um evento da vida é inadequado por que o paciente ainda não passou por ele ou provavelmente não passará por ele. Quando você oculta um tipo de evento da vida, ele não aparece no componente até que você adicione um evento da vida desse tipo ao paciente.

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

Como: Edite a página de registro da conta e selecione o componente Eventos da vida. No painel de propriedades, clique em **Selecionar** e escolha os tipos de evento da vida que você deseja ocultar.

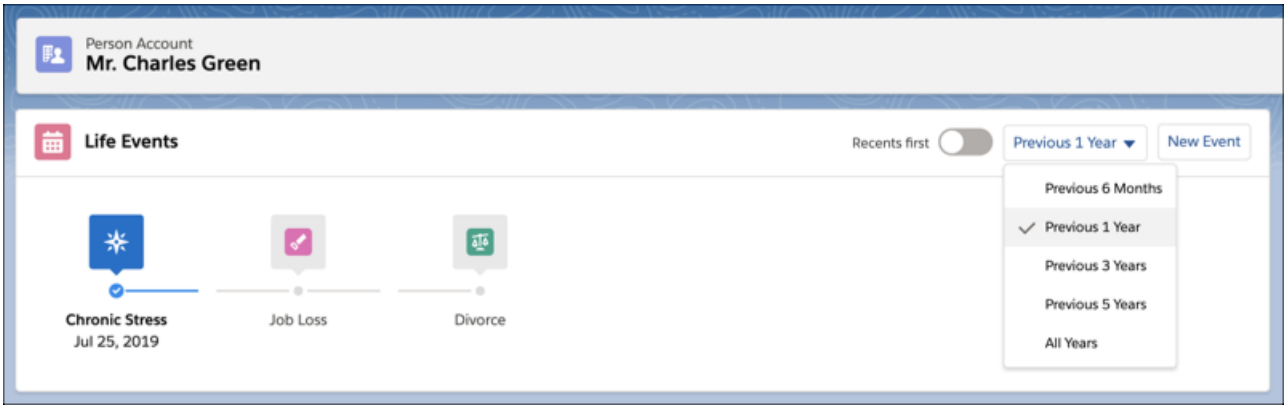


Filtrar eventos da vida

Mantenha-se focado nos eventos da vida mais relevantes filtrando eventos com base em um período específico.

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

Como: Selecione um período na lista suspensa para visualizar eventos da vida que aconteceram em cada período.



Melhorar os resultados e aumentar o engajamento do paciente com o Einstein Analytics

O Einstein Analytics para Healthcare permite que coordenadores de cuidados, gerentes de utilização e gerentes de indicação obtenham percepções importantes e visualizem as principais métricas sobre as populações de pacientes. Pagadores e provedores podem usar percepções acionáveis do painel do aplicativo para promover engajamento inteligente e melhorar a eficácia do atendimento.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Performance e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado. O Analytics para Healthcare é apenas para usuários do Salesforce Health Cloud.

Quem: Para criar um aplicativo usando o modelo do Einstein Analytics para Healthcare, é necessário ter uma licença do complemento Healthcare Analytics Plus.

Por quê: Com o Einstein Analytics para Healthcare, os coordenadores de cuidados podem rapidamente identificar pacientes/membros que não estão cumprindo os planos de atendimento e tomar medidas para prevenir admissões evitáveis. Percepções sobre o processo de solicitações de cuidados ajudam os gerentes de utilização em Pagadores a reduzir o tempo de ciclo, aumentar as aprovações e o NPS. As percepções sobre gerenciamento de indicação de pacientes ajudam os coordenadores de indicação a entender as origens das indicações, identificam origens de baixo desempenho e aumentam as conversões de pacientes.

Como: Vá para o Analytics Studio, clique em **Criar**, escolha **Aplicativo** e clique em **Iniciar do modelo**. Selecione o **Analytics para Health** e siga as instruções no assistente para criar seu aplicativo.

CONSULTE TAMBÉM:

Aplicativos pré-construídos do Analytics: Previsões do Einstein Discovery no aplicativo Sales Analytics, Analytics para Insurance e Health Care, análise de precisão do Einstein

Atualização de segurança para gerenciamento de utilização

Por motivos de segurança, adicionamos duas permissões que você deve atribuir ao perfil de usuário da comunidade para disponibilizar o gerenciamento de utilização a usuários da comunidade.

O perfil de usuário da comunidade deve ter as permissões Ler e Criar nestes objetos:

- Caso
- Solicitação de tratamento
- Item de solicitação de tratamento
- Solicitação de fármaco de tratamento
- Diagnóstico de tratamento

- Tipos de registro UM fornecidos no pacote não gerenciado

Editar segurança em nível de campo para objetos do Health Cloud

A segurança em nível de campo agora está sob seu controle. A visibilidade para todos os campos do Health Cloud estava definida como Verdadeiro por padrão até agora e não podia ser desativada. Ela ainda está definida como Verdadeiro, mas agora você pode desativá-la, se necessário.

Para manter os campos do Health Cloud visíveis no Sandbox e em organizações de pré-lançamento, pode ser necessário acessar **Configuração** > **Conjuntos de permissões** e especificar a acessibilidade de cada campo em seus objetos do Health Cloud. Você não precisa fazer nada em sua organização de produção.

CONSULTE TAMBÉM:

https://help.salesforce.com/articleView?id=users_profiles_fls.htm

O Health Cloud tem objetos novos e alterados

Acesse mais dados por meio desses objetos novos e alterados do Health Cloud

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Performance e Unlimited em que o Health Cloud está habilitado.

Gerenciamento de programa de biociências

Associar um produto do programa de cuidados a um provedor de programa de cuidados
Use o campo CareProgramProductId no objeto CareProgramProduct.

Determinar que uma regra de elegibilidade de programa de cuidados é necessária
Use o campo IsRequired no objeto CareProgramEligibilityRule.

Gerenciamento de relacionamento com o parceiro

Rastrear informações negativas sobre um provedor
Use o novo objeto CareProviderAdverseAction no modelo de dados de Provedor.

Personalização: Criador de previsões do Einstein, melhorias do Criador de aplicativo Lightning e do Lightning Flow

Use filtros para previsões e comparações no Criador de previsões do Einstein. Configure páginas para o novo aplicativo Salesforce móvel com o Criador de aplicativo Lightning. Crie processos e fluxos melhores com mais blocos de construção.

NESTA SEÇÃO:

Criador de previsões do Einstein: Filtrar por comparação
Mantenha seus segmentos e exemplos de conjuntos de dados relevantes e atualizados com filtros de comparação.

Lightning App Builder: Formato de telefone para páginas de registro, modelos de página e regras de visibilidade de componente, além de novos componentes para páginas iniciais

Se você tiver aceitado o novo aplicativo Salesforce móvel, poderá configurar as páginas de registro, os modelos de página e as regras de visibilidade de componente para usar em um telefone. No desktop, aprimore suas páginas iniciais com os componentes Guias e Acordeão.

Approvals: Limites maiores e mais controle sobre notificações de solicitação de aprovação

Acomode mais processos de aprovação por organização e por objeto. Use o Notification Builder para escolher os canais de distribuição de desktop e móvel para solicitações de aprovação.

Einstein Next Best Action: Fluxos iniciados automaticamente, modelos de estratégia e propriedade intelectual, desfazer/refazer e expressões simplificadas

Chame um fluxo iniciado automaticamente para atualizar registros ou enviar um email usando uma recomendação. Crie modelos de estratégia para assinantes para personalizar e proteger estratégias como sua propriedade intelectual (IP). Desfaça facilmente erros cometidos ao criar estratégias. Crie expressões de modo mais rápido e preciso ao usar um elemento de Seletor de ramificação.

Fluxo do Lightning: Aprimoramentos de componente na tela, agendador de fluxo e mais ações

Crie processos e fluxos mais avançados com mais blocos de construção. Controle quais usuários podem executar fluxos específicos. Mostre aos usuários do fluxo os campos certos na hora certa. Inicie um fluxo em um horário agendado para um conjunto de registros filtrado. Configure componentes na tela e obtenha elementos de registro sem criar variáveis.

Proteção de dados e privacidade: Melhorias na classificação de dados e suporte a evento de alteração para objetos de consentimento

Registre quais atos, definições ou regulamentos de conformidade são relacionados aos dados de um campo. Crie relatórios para ver quais campos têm metadados de classificação de dados associados. Você também pode receber notificações de evento de alterações para AuthorizationFormConsent, ContentPointTypeConsent e objetos individuais.

Grupos de conjunto de permissões: conjuntos de permissões de grupo com base nas funções do usuário para atribuição mais fácil (beta)

Atribua aos usuários um único grupo do conjunto de permissões em vez de vários conjuntos de permissões. Os grupos do conjunto de permissões combinam conjuntos de permissões selecionados para fornecer todas as permissões de que os usuários precisam para suas funções. Remova permissões individuais de um grupo com o recurso do conjunto de permissões de silenciamento para garantir que as permissões não excedam as funções do usuário. Os grupos do conjunto de permissões foram introduzidos como um recurso piloto na versão Spring '19 do Salesforce. Essa versão beta inclui uma nova interface do usuário para criar e gerenciar grupos de conjunto de permissões.

Objetos e campos: Mais objetos instalados e referências de campo

Aumentamos o limite de objetos personalizados instalados e adicionamos a capacidade de ver onde um campo é usado em sua organização, incluindo relatórios, classes do Apex e muito mais.

Compartilhamento: Alterações no acesso do usuário convidado e mais objetos compatíveis com padrões organizacionais externos

Para proteger melhor suas comunidades, adicionamos uma nova configuração que restringe o acesso padrão que os usuários convidados têm aos dados da sua organização. Você também pode definir padrões organizacionais externos para mais objetos padrão.

Globalização: Novos formatos de localidade e traduções mais longas

Ative formatos novos e aprimorados para datas e horas internacionais usando uma atualização crítica. Leia da direita para a esquerda em relatórios e painéis e escreva traduções mais longas para componentes individuais usando o Workbench de tradução.

AppExchange: Dados de uso para pacotes do AppExchange, recusa do teste do Hammer de ISV e aprimoramentos ao AppExchange Checkout

Veja como sua empresa está usando pacotes instalados do AppExchange. Impeça que parceiros do AppExchange usem uma cópia dos metadados de sua organização para testar as novas versões de pacote. Desfrute da segurança maior para pagamentos do AppExchange Checkout na Área Econômica Europeia com forte autenticação do cliente.

Configuração geral: Suporte para mais formatos com seus aplicativos do Lightning, conexões aprimoradas com serviços externos aprimorados e contagens de configurações e objeto personalizado de monitoramento
Crie aplicativos do Lightning com suporte para desktop, telefone ou ambos. Crie conexões melhores com serviços externos usando Serviços externos aprimorados. Compare quantos objetos personalizados e configurações você criou em relação ao total da sua organização.

Criador de previsões do Einstein: Filtrar por comparação

Mantenha seus segmentos e exemplos de conjuntos de dados relevantes e atualizados com filtros de comparação.

NESTA SEÇÃO:

Filtrar por comparação no Criador de previsões do Einstein
Em vez de filtrar apenas em valores de campo absolutos, você agora pode filtrar no valor de um campo comparado ao valor de outro campo ou um ponto no tempo. Torne sua lógica de filtro mais útil e relevante para sua pergunta de previsão.

Filtrar por comparação no Criador de previsões do Einstein

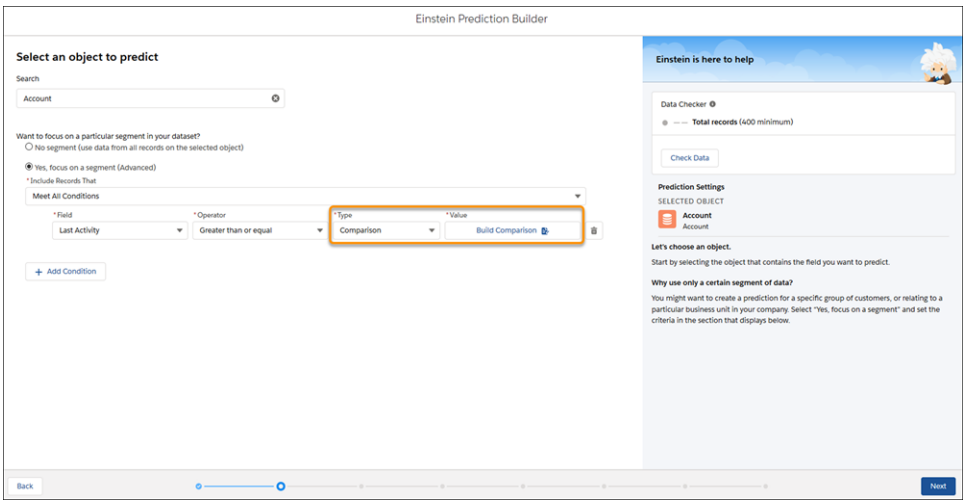
Em vez de filtrar apenas em valores de campo absolutos, você agora pode filtrar no valor de um campo comparado ao valor de outro campo ou um ponto no tempo. Torne sua lógica de filtro mais útil e relevante para sua pergunta de previsão.

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

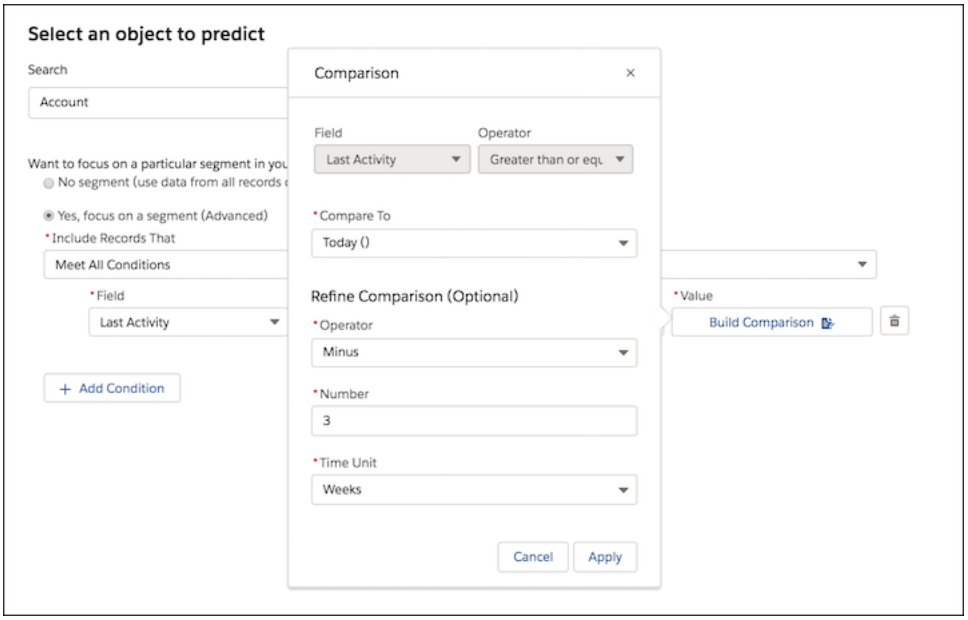
Quem: Esse recurso está disponível a administradores com licença do Einstein Analytics Plus ou do Einstein Predictions.

Por quê: Filtros de comparação funcionam em campos de data, moeda e número em registros que têm um campo disponível para comparação. Por exemplo, você deseja ver apenas contas com atividade durante as últimas três semanas. Antes, você precisava usar uma data absoluta para definir quais "três últimas semanas" ou criar um campo de fórmula fora do Criador de previsões do Einstein. Agora você pode definir um filtro de comparação que inclui contas com uma data da última atividade maior ou igual a hoje menos três semanas. Seu filtro fica atualizado e não é datado!

Como: Você sabe que um filtro de comparação está disponível quando o menu suspenso Tipo contém **Comparação** como uma opção. Quando você seleciona **Comparação**, um botão Criar comparação aparece no campo Valor.



Para criar sua comparação, escolha o campo (ou ponto no tempo, se a comparação estiver em um campo de data) a ser usado pelo filtro. Para obter contas ativas durante as últimas três semanas, você pode refinar sua comparação com condições específicas, como "menos 3 semanas".



Lightning App Builder: Formato de telefone para páginas de registro, modelos de página e regras de visibilidade de componente, além de novos componentes para páginas iniciais

Se você tiver aceitado o novo aplicativo Salesforce móvel, poderá configurar as páginas de registro, os modelos de página e as regras de visibilidade de componente para usar em um telefone. No desktop, aprimore suas páginas iniciais com os componentes Guias e Acordeão.

NESTA SEÇÃO:

Personalizar páginas de registro do Lightning para o formato de telefone

As páginas de registro do Lightning não estão mais limitadas ao Lightning Experience em desktop! Se a sua organização tiver aceitado o novo aplicativo Salesforce móvel, você poderá ver as mesmas páginas de registro em desktop e no aplicativo móvel. Outra opção é dar um passo adiante e tratar das necessidades dos diferentes usuários atribuindo uma página de registro personalizada a usuários de desktop e outra a usuários de aplicativo móvel. Não tem certeza de qual das suas páginas está designada a qual formato? Você pode encontrar essa informação na tela Página de registro do Lightning no Gerenciador de objetos.

Componentes de lista e lista relacionada são otimizados para o novo aplicativo Salesforce móvel

Atualizamos os componentes Modo de exibição de lista, Lista relacionada – Simples, Listas relacionadas e Links rápidos da lista relacionada para dar suporte à navegação móvel e ao novo aplicativo Salesforce móvel. Quando você coloca o componente Modo de exibição de lista em uma página de registro, um botão Visualizar mais carrega mais registros em lotes para que você facilmente obtenha mais registros ou busque as informações desejadas. O componente Listas relacionadas agrupa todas as suas listas relacionadas em uma seção e não inclui mais Notícias e Twitter. O componente Listas relacionadas também usa um botão Exibir mais para navegação eficiente.

Selecionar um modelo de página do Lightning com base no formato

Atualizamos a maneira como os modelos de página aparecem no assistente de criação de página do Lightning. Modelos padrão e personalizados agora têm um ícone e um texto descritivo que indicam se o modelo dá suporte para desktop, telefone ou ambos. Também atualizamos as imagens e as descrições gerais para modelos de página de registro padrão.

Visualizar os formatos com suporte na paleta de componentes

Cada componente da paleta de componentes do Criador de aplicativo Lightning agora tem um ícone que representa os formatos compatíveis. Antes de adicionar um componente a uma página do Lightning, você pode ver imediatamente se o componente aparecerá quando a página for renderizada em um formato específico. Também é possível usar o novo menu de configurações para atualizar a lista de componentes e mostrar ou ocultar os ícones de formato.

Visualizar atribuições de formato padrão do aplicativo no menu de Páginas

Ao editar um aplicativo do Lightning no Criador de aplicativo Lightning, você agora verifica o menu Páginas para ver que páginas do registro foram atribuídas como o padrão do aplicativo para cada formato.

Definir as regras de visibilidade de componente em páginas de registro com base no dispositivo

Para componentes em páginas de registro, agora você pode mostrar ou ocultar um componente padrão ou personalizado em uma página de registro com base no dispositivo em que ele é visualizado.

Adicionar guias de componentes do Acordeão às suas páginas iniciais

Agora você pode usar os componentes Guias e Acordeão nas páginas iniciais no Lightning Experience. Você pode criar, atualizar e excluir guias e, depois, alterar a ordem delas. Outra opção é usar o componente Acordeão para organizar seus componentes em seções recolhíveis. Para Guias e Acordeão, você pode configurar as guias ou seções que seus usuários veem, dar qualquer nome que desejar a elas e adicionar componentes.

Ver resultados da pesquisa mais rapidamente com o componente de Pontuação da experiência do cliente (piloto)

Exiba pontuações de pergunta da pesquisa para contas, casos, contatos, usuários e objetos personalizados com o componente Pontuação de experiência do cliente.

Adicionar tópicos a pesquisas

Organize facilmente pesquisas, perguntas, opções de resposta e respostas por tema usando tópicos. Adicione o componente Tópicos do Lightning às páginas de registro Pesquisa, Pergunta de pesquisa, Opção de pergunta de pesquisa e Resposta à pergunta de pesquisa.

Definir regras de visibilidade do componente por formato mais facilmente com rótulos atualizados

Definir as regras de visibilidade do componente por formato ou dispositivo no Criador de aplicativo Lightning nem sempre foi simples. Atribuir por formato estava aninhado sob o contexto Cliente, que não é o local em que a maioria das pessoas procuraria. Para deixar tudo mais claro, atualizamos os rótulos e agora você inicia o processo selecionando Dispositivo.

Aprimoramento de mensagens e design dos componentes de espaço reservado

Para facilitar a solução de problemas do componente na tela do Criador de aplicativo Lightning, atualizamos o design de nossos componentes de espaço reservado. Um componente de espaço reservado aparece quando um componente na tela não pode ser renderizado devido a problemas de permissões, dados indisponíveis ou um formato sem suporte.

Mudanças nos rótulos de modelo da página da região fixada

Removemos o prefixo "Console:" dos modelos da página da região fixada na tela do seletor de modelo do Criador de aplicativo Lightning. Embora os modelos da região fixada sejam projetados para páginas do console, você também pode usá-los como páginas padrão do Lightning.

Apresentar mais facilmente as páginas de registro do Criador de aplicativo Lightning

Não é mais necessário percorrer etapas ou palavras extras no Criador de aplicativo Lightning. Nós simplificamos a apresentação da página de registro com menos etapas e texto mais claro e conciso.

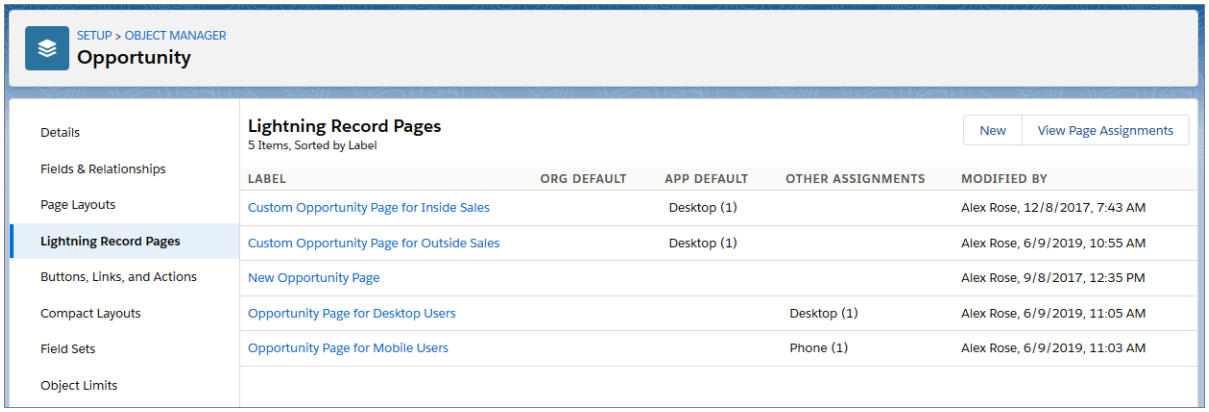
Personalizar páginas de registro do Lightning para o formato de telefone

As páginas de registro do Lightning não estão mais limitadas ao Lightning Experience em desktop! Se a sua organização tiver aceitado o novo aplicativo Salesforce móvel, você poderá ver as mesmas páginas de registro em desktop e no aplicativo móvel. Outra opção é dar um passo adiante e tratar das necessidades dos diferentes usuários atribuindo uma página de registro personalizada a usuários de desktop e outra a usuários de aplicativo móvel. Não tem certeza de qual das suas páginas está designada a qual formato? Você pode encontrar essa informação na tela Página de registro do Lightning no Gerenciador de objetos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Disponível para organizações que aceitaram no novo aplicativo Salesforce móvel.

Como: Ao criar uma página de registro no Criador de aplicativo Lightning, você pode selecionar um modelo de página que corresponda ao formato para o qual você está projetando a página. Visualize a aparência da página em diferentes dispositivos usando o comutador de formato. Ao ativar sua página, você pode escolher em quais formatos disponibilizar a página de registro: telefone, desktop ou ambos, dependendo de quais formatos são compatíveis com o modelo.

Na tela Páginas de registro do Lightning principal, você pode ver qual página está designada a qual formato para cada tipo de atribuição.



Clique em **Visualizar atribuições de página** para ver quais páginas estão atribuídas a qual formato para cada tipo de atribuição.

As páginas que você já tem em sua organização são compatíveis com ambos os formatos por padrão. Com algumas exceções, os componentes personalizado e padrão nessas páginas funcionam perfeitamente em desktops e dispositivos móveis.

CONSULTE TAMBÉM:

Desbloqueie opções de configuração móveis no Criador de aplicativo Lightning

Componentes de lista e lista relacionada são otimizados para o novo aplicativo Salesforce móvel

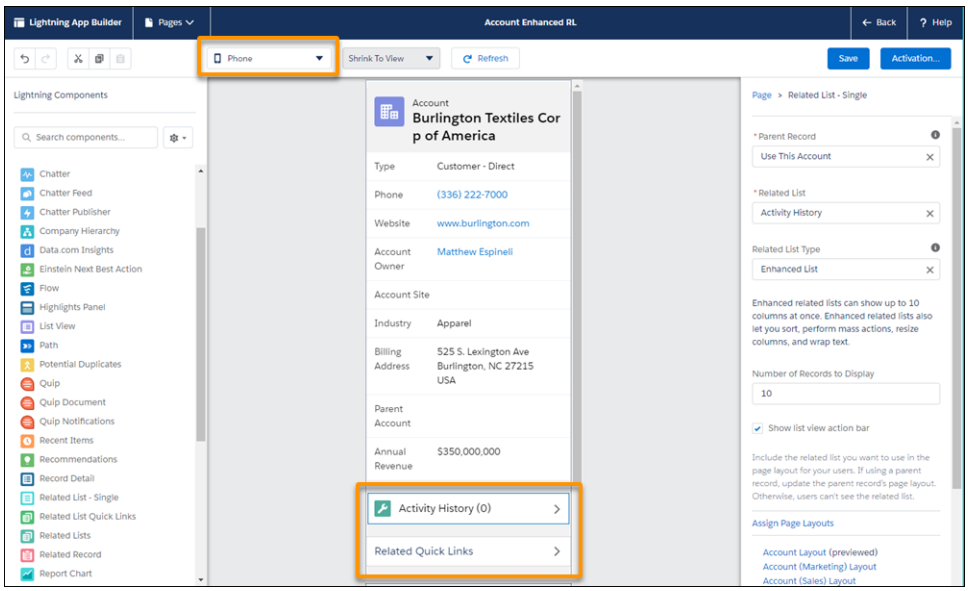
Atualizamos os componentes Modo de exibição de lista, Lista relacionada – Simples, Listas relacionadas e Links rápidos da lista relacionada para dar suporte à navegação móvel e ao novo aplicativo Salesforce móvel. Quando você coloca o componente Modo de exibição de lista em uma página de registro, um botão Visualizar mais carrega mais registros em lotes para que você facilmente obtenha mais registros ou busque as informações desejadas. O componente Listas relacionadas agrupa todas as suas listas relacionadas em uma seção e não inclui mais Notícias e Twitter. O componente Listas relacionadas também usa um botão Exibir mais para navegação eficiente.

Onde: Essa alteração se aplica ao novo aplicativo Salesforce móvel em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com.

Quando: Você pode experimentar esse recurso no Criador de aplicativo Lightning imediatamente, mas suas alterações não estarão visíveis aos usuários até o lançamento do novo aplicativo Salesforce móvel na semana de 14 de outubro de 2019.

Quem: Disponível a usuários com a permissão de usuário do novo aplicativo Salesforce móvel.

Como: Para adicionar os componentes Lista relacionada – Simples e Links rápidos da lista relacionada ao novo aplicativo Salesforce móvel, adicione os componentes a uma página do Lightning no Criador de aplicativo Lightning no modo de exibição de dispositivo móvel.



Se quiser adicionar Notícias e Twitter novamente à sua página, use os componentes individuais.

CONSULTE TAMBÉM:

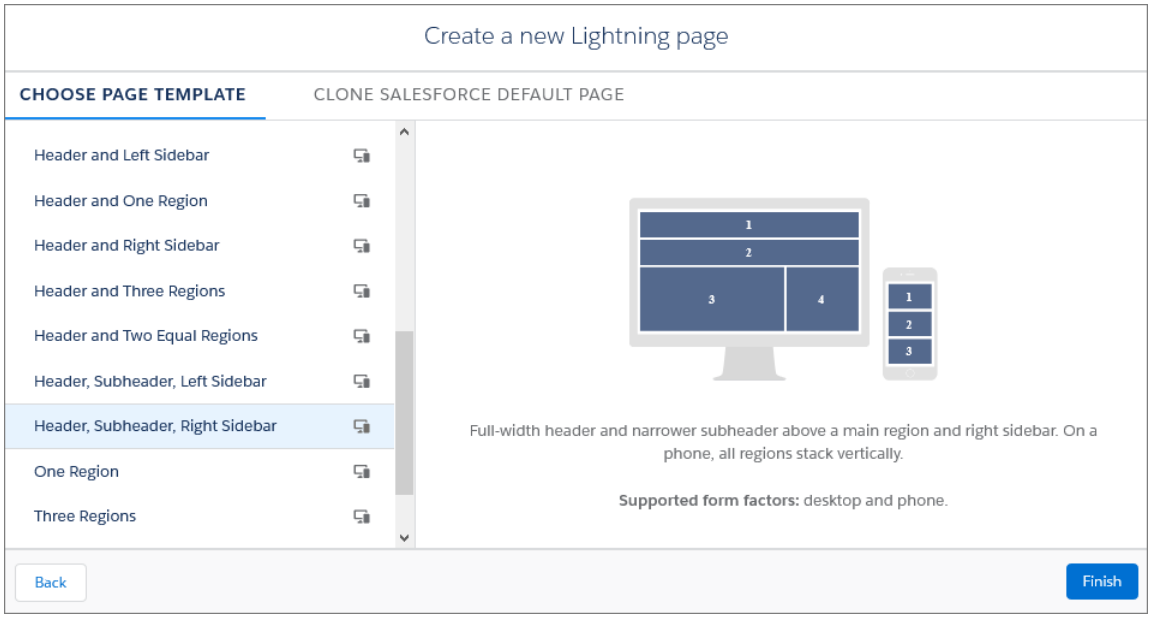
Desbloqueie opções de configuração móveis no Criador de aplicativo Lightning

Selecionar um modelo de página do Lightning com base no formato

Atualizamos a maneira como os modelos de página aparecem no assistente de criação de página do Lightning. Modelos padrão e personalizados agora têm um ícone e um texto descritivo que indicam se o modelo dá suporte para desktop, telefone ou ambos. Também atualizamos as imagens e as descrições gerais para modelos de página de registro padrão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Ícones de formato do modelo estão disponíveis para organizações que aceitaram o novo aplicativo Salesforce móvel.

Por quê: Ao criar uma página do Lightning, você pode escolher um modelo que dê suporte ao formato para o qual você deseja projetar a página.



Dica: Se o modelo da página tiver suporte para mais de um formato, você poderá visualizá-lo em diferentes formatos usando o comutador de formato na barra de ferramentas do Criador de aplicativo Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

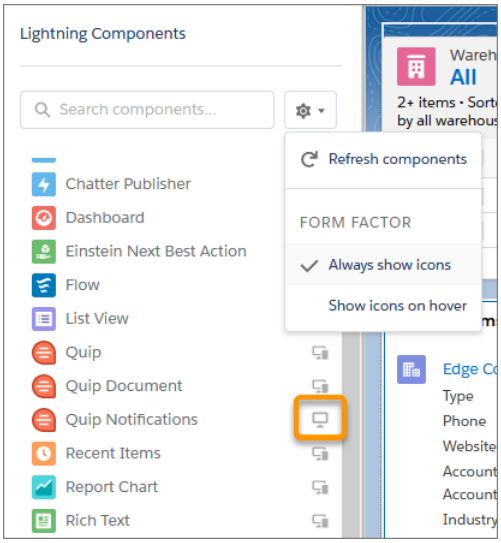
Desbloqueie opções de configuração móveis no Criador de aplicativo Lightning

Visualizar os formatos com suporte na paleta de componentes

Cada componente da paleta de componentes do Criador de aplicativo Lightning agora tem um ícone que representa os formatos compatíveis. Antes de adicionar um componente a uma página do Lightning, você pode ver imediatamente se o componente aparecerá quando a página for renderizada em um formato específico. Também é possível usar o novo menu de configurações para atualizar a lista de componentes e mostrar ou ocultar os ícones de formato.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Disponível em desktop para organizações que aceitaram o novo aplicativo Salesforce móvel.

Por quê: Digamos que sua página do Lightning tenha suporte para desktop e para telefone e você esteja pensando em adicionar o componente Notificações do Quip a ela. O componente Notificações do Quip é compatível apenas com desktop, como mostra o ícone da paleta. Assim, antes de adicionar o componente, você saberá que apenas usuários de desktop poderão vê-lo.



CONSULTE TAMBÉM:

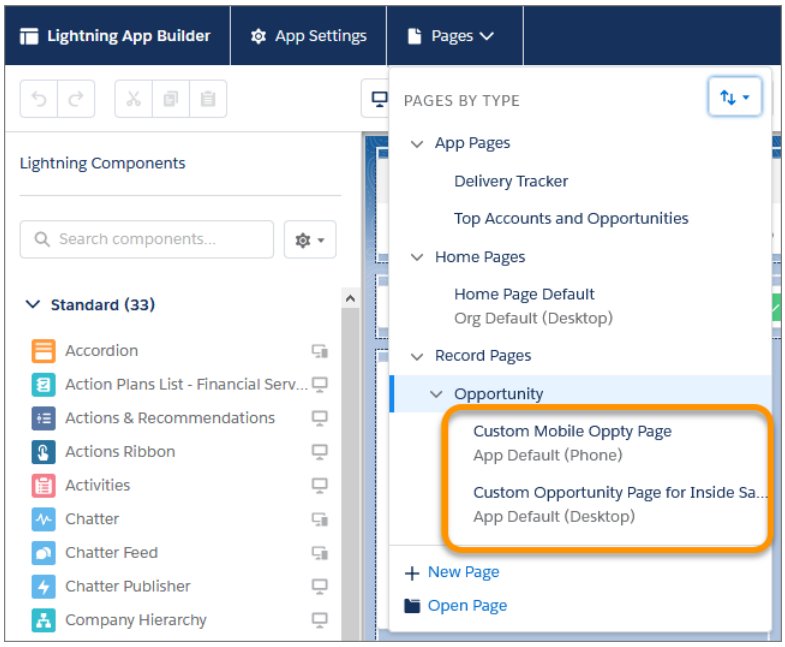
Desbloqueie opções de configuração móveis no Criador de aplicativo Lightning

Visualizar atribuições de formato padrão do aplicativo no menu de Páginas

Ao editar um aplicativo do Lightning no Criador de aplicativo Lightning, você agora verifica o menu Páginas para ver que páginas do registro foram atribuídas como o padrão do aplicativo para cada formato.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Disponível em desktop para organizações que aceitaram o novo aplicativo Salesforce móvel.

Como: No Gerenciador de aplicativo em Configuração, clique em **Editar** para um de seus aplicativos do Lightning e em **Páginas**.

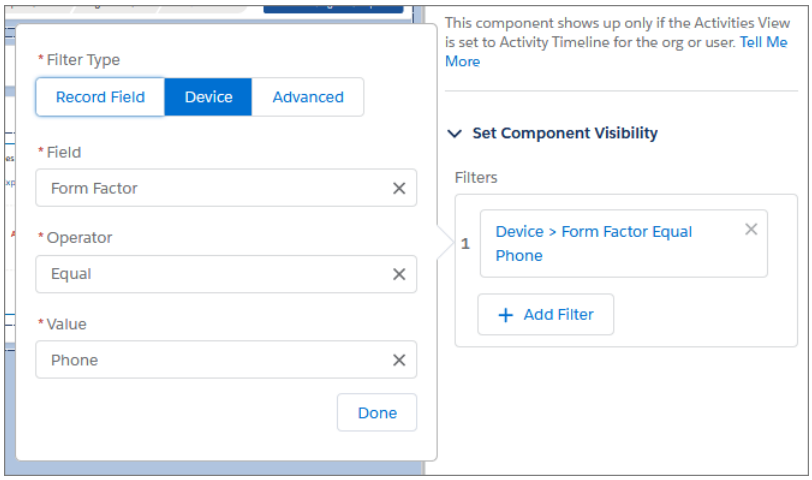


Definir as regras de visibilidade de componente em páginas de registro com base no dispositivo

Para componentes em páginas de registro, agora você pode mostrar ou ocultar um componente padrão ou personalizado em uma página de registro com base no dispositivo em que ele é visualizado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Disponível em desktop para organizações que aceitaram o novo aplicativo Salesforce móvel.

Como: No painel de propriedades do componente, clique em **Adicionar filtro** e depois em **Dispositivo**.



CONSULTE TAMBÉM:

Desbloqueie opções de configuração móveis no Criador de aplicativo Lightning

Adicionar guias de componentes do Acordeão às suas páginas iniciais

Agora você pode usar os componentes Guias e Acordeão nas páginas iniciais no Lightning Experience. Você pode criar, atualizar e excluir guias e, depois, alterar a ordem delas. Outra opção é usar o componente Acordeão para organizar seus componentes em seções recolhíveis. Para Guias e Acordeão, você pode configurar as guias ou seções que seus usuários veem, dar qualquer nome que desejar a elas e adicionar componentes.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Adicionar e personalizar guias em páginas do Lightning usando o Criador de aplicativo Lightning

Ver resultados da pesquisa mais rapidamente com o componente de Pontuação da experiência do cliente (piloto)

Exiba pontuações de pergunta da pesquisa para contas, casos, contatos, usuários e objetos personalizados com o componente Pontuação de experiência do cliente.

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

Nota: Fornecemos o componente Pontuação da experiência do cliente a clientes selecionados por meio de um programa piloto que exige a aceitação de termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. O componente Pontuação de experiência do cliente não está disponível ao público em geral, a menos ou até que o Salesforce anuncie sua disponibilidade geral em documentação, comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

CONSULTE TAMBÉM:

Exibir pontuações fornecidas pelo cliente para um registro em particular (piloto)

Adicionar tópicos a pesquisas

Organize facilmente pesquisas, perguntas, opções de resposta e respostas por tema usando tópicos. Adicione o componente Tópicos do Lightning às páginas de registro Pesquisa, Pergunta de pesquisa, Opção de pergunta de pesquisa e Resposta à pergunta de pesquisa.

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

CONSULTE TAMBÉM:

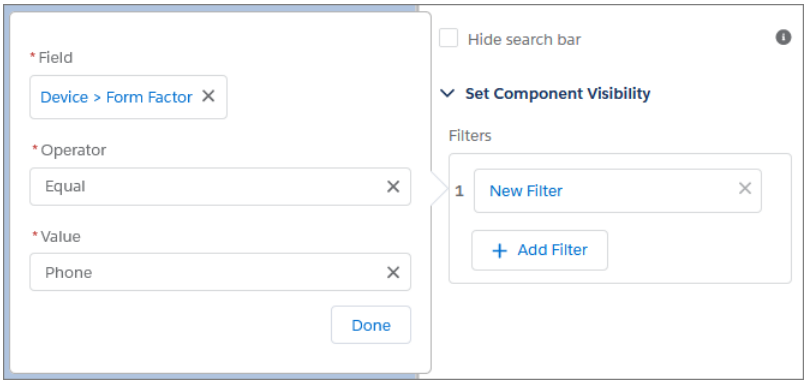
Atribuir tópicos a pesquisas

Definir regras de visibilidade do componente por formato mais facilmente com rótulos atualizados

Definir as regras de visibilidade do componente por formato ou dispositivo no Criador de aplicativo Lightning nem sempre foi simples. Atribuir por formato estava aninhado sob o contexto Cliente, que não é o local em que a maioria das pessoas procuraria. Para deixar tudo mais claro, atualizamos os rótulos e agora você inicia o processo selecionando Dispositivo.

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

Como: Para ver as alterações, clique em **Adicionar filtro** no painel de propriedades do componente.



Aprimoramento de mensagens e design dos componentes de espaço reservado

Para facilitar a solução de problemas do componente na tela do Criador de aplicativo Lightning, atualizamos o design de nossos componentes de espaço reservado. Um componente de espaço reservado aparece quando um componente na tela não pode ser renderizado devido a problemas de permissões, dados indisponíveis ou um formato sem suporte.

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

Mudanças nos rótulos de modelo da página da região fixada

Removemos o prefixo "Console:" dos modelos da página da região fixada na tela do seletor de modelo do Criador de aplicativo Lightning. Embora os modelos da região fixada sejam projetados para páginas do console, você também pode usá-los como páginas padrão do Lightning.

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

Apresentar mais facilmente as páginas de registro do Criador de aplicativo Lightning

Não é mais necessário percorrer etapas ou palavras extras no Criador de aplicativo Lightning. Nós simplificamos a apresentação da página de registro com menos etapas e texto mais claro e conciso.

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

Approvals: Limites maiores e mais controle sobre notificações de solicitação de aprovação

Acomode mais processos de aprovação por organização e por objeto. Use o Notification Builder para escolher os canais de distribuição de desktop e móvel para solicitações de aprovação.

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

NESTA SEÇÃO:

Limites maiores para processos de aprovação
Alguns de vocês solicitaram mais processos de aprovação por objeto, e observamos um aumento contínuo no uso deles ao longo do tempo. Assim, elevamos os limites dos processos de aprovação para dar a você espaço para crescer. Sua organização agora pode ter até mil processos de aprovação *ativos* e 2 mil no *total*. Cada objeto pode ter até 300 processos de aprovação *ativos* e 500 no *total*.

Gerenciar configurações de entrega para solicitações de aprovação
Use o Notification Builder para escolher os canais de entrega em dispositivo móvel e desktop, incluindo aplicativos Salesforce com suporte, para tipos de notificação padrão. Anteriormente, o Salesforce definia canais de entrega para notificações padrão. Agora você tem mais controle sobre notificações de solicitação de aprovação.

Limites maiores para processos de aprovação

Alguns de vocês solicitaram mais processos de aprovação por objeto, e observamos um aumento contínuo no uso deles ao longo do tempo. Assim, elevamos os limites dos processos de aprovação para dar a você espaço para crescer. Sua organização agora pode ter até mil processos de aprovação *ativos* e 2 mil no *total*. Cada objeto pode ter até 300 processos de aprovação *ativos* e 500 no *total*.

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

CONSULTE TAMBÉM:

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

Gerenciar configurações de entrega para solicitações de aprovação

Use o Notification Builder para escolher os canais de entrega em dispositivo móvel e desktop, incluindo aplicativos Salesforce com suporte, para tipos de notificação padrão. Anteriormente, o Salesforce definia canais de entrega para notificações padrão. Agora você tem mais controle sobre notificações de solicitação de aprovação.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições exceto Database.com. Você pode enviar notificações a usuários no Lightning Experience e no Salesforce Classic em todas as edições, a usuários no aplicativo Salesforce móvel atual em todas as edições, exceto no Database.com, e a usuários no novo aplicativo Salesforce móvel em todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com. Você pode enviar notificações a usuários nos aplicativos Mobile Publisher por um custo extra.

Como: Para aprender mais, consulte Gerenciar as configurações de entrega para notificações padrão com o Criador de notificações.

Einstein Next Best Action: Fluxos iniciados automaticamente, modelos de estratégia e propriedade intelectual, desfazer/refazer e expressões simplificadas

Chame um fluxo iniciado automaticamente para atualizar registros ou enviar um email usando uma recomendação. Crie modelos de estratégia para assinantes para personalizar e proteger estratégias como sua propriedade intelectual (IP). Desfaça facilmente erros cometidos ao criar estratégias. Crie expressões de modo mais rápido e preciso ao usar um elemento de Seletor de ramificação.

NESTA SEÇÃO:

Chamar fluxos iniciados automaticamente de suas recomendações do Next Best Action

Ajude seus agentes de serviço para que ajam rapidamente. Chame um fluxo iniciado automaticamente para atualizar registros ou enviar um email nos bastidores usando uma recomendação.

Criar modelos de estratégia e proteger estratégias como sua propriedade intelectual

Crie modelos de estratégia que seus assinantes possam personalizar e desenvolver. Compartilhe-os em pacotes gerenciados que você publique no AppExchange. Um pacote gerenciado pode conter modelos de estratégia e estratégias protegidas como sua propriedade intelectual (IP). Os assinantes podem abrir um modelo no Strategy Builder e cloná-lo para personalizá-lo para uso próprio. Estratégias não marcadas como modelos são protegidas por IP e não podem ser editadas nem clonadas. Você pode atualizar modelos de estratégia e estratégias protegidas por IP como parte da atualização de um pacote. Quando você envia atualizações por push a modelos de estratégia, as cópias dos assinantes não são afetadas.

Desfazer e refazer seu trabalho ao criar estratégias

Podem acontecer acidentes quando você cria estratégias. Agora você pode facilmente desfazer e refazer alterações, como excluir por engano um elemento pai ou mover um elemento de uma ramificação para outra.

Criar expressões para ramificações mais facilmente no Strategy Builder do Next Best Action

Crie expressões de modo mais rápido e preciso ao usar um elemento de Seletor de ramificação para recomendações de ramificação. Não é mais preciso realizar a inserção manual dos valores da lista de opções. Agora você pode selecionar os valores, e o Next Best Action preenche a expressão para você.

Dar um título às suas recomendações para facilitar a identificação

Adicionamos títulos à lista de atributos que você pode mostrar para uma recomendação no componente Next Best Action do Lightning no Criador de aplicativo Lightning ou em Comunidades. Adicione um título a uma recomendação de modo que seu agente ou usuário possa facilmente identificá-lo.

Exibir recomendações na página inicial do seu aplicativo

Adicione o componente Next Best Action do Lightning a uma página Inicial do aplicativo para exibir um conjunto agregado de recomendações. Por exemplo, mostre a um agente uma lista das principais contas a acompanhar após um número de dias específico terem se passado desde o contato anterior.

Chamar fluxos iniciados automaticamente de suas recomendações do Next Best Action

Ajude seus agentes de serviço para que ajam rapidamente. Chame um fluxo iniciado automaticamente para atualizar registros ou enviar um email nos bastidores usando uma recomendação.

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

Por quê: Um fluxo iniciado automaticamente pode realizar várias ações, como atualizar um sistema externo ou adicionar uma observação a um documento do Quip. Por exemplo, em um caso, exiba uma recomendação ao agente de serviço para realizar uma venda adicional de um serviço premium ao cliente. Quando o agente aceita a recomendação, o fluxo iniciado automaticamente atualiza o caso no histórico de pedidos do cliente e envia um recibo por email.

Digamos que você tenha um fluxo iniciado automaticamente que envie o email da campanha de marketing modelado a um cliente. Seus agentes de serviço precisam determinar se seus clientes são elegíveis para essa campanha. Fazer isso envolve vários cliques e cálculos complexos. Agora você pode usar o Next Best Action para determinar imediatamente a elegibilidade do cliente e solicitar que o agente aceite a recomendação e inicie o fluxo.

Como: Crie um fluxo iniciado automaticamente. Certifique-se de ativá-lo, pois o Next Best Action não pode chamar um fluxo inativo de uma recomendação.

No Iniciador de aplicativos, clique em **Recomendações** e selecione e edite a recomendação para adicionar o fluxo iniciado automaticamente. Na lista suspensa Ação, selecione o fluxo iniciado automaticamente. Quando o usuário aceitar a recomendação, seu fluxo iniciado automaticamente será executado.

Criar modelos de estratégia e proteger estratégias como sua propriedade intelectual

Crie modelos de estratégia que seus assinantes possam personalizar e desenvolver. Compartilhe-os em pacotes gerenciados que você publique no AppExchange. Um pacote gerenciado pode conter modelos de estratégia e estratégias protegidas como sua propriedade intelectual (IP). Os assinantes podem abrir um modelo no Strategy Builder e cloná-lo para personalizá-lo para uso próprio. Estratégias não marcadas como modelos são protegidas por IP e não podem ser editadas nem clonadas. Você pode atualizar modelos de estratégia e estratégias protegidas por IP como parte da atualização de um pacote. Quando você envia atualizações por push a modelos de estratégia, as cópias dos assinantes não são afetadas.

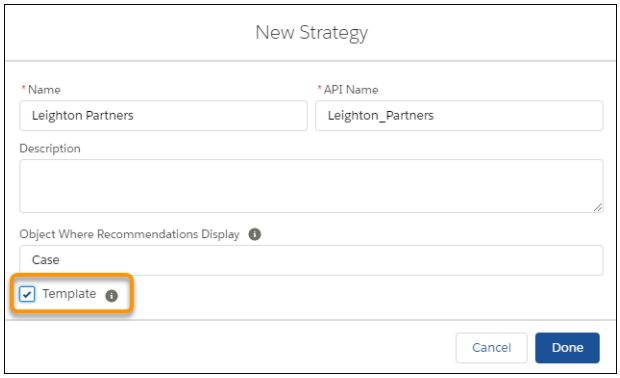
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Suponhamos que você crie e empacote estratégias para empresas de seguro. Como as leis e normas de seguro podem variar por local, seus assinantes desejam a capacidade de modificar suas estratégias quando necessário. Eles podem fazer isso usando os modelos de estratégia que você cria.

Digamos que você crie uma estratégia que contém segredos comerciais proprietários que você não deseja expor aos concorrentes ou aos clientes. Com a proteção de IP, sua estratégia está segura. Se você publicá-la no AppExchange, os assinantes poderão usar a estratégia,

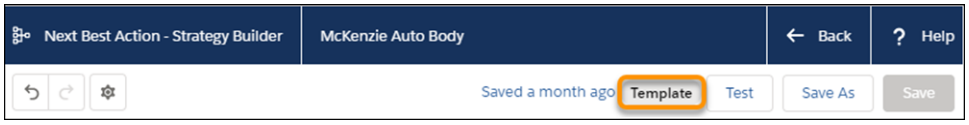
mas não poderão editá-la nem cloná-la. Estratégias instaladas usando o AppExchange antes da versão Winter '19 se tornam automaticamente protegidas por IP em organizações do assinante.

Como: Para tornar uma estratégia um modelo, abra suas propriedades no Strategy Builder e selecione **Modelo**.

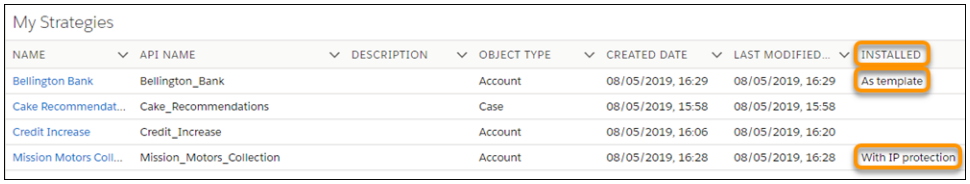


Uma estratégia que você distribui em um pacote gerenciado recebe proteção por IP, desde que não seja um modelo. Você pode criar um pacote gerenciado apenas em organizações Developer Edition. Quando você carrega um pacote gerenciado que contém um componente Estratégia de recomendação (em Configuração, digite `Pacotes` na caixa Busca rápida e selecione **Pacotes**), selecione manualmente **Einstein Next Best Action** na seção Requisitos do pacote da página Carregar pacote. Isso garante que a instalação do pacote falhe se a organização do assinante não tem as permissões de usuário necessárias para executar uma estratégia de recomendação (campo Executar fluxos ou Usuário do fluxo ativado na página de detalhes do usuário).

A tela do Strategy Builder agora inclui rótulos que identificam estratégias que são modelos e estratégias que têm proteção por IP. Em organizações do assinante, esses rótulos são mostrados para estratégias instaladas. Em organizações do desenvolvedor, elas são mostradas para estratégias liberadas.



A página de lista de estratégia apresenta uma nova coluna Instalado que identifica modelos de estratégia e estratégias que têm proteção por IP.



CONSULTE TAMBÉM:

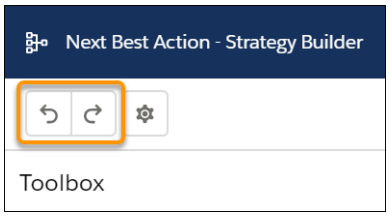
- API
- API do conjunto de ferramentas

Desfazer e refazer seu trabalho ao criar estratégias

Podem acontecer acidentes quando você cria estratégias. Agora você pode facilmente desfazer e refazer alterações, como excluir por engano um elemento pai ou mover um elemento de uma ramificação para outra.

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

Como: Localize os botões Desfazer e Refazer no canto superior esquerdo do Strategy Builder.



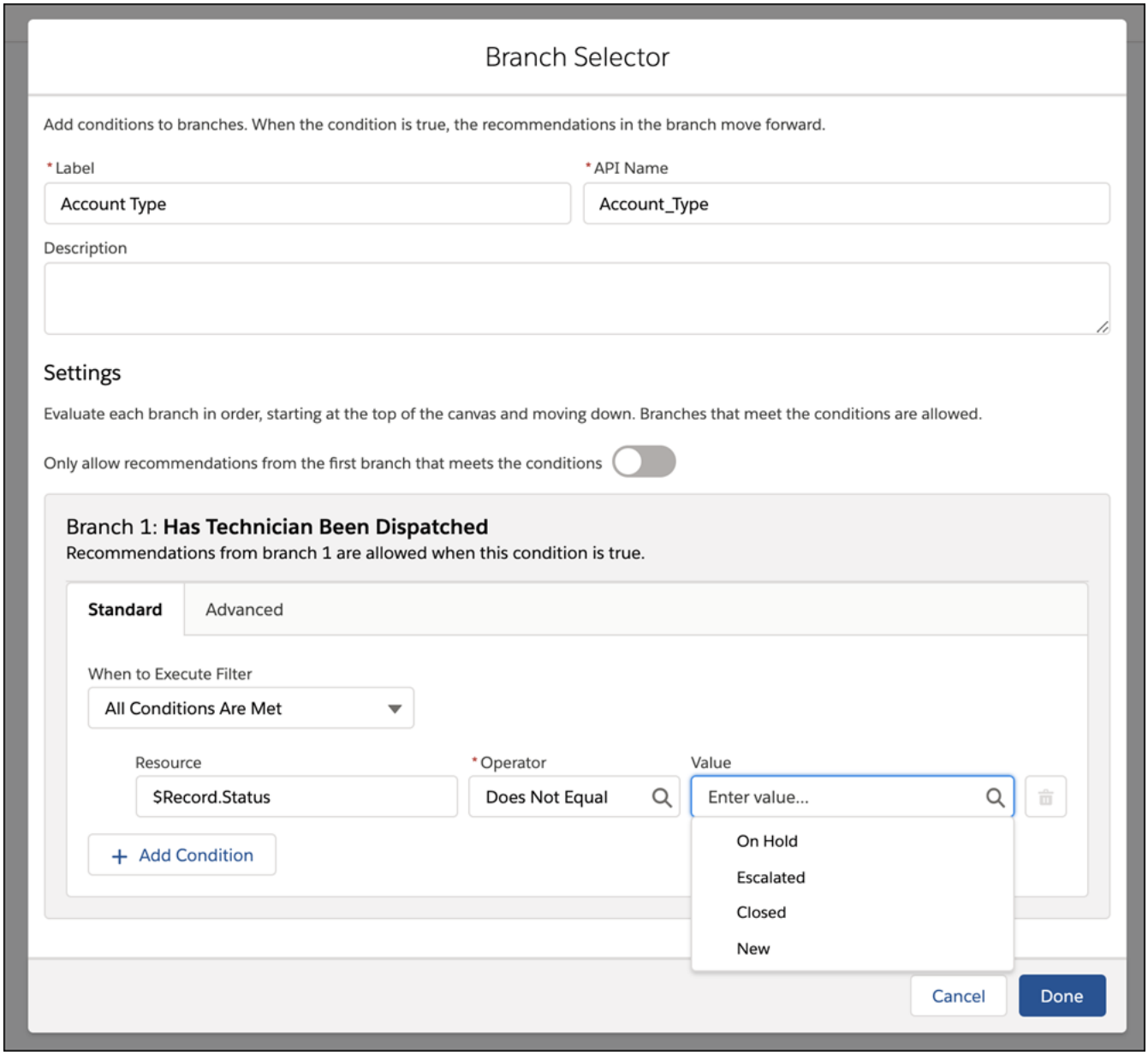
Criar expressões para ramificações mais facilmente no Strategy Builder do Next Best Action

Crie expressões de modo mais rápido e preciso ao usar um elemento de Seletor de ramificação para recomendações de ramificação. Não é mais preciso realizar a inserção manual dos valores da lista de opções. Agora você pode selecionar os valores, e o Next Best Action preenche a expressão para você.

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

Como: As expressões contêm recursos, operadores e valores e você pode usar dois modos diferentes para criá-los, dependendo da complexidade. Com o modo Padrão, você seleciona ou pesquisa para criar sua fórmula. Para criar uma expressão mais complexa, use o modo Avançado e siga as diretrizes de sintaxe e formatação na tela.

Para campos da lista de opções de seleção múltipla, insira valores como `Includes ($Record.CarType__c, 'Audi,''BMW')`.

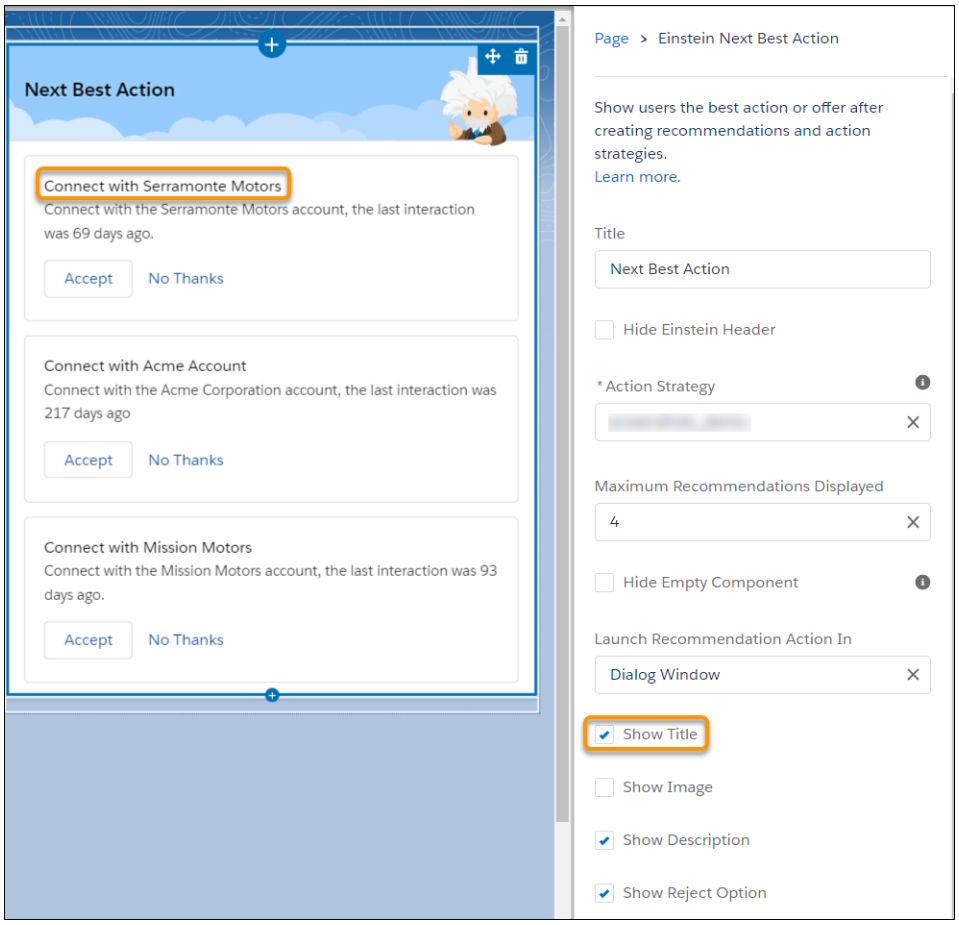


Dar um título às suas recomendações para facilitar a identificação

Adicionamos títulos à lista de atributos que você pode mostrar para uma recomendação no componente Next Best Action do Lightning no Criador de aplicativo Lightning ou em Comunidades. Adicione um título a uma recomendação de modo que seu agente ou usuário possa facilmente identificá-lo.

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

Como: Use o atributo de nome para definir um título para sua recomendação. Navegue para um registro, como um caso. Clique em e selecione **Editar página**. No Criador de aplicativo Lightning, selecione o componente Next Best Action do Lightning e clique em **Mostrar título**.



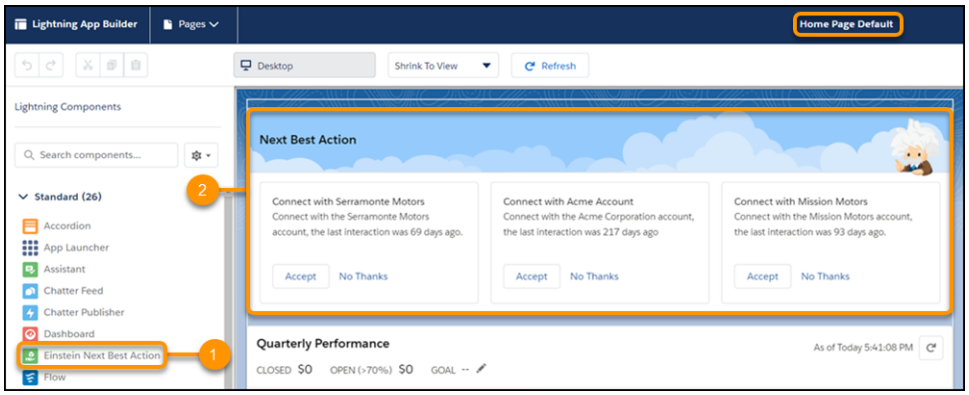
Exibir recomendações na página inicial do seu aplicativo

Adicione o componente Next Best Action do Lightning a uma página Inicial do aplicativo para exibir um conjunto agregado de recomendações. Por exemplo, mostre a um agente uma lista das principais contas a acompanhar após um número de dias específico terem se passado desde o contato anterior.

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

Como: Crie uma estratégia para o componente Next Best Action. Por exemplo, sua estratégia pode usar um elemento Gerar com uma ação invocável do Apex para gerar recomendações dinamicamente. Uma vez que a página inicial não é uma página de registro e não está associada a objetos, como Caso, Conta ou Produto, você precisa usar variáveis globais (por exemplo, `$User.Id`) ao criar a estratégia.

Quando você terminar de criar sua estratégia, vá para a página Inicial da organização. Clique em ⚙ e selecione **Editar página**. Na lista de componentes do Lightning à esquerda (1), arraste o componente Einstein Next Best Action para a página inicial (2).



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Variáveis globais

UnofficialSF: Guia de integração para a Next Best Action

Fluxo do Lightning: Aprimoramentos de componente na tela, agendador de fluxo e mais ações

Crie processos e fluxos mais avançados com mais blocos de construção. Controle quais usuários podem executar fluxos específicos. Mostre aos usuários do fluxo os campos certos na hora certa. Inicie um fluxo em um horário agendado para um conjunto de registros filtrado. Configure componentes na tela e obtenha elementos de registro sem criar variáveis.

NESTA SEÇÃO:

Flow Builder: grandes aprimoramentos de tela, fluxos agendados e configuração simplificada para Obter registros e Elementos da tela

Crie fluxos mais avançados com mais tipos de componentes compatíveis. Mostre os componentes da tela certos na hora certa aos usuários certos. Configure os fluxos para começarem em um horário agendado para um conjunto de registros. Permita-nos criar e atribuir variáveis para você quando você adiciona Componentes da tela e elementos Obter registro a seu fluxo.

Gerenciamento do Lightning Flow: modo de exibição de lista de fluxos, evento de plataforma de erro de fluxo e controle de acesso de fluxo aprimorados

O modo de exibição de lista de Fluxos aprimorado agora inclui fluxos padrão criados pelo Salesforce e fluxos personalizados criados por você e outros parceiros. Use permissões para controlar que usuários podem executar fluxos individuais. Se um processo ou fluxo falhar, você poderá capturar o erro como um evento de plataforma e alertar as pessoas certas para responder ao erro. Quando você implanta processos e fluxos como ativos, pode alterar o percentual de cobertura de teste mínimo do padrão de 75 por cento.

Criador de processos: Membros da equipe de conta, ação de pesquisa e campos de mesclagem de eventos de plataforma

Automatize a criação da equipe da conta e convites para pesquisa. Adicionar campos de mesclagem de eventos de plataforma.

Flow Builder: grandes aprimoramentos de tela, fluxos agendados e configuração simplificada para Obter registros e Elementos da tela

Crie fluxos mais avançados com mais tipos de componentes compatíveis. Mostre os componentes da tela certos na hora certa aos usuários certos. Configure os fluxos para começarem em um horário agendado para um conjunto de registros. Permita-nos criar e atribuir variáveis para você quando você adiciona Componentes da tela e elementos Obter registro a seu fluxo.

NESTA SEÇÃO:

Adicionar componentes da Web do Lightning eficientes e de alto desempenho às suas telas de fluxo

Os eficientes recursos e benefícios de desempenho dos componentes da Web do Lightning chegaram às telas do fluxo. Você agora pode integrar componentes que seus desenvolvedores criaram ou localizá-los no AppExchange para uso em suas telas de fluxo.

Iniciar um fluxo em um cronograma

Você tem fluxos que são iniciados usando o Criador de processos sempre que um registro é salvo, embora precise executá-los apenas uma vez por semana? Gostaria de poder agendar fluxos para execução com a mesma facilidade com que configura uma reunião? Agora você pode agendar um fluxo iniciado automaticamente para começar em uma data e hora específica e definir a frequência para uma vez, diária ou semanal. Se quiser que o fluxo agendado seja executado apenas para um conjunto de registros, você pode especificar um objeto e filtrar.

Configurar os elementos Obter registros e Telas sem criar variáveis

Quando você adiciona um componente da tela ou um elemento Obter registros a um fluxo, criamos automaticamente variáveis para armazenar os valores de saída. Você não precisa mais criar e atribuir variáveis, mas ainda pode optar por fazer isso. Elementos Obter registros e componentes da tela criados antes da versão Winter '20 não são afetados por essa alteração.

Ajudar seus usuários a pesquisar registros em fluxos

Permita que os usuários pesquisem um registro da mesma maneira que fazem em qualquer outro lugar no Salesforce adicionando um componente da tela de Pesquisa.

Tornar suas telas de fluxo dinâmicas com visibilidade condicional

Economize o tempo dos seus usuários mostrando a eles apenas os campos de que eles precisam, quando precisam. Adicione condições de filtro e lógica às propriedades do componente da tela de fluxo para mostrar ou ocultar o componente com base no que o usuário insere ou seleciona para recursos de fluxo, como listas de opções ou caixas de seleção.

Usar variáveis de coleção de tipo de dados definido pelo Apex com operadores em elementos de decisão e atribuição

Tipos de dados definidos pelo Apex permitem que fluxos funcionem com objetos de dados complexos, que são comumente exigidos por serviços da Web. Os elementos de Atribuição e Decisão agora podem manipular as variáveis de coleção definidas pelo Apex com o conjunto completo de operadores. Antes, variáveis de coleção definidas pelo Apex tinham suporte apenas ao operador Igual, enquanto variáveis definidas pelo Apex que não são de coleção tinham suporte para todos os operadores.

Usar o Flow Builder para enviar notificações personalizadas

Envie notificações personalizadas quando ocorrerem eventos importantes. Anteriormente, ações de notificações personalizadas só tinham suporte total no Criador de processos. Agora os IDs do tipo de notificação criados no Notification Builder estão disponíveis diretamente na interface do usuário do Flow Builder.

Criar recursos mais facilmente no Flow Builder

Quando você define um campo em um elemento selecionando Novo recurso, é aberta uma janela para você definir o novo recurso. Ao terminar de criar o recurso, o campo de elemento agora especifica o recurso como você esperaria. Antes, o campo de elemento permanecia em branco e você precisava inserir manualmente o novo recurso.

Usar rich text em modelos de texto

Rich text chegou a modelos de texto no Flow Builder. A qualquer momento você pode alternar de volta para texto simples ao usar um modelo de texto em uma ação de Enviar email ou em uma ação personalizada que espera texto simples.

Obter rótulos de elemento mais longos, planejamento aprimorado e arrastar seleção no Flow Builder

Dobramos o espaço para rótulos de elemento na tela do Flow Builder para que você possa identificar mais facilmente o que você cria. Não é mais preciso clicar em um botão nem manter a barra de espaço pressionada para panorâmica: basta clicar e arrastar pela tela. Economize tempo ao selecionar vários elementos com o botão Arrastar seleção. Clique e arraste uma caixa em torno de um grupo de elementos para mover ou excluir todos os elementos de uma só vez.

Ativar seu fluxo sem sair do Flow Builder

Ative o fluxo diretamente no Flow Builder assim que terminar de criar e testar. Você também ainda pode ativar e desativar uma versão do fluxo usando a página Detalhes do fluxo.

Localizar o tipo de fluxo em Configurações avançadas

Alterar o tipo de fluxo pode ser complicado, pois cada tipo de fluxo tem suporte para um conjunto diferente de blocos de construção e funcionalidades. Para prevenir que você acidentalmente altere o tipo ao salvar um fluxo como novo, movemos o campo Tipo para as configurações avançadas.

Adeus, Designer de fluxo de desktop

Chegamos ao fim da linha com os fluxos projetados com o Designer de fluxo de desktop. Fluxos criados com o Designer de fluxo de desktop, também conhecidos como interface de usuário do Swing Flow, não funcionam mais e exibem um erro quando você tenta abri-los.

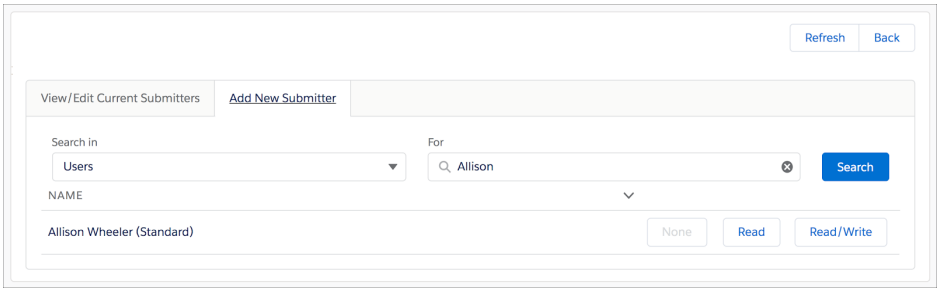
Adicionar componentes da Web do Lightning eficientes e de alto desempenho às suas telas de fluxo

Os eficientes recursos e benefícios de desempenho dos componentes da Web do Lightning chegaram às telas do fluxo. Você agora pode integrar componentes que seus desenvolvedores criaram ou localizá-los no AppExchange para uso em suas telas de fluxo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Os componentes nas telas de fluxo têm suporte apenas no tempo de execução de fluxo do Lightning.

Como: Esse componente permite que o usuário adicione e gerencie manualmente as configurações de compartilhamento em um registro. Para tornar um componente da Web do Lightning disponível a uma tela de fluxo como um componente da tela, o `lightning__FlowScreen` deve ser um alvo na marca `targets` do componente e a marca `isExposed` deve ser definida como verdadeira. O componente pode usar eventos no novo módulo `lightning/flowSupport`.

Nota: Para usar componentes da Web do Lightning, ative Meu domínio em sua organização.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning: Configurar seu ambiente de desenvolvimento

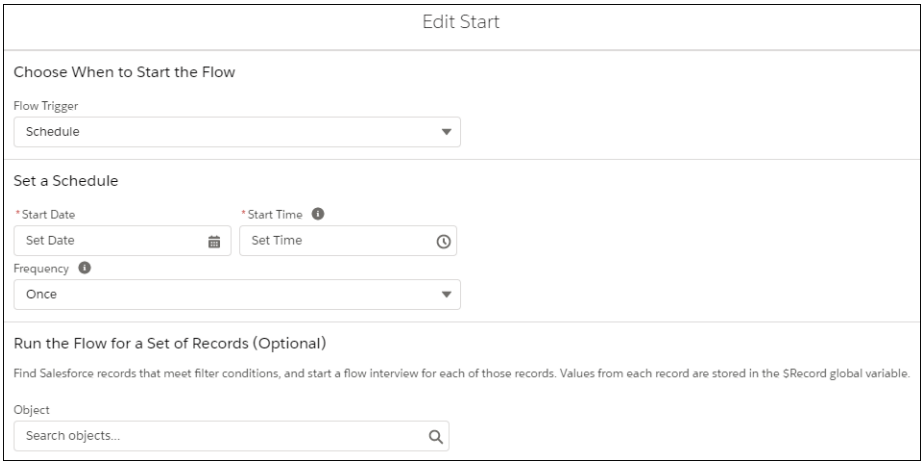
UnofficialSF: Como adicionar componentes da Web a telas de fluxo

Iniciar um fluxo em um cronograma

Você tem fluxos que são iniciados usando o Criador de processos sempre que um registro é salvo, embora precise executá-los apenas uma vez por semana? Gostaria de poder agendar fluxos para execução com a mesma facilidade com que configura uma reunião? Agora você pode agendar um fluxo iniciado automaticamente para começar em uma data e hora específica e definir a frequência para uma vez, diária ou semanal. Se quiser que o fluxo agendado seja executado apenas para um conjunto de registros, você pode especificar um objeto e filtrar.

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

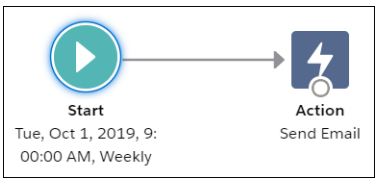
Como: Para iniciar um fluxo para um conjunto de registros, selecione as condições de filtro no elemento Iniciar. Quando seu fluxo começa, uma entrevista de fluxo é executada para cada registro que corresponde a seu filtro, sem necessidade de looping. O registro correspondente é armazenado na variável global `$Record`, de modo que você pode consultar a variável ou seus campos em todo o fluxo.



Importante: Há um limite de 24 horas por organização para o número de execuções de fluxo agendadas no horário inicial agendado. O limite da organização é o que for maior: 250 mil registros ou o total combinado de 200 registros por licença do usuário. Quando um fluxo está agendado para começar, verifique se seu agendamento e suas condições não fazem sua organização superar o limite.

Para verificar se um fluxo agendado excede o limite da organização, verifique os logs de depuração para ver o número de registros em que o fluxo é executado. O número de registros é igual ao número de execuções de fluxo agendadas, pois um fluxo é executado para cada registro. Rastreie o número de registros com a nova linha de log de depuração FLOW_START_SCHEDULED_RECORDS. Se o fluxo exceder o limite da organização, o Salesforce enviará um email de erro ao administrador que modificou o fluxo associado pela última vez ou aos destinatários do email de exceção do Apex.

Na tela do Flow Builder, um fluxo mostra a hora de início agendada.



Para monitorar fluxos agendados para começar, em Configuração, digite *Agendado* na caixa Busca rápida e selecione **Trabalhos agendados**.

CONSULTE TAMBÉM:

API de metadados: Fluxo

API do conjunto de ferramentas: Fluxo

Ajuda do Salesforce: Elemento de fluxo: Iniciar (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

IdeaExchange: Habilidade de agendar fluxos ou processos de modo declarativo

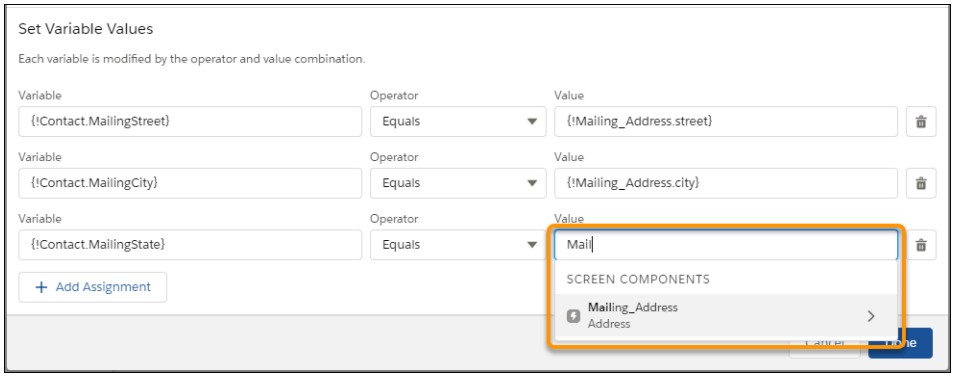
Configurar os elementos Obter registros e Telas sem criar variáveis

Quando você adiciona um componente da tela ou um elemento Obter registros a um fluxo, criamos automaticamente variáveis para armazenar os valores de saída. Você não precisa mais criar e atribuir variáveis, mas ainda pode optar por fazer isso. Elementos Obter registros e componentes da tela criados antes da versão Winter '20 não são afetados por essa alteração.

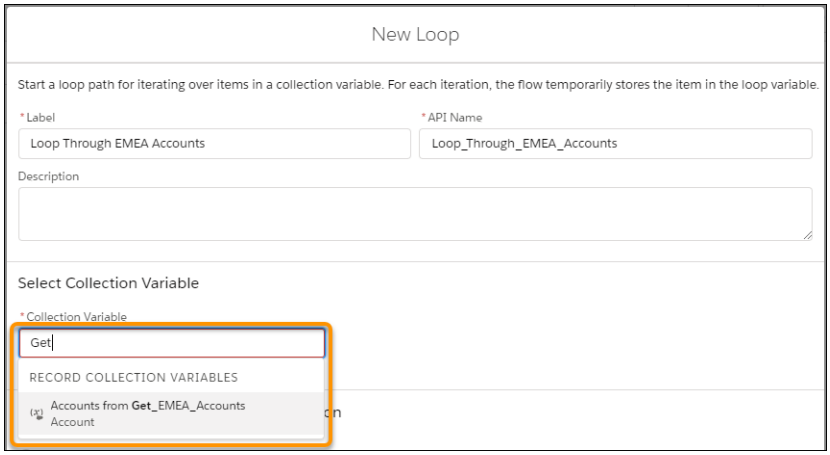
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Quando você está configurando um campo que dá suporte a variáveis, as variáveis criadas automaticamente aparecem como opções disponíveis, como outras variáveis em seu fluxo.

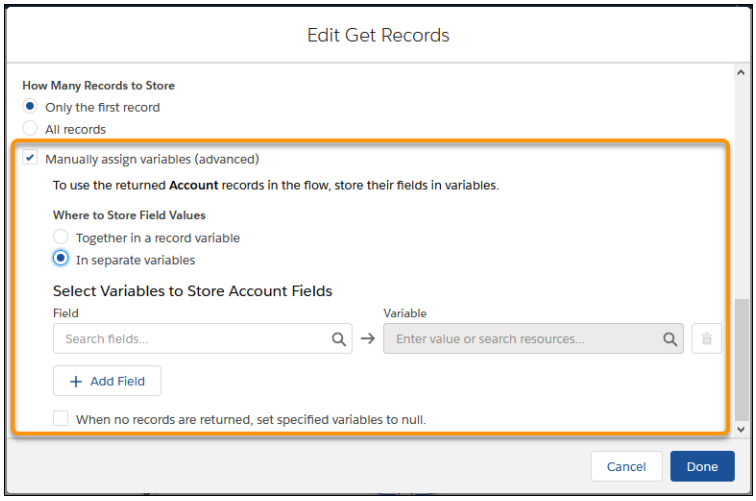
Para usar valores de um componente da tela mais tarde no fluxo, comece a digitar o nome da API do componente da tela.



Para usar valores de um elemento Obter registros mais adiante no fluxo, comece a digitar o nome da API do elemento.



Se você não quiser usar variáveis criadas automaticamente, selecione **Atribuir variáveis manualmente (avançado)**.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Elemento de fluxo: Obter registros (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

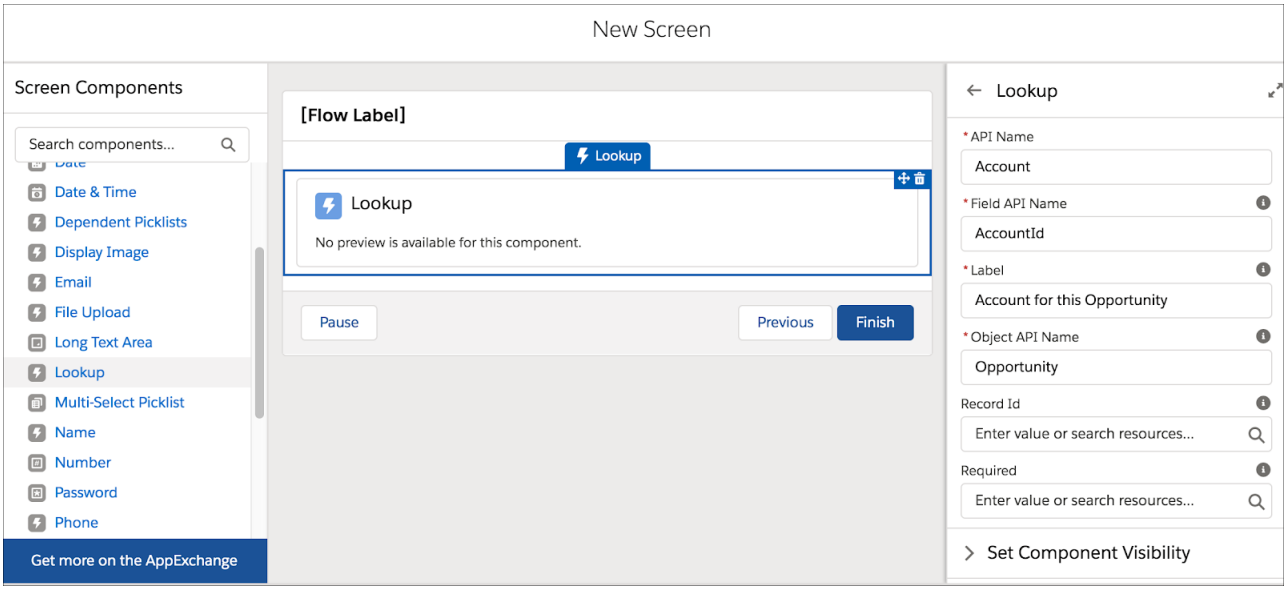
Ajuda do Salesforce: Elemento de fluxo: Tela (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajudar seus usuários a pesquisar registros em fluxos

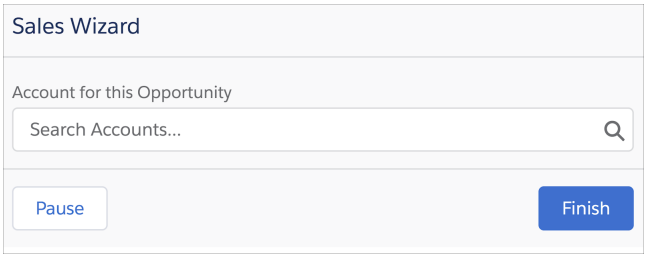
Permita que os usuários pesquisem um registro da mesma maneira que fazem em qualquer outro lugar no Salesforce adicionando um componente da tela de Pesquisa.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Há suporte para componentes da tela da Pesquisa apenas no Tempo de execução de fluxo do Lightning.

Como: No Flow Builder, arraste o componente **Pesquisa** para sua tela de fluxo. Ao especificar os nomes da API do campo e do objeto, insira uma correspondência exata.



No tempo de execução, seu fluxo mostra um campo de pesquisa.



CONSULTE TAMBÉM:

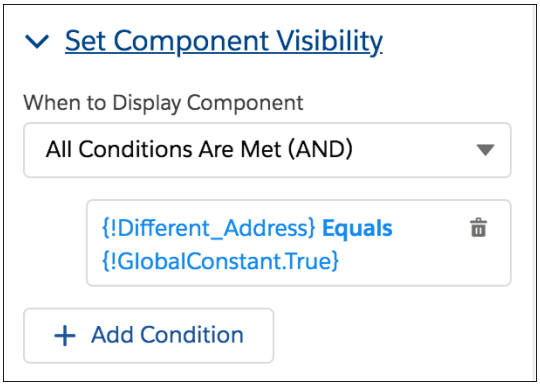
IdeaExchange: Campo de pesquisa no Visual Workflow

Tornar suas telas de fluxo dinâmicas com visibilidade condicional

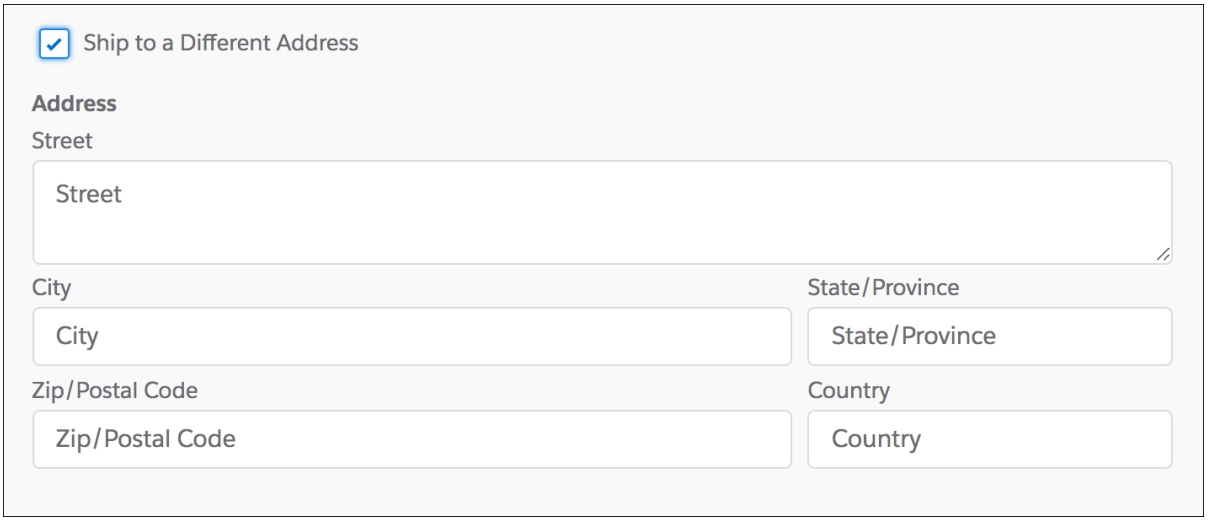
Economize o tempo dos seus usuários mostrando a eles apenas os campos de que eles precisam, quando precisam. Adicione condições de filtro e lógica às propriedades do componente da tela de fluxo para mostrar ou ocultar o componente com base no que o usuário insere ou seleciona para recursos de fluxo, como listas de opções ou caixas de seleção.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Há suporte para visibilidade condicional apenas no tempo de execução do fluxo do Lightning.

Como: Você pode usar filtros de visibilidade condicional com componentes da tela padrão, componentes da tela personalizados e componentes da tela do AppExchange. Se você não definir um filtro para um componente da tela, ele será exibido na tela de fluxo da maneira normal. Quando você define uma ou mais condições e define a lógica de filtro para um componente da tela, o componente fica oculto até que os critérios e a lógica sejam atendidos.



Por exemplo, exibir um componente da tela de Endereço apenas quando os usuários selecionarem um componente da tela de caixa de seleção "Faturar para um endereço diferente".



CONSULTE TAMBÉM:

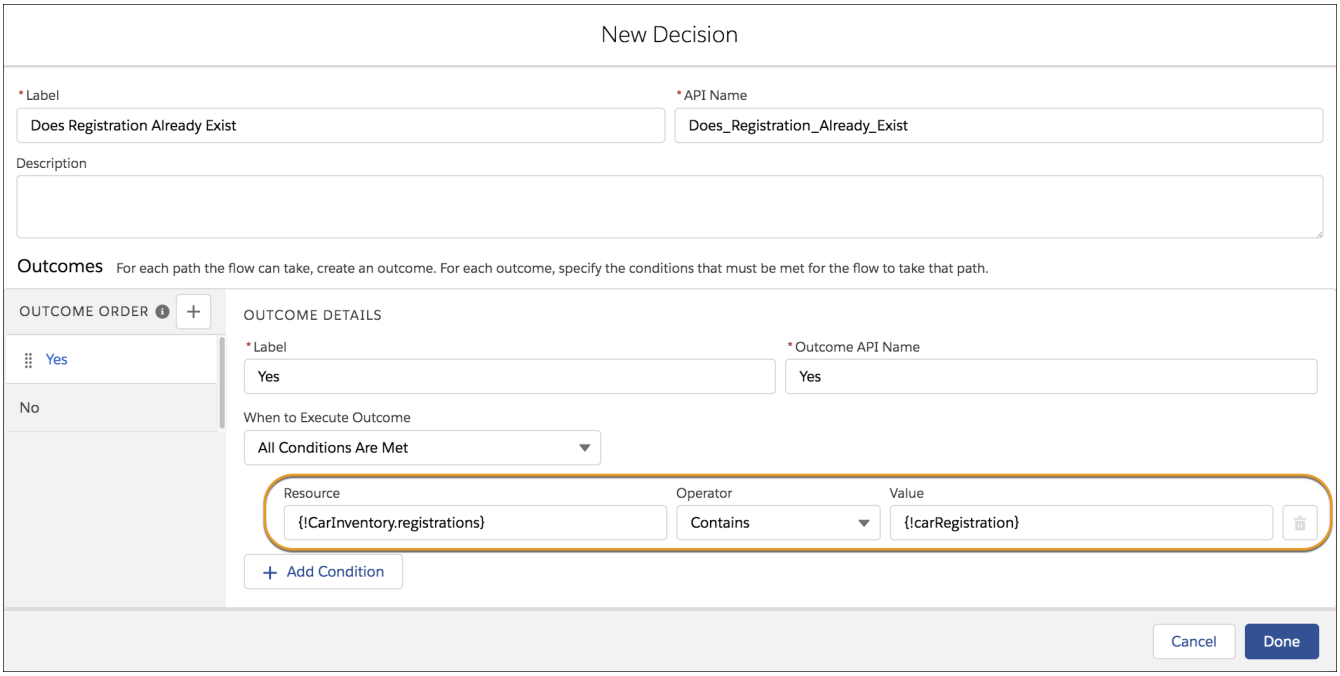
IdeaExchange: Valores dinâmicos/variáveis/escolhas na mesma tela de Fluxo

Usar variáveis de coleção de tipo de dados definido pelo Apex com operadores em elementos de decisão e atribuição

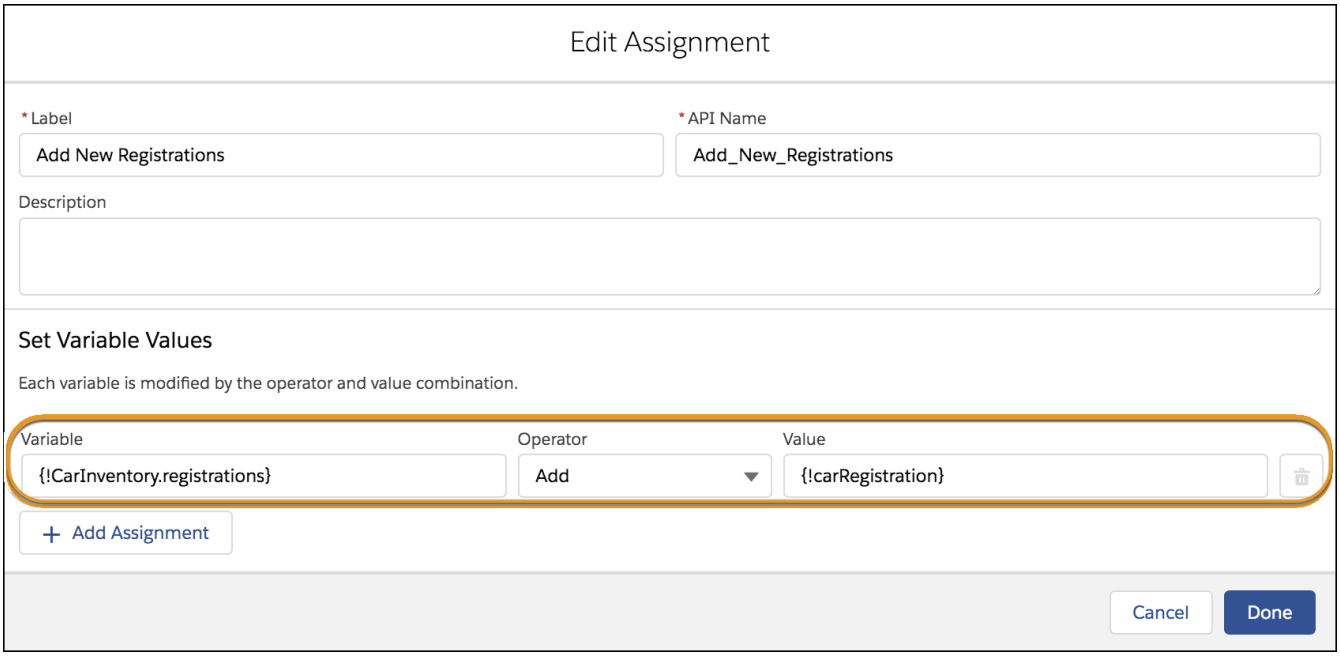
Tipos de dados definidos pelo Apex permitem que fluxos funcionem com objetos de dados complexos, que são comumente exigidos por serviços da Web. Os elementos de Atribuição e Decisão agora podem manipular as variáveis de coleção definidas pelo Apex com o conjunto completo de operadores. Antes, variáveis de coleção definidas pelo Apex tinham suporte apenas ao operador Igual, enquanto variáveis definidas pelo Apex que não são de coleção tinham suporte para todos os operadores.

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

Por quê: Por exemplo, um fluxo usa uma variável de coleção definida pelo Apex para armazenar uma lista de registros de carro de um sistema fora do Salesforce. Agora você pode usar um elemento de Decisão para verificar se um registro de carro já existe na lista de registros do sistema externo.



Se o registro ainda não estiver na lista de registros, você poderá adicioná-lo à lista usando um elemento de Atribuição.



Usar o Flow Builder para enviar notificações personalizadas

Envie notificações personalizadas quando ocorrerem eventos importantes. Anteriormente, ações de notificações personalizadas só tinham suporte total no Criador de processos. Agora os IDs do tipo de notificação criados no Notification Builder estão disponíveis diretamente na interface do usuário do Flow Builder.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Você pode enviar notificações a usuários de desktop no Lightning Experience e no Salesforce Classic em todas as edições e a usuários móveis no aplicativo Salesforce móvel atual em todas as edições, exceto no Database.com, e no novo aplicativo Salesforce móvel em

todas as edições, exceto no Essentials e no Database.com. Você também pode enviar notificações a usuários nos aplicativos Mobile Publisher por um custo extra.

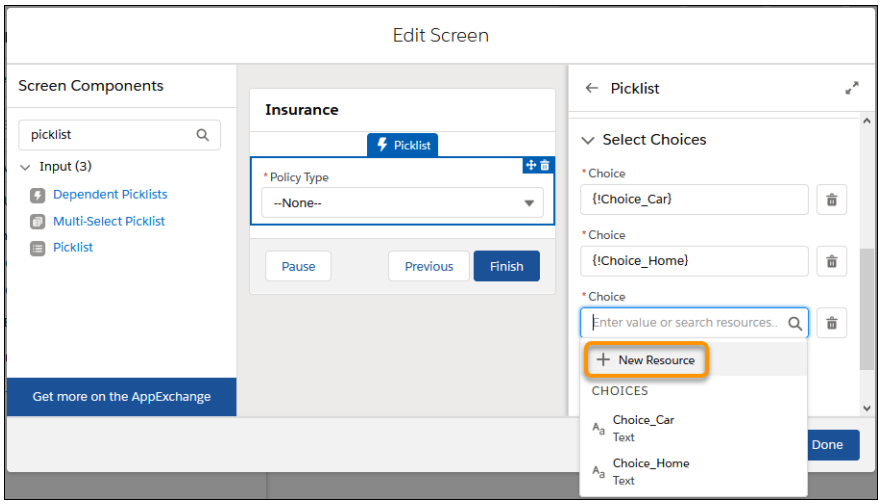
Como: Para aprender mais, consulte Enviar notificações personalizadas com o Flow Builder.

Criar recursos mais facilmente no Flow Builder

Quando você define um campo em um elemento selecionando Novo recurso, é aberta uma janela para você definir o novo recurso. Ao terminar de criar o recurso, o campo de elemento agora especifica o recurso como você esperaria. Antes, o campo de elemento permanecia em branco e você precisava inserir manualmente o novo recurso.

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

Por quê: Até mesmo para um fluxo simples, a habilidade de criar *e selecionar* rapidamente os recursos ao definir os campos do elemento pode poupar muitos cliques.



CONSULTE TAMBÉM:

IdeaExchange: Novo fluxo de nuvem – variável de associação

Usar rich text em modelos de texto

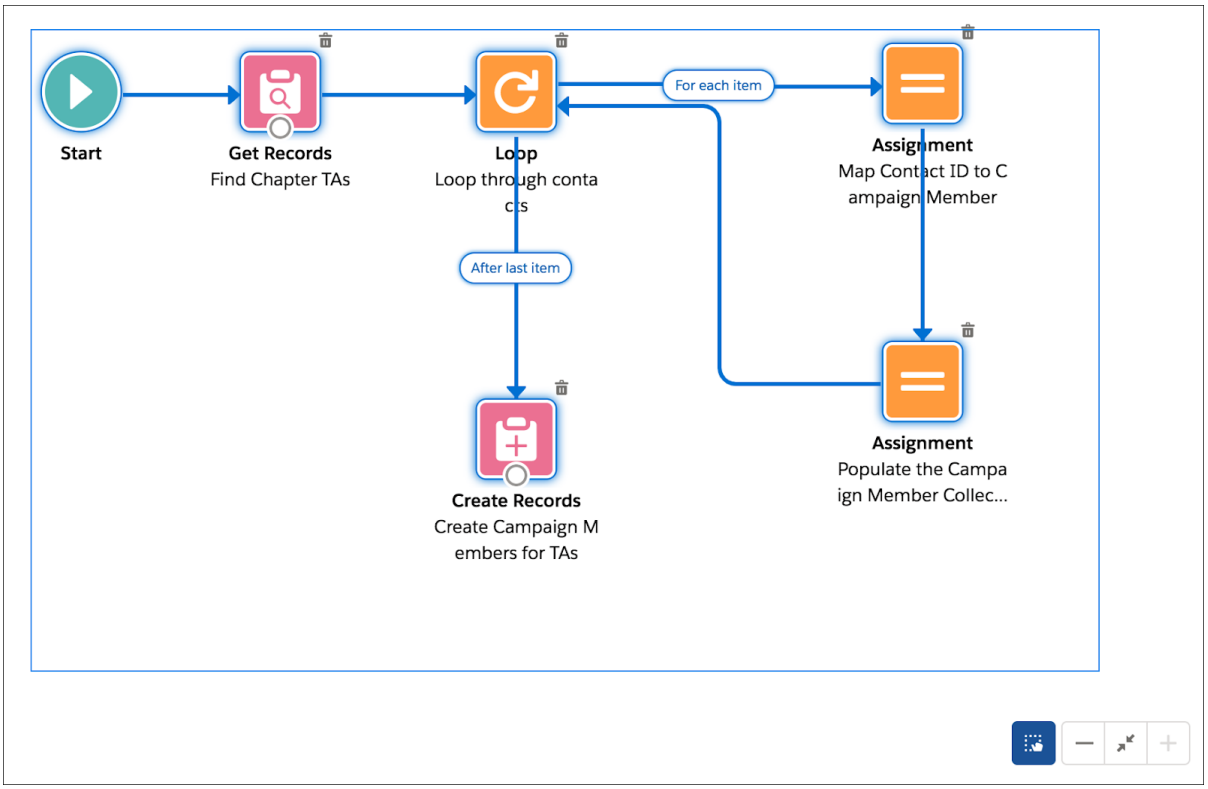
Rich text chegou a modelos de texto no Flow Builder. A qualquer momento você pode alternar de volta para texto simples ao usar um modelo de texto em uma ação de Enviar email ou em uma ação personalizada que espera texto simples.

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

Obter rótulos de elemento mais longos, planejamento aprimorado e arrastar seleção no Flow Builder

Dobramos o espaço para rótulos de elemento na tela do Flow Builder para que você possa identificar mais facilmente o que você cria. Não é mais preciso clicar em um botão nem manter a barra de espaço pressionada para panorâmica: basta clicar e arrastar pela tela. Economize tempo ao selecionar vários elementos com o botão Arrastar seleção. Clique e arraste uma caixa em torno de um grupo de elementos para mover ou excluir todos os elementos de uma só vez.

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



CONSULTE TAMBÉM:

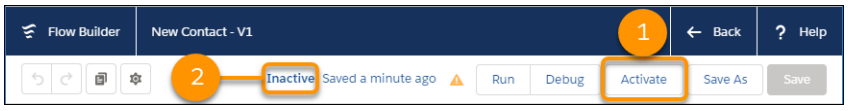
IdeaExchange: Mostrar descrições de elemento mais longas no Flow Builder

Ativar seu fluxo sem sair do Flow Builder

Ative o fluxo diretamente no Flow Builder assim que terminar de criar e testar. Você também ainda pode ativar e desativar uma versão do fluxo usando a página Detalhes do fluxo.

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

Como: Clique no novo botão **Ativar** (1) na barra de botões. Além disso, o status de ativação de um fluxo aberto tem um novo local (2).



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ativar ou desativar um fluxo

Ajuda do Salesforce: Testar um fluxo

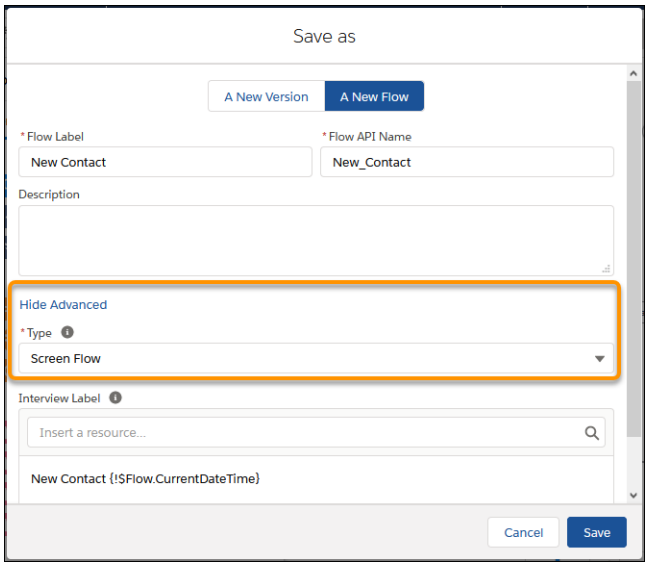
IdeaExchange: Ativar fluxo no Flow Builder

Localizar o tipo de fluxo em Configurações avançadas

Alterar o tipo de fluxo pode ser complicado, pois cada tipo de fluxo tem suporte para um conjunto diferente de blocos de construção e funcionalidades. Para prevenir que você acidentalmente altere o tipo ao salvar um fluxo como novo, movemos o campo Tipo para as configurações avançadas.

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

Como: É possível mostrar e ocultar as configurações avançadas quando salva um fluxo ou vê as propriedades de uma versão do fluxo. Antes de alterar o tipo de fluxo, garanta que o fluxo contenha apenas elementos, recursos e funcionalidades compatíveis com o novo tipo de fluxo. Alguns, mas não todos, os problemas de compatibilidade podem ser corrigidos no novo fluxo.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Propriedades da versão do fluxo

Adeus, Designer de fluxo de desktop

Chegamos ao fim da linha com os fluxos projetados com o Designer de fluxo de desktop. Fluxos criados com o Designer de fluxo de desktop, também conhecidos como interface de usuário do Swing Flow, não funcionam mais e exibem um erro quando você tenta abri-los.

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

Gerenciamento do Lightning Flow: modo de exibição de lista de fluxos, evento de plataforma de erro de fluxo e controle de acesso de fluxo aprimorados

O modo de exibição de lista de Fluxos aprimorado agora inclui fluxos padrão criados pelo Salesforce e fluxos personalizados criados por você e outros parceiros. Use permissões para controlar que usuários podem executar fluxos individuais. Se um processo ou fluxo falhar, você poderá capturar o erro como um evento de plataforma e alertar as pessoas certas para responder ao erro. Quando você implanta processos e fluxos como ativos, pode alterar o percentual de cobertura de teste mínimo do padrão de 75 por cento.

NESTA SEÇÃO:

Gerenciar seus fluxos com o modo de exibição de lista de fluxos aprimorado

O novo modo de exibição de listas de Fluxos aprimorado no Lightning Experience inclui fluxos padrão e fluxos personalizados em uma única página. Fluxos padrão são criados pelo Salesforce e fluxos personalizados são criados por usuários ou parceiros. O novo modo de exibição de lista oferece opções de menu claras que ajudam a localizar versões do fluxo e editar os detalhes do fluxo mais facilmente. Acesse rapidamente permissões para executar um fluxo com uma nova opção de menu. Entrevistas de fluxo pausadas agora aparecem em uma página separada.

Alertar as pessoas certas quando ocorrer um evento de erro de fluxo

Para economizar tempo solucionando problemas de processos e fluxos com falha, assine o novo evento de plataforma Evento de erro de execução do fluxo (FlowExecutionErrorEvent). O Criador de processos pode assinar o evento e realizar ações como publicar no Chatter ou enviar notificações personalizadas. Anteriormente, quando um processo ou fluxo falhava, você recebia apenas um email de erro de fluxo.

Controlar a capacidade dos usuários de executar fluxos individuais usando perfis e conjuntos de permissões

Antes, os usuários com a permissão Executar fluxos, Gerenciar fluxos ou Usuário do fluxo podiam executar *todos* os fluxos. Agora, você pode controlar quais fluxos os usuários podem executar restringindo o acesso a perfis ou conjuntos de permissões ativados.

Habilitar salvamento parcial para ações invocáveis (atualização crítica)

Essa atualização crítica melhora os comportamentos e os efeitos de quaisquer ações invocáveis com falha. Afeta apenas as chamadas de API REST externas para ações invocáveis realizadas em massa. Com essa atualização, ao invocar um conjunto de ações em uma única solicitação, uma única ação invocável com falha não causará mais a falha de toda a transação. Sem essa atualização, se uma única ação invocável falhar, outras ações invocáveis dentro da transação serão revertidas e toda a transação falhará.

Controlar o acesso a quadros de atividade de fluxo na página inicial de Automação (beta)

Por padrão, usuários com a permissão Visualizar instalação e configuração agora podem visualizar todos os quadros na Página inicial de Automação. Antes, os usuários precisavam das permissões Visualizar todos os dados e Visualizar instalação e configuração. Use a nova configuração de automação de processos para exigir que os usuários tenham a permissão Gerenciar fluxo para ver todos os quadros na Página inicial de Automação. Quando a configuração está desativada, os usuários com Visualizar instalação e configuração podem ver apenas o quadro Total de automações iniciadas por tipo de processo.

Definir seus próprios requisitos de cobertura de teste do fluxo

O requisito de cobertura de teste de fluxo agora é independente do requisito de cobertura de código de 75 por cento para o Apex. Defina seu próprio percentual de cobertura de teste mínimo para fluxos em uma nova configuração de automação de processo.

Verificar variáveis de registro nulo ou valores nulos de campos de relacionamento de pesquisa em fórmulas de fluxo e processo (atualização crítica, adiada)

Essa atualização crítica, lançada na versão Spring '19, havia sido programada para ativação automática na versão Summer '19, mas foi adiada para a Spring '20. A atualização crítica era chamada anteriormente de "Retornar valores nulos em fórmulas de fluxo e processo".

Requer acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo (atualização crítica, adiada)

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Summer '19, estava programada para a versão Winter '20, mas foi adiada para a Spring '21. A atualização crítica antes chamava-se "Melhorar a segurança exigindo acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo".

Gerenciar seus fluxos com o modo de exibição de lista de fluxos aprimorado

O novo modo de exibição de listas de Fluxos aprimorado no Lightning Experience inclui fluxos padrão e fluxos personalizados em uma única página. Fluxos padrão são criados pelo Salesforce e fluxos personalizados são criados por usuários ou parceiros. O novo modo de exibição de lista oferece opções de menu claras que ajudam a localizar versões do fluxo e editar os detalhes do fluxo mais facilmente. Acesse rapidamente permissões para executar um fluxo com uma nova opção de menu. Entrevistas de fluxo pausadas agora aparecem em uma página separada.

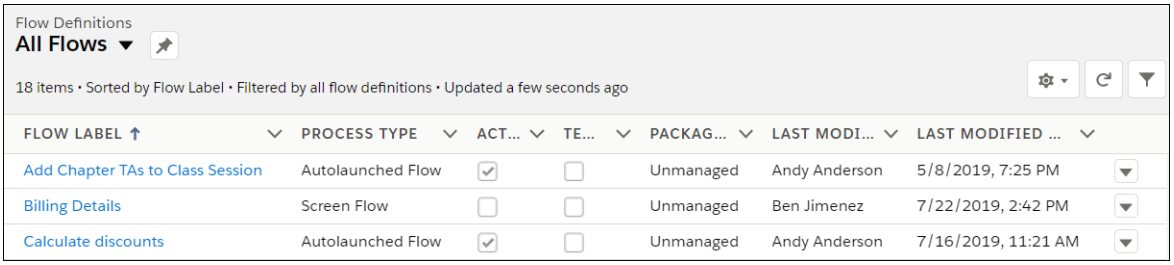
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Antes, o modo de exibição de lista de Fluxos do Salesforce Classic incluía entrevistas de fluxo pausadas na mesma página e não mostrava fluxos padrão.

Como: Para alternar para o modo de exibição de lista de Fluxos do Salesforce Classic em Configuração, digite `Automação de processos` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de automação de processos**. Desmarque **No Lightning Experience, usar a página Fluxos aprimorada e separar a página Automações pausadas e agendadas**.

Importante: Se você tiver modos de exibição de listas personalizados para fluxos, precisará recriá-los no modo de exibição de lista aprimorado ou voltar para o modo de exibição de lista do Salesforce Classic para usá-los. No modo de exibição de lista do Salesforce Classic, clicar em **Abrir** abre o fluxo no Flow Builder.

Para abrir um fluxo no modo de exibição de lista, clique no rótulo do fluxo.



CONSULTE TAMBÉM:

Configurações expostas na API de metadados

Alertar as pessoas certas quando ocorrer um evento de erro de fluxo

Para economizar tempo solucionando problemas de processos e fluxos com falha, assine o novo evento de plataforma Evento de erro de execução do fluxo (FlowExecutionErrorEvent). O Criador de processos pode assinar o evento e realizar ações como publicar no Chatter ou enviar notificações personalizadas. Anteriormente, quando um processo ou fluxo falhava, você recebia apenas um email de erro de fluxo.

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

Como: No Criador de processos, crie um processo que começa quando uma mensagem de evento de plataforma é recebida. Assine o novo evento de plataforma Evento de erro de execução de fluxo.

CONSULTE TAMBÉM:

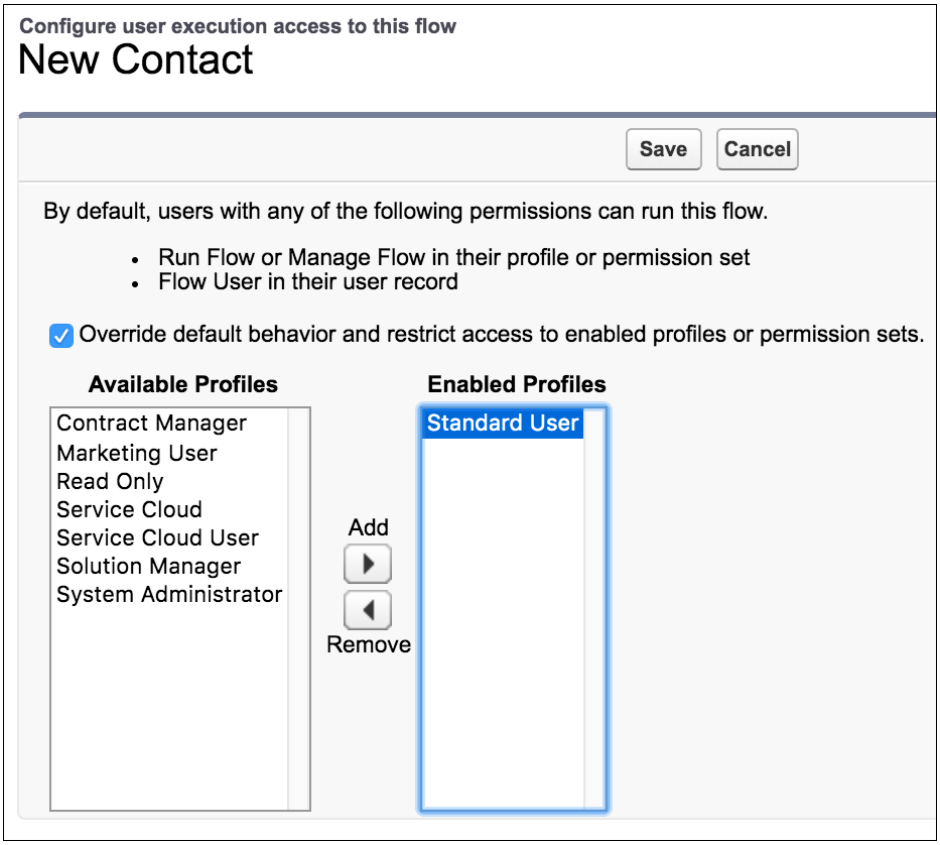
Eventos de plataforma padrão novos e alterados

Controlar a capacidade dos usuários de executar fluxos individuais usando perfis e conjuntos de permissões

Antes, os usuários com a permissão Executar fluxos, Gerenciar fluxos ou Usuário do fluxo podiam executar *todos* os fluxos. Agora, você pode controlar quais fluxos os usuários podem executar restringindo o acesso a perfis ou conjuntos de permissões ativados.

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

Como: Não se preocupe, nada mudará a menos que você ative. No nó Fluxos em configuração, clique em  ao lado do seu fluxo, clique no novo link **Editar acesso** para selecionar os perfis para cada fluxo.



Você também pode ativar o acesso a vários fluxos para um único perfil ou criar e atribuir conjuntos de permissões.

Habilitar salvamento parcial para ações invocáveis (atualização crítica)

Essa atualização crítica melhora os comportamentos e os efeitos de quaisquer ações invocáveis com falha. Afeta apenas as chamadas de API REST externas para ações invocáveis realizadas em massa. Com essa atualização, ao invocar um conjunto de ações em uma única solicitação, uma única ação invocável com falha não causará mais a falha de toda a transação. Sem essa atualização, se uma única ação invocável falhar, outras ações invocáveis dentro da transação serão revertidas e toda a transação falhará.

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

Por quê: Sem essa atualização crítica, se uma das ações invocáveis falhar, outras ações invocáveis na mesma transação serão revertidas. Com essa atualização crítica, o Salesforce tentará três vezes executar as ações invocáveis que são executadas com sucesso e reverterá apenas as ações invocáveis que falharem na execução. Essa funcionalidade é chamada de "salvamento parcial."

A maioria dos tipos de ações invocáveis que são invocadas via API REST são ativadas com a funcionalidade de salvamento parcial. Porém, mesmo com essa atualização crítica, os seguintes tipos de ação não têm suporte para a funcionalidade de salvamento parcial:

- Cancelar pedido de cumprimento
- Pedidos de cancelamento
- Capturar fundos
- Espaços de trabalho de conteúdo
- Criar pedido de cumprimento

- Criar fatura usando pedido de cumprimento
- Criar relatório de serviço
- Serviços externos
- Gerar ordens de trabalho
- Apex invocável
- Roteamento baseado em habilidades
- Enviar resposta de formulário digital

O salvamento parcial pode fazer uma chamada externa ocorrer várias vezes e não é possível reverter chamadas externas. Chamadas externas repetidas podem ocorrer apenas quando um fluxo é iniciado usando um processo ou invocado da API REST e esse fluxo faz várias tentativas de executar a ação que está fazendo as chamadas externas.

Uma vez que o salvamento parcial pode fazer várias tentativas de executar uma ação, a transação pode levar mais tempo que o esperado. Isso pode fazer sua organização atingir alguns limites antes do esperado.

Quando: Essa atualização crítica começará a ser ativada automaticamente em quinta-feira, 9 de abril de 2020. Antes dessa data, ou antes de você ativar essa atualização crítica em sua organização de produção, recomendamos testá-la em uma organização de sandbox ou Developer Edition para garantir que as ações invocáveis funcionem corretamente. Se você tiver que trabalhar em sua organização de produção, faça isso fora dos horários de pico.

Como: Em Configuração, digite `Atualizações críticas` na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**. Para ativar salvamento parcial para ações invocáveis, clique em **Ativar**.

Examine quaisquer integrações da API que usam ações invocáveis para garantir que elas acomodem o comportamento de salvamento parcial adequadamente.

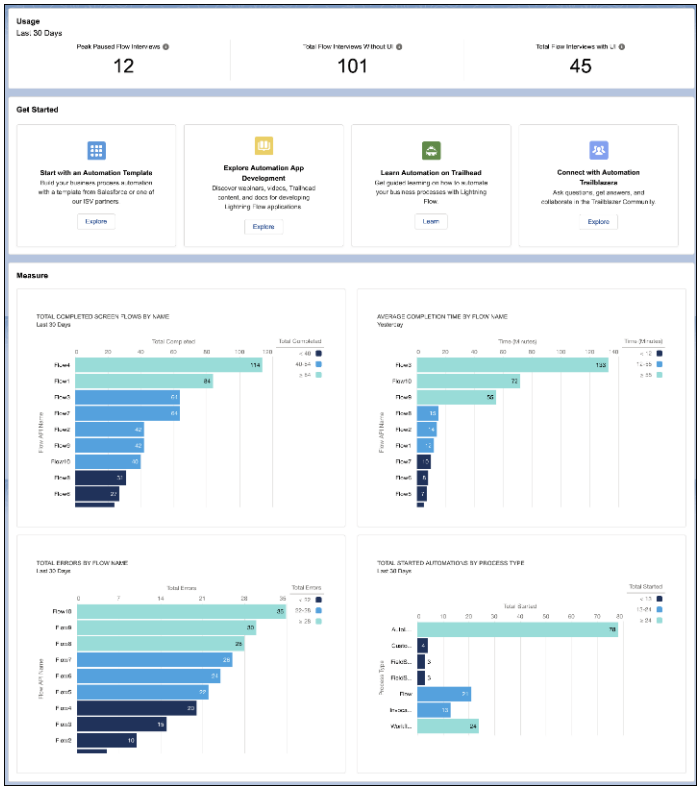
Controlar o acesso a quadros de atividade de fluxo na página inicial de Automação (beta)

Por padrão, usuários com a permissão Visualizar instalação e configuração agora podem visualizar todos os quadros na Página inicial de Automação. Antes, os usuários precisavam das permissões Visualizar todos os dados e Visualizar instalação e configuração. Use a nova configuração de automação de processos para exigir que os usuários tenham a permissão Gerenciar fluxo para ver todos os quadros na Página inicial de Automação. Quando a configuração está desativada, os usuários com Visualizar instalação e configuração podem ver apenas o quadro Total de automações iniciadas por tipo de processo.

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

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

Como: Para controlar o acesso de um usuário a quadros de atividade de fluxo, use a permissão Exigir gerenciar fluxo para visualizar todos os quadros da página inicial de Automação na página Configurações de automação de processo em Configuração.



Definir seus próprios requisitos de cobertura de teste do fluxo

O requisito de cobertura de teste de fluxo agora é independente do requisito de cobertura de código de 75 por cento para o Apex. Defina seu próprio percentual de cobertura de teste mínimo para fluxos em uma nova configuração de automação de processo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Essa configuração não aparece em organizações não de produção, como teste, sandbox e desenvolvedor, pois você sempre pode implantar uma nova versão ativa.

Nota: Os requisitos de teste de fluxo aplicam-se apenas ao implantar processos e fluxos como ativos.

Como: Acesse o nó Configurações de automação de processo em Configuração. Selecione **Implantar processos e fluxos como ativos**. Agora você pode definir o percentual de cobertura de teste de fluxo.

Verificar variáveis de registro nulo ou valores nulos de campos de relacionamento de pesquisa em fórmulas de fluxo e processo (atualização crítica, adiada)

Essa atualização crítica, lançada na versão Spring '19, havia sido programada para ativação automática na versão Summer '19, mas foi adiada para a Spring '20. A atualização crítica era chamada anteriormente de "Retornar valores nulos em fórmulas de fluxo e processo".

CONSULTE TAMBÉM:

Notas da versão Spring '19: Retornar valores nulos em fórmulas de processo e fluxo (Atualização crítica)

Atualizações críticas e de segurança

Requer acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo (atualização crítica, adiada)

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Summer '19, estava programada para a versão Winter '20, mas foi adiada para a Spring '21. A atualização crítica antes chamava-se "Melhorar a segurança exigindo acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo".

CONSULTE TAMBÉM:

Notas da versão Summer '19: Melhorar a segurança exigindo que o usuário acesse classes do Apex invocadas por fluxo (atualização crítica)

Atualizações críticas e de segurança

Criador de processos: Membros da equipe de conta, ação de pesquisa e campos de mesclagem de eventos de plataforma

Automatize a criação da equipe da conta e convites para pesquisa. Adicionar campos de mesclagem de eventos de plataforma.

NESTA SEÇÃO:

Automatizar a criação da equipes de conta com o Criador de processos

Configure uma ação do processo para adicionar membros da equipe a uma conta. Você também pode configurar um processo para execução quando um registro de membro da equipe da conta for criado ou editado.

Automatizar o envio de convites para pesquisa por email

Use a ação Enviar convite para pesquisa para enviar rapidamente convites para pesquisa por email a leads, contatos e usuários.

Adicionar campos de mesclagem de eventos de plataforma no Criador de processos

Uma ação do Criador de processos agora pode usar dados de uma mensagem de evento da plataforma. Você pode adicionar um campo de mesclagem da mensagem de evento da plataforma que acionou seu processo. Anteriormente, você adicionou campos do objeto que o processo pôde acessar.

Saber se um processo publica mensagens de evento mesmo quando as transações falham

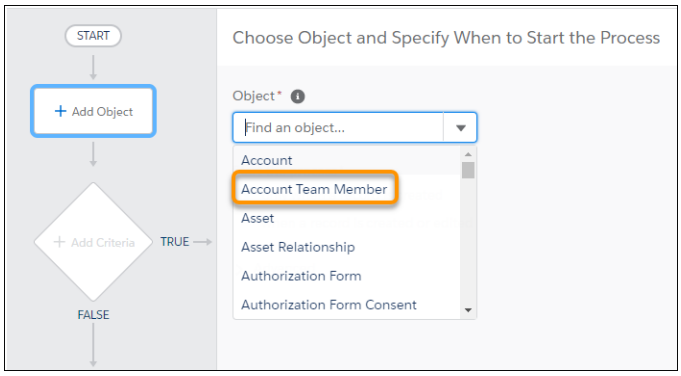
O Criador de processos agora exibe uma mensagem de informações quando você seleciona um evento de plataforma configurado para publicação imediata, independentemente do sucesso da transação. Agora você pode evitar configurar processos para publicar mensagens do evento quando as transações falham, exceto quando isso é o que você deseja.

Automatizar a criação da equipes de conta com o Criador de processos

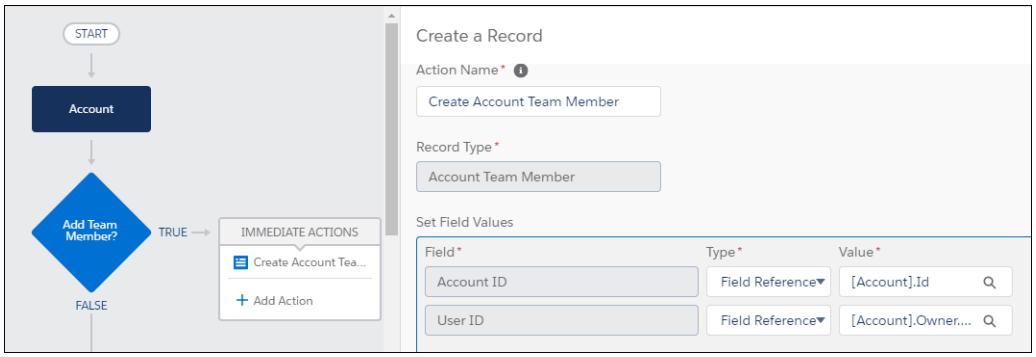
Configure uma ação do processo para adicionar membros da equipe a uma conta. Você também pode configurar um processo para execução quando um registro de membro da equipe da conta for criado ou editado.

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

Como: Se as equipes da conta forem ativadas na sua organização, o objeto Membro da equipe de conta está disponível quando você configura o acionador de processo.



O objeto Membro da equipe da conta também está disponível nas ações Criar um registro e Atualizar registros.



CONSULTE TAMBÉM:

Contas: Personalizar equipes da conta para melhorar o suporte à venda em equipe

Ajuda do Salesforce: Ativar equipes de conta

Automatizar o envio de convites para pesquisa por email

Use a ação Enviar convite para pesquisa para enviar rapidamente convites para pesquisa por email a leads, contatos e usuários.

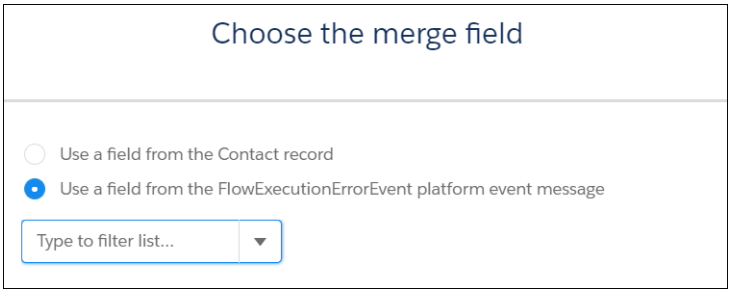
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer e Unlimited.

Adicionar campos de mesclagem de eventos de plataforma no Criador de processos

Uma ação do Criador de processos agora pode usar dados de uma mensagem de evento da plataforma. Você pode adicionar um campo de mesclagem da mensagem de evento da plataforma que acionou seu processo. Anteriormente, você adicionou campos do objeto que o processo pôde acessar.

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

Como: Por exemplo, escolha um campo de mesclagem da mensagem do evento de plataforma ou o registro de objeto nas ações Publicar no Chatter ou Enviar notificação personalizada.



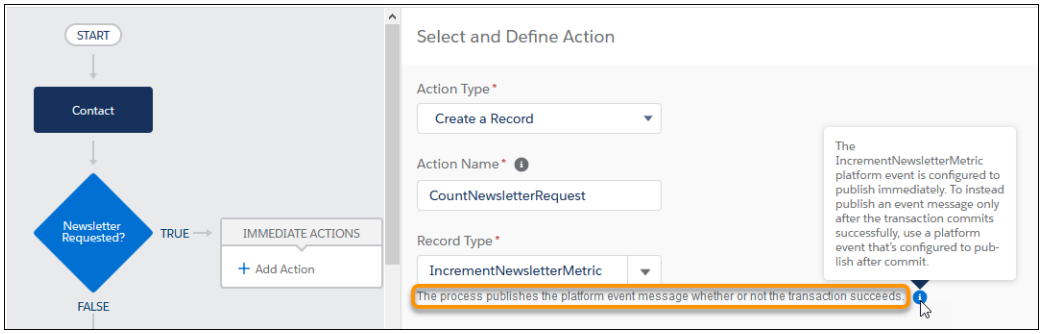
Saber se um processo publica mensagens de evento mesmo quando as transações falham

O Criador de processos agora exibe uma mensagem de informações quando você seleciona um evento de plataforma configurado para publicação imediata, independentemente do sucesso da transação. Agora você pode evitar configurar processos para publicar mensagens do evento quando as transações falham, exceto quando isso é o que você deseja.

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

Por quê: Se você selecionar um evento de plataforma configurado para publicação imediata, o processo publicará cada mensagem do evento fora da transação de banco de dados. Se a transação falhar e for revertida, a mensagem do evento ainda será publicada e não poderá ser revertida. Assim, se você visualizar uma mensagem informativa sob o evento de plataforma selecionado, considere se deseja que o processo publique uma mensagem do evento apenas depois de a transação ser confirmada com sucesso.

Suponha que você queira publicar uma mensagem de evento sempre que seu processo for executado com sucesso. Não seria interessante selecionar um evento de plataforma que fosse publicado imediatamente, pois o processo publicaria uma mensagem de evento mesmo quando o processo falhasse. Se você visualizar uma mensagem informativa sob o evento de plataforma, saberá alterar o comportamento de publicação do evento da plataforma ou selecionar um evento configurado para ser publicado após a confirmação.



CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de eventos da plataforma: Publicação e assinatura desacopladas

Guia do desenvolvedor de eventos da plataforma: Campos de evento de plataforma

Proteção de dados e privacidade: Melhorias na classificação de dados e suporte a evento de alteração para objetos de consentimento

Registre quais atos, definições ou regulamentos de conformidade são relacionados aos dados de um campo. Crie relatórios para ver quais campos têm metadados de classificação de dados associados. Você também pode receber notificações de evento de alterações para AuthorizationFormConsent, ContentPointTypeConsent e objetos individuais.

NESTA SEÇÃO:

Registrar uma classificação de conformidade relacionada aos dados de um campo
Use o campo de metadados de classificação de conformidade para registrar se os dados de um campo estão relacionados a uma lei, definição ou regulamento de conformidade. Revisar seus campos e aplicar valores de classificação de conformidade pode ajudar a manter os requisitos de privacidade de dados. Por exemplo, monitore campos que tenham dados aplicáveis ao Regulamento geral de proteção de dados ou sejam classificados como informações de identificação pessoal para garantir a conformidade. Você também pode personalizar esses valores para atender às necessidades da sua organização.

Criar relatórios para seus metadados de classificação de dados
Obtenha um instantâneo dos metadados de classificação de dados que sua organização está usando criando um relatório personalizado. Veja que campos têm um proprietário de dados, um nível de confidencialidade dos dados ou uma classificação de conformidade associado e use essas informações para ajudar a impor políticas de gerenciamento de dados.

Receber notificações para alterações de registro de consentimento
Seja notificado quando registros relacionados a consentimento forem criados, atualizados, excluídos ou recuperados. Com a Captura de alteração de dados, você pode receber alterações quase em tempo real para os objetos AuthorizationFormConsent, ContactPointTypeConsent e Individual. Então, você pode garantir que a maneira como você contata os clientes e lida com os dados deles corresponda às respectivas preferências atuais.

Registrar uma classificação de conformidade relacionada aos dados de um campo

Use o campo de metadados de classificação de conformidade para registrar se os dados de um campo estão relacionados a uma lei, definição ou regulamento de conformidade. Revisar seus campos e aplicar valores de classificação de conformidade pode ajudar a manter os requisitos de privacidade de dados. Por exemplo, monitore campos que tenham dados aplicáveis ao Regulamento geral de proteção de dados ou sejam classificados como informações de identificação pessoal para garantir a conformidade. Você também pode personalizar esses valores para atender às necessidades da sua organização.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Quem: Para editar ou visualizar campos de classificação de dados, será necessária a permissão Personalizar aplicativo ou Modificar classificação de dados.

Como: No Gerenciador de objetos, localize o objeto que você deseja editar e selecione **Campos e relacionamentos** na barra lateral. Selecione o campo ao qual você deseja aplicar valores de classificação de conformidade e clique em **Editar**. Para Classificação de conformidade, adicione ou remova os valores disponíveis e clique em **Salvar**.

Para editar valores de classificação de conformidade, em Configuração, insira `Configurações de classificação de dados` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de classificação de dados**. Selecione **Editar valores da lista de opções de classificação de conformidade** e adicione, exclua, altere o nome ou reordene os valores da lista de opções.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar metadados de classificação de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Campos de metadados de classificação de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Criar relatórios para seus metadados de classificação de dados

Obtenha um instantâneo dos metadados de classificação de dados que sua organização está usando criando um relatório personalizado. Veja que campos têm um proprietário de dados, um nível de confidencialidade dos dados ou uma classificação de conformidade associado e use essas informações para ajudar a impor políticas de gerenciamento de dados.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Quem: Para editar ou visualizar campos de classificação de dados, será necessária a permissão Personalizar aplicativo ou Modificar classificação de dados.

Como: Crie um tipo de relatório personalizado com a Definição de entidade como o objeto principal. Selecione **Definição de campo** como um objeto secundário. Você pode incluir o Proprietário dos dados, os campos de metadados Nível de confidencialidade dos dados, Classificação de conformidade e Uso de campo em seu relatório.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar relatórios de metadados de classificação de dados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Configurar um tipo de relatório personalizado (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Receber notificações para alterações de registro de consentimento

Seja notificado quando registros relacionados a consentimento forem criados, atualizados, excluídos ou recuperados. Com a Captura de alteração de dados, você pode receber alterações quase em tempo real para os objetos AuthorizationFormConsent, ContactPointTypeConsent e Individual. Então, você pode garantir que a maneira como você contata os clientes e lida com os dados deles corresponda às respectivas preferências atuais.

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

Como: Em Configuração, insira `Captura de alteração de dados` na caixa Busca rápida e selecione **Captura de alteração de dados**. Em Entidades disponíveis, selecione os objetos para os quais você deseja receber notificações e clique em **Salvar**.

CONSULTE TAMBÉM:

Receba notificações de evento de alteração para mais objetos

Guia do desenvolvedor de captura de dados de alteração: Selecionar objetos para notificações de alteração (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

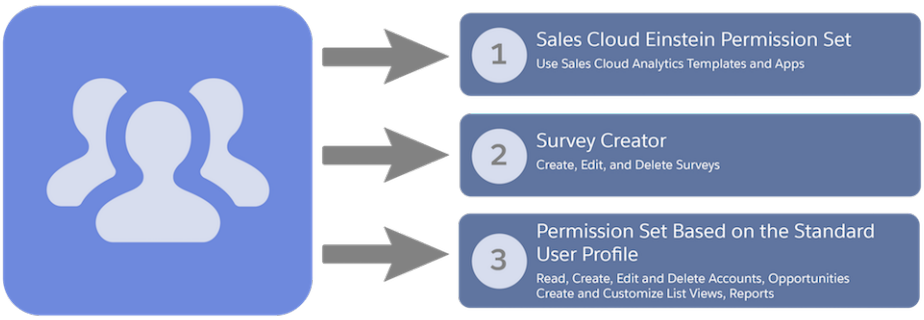
Grupos de conjunto de permissões: conjuntos de permissões de grupo com base nas funções do usuário para atribuição mais fácil (beta)

Atribua aos usuários um único grupo do conjunto de permissões em vez de vários conjuntos de permissões. Os grupos do conjunto de permissões combinam conjuntos de permissões selecionados para fornecer todas as permissões de que os usuários precisam para suas funções. Remova permissões individuais de um grupo com o recurso do conjunto de permissões de silenciamento para garantir que as permissões não excedam as funções do usuário. Os grupos do conjunto de permissões foram introduzidos como um recurso piloto na versão Spring '19 do Salesforce. Essa versão beta inclui uma nova interface do usuário para criar e gerenciar grupos de conjunto de permissões.

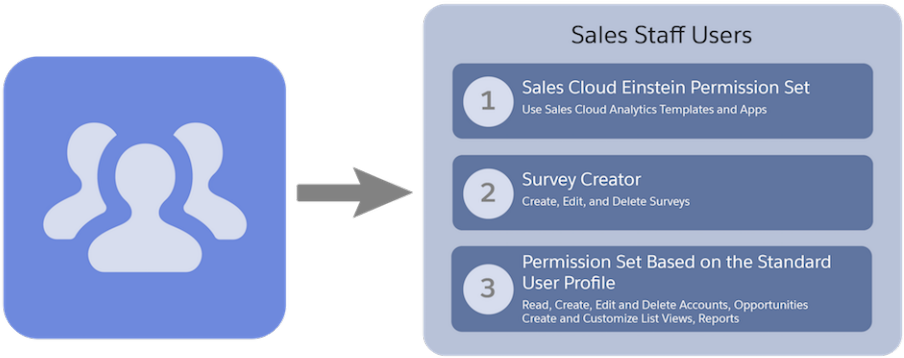
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

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

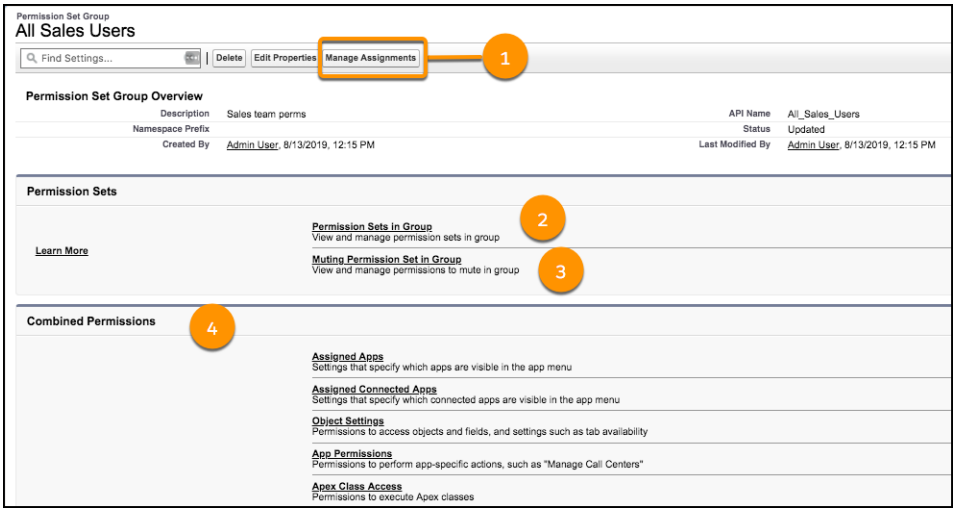
Por quê: Suponha que você tenha funcionários em seu departamento de vendas que trabalhem com modelos e aplicativos do Sales Cloud Analytics. Eles também criam, editam e excluem pesquisas e leem, criam, editam e excluem contas. Você tem três conjuntos de permissões que contêm as permissões necessárias: Sales Cloud Einstein, Criador de pesquisa e um conjunto de permissões com base no Perfil de usuário padrão. Você atribui cada conjunto de permissões separadamente a seus usuários.



Porém, com um grupo de conjuntos de permissões, você pode combinar os conjuntos de permissões e atribuir o grupo aos funcionários de vendas. O novo grupo de conjunto de permissões dos Usuários da equipe de vendas contém as permissões combinadas de todos os conjuntos de permissões que você inclui.



Como: Em Configuração, escolha **Grupos de conjuntos de permissões** para ver seus grupos de conjuntos de permissões e criar grupos.



Na página de detalhes Grupo do conjunto de permissões, atribua o grupo do conjunto de permissões a usuários (1). Selecione os conjuntos de permissões a incluir no grupo do conjunto de permissões (2) e escolha quais permissões silenciar (3). Veja as permissões combinadas em um grupo (4).

Objetos e campos: Mais objetos instalados e referências de campo

Aumentamos o limite de objetos personalizados instalados e adicionamos a capacidade de ver onde um campo é usado em sua organização, incluindo relatórios, classes do Apex e muito mais.

NESTA SEÇÃO:

Instalar ainda mais objetos personalizados em sua organização

Fizemos de novo: Elevamos o limite fixo total para objetos personalizados em organizações para 3 mil (em comparação aos 2.500 da versão anterior) para que você possa instalar mais objetos personalizados a partir de pacotes.

Verificar as referências do campo e localizar relatórios usando-as (disponível ao público em geral)

Com apenas um clique, veja as referências a um campo personalizado antes de editá-lo, como referências em uma fórmula, layout ou classe do Apex. Na página de detalhes do campo personalizado, clique em **Onde isso é usado?** para ver onde um campo é usado e onde as alterações do campo aparecem. Use essas informações pode comunicar alterações a outras pessoas que usam o campo em uma fórmula ou outro contexto. Nesta versão, adicionamos suporte para relatórios.

CONSULTE TAMBÉM:

Monitorar sua contagem de configurações e objetos personalizados na visão geral do sistema

Instalar ainda mais objetos personalizados em sua organização

Fizemos de novo: Elevamos o limite fixo total para objetos personalizados em organizações para 3 mil (em comparação aos 2.500 da versão anterior) para que você possa instalar mais objetos personalizados a partir de pacotes.

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

Por quê: Por que não? Você pode fazer mais com mais objetos. Cada edição do Salesforce tem um limite para o número de objetos personalizados que você pode criar na sua organização. Além do limite de edição, um limite rígido regula quantos objetos personalizados você pode instalar a partir de pacotes gerenciados, como aplicativos postados publicamente no AppExchange. O novo limite total de 3 mil inclui o número máximo de objetos personalizados criados e instalados na sua organização. Por exemplo, na Unlimited Edition,

você pode criar até 2 mil objetos personalizados na sua organização. Além disso, você também pode instalar até mil objetos personalizados usando pacotes gerenciados. Se sua organização estiver se aproximando do limite total de 3.000, recomendamos que você exclua ou apague de modo permanente objetos personalizados de que não precisa mais.

CONSULTE TAMBÉM:

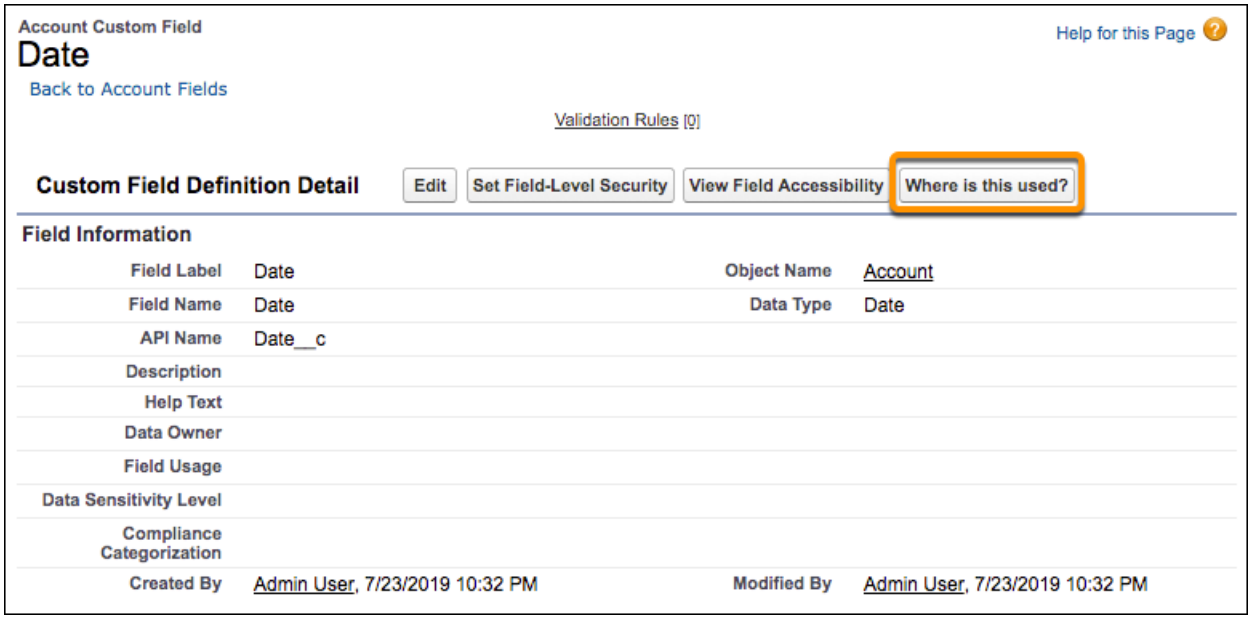
Monitorar sua contagem de configurações e objetos personalizados na visão geral do sistema

Verificar as referências do campo e localizar relatórios usando-as (disponível ao público em geral)

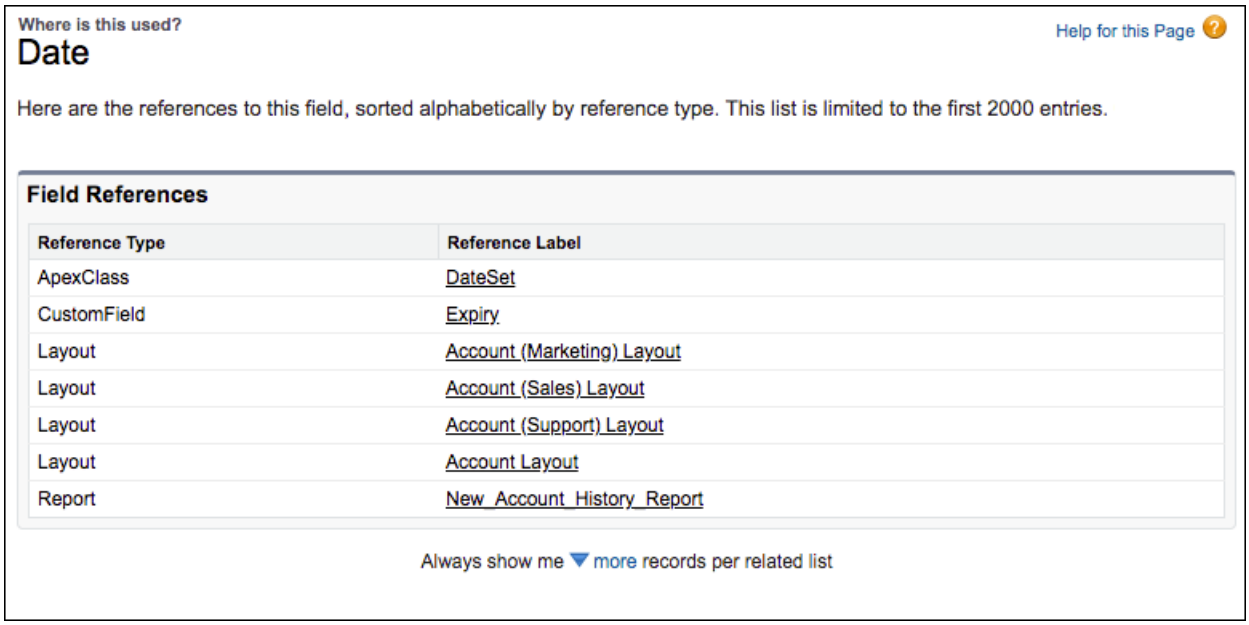
Com apenas um clique, veja as referências a um campo personalizado antes de editá-lo, como referências em uma fórmula, layout ou classe do Apex. Na página de detalhes do campo personalizado, clique em **Onde isso é usado?** para ver onde um campo é usado e onde as alterações do campo aparecem. Use essas informações pode comunicar alterações a outras pessoas que usam o campo em uma fórmula ou outro contexto. Nesta versão, adicionamos suporte para relatórios.

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

Quem: Administradores com a permissão Visualizar configuração podem verificar se um campo personalizado é usado.



Clique em **Onde isso é usado?** para ver os detalhes de referência do campo.


Where is this used?

Date

Help for this Page

Here are the references to this field, sorted alphabetically by reference type. This list is limited to the first 2000 entries.

Field References

Reference Type	Reference Label
ApexClass	DateSet
CustomField	Expiry
Layout	Account (Marketing) Layout
Layout	Account (Sales) Layout
Layout	Account (Support) Layout
Layout	Account Layout
Report	New_Account_History_Report

Always show me more records per related list

A lista pode incluir essas referências.

- Regra de validação
- Layout
- Campo de fórmula
- Página do Visualforce
- Classe do Apex
- Acionador do Apex
- Modelo de email (Salesforce Classic, baseado em texto)
- Conjunto de campos
- Fluxo (consulta)
- Marcação de componente do Lightning (atributo)
- Criador de processos (critérios)
- Botão de URL (fórmula)
- Página do Lightning (lista relacionada única)
- Filtro de pesquisa (detalhes mestre e pesquisa)
- Relatórios (colunas)

  Nota: Para um relatório aparecer na lista, o campo deve ser usado como uma coluna no relatório. Referências a um filtro de relatório, agrupamento ou fórmula de resumo personalizada não aparecem.

Clique em um rótulo de referência para visualizar as configurações para o layout, fórmula ou outra referência. Rótulos de referência vinculam mais informações apenas se houver uma página de configurações conhecida para a referência. Por exemplo, um nome de relatório se vincula às configurações do relatório. Porém, uma fórmula de critérios criada em um fluxo não se vincula às configurações do fluxo.

Em uma organização do assinante, referências em um pacote gerenciado não estão incluídas na lista de resultados. Por exemplo, você tem um campo de número referido em uma fórmula. Se você adicionar o campo a um pacote e instalar o pacote em uma organização

do assinante, a página de detalhes da referência de campo da organização do assinante não mostrará que esse campo de número é referido em um campo de fórmula.

Porém, novas referências criadas após a instalação do pacote gerenciado na organização do assinante aparecem. Por exemplo, depois de instalar o pacote gerenciado e adicionar esse campo de número a outra fórmula na organização do assinante, uma nova referência é exibida.

Compartilhamento: Alterações no acesso do usuário convidado e mais objetos compatíveis com padrões organizacionais externos

Para proteger melhor suas comunidades, adicionamos uma nova configuração que restringe o acesso padrão que os usuários convidados têm aos dados da sua organização. Você também pode definir padrões organizacionais externos para mais objetos padrão.

NESTA SEÇÃO:

Proteger as configurações de compartilhamento dos usuários convidados

Quando você ativa a configuração **Proteger acesso de registro do usuário convidado**, você define os padrões organizacionais de seus usuários convidados como Privados para todos os objetos. Essa configuração também restringe a maneira como você pode compartilhar registros com usuários convidados e permite que você crie novas regras de compartilhamento de usuário convidado.

Proteger seus dados definindo níveis de acesso externo para mais objetos padrão (disponível ao público em geral)

Agora você pode definir níveis de acesso externos para muito mais objetos padrão. Selecione acesso mais restritivo para usuários externos sem alterar o nível de acesso padrão para usuários internos. Os objetos disponíveis para padrões organizacionais externos variam conforme as licenças da sua organização e outras configurações.

Continuar compartilhando registros ao migrar para Gerenciamento de território Enterprise

Se estiver migrando para Gerenciamento de território Enterprise, você poderá manter seus registros de compartilhamento de território originais para que a equipe de vendas possa continuar trabalhando. Depois que a migração estiver concluída, use o tipo de API de metadados SharingSettings para excluir esses registros.

Proteger as configurações de compartilhamento dos usuários convidados

Quando você ativa a configuração **Proteger acesso de registro do usuário convidado**, você define os padrões organizacionais de seus usuários convidados como Privados para todos os objetos. Essa configuração também restringe a maneira como você pode compartilhar registros com usuários convidados e permite que você crie novas regras de compartilhamento de usuário convidado.

Onde: Essa alteração se aplica a todas as comunidades acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Usuário convidado: acesso restrito, padrão organizacional privado para usuários convidados e novas regras de compartilhamento

Proteger seus dados definindo níveis de acesso externo para mais objetos padrão (disponível ao público em geral)

Agora você pode definir níveis de acesso externos para muito mais objetos padrão. Selecione acesso mais restritivo para usuários externos sem alterar o nível de acesso padrão para usuários internos. Os objetos disponíveis para padrões organizacionais externos variam conforme as licenças da sua organização e outras configurações.

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

Como: Para definir padrões organizacionais externos, em Configuração, insira `Configurações de compartilhamento` na caixa Busca rápida e selecione **Configurações de compartilhamento**. Em Padrões de toda a organização, edite o acesso externo padrão.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Visão geral de padrões de toda a organização externa Visão geral(pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Continuar compartilhando registros ao migrar para Gerenciamento de território Enterprise

Se estiver migrando para Gerenciamento de território Enterprise, você poderá manter seus registros de compartilhamento de território originais para que a equipe de vendas possa continuar trabalhando. Depois que a migração estiver concluída, use o tipo de API de metadados SharingSettings para excluir esses registros.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Trabalhar sem interrupção durante a migração para o Gerenciamento de território Enterprise

Globalização: Novos formatos de localidade e traduções mais longas

Ative formatos novos e aprimorados para datas e horas internacionais usando uma atualização crítica. Leia da direita para a esquerda em relatórios e painéis e escreva traduções mais longas para componentes individuais usando o Workbench de tradução.

NESTA SEÇÃO:

Habilitar formatos de localidade de ICU (atualização crítica)

Para ajudá-lo a fazer negócios onde quer que esteja, estamos adotando os formatos de Componentes internacionais para unicode (ICU) para datas e horas. Esses novos formatos substituem os formatos do Kit de desenvolvimento Java 8 da Oracle (JDK8). O ICU define o padrão internacional para esses formatos para todas as localidades. Os novos formatos fornecem uma experiência consistente na Salesforce Platform e melhora a integração com os aplicativos em conformidade com o ICU em todo o mundo.

Escrever traduções mais longas para componentes individuais

No Workbench de tradução, você agora pode editar traduções para componentes individuais que usam mais de 40 caracteres. Expandimos os limites de comprimento de campo na página Traduzir para corresponder ao comprimento do componente mestre do item. Como sempre, você também pode atualizar traduções usando o recurso Importar.

Ler da direita para a esquerda em relatórios e painéis (beta)

Realinhamos Relatórios e painéis para idiomas com leitura da direita para a esquerda, como hebraico e árabe.

Telangana adicionado à lista de opções de estado para a Índia

Adicionamos o Telangana à lista de opções de estado para a Índia. Ele está incluído quando você habilita pela primeira vez as listas de opções de Estado e Território/país em uma organização ou você pode adicioná-lo à sua lista de opções de estado habilitada para a Índia em algumas etapas fáceis.

Habilitar formatos de localidade de ICU (atualização crítica)

Para ajudá-lo a fazer negócios onde quer que esteja, estamos adotando os formatos de Componentes internacionais para unicode (ICU) para datas e horas. Esses novos formatos substituem os formatos do Kit de desenvolvimento Java 8 da Oracle (JDK8). O ICU define o padrão internacional para esses formatos para todas as localidades. Os novos formatos fornecem uma experiência consistente na Salesforce Platform e melhora a integração com os aplicativos em conformidade com o ICU em todo o mundo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições, exceto no Database.com.

Quando: Você pode ativar essa atualização na versão Winter '20. Nós atualizaremos automaticamente essa atualização no dia segunda-feira, 31 de janeiro de 2022. Organizações criadas na versão Winter '20 ou posterior têm formatos de localidade ICU habilitados por padrão.

Como: Antes de ativar essa atualização em produção, consulte os provedores do pacote para garantir que todos os pacotes instalados sejam compatíveis com os formatos de ICU. Em seguida, avalie o impacto das novas localidades à sua organização. Use essa consulta SOQL para encontrar as localidades em uso na sua organização e uma contagem de usuários para cada localidade:

```
SELECT toLabel(LocaleSidKey) LocaleName, LocaleSidKey, Count(id) UserCount FROM User where
 IsActive=true GROUP BY LocaleSidKey
```

Veja a documentação para áreas recomendadas de teste e detalhes sobre as alterações para cada localidade.

Nota: Se a sua organização tiver menos de 100 mil usuários, exibimos os resultados da consulta na página Detalhes da atualização referente à atualização crítica.

Para ativar essa atualização, em Configuração, insira *Atualizações críticas* na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**. Para Ativar formatos de localidade de ICU, clique em **Revisar**. Clique em **Ativar**.

A localidade inglês (Canadá) (en_CA) requer ativação separada. Insira *Interface de usuário* na caixa Busca rápida e selecione **Interface de usuário**. Selecione **Habilitar formatos de ICU para a localidade en_CA** e clique em **Salvar**.

Nota: Ativar a atualização crítica exibe os novos formatos de localidade na interface do usuário. Os formatos de ICU estão disponíveis na API versão 45.0 e posterior.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Tornar-se global com novos formatos de localidade internacional (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Atualizações críticas e de segurança

Escrever traduções mais longas para componentes individuais

No Workbench de tradução, você agora pode editar traduções para componentes individuais que usam mais de 40 caracteres. Expandimos os limites de comprimento de campo na página Traduzir para corresponder ao comprimento do componente mestre do item. Como sempre, você também pode atualizar traduções usando o recurso Importar.

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

Como: Em Configuração, digite *Traduzir* na caixa Busca rápida. Selecione **Traduzir** para acessar o Workbench de tradução.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Ler da direita para a esquerda em relatórios e painéis (beta)

Realinhamos Relatórios e painéis para idiomas com leitura da direita para a esquerda, como hebraico e árabe.

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

CONSULTE TAMBÉM:

Suporte para idiomas com leitura da direita para a esquerda para relatórios e painéis (beta)

Telangana adicionado à lista de opções de estado para a Índia

Adicionamos o Telangana à lista de opções de estado para a Índia. Ele está incluído quando você habilita pela primeira vez as listas de opções de Estado e Território/país em uma organização ou você pode adicioná-lo à sua lista de opções de estado habilitada para a Índia em algumas etapas fáceis.

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

Como: Para organizações criadas na versão Winter '20 ou posterior, o Telangana está incluído ao habilitar as Listas de opções de Estado e Território/país.

Para organizações existentes que habilitaram as listas de opções de Estado e Território/país, adicione o Telangana à sua lista.

1. Em Configuração, insira `Listas de opções de Estado e País/território` na caixa Busca rápida e selecione **Listas de opções de estado e país/território**.
2. Na página de configuração Listas de opções de estado e país, clique em **Configurar estados e países**.
3. Para a Índia, clique em **Editar**.
4. Clique em **Novo Estado**
5. Para Nome do estado, insira `Telangana`. Para Código do estado, insira `TG`. Para Valor de integração, insira `Telangana`. Selecione **Ativo** e **Visível**. Clique em **Adicionar**.
6. Clique em **Salvar**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Ativar e desativar listas de opções de estado e país

Ajuda do Salesforce: Configurar listas de opções de estado e país

AppExchange: Dados de uso para pacotes do AppExchange, recusa do teste do Hammer de ISV e aprimoramentos ao AppExchange Checkout

Veja como sua empresa está usando pacotes instalados do AppExchange. Impeça que parceiros do AppExchange usem uma cópia dos metadados de sua organização para testar as novas versões de pacote. Desfrute da segurança maior para pagamentos do AppExchange Checkout na Área Econômica Europeia com forte autenticação do cliente.

NESTA SEÇÃO:

Obter percepções sobre os pacotes instalados do AppExchange da sua empresa

A partir de agosto de 2019, o App Analytics está disponível. Descubra como sua empresa está aproveitando as vantagens dos pacotes AppExchange que você instalou revisando os resumos de uso. Os resumos de uso estão disponíveis para pacotes gerenciados aprovados na revisão de segurança.

Há suporte para forte autenticação do cliente para o AppExchange Checkout

A plataforma de pagamentos do AppExchange, Checkout, agora é compatível com forte autenticação do cliente (SCA) para pagamentos na Área Econômica Europeia. A SCA aumenta a segurança de seu pagamento com uma etapa de verificação de identidade.

Obter percepções sobre os pacotes instalados do AppExchange da sua empresa

A partir de agosto de 2019, o App Analytics está disponível. Descubra como sua empresa está aproveitando as vantagens dos pacotes AppExchange que você instalou revisando os resumos de uso. Os resumos de uso estão disponíveis para pacotes gerenciados aprovados na revisão de segurança.

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

Quem: Qualquer usuário com acesso de criação à Solicitação de consulta do App Analytics pode solicitar um resumo de uso.

Como: Em Configuração, digite `Uso do pacote` na caixa Busca rápida e selecione **Uso do pacote**. Para solicitar um arquivo .csv de seus dados de uso do pacote gerenciado, clique em **Resumo da solicitação**.

O link para baixar o resumo de uso solicitado expira após 15 minutos.

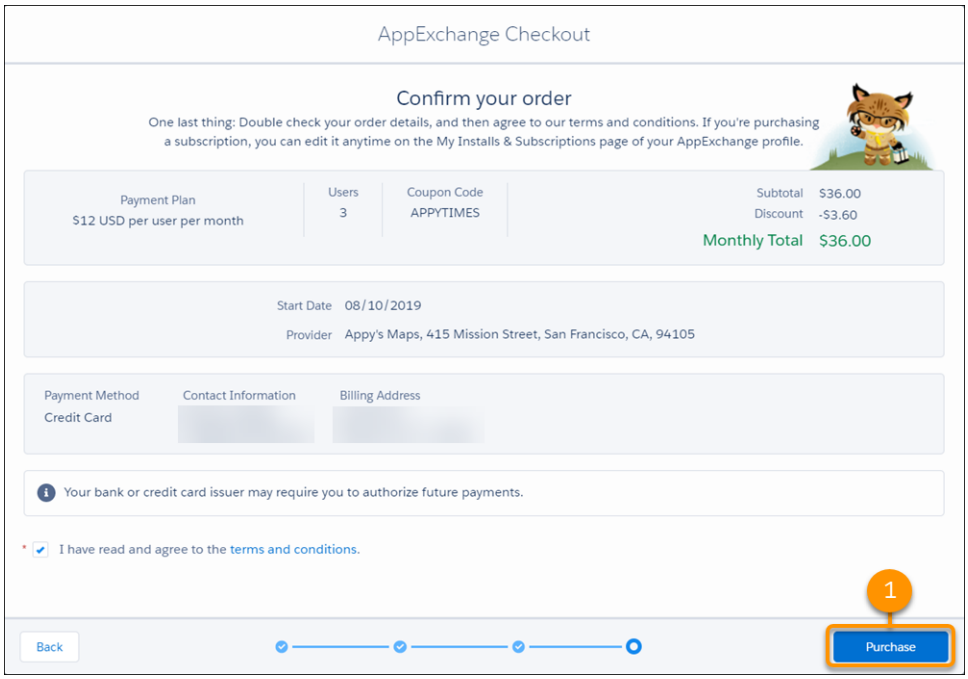
Há suporte para forte autenticação do cliente para o AppExchange Checkout

A plataforma de pagamentos do AppExchange, Checkout, agora é compatível com forte autenticação do cliente (SCA) para pagamentos na Área Econômica Europeia. A SCA aumenta a segurança de seu pagamento com uma etapa de verificação de identidade.

Onde: Essa alteração se aplica ao marketplace do AppExchange.

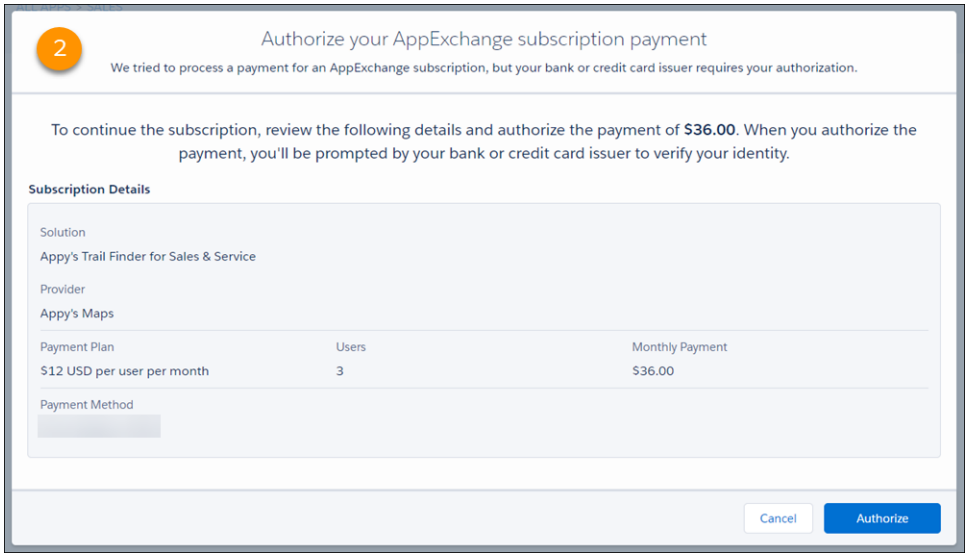
Por quê: A partir de 14 de setembro de 2019, a SCA é exigida como parte da Segunda Diretiva de Serviços de Pagamento (PSD2), uma diretiva da União Europeia. O objetivo da PSD2 é melhorar a experiência de pagamento para comerciantes e clientes online.

Como: Se você está em uma região que exija forte autenticação do cliente, o Checkout integra automaticamente a SCA à experiência de pagamento.



Depois de clicar em **Comprar** (1) na última etapa do assistente de pagamento Checkout, podemos pedir para você verificar sua identidade. Por exemplo, podemos pedir que você insira um código de verificação enviado ao dispositivo móvel associado a seu método de pagamento.

Se você comprar uma assinatura, seu banco ou o emissor do cartão de crédito poderá exigir periodicamente que você autorize pagamentos futuros. Se sua autorização for necessária, vamos avisá-lo quando você fizer login no AppExchange (2).



Configuração geral: Suporte para mais formatos com seus aplicativos do Lightning, conexões aprimoradas com serviços externos aprimorados e contagens de configurações e objeto personalizado de monitoramento

Crie aplicativos do Lightning com suporte para desktop, telefone ou ambos. Crie conexões melhores com serviços externos usando Serviços externos aprimorados. Compare quantos objetos personalizados e configurações você criou em relação ao total da sua organização.

NESTA SEÇÃO:

Definir um aplicativo do Lightning para dar suporte a desktop, telefone ou ambos

Ao criar ou editar um aplicativo do Lightning, você pode configurar quais formatos ele aceita e em quais pode ser visualizado. Está criando um aplicativo apenas para seus usuários de aplicativo móvel? Designe esse aplicativo do Lightning a um telefone.

Conceder acesso a configurações personalizadas em perfis e conjuntos de permissões depois de restringir o acesso de organização (atualização crítica)

Usuários sem a permissão Personalizar aplicativo podem ler configurações personalizadas usando APIs fornecidas pelo Salesforce. Esse acesso será revogado como parte da uma atualização crítica agendada para implantação junto com a versão Spring '20 (a partir de 3 de janeiro de 2020). Para a versão Winter '20, a nova permissão foi introduzida para permitir acesso de leitura às configurações personalizadas. Para usuários sem a permissão Personalizar aplicativo, a permissão **Visualizar todas as configurações personalizadas** pode ser definida em um perfil ou conjunto de permissões para acesso fora do Apex code ou do contexto de modo do sistema.

Monitorar sua contagem de configurações e objetos personalizados na visão geral do sistema

Compare o número de objetos personalizados e configurações que você criou ao número total em sua organização, incluindo aqueles instalados a partir de pacotes. Saiba quando você está se aproximando ou atingiu seu limite. A Visão geral do sistema agora mostra o número de objetos criados e quantos no total você tem em sua organização. Esses valores ajudam você a entender quantos objetos personalizados você ainda pode criar ou instalar antes de atingir o limite.

Mostrar ou ocultar guias apenas do Lightning

As guias exclusivas do Lightning Experience, como Modelos de email e calendário, agora aparecem na seção Configurações da guia de perfis. Agora você pode defini-las como Padrão desativado ou Guia oculta para perfis que não precisam vê-las.

Alterações de layout para registros são adiadas após salvar

Quando você faz alterações de layout a páginas de registro em objetos personalizados, as alterações de layout não aparecem imediatamente. A página de registro exibe o layout atualizado cerca de 15 minutos mais tarde quando você recarrega a página. Essa alteração é uma concessão para melhorar o desempenho de páginas de registro.

Obter valores de horário de verão mais precisos com DATEVALUE()

A opção de fórmula DATAVALUE() fornece valores de horário de verão mais precisos sem soluções alternativas. A opção evita uma discrepância de uma hora ao processar horários entre 23h e 1h.

Solucionar conexões do OData com o OData Tracer

Quando você conecta-se a um serviço de dados externo, controla como visualizar e direcionar o fluxo de dados externos dentro do Salesforce. Porém, às vezes as fontes de dados externas mudam sem você saber. Use a nova ferramenta OData Tracer para validar pontos de extremidade e consultas de teste que dependem de dados coletados de serviços de dados externos. A ferramenta exibe respostas brutas, dando a você informações completas para depurar e realizar a manutenção de suas conexões.

Permitir acesso a permissão de ações personalizadas não é mais necessário

A permissão Permitir acesso a ações personalizadas não é mais necessária para acessar ações personalizadas.

Exigir permissão Personalizar aplicativo para acesso de leitura direto para configurações personalizadas (atualização crítica, adiada)

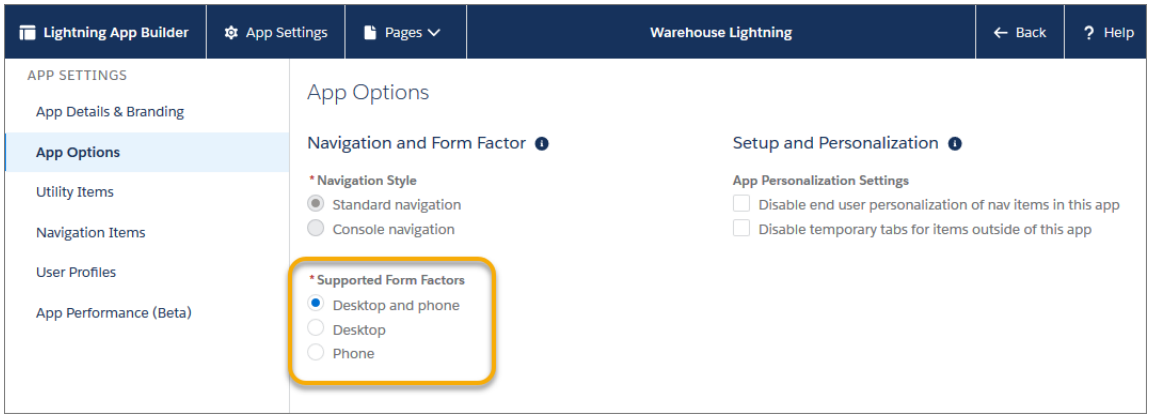
Essa atualização crítica será imposta a partir de 3 de janeiro de 2020 como parte da versão Spring '20 (originalmente planejada para 6 de setembro de 2019, mas adiada).

Definir um aplicativo do Lightning para dar suporte a desktop, telefone ou ambos

Ao criar ou editar um aplicativo do Lightning, você pode configurar quais formatos ele aceita e em quais pode ser visualizado. Está criando um aplicativo apenas para seus usuários de aplicativo móvel? Designe esse aplicativo do Lightning a um telefone.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Disponível em desktop para organizações que aceitaram o novo aplicativo Salesforce móvel.

Como: Vá para o Gerenciador de aplicativos em Configuração, selecione **Editar** na linha do aplicativo e clique em **Opções do aplicativo**.



Dica: Se você restringir um aplicativo a um tipo de dispositivo, apenas usuários que estiverem visualizando o aplicativo naquele dispositivo poderão acessar o aplicativo. Por exemplo, se você selecionar **Telefone**, os usuários do desktop não verão o aplicativo no Iniciador de aplicativos. Apenas os usuários do aplicativo Salesforce móvel poderão vê-lo.

Conceder acesso a configurações personalizadas em perfis e conjuntos de permissões depois de restringir o acesso de organização (atualização crítica)

Usuários sem a permissão Personalizar aplicativo podem ler configurações personalizadas usando APIs fornecidas pelo Salesforce. Esse acesso será revogado como parte da uma atualização crítica agendada para implantação junto com a versão Spring '20 (a partir de 3 de janeiro de 2020). Para a versão Winter '20, a nova permissão foi introduzida para permitir acesso de leitura às configurações personalizadas. Para usuários sem a permissão Personalizar aplicativo, a permissão **Visualizar todas as configurações personalizadas** pode ser definida em um perfil ou conjunto de permissões para acesso fora do Apex code ou do contexto de modo do sistema.

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

Quando: A atualização crítica para revogar o acesso de leitura a configurações personalizadas usando APIs de usuários sem a permissão Personalizar aplicativo será aplicada a partir de 3 de janeiro de 2020 como parte da versão Spring '20. Você pode ativar a atualização crítica na versão Summer '19 ou posterior. Depois da ativação da atualização de organização, você pode habilitar o acesso de leitura a configurações personalizadas fora do Apex ou do contexto do sistema usando a permissão **Visualizar todas as configurações personalizadas** em um perfil ou conjunto de permissões. Essa permissão está disponível na versão Winter '20.

Nota: Essa alteração não afeta a acessibilidade de configurações personalizadas do Apex ou contextos de modo do sistema. Configurações personalizadas recuperadas usando o Apex code continuarão a funcionar após essa atualização.

Como: Recomendamos que você teste essa atualização em um sandbox antes de ativá-la em sua organização de produção.

Para testar essa atualização antes da data de aplicação:

1. Em Configuração, insira `Atualizações críticas` na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**.

2. Clique em **Ativar** para a atualização: **Exigir permissão Personalizar aplicativo para acesso de leitura direto para configurações personalizadas**.
3. Conceda a permissão **Visualizar todas as configurações personalizadas** em um perfil ou conjuntos de permissões. Para usuários que não têm a permissão Personalizar aplicativo, isso permite acesso de leitura às configurações personalizadas fora de um contexto de sistema ou do Apex.

   Perfis

   a. Em Configuração, pesquise Perfis.
   b. Escolha um perfil e clique em **Editar**.
   c. Na seção Permissões administrativas, confira **Visualizar todas as configurações personalizadas**.
   d. Clique em **Salvar**.

   Conjuntos de Permissões

   a. Em Configuração, pesquise Conjuntos de permissões.
   b. Escolha um conjunto de permissões e clique em **Editar**.
   c. Na seção Selecionar colunas a exibir, localize **Visualizar todas as configurações personalizadas** e adicione a permissão às Configurações selecionadas.
   d. Clique em **Salvar**.

Nota: Para minimizar o impacto a seus usuários, atribua a permissão **Visualizar todas as configurações personalizadas** antes de habilitar a atualização crítica. Porém, você deve habilitar a atualização crítica para implementar as alterações de permissão feitas com a permissão **Visualizar todas as configurações personalizadas**.

Para obter mais informações, consulte: Exigir permissão Personalizar aplicativo para acesso de leitura direto para configurações personalizadas (atualização crítica).

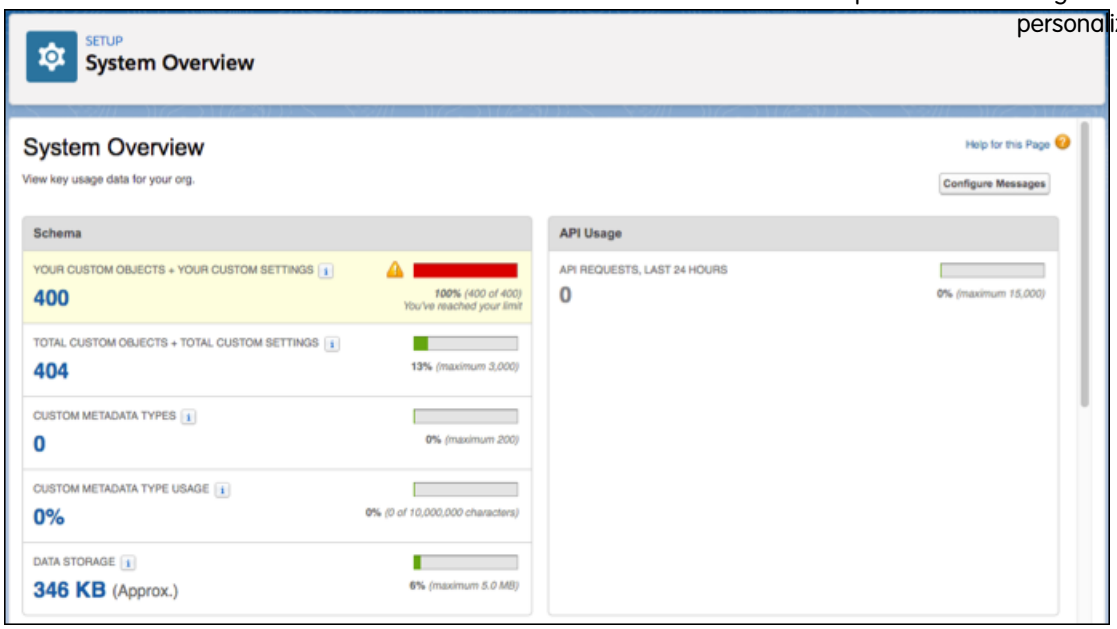
Monitorar sua contagem de configurações e objetos personalizados na visão geral do sistema

Compare o número de objetos personalizados e configurações que você criou ao número total em sua organização, incluindo aqueles instalados a partir de pacotes. Saiba quando você está se aproximando ou atingiu seu limite. A Visão geral do sistema agora mostra o número de objetos criados e quantos no total você tem em sua organização. Esses valores ajudam você a entender quantos objetos personalizados você ainda pode criar ou instalar antes de atingir o limite.

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

Por quê: Cada edição do Salesforce tem um limite para o número de objetos personalizados que você pode criar na sua organização. Além do limite de edição, um limite rígido regula quantos objetos personalizados você pode instalar a partir de pacotes gerenciados, como aplicativos postados publicamente no AppExchange.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, digite `Visão geral do sistema` e selecione **Visão geral do sistema**.



A opção Seus objetos personalizados + Suas configurações personalizadas mostra o número de configurações e objetos personalizados ativos criados por você e pelos usuários em sua organização.

A opção Total de objetos personalizados + Total de configurações personalizadas mostra o número de objetos ativos e inativos em sua organização, incluindo os objetos criados por você, criados pelos usuários em sua organização ou instalados a partir de pacotes. Esse número inclui objetos personalizados excluídos de modo reversível que ainda estão esperando para excluídos permanentemente. Para obter informações sobre o processo de exclusão permanente, consulte Excluir objetos personalizados.

CONSULTE TAMBÉM:

Instalar ainda mais objetos personalizados em sua organização

Mostrar ou ocultar guias apenas do Lightning

As guias exclusivas do Lightning Experience, como Modelos de email e calendário, agora aparecem na seção Configurações da guia de perfis. Agora você pode defini-las como Padrão desativado ou Guia oculta para perfis que não precisam vê-las.

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

Alterações de layout para registros são adiadas após salvar

Quando você faz alterações de layout a páginas de registro em objetos personalizados, as alterações de layout não aparecem imediatamente. A página de registro exibe o layout atualizado cerca de 15 minutos mais tarde quando você recarrega a página. Essa alteração é uma concessão para melhorar o desempenho de páginas de registro.

Onde: Essa alteração afeta as páginas de registro para objetos personalizados no Lightning Experience e em comunidades do Lightning. Não afeta páginas de registro acessadas em um aplicativo de console do Lightning.

Por quê: Páginas de registro para objetos personalizados agora usam armazenamento em cache durável para armazenamento persistente. Quando você abre uma nova página, o cache é atualizado e a página é carregada mais rapidamente, pois os dados estão prontamente disponíveis. Para invalidar o cache durável, faça logout do Salesforce e depois faça login novamente. O armazenamento em cache durável está disponível em organizações com armazenamento em cache do navegador seguro ativado, o que é uma configuração ativada por padrão.

Nota: Desativar o armazenamento em cache do navegador seguro e persistente não é recomendado. Recomendamos desativá-lo apenas se você estiver trabalhando em um sandbox ou em uma organização Developer Edition.

Como: Para ver suas alterações de layout imediatamente, faça logout e, então, login novamente. Outros usuários não veem a alteração até 1 hora depois, quando recarregam a página. De modo similar, eles também podem ver as alterações de layout imediatamente quando fazem logout e login novamente.

Essa alteração também se aplica a layouts de registro atualizados por meio do editor de layout de página, layouts compactos e páginas do Lightning. Por exemplo, o layout é alterado quando você adiciona um campo personalizado a um objeto personalizado e adiciona esse campo ao layout da página.

Para alterações de layout em uma página do Lightning, como por meio do Criador de aplicativo Lightning, você pode continuar a ver as alterações imediatamente após o recarregamento de uma página. Porém, outros usuários e navegadores não veem a alteração até 1 hora depois, quando recarregam a página. Para ver suas alterações de layout imediatamente, os usuários podem fazem logout e login novamente.

CONSULTE TAMBÉM:

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

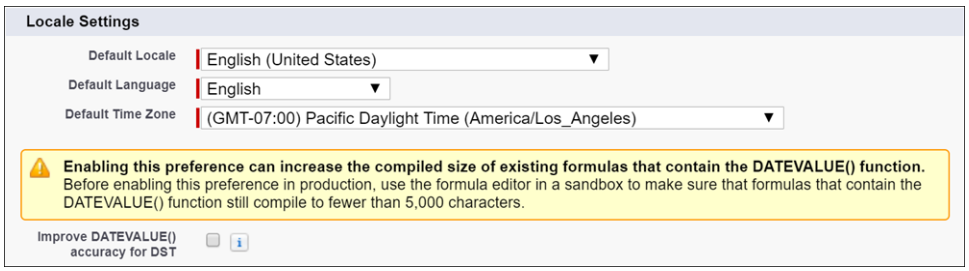
Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning Aura: Ativar armazenamento em cache do navegador seguro

Obter valores de horário de verão mais precisos com DATEVALUE()

A opção de fórmula DATAVALUE() fornece valores de horário de verão mais precisos sem soluções alternativas. A opção evita uma discrepância de uma hora ao processar horários entre 23h e 1h.

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

Como: Em Configuração, na caixa de Busca rápida, insira `Informações sobre a empresa`. Em Configurações de localidade, selecione **Melhorar precisão de DATEVALUE() para horário de verão**.



Importante: Se as fórmulas personalizadas da sua organização incluírem soluções alternativas que ajustem valores de data entre 23h e 1h, remova-as antes de ativar esta configuração. Se você não remover as soluções alternativas, seus dados podem ser imprecisos. Ativar a preferência também pode aumentar o tamanho compilado das fórmulas existentes com a função DATEVALUE().

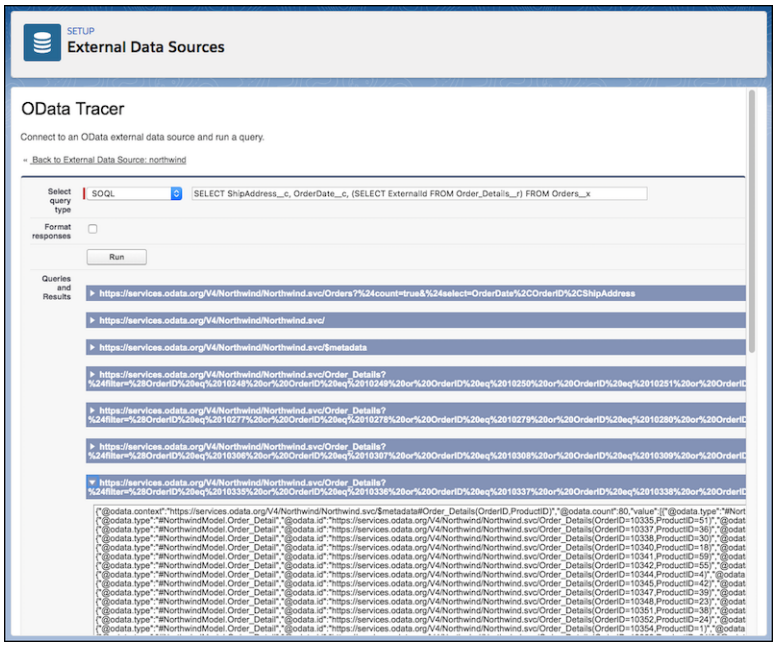
Solucionar conexões do OData com o OData Tracer

Quando você conecta-se a um serviço de dados externo, controla como visualizar e direcionar o fluxo de dados externos dentro do Salesforce. Porém, às vezes as fontes de dados externas mudam sem você saber. Use a nova ferramenta OData Tracer para validar pontos de extremidade e consultas de teste que dependem de dados coletados de serviços de dados externos. A ferramenta exibe respostas brutas, dando a você informações completas para depurar e realizar a manutenção de suas conexões.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic como parte do Salesforce Connect: OData 2.0 e Salesforce Connect: OData 4.0. É gratuito para o Developer Edition e está disponível por um custo extra nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

Como: O OData Tracer está disponível para o Salesforce Connect: OData 2.0 e Salesforce Connect: Fontes de dados externas do OData 4.0.

Na página Fonte de dados externa em Configuração, selecione uma origem de dados externa e clique em **Abrir OData Tracer**. Selecione um tipo de pesquisa na lista de opções, insira sua consulta e clique em **Executar**. Examine os resultados na área Consultas e resultados. Todas as consultas são exibidas na execução do pedido.



Permitir acesso a permissão de ações personalizadas não é mais necessário

A permissão Permitir acesso a ações personalizadas não é mais necessária para acessar ações personalizadas.

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

Exigir permissão Personalizar aplicativo para acesso de leitura direto para configurações personalizadas (atualização crítica, adiada)

Essa atualização crítica será imposta a partir de 3 de janeiro de 2020 como parte da versão Spring '20 (originalmente planejada para 6 de setembro de 2019, mas adiada).

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

Por quê: A atualização crítica para revogar o acesso de leitura a configurações personalizadas usando APIs de usuários sem a permissão Personalizar aplicativo será aplicada a partir de 3 de janeiro de 2020 como parte da versão Spring '20. Você pode ativar a atualização crítica na versão Summer '19 ou posterior. Depois da ativação da atualização de organização, você pode habilitar o acesso de leitura a

configurações personalizadas fora do Apex ou do contexto do sistema usando a permissão **Visualizar todas as configurações personalizadas** em um perfil ou conjunto de permissões. Essa permissão está disponível na versão Winter '20.

CONSULTE TAMBÉM:

Conceder acesso a configurações personalizadas em perfis e conjuntos de permissões depois de restringir o acesso de organização (atualização crítica)

Segurança e identidade: Identity Connect 3.0, verificação aprimorada, serviços de borda para domínios e monitoramento de evento em tempo real e segurança da transação aprimorada disponível ao público em geral

Atualize para o Identity Connect 3.0 para sincronizações mais rápidas com o Microsoft Active Directory e gerenciamento de usuários mais fácil. Crie sua própria página de verificação de identidade para registrar os métodos de verificação de um usuário. Use o Salesforce Edge para atender a domínios do Salesforce e da Comunidade, melhorando a conectividade e o desempenho. Gerencie aplicativos conectados com a Trilha de auditoria de configuração e rótulos personalizados e veja mais detalhes de HTTPS na página Configuração de domínios. Monitoramento de evento em tempo real e Segurança da transação aprimorada estão disponíveis ao público em geral.

NESTA SEÇÃO:

Autenticação e identidade: Identity Connect 3.0, aplicativos conectados e verificação de identidade

Vamos atualizar para o Identity Connect 3.0 quando ele for lançado em outubro de 2019. Essa versão torna mais fácil e rápido sincronizar dados do usuário entre o Microsoft Active Directory e o Salesforce. Para aplicativos conectados, é possível rastrear alterações a políticas e configurações e reutilizar descrições de escopo personalizadas. Também é possível aprender a criar um aplicativo conectado com um novo projeto do Trailhead. Para verificação de identidade, é possível criar sua própria página Verificar para registrar métodos de verificação e pode exigir que os usuários verifiquem a própria identidade quando mudam de endereço de email. Além disso, um IdentityVerificationEvent agora está disponível para armazenar dados do evento.

Salesforce Shield: Monitoramento de evento em tempo real com segurança de transação aprimorada disponível ao público em geral e mais opções de criptografia

Obtenha transmissão e armazenamento de eventos em tempo real e políticas de segurança da transação aprimorada para vários novos objetos de evento. Crie políticas de segurança sem tocar nem escrever uma única do Apex com o novo Criador de condições. O Shield Platform Encryption oferece suporte para tabelas mínimas para criptografia determinista que diferencia entre maiúsculas e minúsculas (disponível ao público em geral) para campos de segurança e suporte de sincronização para dados mais criptografados.

Outras alterações de segurança: Salesforce Edge, aprimoramentos de configuração, imposição do TLS 1.2 e sandboxes sem instância

Estamos migrando clientes com Meus domínios e Domínios personalizados para o Salesforce Edge. A página Configuração de domínios agora mostra mais detalhes, e as novas as políticas em nível de segurança da sessão controlam o acesso a determinadas páginas e objetos de Configuração. O TLS 1.2 é necessário para todas as conexões HTTPS, e os nomes da instância estão programados para serem removidos de URLs do sandbox do Meu domínio.

Autenticação e identidade: Identity Connect 3.0, aplicativos conectados e verificação de identidade

Vamos atualizar para o Identity Connect 3.0 quando ele for lançado em outubro de 2019. Essa versão torna mais fácil e rápido sincronizar dados do usuário entre o Microsoft Active Directory e o Salesforce. Para aplicativos conectados, é possível rastrear alterações a políticas e configurações e reutilizar descrições de escopo personalizadas. Também é possível aprender a criar um aplicativo conectado com um novo projeto do Trailhead. Para verificação de identidade, é possível criar sua própria página Verificar para registrar métodos de verificação e pode exigir que os usuários verifiquem a própria identidade quando mudam de endereço de email. Além disso, um IdentityVerificationEvent agora está disponível para armazenar dados do evento.

NESTA SEÇÃO:

Criar sua própria página para registrar os métodos de verificação de um usuário

Quando os usuários externos registram um método de verificação, seja um número de telefone ou um endereço de email, o Salesforce exibe uma página Verificar para os usuários inserirem o código de verificação. Você pode substituir a página Verificar padrão pela sua própria, por exemplo, para refletir sua marca ou cumprir diretrizes corporativas. Você cria sua página Verificar com uma página do Visualforce e um par de métodos do Apex. Além de criar esta página Verificar para registrar métodos de verificação, você pode criar suas próprias páginas Verificar para inscrever novos usuários (autorregistro) e fazer o login de usuários externos (login sem senha).

Exigir verificação quando os usuários da comunidade alteram o endereço de email

Melhore a segurança exigindo que os usuários externos confirmem as alterações de endereço de email da comunidade. Quando um usuário da comunidade muda um endereço de email, você pode enviar um email para o novo endereço para confirmação. Depois que o usuário clica no link de confirmação na mensagem, a mudança de endereço entra em vigor. O Salesforce recomenda ativar confirmações de email para melhorar a segurança. O envio de confirmações de email é feito automaticamente para novas comunidades e usuários internos novos e atuais.

Associar rótulos personalizados a escopos personalizados

Em vez de criar uma descrição única para cada escopo personalizado, você pode associar um rótulo personalizado a vários escopos personalizados. Uma vantagem de um rótulo personalizado é que você pode manter o texto reutilizável em um único local e traduzir o texto para vários idiomas. Em contraste, uma descrição de escopo personalizada deve ser mantida separadamente com o escopo personalizado ao qual ela se aplica. Descrições de escopo personalizadas e rótulos personalizados são exibidos na página de autenticação quando um usuário autentica o aplicativo conectado associado.

Rastrear alterações de configuração feitas a políticas e configurações do aplicativo conectado

A Trilha de auditoria de configuração agora rastreia atualizações de configuração e política de aplicativo conectado. Por exemplo, se sua organização tiver vários administradores, você poderá ver quem atualizou as permissões de acesso ou um URL de retorno do aplicativo conectado.

Sincronizar de modo eficiente seus usuários do Active Directory locais para o Salesforce com aprimoramentos do Identity Connect

Por meio de uma arquitetura e uma experiência do usuário aprimoradas, o Identity Connect 3.0 fornece sincronização de usuário rápida e fácil em escala entre o Microsoft Active Directory e o Salesforce. Com desempenho de sincronização ativa em escala, o Identity Connect 3.0 melhora as atualizações do conjunto de permissões. Ele é mais eficiente em atribuir perfis a usuários para reduzir o tráfego de rede e aumentar o desempenho. O Identity Connect 3.0 também fornece um tempo de execução novo e aprimorado, o que leva a uma melhor utilização da CPU durante a sincronização.

Aprender a criar um aplicativo conectado para integração de API

Como parte da nova trilha Criar integrações usando aplicativos conectados, aprenda a criar um aplicativo conectado para integração da API no projeto Criar um aplicativo conectado para integração de API. Comece criando seu próprio aplicativo conectado. Depois, aprenda a implementar o fluxo de autenticação de servidor da Web OAuth 2.0. Em seguida, você pode definir quais usuários podem acessar o aplicativo conectado e onde eles podem fazê-lo usando as políticas de OAuth.

Excluir segredos do consumidor do provedor de autenticação em respostas da API

Por padrão, os segredos do consumidor criptografados do provedor de autenticação aparecem nas respostas da API SOAP e da API de metadados. Para segurança, você pode excluir segredos do consumidor das respostas. Essa alteração se aplica a recuperar e implantar uma configuração. Não se aplica a autenticação.

Rastrear eventos de verificação de identidade do usuário

Você agora pode capturar informações sobre eventos relacionados à verificação de identidade com IdentityVerificationEvent. Por exemplo, você pode determinar a atividade que levou à verificação de identidade, como login no Salesforce, conexão a um aplicativo conectado ou conexão a um Salesforce Authenticator. Você pode determinar onde o endereço IP de um usuário está fisicamente localizado e a política de segurança necessária para verificação de identidade do usuário. Você também pode determinar o status do evento, como se o processo de verificação começou, se a verificação foi bem-sucedida e, caso não tenha sido, por que ela falhou. O IdentityVerificationEvent é usado no Monitoramento de evento em tempo real para armazenar dados do evento.

Beneficiar-se da segurança aprimorada para erros de autorização personalizáveis

Erros de autorização personalizáveis, como erros do Apex de um manipulador de registro ou erros relatados de um terceiro, não são mais exibidos na página Problema no login. Para garantir maior segurança, esses erros são exibidos apenas no URL da página Problema no login.

Atualizado o campo URL de login na API de metadados para dar suporte a configurações de SSO do SAML habilitadas para criptografia

Adicionamos um parâmetro ao campo `salesforceLoginUrl` do tipo de metadados SamlSsoConfig para melhorar o suporte para criptografia. O `salesforceLoginUrl` representa o URL associado ao login para o fluxo de logon único de SSO da Web do SAML. O novo parâmetro, `sc=`***`samlSsoConfigId`***, representa seu ID. A alteração não afeta o comportamento existente de SSO do SAML.

Criar sua própria página para registrar os métodos de verificação de um usuário

Quando os usuários externos registram um método de verificação, seja um número de telefone ou um endereço de email, o Salesforce exibe uma página Verificar para os usuários inserirem o código de verificação. Você pode substituir a página Verificar padrão pela sua própria, por exemplo, para refletir sua marca ou cumprir diretrizes corporativas. Você cria sua página Verificar com uma página do Visualforce e um par de métodos do Apex. Além de criar esta página Verificar para registrar métodos de verificação, você pode criar suas próprias páginas Verificar para inscrever novos usuários (autorregistro) e fazer o login de usuários externos (login sem senha).

Onde: Essa alteração se aplica a comunidades do Lightning acessadas com o Lightning Experience e o Salesforce Classic. Comunidades estão disponíveis nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Por quê: Essa página Verificar personalizada usa diferentes fontes e cores de texto que a página Verificar padrão. Também solicita que os usuários insiram o código de verificação na página de login em vez de em uma página separada.



Como: Você implementa o registro do método de verificação com dois métodos do Apex. O método `initRegisterVerificationMethod` realiza validação básica e envia um código de verificação ao usuário por meio do método de verificação de identidade registrado do usuário (endereço de email ou SMS). Em seguida, o método

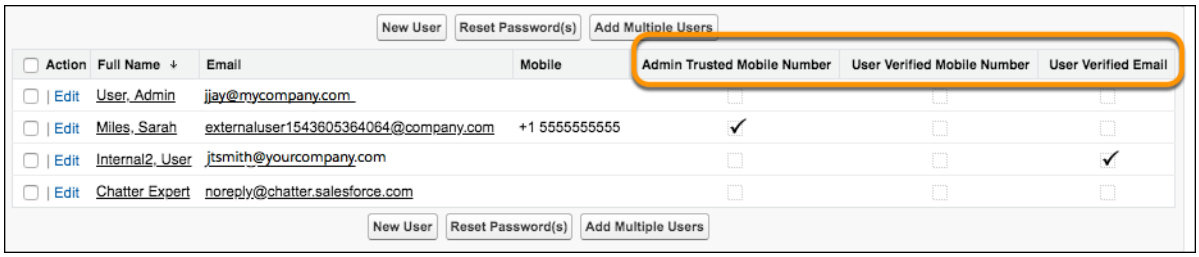
`verifyRegisterVerificationMethod` verifica se o usuário inseriu o código de verificação correto. Se o código de verificação estiver correto, `verifyRegisterVerificationMethod`:

- Registra a atividade na página Histórico de verificação de identidade
- Atualiza o registro do usuário, indicando qual método de verificação o usuário registrou (também chamada de verificação do bit de verificação do usuário)

Se o código estiver incorreto, será retornada uma mensagem de erro.

Você pode verificar se um usuário registrou um endereço de email ou número de telefone na página Configuração de usuários. Crie um modo de exibição de lista e inclua esses métodos de verificação.

- Email verificado do usuário
- Número móvel verificado do usuário
- Número móvel confiável do administrador



Nota: Use `initRegisterVerificationMethod` e `verifyRegisterVerificationMethod` para registrar o número de telefone ou o endereço de email de um usuário. Se você estiver apenas alterando o endereço de email de um usuário já registrado, não use esses métodos. Os usuários são verificados automaticamente quando você ativa **Exibir confirmações de email para alterações de endereço de email (aplica-se a usuários externos em Comunidades do Lightning)** na página Configuração de verificação de identidade.

CONSULTE TAMBÉM:

Exigir verificação quando os usuários da comunidade alteram o endereço de email

Ajuda do Salesforce: Métodos para verificar sua identidade (podem estar desatualizados ou indisponíveis durante a visualização da versão)

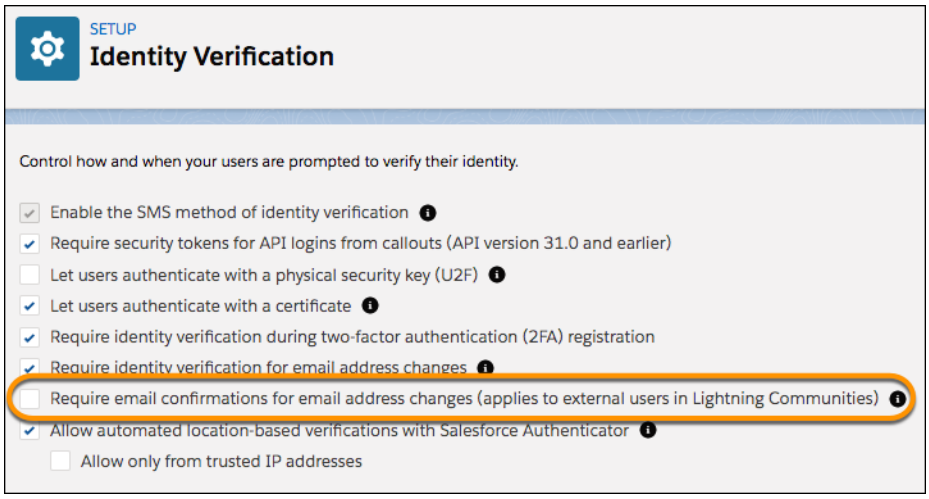
Ajuda do Salesforce: Histórico de verificação de identidade (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Exigir verificação quando os usuários da comunidade alteram o endereço de email

Melhore a segurança exigindo que os usuários externos confirmem as alterações de endereço de email da comunidade. Quando um usuário da comunidade muda um endereço de email, você pode enviar um email para o novo endereço para confirmação. Depois que o usuário clica no link de confirmação na mensagem, a mudança de endereço entra em vigor. O Salesforce recomenda ativar confirmações de email para melhorar a segurança. O envio de confirmações de email é feito automaticamente para novas comunidades e usuários internos novos e atuais.

Onde: Essa alteração se aplica aos usuários externos de comunidades do Lightning acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Para ativar confirmações de email, na página Configuração de verificação de identidade, selecione **Exigir confirmações de email para alterações de endereço de email (aplica-se a usuários externos em Comunidades do Lightning)**.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar quando os usuários são solicitados a verificar a identidade (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

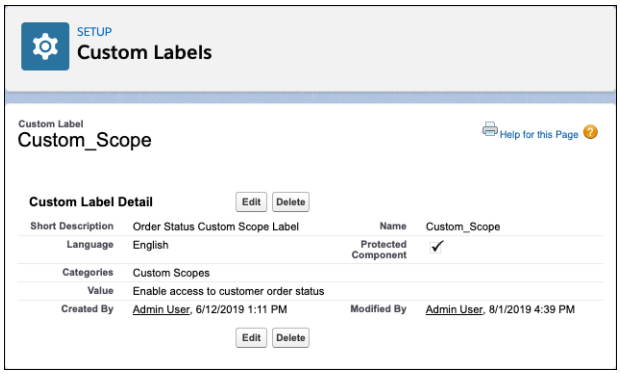
Criar sua própria página para registrar os métodos de verificação de um usuário

Associar rótulos personalizados a escopos personalizados

Em vez de criar uma descrição única para cada escopo personalizado, você pode associar um rótulo personalizado a vários escopos personalizados. Uma vantagem de um rótulo personalizado é que você pode manter o texto reutilizável em um único local e traduzir o texto para vários idiomas. Em contraste, uma descrição de escopo personalizada deve ser mantida separadamente com o escopo personalizado ao qual ela se aplica. Descrições de escopo personalizadas e rótulos personalizados são exibidos na página de autenticação quando um usuário autentica o aplicativo conectado associado.

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

Como: Crie um rótulo personalizado para escopos personalizados na página Configuração de rótulos personalizados.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar um escopo personalizado do OAuth (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

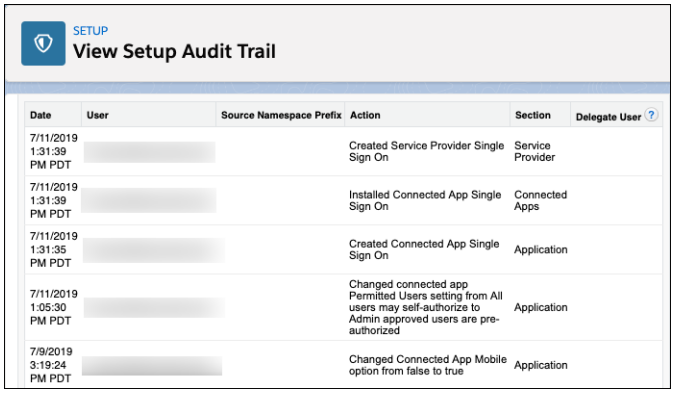
Ajuda do Salesforce: Rótulos personalizados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Rastrear alterações de configuração feitas a políticas e configurações do aplicativo conectado

A Trilha de auditoria de configuração agora rastreia atualizações de configuração e política de aplicativo conectado. Por exemplo, se sua organização tiver vários administradores, você poderá ver quem atualizou as permissões de acesso ou um URL de retorno do aplicativo conectado.

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

Como: Veja atualizações do aplicativo conectado disponíveis na página Visualizar trilha de auditoria de configuração.



CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Alterações à configuração do monitor (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Sincronizar de modo eficiente seus usuários do Active Directory locais para o Salesforce com aprimoramentos do Identity Connect

Por meio de uma arquitetura e uma experiência do usuário aprimoradas, o Identity Connect 3.0 fornece sincronização de usuário rápida e fácil em escala entre o Microsoft Active Directory e o Salesforce. Com desempenho de sincronização ativa em escala, o Identity Connect 3.0 melhora as atualizações do conjunto de permissões. Ele é mais eficiente em atribuir perfis a usuários para reduzir o tráfego de rede e aumentar o desempenho. O Identity Connect 3.0 também fornece um tempo de execução novo e aprimorado, o que leva a uma melhor utilização da CPU durante a sincronização.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic e está disponível por um custo adicional nas edições Enterprise, Performance e Unlimited. A Developer Edition inclui 10 licenças do conjunto de permissões do Identity Connect.

Quando: O Identity Connect 3.0 será lançado em outubro de 2019. Entre em contato com o Suporte ao cliente do Salesforce para comprar licenças.

Por quê: O Identity Connect 3.0 é executado com um repositório PostgreSQL integrado por padrão, que substitui o repositório Orient DB fornecido em versões anteriores. Você também pode configurar o Identity Connect para usar um repositório PostgreSQL externo. Não há mais suporte para executar o Identity Connect com um repositório MySQL. O Identity Connect 3.0 também introduz uma experiência centrada em diagnóstico com logs intuitivos e acionáveis, além de uma nova página de diagnóstico na IU do administrador.

CONSULTE TAMBÉM:

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

Aprender a criar um aplicativo conectado para integração de API

Como parte da nova trilha Criar integrações usando aplicativos conectados, aprenda a criar um aplicativo conectado para integração da API no projeto Criar um aplicativo conectado para integração de API. Comece criando seu próprio aplicativo conectado. Depois, aprenda a implementar o fluxo de autenticação de servidor da Web OAuth 2.0. Em seguida, você pode definir quais usuários podem acessar o aplicativo conectado e onde eles podem fazê-lo usando as políticas de OAuth.

Onde: Esse projeto e essa trilha do Trailhead aplicam-se ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.



CONSULTE TAMBÉM:

Projeto do Trailhead: Criar um aplicativo conectado para integração da API (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

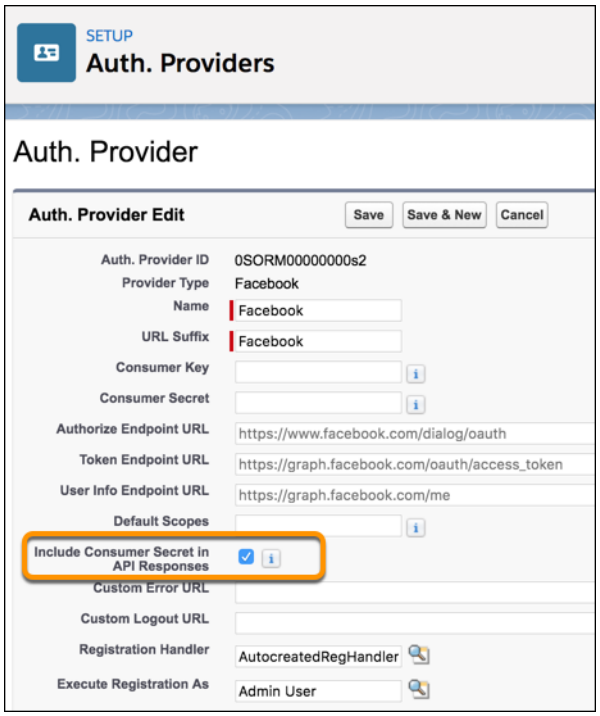
Trilha do Trailhead: Criar integrações usando aplicativos conectados (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Excluir segredos do consumidor do provedor de autenticação em respostas da API

Por padrão, os segredos do consumidor criptografados do provedor de autenticação aparecem nas respostas da API SOAP e da API de metadados. Para segurança, você pode excluir segredos do consumidor das respostas. Essa alteração se aplica a recuperar e implantar uma configuração. Não se aplica a autenticação.

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

Como: Na página de Configuração de provedores de autenticação, clique em **Editar** ao lado de seu provedor de autenticação. Desmarque **Incluir segredo do consumidor em respostas da API**.



Nota: Se você tiver usado sua própria chave de consumidor e segredo do consumidor em vez de usar o segredo padrão que o Salesforce fornece, considere não desativar essa opção. Excluir o segredo pode causar problemas em conjuntos de alterações e outras implantações de metadados do provedor de autenticação porque uma chave de consumidor espera um segredo do consumidor. Você pode corrigir esse problema inserindo a chave manualmente durante a implantação.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Provedores de autenticação externa (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Rastrear eventos de verificação de identidade do usuário

Você agora pode capturar informações sobre eventos relacionados à verificação de identidade com IdentityVerificationEvent. Por exemplo, você pode determinar a atividade que levou à verificação de identidade, como login no Salesforce, conexão a um aplicativo conectado ou conexão a um Salesforce Authenticator. Você pode determinar onde o endereço IP de um usuário está fisicamente localizado e a política de segurança necessária para verificação de identidade do usuário. Você também pode determinar o status do evento, como se o processo de verificação começou, se a verificação foi bem-sucedida e, caso não tenha sido, por que ela falhou. O IdentityVerificationEvent é usado no Monitoramento de evento em tempo real para armazenar dados do evento.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: Disponível a clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce. Para visualizar ou gerenciar eventos, ative a permissão do usuário Visualizar eventos de detecção de vazamento de dados.

Como: Para visualizar e gerenciar eventos com o Gerenciador de evento, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Gerenciador de evento` e selecione **Gerenciador de evento**.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de eventos da Salesforce Platform: Referência (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Beneficiar-se da segurança aprimorada para erros de autorização personalizáveis

Erros de autorização personalizáveis, como erros do Apex de um manipulador de registro ou erros relatados de um terceiro, não são mais exibidos na página Problema no login. Para garantir maior segurança, esses erros são exibidos apenas no URL da página Problema no login.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com Editions.

Como: Exibir erros de autorização personalizáveis no URL da página Problema no login. Neste URL de exemplo, o erro de autorização personalizado começa com `AuthorizationError`.

`https://myorg.my.salesforce.com/_nc_external/identity/sso/ui/AuthorizationError?ErrorCode=No_Oauth_Token&ErrorDescription=This+is+a+custom+error`

Atualizado o campo URL de login na API de metadados para dar suporte a configurações de SSO do SAML habilitadas para criptografia

Adicionamos um parâmetro ao campo `salesforceLoginUrl` do tipo de metadados SamlSsoConfig para melhorar o suporte para criptografia. O `salesforceLoginUrl` representa o URL associado ao login para o fluxo de logon único de SSO da Web do SAML. O novo parâmetro, `sc=`***`samlSsoConfigId`***, representa seu ID. A alteração não afeta o comportamento existente de SSO do SAML.

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

Por quê: Esse parâmetro é usado para implantar configurações de SSO do SAML habilitadas para criptografia por meio da API de metadados. Alteramos o URL de login de SSO do SAML na API de metadados para ser igual àquele na interface do usuário. Para compatibilidade reversa, a Salesforce aceita implantações com ou sem o parâmetro. Este comportamento aplica-se à API versão 47.0 ou posterior.

Como: Aqui está o URL do login SSO do SAML com o parâmetro `sc=`***`samlSsoConfigId`*** adicionado, `https://mycompany.my.salesforce.com?sc=0LEB0000000CCC`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor da API de metadados: SamlSsoConfig

Salesforce Shield: Monitoramento de evento em tempo real com segurança de transação aprimorada disponível ao público em geral e mais opções de criptografia

Obtenha transmissão e armazenamento de eventos em tempo real e políticas de segurança da transação aprimorada para vários novos objetos de evento. Crie políticas de segurança sem tocar nem escrever uma única do Apex com o novo Criador de condições. O Shield Platform Encryption oferece suporte para tabelas mínimas para criptografia determinista que diferencia entre maiúsculas e minúsculas (disponível ao público em geral) para campos de segurança e suporte de sincronização para dados mais criptografados.

NESTA SEÇÃO:

Criptografia de plataforma: Campos de seguro, configurações por meio da API de metadados e tabelas mínimas para criptografia determinista (disponível ao público em geral)

Você pode não apenas criptografar mais dados com o Shield Platform Encryption, como gerenciar seus dados criptografados e configurações de modo mais eficiente. Criptografe campos de seguro e sincronize dados para todos os campos e arquivos usando o serviço de criptografia em segundo plano. Habilite as configurações do Shield Platform Encryption em suas organizações teste diretamente da API de metadados. Obtenha resultados de filtragem melhores em dados criptografados com suporte para tabelas mínimas para criptografia determinística (disponível ao público em geral).

Monitoramento de eventos: Disponibilidade geral de monitoramento de evento em tempo real e segurança da transação aprimorada, descontinuação da segurança da transação legada

Ficar atento ao que está acontecendo em sua organização é mais fácil com o novo recurso de Monitoramento de evento em tempo real, que agora está disponível ao público em geral. Deseja armazenar os dados de evento para que possa examiná-los em mais detalhes mais tarde? Você agora tem seis meses para fazer isso. Com a Segurança da transação aprimorada, é possível criar ações que são acionadas para qualquer objeto padrão ou personalizado. Recomendamos começar pela criação dessas políticas aprimoradas imediatamente, pois vamos descontinuar a estrutura de segurança da transação legada futuramente. Use a nova interface do Apex para codificação assíncrona em suas políticas.

Criptografia de plataforma: Campos de seguro, configurações por meio da API de metadados e tabelas mínimas para criptografia determinista (disponível ao público em geral)

Você pode não apenas criptografar mais dados com o Shield Platform Encryption, como gerenciar seus dados criptografados e configurações de modo mais eficiente. Criptografe campos de seguro e sincronize dados para todos os campos e arquivos usando o serviço de criptografia em segundo plano. Habilite as configurações do Shield Platform Encryption em suas organizações teste diretamente da API de metadados. Obtenha resultados de filtragem melhores em dados criptografados com suporte para tabelas mínimas para criptografia determinística (disponível ao público em geral).

NESTA SEÇÃO:

Criptografar as informações de seguro de seus clientes

Quando os clientes contam com você para fornecer cobertura de seguro, eles compartilham algumas das informações mais pessoais e sigilosas com você. Adicione mais uma camada de segurança a esses dados sigilosos com o Shield Platform Encryption. Você pode criptografar informações sobre uma variedade de eventos da vida, apólices de seguro, reivindicações e detalhes relacionados com esquemas de criptografia probabilístico ou determinístico.

Sincronizar dados em mais campos com a criptografia em segundo plano por autoatendimento

O Shield Platform Encryption está aqui para ajudá-lo a riscar mais uma chamada ao Suporte ao cliente do Salesforce de sua lista. O processo de criptografia em segundo plano por autoatendimento agora aplica seu material chave ativo a campos de área de texto avançado e longo e de descrição. Você também pode ver estatísticas sobre campos de Anexo – Conteúdo e sincronizar material-chave ativo com dados de anexo. Manter sua política de criptografia atualizada acaba de ficar mais fácil.

Ativar configurações de criptografia de plataforma programaticamente por meio da API de metadados

Ao configurar suas organizações programaticamente, ative rapidamente as configurações da Shield Platform Encryption com os novos campos booleanos da API de metadados. Não é mais necessário alternar entre a página Configurações avançadas em Configuração e o ambiente de desenvolvedor.

Aprimorar a filtragem em dados criptografados com tabelas mínimas (disponível ao público em geral)

O suporte para criptografia determinística que preserva o filtro para tabelas mínimas agora está disponível ao público em geral, oferecendo a você uma filtragem ainda melhor em dados criptografados em repouso.

Habilite você mesmo a criptografia para transcrições de chat

Diga adeus à etapa extra ao habilitar a Criptografia de plataforma Shield para chats transcritos entre agentes e clientes. Agora você não precisa contatar o Suporte ao cliente Salesforce. A Criptografia de plataforma Shield está disponível para os campos Corpo da transcrição do supervisor do Chat e Corpo.

Criptografar as informações de seguro de seus clientes

Quando os clientes contam com você para fornecer cobertura de seguro, eles compartilham algumas das informações mais pessoais e sigilosas com você. Adicione mais uma camada de segurança a esses dados sigilosos com o Shield Platform Encryption. Você pode criptografar informações sobre uma variedade de eventos da vida, apólices de seguro, reivindicações e detalhes relacionados com esquemas de criptografia probabilístico ou determinístico.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Enterprise, Performance e Unlimited que têm tanto o Financial Services Cloud quanto o Shield Platform Encryption ativado.

Por quê: Quando você criptografa dados do seguro com o Shield Platform Encryption, adiciona criptografia forte em repouso a informações do cliente nestes campos.

Marco de negócio

- Nome do marco

Claim

- Número de reivindicação
- Local do incidente
- Número do relatório

Propriedade do cliente

- Endereço
- Nome do titular da garantia

Apólice de seguro

- Número da apólice
- Agente de atendimento
- Número universal da apólice

Evento da vida pessoal

- Nome do evento

Propriedade de passivos

- Nome

Como: Na página Política de criptografia em Configuração, selecione **Criptografar campos**. Em seguida, clique em **Editar** e selecione um campo. É possível aplicar o esquema de criptografia probabilística ou determinística ao campo.

CONSULTE TAMBÉM:

Proteger as informações sigilosas dos titulares da apólice

Guia de upgrade do Financial Services Cloud: Habilitar Seguro para Financial Services Cloud (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Sincronizar dados em mais campos com a criptografia em segundo plano por autoatendimento

O Shield Platform Encryption está aqui para ajudá-lo a riscar mais uma chamada ao Suporte ao cliente do Salesforce de sua lista. O processo de criptografia em segundo plano por autoatendimento agora aplica seu material chave ativo a campos de área de texto avançado e longo e de descrição. Você também pode ver estatísticas sobre campos de Anexo – Conteúdo e sincronizar material-chave ativo com dados de anexo. Manter sua política de criptografia atualizada acaba de ficar mais fácil.

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

Como: Na página Estatísticas de criptografia e Sincronização de dados em Configuração, selecione um tipo de objeto ou objeto personalizado no painel esquerdo. Em seguida, clique em **Sincronizar**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce Sincronizar sua criptografia de dados com o serviço de criptografia em segundo plano (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Ativar configurações de criptografia de plataforma programaticamente por meio da API de metadados

Ao configurar suas organizações programaticamente, ative rapidamente as configurações da Shield Platform Encryption com os novos campos booleanos da API de metadados. Não é mais necessário alternar entre a página Configurações avançadas em Configuração e o ambiente de desenvolvedor.

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

Como: Use os novos campos booleanos nos novos tipos EncryptionKeySettings e PlatformEncryptionSettings para:

- Ativar o serviço de chave somente em cache
- Recusar processos de derivação de chave em chaves fornecidas pelo cliente
- Ativar a detecção de reprodução em chamadas de chave somente em cache
- Ativar criptografia em campos personalizados em pacotes gerenciados instalados
- Exigir uma segunda forma de autenticação para tarefas de gerenciamento de chave
- Exigir a permissão Gerenciar chaves de criptografia para tarefas da política de criptografia
- Ativar o esquema de criptografia determinística
- Ativar o processo de criptografia em segundo plano para os valores de histórico de campo e rastreamento de feed
- Ativar o Shield Platform Encryption para eventos de Captura de alteração de dados

Para obter mais informações sobre essas configurações e o que acontece quando elas são definidas como `true`, leia sobre os tipos de metadados PlatformEncryptionSettings e EncryptionKeySettings no Guia do desenvolvedor da API de metadados do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Configurações expostas na API de metadados

Guia do desenvolvedor da API de metadados: EncryptionKeySettings (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Guia do desenvolvedor da API de metadados: PlatformEncryptionSettings (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Aprimorar a filtragem em dados criptografados com tabelas mínimas (disponível ao público em geral)

O suporte para criptografia determinística que preserva o filtro para tabelas mínimas agora está disponível ao público em geral, oferecendo a você uma filtragem ainda melhor em dados criptografados em repouso.

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

Como: Em Configuração, na página Configurações avançadas, ative **Criptografia determinística** e aplique-a a um campo padrão ou personalizado. Quando ativada, as tabelas mínimas são criadas e usadas automaticamente, quando adequado.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce Filtrar dados criptografados com criptografia determinista (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Habilite você mesmo a criptografia para transcrições de chat

Diga adeus à etapa extra ao habilitar a Criptografia de plataforma Shield para chats transcritos entre agentes e clientes. Agora você não precisa contatar o Suporte ao cliente Salesforce. A Criptografia de plataforma Shield está disponível para os campos Corpo da transcrição do supervisor do Chat e Corpo.

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

Quem: O acesso aos objetos Entrada de conversa exige a licença Engajamento digital.

Como: Antes de poder aplicar criptografia a campos de Chat, adicione o campo Corpo da transcrição do supervisor ao layout de página inicial do registro LiveChatTranscript. Em seguida, vá para a página Política de criptografia em Configuração. Clique em **Criptografar campos** e, em seguida, em **Editar** e aplique criptografia aos campos de Chat.

Monitoramento de eventos: Disponibilidade geral de monitoramento de evento em tempo real e segurança da transação aprimorada, descontinuação da segurança da transação legada

Ficar atento ao que está acontecendo em sua organização é mais fácil com o novo recurso de Monitoramento de evento em tempo real, que agora está disponível ao público em geral. Deseja armazenar os dados de evento para que possa examiná-los em mais detalhes mais tarde? Você agora tem seis meses para fazer isso. Com a Segurança da transação aprimorada, é possível criar ações que são acionadas para qualquer objeto padrão ou personalizado. Recomendamos começar pela criação dessas políticas aprimoradas imediatamente, pois vamos descontinuar a estrutura de segurança da transação legada futuramente. Use a nova interface do Apex para codificação assíncrona em suas políticas.

NESTA SEÇÃO:

Transmitir e armazenar dados de evento quase em tempo real (disponível ao público em geral)

Com o novo recurso de Monitoramento de evento em tempo real, você pode transmitir e armazenar dados de evento e criar políticas de segurança da transação para vários novos eventos no Salesforce, tudo em tempo real. Ao ativar o Monitoramento de evento em tempo real, você obtém automaticamente a Segurança da transação aprimorada – o melhor e mais recente recurso do Salesforce para criar políticas de segurança da transação. Use o Gerenciador de eventos para visualizar e monitorar eventos em sua organização.

Criar políticas de segurança da transação para proteger objetos (disponível ao público em geral)

Use a Segurança da transação aprimorada, a mais recente encarnação do recurso de segurança da transação do Salesforce, para criar políticas de segurança da transação que executam ações em qualquer objeto padrão ou personalizado. Na estrutura de segurança da transação legada, você pode criar políticas que executam ações apenas em alguns objetos padrão.

Objetos de evento AdminSetupEventStream e AdminSetupEvent não estão mais disponíveis

Os objetos de evento AdminSetupEventStream e AdminSetupEvent antes estavam em beta na versão Summer '19. Removemos toda a documentação sobre esses objetos.

Migrar políticas legadas para a estrutura de segurança de transação aprimorada (atualização crítica)

Com a nova estrutura da política de segurança de transação aprimorada do Salesforce, você pode criar políticas de segurança da transação que executam ações em qualquer objeto padrão ou personalizado. Agora que a nova estrutura está disponível ao público em geral, estamos descontinuando a estrutura legada na versão Summer '20. Para se preparar para essa descontinuação e aproveitar os novos recursos, migre suas políticas de segurança da transação legadas para a nova estrutura assim que possível.

Codificar Apex assíncrono nas políticas de segurança da transação

Use a nova interface do Apex `TxnSecurity.AsyncCondition` para codificar o Apex assíncrono em suas políticas de segurança da transação. Não há suporte para chamadas do Apex na estrutura de segurança da transação aprimorada.

Revisar aprimoramentos do Criador de condições entre beta e GA

Alteramos as condições para criar políticas de segurança da transação no Criador de condições. Assim, os campos disponíveis são mais relevantes para a criação de políticas. Políticas beta que fazem referência às condições removidas não podem ser executadas na versão GA, levando a um comportamento de fechar quando há falha e acesso bloqueado. Para garantir um upgrade tranquilo, exclua esses tipos de políticas beta.

Incluir políticas de segurança da transação em pacotes independentemente das assinaturas de complemento

As três modalidades de políticas de segurança da transação agora têm suporte integral em pacotes gerenciados e desbloqueados: implementações de `TxnSecurity.EventCondition` (estrutura aprimorada), `TxnSecurity.PolicyCondition` (estrutura legada) e políticas criadas com o Condition Builder. Parceiros ISV podem incluir políticas de segurança da transação nos pacotes gerenciados, independentemente das assinaturas de complemento instaladas na organização do assinante.

Políticas de segurança da transação não falham mais para usuários inativos

Antes, políticas de segurança da transação legadas (implementadas com `TxnSecurity.PolicyCondition`) falhavam ao fechar se o usuário de execução estava inativo. Agora, o usuário do processo automatizado sempre executa as políticas. Esse comportamento é mais adequado e garante que a política não falhe mesmo quando o usuário da execução está inativo.

O objeto LoginEventStream captura tentativas de login inválidas

Em versões anteriores, o objeto LoginEventStream capturava apenas tentativas de login válidas. Como agora o objeto LoginEventStream captura tentativas de login inválidas também, você vê mais entradas do LoginEventStream. Esse comportamento também se aplica ao objeto LoginEvent e agora é consistente com o Histórico de login.

Obter informações sobre eventos REST do Apex no EventLogFile

O novo tipo de evento da API REST do Apex no objeto EventLogFile captura informações sobre cada solicitação de API REST do Apex.

Obter granularidade aprimorada de dados de evento de execução do Apex no EventLogFile

Os limites do Apex nos componentes do Lightning agora são aplicados por ação. Anteriormente, os limites do Apex se aplicavam a todas as ações unidas em lote em uma solicitação. Essa alteração afeta os dados de evento no tipo de evento de Execução do Apex, que agora é gerado para cada ação do componente em vez de para cada lote de solicitação.

Definir configurações da API de transmissão e evento com a API de metadados

Use o novo tipo de API de metadados EventSettings para configurar o Monitoramento de evento, como permitir a exclusão de dados do evento (`enableDeleteMonitoringData`). Também é possível definir configurações relacionadas a eventos de plataforma e API de transmissão.

Transmitir e armazenar dados de evento quase em tempo real (disponível ao público em geral)

Com o novo recurso de Monitoramento de evento em tempo real, você pode transmitir e armazenar dados de evento e criar políticas de segurança da transação para vários novos eventos no Salesforce, tudo em tempo real. Ao ativar o Monitoramento de evento em tempo real, você obtém automaticamente a Segurança da transação aprimorada – o melhor e mais recente recurso do Salesforce para criar políticas de segurança da transação. Use o Gerenciador de eventos para visualizar e monitorar eventos em sua organização.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: Disponível a clientes que compram uma assinatura do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce. Para visualizar ou gerenciar eventos, ative a permissão do usuário Visualizar eventos de detecção de vazamento de dados.

Por quê: Com o Monitoramento de evento em tempo real, você pode assinar esses eventos de transmissão no Salesforce.

- ApiEventStream
- LightningUriEventStream
- ListViewEventStream
- LoginAsEventStream
- LoginEventStream
- LogoutEventStream
- ReportEventStream
- UriEventStream
- MobileEmailEvent (novo nesta versão)
- MobileEnforcedPolicyEvent (novo nesta versão)
- MobileScreenshotEvent (novo nesta versão)
- MobileTelephonyEvent (novo nesta versão)

Você também pode armazenar esses dados de evento por até seis meses. Os seguintes objetos grandes armazenam dados de evento para os respectivos objetos do EventStream.

- ApiEvent
- IdentityVerificationEvent (novo nesta versão)
- LightningUriEvent
- ListViewEvent
- LoginAsEvent
- LoginEvent
- LogoutEvent
- ReportEvent
- UriEvent

Use a Segurança da transação aprimorada para criar políticas de segurança da transação para um subconjunto desses novos objetos de evento.

Nós alteramos a forma como transmitimos eventos entre beta e GA. Assim, você deve cancelar a assinatura de canais de evento enquanto o Salesforce atualiza sua organização para a versão Winter '20. Em seguida, assine novamente quando a atualização for concluída.

A arquitetura de Monitoramento de evento em tempo real é diferente da arquitetura do objeto EventLogFile. Portanto, o novo recurso Monitoramento de evento em tempo real não afeta a funcionalidade EventLogFile, que continua funcionando como antes. De modo similar, o aplicativo Event Monitoring Analytics, que visualiza dados de EventLogFile, não é afetado pelo novo recurso de Monitoramento de evento em tempo real.

Desde a versão beta, alteramos a versão mínima da API em que os objetos de Monitoramento de evento em tempo real estão disponíveis. As novas versões mínimas da API são:

- LoginEvent 36.0
- LogoutEventStream 41.0
- Todos os outros objetos: 46,0

Como: Para visualizar e gerenciar eventos com o Gerenciador de evento, em Configuração, na caixa Busca rápida, insira `Gerenciador de evento` e selecione **Gerenciador de evento**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Monitoramento de evento em tempo real (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Criar políticas de segurança da transação para proteger objetos (disponível ao público em geral)

Use a Segurança da transação aprimorada, a mais recente encarnação do recurso de segurança da transação do Salesforce, para criar políticas de segurança da transação que executam ações em qualquer objeto padrão ou personalizado. Na estrutura de segurança da transação legada, você pode criar políticas que executam ações apenas em alguns objetos padrão.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: Disponível a clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce. Para criar e gerenciar políticas de segurança da transação, ative a permissão de usuário para Personalizar aplicativo.

Por quê: Com a Segurança da transação aprimorada, você pode criar políticas de segurança da transação que são acionadas para estes eventos:

- ApiEvent
- ListViewEvent
- LoginEvent
- ReportEvent

Você também pode criar uma política com o Criador de condições, uma nova ferramenta de interface do usuário de apontar e clicar que não requer codificação. Ou você é um mestre do Apex e adora programar? Então, você vai gostar da nova interface do Apex `TxnSecurity.EventCondition`, que torna fácil programar todos os ótimos recursos na Segurança da transação aprimorada.

Como: Em Configuração, na caixa Busca rápida, digite `Segurança da transação` e selecione **Políticas de segurança da transação**.

Para criar uma política de segurança da transação, clique em **Nova**. Para criar uma política de modo declarativo, selecione **Criador de condições**. Para criar uma política com o Apex, selecione **Apex** > **Segurança da transação aprimorada**.

Cuidado: Políticas de segurança criadas na estrutura de segurança da transação legada não são feitas para funcionar na nova estrutura aprimorada. Usar políticas antigas às vezes pode afetar adversamente a captura do novo evento. Por exemplo, se uma política legada cujo tipo de evento seja falhas na Exportação de dados ou Acesso ao recurso, qualquer captura de ReportEvent

em tempo real na mesma operação de relatório falhará também. Por esse motivo, a estrutura de segurança da transação legada está sendo descontinuada e você deve migrar suas políticas legadas para a nova estrutura.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Aplicação de política de segurança de transação aprimorada (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Migrar políticas legadas para a estrutura de segurança da transação aprimorada (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Objetos de evento AdminSetupEventStream e AdminSetupEvent não estão mais disponíveis

Os objetos de evento AdminSetupEventStream e AdminSetupEvent antes estavam em beta na versão Summer '19. Removemos toda a documentação sobre esses objetos.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Migrar políticas legadas para a estrutura de segurança de transação aprimorada (atualização crítica)

Com a nova estrutura da política de segurança de transação aprimorada do Salesforce, você pode criar políticas de segurança da transação que executam ações em qualquer objeto padrão ou personalizado. Agora que a nova estrutura está disponível ao público em geral, estamos descontinuando a estrutura legada na versão Summer '20. Para se preparar para essa descontinuação e aproveitar os novos recursos, migre suas políticas de segurança da transação legadas para a nova estrutura assim que possível.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quando: A estrutura da política de segurança da transação legada está agendada para descontinuação em todas as organizações do Salesforce na versão Summer '20. Quando a estrutura legada é descontinuada, as políticas legadas são desativadas permanentemente e não é possível atualizá-las. Suas políticas legadas continuarão funcionando corretamente até a versão Summer '20.

Quem: Disponível a clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce. Para criar e gerenciar políticas de segurança da transação, ative as permissões de usuário Personalizar aplicativo e Visualizar todos os dados.

Como: Para determinar se suas políticas de segurança estão usando a estrutura legada, verifique suas classes do Apex associadas. Políticas legadas implementam a interface `TxnSecurity.PolicyCondition`.

Para migrar uma política legada, crie uma na nova estrutura aprimorada que simula o comportamento antigo. Embora a política legada não possa ser executada na nova estrutura, ela ainda está visível, assim, você pode examinar sua lógica para reproduzi-la na nova política.

Se você estiver usando uma ferramenta de apontar e clicar, o Criador de condições fornecerá a maior parte das funcionalidades para criar uma política na nova estrutura. Se você preferir codificar ou exigir mais funcionalidades que o Criador de condição fornece, implemente a classe do Apex com a nova interface `TxnSecurity.EventCondition`.

Feedback sobre a migração e quaisquer problemas encontrados é bem-vindo para que possamos melhorar a transição para todos os clientes de Monitoramento de evento. Você pode fornecer feedback e sugestões sobre esse recurso no Salesforce oficial: grupo de proteção na Trailblazer Community.

CONSULTE TAMBÉM:

- Atualizações críticas e de segurança
- *Ajuda do Salesforce*: Migrar políticas legadas para a estrutura de segurança da transação aprimorada (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Aplicação de política de segurança de transação aprimorada (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Codificar Apex assíncrono nas políticas de segurança da transação

Use a nova interface do Apex `TxnSecurity.AsyncCondition` para codificar o Apex assíncrono em suas políticas de segurança da transação. Não há suporte para chamadas do Apex na estrutura de segurança da transação aprimorada.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: Disponível a clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce e usam a nova estrutura de segurança da transação aprimorada. Para criar e gerenciar políticas de segurança da transação, ative a permissão de Personalizar aplicativo.

Como: A interface `TxnSecurity.AsyncCondition` não tem métodos. Você a utiliza além de `TxnSecurity.EventCondition` para alertar o Salesforce de que o código da implementação usa Apex assíncrono.

CONSULTE TAMBÉM:

- *Guia do desenvolvedor do Apex*: namespace TxnSecurity
- *Trailhead*: Apex assíncrono

Revisar aprimoramentos do Criador de condições entre beta e GA

Alteramos as condições para criar políticas de segurança da transação no Criador de condições. Assim, os campos disponíveis são mais relevantes para a criação de políticas. Políticas beta que fazem referência às condições removidas não podem ser executadas na versão GA, levando a um comportamento de fechar quando há falha e acesso bloqueado. Para garantir um upgrade tranquilo, exclua esses tipos de políticas beta.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: Disponível a clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce. Para criar e gerenciar políticas de segurança da transação, ative a permissão de Personalizar aplicativo.

Como: Esta tabela lista todas as alterações de condições.

Tipo de evento	Alterações de condições entre beta e GA
ApiEvent	Removido: Browser
LoginEvent	• Adicionado: País • Removido: ID de dados geográficos de login

Tipo de evento	Alterações de condições entre beta e GA
ReportEvent	Removido: ID do histórico de login

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Criar uma política de segurança de transação com o Criador de condições (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Incluir políticas de segurança da transação em pacotes independentemente das assinaturas de complemento

As três modalidades de políticas de segurança da transação agora têm suporte integral em pacotes gerenciados e desbloqueados: implementações de `TxnSecurity.EventCondition` (estrutura aprimorada), `TxnSecurity.PolicyCondition` (estrutura legada) e políticas criadas com o Condition Builder. Parceiros ISV podem incluir políticas de segurança da transação nos pacotes gerenciados, independentemente das assinaturas de complemento instaladas na organização do assinante.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: Disponível a clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce.

Por quê: Antes, você podia consultar uma classe que implementou a interface `TxnSecurity.PolicyCondition` apenas em organizações que tivessem o complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce. Assim, parceiros ISV não podiam incluir a classe em um pacote gerenciado se ele estivesse instalado em uma organização de assinante que não tinha esses complementos.

Políticas de segurança da transação não falham mais para usuários inativos

Antes, políticas de segurança da transação legadas (implementadas com `TxnSecurity.PolicyCondition`) falhavam ao fechar se o usuário de execução estava inativo. Agora, o usuário do processo automatizado sempre executa as políticas. Esse comportamento é mais adequado e garante que a política não falhe mesmo quando o usuário da execução está inativo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Importante: A estrutura da política de segurança da transação legada está agendada para descontinuação em todas as organizações do Salesforce na versão Summer '20. Quando a estrutura legada é descontinuada, as políticas legadas serão desativadas automaticamente. Portanto, migre suas políticas de segurança da transação legadas para a nova estrutura assim que possível.

Quem: Disponível a clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce. Para criar e gerenciar políticas de segurança da transação, ative a permissão de Personalizar aplicativo.

O objeto LoginEventStream captura tentativas de login inválidas

Em versões anteriores, o objeto LoginEventStream capturava apenas tentativas de login válidas. Como agora o objeto LoginEventStream captura tentativas de login inválidas também, você vê mais entradas do LoginEventStream. Esse comportamento também se aplica ao objeto LoginEvent e agora é consistente com o Histórico de login.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: Disponível a clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce. Para visualizar ou gerenciar eventos, ative a permissão Visualizar eventos de detecção de vazamento de dados.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de eventos da plataforma: LoginEventStream

Guia do desenvolvedor de eventos da plataforma: LoginEvent

Obter informações sobre eventos REST do Apex no EventLogFile

O novo tipo de evento da API REST do Apex no objeto EventLogFile captura informações sobre cada solicitação de API REST do Apex.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer. Esse evento está disponível na API, mas não no aplicativo Event Monitoring Analytics.

Quem: Disponível a clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce e usam o EventLogFile para monitorar eventos.

CONSULTE TAMBÉM:

Referência de objeto para plataforma Salesforce e Lightning: Tipo de evento de API REST do Apex

Obter granularidade aprimorada de dados de evento de execução do Apex no EventLogFile

Os limites do Apex nos componentes do Lightning agora são aplicados por ação. Anteriormente, os limites do Apex se aplicavam a todas as ações unidas em lote em uma solicitação. Essa alteração afeta os dados de evento no tipo de evento de Execução do Apex, que agora é gerado para cada ação do componente em vez de para cada lote de solicitação.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que o Monitoramento de evento está habilitado.

Quem: Disponível a clientes que compram assinaturas do complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce e usam o EventLogFile para monitorar eventos.

CONSULTE TAMBÉM:

Atingir limites do Apex em ações no lado do servidor é mais previsível

Referência de objeto para plataforma Salesforce e Lightning: Tipo de evento de execução do Apex

Definir configurações da API de transmissão e evento com a API de metadados

Use o novo tipo de API de metadados EventSettings para configurar o Monitoramento de evento, como permitir a exclusão de dados do evento (`enableDeleteMonitoringData`). Também é possível definir configurações relacionadas a eventos de plataforma e API de transmissão.

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

Quem: As configurações de monitoramento de evento estão disponíveis a clientes que compraram assinaturas de complemento Salesforce Shield ou Monitoramento de evento do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor da API de metadados: Configurações

Outras alterações de segurança: Salesforce Edge, aprimoramentos de configuração, imposição do TLS 1.2 e sandboxes sem instância

Estamos migrando clientes com Meus domínios e Domínios personalizados para o Salesforce Edge. A página Configuração de domínios agora mostra mais detalhes, e as novas as políticas em nível de segurança da sessão controlam o acesso a determinadas páginas e objetos de Configuração. O TLS 1.2 é necessário para todas as conexões HTTPS, e os nomes da instância estão programados para serem removidos de URLs do sandbox do Meu domínio.

NESTA SEÇÃO:

Rotear meus domínios por meio do Salesforce Edge (atualização crítica)
Acelerar as solicitações de domínio personalizadas por meio do Salesforce Edge
Obter mais detalhes sobre seus domínios
Gerenciar o acesso a conjuntos de permissões, perfis e redefinições de senha com políticas em nível de segurança da sessão
Exigir TLS 1.2 para conexões HTTPS (atualização crítica, imposta)
Estabilizar o nome de host para URLs do Meu domínio em sandboxes (atualização crítica liberada anteriormente)
Proteger seus perfis de usuário convidado

Rotear meus domínios por meio do Salesforce Edge (atualização crítica)

Estamos acelerando solicitações de domínio para Meus domínios. Com essa atualização, você mantém o mesmo endereço Meu domínio, mas as solicitações passam pelo Salesforce Edge. O Salesforce Edge usa tecnologia de aprendizado de máquina para melhorar a conectividade e o desempenho. Você pode confirmar essa atualização para permitir que o Salesforce mova o Meu domínio da sua organização para o novo serviço antes da data de ativação automática em julho de 2020.

Acelerar as solicitações de domínio personalizadas por meio do Salesforce Edge

Nos bastidores, estamos acelerando solicitações para Domínios personalizados movendo-os para o Salesforce Edge. Isso aprimora o desempenho por meio de machine learning. Você não precisa fazer nada para essa migração. Continue usando os mesmos endereços de Domínio personalizado para seus Sites e comunidades e nós faremos o restante.

Obter mais detalhes sobre seus domínios

Atualizamos a página Configuração de domínios com opções HTTPS mais específicas e informações sobre alterações pendentes às opções HTTPS. Clientes que têm Domínios personalizados ou Meu domínio usam essa página para gerenciá-los.

Gerenciar o acesso a conjuntos de permissões, perfis e redefinições de senha com políticas em nível de segurança da sessão

Exija que os usuários tenham um nível de sessão de alta garantia antes de acessarem determinadas páginas ou objetos de Configuração. Você pode até mesmo bloquear totalmente os usuários para algumas operações sigilosas. Gerencie o acesso a conjuntos de permissões, perfis, redefinições de senha, exportação de dados e Verificação de integridade modificando políticas em nível de segurança da sessão.

Exigir TLS 1.2 para conexões HTTPS (atualização crítica, imposta)

Exigir TLS 1.2 para conexões HTTPS foi uma atualização crítica na versão Summer '19 e imposta em 25 de outubro de 2019. Para manter os mais altos padrões de segurança e promover a segurança de seus dados, a Salesforce está desabilitando o protocolo de criptografia Transport Layer Security (TLS) 1.1 mais antigo. Todas as conexões de entrada ou saída de sua organização do Salesforce devem usar TLS 1.2. Verifique se o acesso do seu navegador, as integrações de API e outros recursos do Salesforce estão em conformidade com TLS 1.2.

Estabilizar o nome de host para URLs do Meu domínio em sandboxes (atualização crítica liberada anteriormente)

Estamos removendo nomes de instância de URLs de MyDomain para sandboxes. O nome de instância identifica onde sua organização de sandbox do Salesforce está hospedada. Remover o nome da instância torna o URL mais limpo e fácil para os usuários lembrarem, por exemplo, `MyDomain--NomedoSandbox.my.salesforce.com` substitui `MyDomain--NomedoSandbox.cs5.my.salesforce.com`. Essa atualização crítica foi disponibilizada inicialmente na versão Summer '18.

Proteger seus perfis de usuário convidado

Melhoramos o acesso de usuário convidado para cumprir o princípio do Salesforce de acesso mínimo. Confira todas as alterações na loja para acesso e visibilidade de dados de usuário convidado.

Rotear meus domínios por meio do Salesforce Edge (atualização crítica)

Estamos acelerando solicitações de domínio para Meus domínios. Com essa atualização, você mantém o mesmo endereço Meu domínio, mas as solicitações passam pelo Salesforce Edge. O Salesforce Edge usa tecnologia de aprendizado de máquina para melhorar a conectividade e o desempenho. Você pode confirmar essa atualização para permitir que o Salesforce mova o Meu domínio da sua organização para o novo serviço antes da data de ativação automática em julho de 2020.

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

Quando: Você pode confirmar essa atualização na versão Winter '20. Caso contrário, vamos ativá-la automaticamente em 13 de julho de 2020.

Quem: Apenas clientes com Meu domínio ou Domínio personalizado podem ser movidos para o Salesforce Edge. Organizações da Nuvem do governo do Salesforce estão excluídas da migração para o Salesforce Edge no momento.

Como: Para confirmar essa atualização crítica, em Configuração, insira `Atualizações críticas` na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**. Ao lado de Rotear meus domínios por meio do Salesforce Edge, clique em **Confirmar**.

CONSULTE TAMBÉM:

- *Artigo do Knowledge*: O que é o Salesforce Edge?
- *Ajuda do Salesforce*: Configurar um subdomínio do meu domínio (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- Atualizações críticas e de segurança

Acelerar as solicitações de domínio personalizadas por meio do Salesforce Edge

Nos bastidores, estamos acelerando solicitações para Domínios personalizados movendo-os para o Salesforce Edge. Isso aprimora o desempenho por meio de machine learning. Você não precisa fazer nada para essa migração. Continue usando os mesmos endereços de Domínio personalizado para seus Sites e comunidades e nós faremos o restante.

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

Quem: Todos os Domínios personalizados serão movidos para o Salesforce Edge, exceto por Domínios personalizados para organizações da Nuvem do governo do Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

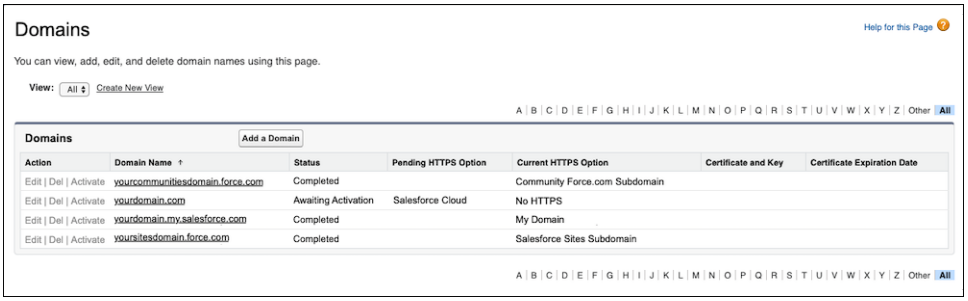
- *Artigo do Knowledge*: O que é o Salesforce Edge?
- *Ajuda do Salesforce*: Configurar um domínio personalizado para sua comunidade (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- *Ajuda do Salesforce*: Registrar um domínio de sites do Salesforce personalizado (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Obter mais detalhes sobre seus domínios

Atualizamos a página Configuração de domínios com opções HTTPS mais específicas e informações sobre alterações pendentes às opções HTTPS. Clientes que têm Domínios personalizados ou Meu domínio usam essa página para gerenciá-los.

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

Por quê: A coluna Opção HTTPS atual agora descreve a opção para cada domínio, como Meu domínio ou Subdomínio de sites do Salesforce. A nova coluna Opção HTTPS pendente mostra alterações futuras, como um domínio personalizado ser levado para o Salesforce Cloud.



Como: Em Configuração, insira `Sites e domínios` na caixa Busca rápida e selecione **Domínios**.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Configurar um subdomínio do meu domínio (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Configurar um domínio personalizado para sua comunidade (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Registrar um domínio de sites do Salesforce personalizado (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

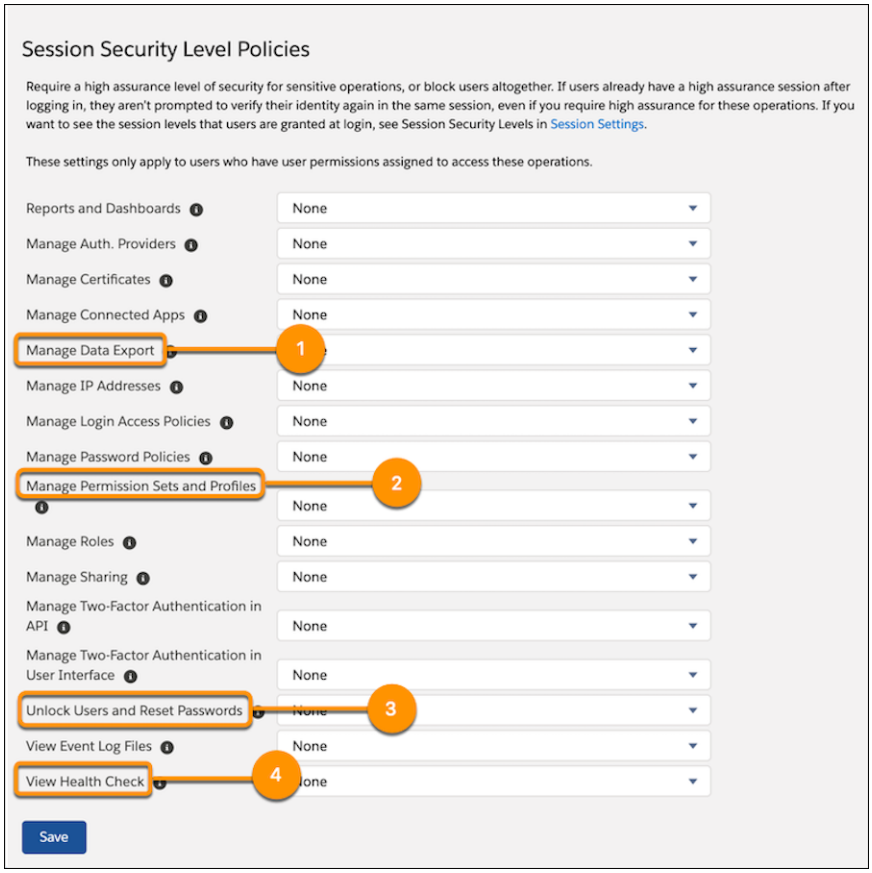
Gerenciar o acesso a conjuntos de permissões, perfis e redefinições de senha com políticas em nível de segurança da sessão

Exija que os usuários tenham um nível de sessão de alta garantia antes de acessarem determinadas páginas ou objetos de Configuração. Você pode até mesmo bloquear totalmente os usuários para algumas operações sigilosas. Gerencie o acesso a conjuntos de permissões, perfis, redefinições de senha, exportação de dados e Verificação de integridade modificando políticas em nível de segurança da sessão.

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

Por quê: Essas políticas em nível de segurança da sessão são novas.

- Gerenciar exportação de dados (1) – Controla o acesso à página Configuração da exportação de dados.
- Gerenciar conjuntos de permissões e perfis (2) – Controla o acesso a conjuntos de permissões e páginas de Configuração de perfil e objetos relacionados.
- Desbloquear usuários e redefinir senhas (3) – Controla a permissão para redefinir senhas e desbloquear usuários na página Configuração de usuário.
- Visualizar verificação de integridade (4) – Controla o acesso à página Configuração da verificação de integridade.



Como: Em Configuração, insira *Verificação de identidade* na caixa Busca rápida e selecione **Verificação de identidade**. Na seção Políticas de nível de segurança da sessão, atualize as configurações.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Exigir segurança de sessão de alta garantia para operações sigilosas (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Exigir TLS 1.2 para conexões HTTPS (atualização crítica, imposta)

Exigir TLS 1.2 para conexões HTTPS foi uma atualização crítica na versão Summer '19 e imposta em 25 de outubro de 2019. Para manter os mais altos padrões de segurança e promover a segurança de seus dados, a Salesforce está desabilitando o protocolo de criptografia Transport Layer Security (TLS) 1.1 mais antigo. Todas as conexões de entrada ou saída de sua organização do Salesforce devem usar TLS 1.2. Verifique se o acesso do seu navegador, as integrações de API e outros recursos do Salesforce estão em conformidade com TLS 1.2.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Quando: Esta atualização crítica será imposta a organizações de produção em 25 de outubro de 2019. Organizações criadas após essa data exigem o TLS 1.2 por padrão. Para outras datas de implementação, consulte o artigo do Knowledge "A Salesforce está desativando o TLS 1.1".

Como: Recomendamos que você teste esta atualização em um sandbox ou em uma organização Developer Edition para verificar a compatibilidade de ponta a ponta antes de ativá-la em sua organização de produção.

Para ativar essa atualização crítica antes de 25 de outubro de 2019, em Configuração, insira *Atualizações críticas* na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**. Para exigir o TLS 1.2 para conexões HTTPS, clique em **Ativar**.

CONSULTE TAMBÉM:

Artigo do Knowledge: A Salesforce está desativando o TLS 1.1

Notas da versão Summer '19: Requer TLS 1.2 para conexões HTTPS (atualização crítica)

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

Atualizações críticas e de segurança

Estabilizar o nome de host para URLs do Meu domínio em sandboxes (atualização crítica liberada anteriormente)

Estamos removendo nomes de instância de URLs de MyDomain para sandboxes. O nome de instância identifica onde sua organização de sandbox do Salesforce está hospedada. Remover o nome da instância torna o URL mais limpo e fácil para os usuários lembrarem, por exemplo, `MyDomain--NomedoSandbox.my.salesforce.com` substitui `MyDomain--NomedoSandbox.cs5.my.salesforce.com`. Essa atualização crítica foi disponibilizada inicialmente na versão Summer '18.

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

Quando: Essa atualização crítica será ativada automaticamente em 11 de julho de 2020.

Como: Se você tiver organizações de sandbox, ative nelas a atualização crítica. Para ativar a atualização em organizações de sandbox criadas ou atualizadas posteriormente, ative a atualização crítica em sua organização de produção. Quando é ativada em uma organização de produção, essa atualização crítica é aplicada às organizações de sandbox novas e atualizadas.

Para ativar essa atualização crítica, em Configuração, digite *Atualizações críticas* na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**. Para estabilizar o nome de host para URLs de Meu domínio em sandboxes, clique em **Ativar**.

CONSULTE TAMBÉM:

Notas da versão Summer '18: Estabilizar o nome de host para URLs de Meu domínio em sandboxes (atualização crítica) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Atualizações críticas e de segurança

Proteger seus perfis de usuário convidado

Melhoramos o acesso de usuário convidado para cumprir o princípio do Salesforce de acesso mínimo. Confira todas as alterações na loja para acesso e visibilidade de dados de usuário convidado.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning e às Guias Salesforce + comunidades do Visualforce acessadas por meio do Lightning Experience e do Salesforce Classic nas edições Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Usuário convidado: acesso restrito, padrão organizacional privado para usuários convidados e novas regras de compartilhamento

Implantação: Novos componentes do conjunto de alterações

Novos componentes estão disponíveis para conjuntos de alterações. Os componentes disponíveis para um conjunto de alterações variam por edição.

Tipos de conteúdo personalizado do CMS
Representa a definição de tipos de conteúdos personalizados para uso com o CMS do Salesforce. Tipos de conteúdos personalizados são exibidos como formulários com campos definidos.

Membro do canal de evento da plataforma
Representa uma entidade selecionada para notificações de Captura de dados de alteração em um canal padrão ou personalizado.

Desenvolvimento: Criar seu próprio aplicativo Salesforce

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

NESTA SEÇÃO:

Componentes do Lightning: Código aberto de componentes da Web do Lightning, componentes da Web do Lightning como guias personalizadas

A estrutura de Componentes da Web do Lightning agora tem código aberto, permitindo que você crie componentes da Web prontos para a empresa em qualquer plataforma. Na Salesforce Platform, você pode adicionar um componentes da Web do Lightning como uma guia personalizada no aplicativo Lightning Experience e no aplicativo Salesforce. Temos várias atualizações críticas também.

Serviços da plataforma Einstein: reconhecimento de imagens e processamento de linguagem natural

Você não é um cientista de dados ou especialista em aprendizagem de máquina, mas quer integrar AI aos seus aplicativos? Use as APIs dos Serviços da plataforma Einstein para ativar facilmente a AI nos seus aplicativos, com reconhecimento de imagens e processamento de linguagem natural. Usando as APIs do Einstein Vision, você pode utilizar classificadores pré-treinados ou treinar seus classificadores personalizados para resolver uma grande variedade de casos de uso de reconhecimento de imagens. Com as APIs do Einstein Language, você pode aproveitar o poder do processamento de linguagem natural para analisar texto e inferir o sentimento ou a intenção que ele expressa. Torne seus aplicativos mais inteligentes e pareça um gênio, tudo ao mesmo tempo.

Plataforma do Einstein: detalhes do Insight da previsão

Deseja expandir a maneira como você usa os recursos de IA do Einstein, como o Criador de previsões do Einstein, em suas organizações? A Plataforma do Einstein é a camada do Salesforce que o Criador de previsões do Einstein e muitos outros recursos do Einstein usam para executar trabalhos de IA eficientes. Use as novas APIs da Plataforma do Einstein para acessar percepções de previsão aplicar o poder dos recursos do Einstein às suas próprias soluções de IA.

Visualforce: Apresentamos o Canal de mensagens do Lightning (visualização para o desenvolvedor), alterações a URLs

Comunique-se por meio do Visualforce, do Aura e de Componentes da Web do Lightning com o Canal de mensagens do Lightning. Descontinuamos URLs apenas HTTP antigos para sandboxes de Sites e Comunidades, e você pode remover nomes de instância do Visualforce, do Community Builder, do Site.com Studio e de URLs de arquivo de conteúdo.

Apex

O recurso de segurança `Security.stripInaccessible` para proteção de dados em nível de campo passou de piloto para beta, é compatível com subconsultas e pode ser usado em organizações de produção. O tempo de processamento de chamada é excluído ao calcular o limite de solicitação de execução longa concomitante. O Apex introduz métodos do Sistema para recalcular campos de fórmula e um método Tipo para detectar a compatibilidade de tipos sem instanciação de classe. O novo tipo de metadados ApexSettings aumenta o teste do Apex.

API

O CRUC Usuários somente de API podem acessar apenas APIs do Salesforce é imposto na versão Winter '20. Use consultas SOQL para obter os relacionamentos entre os componentes de metadados em sua organização. A API de metadados colocará automaticamente alguns dos vários trabalhos de recuperação concomitantes em uma fila, caso isso seja necessário para proteção de serviço. A API 2.0 em massa agora dá suporte a trabalhos de consulta em massa.

Tipos de metadados personalizados: Mais proteção e controle de acesso mais detalhado

Proteja tipos de metadados personalizados em pacotes e controle o acesso a eles com perfis e conjuntos de permissões.

Empacotamento: Empacotamento gerenciado de segunda geração disponível ao público em geral

Use o empacotamento gerenciado de segunda geração (2GP) para listar e distribuir seus novos pacotes 2GP no AppExchange. Você pode incluir mais tipos de metadados e criar versões de patch do pacote e scripts pós-instalação.

Organizações teste: Novos recursos

Uma organização teste é um ambiente dedicado e configurável do Salesforce que pode ser rapidamente executado para diferentes propósitos. Ela pode ser seu próprio ambiente de desenvolvimento pessoal ou você pode criar uma organização teste sem controle para testes automatizados. Você pode criar organizações teste caso tenha ativado o Dev Hub na organização de produção ou em uma organização Developer Edition, ou caso tenha uma organização de teste do Dev Hub. Adicionamos continuamente suporte para novos recursos.

Parceiros de AppExchange: Análise para pacotes gerenciados e AppExchange Marketplace e o Teste de atualização do pacote do ISV Hammer (beta)

Descubra como os clientes localizam e interagem com sua listagem do AppExchange no painel do Marketplace Analytics. Aprenda como assinantes usam seus pacotes gerenciados explorando dados do App Analytics. Use o ISV Hammer para testar a instalação de suas atualizações de pacote em cópias de organizações dos assinantes. Teste a funcionalidade do pacote com testes do Apex escritos por um assinante.

Captura de alteração de dados: Aprimoramentos de API de ferramentas e metadados, aprimoramento de evento e campos alterados

Obtenha controle granular para membros do canal na API de metadados e acesse canais e membros na API do conjunto de ferramentas. Aprimore suas mensagens de evento com campos, como campos de ID externo, e descubra facilmente quais campos mudaram.

Eventos da plataforma: Filtros de evento do CometD e limites de publicação na API REST

Receba mensagens de evento que correspondem a valores de campo de evento especificados em um cliente CometD e monitore seu uso de publicação de evento na API REST.

Itens novos e alterados para desenvolvedores

Aqui, você pode encontrar objetos novos e alterados, chamadas, classes, componentes, comandos e mais itens que podem ajudá-lo a personalizar recursos do Salesforce.

Componentes do Lightning: Código aberto de componentes da Web do Lightning, componentes da Web do Lightning como guias personalizadas

A estrutura de Componentes da Web do Lightning agora tem código aberto, permitindo que você crie componentes da Web prontos para a empresa em qualquer plataforma. Na Salesforce Platform, você pode adicionar um componentes da Web do Lightning como uma guia personalizada no aplicativo Lightning Experience e no aplicativo Salesforce. Temos várias atualizações críticas também.



Nota: Procurando Componentes da Web do Lightning novos e alterados, componentes Aura e interfaces de componente Aura? Consolidamos as listas de itens novos e alterados no fim da seção Desenvolvimento.

NESTA SEÇÃO:

Componentes da Web do Lightning: código aberto

A estrutura de Componentes da Web do Lightning agora é de código aberto, permitindo que você explore o código fonte, personalize a estrutura conforme suas necessidades e crie componentes da Web prontos para a empresa em qualquer plataforma, não apenas o Salesforce.

Adicionar componentes da Web do Lightning como guias personalizadas

Disponibilize um componente da Web do Lightning como uma guia personalizada em um aplicativo do Lightning Experience e no aplicativo Salesforce.

Alterações na API do DOM

O DOM de sombra é um padrão que encapsula a estrutura interna do modelo de objeto de documento (DOM) de um componente da Web. A estrutura interna do DOM se chama árvore de sombra. Na versão Winter '20, o código não pode usar `document` nem `document.body` para acessar a árvore de sombra de um componente da Web do Lightning. Por exemplo, o código em um teste não pode chamar `document.querySelector()` para selecionar nós em uma árvore de sombra de um componente da Web do Lightning.

Novo nome de pacote para teste com o Jest

Alteramos o nome do pacote `lwc-jest` para `sfdx-lwc-jest` para padronizar nossos nomes e enfatizar a conexão para desenvolver componentes com o Salesforce DX.

Aumentar a produtividade com o desenvolvimento local para Componentes da Web do Lightning (beta)

Componentes da Web do Lightning agora oferecem desenvolvimento local para que você possa criar módulos de componente e visualizar suas alterações ativas sem publicar seus componentes em uma organização. Nosso novo plugin do Salesforce CLI `lwc-dev-server` configura e executa um servidor habilitado para Componentes da Web do Lightning em seu computador.

Comunicar-se em tecnologias de IU do Salesforce com o Serviço de mensagens do Lightning (visualização do desenvolvedor)

Use a API do Serviço de mensagens do Lightning para comunicar-se no DOM, entre componentes do Aura, páginas do Visualforce e componentes da Web do Lightning. Se você estiver mudando do Salesforce Classic para o Lightning Experience, poderá agora criar componentes da Web do Lightning que podem se comunicar com páginas existentes do Visualforce ou componentes do Aura.

Atingir limites do Apex em ações no lado do servidor é mais previsível

Os limites do Apex nos componentes do Lightning agora são aplicados por ação. Anteriormente, os limites do Apex aplicavam-se a todas as ações unidas (em vagão) em lote em uma solicitação (XHR).

Os componentes do Lightning podem acessar métodos do Apex públicos apenas no mesmo pacote

Um componente do Lightning instalado de um pacote não pode chamar um método do Apex público de uma classe do Apex em outro pacote, mesmo que ambos os pacotes estejam no mesmo namespace. Você não pode usar a anotação do Apex `@NamespaceAccessible` em um método do Apex referido de um componente do Lightning. Essa alteração não afeta o uso de outros modificadores de acesso, como `global`, em uma classe do Apex referenciada de um componente do Lightning. Essa alteração afeta apenas o empacotamento gerenciado desbloqueado e de segunda geração, que permite vários pacotes por namespace.

Componentes do Aura no namespace ui estão sendo descontinuados

A descontinuação dos componentes da `ui` em todas as organizações do Salesforce está agendada para a versão Summer '21. Use componentes similares no namespace do `lightning` em vez disso. Descontinuar nossos componentes legados nos permite focar em componentes que correspondem aos padrões da Web mais recentes em desempenho, acessibilidade, experiência do usuário e internacionalização.

Substituir a alteração CSS do Aura para idiomas RTL

Quando a configuração de idioma no Salesforce está definida para um idioma com leitura da direita para a esquerda (RTL), a estrutura altera os nomes de propriedade, como `left` e `border-left` para `right` e `border-right`, respectivamente. Se necessário, substitua a alteração automática de CSS em seus componentes personalizados do Aura. Porém, na maior parte do tempo, é preferível usar a alteração padrão e não é preciso fazer nada.

Selecionar a versão da API para o Lightning Locker

Você pode selecionar a versão da API usada pelo Lightning Locker. O padrão é a versão atual da API, que inclui os aprimoramentos de segurança do Locker mais recentes. Selecione uma versão anterior da API quando os componentes personalizados estiverem de acordo apenas uma versão mais antiga do Locker. Quando os componentes se tornam compatíveis com os aprimoramentos de segurança atuais, você pode alterar a configuração na versão atual da API.

Levar os usuários diretamente a um aplicativo

Desenvolva componentes da Web do Lightning e componentes do Aura que levam os usuários para uma página específica em um aplicativo.

Atualizações críticas: Classes do Apex @AuraEnabled padrão para with sharing, acesso baseado em perfil para classes do Apex @AuraEnabled e muito mais

Adicionamos algumas atualizações críticas e fizemos alterações a várias outras.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning

Guia do desenvolvedor de componentes Aura do Lightning

Componentes da Web do Lightning: código aberto

A estrutura de Componentes da Web do Lightning agora é de código aberto, permitindo que você explore o código fonte, personalize a estrutura conforme suas necessidades e crie componentes da Web prontos para a empresa em qualquer plataforma, não apenas o Salesforce.

Por quê: No passado, você precisava usar diferentes estruturas para criar diferentes lados de um aplicativo. Por exemplo, você usava o Aura para criar o lado voltado ao funcionário de um aplicativo no Salesforce. Você usava React, Angular ou Vue para criar o lado voltado para o cliente do aplicativo e o implantava no Heroku ou outra plataforma. Hoje, você pode usar os componentes da Web do Lightning para criar ambos os lados do aplicativo.

Os benefícios são significativos. Você agora pode aprender uma estrutura em vez de várias. Você pode compartilhar código entre aplicativos. E você está usando uma estrutura de ponta criada com base em padrões da Web e nos mais recentes padrões e práticas recomendadas.

Como: Para desenvolver componentes da Web do Lightning fora da plataforma, consulte lwc.dev. Para contribuir com o código fonte aberto, consulte o repositório do GitHub de Componentes da Web do Lightning.

Para desenvolver componentes da Web do Lightning na plataforma, consulte o Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Salesforce Lightning.

Adicionar componentes da Web do Lightning como guias personalizadas

Disponibilize um componente da Web do Lightning como uma guia personalizada em um aplicativo do Lightning Experience e no aplicativo Salesforce.

Onde: Essa alteração se aplica a componentes da Web do Lightning no Lightning Experience e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Como:

1. Adicione o destino `lightning__Tab` ao arquivo de configuração do componente. O arquivo de configuração `<component>.js-meta.xml` define os valores de metadados para o componente, incluindo a configuração para permitir o uso em uma guia 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. Crie uma guia personalizada para esse componente.
3. Para exibir o componente em uma guia personalizada:
   - Para um aplicativo Lightning Experience, adicione o componente ao Iniciador de aplicativos.
   - Para o aplicativo Salesforce móvel, adicione o componente ao menu de navegação do aplicativo Salesforce.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Adicionar componentes do Lightning como guias personalizadas em um aplicativo do Lightning Experience (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Ajuda do Salesforce: Adicionar componentes do Lightning como guias personalizadas no aplicativo Salesforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Alterações na API do DOM

O DOM de sombra é um padrão que encapsula a estrutura interna do modelo de objeto de documento (DOM) de um componente da Web. A estrutura interna do DOM se chama árvore de sombra. Na versão Winter '20, o código não pode usar `document` nem `document.body` para acessar a árvore de sombra de um componente da Web do Lightning. Por exemplo, o código em um teste não pode chamar `document.querySelector()` para selecionar nós em uma árvore de sombra de um componente da Web do Lightning.

Por quê: O DOM usado por HTML e JavaScript tem uma falha fundamental. Diferentemente de linguagens de programação usadas para o back-end, o DOM carece de encapsulamento.

O padrão da Web do DOM de sombra foi introduzido para fornecer encapsulamento. Encapsular o DOM dá aos desenvolvedores a capacidade de compartilhar um componente e protegê-lo contra manipulação por HTML, CSS e JavaScript arbitrários.

Conforme a especificação do DOM de sombra, os elementos em uma árvore de sombra não estão acessíveis por meio de métodos de consulta de DOM tradicionais. Para acessar a própria árvore de sombra, um componente da Web do Lightning usa `this.template.querySelector()`.

Como: Na versão Winter '20, atualizamos `Document.prototype` e `HTMLBodyElement.prototype` para respeitar a semântica de DOM de sombra. É necessário remover códigos que usam essas APIs do DOM para acessar a árvore de sombra de um 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`

O Lightning Locker já o impede de romper o encapsulamento do DOM de sombra entre os componentes da Web do Lightning. Porém, em componentes do Aura versão 39.0 e anteriores, o Lightning Locker está desativado no nível do componente, assim, um componente do Aura poderia ter um código que falharia na versão Winter '20.

Verifique se há código rompido nestes casos.

- Componentes do Aura versão 39.0 ou anteriores que usam uma das APIs do DOM para acessar a árvore de sombra de um componente da Web do Lightning.
- Testes que usam uma das APIs do DOM para acessar a árvore de sombra de um componente da Web do Lightning.
- Bibliotecas JavaScript de terceiros que usam uma das APIs do DOM para, por exemplo, alterar o estilo ou anexar ouvintes de evento a um componente da Web do Lightning.

Exemplo

```
<!-- 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 do controlador `auraBar`	**Sem o Locker e antes da versão 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`

Como corrigir componentes do Aura

Remova códigos que acessam a árvore de sombra de um componente da Web do Lightning. Um componente pai deve contar com a API pública dos componentes filhos. Por exemplo, se um componente pai precisar conhecer o estado de uma caixa de seleção em um componente filho, o componente filho mostrará uma API pública chamada `isChecked` e o pai lerá essa propriedade.

Como corrigir testes de componente do Aura

Um componente não pode acessar a árvore de sombra de outro componente, pois isso rompe o encapsulamento. Porém, às vezes, refatorar um componente com relação ao encapsulamento não é possível ou não é viável. Nesses casos de teste, recomendamos usar essa técnica.

Antes de acessar um elemento dentro de uma árvore de sombra de um componente da Web do Lightning, consulte o componente da Web do Lightning e, então, a propriedade `shadowRoot`.

Esse código acessa o `<div>` na árvore de sombra do componente `<lightning-lwc-parent>` na seção de Exemplo.

```
var el = cmp.find('lwcParent').getElement();
var div = el.shadowRoot.querySelector('.in-the-shadow');
```

Como corrigir testes de Jest

Em um contexto de teste de Jest, o código pode usar a propriedade `shadowRoot` do elemento em teste para acessar a árvore de sombra. A propriedade `shadowRoot` encapsula a árvore de sombra de um elemento.

Esse código acessa o `<div>` na árvore de sombra do componente `<lightning-lwc-parent>` na seção de Exemplo.

```
const element = createElement('c-lightning-lwc-parent', { is: LightningLwcParent });
document.body.appendChild(element);
const div = element.shadowRoot.querySelector('.in-the-shadow');
```

Como corrigir testes do Selenium WebDriver

A adaptação de seus testes varia conforme a ferramenta e as estratégias estão evoluindo rapidamente. No momento, este artigo é um bom exemplo de como acessar elementos de árvore de sombra usando o Selenium WebDriver.

Como o artigo discute, consultas globais por meio de `WebDriver.findElement()` falham. Para procurar um elemento dentro de uma árvore de sombra do componente da Web do Lightning, execute JavaScript no cliente para consultar a propriedade `shadowRoot` do componente.

Nota: O artigo tem uma captura de tela que mostra elementos do DOM em Ferramentas para desenvolvedores do Chrome. A captura de tela mostra um fragmento de documento `#shadow-root`, que é o nó superior da árvore de sombra de um componente. Se você olhar para um componente da Web do Lightning em Ferramentas para desenvolvedores do Chrome, não verá `#shadow-root`, pois o LWC usa um enchimento múltiplo do DOM de sombra. O Salesforce tem suporte para alguns navegadores que não implementam o padrão da Web do DOM de sombra. O enchimento múltiplo fornece um DOM de sombra nesses navegadores. Para localizar componentes da Web do Lightning na página, procure os nomes de elemento que contêm um hífen. Selecione o elemento e execute `$0.shadowRoot` no Console. Um componente da Web do Lightning retorna `#document-fragment`.

Bibliotecas JavaScript

Se você estiver usando uma biblioteca JavaScript de terceiros que acesse a árvore de sombra de um componente, trabalhe com o autor da biblioteca para arquivar e corrigir os problemas.

CONSULTE TAMBÉM:

MDN: APIs da Web

MDN: Árvore de sombra

MDN: ShadowRoot

Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning: Testes de inspeção de DOM estão sujeitos a alterações

Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning: Escrever testes de Jest para componentes da Web do Lightning

Novo nome de pacote para teste com o Jest

Alteramos o nome do pacote `lwc-jest` para `sfdx-lwc-jest` para padronizar nossos nomes e enfatizar a conexão para desenvolver componentes com o Salesforce DX.

Por quê: Você estava usando a ferramenta de teste `lwc-jest` para todos os ótimos utilitários e dando suporte a ela ao escrever testes do Jest para seus componentes da Web do Lightning. Essa ferramenta faz parte de uma experiência de desenvolvimento geral que aproveita o poder do Salesforce DX. Para enfatizar essa conexão com nosso ambiente de desenvolvimento, alteramos o nome do pacote e repositório `lwc-jest` para `sfdx-lwc-jest`.

Nota: Não entre em pânico! Tanto `lwc-jest` quanto `sfdx-lwc-jest` funcionarão na versão Winter '20.

Como: Use o novo nome destas maneiras.

- O repositório Git agora é https://github.com/salesforce/sfdx-lwc-jest.
- Para uma nova instalação, use `npm install @salesforce/sfdx-lwc-jest --save-dev`.
- Ao importar o módulo para um teste, use `@salesforce/sfdx-lwc-jest`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning: Testar componentes da Web do Lightning

Aumentar a produtividade com o desenvolvimento local para Componentes da Web do Lightning (beta)

Componentes da Web do Lightning agora oferecem desenvolvimento local para que você possa criar módulos de componente e visualizar suas alterações ativas sem publicar seus componentes em uma organização. Nosso novo plugin do Salesforce CLI `lwc-dev-server` configura e executa um servidor habilitado para Componentes da Web do Lightning em seu computador.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: O desenvolvimento local está em beta e foi lançado anteriormente para que pudéssemos coletar seu feedback. Ele pode conter problemas significativos, passar por alterações importantes ou ser descontinuado. Se você encontrar algum problema ou quiser solicitar um aprimoramento, abra um problema do GitHub. O uso desse recurso é regulado pelo Acordo do programa Salesforce.com.

Como: Para instalar o servidor de desenvolvimento local, você deve ter o Salesforce CLI instalado, uma organização habilitada para o Developer Hub e a versão estável mais recente do navegador da Web Chrome, do Firefox, do Safari ou do Edge.

1. Abra uma nova janela de terminal e execute o seguinte comando para instalar o servidor de desenvolvimento local.

```
sfdx plugins:install @salesforce/lwc-dev-server
```

2. Verifique se há atualizações ao servidor de desenvolvimento local.

```
sfdx plugins:update
```

3. Vá para seu projeto do SFDX ou clone um que tenha componentes da Web do Lightning. Neste exemplo, estamos usando `lwc-recipes`.

```
git clone git@github.com:trailheadapps/lwc-recipes.git
```

4. Se você ainda não estiver no diretório-raiz `lwc-recipes`, use `cd` para entrar nele.

```
cd lwc-recipes
```

5. Adicione a pasta `.localdevserver` em seu projeto do SFDX a seu arquivo `.gitignore`. Essa pasta contém a configuração de desenvolvimento local. Não modifique arquivos dentro dessa pasta.
6. Autorize um Developer Hub (Dev Hub) seguindo as etapas em Habilitar Dev Hub em sua organização no *Guia do desenvolvedor do Salesforce DX*. Um Dev Hub é a principal organização do Salesforce que você e sua equipe usam para criar e gerenciar organizações teste, que são ambientes temporários para desenvolver na Salesforce Platform. Você precisa de um Dev Hub para criar uma organização teste em uma etapa posterior.
7. Seguindo as instruções no *Guia do desenvolvedor do Salesforce DX*, faça login usando suas credenciais do Dev Hub. Executar o comando a seguir abre uma janela de login em seu navegador.

```
sfdx force:auth:web:login -d -a myhuborg
```

8. Em desenvolvimento local, as solicitações ao Serviço do Lightning Data e ao Apex vão para organizações teste, de modo similar a como vão para sua organização de produção. Para criar uma organização teste, execute esse comando usando a linha de comando.

```
sfdx force:org:create -s -f config/project-scratch-def.json -a "LWC"
```

`"LWC"` é um alias para a organização teste que você pode usar em outros comandos do Salesforce CLI.

> Nota: Não se conecte a uma organização do Salesforce de produção com o servidor de desenvolvimento local. O desenvolvimento local usa dados em tempo real. Se fizer a autenticação em uma organização de produção, você modificará ou substituirá os dados em produção.

Para criar uma organização teste, especifique um arquivo de definição de organização teste. Esse exemplo usa o arquivo de definição de organização teste, `project-scratch-def.json`, que está incluído em `lwc-recipes`. Para outros projetos, crie seu próprio. Para obter mais informações, consulte as instruções para Criar organizações teste no *Guia do desenvolvedor do Salesforce DX*.

9. Envie seu código por push para a organização teste.

```
sfdx force:source:push
```

10. Inicie o servidor.

```
sfdx force:lightning:lwc:start
```

11. Veja o servidor em http://localhost:3333/.

Para obter mais informações sobre comandos de desenvolvimento local, veja a documentação de desenvolvimento local executando `sfdx force:lightning:lwc:commandName --help`.

CONSULTE TAMBÉM:

Extensões do Salesforce para Visual Studio Code: Desenvolvimento local (beta)

Comunicar-se em tecnologias de IU do Salesforce com o Serviço de mensagens do Lightning (visualização do desenvolvedor)

Use a API do Serviço de mensagens do Lightning para comunicar-se no DOM, entre componentes do Aura, páginas do Visualforce e componentes da Web do Lightning. Se você estiver mudando do Salesforce Classic para o Lightning Experience, poderá agora criar componentes da Web do Lightning que podem se comunicar com páginas existentes do Visualforce ou componentes do Aura.

Um componente da Web do Lightning usa um Canal de mensagens do Lightning para acessar a API de Serviço de mensagens do Lightning. Consulte o Canal de mensagens do Lightning com o módulo no escopo `@salesforce/messageChannel`. No Visualforce, use a variável global `$MessageChannel`. No Aura, use `lightning:messageChannel` em seu componente.

Onde: Essa alteração está disponível no Lightning Experience.

Nota: Esse recurso está disponível como uma visualização para desenvolvedores para organizações teste e Developer Edition. Não está disponível ao público geral a menos ou até que o Salesforce anuncie sua disponibilidade geral em documentação ou comunicados à imprensa ou declarações públicas.

Por quê: No Lightning Experience, você muitas vezes pode ter vários componentes em uma página. Antes, se você quisesse que uma página do Visualforce se comunicasse com um componente da Web do Lightning no Lightning Experience, precisava implementar uma solução publicar-assinar personalizada. Agora, você pode usar a API do Serviço de mensagens do Lightning para lidar com essa comunicação.

Como: Presumindo que você tenha criado um canal de mensagens chamado `SampleMessageChannel__c` usando a API de metadados, é assim que você inscreve uma página do Visualforce para um canal de mensagens em que um componente da Web do Lightning publica.

Crie um componente da Web do Lightning chamado `publisherComponent` que publica em `SampleMessageChannel__c`, que é o nome da API do canal de mensagens. O componente importa métodos para publicar em um canal de mensagem do módulo `lightning/messageService`. O módulo acessa a API do Serviço de mensagens do Lightning. Em seguida, importe o canal de mensagem de `@salesforce/messageChannel/SampleMessageChannel__c` e atribua a ele o identificador `SAMPLEMC`.

O método `handleClick()` contém os dados a serem publicados no canal da mensagem. Aqui, os dados são um `recordId` com o valor "alguma string" e `recordData`, cujo valor é o valor do par chave-valor: "alguns dados". Publique os dados chamando o método `publish()` importado do 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);
    }
}
```

No arquivo do modelo HTML do componente, inclua um botão **Publicar** que chama o método `handleClick()`. Clicar no botão publica os dados do registro em `SampleMessageChannel__c`. A página de assinatura do Visualforce, então, recebe esses dados.

```
<-- 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>
```

É assim que você assina e cancela a assinatura de uma página do Visualforce usando um canal de mensagem `SampleMessageChannel__c` em que um componente da Web do Lightning publica.

```
<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 TAMBÉM:

- Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning Aura (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)
- Guia do desenvolvedor do Visualforce (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Atingir limites do Apex em ações no lado do servidor é mais previsível

Os limites do Apex nos componentes do Lightning agora são aplicados por ação. Anteriormente, os limites do Apex aplicavam-se a todas as ações unidas (em vagão) em lote em uma solicitação (XHR).

Onde: Esta mudança vale para componentes do Aura e componentes da Web do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic, em comunidades do Lightning e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Por quê: Aplicar limites do Apex por ação torna menos provável que seus componentes atinjam limites do Apex. Os problemas de limite do Apex para uma ação são mais previsíveis porque são baseados em uma ação, e não no conjunto imprevisível de ações que a estrutura une em lote em um vagão.

Essa alteração tem mais alguns benefícios.

- Limites aplicados quando uma ação chama um método do Apex `@AuraEnabled` usando `cacheable=true` ou `continuation=true` não afetam mais outras ações no mesmo boxcar.
- A granularidade do Monitoramento de evento para componentes do Lightning é aprimorada. Dados de Monitoramento de evento para o tipo de evento Execução do Apex agora são para cada ação do componente, em vez de para cada boxcar.

Nota: O estado da variável estática do Apex não é mais compartilhado entre ações na mesma solicitação em boxcar. Uma vez que a estrutura nunca garantiu que ações iriam em cada boxcar, compartilhar o estado de uma variável estática entre ações sempre foi um antipadrão. Agora simplesmente não funciona. Essa alteração leva a um comportamento de componente mais previsível.

CONSULTE TAMBÉM:

- Obter granularidade aprimorada de dados de evento de execução do Apex no EventLogFile
- *Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning Aura*: Enfileiramento de ações do lado do servidor
- *Guia do desenvolvedor da API SOAP*: Tipo de evento de execução do Apex

Os componentes do Lightning podem acessar métodos do Apex públicos apenas no mesmo pacote

Um componente do Lightning instalado de um pacote não pode chamar um método do Apex público de uma classe do Apex em outro pacote, mesmo que ambos os pacotes estejam no mesmo namespace. Você não pode usar a anotação do Apex `@NamespaceAccessible` em um método do Apex referido de um componente do Lightning. Essa alteração não afeta o uso de outros modificadores de acesso, como `global`, em uma classe do Apex referenciada de um componente do Lightning. Essa alteração afeta apenas o empacotamento gerenciado desbloqueado e de segunda geração, que permite vários pacotes por namespace.

Onde: Esta mudança vale para componentes do Aura e componentes da Web do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic, em comunidades do Lightning e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Como: Esta tabela mostra as diferenças de acesso para métodos do Apex públicos `@AuraEnabled` em um componente do Lightning em pacotes gerenciados de segunda geração.

Anotação	Acesso da versão Winter '20	Acesso da versão Summer '19
Método `public` (sem `@NamespaceAccessible`)	Apenas no mesmo pacote	Mesmo namespace
Método `public` (com `@NamespaceAccessible`)	Erro	Mesmo namespace
Método `global`	Qualquer pacote	Qualquer pacote

Nota: Um componente do Aura ou da Web do Lightning fora do pacote pode acessar um método do Apex público instalado de um pacote desbloqueado sem namespace. O componente pode ser instalado de outro pacote ou criado na organização. Para acessar métodos do Apex, um pacote desbloqueado sem namespace é tratado da mesma forma que um pacote não gerenciado.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Apex: Anotação de NamespaceAccessible (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Componentes do Aura no namespace `ui` estão sendo descontinuados

A descontinuação dos componentes da `ui` em todas as organizações do Salesforce está agendada para a versão Summer '21. Use componentes similares no namespace do `lightning` em vez disso. Descontinuar nossos componentes legados nos permite focar em componentes que correspondem aos padrões da Web mais recentes em desempenho, acessibilidade, experiência do usuário e internacionalização.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com componentes do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: O Salesforce planeja encerrar o suporte para componentes do Aura no namespace da `ui` na versão Summer '21. Você pode continuar usando esses componentes além da versão Summer '21, mas não aceitaremos casos após essa versão.

Como: Substitua os componentes descontinuados pelas suas contrapartes no namespace do `lightning`. Esses componentes são mais rápidos, mais eficientes e implementam o estilo do Sistema de design do Lightning pronto para uso.

Nota: Os componentes no namespace do `lightning` estão disponíveis em duas versões: como componentes do Aura e como componentes da Web do Lightning. Recomendamos usar componentes da Web do Lightning sempre que possível. Os componentes da Web do Lightning são elementos HTML personalizados criados usando HTML e JavaScript moderno. Componentes da Web do Lightning e componentes Aura podem coexistir e interoperar em uma página. Para administradores e usuários finais, ambos aparecem como componentes do Lightning. Consulte o *Guia do desenvolvedor de componentes da Web do Lightning* para obter mais informações.

Use estas alternativas recomendadas para os componentes do Aura descontinuados.

`ui:actionMenuItem`
Substitua por `lightning:menuItem` e `lightning:buttonMenu`.

`ui:button`
Substitua por `lightning:button`, `lightning:buttonIcon` ou `lightning:buttonIconStateful`. Para grupos de botões, use `lightning:buttonGroup`.

ui:checkboxMenuItem
Substitua por `lightning:menuItem` e `lightning:buttonMenu`.

ui:inputCheckbox
Substitua por `lightning:input` usando o tipo `checkbox`, `toggle` ou `checkbox-button`. Para grupos de caixas de seleção, use `lightning:checkboxGroup`.

ui:inputCurrency
Substitua por `lightning:input` usando o tipo `number` e o formatador `currency`.

ui:inputDate
Substitua por `lightning:input` usando o tipo `date`.

ui:inputDateTime
Substitua por `lightning:input` usando o tipo `datetime`.

ui:inputDefaultError
Substitua por `lightning:input` usando a validação de campo integrada.

ui:inputEmail
Substitua por `lightning:input` usando o tipo `email`.

ui:inputNumber
Substitua por `lightning:input` usando o tipo `number`.

ui:inputPhone
Substitua por `lightning:input` usando o tipo `phone`.

ui:inputRadio
Substitua por `lightning:input` usando o tipo `radio`. Para grupos de seletores, use `lightning:radioGroup`.

ui:inputRichText
Substitua por `lightning:inputRichText`.

ui:inputSecret
Substitua por `lightning:input` usando o tipo `password`.

ui:inputSelect
Substitua por `lightning:select` ou `lightning:combobox`.

ui:inputSelectOption
Substitua por `lightning:select` ou `lightning:combobox`.

ui:inputText
Substitua por `lightning:input` usando o tipo `text`.

ui:inputTextArea
Substitua por `lightning:textarea`.

ui:inputURL
Substitua por `lightning:input` usando o tipo `url`.

ui:menu
Substitua por `lightning:buttonMenu`.

ui:menuItem
Substitua por `lightning:menuItem` e `lightning:buttonMenu`.

ui:menuItemSeparator
Substitua por `lightning:menuDivider` e `lightning:buttonMenu`.

ui:menuList
Substitua por `lightning:menuItem` e `lightning:buttonMenu`.

ui:menuTrigger
Substitua por `lightning:menuItem` e `lightning:buttonMenu`.

ui:menuTriggerLink
Substitua por `lightning:menuItem` e `lightning:buttonMenu`.

ui:message
Substitua por `lightning:notificationsLibrary`.

ui:outputCheckbox
Substitua por `lightning:input` usando o tipo `checkbox` e defina `readonly` como `true`.

ui:outputCurrency
Substitua por `lightning:formattedNumber` usando `style` definido como `currency`.

ui:outputDate
Substitua por `lightning:formattedDateTime`.

ui:outputDateTime
Substitua por `lightning:formattedDateTime` ou `lightning:formattedTime`.

ui:outputEmail
Substitua por `lightning:formattedEmail`.

ui:outputNumber
Substitua por `lightning:formattedNumber`.

ui:outputPhone
Substitua por `lightning:formattedPhone`.

ui:outputRichText
Substitua por `lightning:formattedRichText`.

ui:outputText
Substitua por `lightning:formattedText`.

ui:outputTextArea
Substitua por `lightning:formattedText`.

ui:outputURL
Substitua por `lightning:formattedUrl`.

ui:radioMenuItem
Substitua por `lightning:menuItem` e `lightning:buttonMenu`.

Os seguintes eventos foram descontinuados.

ui:menuFocusChange
Substitua por `lightning:buttonMenu`.

ui:menuSelect
Substitua por `lightning:combobox`.

ui:menuTriggerPress
Substitua por `lightning:buttonMenu`.

Substituir a alteração CSS do Aura para idiomas RTL

Quando a configuração de idioma no Salesforce está definida para um idioma com leitura da direita para a esquerda (RTL), a estrutura altera os nomes de propriedade, como `left` e `border-left` para `right` e `border-right`, respectivamente. Se necessário, substitua a alteração automática de CSS em seus componentes personalizados do Aura. Porém, na maior parte do tempo, é preferível usar a alteração padrão e não é preciso fazer nada.

Onde: Essa alteração se aplica a componentes do Aura no Lightning Experience, no Salesforce Classic, comunidades do Lightning e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Como: Para substituir a alteração automática, adicione uma anotação `/*@noflip*/` em um comentário diretamente antes da propriedade. Por exemplo:

```
.THIS.mycontainer {
    /*@noflip*/ direction : rtl;
}
```

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning Aura: CSS para idiomas RTL (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

Selecionar a versão da API para o Lightning Locker

Você pode selecionar a versão da API usada pelo Lightning Locker. O padrão é a versão atual da API, que inclui os aprimoramentos de segurança do Locker mais recentes. Selecione uma versão anterior da API quando os componentes personalizados estiverem de acordo apenas uma versão mais antiga do Locker. Quando os componentes se tornam compatíveis com os aprimoramentos de segurança atuais, você pode alterar a configuração na versão atual da API.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, a Comunidades do Lightning e a todas as versões do aplicativo móvel em todas as edições.

Por quê: Recomendamos atualizar seus componentes personalizados para cumprir a versão mais recente, mas sabemos que isso pode levar algum tempo. Sua organização dependeria de pacotes gerenciados que desenvolvedores terceirizados devem atualizar. Defina o Lightning Locker para usar uma versão de API mais antiga para dar aos desenvolvedores tempo para atualizar os componentes do Lightning personalizados e cumprir os aprimoramentos de segurança mais recentes do Locker.

Como: Em Configuração, insira *`Sessão`* na caixa `Busca rápida` e selecione **Configurações de sessão**. Selecione a versão da API para **Usar aprimoramentos de segurança na versão da API**. Clique em **Salvar**.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning Aura: Selecione a versão da API do Locker para uma organização

Levar os usuários diretamente a um aplicativo

Desenvolva componentes da Web do Lightning e componentes do Aura que levam os usuários para uma página específica em um aplicativo.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience em todas as edições. Essa alteração não se aplica ao Lightning Out, a comunidades do Lightning nem ao aplicativo Salesforce móvel.

Como: Agora você pode criar componentes vinculados diretamente a seu aplicativo e a uma página específica em seu aplicativo.

Use o componente da Web do Lightning `lightning-navigation` ou o componente do Aura `lightning:navigation` com o novo tipo de referência de página `standard__app`.

- Para levar os usuários a um aplicativo, passe os parâmetros de URL `appId` ou `appDeveloperName` para o `appTarget`.
- Para levar os usuários a uma página específica em um aplicativo, inclua o atributo `pageRef`.

CONSULTE TAMBÉM:

Notas de versão do Salesforce: Navegar para um aplicativo

Atualizações críticas: Classes do Apex `@AuraEnabled` padrão para `with sharing`, acesso baseado em perfil para classes do Apex `@AuraEnabled` e muito mais

Adicionamos algumas atualizações críticas e fizemos alterações a várias outras.

NESTA SEÇÃO:

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário (atualização crítica)

Essa atualização proporciona maior controle sobre quais usuários convidados e do portal podem acessar classes do Apex contendo métodos `@AuraEnabled`.

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários autenticados com base no perfil do usuário (atualização crítica)

Essa atualização proporciona maior controle sobre quais usuários autenticados podem acessar classes do Apex contendo métodos `@AuraEnabled`.

Aplicar modificadores de acesso em propriedades do Apex na marcação de componente do Lightning (atualização crítica)

Essa atualização crítica torna os componentes do Lightning consistentes com o uso de propriedades do Apex em outros contextos. Por exemplo, uma expressão de marcação não pode mais acessar uma propriedade do Apex com um getter do Apex privado.

Usar without sharing para controladores @AuraEnabled do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica, descontinuada)

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Spring '18, estava programada para a versão Winter '20, mas foi descontinuada. A atualização crítica é substituída pela atualização crítica "Usar `with sharing` para controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito" que tem o efeito oposto e define o padrão como `with sharing`.

Usar with sharing em controladores @AuraEnabled do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica)

Esta atualização crítica altera o comportamento de controladores `@AuraEnabled` do Apex que não especificam `with sharing` ou `without sharing` para `with sharing` por padrão. Essa atualização crítica se aplica apenas a organizações criadas após a Versão Spring '18 ou a organizações que ativaram a atualização crítica descontinuada "Usar `without sharing` para controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito", que tinha o efeito oposto e definia o padrão como `without sharing`.

Impedir a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente (atualização crítica liberada anteriormente)

Para melhorar a segurança e a estabilidade, essa atualização crítica impede que valores de atributo passados para `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` sejam interpretados como expressões de função do Aura. Essa atualização crítica foi disponibilizada inicialmente na versão Summer '19.

Desativar o acesso a métodos não globais de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização crítica, adiada)

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Summer '17, estava programada para a versão Winter '20, mas foi adiada para Spring '20. A atualização crítica corrige os controles de acesso nos métodos de controlador do Apex em pacotes gerenciados. Quando essa atualização é ativada, somente métodos marcados com o modificador de acesso `global` podem ser acessados por componentes do Aura de fora do namespace do pacote. Esses controles de acesso evitam o uso de métodos de API incompatíveis que o autor do pacote não pretendia disponibilizar para acesso global.

Restringir o acesso a métodos do Apex `@AuraEnabled` para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário (atualização crítica)

Essa atualização proporciona maior controle sobre quais usuários convidados e do portal podem acessar classes do Apex contendo métodos `@AuraEnabled`.

Onde: Esta mudança vale para componentes da Web do Aura e do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic, em comunidades do Lightning, portais e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: O Salesforce ativará automaticamente essa atualização crítica na data de ativação automática listada na página **Atualizações críticas** em **Configuração**.

Por quê: Quando essa atualização crítica for ativada, um usuário convidado ou do portal poderá acessar um método do Apex `@AuraEnabled` apenas quando o perfil do usuário permitir acesso à classe do Apex. Essa atualização impõe restrições de perfil de usuário para classes do Apex usadas por componentes da Web do Lightning e do Aura.

Como: Para testar esta atualização crítica, recomendamos trabalhar em um sandbox.

1. Em Configuração, insira *`Atualizações críticas`* na caixa Busca rápida.
2. Selecione **Atualizações críticas**.
3. Veja os detalhes para a atualização crítica "Restringir o acesso a métodos do Apex `@AuraEnabled` para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário".
4. Clique em **Ativar**.
5. Teste se os componentes da Web personalizados do Aura ou do Lightning que você desenvolveu estão funcionando corretamente para usuários convidados e do portal.

CONSULTE TAMBÉM:

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários autenticados com base no perfil do usuário (atualização crítica)

Guia do desenvolvedor do Apex: Segurança de classe

Atualizações críticas e de segurança

Restringir o acesso a métodos do Apex `@AuraEnabled` para usuários autenticados com base no perfil do usuário (atualização crítica)

Essa atualização proporciona maior controle sobre quais usuários autenticados podem acessar classes do Apex contendo métodos `@AuraEnabled`.

Onde: Esta mudança vale para componentes da Web do Aura e do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic, em comunidades do Lightning e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: O Salesforce ativará automaticamente essa atualização crítica na data de ativação automática listada na página **Atualizações críticas** em **Configuração**.

Por quê: Quando essa atualização crítica for ativada, um usuário autenticado poderá acessar um método do Apex `@AuraEnabled` apenas quando o perfil do usuário permitir acesso à classe do Apex. Essa atualização impõe restrições de perfil de usuário para classes do Apex usadas por componentes da Web do Lightning e do Aura.

Como: Para testar esta atualização crítica, recomendamos trabalhar em um sandbox.

1. Em Configuração, insira *`Atualizações críticas`* na caixa Busca rápida.
2. Selecione **Atualizações críticas**.
3. Veja os detalhes para a atualização crítica "Restringir o acesso a métodos do Apex `@AuraEnabled` para usuários autenticados com base no perfil do usuário".

4. Clique em **Ativar**.
5. Teste se os componentes da Web personalizados do Aura ou do Lightning que você desenvolveu estão funcionando corretamente para usuários autenticados.

CONSULTE TAMBÉM:

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário (atualização crítica)

Guia do desenvolvedor do Apex: Segurança de classe

Atualizações críticas e de segurança

Aplicar modificadores de acesso em propriedades do Apex na marcação de componente do Lightning (atualização crítica)

Essa atualização crítica torna os componentes do Lightning consistentes com o uso de propriedades do Apex em outros contextos. Por exemplo, uma expressão de marcação não pode mais acessar uma propriedade do Apex com um getter do Apex privado.

Onde: Esta mudança vale para componentes da Web do Aura e do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic, em comunidades do Lightning e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: O Salesforce ativará automaticamente essa atualização crítica na data de ativação automática listada na página Atualizações críticas em Configuração.

Por quê: Vamos ver um exemplo de uma classe do Apex com um getter privado para uma propriedade de classe `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;
    }
}
```

Com a atualização crítica ativada, esse componente do Aura não pode acessar o getter `private` com a expressão `{!v.apexObject.counter}`. A mesma restrição se aplica a um componente da Web do 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>
```

Aqui está o controlador 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);
    }
})
```

Com a atualização crítica ativada, a correção é para remover o modificador de acesso `private` no getter e alterar a definição da variável de classe para:

```
public Integer counter { get; set; }
```

Para tornar uma propriedade do Apex legível fora da classe do Apex, a propriedade não pode ter um modificador de acesso `private` ou `protected`.

Como: Para testar esta atualização crítica, recomendamos trabalhar em um sandbox.

1. Em Configuração, insira *`Atualizações críticas`* na caixa Busca rápida.
2. Selecione **Atualizações críticas**.
3. Revise os detalhes para a atualização crítica "Aplicar modificadores de acesso a propriedades do Apex na marcação de componente do Lightning".
4. Clique em **Ativar**.
5. Teste o comportamento dos componentes que usam classes do Apex com os modificadores de acesso `private` ou `protected` em getters.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações críticas e de segurança

Usar `without sharing` para controladores `@AuraEnabled` do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica, descontinuada)

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Spring '18, estava programada para a versão Winter '20, mas foi descontinuada. A atualização crítica é substituída pela atualização crítica "Usar `with sharing` para controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito" que tem o efeito oposto e define o padrão como `with sharing`.

Onde: Esta mudança vale para componentes da Web do Aura e do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic, em comunidades do Lightning e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: Essa atualização crítica foi descontinuada e não aparece mais no Console de atualização crítica depois de sua organização ter sido atualizada para a versão Winter '20. Ignore a data de ativação automática que aparece na Interface de usuário de configuração para a versão Summer '19, pois a atualização crítica não será ativada automaticamente para nenhuma organização.

Por quê: O objetivo da atualização crítica descontinuada "Usar `without sharing` para controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito" era fazer os controladores do Apex para componentes do Aura usarem `without sharing` como padrão. Esse comportamento tornou os controladores do Apex consistentes em componentes do Aura e páginas do Visualforce.

Após ampla avaliação, decidimos garantir que os componentes do Lightning estejam seguros por padrão, assim, criamos uma atualização crítica substituta que usa `with sharing` como padrão para classes do Apex `@AuraEnabled` usadas por componentes do Aura ou componentes da Web do Lightning.

CONSULTE TAMBÉM:

- Usar with sharing em controladores @AuraEnabled do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica)
- *Notas da versão Spring '18*: Usar without sharing em controladores @AuraEnabled do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica)
- Atualizações críticas e de segurança

Usar `with sharing` em controladores `@AuraEnabled` do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica)

Esta atualização crítica altera o comportamento de controladores `@AuraEnabled` do Apex que não especificam `with sharing` ou `without sharing` para `with sharing` por padrão. Essa atualização crítica se aplica apenas a organizações criadas após a Versão Spring '18 ou a organizações que ativaram a atualização crítica descontinuada "Usar `without sharing` para controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito", que tinha o efeito oposto e definia o padrão como `without sharing`.

Onde: Esta mudança vale para componentes da Web do Aura e do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic, em comunidades do Lightning e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: O Salesforce ativará automaticamente essa atualização crítica na data de ativação automática listada na página Atualizações críticas em Configuração.

Por quê: Uma classe do Apex `@AuraEnabled` que não define explicitamente `with sharing` ou `without sharing` usa um valor padrão ou implícito de `with sharing`. O objetivo da atualização crítica descontinuada "Usar `without sharing` para controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito" era fazer os controladores do Apex para componentes do Aura usarem `without sharing` como padrão. Esse comportamento tornou os controladores do Apex consistentes em componentes do Aura e páginas do Visualforce.

Após ampla avaliação, decidimos garantir que os componentes do Lightning sejam seguros por padrão. Por isso, criamos esta nova atualização crítica que usa `with sharing` como padrão para classes do Apex `@AuraEnabled` usadas por componentes da Web do Aura ou do Lightning.

Classes do Apex geralmente são executadas no modo de sistema. Consequentemente, as credenciais do usuário atual não são usadas para executar a lógica do Apex e as permissões e a segurança em nível de campo do usuário não são aplicadas automaticamente.

Você pode escolher se uma classe do Apex aplica regras de compartilhamento usando as palavras-chave `with sharing` ou `without sharing`. Aplicar regras de compartilhamento usando a palavra-chave `with sharing` não aplica a segurança em nível de campo e as permissões do usuário. Você deve aplicar manualmente a segurança em nível de campo e as permissões CRUD em suas classes do Apex.

Como: A melhor maneira de se preparar para esta atualização crítica é assegurar que todo o seu Apex code `@AuraEnabled` controle explicitamente o comportamento de compartilhamento usando as palavras-chave `with sharing` ou `without sharing`. Se todo o seu código `@AuraEnabled` definir explicitamente o comportamento de compartilhamento, esta atualização crítica não terá efeito.

Para testar esta atualização crítica, recomendamos trabalhar em um sandbox.

1. Em Configuração, insira *`Atualizações críticas`* na caixa Busca rápida.
2. Selecione **Atualizações críticas**.
3. Revise os detalhes para a atualização crítica "Usar `with sharing` para controladores do Apex `@AuraEnabled` com compartilhamento implícito".

4. Clique em **Ativar**.
5. Teste o comportamento de componentes que usam classes do Apex sem as palavras-chave `with sharing` ou `without sharing`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Apex: Aplicação de regras de compartilhamento

Usar without sharing para controladores @AuraEnabled do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica, descontinuada)

Atualizações críticas e de segurança

Impedir a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente (atualização crítica liberada anteriormente)

Para melhorar a segurança e a estabilidade, essa atualização crítica impede que valores de atributo passados para `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` sejam interpretados como expressões de função do Aura. Essa atualização crítica foi disponibilizada inicialmente na versão Summer '19.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com componentes do Lightning no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Quando: O Salesforce ativará automaticamente essa atualização crítica na data de ativação automática listada na página Atualizações críticas em Configuração.

Por quê: Quando uma atualização crítica é ativada, usando o par chave-valor `{"exprType": "FUNCTION"}` em um objeto enviado como um valor de atributo para `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` gera um erro, em vez de acionar um comportamento imprevisível.

Como: Para testar esta atualização crítica, recomendamos trabalhar em um sandbox.

1. Em Configuração, insira *`Atualizações críticas`* na caixa Busca rápida.
2. Selecione **Atualizações críticas**.
3. Examine os detalhes para a atualização crítica "Prevenir a criação de expressões de função ao usar `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` em componentes do Aura".
4. Clique em **Ativar**.
5. Verifique se os componentes personalizados do Aura que você desenvolveu estão funcionando corretamente.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de componentes do Lightning Aura: Criando componentes dinamicamente

Atualizações críticas e de segurança

Desativar o acesso a métodos não `globais` de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização crítica, adiada)

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Summer '17, estava programada para a versão Winter '20, mas foi adiada para Spring '20. A atualização crítica corrige os controles de acesso nos métodos de controlador do Apex em pacotes gerenciados. Quando essa atualização é ativada, somente métodos marcados com o modificador de acesso `global` podem ser acessados por componentes do Aura de fora do namespace do pacote. Esses controles de acesso evitam o uso de métodos de API incompatíveis que o autor do pacote não pretendia disponibilizar para acesso global.

Onde: Essa alteração se aplica a organizações com componentes do Aura no Lightning Experience, no Salesforce Classic e em todas as versões do aplicativo Salesforce.

Por quê: Quando adicionados a um pacote gerenciado, somente métodos de controlador do Apex marcados como `global` estão acessíveis a componentes do Aura fora do namespace do pacote gerenciado. Métodos marcados como `public` em suas definições do Apex estão acessíveis somente para componentes do Aura incluídos no namespace do pacote. Quando essa atualização crítica é ativada, essas regras são aplicadas.

Antes dessa atualização, os componentes do Aura fora do namespace do pacote podiam acessar métodos não `global` (métodos do controlador do Apex não marcados com o modificador de acesso `global`).

Depois que essa atualização for ativada, se você escrever código que dependa incorretamente de métodos não `global` do Apex em um pacote gerenciado, as ações de servidor que chamarem esses métodos falharão. Atualize seu código para usar somente os métodos de API compatíveis fornecidos pelo pacote como métodos `global`.

Nota: Um componente do Aura fora do pacote pode acessar um método do Apex público instalado de um pacote desbloqueado não no namespace. O componente do Aura pode ser instalado de outro pacote ou criado na organização. Para acessar métodos do Apex, um pacote desbloqueado sem namespace é tratado da mesma forma que um pacote não gerenciado.

Como: Para testar esta atualização crítica, recomendamos trabalhar em um sandbox.

1. Em Configuração, insira *`Atualizações críticas`* na caixa Busca rápida.
2. Selecione **Atualizações críticas**.
3. Examine os detalhes para a atualização crítica "Desativar o acesso a métodos do controlador não `global` em pacotes gerenciados".
4. Clique em **Ativar**.
5. Verifique se os componentes personalizados do Aura estão funcionando corretamente.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações críticas e de segurança

Serviços da plataforma Einstein: reconhecimento de imagens e processamento de linguagem natural

Você não é um cientista de dados ou especialista em aprendizagem de máquina, mas quer integrar AI aos seus aplicativos? Use as APIs dos Serviços da plataforma Einstein para ativar facilmente a AI nos seus aplicativos, com reconhecimento de imagens e processamento de linguagem natural. Usando as APIs do Einstein Vision, você pode utilizar classificadores pré-treinados ou treinar seus classificadores personalizados para resolver uma grande variedade de casos de uso de reconhecimento de imagens. Com as APIs do Einstein Language, você pode aproveitar o poder do processamento de linguagem natural para analisar texto e inferir o sentimento ou a intenção que ele expressa. Torne seus aplicativos mais inteligentes e pareça um gênio, tudo ao mesmo tempo.

NESTA SEÇÃO:

Einstein Vision: Novos campos language e algorithm

A resposta para chamadas de API do Einstein Vision que retorna informações do modelo agora contém os campos `language` e `algorithm`.

Einstein Language: Novos campos language e algorithm

A resposta para chamadas de API do Einstein Language que retorna informações do modelo agora contém os campos `language` e `algorithm`.

Einstein Vision: Novos campos `language` e `algorithm`

A resposta para chamadas de API do Einstein Vision que retorna informações do modelo agora contém os campos `language` e `algorithm`.

NESTA SEÇÃO:

O JSON de resposta da API contém um novo campo language

O JSON de resposta para uma chamada de API do Einstein Vision que retorna informações do modelo agora contém o campo `language`. Quando você treina um conjunto de dados, o modelo resultante herda o idioma do conjunto de dados. Para conjuntos de dados e modelos do Einstein Vision, o valor de retorno é `N/A`.

O JSON de resposta da API de detecção de objeto contém um novo campo algorithm

A resposta JSON para uma chamada à API do Einstein Vision que retorna informações do modelo de detecção de objeto agora contém o campo `algorithm`. O valor de retorno padrão é `object-detection`.

O tamanho máximo da imagem de detecção de objetos aumentou para 5 MB

Veja o panorama maior. Aumentamos o tamanho máximo de uma imagem que você pode adicionar a um conjunto de dados de detecção de objeto de 1 MB para 5 MB.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Introdução ao Salesforce Einstein Vision

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

O JSON de resposta da API contém um novo campo `language`

O JSON de resposta para uma chamada de API do Einstein Vision que retorna informações do modelo agora contém o campo `language`. Quando você treina um conjunto de dados, o modelo resultante herda o idioma do conjunto de dados. Para conjuntos de dados e modelos do Einstein Vision, o valor de retorno é `N/A`.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: O campo `language` aparece na resposta para essas chamadas.

- Treinar um conjunto de dados – POST `/v2/vision/train`
- Treinar novamente um conjunto de dados – POST `/v2/vision/retrain`
- Obter o status do treinamento – GET `/v2/vision/train/<MODEL_ID>`
- Obter as métricas do modelo – GET `/v2/vision/models/<MODEL_ID>`
- Obter todos os modelos para um conjunto de dados – GET `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>/models`

A chamada para retornar as métricas do modelo é 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 TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Treinar um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Treinar novamente um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter o status do treinamento

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter métricas de modelo da imagem

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter todos os modelos

O JSON de resposta da API de detecção de objeto contém um novo campo `algorithm`

A resposta JSON para uma chamada à API do Einstein Vision que retorna informações do modelo de detecção de objeto agora contém o campo `algorithm`. O valor de retorno padrão é `object-detection`.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: O campo `algorithm` aparece na resposta dessas chamadas quando o tipo de conjunto de dados ou de modelo é `image-detection`.

- Treinar um conjunto de dados – POST `/v2/vision/train`
- Treinar novamente um conjunto de dados – POST `/v2/vision/retrain`
- Obter o status do treinamento – POST `/v2/vision/train/<MODEL_ID>`
- Obter as métricas do modelo – GET `/v2/vision/models/<MODEL_ID>`
- Obter todos os modelos para um conjunto de dados – GET `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>/models`

A chamada para retornar o status de treinamento é similar a este JSON. Os dados de estatísticas de treinamento são removidos para fins de brevidade.

```
{
  "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 TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Treinar um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Treinar novamente um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter o status do treinamento

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter métricas de modelo da imagem

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter todos os modelos

O tamanho máximo da imagem de detecção de objetos aumentou para 5 MB

Veja o panorama maior. Aumentamos o tamanho máximo de uma imagem que você pode adicionar a um conjunto de dados de detecção de objeto de 1 MB para 5 MB.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: O novo tamanho máximo da imagem aplica-se a essas chamadas quando o tipo do conjunto de dados é `image-detection`.

- Crie um conjunto de dados de um arquivo .zip de modo assíncrono – POST `/v2/vision/datasets/upload`
- Crie um conjunto de dados de um arquivo .zip modo síncrono – POST `/v2/vision/datasets/upload/sync`
- Crie exemplos usando um arquivo .zip – PUT `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>/upload`
- Crie um exemplo—POST `/v2/vision/datasets/<DATASET_ID>/examples`
- Crie um exemplo de feedback—POST `/v2/vision/feedback`
- Crie exemplos de feedback de um arquivo .zip – PUT `/v2/vision/bulkfeedback`

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Criar um conjunto de dados de forma assíncrona a partir de um arquivo zip

Guia do desenvolvedor dos Serviços de plataforma do Einstein: Criar um conjunto de dados de forma síncrona a partir de um arquivo zip

Guia do desenvolvedor dos Serviços de plataforma do Einstein: Criar exemplos a partir de um arquivo zip

Guia do desenvolvedor dos Serviços de plataforma do Einstein: Criar um exemplo

Guia do desenvolvedor dos Serviços de plataforma do Einstein: Criar um exemplo de feedback

Guia do desenvolvedor dos Serviços de plataforma do Einstein: Criar exemplos de feedback a partir de um arquivo zip

Einstein Language: Novos campos `language` e `algorithm`

A resposta para chamadas de API do Einstein Language que retorna informações do modelo agora contém os campos `language` e `algorithm`.

NESTA SEÇÃO:

O JSON de resposta da API contém um novo campo language

A resposta JSON para uma chamada de API do Einstein Language que retorna informações do modelo agora contém o campo `language`. Quando você treina um conjunto de dados, o modelo resultante herda o idioma do conjunto de dados. Para conjuntos de dados e modelos do Einstein Language, o valor de retorno é `en_US`.

O JSON de resposta da API de intenção contém um novo campo algorithm

O JSON de resposta para uma chamada de API do Einstein Language que retorna informações do modelo de intenção agora contém o campo `algorithm`. O valor de retorno padrão é `intent`.

Conjuntos de dados de texto podem conter até 3 milhões de palavras

O número máximo de palavras em um conjunto de dados de texto é agora de 3 milhões. Um conjunto de dados de texto tem um tipo de `text-intent` ou `text-sentiment`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Introdução ao Salesforce Einstein Language

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

O JSON de resposta da API contém um novo campo `language`

A resposta JSON para uma chamada de API do Einstein Language que retorna informações do modelo agora contém o campo `language`. Quando você treina um conjunto de dados, o modelo resultante herda o idioma do conjunto de dados. Para conjuntos de dados e modelos do Einstein Language, o valor de retorno é `en_US`.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: O campo `language` aparece na resposta para essas chamadas.

- Treinar um conjunto de dados – POST `/v2/language/train`
- Treinar novamente um conjunto de dados – POST `/v2/language/retrain`
- Obter o status do treinamento – GET `/v2/language/train/<MODEL_ID>`
- Obter as métricas do modelo – GET `/v2/language/models/<MODEL_ID>`
- Obter todos os modelos para um conjunto de dados – GET `/v2/language/datasets/<DATASET_ID>/models`

A chamada para retornar as métricas do modelo é similar a este JSON. Os dados da curva de lembrança de precisão são removidos para fins de brevidade.

```
{
  "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 TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Treinar um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Treinar novamente um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter o status do treinamento

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter métricas de modelo

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter todos os modelos

O JSON de resposta da API de intenção contém um novo campo `algorithm`

O JSON de resposta para uma chamada de API do Einstein Language que retorna informações do modelo de intenção agora contém o campo `algorithm`. O valor de retorno padrão é `intent`.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: O campo `algorithm` aparece na resposta dessas chamadas quando o tipo de conjunto de dados ou de modelo é `text-intent`.

- Treinar um conjunto de dados – POST `/v2/language/train`
- Treinar novamente um conjunto de dados – POST `/v2/language/retrain`
- Obter o status do treinamento – GET `/v2/language/train/<MODEL_ID>`
- Obter as métricas do modelo – GET `/v2/language/models/<MODEL_ID>`
- Obter todos os modelos para um conjunto de dados – GET `/v2/language/datasets/<DATASET_ID>/models`

A chamada para retornar o status de treinamento é similar a este JSON. Os dados de estatísticas de treinamento são removidos para fins de brevidade.

```
{
    "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 TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Treinar um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Treinar novamente um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter o status do treinamento

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter métricas de modelo da imagem

Guia do desenvolvedor do Einstein Platform Services: Obter todos os modelos

Conjuntos de dados de texto podem conter até 3 milhões de palavras

O número máximo de palavras em um conjunto de dados de texto é agora de 3 milhões. Um conjunto de dados de texto tem um tipo de `text-intent` ou `text-sentiment`.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Contact Manager.

Como: Você recebe um erro das seguintes chamadas quando treina um conjunto de dados de texto com mais de 3 milhões de palavras:

- Treinar um conjunto de dados – POST `/v2/language/train`
- Treinar novamente um conjunto de dados – POST `/v2/language/retrain`

Para evitar esse erro, garanta que, ao criar um conjunto de dados ou adicionar exemplos a um conjunto de dados, ele contenha menos de 3 milhões de palavras em todos os exemplos. Para obter resultados melhores, recomendamos que cada exemplo tenha cerca de 100 palavras.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor dos Serviços de plataforma do Einstein: Treinar um conjunto de dados

Guia do desenvolvedor dos Serviços de Plataforma do Einstein: Treinar novamente um conjunto de dados

Plataforma do Einstein: detalhes do Insight da previsão

Deseja expandir a maneira como você usa os recursos de IA do Einstein, como o Criador de previsões do Einstein, em suas organizações? A Plataforma do Einstein é a camada do Salesforce que o Criador de previsões do Einstein e muitos outros recursos do Einstein usam para executar trabalhos de IA eficientes. Use as novas APIs da Plataforma do Einstein para acessar percepções de previsão aplicar o poder dos recursos do Einstein às suas próprias soluções de IA.

NESTA SEÇÃO:

Criar previsões melhores com percepções

Obtenha detalhes sobre a lógica por trás das previsões do Einstein usando objetos de percepção. Quando um recurso do Einstein, como o Criador de previsões do Einstein, faz uma previsão e salva os resultados, um registro AIRecordInsight e vários registros filhos associados são criados. Use esses registros para entender como as previsões do Einstein são feitas e aplicar lógica personalizada após as previsões serem salvas para melhorar e personalizar as previsões.

Criar previsões melhores com percepções

Obtenha detalhes sobre a lógica por trás das previsões do Einstein usando objetos de percepção. Quando um recurso do Einstein, como o Criador de previsões do Einstein, faz uma previsão e salva os resultados, um registro AIRecordInsight e vários registros filhos associados são criados. Use esses registros para entender como as previsões do Einstein são feitas e aplicar lógica personalizada após as previsões serem salvas para melhorar e personalizar as previsões.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer em que recursos do Einstein, como Criador de previsões ou Classificação de caso, estão ativados.

Por quê: Por exemplo, use um relatório que meça os valores reais versus os valores previstos para avaliar o quão bem as alterações a previsões melhoram os resultados da previsão. Você também pode criar um relatório que meça o feedback do usuário da previsão, como medir a taxa de aceitação do usuário de recomendações de Classificação de caso.

Os objetos de percepções do Einstein também são valiosos ao adicionar lógica personalizada após uma previsão. Quando o Einstein escreve os resultados da previsão de volta em campos de previsão de IA, a lógica personalizada, como acionadores do Apex, regras de fluxo de trabalho e regras de atribuição não são executadas. Para adicionar lógica personalizada com base nos resultados da previsão do Einstein, use um assinante de evento de plataforma, como o Criador de processos, para obter notificações para AIPredictionEvents, que contêm referências a objetos de percepções de IA. Por exemplo, você poderia criar um processo do Criador de processos para leads acionados por um AIPredictionEvent que inspecione o AIRecordInsight e use as informações da percepção para decidir se o lead deve ser reatribuído.

Você também pode usar objetos de percepções do Einstein para criar uma melhor experiência do usuário. Para tarefas do usuário que exigem tomar decisões na interface do usuário do Salesforce, você pode criar componentes personalizados que aproveitam percepções para apresentar escolhas de decisão recomendadas ao usuário.

CONSULTE TAMBÉM:

Referência de objeto para o Salesforce e a plataforma do Lightning

Guia do desenvolvedor de eventos da plataforma

Salesforce Einstein: Previsões trimestrais, roteamento de caso e previsões sem código em registros

Visualforce: Apresentamos o Canal de mensagens do Lightning (visualização para o desenvolvedor), alterações a URLs

Comunique-se por meio do Visualforce, do Aura e de Componentes da Web do Lightning com o Canal de mensagens do Lightning. Descontinuamos URLs apenas HTTP antigos para sandboxes de Sites e Comunidades, e você pode remover nomes de instância do Visualforce, do Community Builder, do Site.com Studio e de URLs de arquivo de conteúdo.

Para obter mais informações sobre essas alterações de recursos, consulte o *Guia do desenvolvedor do Visualforce*.

NESTA SEÇÃO:

Comunicar-se com tecnologias de IU do Salesforce com o Canal de mensagens do Lightning (visualização do desenvolvedor)

Use a API do Serviço de mensagens do Lightning para comunicar-se no DOM, entre componentes do Aura, páginas do Visualforce e componentes da Web do Lightning. Se você estiver mudando do Salesforce Classic para o Lightning Experience, poderá agora criar componentes da Web do Lightning que podem se comunicar com páginas existentes do Visualforce ou componentes do Aura. Para obter mais informações, consulte as notas de versão dos Componentes da Web do Lightning.

Ocultar o rótulo padrão para páginas do Visualforce no Criador de aplicativo Lightning

Anteriormente, páginas do Visualforce incluídas em páginas do Lightning criadas com o Criador de aplicativo Lightning mostravam um rótulo acima do componente. Se o rótulo do componente estivesse em branco, o rótulo padrão para a página do Visualforce era usado. Agora, o Criador de aplicativo Lightning tem uma opção Mostrar rótulo para que você possa escolher ocultar o rótulo padrão.

Revisar os favoritos para domínios antigos de sandbox de comunidades e sites do Salesforce apenas de HTTP

Na versão Summer '13, alteramos o formato para domínios de Comunidades e Sites do Salesforce em organizações de sandbox para dar suporte a HTTPS. A partir da versão Winter '20, o formato de URL antigo anterior à versão Summer '13 não funciona mais. Provavelmente você já está usando o novo formato de URL, mas recomendamos que você revise seus favoritos para sandboxes de Comunidades ou Sites do Salesforce criados antes da versão Summer '13 e atualize-os conforme necessário.

Remover nomes de instância de URLs para Visualforce, Community Builder, Site.com Studio e arquivos de conteúdo (atualização crítica liberada anteriormente)

Estamos removendo nomes de instância do Visualforce, do Community Builder, do Site.com Studio e de URLs de arquivo de conteúdo. Um nome de instância identifica onde sua organização do Salesforce está hospedada. Domínios sem instância são mais limpos e fáceis para os usuários lembrarem. Esta atualização crítica se aplica a organizações que têm um Meu domínio implantado. Após esta atualização, um URL que inclua um nome de instância, como um Indicador de entidade, redirecionará automaticamente para o novo nome de host. Essa atualização crítica foi disponibilizada inicialmente na versão Spring '18.

Comunicar-se com tecnologias de IU do Salesforce com o Canal de mensagens do Lightning (visualização do desenvolvedor)

Use a API do Serviço de mensagens do Lightning para comunicar-se no DOM, entre componentes do Aura, páginas do Visualforce e componentes da Web do Lightning. Se você estiver mudando do Salesforce Classic para o Lightning Experience, poderá agora criar componentes da Web do Lightning que podem se comunicar com páginas existentes do Visualforce ou componentes do Aura. Para obter mais informações, consulte as notas de versão dos Componentes da Web do Lightning.

Ocultar o rótulo padrão para páginas do Visualforce no Criador de aplicativo Lightning

Anteriormente, páginas do Visualforce incluídas em páginas do Lightning criadas com o Criador de aplicativo Lightning mostravam um rótulo acima do componente. Se o rótulo do componente estivesse em branco, o rótulo padrão para a página do Visualforce era usado. Agora, o Criador de aplicativo Lightning tem uma opção Mostrar rótulo para que você possa escolher ocultar o rótulo padrão.

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

Como: Inicie o Criador de aplicativo Lightning e adicione o componente Visualforce a uma página. Para ocultar um rótulo de página do Visualforce, desmarque Mostrar rótulo. Essa opção é selecionada por padrão.

Revisar os favoritos para domínios antigos de sandbox de comunidades e sites do Salesforce apenas de HTTP

Na versão Summer '13, alteramos o formato para domínios de Comunidades e Sites do Salesforce em organizações de sandbox para dar suporte a HTTPS. A partir da versão Winter '20, o formato de URL antigo anterior à versão Summer '13 não funciona mais. Provavelmente você já está usando o novo formato de URL, mas recomendamos que você revise seus favoritos para sandboxes de Comunidades ou Sites do Salesforce criados antes da versão Summer '13 e atualize-os conforme necessário.

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

Como: Para identificar um URL no formato antigo, verifique se ele começa com o subdomínio em vez do nome do sandbox.

O formato do domínio atual do sandbox Sites e comunidades começa com o nome do sandbox: `<NomedoSandbox>-<SubdomíniodoSiteoudaComunidade>.<Instância>.force.com`.

O formato apenas HTTP usado antes da versão Summer '13 começa com o nome do subdomínio: `<SubdomíniodoSiteoudaComunidade>.<NomedoSandbox>.<instância>.force.com`.

Por exemplo, um URL antigo do sandbox dos Sites do Salesforce da versão Spring '13 ou anterior seria assim: `http://examplesite.uat.cs1.force.com`. O novo URL, desde a versão Summer '13, é `https://uat-examplesite.cs1.force.com`. Garanta que seus favoritos usem o novo formato de URL, que começa com `<NomedoSandbox>-<SubdomíniodoSiteoudaComunidade>`.

CONSULTE TAMBÉM:

Atualizações críticas e de segurança

Remover nomes de instância de URLs para Visualforce, Community Builder, Site.com Studio e arquivos de conteúdo (atualização crítica liberada anteriormente)

Estamos removendo nomes de instância do Visualforce, do Community Builder, do Site.com Studio e de URLs de arquivo de conteúdo. Um nome de instância identifica onde sua organização do Salesforce está hospedada. Domínios sem instância são mais limpos e fáceis para os usuários lembrarem. Esta atualização crítica se aplica a organizações que têm um Meu domínio implantado. Após esta atualização, um URL que inclua um nome de instância, como um Indicador de entidade, redirecionará automaticamente para o novo nome de host. Essa atualização crítica foi disponibilizada inicialmente na versão Spring '18.

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

Quando: A atualização crítica é ativada automaticamente em 11 de julho de 2020. Esta atualização pode desconectar usuários que estejam acessando URLs do Visualforce, do Community Builder, do Site.com Studio e de arquivos de conteúdo. Para minimizar as interrupções, recomendamos ativar esta atualização crítica fora dos horários de pico.

Por quê: Quando removemos o nome de instância dos seus URLs, os nomes de host mudam. Por exemplo:

- `mydomain--c.na1.content.force.com` torna-se `mydomain--c.documentforce.com`
- `mydomain--c.na1.visual.force.com` torna-se `mydomain--c.visualforce.com`

Todos os URLs *.content.force.com são substituídos por *.documentforce.com.

Como: Recomendamos que você teste esta atualização em um sandbox para certificar-se de que os novos URLs funcionam com firewalls e servidores proxy no caminho de rede entre seus usuários e o Salesforce. Firewalls e servidores proxy que filtram por nome de host também terão que confiar no seguinte:

- *.visualforce.com
- *.documentforce.com
- *.salesforce-communities.com

Para ativar essa atualização crítica, em Configuração, digite *`Atualizações críticas`* na caixa Busca rápida e selecione **Atualizações críticas**. Para remover nomes de instâncias de URLs do Visualforce, Community Builder, Site.com Studio e arquivos de conteúdo, clique em **Ativar**.

CONSULTE TAMBÉM:

Notas da versão Spring '18: Remover nomes de instância de URLs para Visualforce, Community Builder, Site.com Studio e arquivos de conteúdo (atualização crítica) (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Atualizações críticas e de segurança

Apex

O recurso de segurança `Security.stripInaccessible` para proteção de dados em nível de campo passou de piloto para beta, é compatível com subconsultas e pode ser usado em organizações de produção. O tempo de processamento de chamada é excluído ao calcular o limite de solicitação de execução longa concomitante. O Apex introduz métodos do Sistema para recalcular campos de fórmula e um método Tipo para detectar a compatibilidade de tipos sem instanciação de classe. O novo tipo de metadados ApexSettings aumenta o teste do Apex.

Para obter mais informações sobre essas melhorias, consulte o *Guia do desenvolvedor do Apex*.

NESTA SEÇÃO:

Aplicar segurança em nível de campo no Apex (beta)

O recurso de segurança `stripInaccessible()` para proteção de dados em nível de campo passou de piloto para beta e está disponível em organizações de produção. Na versão Winter '20, estendemos o recurso para subconsultas e adicionamos o valor de enum UPSERTABLE a `System.AccessType`. Use essa nova enum com o método `stripInaccessible` para impor verificações em nível de objeto e de campo para inserção e atualização.

Chamadas excluídas do limite de solicitação de execução longa

Cada organização tem um limite quanto ao número de solicitações do Apex de execução longa simultâneas. Esse limite conta todas as solicitações executadas por mais de 5 segundos (tempo total de execução). Porém, o tempo de processamento de chamada HTTP não é mais incluído ao calcular o limite de 5 segundos. Pausamos o temporizador para a chamada e o retomamos quando a chamada é concluída.

Expandir o teste do Apex com o tipo de metadados ApexSettings

Use o tipo de metadados ApexSettings para aumentar o teste do Apex com rastreamento total agregado, execução serial e prevenção de lacunas de numeração automática. Você também pode usar ApexSettings para suprimir detalhes do registro de depuração em emails de exceção não tratados.

Ativar cache aprimorado do esquema da organização (atualização crítica, adiada)

Essa atualização crítica foi programada para ativação automática na versão Summer '19, mas foi adiada para a versão Spring '20. Essa atualização crítica ativa o cache aprimorado de detalhes do esquema da organização e resolve problemas conhecidos com o gerenciamento de campos e objetos específicos da versão.

CONSULTE TAMBÉM:

Apex: Itens novos e alterados

Aplicar segurança em nível de campo no Apex (beta)

O recurso de segurança `stripInaccessible()` para proteção de dados em nível de campo passou de piloto para beta e está disponível em organizações de produção. Na versão Winter '20, estendemos o recurso para subconsultas e adicionamos o valor de enum UPSERTABLE a `System.AccessType`. Use essa nova enum com o método `stripInaccessible` para impor verificações em nível de objeto e de campo para inserção e atualização.

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

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

Por quê: Você pode usar o método `stripInaccessible` para remover os campos que o usuário atual não pode acessar dos resultados da consulta e da subconsulta. Você pode usá-lo para remover campos inacessíveis de sObjects antes de uma operação DML para evitar exceções. Você também pode usar o método para limpar sObjects que foram desserializados de uma fonte não confiável.

Como: O método `stripInaccesible` verifica os registros de origem para campos de subconsulta que não cumprem a verificação de segurança em nível de campo para o usuário atual. O método retorna uma lista de sObjects que contêm somente os campos acessíveis

ao usuário atual. Se o usuário não tiver acesso ao campo de relacionamento de filho para pai, a lista de retorno de sObjects não incluirá o relacionamento filho.

Se o usuário não tiver permissão para ler o campo `Phone` de um objeto Contatos, este exemplo de código removerá o campo da subconsulta antes de ler os registros. A operação DML é concluída sem gerar uma exceção.

```
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());
```

Chamadas excluídas do limite de solicitação de execução longa

Cada organização tem um limite quanto ao número de solicitações do Apex de execução longa simultâneas. Esse limite conta todas as solicitações executadas por mais de 5 segundos (tempo total de execução). Porém, o tempo de processamento de chamada HTTP não é mais incluído ao calcular o limite de 5 segundos. Pausamos o temporizador para a chamada e o retomamos quando a chamada é concluída.

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

Essa alteração aplica-se a chamadas feitas diretamente do Apex, incluindo chamadas SOAP geradas pelo WSDL2Apex. Também se aplica a chamadas de outros recursos de plataforma, como Serviços externos e Objetos externos.

Expandir o teste do Apex com o tipo de metadados ApexSettings

Use o tipo de metadados ApexSettings para aumentar o teste do Apex com rastreamento total agregado, execução serial e prevenção de lacunas de numeração automática. Você também pode usar ApexSettings para suprimir detalhes do registro de depuração em emails de exceção não tratados.

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

Como: É possível usar o tipo de metadados ApexSettings de várias maneiras.

- Para ativar o rastreamento de totais agregados em vez de detalhados para dados de cobertura de teste do Apex, use o novo campo `enableAggregateCodeCoverageOnly`.
- Para ativar a execução em série de testes do Apex, use o novo campo `enableDisableParallelApexTesting`.

- Para suprimir detalhes de registro de depuração do Apex em emails de exceção não tratados, use o novo campo `enableDoNotEmailDebugLog`.
- Para prevenir que execuções de teste do Apex incrementem campos de numeração automática para registros que não são de teste e criem lacunas, use o novo campo `enableGaplessTestAutoNum`.

Nota: Removemos o valor `ApexApprovalLockUnlock` do campo `preferences` no tipo de metadados OrgPreferenceSettings descontinuado. Em vez disso, use o novo campo `enableApexApprovalLockUnlock` no tipo de metadados ApexSettings.

Ativar cache aprimorado do esquema da organização (atualização crítica, adiada)

Essa atualização crítica foi programada para ativação automática na versão Summer '19, mas foi adiada para a versão Spring '20. Essa atualização crítica ativa o cache aprimorado de detalhes do esquema da organização e resolve problemas conhecidos com o gerenciamento de campos e objetos específicos da versão.

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

Por quê: Essa atualização crítica corrige problemas conhecidos aprimorando sistemas internos que definem e organizam em cache o esquema da organização, incluindo objetos padrão, objetos personalizados e seus campos. O comportamento documentado do esquema da sua organização permanece inalterado. A atualização corrige esses problemas em que a documentação não corresponde o comportamento conhecido. Essa atualização também resolve casos raros intermitentes em que os tipos de objeto não documentados estão visíveis em métodos de resultado de descrição do Apex e em que detalhes de esquema específicos da versão foram reutilizados inadequadamente.

API

O CRUC Usuários somente de API podem acessar apenas APIs do Salesforce é imposto na versão Winter '20. Use consultas SOQL para obter os relacionamentos entre os componentes de metadados em sua organização. A API de metadados colocará automaticamente alguns dos vários trabalhos de recuperação concomitantes em uma fila, caso isso seja necessário para proteção de serviço. A API 2.0 em massa agora dá suporte a trabalhos de consulta em massa.

NESTA SEÇÃO:

Usuários apenas de API podem acessar somente APIs do Salesforce (atualização crítica, imposta)

Usuários apenas de API podem acessar somente APIs do Salesforce foi uma atualização crítica na versão Spring '19 e imposta na versão Winter '20. Essa atualização crítica garante que, se tiver a permissão Usuário somente de API, ele poderá acessar o Salesforce apenas por meio de APIs, independentemente de outras permissões que tenha.

Liberar suas dependências com consultas MetadataComponentDependency (beta)

Muitas organizações estão repletas de objetos e campos personalizados que não são mais usados. Use o objeto MetadataComponentDependency da API do conjunto de ferramentas para ver os relacionamentos de dependências entre componentes de metadados em sua organização. Essas informações ajudam a determinar se é seguro excluir os componentes. Encontrar dependências entre os componentes também ajuda a dividir seus metadados em pacotes. Trabalhar com um conjunto de pacotes em vez de com uma organização monolítica torna mais fácil gerenciar alterações, usar um sistema de controle de versão ou usar um sistema de integração contínua.

Consulta na API 2.0 em massa

A API 2.0 em massa agora dá suporte a *trabalhos de consulta em massa*. Esses trabalhos possibilitam o processamento assíncrono de consultas SOQL e são feitos para processar consultas que retornam grandes quantidades de dados (10 mil registros ou mais).

Eliminar a adivinhação de qual número de trabalhos de recuperação é excessivo

Se você iniciar várias operações de recuperação concomitantes para uma única organização, a API de metadados colocará automaticamente alguns desses trabalhos em uma fila, caso isso se torne necessário para proteção de serviço. Se um trabalho de recuperação tem um status de `Pending`, ele estará na fila. Quando um dos trabalhos de recuperação ativos for concluído, a API de metadados pegará um trabalho pendente da fila e o ativará. Se um trabalho de recuperação tem um status de `InProgress`, ele está ativo. O processo repete-se até a fila do trabalho ser limpa.

Usuários apenas de API podem acessar somente APIs do Salesforce (atualização crítica, imposta)

Usuários apenas de API podem acessar somente APIs do Salesforce foi uma atualização crítica na versão Spring '19 e imposta na versão Winter '20. Essa atualização crítica garante que, se tiver a permissão Usuário somente de API, ele poderá acessar o Salesforce apenas por meio de APIs, independentemente de outras permissões que tenha.

Onde: Essa alteração se aplica apenas ao Lightning Out.

Quando: Esta atualização crítica é imposta na versão Winter '20.

Quem: Essa alteração afeta os usuários com a permissão de Usuário somente de API.

Liberar suas dependências com consultas MetadataComponentDependency (beta)

Muitas organizações estão repletas de objetos e campos personalizados que não são mais usados. Use o objeto MetadataComponentDependency da API do conjunto de ferramentas para ver os relacionamentos de dependências entre componentes de metadados em sua organização. Essas informações ajudam a determinar se é seguro excluir os componentes. Encontrar dependências entre os componentes também ajuda a dividir seus metadados em pacotes. Trabalhar com um conjunto de pacotes em vez de com uma organização monolítica torna mais fácil gerenciar alterações, usar um sistema de controle de versão ou usar um sistema de integração contínua.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Professional, Enterprise, Performance, Unlimited e Developer, somente sandboxes.

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

Como: Use consultas SOQL para obter os relacionamentos entre os componentes de metadados em sua organização. Os resultados da consulta incluem uma linha para cada relacionamento. Você pode obter até 2 mil registros por consulta. Mantenha suas consultas específicas o suficiente para retornar resultados precisos dentro dessa contagem 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"
  },...
```

Não há suporte para as seguintes consultas.

- Cláusula SOQL `ORDER BY`
- Cláusula SOQL `SELECT` – Função `count()`
- SOQL `queryMore()`
- Cláusula SOQL `WHERE` – Qualquer tipo de filtro com MetadataComponentName
- Cláusula SOQL `WHERE` – Qualquer tipo de filtro com RefMetadataComponentName
- Cláusula SOQL `WHERE` – Contém operadores *other than* `=`, `!=`, `AND` ou `OR`
- Cláusula SOQL `WHERE` – Filtrar por (`RefMetadataComponentType = 'StandardEntity'`)
- Cláusula SOQL `WHERE` – Use o operador `LIKE` com o campo MetadataComponentType ou o campo RefMetadataComponentType
- Cláusula SOQL `OFFSET`

Para obter mais informações, consulte MetadataComponentDependency.

Consulta na API 2.0 em massa

A API 2.0 em massa agora dá suporte a *trabalhos de consulta em massa*. Esses trabalhos possibilitam o processamento assíncrono de consultas SOQL e são feitos para processar consultas que retornam grandes quantidades de dados (10 mil registros ou mais).

Por quê: Consultas em massa estão disponíveis também na API em massa (ou seja, o ponto de extremidade `/services/async/` introduzido na versão 16 da API do Lightning Platform). Porém, a implementação da API 2.0 em massa tem diversas vantagens:

- Não requer o processamento de lotes. Todos os resultados são retornados em um conjunto.
- Os limites foram simplificados e estão disponíveis a clientes por meio de um ponto de extremidade `/limits`.
- A integração dessa implementação é melhor com outras APIs REST do Salesforce:
  - Não requer um cabeçalho especial X-SFDC-Session.
  - Tem suporte para todos os fluxos de trabalho OAuth normais.
  - Seu design é mais consistente com outras APIs do Salesforce.

Eliminar a adivinhação de qual número de trabalhos de recuperação é excessivo

Se você iniciar várias operações de recuperação concomitantes para uma única organização, a API de metadados colocará automaticamente alguns desses trabalhos em uma fila, caso isso se torne necessário para proteção de serviço. Se um trabalho de recuperação tem um status de `Pending`, ele estará na fila. Quando um dos trabalhos de recuperação ativos for concluído, a API de metadados pegará um trabalho pendente da fila e o ativará. Se um trabalho de recuperação tem um status de `InProgress`, ele está ativo. O processo repete-se até a fila do trabalho ser limpa.

Para obter mais informações sobre limites de metadados, consulte a *Referência rápida de alocações e limites de desenvolvedor do Salesforce*.

Tipos de metadados personalizados: Mais proteção e controle de acesso mais detalhado

Proteja tipos de metadados personalizados em pacotes e controle o acesso a eles com perfis e conjuntos de permissões.

NESTA SEÇÃO:

Controlar quem obtém acesso de leitura a tipos de metadados personalizados

Use perfis e conjuntos de permissões para atribuir acesso de leitura a usuários para tipos de metadados personalizados. A partir da versão Spring '19, é possível bloquear todo o acesso de leitura da API a tipos de metadados personalizados para usuários que não têm a permissão Personalizar aplicativo. Agora você pode conceder acesso de leitura da API a tipos de metadados específicos para usuários e perfis de usuários, mesmo que eles não tenham a permissão Personalizar aplicativo.

Proteger os tipos de metadados personalizados em pacotes de segunda geração

Com a introdução de pacotes de segunda geração (2GP), você pode ter vários pacotes no mesmo namespace. Tipos de metadados personalizados fornecem proteção em nível de namespace a segredos protegidos, como tokens e chaves de acesso de API, em pacotes gerenciados. Agora você pode especificar um pacote individual em um namespace para ajustar a segurança no mundo de 2GP. Você tem mais controle e opções para garantir que os segredos que você armazena em um pacote estejam acessíveis apenas com o Apex code personalizado no pacote.

Exigir permissão Personalizar aplicativo para acesso de leitura direto para tipos de metadados personalizados (atualização crítica)

Usuários sem a permissão Personalizar aplicativo podem ler tipos de metadados personalizados desprotegidos usando APIs diferentes que são fornecidas pelo Salesforce. Após a abordagem "seguro por padrão", o acesso de leitura para usuários que não têm a permissão Personalizar aplicativo é revogado com essa atualização. Essa alteração afeta páginas do Visualforce e componentes do Lightning que fazem referência diretamente a tipos de metadados personalizados. Para tipos de metadados personalizados, um administrador pode explicitamente conceder acesso a um perfil ou conjunto de permissões específico.

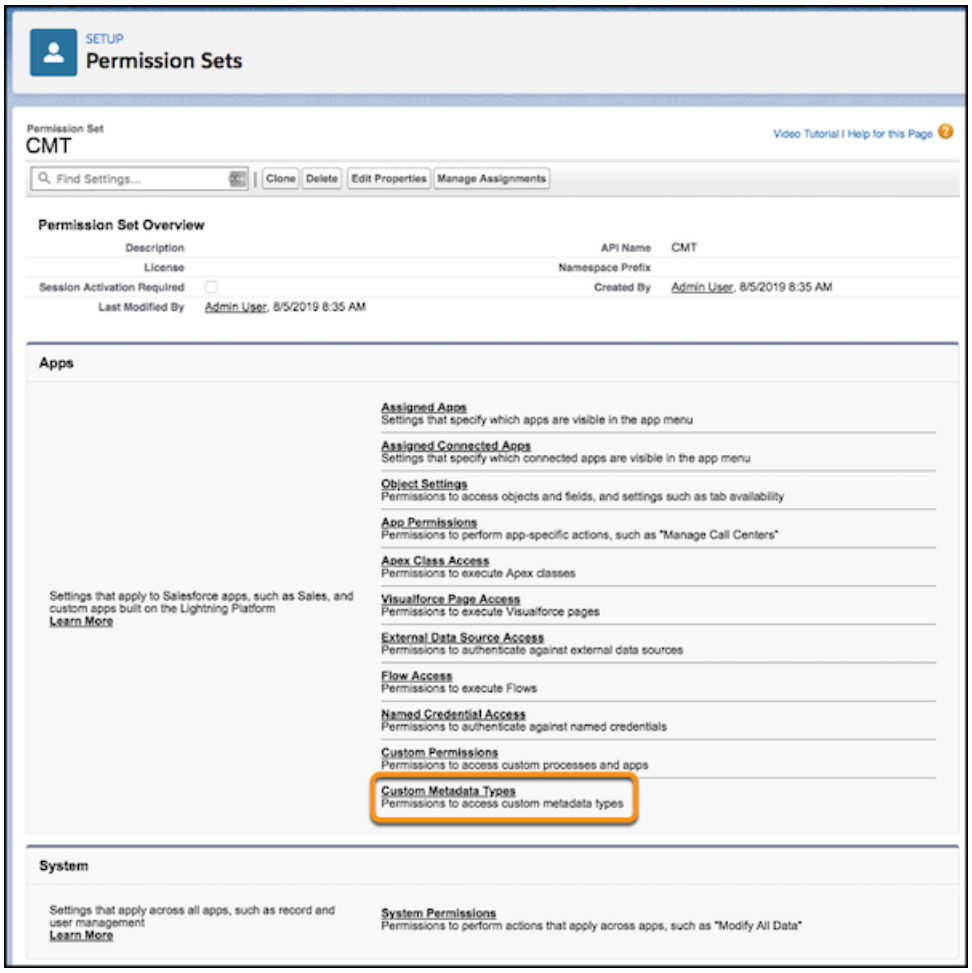
Controlar quem obtém acesso de leitura a tipos de metadados personalizados

Use perfis e conjuntos de permissões para atribuir acesso de leitura a usuários para tipos de metadados personalizados. A partir da versão Spring '19, é possível bloquear todo o acesso de leitura da API a tipos de metadados personalizados para usuários que não têm a permissão Personalizar aplicativo. Agora você pode conceder acesso de leitura da API a tipos de metadados específicos para usuários e perfis de usuários, mesmo que eles não tenham a permissão Personalizar aplicativo.

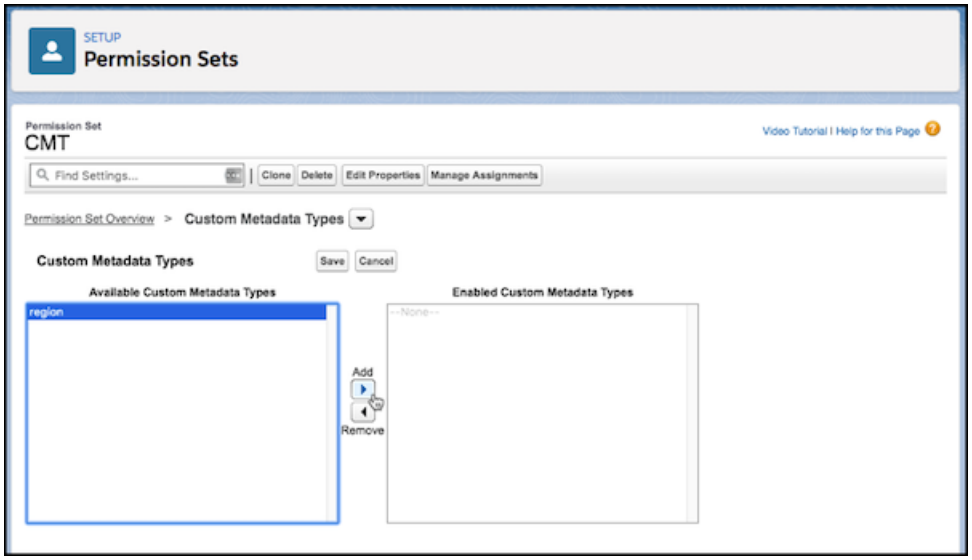
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance e Unlimited.

Quem: Administradores com a permissão Personalizar aplicativo podem modificar conjuntos de permissões e perfis para conceder acesso direto de leitura da API a um tipo de metadado personalizado específico.

Como: Para conceder acesso de leitura de um conjunto de permissões ou perfil específico a um tipo de metadado personalizado, acesse permissões de Tipos de metadados personalizados.



Edite o perfil ou o conjunto de permissões para adicionar o tipo de metadados personalizados à lista de tipos de metadados personalizados ativados.



Proteger os tipos de metadados personalizados em pacotes de segunda geração

Com a introdução de pacotes de segunda geração (2GP), você pode ter vários pacotes no mesmo namespace. Tipos de metadados personalizados fornecem proteção em nível de namespace a segredos protegidos, como tokens e chaves de acesso de API, em pacotes gerenciados. Agora você pode especificar um pacote individual em um namespace para ajustar a segurança no mundo de 2GP. Você tem mais controle e opções para garantir que os segredos que você armazena em um pacote estejam acessíveis apenas com o Apex code personalizado no pacote.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic nas edições Professional, Enterprise, Performance e Unlimited, sandboxes apenas para a API de metadados.

Quem: Administradores com a permissão Personalizar aplicativo.

Como: Para os metadados do objeto personalizado, defina o campo `visibility` como `PackageProtected`.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor da API de metadados: CustomObject

Exigir permissão Personalizar aplicativo para acesso de leitura direto para tipos de metadados personalizados (atualização crítica)

Usuários sem a permissão Personalizar aplicativo podem ler tipos de metadados personalizados desprotegidos usando APIs diferentes que são fornecidas pelo Salesforce. Após a abordagem "seguro por padrão", o acesso de leitura para usuários que não têm a permissão Personalizar aplicativo é revogado com essa atualização. Essa alteração afeta páginas do Visualforce e componentes do Lightning que fazem referência diretamente a tipos de metadados personalizados. Para tipos de metadados personalizados, um administrador pode explicitamente conceder acesso a um perfil ou conjunto de permissões específico.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic em Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer e Database.com Editions. As organizações da Professional Edition podem criar, editar e excluir somente registros de metadados personalizados de tipos em pacotes instalados.

Quando: Esta atualização crítica é imposta na versão Spring '20.

Como: Para conceder acesso de leitura ao perfil ou conjuntos de permissões a um tipo de metadados personalizado:

1. Acesse o perfil ou conjuntos de permissões ao qual você deseja conceder acesso.
2. Em Acesso ao tipo de metadados personalizados ativado, clique em **Editar**.
3. Adicione o tipo de metadados personalizados à lista de tipos de metadados personalizados ativados.

Para reativar o acesso de leitura a metadados personalizados fora do Apex code ou de contextos de modo do sistema:

1. Em Configuração, navegue para Configurações do esquema.
2. Desmarque **Restringir acesso a metadados personalizados**.

Para testar esta atualização crítica, recomendamos trabalhar em um sandbox. Se você tiver algum problema, entre em contato com o Suporte ao cliente Salesforce.

Nota: Essa alteração não afeta a acessibilidade de tipos de metadados personalizados de contextos de modo do sistema ou do Apex. Tipos de metadados personalizados recuperados usando seu Apex code personalizado continuam a funcionar após essa atualização.

CONSULTE TAMBÉM:

Controlar quem obtém acesso de leitura a tipos de metadados personalizados

Empacotamento: Empacotamento gerenciado de segunda geração disponível ao público em geral

Use o empacotamento gerenciado de segunda geração (2GP) para listar e distribuir seus novos pacotes 2GP no AppExchange. Você pode incluir mais tipos de metadados e criar versões de patch do pacote e scripts pós-instalação.

NESTA SEÇÃO:

Desenvolver aplicativos facilmente usando pacotes gerenciados de segunda geração (disponível ao público em geral)

O Empacotamento gerenciado de segunda geração (2GP) colabora para uma nova maneira de os parceiros do AppExchange desenvolverem, distribuírem e gerenciarem seus aplicativos e metadados. Você pode usar o 2GP para organizar sua fonte, integrar ao sistema de controle de versão e utilizar melhor o Apex code personalizado. Sendo o controle de versão a fonte da verdade, não há organizações de empacotamento, e você pode executar todas as operações de empacotamento usando o Salesforce CLI, possibilitando automação de ponta a ponta. Você pode enviar pacotes gerenciados de segunda geração para revisão de segurança e listá-los no AppExchange.

Calcular a cobertura do código para pacotes desbloqueados

Calcular a cobertura do código ajuda a garantir que você tenha testado seu Apex code. Uma cobertura mínima de código não é imposta quando você cria pacotes desbloqueados, mas você pode usar o campo `CalculateCodeCoverage` no objeto Package2VersionCreateRequest ou o parâmetro CLI `codecoverage` ao criar uma versão de pacote.

Desenvolver aplicativos facilmente usando pacotes gerenciados de segunda geração (disponível ao público em geral)

O Empacotamento gerenciado de segunda geração (2GP) colabora para uma nova maneira de os parceiros do AppExchange desenvolverem, distribuírem e gerenciarem seus aplicativos e metadados. Você pode usar o 2GP para organizar sua fonte, integrar ao sistema de controle de versão e utilizar melhor o Apex code personalizado. Sendo o controle de versão a fonte da verdade, não há organizações de empacotamento, e você pode executar todas as operações de empacotamento usando o Salesforce CLI, possibilitando automação de ponta a ponta. Você pode enviar pacotes gerenciados de segunda geração para revisão de segurança e listá-los no AppExchange.

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

Quando: O empacotamento gerenciado de segunda geração estará disponível ao público em geral em 12 de outubro de 2019.

Quem: Os usuários precisam do perfil de Administrador do sistema ou da permissão Criar e atualizar pacotes de segunda geração.

Por quê: Novo na versão Winter '20

- Distribuir pacotes gerenciados de segunda geração no AppExchange
- Criar versões de patch do pacote
- Criar scripts de pós-instalação
- Obter cobertura de metadados expandida

Nota: Usar 2GP para criar novos pacotes gerenciados. No momento, você não pode converter um pacote de primeira geração em um pacote de segunda geração.

Como: Para ativar pacotes gerenciados de segunda geração, primeiro ative o Dev Hub. Em Configuração, insira `Dev Hub` na caixa Busca rápida e selecione **Dev Hub**. Em seguida, selecione **Habilitar Dev Hub** e selecione **Habilitar pacotes desbloqueados e pacotes gerenciados de segunda geração**.

Calcular a cobertura do código para pacotes desbloqueados

Calcular a cobertura do código ajuda a garantir que você tenha testado seu Apex code. Uma cobertura mínima de código não é imposta quando você cria pacotes desbloqueados, mas você pode usar o campo `CalculateCodeCoverage` no objeto Package2VersionCreateRequest ou o parâmetro CLI `codecoverage` ao criar uma versão de pacote.

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

Quando: Essas alterações estarão disponíveis ao público em geral em 12 de outubro de 2019.

Como: Para habilitar pacotes desbloqueados, primeiro habilite o Dev Hub. Em Configuração, insira `Dev Hub` na caixa Busca rápida e selecione **Dev Hub**. Em seguida, selecione **Habilitar Dev Hub** e selecione **Habilitar pacotes desbloqueados e pacotes gerenciados de segunda geração**.

Organizações teste: Novos recursos

Uma organização teste é um ambiente dedicado e configurável do Salesforce que pode ser rapidamente executado para diferentes propósitos. Ela pode ser seu próprio ambiente de desenvolvimento pessoal ou você pode criar uma organização teste sem controle para testes automatizados. Você pode criar organizações teste caso tenha ativado o Dev Hub na organização de produção ou em uma organização Developer Edition, ou caso tenha uma organização de teste do Dev Hub. Adicionamos continuamente suporte para novos recursos.

Para obter mais informações, consulte Organizações teste no Guia do desenvolvedor do Salesforce DX.

NESTA SEÇÃO:

Criar organizações teste com mais recursos

Estamos oferecendo mais recursos configuráveis para organizações teste.

Passar para as configurações da organização teste

Agora é hora de converter as atuais preferências de organização em configurações de organização teste em seu arquivo de definição de organização teste. Estamos substituindo as preferências da organização por configurações de organização teste. Não haverá suporte para as preferências da organização quando a versão Winter '20 estiver disponível ao público em geral em 12 de outubro de 2019.

Criar organizações teste com mais recursos

Estamos oferecendo mais recursos configuráveis para organizações teste.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Developer, Enterprise, Group e Professional.

Como: Adicione recursos ao seu arquivo de definição da organização teste.

- CaseClassification
- DecisionStudio
- DigitalEngagement
- Divisão
- DocumentChecklist
- ExperienceBundle
- ExternalAccountHierachy
- FinancialServicesUser
- HighVelocitySales
- LightningScheduler
- Macros
- ObjectLinking
- SalesforceContentUser
- SocialCustomerService
- WorkflowFlowActionFeature

Recursos de organização teste renomeados

O nome desse recurso da organização teste foi alterado na versão Winter '20. Se o arquivo de definição de sua organização teste especificar esse recurso, atualize-o com o nome do novo recurso. A criação da organização teste falha se o arquivo de definição inclui o antigo nome do recurso.

- ActionPlans agora é IndustriesActionPlan

Recursos de organização teste desativados

O nome desse recurso da organização teste foi descontinuado na versão Winter '20. Se o arquivo de definição de sua organização teste especificar esse recurso, exclua o recurso do arquivo. A criação da organização teste falhará se o arquivo de definição especificar um recurso descontinuado.

- Pardot

Passar para as configurações da organização teste

Agora é hora de converter as atuais preferências de organização em configurações de organização teste em seu arquivo de definição de organização teste. Estamos substituindo as preferências da organização por configurações de organização teste. Não haverá suporte para as preferências da organização quando a versão Winter '20 estiver disponível ao público em geral em 12 de outubro de 2019.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce nas edições Developer, Enterprise, Group e Professional.

Quando: Durante o período de prévia, você vê um aviso. Depois que a versão Winter '20 estiver disponível ao público em geral, a criação da organização teste falhará até você converter as preferências da organização em configurações.

Por quê: Como você pode usar todas as configurações da API de metadados, elas são a maneira mais abrangente de configurar uma organização teste. Se houver suporte para uma configuração na API de metadados, ela terá suporte em organizações teste. As configurações proporcionam um controle refinado porque você pode definir valores para todos os campos para uma configuração em vez de apenas ativar ou desativar campos.

Como: Substitua as preferências da organização por configurações em seu arquivo de definição de teste. Ao criar uma organização teste com preferências de organização, a mensagem de aviso mostra exatamente como substituir suas preferências de organização pelas configurações equivalentes. Consulte detalhes em Configurações da organização teste no *Guia do desenvolvedor do Salesforce DX*. Aqui está um exemplo de mensagem de aviso:

```
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
        }
    }
}
```

Parceiros de AppExchange: Análise para pacotes gerenciados e AppExchange Marketplace e o Teste de atualização do pacote do ISV Hammer (beta)

Descubra como os clientes localizam e interagem com sua listagem do AppExchange no painel do Marketplace Analytics. Aprenda como assinantes usam seus pacotes gerenciados explorando dados do App Analytics. Use o ISV Hammer para testar a instalação de suas atualizações de pacote em cópias de organizações dos assinantes. Teste a funcionalidade do pacote com testes do Apex escritos por um assinante.

NESTA SEÇÃO:

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

O painel do Marketplace Analytics mostra como os clientes localizam e interagem com sua listagem do AppExchange. Realize uma verificação rápida da integridade da sua listagem com o resumo de atividade do painel. Aprofunde-se nos relacionamentos entre fontes de tráfego, termos de pesquisa e atividade na sua listagem com visualizações de painel.

Analisar o uso de evento da API do pacote gerenciado

O AppExchange App Analytics fornece dados sobre como os assinantes usam seus pacotes gerenciados de primeira geração. Use o App Analytics para identificar riscos de atrito e informar o desenvolvimento de recursos. Resumos e logs de uso agora contêm dados sobre eventos de CRUD baseados em API em seus objetos personalizados. Use o objeto AppAnalyticsQueryRequest na API SOAP para solicitar arquivos de registro e resumos mensais de uso.

Testar suas versões de pacote com o Hammer de ISV (beta)

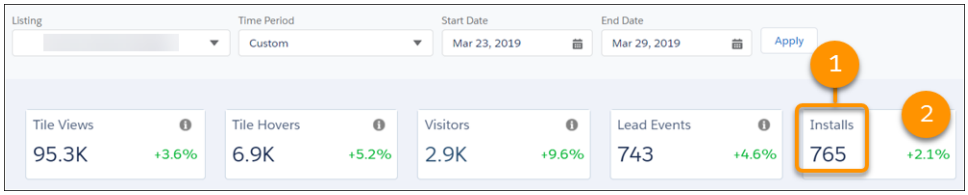
Antes de cada versão principal, o Salesforce executa testes do Apex dos clientes com relação a versões antigas e novas de nosso aplicativo. Chamamos esse processo de teste Hammer e ele nos ajuda a evitar problemas ao implantar a nova versão. Agora estamos compartilhando a alegria dos hammers com você. Use o Hammer de ISV para testar a instalação de suas atualizações de pacote em cópias de organizações dos assinantes antes de implantar novas versões de seu pacote. (As cópias da organização apenas de metadados não contêm dados do cliente não são acessíveis por humanos e são excluídas no fim de cada execução do Hammer de ISV.) O teste do Hammer de ISV agora está disponível para teste beta. Para obter informações sobre a habilitação desse recurso, entre em contato com a Salesforce.

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

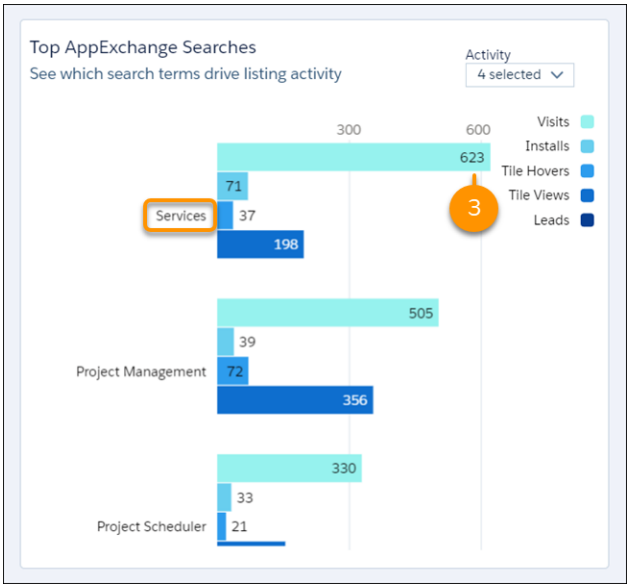
O painel do Marketplace Analytics mostra como os clientes localizam e interagem com sua listagem do AppExchange. Realize uma verificação rápida da integridade da sua listagem com o resumo de atividade do painel. Aprofunde-se nos relacionamentos entre fontes de tráfego, termos de pesquisa e atividade na sua listagem com visualizações de painel.

Quem: Para usar o Marketplace Analytics, você precisa da permissão Gerenciar listagens na Comunidade de parceiros do Salesforce.

Por quê: Aplique com mais eficácia os recursos de desenvolvimento e marketing da sua empresa para aumentar visitas, instalações e compras.

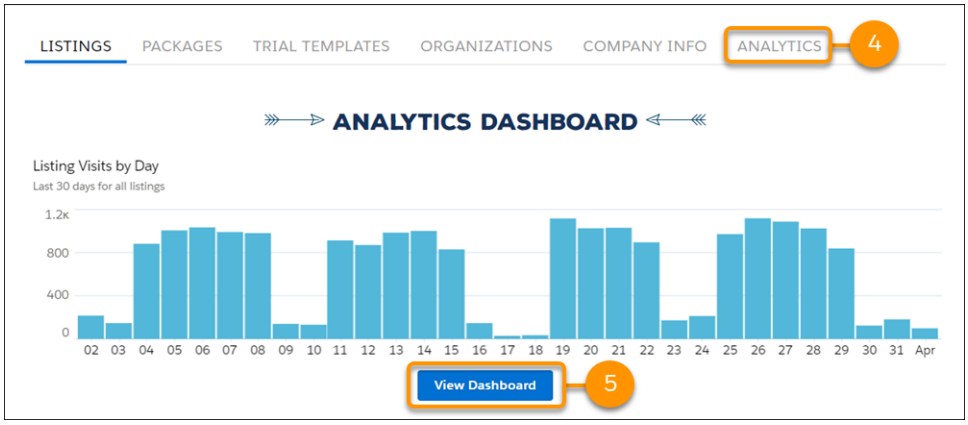


O resumo da atividade coloca as principais métricas de desempenho da sua listagem, como instalações, em um só lugar (1). Indicadores de tendência mostram como as métricas mudam em comparação ao período de relatório anterior, de modo a ficar claro o que está aumentando e onde já oportunidades (2).



As visualizações mostram relacionamentos entre fontes de tráfego, termos de pesquisa do AppExchange e atividades de listagem. Esse formato torna fácil detectar padrões em seus dados, que você pode usar para responder perguntas e resolver problemas de negócios. Por exemplo, você quer promover conscientização sobre novos recursos na sua solução. Para impulsionar o tráfego para sua listagem, confira o painel para ver que termos de pesquisa resultam em mais visitas, então otimize o texto da sua listagem de acordo (3).

Como: Na Comunidade de parceiros do Salesforce, abra o Console de publicação.



No Console de publicação, clique em **Análise** (4) ou **Visualizar painel** (5).

Analisar o uso de evento da API do pacote gerenciado

O AppExchange App Analytics fornece dados sobre como os assinantes usam seus pacotes gerenciados de primeira geração. Use o App Analytics para identificar riscos de atrito e informar o desenvolvimento de recursos. Resumos e logs de uso agora contêm dados sobre eventos de CRUD baseados em API em seus objetos personalizados. Use o objeto AppAnalyticsQueryRequest na API SOAP para solicitar arquivos de registro e resumos mensais de uso.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e ao Salesforce Classic na Developer Edition.

Como: Para ativar o App Analytics, registre um caso na Comunidade de parceiros do Salesforce. O App Analytics está disponível apenas para pacotes gerenciados aprovados na revisão de segurança.

Testar suas versões de pacote com o Hammer de ISV (beta)

Antes de cada versão principal, o Salesforce executa testes do Apex dos clientes com relação a versões antigas e novas de nosso aplicativo. Chamamos esse processo de teste Hammer e ele nos ajuda a evitar problemas ao implantar a nova versão. Agora estamos compartilhando a alegria dos hammers com você. Use o Hammer de ISV para testar a instalação de suas atualizações de pacote em cópias de organizações dos assinantes antes de implantar novas versões de seu pacote. (As cópias da organização apenas de metadados não contêm dados do cliente não são acessíveis por humanos e são excluídas no fim de cada execução do Hammer de ISV.) O teste do Hammer de ISV agora está disponível para teste beta. Para obter informações sobre a habilitação desse recurso, entre em contato com a Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Execute o Hammer de ISV em versões de pacote e organizações do assinante
Teste as versões do pacote usando o Hammer de ISV ao executar um comando do CLI em organizações de assinantes e versões específicas do pacote.

Executar testes do Apex escritos por um assinante para testar a funcionalidade do seu pacote
Na versão Winter '20, você pode testar a funcionalidade do seu pacote com testes do Apex escritos por um assinante. Esse teste é uma ajuda adicional para garantir que seu pacote funcione após uma atualização.

Rejeitar testes do ISV Hammer
Se você não deseja participar dos testes do ISV Hammer, pode garantir que os parceiros ISV respeitem sua decisão. Simplesmente rejeite usando a página Rejeitar o ISV Hammer em Configuração.

Execute o Hammer de ISV em versões de pacote e organizações do assinante

Teste as versões do pacote usando o Hammer de ISV ao executar um comando do CLI em organizações de assinantes e versões específicas do pacote.

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

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience e edições Enterprise e Unlimited. Além disso, o Hammer de ISV pode ser ativado apenas nas organizações com o Hub do desenvolvedor ativado. Para todos os pacotes que devem ser testados, os namespaces precisam ser adicionados ao Registro do namespace. Consulte Vincular um namespace a uma organização do Dev Hub.

Como:

Para iniciar testes do Hammer de ISV, execute o comando do Salesforce CLI `sfdx force:package:hammertest:run`.

Use esse comando para executar o Hammer de ISV para as organizações do assinante e versões de pacote especificadas.

Se o Salesforce tiver a opção Vários pacotes gerenciados ativada para sua organização, você poderá testar mais de uma versão de pacote. Forneça os IDs das versões de pacote que você deseja testar na ordem desejada de execução.

O comando cria uma cópia de cada uma das organizações de assinante fornecidas e testa a atualização do pacote em cada uma delas.

Se uma data/hora agendada for fornecida, a validação e a configuração começam imediatamente, mas o teste de atualização do pacote não começa até após a data/hora fornecidas. Formate o valor `--scheduledrundatetime` como AAAA-MM-DD HH:mm:ss no fuso horário GMT. Essa data não pode estar a mais de 25 dias de hoje.

Para fazer testes em relação à versão de visualização do Salesforce, durante a janela de visualização do sandbox, inclua `--preview` e um valor `--scheduledrundatetime` imediatamente após uma versão escalonada com base no calendário de versões do Salesforce.

Para executar testes do Apex da versão do pacote em cada organização de assinante após testar com sucesso a atualização do pacote, inclua `--apextests`.

O comando retorna um ID da solicitação. (Esse ID sempre começa com `0TW`.) Use esse ID para consultar o status do teste executando `sfdx force:package:hammertest:report -i 0TW...`.

Exemplos:

```
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 obter detalhes de uma execução do Hammer de ISV em andamento ou ver os resultados de uma execução concluída, execute `sfdx force:package:hammertest:report`.

Exemplo:

```
sfdx force:package:hammertest:report --targetusername you@yourpackagingorg.com \
--requestid 0TWxxxxxxxx
```

Para listar suas execuções do Hammer de ISV, execute `sfdx force:package:hammertest:list`.

Exemplos:

```
sfdx force:package:hammertest:list --targetusername you@yourpackagingorg.com \
--packageversionid 04txxxxxxxxx
```

```
sfdx force:package:hammertest:list -u you@yourpackagingorg.com
```

Executar testes do Apex escritos por um assinante para testar a funcionalidade do seu pacote

Na versão Winter '20, você pode testar a funcionalidade do seu pacote com testes do Apex escritos por um assinante. Esse teste é uma ajuda adicional para garantir que seu pacote funcione após uma atualização.

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

Quem: Os usuários com a permissão Criar Apex podem escrever testes do Apex na organização assinante.

Por quê: Cada assinante é diferente e os assinantes é que sabem como testar suas próprias personalizações. Portanto, incentivamos você a trabalhar com assinantes para obter cobertura de teste do Apex específica da organização para seu pacote. Agora oferecemos uma maneira de executar esses testes como parte de uma execução do Hammer de ISV.

Como: Inclua uma interface do Apex global para o assinante para ser implementada nos testes do Apex do seu pacote. Ao executar um teste do Hammer de ISV, use este comando para especificar quais testes executar na organização do assinante.

`force:package:hammertest:run --apextestinterface | -n` ***`fully_qualified_interface_name`***

Rejeitar testes do ISV Hammer

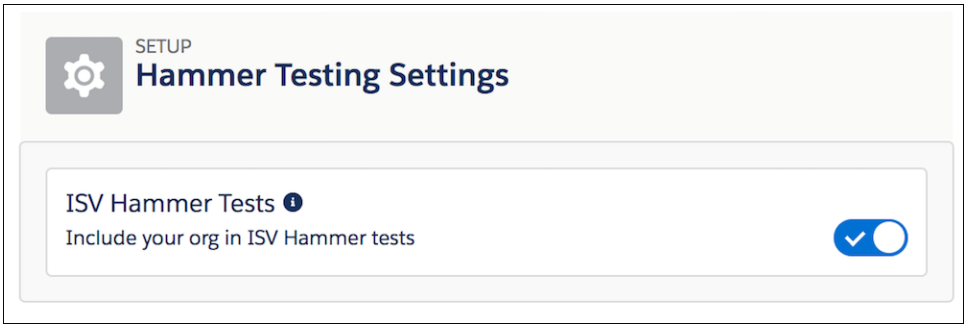
Se você não deseja participar dos testes do ISV Hammer, pode garantir que os parceiros ISV respeitem sua decisão. Simplesmente rejeite usando a página Rejeitar o ISV Hammer em Configuração.

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

Quem: Administradores com permissão de Personalizar aplicativo podem escolher rejeitar testes do ISV Hammer.

Por quê: Embora incentivemos você a ajudar os parceiros ISV a garantir a qualidade das versões antes de aplicar um upgrade para sua organização, entendemos que você possa ter motivos para não participar.

Como: Use o menu Busca rápida para selecionar Rejeitar ISV Hammer e desativar a configuração de Testes do ISV Hammer.



Captura de alteração de dados: Aprimoramentos de API de ferramentas e metadados, aprimoramento de evento e campos alterados

Obtenha controle granular para membros do canal na API de metadados e acesse canais e membros na API do conjunto de ferramentas. Aprimore suas mensagens de evento com campos, como campos de ID externo, e descubra facilmente quais campos mudaram.

NESTA SEÇÃO:

Migrar membros e canais de captura de alteração de dados com a API do conjunto de ferramentas e a API de metadados

Agora você pode definir os componentes do membro do canal separadamente de canais na API de metadados. Use o novo tipo de API de metadados PlatformEventChannelMember para acesso granular a membros do canal de eventos. Na API do conjunto de ferramentas, você agora pode acessar canais e seus membros por meio dos objetos PlatformEventChannel e PlatformEventChannelMember. Além disso, também há suporte para empacotamento para membros do canal padrão, além dos membros e dos canais personalizados.

Aprimorar mensagens de evento de alteração com campos que estão sempre incluídos (piloto)

Mensagens de evento de alteração incluem valores para campos novos e alterados, mas às vezes valores de campo inalterados são necessários para processar ou replicar dados. Por exemplo, um aplicativo de replicação precisa de um campo de ID externo para corresponder ao registro no sistema externo. Agora você pode selecionar quais campos sempre incluir em mensagens de evento de alteração em clientes CometD quando esses campos não estão vazios.

Determinar quais campos mudaram com o novo campo de cabeçalho changedFields

O campo de cabeçalho `changedFields` contém o nome de todos os campos que foram modificados em uma operação de atualização. Esse campo de cabeçalho torna mais fácil determinar os campos alterados, especialmente em acionadores do Apex, em que os campos são definidos de modo estático, e em eventos aprimorados (piloto) que incluem campos inalterados.

[Receba notificações de evento de alteração para mais objetos]

Com a Captura de alteração de dados, você agora pode receber notificações de alterações de registro para os objetos AuthorizationFormConsent, ContentPointTypeConsent e Individual.

Migrar membros e canais de captura de alteração de dados com a API do conjunto de ferramentas e a API de metadados

Agora você pode definir os componentes do membro do canal separadamente de canais na API de metadados. Use o novo tipo de API de metadados PlatformEventChannelMember para acesso granular a membros do canal de eventos. Na API do conjunto de ferramentas, você agora pode acessar canais e seus membros por meio dos objetos PlatformEventChannel e PlatformEventChannelMember. Além disso, também há suporte para empacotamento para membros do canal padrão, além dos membros e dos canais personalizados.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Como parte dessa alteração, removemos o camp `channelMembers` do PlatformEventChannel. Se você atualizar seus componentes PlatformEventChannel de metadados da API versão 46.0 ou 45.0, remova os campos `channelMembers` em seus componentes. Em seguida, substitua cada campo por um componente PlatformEventChannelMember.

Aprimorar mensagens de evento de alteração com campos que estão sempre incluídos (piloto)

Mensagens de evento de alteração incluem valores para campos novos e alterados, mas às vezes valores de campo inalterados são necessários para processar ou replicar dados. Por exemplo, um aplicativo de replicação precisa de um campo de ID externo para corresponder ao registro no sistema externo. Agora você pode selecionar quais campos sempre incluir em mensagens de evento de alteração em clientes CometD quando esses campos não estão vazios.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Fornecemos o Aprimoramento de captura de dados alterados a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer a concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. O Aprimoramento de captura de dados alterados não está disponível ao público em geral, a menos ou até que o Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode oferecer feedback e sugestões para Aprimoramento da captura de dados de alteração na Trailblazer Community.

Como: Para selecionar campos para aprimoramento do evento de alteração, use o objeto PlatformEventChannelMember na API do conjunto de ferramentas ou na API de metadados.

Determinar quais campos mudaram com o novo campo de cabeçalho `changedFields`

O campo de cabeçalho `changedFields` contém o nome de todos os campos que foram modificados em uma operação de atualização. Esse campo de cabeçalho torna mais fácil determinar os campos alterados, especialmente em acionadores do Apex, em que os campos são definidos de modo estático, e em eventos aprimorados (piloto) que incluem campos inalterados.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: Este exemplo mostra o campo `changedFields` no cabeçalho do evento de alteração para a alteração de campo `Phone` em uma conta. O campo `changedFields` inclui também o campo `LastModifiedDate` porque ele foi atualizado pelo sistema.

```
{
    "LastModifiedDate": "2019-07-22T23:01:50.000Z",
    "Phone": "(415) 555-1212",
    "ChangeEventHeader": {
      . . .
      "entityName": "Account",
      "changeType": "UPDATE",
      "changedFields": [
        "Phone",
        "LastModifiedDate"
      ],
      . . .
    }
  },
  "event": {
    "replayId": 12
  }
}
```

Receba notificações de evento de alteração para mais objetos

Com a Captura de alteração de dados, você agora pode receber notificações de alterações de registro para os objetos AuthorizationFormConsent, ContentPointTypeConsent e Individual.

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

Como: A Captura de alteração de dados está disponível para todos os objetos personalizados definidos na sua organização do Salesforce e para um subconjunto dos objetos padrão. Selecione os objetos para os quais você deseja obter notificações na página Captura de alteração de dados em Configuração.

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor de captura de dados de alteração: Alterar o suporte ao objeto do evento

Eventos da plataforma: Filtros de evento do CometD e limites de publicação na API REST

Receba mensagens de evento que correspondem a valores de campo de evento especificados em um cliente CometD e monitore seu uso de publicação de evento na API REST.

NESTA SEÇÃO:

Receber mensagens de evento relevantes usando filtros de evento com uma assinatura do CometD (piloto)

Use um filtro de evento para receber mensagens de evento que correspondem aos valores de campo de evento com uma assinatura do CometD. Ao usar um filtro de evento com eventos de plataforma e eventos de Captura de alteração de dados, o Salesforce distribui mensagens de evento que correspondem aos critérios e não entrega as mensagens restantes. O conjunto menor de mensagens entregues faz os clientes operarem de modo mais eficiente e reduz seu uso de alocação de entrega de evento.

Monitorar o uso de publicação de evento de plataforma na API REST

O uso de publicação de evento por hora para eventos de plataforma de volume padrão e volume alto agora está disponível na API REST. Use o recurso REST `limits` em seu aplicativo para monitorar o uso de publicação de eventos com relação às duas alocações.

Definir configurações da API de transmissão com a API de metadados

Use o novo tipo de API de metadados EventSettings para definir as configurações da API de transmissão, como ativar a API de transmissão e criação dinâmica de canal de evento genérico. Além disso, você pode definir configurações relacionadas a Monitoramento de evento e Eventos de plataforma.

Receber mensagens de evento relevantes usando filtros de evento com uma assinatura do CometD (piloto)

Use um filtro de evento para receber mensagens de evento que correspondem aos valores de campo de evento com uma assinatura do CometD. Ao usar um filtro de evento com eventos de plataforma e eventos de Captura de alteração de dados, o Salesforce distribui mensagens de evento que correspondem aos critérios e não entrega as mensagens restantes. O conjunto menor de mensagens entregues faz os clientes operarem de modo mais eficiente e reduz seu uso de alocação de entrega de evento.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Nota: Fornecemos Filtros de evento da plataforma a clientes selecionados por meio de um programa piloto que requer concordância com termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. Os Filtros de evento de plataforma não estarão disponíveis ao público em geral a menos que ou até que O Salesforce anuncie sua disponibilidade geral na documentação, em comunicados à imprensa ou em declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral. Você pode enviar feedback e sugestões sobre Filtros de evento de plataforma na Trailblazer Community.

Por quê: Suponha que você esteja interessado em receber eventos de alteração de conta apenas para contas cujo Estado de faturamento seja a Califórnia. Antes, os clientes do CometD recebiam todos os eventos de alteração de conta para todos os 50 estados, o que não é eficiente quando um alto volume de eventos é entregue. Agora você pode indicar em seu filtro de assinatura do CometD em que subconjunto de mensagens de evento você está interessado em receber.

Como: Para adicionar um filtro a uma assinatura do CometD para um evento de plataforma, acrescente a expressão de filtro ao canal de assinatura.

```
/event/PlatformEventName__e?<filter_expression>
```

Para a Captura de alteração de dados, há suporte apenas a canais específicos da entidade no filtro. Acrescente o filtro ao canal.

```
/data/EntityChangeEvent?<filter_expression>
```

A expressão de filtro inclui um ou mais pares de campo-valor (***field*=*value***). Para combinar condições de filtro, use os operadores lógicos `&&` (condição AND) e `II` (condição OR). Os tipos de campo com suporte para filtragem são Texto e Número.

Exemplo: Use esse filtro para receber mensagens de evento da plataforma contendo ambos os valores de campo: o número de modelo e percentual de tinta.

```
/event/Low_Ink__e?Model_Number__c='XZO-5'&&Ink_Percentage__c=0.2
```

Use esse filtro para receber apenas mensagens de evento de alteração de conta contendo o valor do campo personalizado de status Silver.

```
/data/AccountChangeEvent?Status__c='Silver'
```

Monitorar o uso de publicação de evento de plataforma na API REST

O uso de publicação de evento por hora para eventos de plataforma de volume padrão e volume alto agora está disponível na API REST. Use o recurso REST `limits` em seu aplicativo para monitorar o uso de publicação de eventos com relação às duas alocações.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

Como: O recurso `limits` contém esses novos valores.

- `HourlyPublishedPlatformEvents` – Notificações de evento de plataforma de alto volume publicadas por hora
- `HourlyPublishedStandardVolumePlatformEvents` – Notificações de evento de plataforma de volume padrão publicadas por hora

Definir configurações da API de transmissão com a API de metadados

Use o novo tipo de API de metadados EventSettings para definir as configurações da API de transmissão, como ativar a API de transmissão e criação dinâmica de canal de evento genérico. Além disso, você pode definir configurações relacionadas a Monitoramento de evento e Eventos de plataforma.

Onde: Essa alteração se aplica às edições Enterprise, Performance, Unlimited e Developer.

CONSULTE TAMBÉM:

Definir configurações da API de transmissão e evento com a API de metadados

Itens novos e alterados para desenvolvedores

Aqui, você pode encontrar objetos novos e alterados, chamadas, classes, componentes, comandos e mais itens que podem ajudá-lo a personalizar recursos do Salesforce.

NESTA SEÇÃO:

Componentes do Lightning: Itens novos e alterados

Crie uma IU facilmente com recursos novos e alterados.

Apex: Itens novos e alterados

Essas classes, enums e interfaces são novas ou foram alteradas.

API: Itens novos e alterados

Acesse mais tipos de metadados, objetos de dados e eventos de plataforma padrão na versão da API 47.0. Muitas preferências de organização estão disponíveis na API de metadados.

Salesforce CLI: Comandos novos e alterados

Use o Salesforce CLI para criar facilmente ambientes para desenvolvimento e teste, sincronizar o código-fonte, executar testes e controlar o ciclo de vida de seu aplicativo. Observe que os comandos novos e alterados estão disponíveis com o `salesforcedx` v47.

Componentes do Lightning: Itens novos e alterados

Crie uma IU facilmente com recursos novos e alterados.

NESTA SEÇÃO:

Componentes da Web do Lightning alterados
Estes componentes têm alterações.

Módulos novos e alterados para componentes da Web do Lightning
Faça mais com componentes da Web do Lightning com estes módulos novos ou alterados, como ajustar o formato do cliente.

Componentes Aura novos e alterados
Esses componentes são novos ou foram alterados.

Novos eventos do componente do Aura
Facilite a comunicação e aumente a interatividade entre componentes com novos eventos do componente do Aura.

Componentes da Web do Lightning alterados

Estes componentes têm alterações.

`lightning-breadcrumb`

O atributo a seguir foi alterado.

- `label` – o rótulo de texto não é mais colocado em maiúsculas.

`lightning-button`

O método `click()` foi adicionado.

O atributo `variant` tem suporte para novos valores.

- `brand-outline` – Similar à variante `brand`, essa variante chama a atenção para a ação primária em uma página. A cor azul é usada apenas para o rótulo e a borda e a cor do botão é branca. Use essa variante quando a variante `brand` causar muita distração na experiência.
- `destructive-text` – Similar à variante `destructive`, essa variante indica uma ação destrutiva para o usuário, como excluir os dados de modo permanente. A cor vermelha é usada apenas para o rótulo e a borda e a cor do botão é branca. Use essa variante quando a variante `destructive` causar muita distração na experiência.

`lightning-button-icon`

O método `click()` foi adicionado.

`lightning-button-menu`

O método `click()` foi adicionado.

`lightning-carousel`

Agora há suporte para um gesto de deslizar imagens em carrossel em dispositivos móveis.

`lightning-combobox`

Os atributos a seguir são novos.

- `aria-labelledby` – Uma lista separada por espaço de IDs de elemento que fornecem rótulos para a caixa combinada.
- `aria-describedby` – Uma lista separada por espaço de IDs de elemento que fornece rótulos descritivos para a caixa combinada.

`lightning-datatable`

A seguinte propriedade para o atributo `columns` mudou.

- `label` – o texto agora fica em negrito e não é mais colocado em maiúsculas.

O tipo `url` mudou o comportamento padrão para os seguintes atributos.

- `target` – Os links agora abrem no mesmo quadro por padrão (ou na mesma guia do navegador, caso um quadro não seja usado), o que corresponde ao valor de destino `_self`. Para abrir links em uma nova guia, use essa definição de coluna.

```
var columns = [
    {
        label: 'Company Website', fieldName: 'website', type: 'url',
            typeAttributes: { target: _blank }
    },
// other column data
]
```

- `tooltip` – O campo de URL não exibe mais uma dica de ferramenta se o valor da dica de ferramenta não é fornecido. Para exibir uma dica de ferramenta com o valor de URL, use esta definição de coluna.

```
var columns = [
    {
        label: 'Company Website', fieldName: 'website', type: 'url',
            typeAttributes: {
                tooltip: { fieldName: 'website' }
            }
    },
// other column data
]
```

`lightning-formatted-number`

Agora há suporte para números em árabe, hindi e persa.

`lightning-formatted-rich-text`

Agora há suporte para a marca HTML `mark`.

`lightning-formatted-url`

O método `click()` foi adicionado.

`lightning-record-edit-form`

Esse componente limpa os erros da regra de validação quando um evento `onchange` é acionado no formulário geral e quando você atualiza um campo com um erro de regra de validação. Essa alteração se aplica também a `lightning-record-form`.

`lightning-input-field`

O atributo a seguir é novo.

- `required` – Para tornar um campo de entrada obrigatório apenas no cliente, inclua o atributo `required`. Use este atributo para exigir um valor em um campo antes que o formulário possa ser enviado e se o campo não estiver marcado como obrigatório em Configuração. Se o campo não tiver um valor, a validação no lado do cliente do componente capturará o erro antes que os dados do formulário sejam enviados ao servidor.

`lightning-tab`

Os atributos a seguir são novos.

- `end-icon-name` – O nome de um ícone utilitário a ser exibido após o rótulo da guia.
- `end-icon-alternative-text` – Texto alternativo para o ícone final.

`lightning-tree`

O atributo a seguir foi alterado.

- `header` – o texto agora fica em negrito e não é mais colocado em maiúsculas.

O atributo a seguir é novo.

- `selected-item` – Seleciona e destaca o item de árvore especificado. Os nomes do item de árvore diferenciam entre maiúsculas e minúsculas. Se o item de árvore estiver aninhado, selecioná-lo expandirá também as ramificações principais.

CONSULTE TAMBÉM:

Biblioteca de componentes

Módulos novos e alterados para componentes da Web do Lightning

Faça mais com componentes da Web do Lightning com estes módulos novos ou alterados, como ajustar o formato do cliente.

Novos módulos

Esses módulos agora estão disponíveis.

`lightning/flowSupport`

Fornece acesso a eventos de fluxo. Use os eventos para controlar a navegação do fluxo e notificar o tempo de execução do fluxo de alterações em valores do atributo. Para usar o módulo, um componente da Web do Lightning deve especificar o destino da página do Lightning `lightning__FlowScreen`. Os compromissos incluem:

- `FlowAttributeChangeEvent` – Informa o tempo de execução do fluxo que uma propriedade do componente mudou.
- `FlowNavigationBackEvent` – Solicita navegação para a tela anterior.
- `FlowNavigationNextEvent` – Solicita navegação para a tela seguinte.
- `FlowNavigationPauseEvent` – Solicita que o tempo de execução de fluxo pause o fluxo.
- `FlowNavigationFinishEvent` – Solicita que o tempo de execução de fluxo encerre o fluxo.

```
// 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 obter mais informações, consulte Adicionar componentes da Web do Lightning eficientes e de alto desempenho às suas telas de fluxo.

`@salesforce/client/formFactor`

Uma string indicando o formato do hardware no qual o navegador está em execução. Os valores possíveis são:

- `Large` – Cliente de desktop
- `Medium` – Cliente de tablet

- `Small` – Cliente de telefone

Passe esse valor para o adaptador de conexão `getRecordCreateDefaults` para obter as informações do layout padrão e as informações do objeto para criar um registro.

`@salesforce/messageChannel` (visualização para desenvolvedores)

Uma string indicando o nome do canal de mensagens do Lightning. Um componente da Web do Lightning usa um canal de mensagens do Lightning para acessar a API de Serviço de mensagens do Lightning. Use a API do Serviço de mensagens do Lightning para comunicar-se no DOM, entre componentes do Aura, páginas do Visualforce e componentes da Web do 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`*** – Um símbolo importado que identifica o canal de mensagens.
- ***`channelReference`*** – O nome da API do canal de mensagens.
- ***`namespace`*** – Se o canal de mensagens estiver em um pacote gerenciado, esse valor será o namespace do pacote gerenciado. Se um canal de mensagens não estiver em um pacote gerenciado, omita o namespace.

Para obter mais informações, consulte Comunicar-se nas tecnologias de interface do usuário do Salesforce com o Serviço de mensagens do Lightning (visualização do desenvolvedor).

Módulos alterados

Os módulos a seguir foram alterados.

`@salesforce/lwc-jest`

O nome do pacote `lwc-jest` está mudando para `sfdx-lwc-jest`. Em vez disso, comece a usar `@salesforce/sfdx-lwc-jest`.

Para obter mais informações, consulte Novo nome de pacote para teste com o Jest.

`lightning/uiRecordApi`

Agora há suporte para strings não de matriz para os seguintes parâmetros no adaptador de conexão `getRecord`.

- `campos`
- `layoutTypes`
- `modes`
- `optionalFields`

Agora há suporte para strings não de matriz para o seguinte parâmetro no adaptador de conexão `getRecordUi`.

- `optionalFields`

Componentes Aura novos e alterados

Esses componentes são novos ou foram alterados.

Novos componentes Aura

Os seguintes componentes são novos e exigem a API versão 47.0 e posterior.

`force:cardPayment`
Fornece uma página de pagamento para coletar informações de pagamento de cartão, fazer um pagamento ou realizar ambas as ações. O Salesforce armazena e processa as informações de cartão do cliente sob padrões em conformidade com PCI. Você pode usar a página de pagamento no Lightning Experience ou em uma comunidade. Para obter mais informações, consulte Salesforce Billing: Salve cartões de crédito e aceite pagamentos em comunidades e páginas do Lightning.

`lightning:messageChannel` (visualização para desenvolvedores)
Dá acesso à API do Serviço de mensagens do Lightning. Use o Serviço de mensagens do Lightning para publicar e assinar mensagens no DOM e entre componentes do Aura, páginas do Visualforce e componentes da Web do Lightning. Para obter mais informações, consulte Comunicar-se nas tecnologias de interface do usuário do Salesforce com o Serviço de mensagens do Lightning (visualização do desenvolvedor).

Componentes Aura alterados

Os seguintes componentes foram alterados.

`lightning:breadcrumb`
O atributo a seguir foi alterado.

- `label` – o rótulo de texto não é mais colocado em maiúsculas.

`lightning:button`
O método `click()` foi adicionado.

O atributo `variant` tem suporte para novos valores.

- `brand-outline` – Similar à variante `brand`, essa variante chama a atenção para a ação primária em uma página. A cor azul é usada apenas para o rótulo e a borda e a cor do botão é branca. Use essa variante quando a variante `brand` causar muita distração na experiência.
- `destructive-text` – Similar à variante `destructive`, essa variante indica uma ação destrutiva para o usuário, como excluir os dados de modo permanente. A cor vermelha é usada apenas para o rótulo e a borda e a cor do botão é branca. Use essa variante quando a variante `destructive` causar muita distração na experiência.

`lightning:buttonIcon`
O método `click()` foi adicionado.

`lightning:buttonMenu`
O método `click()` foi adicionado.

`lightning:carousel`
Agora há suporte para um gesto de deslizar imagens em carrossel em dispositivos móveis.

`lightning:combobox`
Os atributos a seguir são novos.

- `ariaLabelledBy` – Uma lista de IDs de elementos separados por espaço que fornece rótulos para a caixa combinada.
- `ariaDescribedBy` – Uma lista de IDs de elementos separados por espaço que fornece rótulos descritivos para a caixa combinada.

`lightning:formattedNumber`
Agora há suporte para números em árabe, hindi e persa.

`lightning:formattedRichText`
Agora há suporte para a marca HTML `mark`.

`lightning:formattedUrl`
O método `click()` foi adicionado.

`lightning:datatable`

A seguinte propriedade para o atributo `columns` mudou.

- `label` – o texto agora fica em negrito e não é mais colocado em maiúsculas.

O tipo `url` mudou o comportamento padrão para os seguintes atributos.

- `target` – Os links agora abrem no mesmo quadro por padrão (ou na mesma guia do navegador, caso um quadro não seja usado), o que corresponde ao valor de destino `_self`. Para abrir links em uma nova guia, use essa definição de coluna.

```
var columns = [
    {
        label: 'Company Website', fieldName: 'website', type: 'url',
            typeAttributes: { target: _blank }
    },
// other column data
]
```

- `tooltip` – O campo de URL não exibe mais uma dica de ferramenta se o valor da dica de ferramenta não é fornecido. Para exibir uma dica de ferramenta com o valor de URL, use esta definição de coluna.

```
var columns = [
    {
        label: 'Company Website', fieldName: 'website', type: 'url',
            typeAttributes: {
                tooltip: { fieldName: 'website' }
            }
    },
// other column data
]
```

`lightning:inputField`

O atributo a seguir é novo.

- `required` – Para tornar um campo de entrada obrigatório apenas no cliente, defina `required` como verdadeiro. Use este atributo para exigir um valor em um campo antes que o formulário possa ser enviado e se o campo não estiver marcado como obrigatório em Configuração. Se o campo não tiver um valor, a validação no lado do cliente do componente capturará o erro antes que os dados do formulário sejam enviados ao servidor.

`lightning:listView`

Agora há suporte para o objeto Tarefa.

`lightning:recordEditForm`

Esse componente limpa os erros da regra de validação quando um evento `onchange` é acionado no formulário geral e quando você atualiza um campo com um erro de regra de validação. Essa alteração se aplica também a `lightning:recordForm`.

`lightning:tab`

Os atributos a seguir são novos.

- `endIconName` – O nome de um ícone utilitário a ser exibido após o rótulo da guia.
- `endIconAlternativeText` – Texto alternativo para o ícone final.

`lightning:tree`

O atributo a seguir foi alterado.

- `header` – o texto agora fica em negrito e não é mais colocado em maiúsculas.

O atributo a seguir é novo.

- `selectedItem` – Seleciona e destaca o item de árvore especificado. Os nomes do item de árvore diferenciam entre maiúsculas e minúsculas. Se o item de árvore estiver aninhado, selecioná-lo expandirá também as ramificações principais.

CONSULTE TAMBÉM:

Biblioteca de componentes

Novos eventos do componente do Aura

Facilite a comunicação e aumente a interatividade entre componentes com novos eventos do componente do Aura.

O seguinte compromisso é novo.

forceCommunity:analyticsInteractionGtag

Rastreia eventos acionados por componentes do Lightning e envia dados para o Google Analytics usando o padrão de marca do site global (gtag). Tem suporte somente em comunidades baseadas em modelo. Para usar o padrão gtag, ative o Google Analytics no Community Builder e publique sua comunidade. Para obter mais informações, consulte Melhorar o rastreamento com o novo padrão do Google Analytics™.

CONSULTE TAMBÉM:

Ajuda do Salesforce: Habilitar e mapear insights de engajamento para gerentes de comunidade (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização de versão)

Apex: Itens novos e alterados

Essas classes, enums e interfaces são novas ou foram alteradas.

Para obter mais informações, consulte o *Guia do desenvolvedor do Apex*.

NESTA SEÇÃO:

Apex: Classes e interfaces novas e alteradas

Essas classes e interfaces são novas ou foram alteradas.

ConnectApi (Chatter no Apex): classes e enumerações novas e alteradas

Crie experiências personalizadas no Salesforce usando o Chatter no Apex. Obtenha versões de conteúdo gerenciado para uma comunidade.

CONSULTE TAMBÉM:

Apex: Novos recursos

Apex: Classes e interfaces novas e alteradas

Essas classes e interfaces são novas ou foram alteradas.

NESTA SEÇÃO:

Novas classes do Apex

Estas classes foram introduzidas nesta versão.

Classes do Apex alteradas

Estas classes existentes têm métodos ou constantes novos ou alterados.

Novas interfaces do Apex

Estas interfaces foram introduzidas nesta versão.

Novas classes do Apex

Estas classes foram introduzidas nesta versão.

Classe `Formula` no namespace `System`

A nova classe `System.Formula` contém o método `recalculateFormulas` que atualiza (recalcula) todos os campos de fórmula no sObjects de entrada.

Classe `FormulaRecalcFieldError` no namespace `System`

A nova classe `System.FormulaRecalcFieldError` é o tipo de retorno do `FormulaRecalcResult.getErrors method`. Ela contém métodos que recuperam o nome do campo de erro e uma mensagem que descreve por que o cálculo da fórmula falhou.

Classe `FormulaRecalcResult` no namespace `System`

A nova classe `System.FormulaRecalcResult` é o tipo de retorno do método `Formula.recalculateFormulas`. Contém métodos que retornam o sObject com fórmulas recalculadas e erros encontrados ao recalcular fórmulas no sObject.

Classe `Packaging` no namespace `System`

A nova classe `System.Packaging` contém o método `getCurrentPackageId` que recupera o packageID quando o método é chamado no contexto de um pacote instalado.

Classes do Apex alteradas

Estas classes existentes têm métodos ou constantes novos ou alterados.

Classe `Auth.SessionManagement`

Novos métodos

verifyDeviceFlow(userCode, startUrl)

Verifica o código do usuário inserido durante o fluxo de autenticação de dispositivo e redireciona os usuários para a página de aprovação do OAuth. Se os usuários não estiverem conectados, eles deverão se conectar. Depois do login bem-sucedido, os usuários são solicitados a permitir que o dispositivo acesse os dados do Salesforce.

Classe `EventBus.ChangeEventHeader`

Nova propriedade

`changedfields`

Uma lista dos campos que foram alterados em uma operação de atualização, incluindo o campo do sistema `LastModifiedDate`. Esse campo está vazio para outras operações, incluindo criação de registro.

Classe `System.Type`

Novos métodos

isAssignableFrom(sourceType)

Verifica se um objeto para um tipo pode ser atribuído a partir de um objeto de outro tipo sem instanciar nenhum dos objetos. Retorna `true` se os dois tipos são compatíveis.

Classe `System.UserManagement`

Novos métodos

initRegisterVerificationMethod(method)

Invoca um desafio de verificação para registrar métodos de verificação de identidade com uma página personalizada (Visualforce). Os usuários podem registrar o endereço de email ou o número de telefone.

verifyRegisterVerificationMethod(code, method)
Conclui o registro de um endereço de email ou número de telefone do usuário como um método de verificação ao personalizar o processo de verificação de identidade.

Classe `System.UserInfo`

Novos métodos

isCurrentUserLicensedForPackage(packageID)
Retornará `true` se o usuário do contexto tiver uma licença para o pacote gerenciado. Caso contrário, retornará `false`

Novas interfaces do Apex

Estas interfaces foram introduzidas nesta versão.

Interface `TxnSecurity.EventCondition`
Permita que uma classe de implementação especifique se é preciso agir quando determinados eventos ocorrem conforme uma política de segurança da transação. Essa interface faz parte do Monitoramento de evento em tempo real e estava em sua versão beta no Summer '19.

Interface `TxnSecurity.AsyncCondition`
Permite que uma classe de implementação faça chamadas assíncronas ao Apex. Essa interface faz parte do Monitoramento de evento em tempo real.

ConnectApi (Chatter no Apex): classes e enumerações novas e alteradas

Crie experiências personalizadas no Salesforce usando o Chatter no Apex. Obtenha versões de conteúdo gerenciado para uma comunidade.

Muitas ações de recurso da API REST do Chatter são expostas como métodos estáticos em classes do Apex no namespace `ConnectApi`. Esses métodos usam outras classes `ConnectApi` para entrada e retorno de informações. O namespace `ConnectApi` é conhecido como *Chatter no Apex*.

No Apex, você pode acessar alguns dados do Chatter usando consultas SOQL e objetos. No entanto, é mais simples expor dados do Chatter em classes `ConnectApi` e os dados são localizados e estruturados para exibição. Por exemplo, em vez de fazer muitas chamadas para acessar e montar um feed, é possível fazer isso com uma única chamada.

Nota: Para integrar aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da Web de terceiros ao Chatter e a Comunidades, use a API REST do Chatter.

NESTA SEÇÃO:

Novo Chatter em classes do Apex
Essas classes são novas.

Classes de saída do Chatter no Apex novas e alteradas
Estas classes de saída são novas ou têm alterações.

Novo Chatter em enums do Apex
Essas enums são novas.

Novo Chatter em classes do Apex

Essas classes são novas.

Conteúdo gerenciado

Esses novos métodos estão na classe `ConnectApi.ManagedContent`.

Obter todas as versões de conteúdo gerenciado para uma comunidade

- `getAllManagedContent(communityId, pageParam, pageSize, language, managedContentType)`

Obter versões de conteúdo gerenciado por IDs

- `getManagedContentByIds(communityId, managedContentIds, pageParam, pageSize, language, managedContentType)`

Obter versões de conteúdo gerenciado por nomes de tópico

- `getManagedContentByTopics(communityId, topics, pageParam, pageSize, language, managedContentType)`

Obter versões de conteúdo gerenciado por IDs e nomes de tópico

- `getManagedContentByTopicsAndIds(communityId, managedContentIds, topics, pageParam, pageSize, language, managedContentType)`

Classes de saída do Chatter no Apex novas e alteradas

Estas classes de saída são novas ou têm alterações.

Feeds do Chatter

`ConnectApi.EmailMessageCapability`

Essa classe de saída tem estas novas propriedades.

- `htmlExpandEmailThread` – Local inicial do thread de email anterior.
- `status` – Status de uma mensagem de email em um caso. Os valores são:
  - `DraftStatus`
  - `ForwardedStatus`
  - `NewStatus`
  - `ReadStatus`
  - `RepliedStatus`
  - `SentStatus`

Comunidades

`ConnectApi.Community`

Essa classe de saída tem esta nova propriedade.

- `guestMemberVisibilityEnabled` – Especifica se membros convidados podem ver outros membros da comunidade (`true`) ou não (`false`).

Conteúdo gerenciado

`ConnectApi.ManagedContentAssociations`

Essa nova classe de saída tem esta propriedade.

- `topics` – Uma coleção de tópicos associados ao conteúdo gerenciado.

`ConnectApi.ManagedContentMediaNodeValue`

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.ManagedContentNodeValue` e tem estas propriedades.

- `altText` – Texto alternativo para o nó do conteúdo gerenciado.
- `altUrl` – URL alternativo para o nó do conteúdo gerenciado.
- `mediaType` – Tipo de mídia de conteúdo gerenciado. O valor é `Image`.
- `mimeType` – O tipo MIME do nó de conteúdo gerenciado.
- `title` – Título do nó de conteúdo gerenciado.
- `url` – URL para o nó do conteúdo gerenciado.

`ConnectApi.ManagedContentNodeType`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `label` – Rótulo do tipo de nó de conteúdo gerenciado.
- `name` – Nome do desenvolvedor do tipo de nó de conteúdo gerenciado.
- `nodeType` – Tipo de nó de conteúdo gerenciado. Os valores são:
  - `Media`
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`
  - `Texto`

`ConnectApi.ManagedContentNodeValue`

Essa nova classe de saída é uma superclasse de `ConnectApi.ManagedContentMediaNodeValue` e `ConnectApi.ManagedContentTextNodeValue`. Tem uma propriedade.

- `nodeType` – Tipo de nó de conteúdo gerenciado. Os valores são:
  - `Media`
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`
  - `Texto`

`ConnectApi.ManagedContentTextNodeValue`

Essa nova classe de saída é uma subclasse de `ConnectApi.ManagedContentNodeValue` e tem essa propriedade.

- `value` – Valor de texto do nó de conteúdo gerenciado.

`ConnectApi.ManagedContentType`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `label` – Rótulo do tipo de conteúdo gerenciado.
- `name` – Nome do desenvolvedor do tipo de conteúdo gerenciado.
- `nodeTypes` – Tipo de nó de conteúdo gerenciado. Os valores são:
  - `Media`
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`

  - `Texto`

`ConnectApi.ManagedContentVersion`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `associations` – Tópicos de conteúdo associados ao conteúdo gerenciado.
- `contentNodes` – Mapa de nós de conteúdo.
- `managedContentId` – ID do conteúdo gerenciado.
- `publishedDate` – Data em que a versão do conteúdo gerenciado foi publicada pela última vez.
- `title` – Título da versão do conteúdo gerenciado.
- `type` – Tipo da versão do conteúdo gerenciado.
- `typeLabel` – Rótulo de tipo do tipo de conteúdo gerenciado.

`ConnectApi.ManagedContentVersionCollection`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `currentPageUrl` – URL da API REST do Chatter identificando a página atual.
- `items` – Lista de versões do conteúdo gerenciado.
- `managedContentTypes` – Mapa dos tipos de conteúdo gerenciado.
- `nextPageUrl` – URL da API REST do Chatter que identifica a próxima página ou `null` se não houver uma próxima página.
- `total` – Número total de versões do conteúdo gerenciado.
- `totalTypes` – Número total de tipos de conteúdos gerenciados.

`ConnectApi.TopicSummary`

Essa nova classe de saída tem estas propriedades.

- `id` – ID do tópico.
- `name` – Nome do tópico.

Próximas melhores ações

`ConnectApi.NBAFlowAction`

Essa classe de saída tem estas novas propriedades.

- `flowLabel` – Rótulo do fluxo recomendado.
- `flowType` – Tipo de fluxo recomendado. Os valores são:
  - `AutoLaunchedFlow` – Fluxo iniciado automaticamente que é executado no segundo plano.
  - `Flow` – Fluxo de tela que aceita entradas do usuário.

Novo Chatter em enums do Apex

Essas enums são novas.

Para obter informações sobre essas enumerações, consulte Enumerações de ConnectApi no *Guia do desenvolvedor do Apex*.

`ConnectApi.ManagedContentMediaType`

Essa nova enumeração tem este valor.

- `Image`

`ConnectApi.ManagedContentNodeType`

Essa nova enumeração tem estes valores.

- `Media`
- `MultilineText`
- `NameField`
- `RichText`
- `Texto`

API: Itens novos e alterados

Acesse mais tipos de metadados, objetos de dados e eventos de plataforma padrão na versão da API 47.0. Muitas preferências de organização estão disponíveis na API de metadados.

NESTA SEÇÃO:

Objetos novos e alterados
Acesse mais dados por meio desses objetos padrão novos e alterados.

Eventos de plataforma padrão novos e alterados
Receba notificações em tempo real do Salesforce assinando os canais desses eventos de plataforma padrão novos e alterados.

API REST
A API REST inclui recursos alterados.

API SOAP
Adicionamos uma chamada introduzida em uma versão anterior ao *Guia do desenvolvedor da API SOAP*.

API REST do Chatter
Integre aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da Web de terceiros ao Salesforce usando a API REST do Chatter. Obtenha itens de menu de navegação e versões de conteúdo gerenciado para uma comunidade. Gerencie configurações de notificação. Participe da personalização piloto para trabalhar com públicos e destinos em uma comunidade.

API REST de relatórios e painéis
Aprimoramentos de API REST de painéis e relatórios incluem novas propriedades que descrevem filtros campo a campo e contagens exclusivas.

API da interface de usuário
Trabalhe com novos objetos, adicione registros ao modo de exibição de lista de MRU e identifique novos tipos de aplicativo.

API em massa 2.0: Evite erros de sobrecarga nos resultados relatados
A API em massa 2.0 tem uma chamada alterada. No corpo da resposta para `/services/data/v`***`XX.X`***`/jobs/ingest/`***`jobID`***, o tipo dos campos `numberRecordsFailed` e `numberRecordsProcessed` mudou de inteiro para longo.

API do conjunto de ferramentas
A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados.

API de metadados
A API de metadados inclui tipos e campos novos e alterados.

Configurações expostas na API de metadados
Apresentamos algumas configurações na API de metadados como campos boolianos em tipos de metadados.

API do JavaScript do console do Lightning
A API do JavaScript do console do Lightning inclui métodos atualizados para personalizar a cor dos ícones utilitários.

Objetos novos e alterados

Acesse mais dados por meio desses objetos padrão novos e alterados.

Planos de ação

Associar um modelo de plano de ação a um marco de negócios, uma reivindicação, uma apólice de seguro, uma cobertura de apólice de seguro, um evento da vida pessoal ou uma visita

Use a nova lista de opções `BusinessMilestone`, `Claim`, `InsurancePolicy`, `InsurancePolicyCoverage`, `PersonLifeEvent` ou `Visit` para o `TargetEntityType` do objeto ActionPlanTemplate.

Produtividade dos agentes

Obtenha informações sobre o uso de macros

Use o novo objeto `MacroUsage`.

Obtenha informações sobre o uso de texto rápido

Use o novo objeto `QuickTextUsage`.

Vinculação de objeto de canal (beta)

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

Gerenciar as regras que vinculam interações de canal a objetos (como Contatos)

Use o novo objeto `ChannelObjectLinkingRule`. Esse recurso está em versão beta para o Messaging.

Previsões colaborativas

Obtenha um nome de desenvolvedor exclusivo para cada tipo de previsão de família de produtos baseada em papel por data do produto ou da programação

Reservado anteriormente para uso futuro, você agora pode usar esses valores no campo `DeveloperName` no objeto ForecastingType.

- `LineItemQuantityProductDate`: Quantidade da família de produtos por data do produto
- `LineItemQuantityScheduleDate`: Quantidade da família de produtos por data da programação
- `LineItemRevenueProductDate`: Receita da família de produtos por data do produto
- `LineItemRevenueScheduleDate`: Receita da família de produtos por data da programação

DESCONTINUADO: O valor *`Territory_Model_NameN`*`_ProductFamily` para o campo `DeveloperName` no objeto ForecastingType foi descontinuado

No campo `DeveloperName` no objeto ForecastingType, descontinuamos o valor *`Territory_Model_NameN`*`_ProductFamily`. *`Territory_Model_NameN`* agora representa todos os tipos de previsão de território, em que *`Territory_Model_Name`* é o nome de seu modelo de território ativo na API e pode ser seguido por *`N`*. *`N`* é um número gerado automaticamente que distingue entre tipos de previsão de território.

Contatos

Personalizar as funções de contato da oportunidade para que correspondam a seus processos de vendas e relatório
O objeto `OpportunityContactRole` agora dá suporte a personalização de campos, botões, layouts de página, entre outros. Você também pode usar acionadores do Apex e regras de validação para criar verificações e automação em seus fluxos de trabalho.

Proteção de dados e privacidade

Obter informações sobre regras de compartilhamento de um objeto AuthorizationFormConsent com usuários que não sejam o proprietário
Use o novo objeto AuthorizationFormConsentOwnerSharingRule.

Obter informações sobre a lista de níveis de acesso a um objeto AuthorizationFormConsent
Use o novo objeto AuthorizationFormConsentShare.

Obter informações para compartilhar um objeto ContactPointTypeConsent com usuários que não sejam o proprietário
Use o objeto ContactPointTypeConsentOwnerSharingRule.

Indicar se um formulário de autorização requer uma assinatura
Use o novo campo `IsSignatureRequired` no objeto AuthorizationForm.

Especificar o proprietário da conta associada ao cliente que está consentindo com o formulário de autorização
Use o novo campo `OwnerId` no objeto AuthorizationFormConsent.

Indicar se um formulário de autorização é visualizado ou assinado
Use o novo campo `Status` no objeto AuthorizationFormConsent existente.

Mencionar a pessoa que está consentindo com o formulário de autorização
Use o novo campo `ConsentGiverId` no objeto AuthorizationFormConsent existente.

REMOVIDO: O campo PartyId foi removido do objeto AuthorizationFormConsent
Use o campo `ConsentGiverId` em vez disso.

Mencionar o objeto DocumentVersion para o qual é dado o consentimento
Use o novo campo `DocumentVersionId` no objeto AuthorizationFormConsent existente.

Especificar a localidade para o texto de um formulário de autorização
Use o novo campo `LocaleSelection` no objeto AuthorizationFormText existente.

Fazer referência ao objeto DocumentVersion que fornece um texto do formulário de autorização
Use o novo campo `ContentDocumentId` no objeto AuthorizationFormText existente.

Conferir quando você visualizou pela última vez um registro ContactPointTypeConsent ou um registro relacionado a ele
Use os novos campos `LastViewedDate` e `LastReferencedDate` no objeto ContactPointTypeConsent.

Conferir quando você visualizou pela última vez um registro DataUseLegalBasis ou um registro relacionado a ele
Use os novos campos `LastViewedDate` e `LastReferencedDate` no objeto DataUseLegalBasis.

Conferir quando você visualizou pela última vez um registro DataUsePurpose ou um registro relacionado a ele
Use os novos campos `LastViewedDate` e `LastReferencedDate` no objeto DataUsePurpose.

Gerenciamento de domínio

Obtenha mais detalhes sobre domínios
Consulte o novo campo `OptionsHstsHeaders` no objeto Domain para determinar se o cabeçalho de resposta de Segurança de transporte estrito HTTP (HSTS) está incluído nas solicitações. Também descontinuamos o campo `OptionsExternalHttps`. Consulte o novo campo `HttpsOption` para a opção HTTPS atual em vez disso.

Plataforma do Einstein

Entender como recursos do Einstein, tal como o Prediction Builder, fazem previsões

Use os novos objetos de percepção do Einstein: `AIRecordInsight`, `AIInsightValue`, `AIInsightAction`, `AIInsightReason` e `AIInsightFeedback`.

O objeto CaseArticle é compatível com agrupamento de chave primária (PK) para trabalhos de consulta em massa

O agrupamento de PK ajuda você a processar de modo eficiente um grande volume de registros. Para obter mais informações, consulte Cabeçalho de agrupamento de PK e Conheça um exemplo de consulta em lote usando agrupamento de PK.

Sales Cloud Einstein

Entender os fatores de modelo que o Sales Cloud Einstein usa para criar um modelo de pontuação

Use os novos objetos SalesAIScoreCycle e SalesAIScoreModelFactor.

Campos de contato mudaram quando são usados com a chamada "describe" para os modos de exibição de lista OpportunityContactRoleSuggestionInsight

A maneira como os campos de contato são representados mudou. Por exemplo, o campo `ContactEmail` agora é `Contact.Email`.

Email

Usuário

O campo `LocaleSidKey` tem um novo valor da lista de opções: `sh_ME_USD`, para Montenegrino (Montenegro).

O campo `UserPreferencesNativeEmailClient` foi adicionado ao objeto.

EmailMessage

Status

O campo `Status` é principalmente somente leitura em vez de somente leitura. Você só pode alterar o status de *`New`* para *`Read`*.

Habilitações

Os objetos WorkOrder e WorkOrderLineItem são compatíveis com agrupamento de chave primária (PK) para trabalhos de consulta em massa

O agrupamento de PK ajuda você a processar de modo eficiente um grande volume de registros. Para obter mais informações, consulte Cabeçalho de agrupamento de PK e Conheça um exemplo de consulta em lote usando agrupamento de PK.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Atualizar entradas do catálogo de preços em Itens de linha de contrato

Agora você pode atualizar o campo `PricebookEntryId` no objeto ContractLineItem.

Monitoramento de eventos

Capture informações no EventLogFile sobre cada solicitação da API REST do Apex

Use o novo tipo de evento da API REST do Apex.

Capturar informações no EventLogfile sobre o contexto em que um relatório é executado, como de uma IU, uma API ou um painel

Use o novo campo `ORIGIN` do relatório e os tipos de evento Relatório e Execução assíncrona de relatório.

Field Service Lightning

Permita que os usuários acessem quadros de horários usando dispositivos móveis.
Use o novo campo `IsTimeSheetEnabled` no objeto FieldServiceMobileSettings. Esse recurso está em beta para o Field Service Lightning.

Obter informações para compartilhar um objeto de perfil de trabalho com usuários que não sejam o proprietário
Use o novo objeto JobProfileOwnerSharingRule.

Obter informações sobre a lista de níveis de acesso a um perfil de trabalho
Use o novo objeto JobProfileShare.

Obter informações sobre alterações em valores nos campos de um registro de perfil de trabalho
Use o novo objeto JobProfileHistory.

Agende compromissos de serviço usando turnos.
Use os novos campos `JobProfile`, `ServiceResourceId` e `ServiceTerritoryId` no objeto Turno.

Fluxo

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Consultas SOQL não geram mais erros ao especificar tipos de processo sem suporte
Se uma consulta SOQL especificar um tipo de processo sem suporte no campo `ProcessType` nos objetos FlowDefinitonView, FlowVersionView e FlowVariableView, ela não retornará mais registros. Anteriormente, retornava uma mensagem de erro.

Obter detalhes sobre mais tipos de processo
Use os novos valores `SalesEntryExperienceFlow` e `FSCLending` no campo `ProcessType` existente nos objetos FlowDefinitionView e FlowVersionView.

Obter mais detalhes sobre fluxos
Use os novos campos `TriggerType`, `LastModifiedBy`, `LastModifiedDate`, `IsActive`, `IsOutOfDate`, `IsTemplate`, `Builder`, `ManageableState` e `InstalledPackageName` no objeto FlowDefinitionView existente.

Criar um tipo de notificação
Use o novo objeto `CustomNotificationType` para criar um tipo de notificação de dispositivos móveis ou desktop para criar uma notificação personalizada e enviar a partir de um fluxo.

Fórmulas

Pesquisar funções disponíveis em fórmulas
Use o novo objeto `FormulaFunction` para consultar as funções usadas para criar uma fórmula.

Pesquisar categorias de função disponíveis em fórmulas
Use o novo objeto `FormulaFunctionCategory` para consultar as categorias de funções usadas para criar uma fórmula.

Pesquisar regras de fórmula que controlam a visibilidade de um componente do Lightning
Use o novo objeto `UiFormulaRule` para consultar os filtros de fórmula que controlam a exibição de um componente do Lightning.

Pesquisar filtros que definem a fórmula que controla a visibilidade de um componente do Lightning
Use o novo objeto `UiFormulaCriterion` para consultar os filtros em uma fórmula que controla a exibição de um componente do Lightning.

Globalização

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Obter os idiomas e as localidades exibidos de um usuário
Alteramos os resultados do valor `PicklistEntry active` para o campo `LanguageLocaleKey` existente no objeto Usuário para diferenciar entre os idiomas disponíveis e exibidos do usuário.

High Velocity Sales

Rastrear o resultado de uma chamada telefônica

Use o novo objeto `CallDisposition` para atribuir valores de resultado ao registrar uma chamada telefônica.

Usar o resultado de uma chamada telefônica em critérios de ramificação de ritmos de vendas e relatórios

Use o novo objeto `CallDispositionCategory` para relacionar valores do resultado da chamada a categorias. Essas categorias são usadas em relatórios e como critérios de ramificação para ritmos de vendas.

Personalizar filas de trabalho com pontuação de terceiros

Use o novo objeto SalesWorkQueueSettings.

Knowledge

Filtrar consultas SOQL para artigos com vários idiomas ou status de publicação

Use vários valores para os campos `language` e `publishing_status` no objeto `KnowledgeArticleVersion`. Consultas para artigos `archived` retornam a versão mais recente dos artigos arquivados, mas não retornam versões arquivadas de artigos publicados no momento. Consultas sem um filtro no status da publicação retornam artigos de rascunho, arquivados e publicados. Na API versão 46.0 e anteriores, os resultados são limitados a artigos publicados por padrão.

Usar a API do Lightning Knowledge

Da API 39.0 em diante, é possível usar o Lightning Knowledge, além do Knowledge, no Salesforce Classic. Isso inclui atualizações no KnowledgeArticle e no KnowledgeArticleVersion. Também é possível usar os seguintes novos objetos: Knowledge__Feed, Knowledge__ka, Knowledge__kav, Knowledge__DataCategorySelection.

Comunidades do Lightning

Permitir que administradores do usuário do portal delegado atribuam conjuntos de permissões a usuários na comunidade

O novo objeto `PortalDelegablePermissionSet` dá aos administradores do usuário do portal delegado a capacidade de atribuir conjuntos de permissões a outros usuários do portal e realizar mais gerenciamento da comunidade.

Lightning Dialer

Usar um ID do chamador personalizado

O valor da lista de opções `CustomCallerId` está disponível para o campo `CallerIdType` nos objetos `VoiceCall` e `VoiceUserPreferences`. Além disso, os campos `IsCustomCallerIdNumber`, `VendorVerifiedCallerIdKey` e `VoiceVendorInfoId` estão disponíveis para o objeto `VoiceUserLine`. Essas alterações ajudam a indicar que um usuário está exibindo um número personalizado ao fazer chamadas.

Lightning Scheduler

Armazene o número máximo de compromissos disponíveis para um período de agendamento concomitante.

Use o novo campo `MaxAppointments` no objeto `TimeSlot`.

Armazene o grupo de tipos de trabalho atribuído a um período de agendamento concomitante.

Use o novo campo `WorkTypeGroupId` no objeto `TimeSlot`.

Salesforce em geral

Obter feedback de usuários sobre o motivo de mudarem de volta para o Salesforce Classic

Use o objeto `LightningOnboardingConfig` para acessar o conteúdo de Alternar para o formulário de feedback do Salesforce Classic.

Criar orientação no aplicativo para descoberta e adoção de recursos

Agora disponível ao público em geral. Use os objetos `Prompt`, `PromptAction`, `PromptActionShare`, `PromptActionOwnerSharingRule` e `PromptVersion`. O aviso agora retém o status de publicação após a instalação em organizações. Por exemplo, se os avisos estiverem ativos no pacote, estarão ativos após a instalação. Além disso, limites de caracteres mais longos para o URL do botão de ação.

Limite de caracteres estendido para URLs na seção Menu de ajuda personalizada

O campo `LinkUrl` no objeto `CustomHelpMenuItem` mudou para aumentar o limite de caracteres para mil e remover a propriedade Group.

Clonar uma entidade e todas as entidades filhas relacionadas (reservado para uso futuro)

Use o objeto `deepCloneable`.

Processos de vendas

Rastrear e exibir o histórico de entradas do catálogo de preços

Use o novo valor da lista de opções `PricebookEntry` no campo `FieldHistoryType` no objeto `FieldHistoryArchive`. Agora você pode rastrear e auditar os preços anteriores de uma entrada do catálogo de preços.

Especificar a ordem de classificação de produtos com OpportunityLineItem e QuoteLineItem

Agora você pode criar e atualizar o campo `SortOrder` nos objetos `OpportunityLineItem` e `QuoteLineItem`. Use-os para especificar a ordem em que os produtos aparecem em uma oportunidade ou cotação, respectivamente. Se uma oportunidade e uma cotação estiverem vinculadas e a ordem de classificação do registro for alterada, ela será atualizada durante a sincronização.

Criar campos de moeda personalizados para equipes da conta

Use o novo campo `CurrencyIsoCode` no objeto `AccountTeamMember`.

Celebrar o sucesso exibindo confete em um caminho quando os representantes atingirem marcos importantes

Use o novo campo `animationRule` no objeto `DescribePathAssistant`.

Pesquisas do Salesforce

Associar o registro de um usuário a convites ou respostas

Use a nova opção da lista de opções `User` para o campo `SubjectEntityType` do objeto SurveySubject.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Obter detalhes sobre convites e respostas associadas a registros de objetos com suporte

Os campos `SurveyInvitationID` e `SurveyResponseId` foram adicionados ao objeto SurveySubject.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Pontuações calculadas para todos os tipos de perguntas além de texto

Os campos `CumulativeScore`, `DateResponse` e `QuestionDeveloperName` foram adicionados ao objeto SurveyQuestionScore. A SurveyQuestionScore agora armazena as pontuações para os seguintes tipos de perguntas adicionais: data, múltipla escolha, lista de opções e seletor.

Pardot

Criar e gerenciar conteúdo reutilizável para emails do Pardot

Use os novos objetos: Snippet, SnippetAssignment e SnippetFeed.

Agendamento de trabalho

Consulte fluxos agendados por meio de CronJobDetail

A lista de opções `JobType` agora inclui fluxos de trabalho agendados.

CONSULTE TAMBÉM:

Criar fluxos de aplicativo de hipoteca guiados com modelos de fluxo de hipoteca

Eventos de plataforma padrão novos e alterados

Receba notificações em tempo real do Salesforce assinando os canais desses eventos de plataforma padrão novos e alterados.

Salesforce Einstein

Ser notificado sobre os resultados da previsão do Einstein

O AIPredictionEvent faz referência a novos objetos do resultado da previsão do Einstein. O campo `InsightId` agora faz referência a um AIRecordInsight. O campo `PredictionEntityId` agora faz referência a um AIInsightValue. Use informações nos objetos referidos para entender como os resultados da previsão foram gerados.

Aplicativo móvel

Rastrear a atividade no aplicativo móvel dos usuários

Use MobileEmailEvent, MobileScreenshotEvent e MobileTelephonyEvent para rastrear a atividade de email no aplicativo, capturas de tela, chamadas telefônicas e mensagens de texto. Além disso, use MobileEnforcedPolicyEvent para rastrear eventos de política de Segurança móvel aprimorada. Os novos eventos móveis fazem parte do monitoramento de evento em tempo real.

Personalização

Seja notificado sobre erros que ocorrem durante a execução de um fluxo de tela

Assine o FlowExecutionErrorEvent para receber notificações relacionadas a erros de fluxo de tela.

Segurança e identidade

Monitorar atividades do usuário em tempo real

Use os objetos de Monitoramento de evento em tempo real para transmitir e armazenar dados de evento. O Monitoramento de evento em tempo real estava na versão beta no Summer '19 e agora está disponível ao público em geral.

Obter informações sobre localização geográfica de eventos de login

Use os novos campos dos objetos de evento LoginEvent e LoginEventStream para obter informações de localização geográfica sobre logins do usuário. Os novos campos são: `City`, `Country`, `LoginLatitude`, `LoginLongitude`, `Subdivision` e `PostalCode`. Os objetos de evento LoginEvent e LoginEventStream fazem parte do Monitoramento de evento em tempo real.

Obter dados de evento em formato JSON

Use o novo campo `Records` dos objetos de evento ApiEvent, ApiEventStream, ListViewEvent, ListViewEventStream, ReportEvent e ReportEventStream. Esse novo campo contém as mesmas informações que o campo `RecordsData` antigo de ApiEvent e ApiEventStream, campo `ListViewData` de ListViewEvent e ListViewEventStream e o campo `ReportData` de ReportEvent e ReportEventStream. Esses objetos fazem parte do monitoramento de evento em tempo real.

Correlacionar várias partes dos registros do modo de exibição de lista em uma única execução do modo de exibição de lista

Use os novos campos `ExecutionIdentifier` e `Sequence` dos objetos de evento ListViewEvent e ListViewEventStream para correlacionar vários registros. Esses objetos de evento fazem parte do monitoramento de evento em tempo real.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Obter tempos de página efetivos mais relevantes nos objetos de evento LightningUriEventStream e LightningUriEvent

Se o Salesforce detectar um valor para o campo `EffectivePageTime` que seja maior que 60 segundos, o valor do campo será definido como 0. Filtrar esses valores de desvio aumenta a utilidade e a legibilidade dos dados de evento de URI do Lightning. Os objetos de evento LightningUriEventStream e LightningUriEvent fazem parte do Monitoramento de evento em tempo real.

REMOVIDO: Os objetos de evento AdminSetupEvent e AdminSetupEventStream não estão mais disponíveis

Os objetos de evento AdminSetupEvent e AdminSetupEventStream faziam parte do Monitoramento de evento em tempo real e estavam em versão beta no Summer '19.

REMOVIDO: O campo `Browser` dos objetos de evento ApiEvent e ApiEventStream foi removido

Os objetos de evento ApiEvent e ApiEventStream fazem parte do Monitoramento de evento em tempo real e estavam em versão beta no Summer '19.

REMOVIDO: O campo `ListViewData` dos objetos de evento ListViewEvent e ListViewEventStream foi removido

Use o novo campo `Records` que contém os mesmos dados. Os objetos de evento ListViewEvent e ListViewEventStream fazem parte do Monitoramento de evento em tempo real e estavam em versão beta no Summer '19.

REMOVIDO: O campo `Namespace` dos objetos de evento UriEvent e UriEventStream foi removido

Os objetos de evento UriEvent e UriEventStream fazem parte do Monitoramento de evento em tempo real e estavam em versão beta no Summer '19.

REMOVIDO: O campo `RecordData` dos objetos de evento ApiEvent e ApiEventStream foi removido

Use o novo campo `Records` que contém os mesmos dados. Os objetos de evento ApiEvent e ApiEventStream fazem parte do Monitoramento de evento em tempo real e estavam em versão beta no Summer '19.

REMOVIDO: O campo `ReportData` dos objetos de evento ReportEvent e ReportEventStream foi removido

Use o novo campo `Records` que contém os mesmos dados. Os objetos de evento ReportEvent e ReportEventStream fazem parte do Monitoramento de evento em tempo real e estavam em versão beta no Summer '19.

ALTERAÇÃO DE SUPORTE: O campo `SessionLevel` dos objetos de evento LightningUriEvent e LightningUriEventStream é reservado para uso futuro

Os objetos de evento LightningUriEvent e LightningUriEventStream fazem parte do Monitoramento de evento em tempo real e estavam em versão beta no Summer '19.

CONSULTE TAMBÉM:

Proteja seu aplicativo Salesforce com segurança móvel aprimorada

Transmitir e armazenar dados de evento quase em tempo real (disponível ao público em geral)

API REST

A API REST inclui recursos alterados.

Desenvolvimento

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Obter alocações de publicação de eventos da plataforma por hora

O recurso `limits` agora retorna duas novas alocações. Faça uma solicitação GET para `/services/data/v47.0/limits` para obter esses valores.

- `HourlyPublishedPlatformEvents` – Notificações de evento de plataforma de alto volume publicadas por hora
- `HourlyPublishedStandardVolumePlatformEvents` – Notificações de evento de plataforma de volume padrão publicadas por hora

Obter informações sobre os limites do trabalho de consulta para a API em massa 2.0

Use os novos valores `DailyBulkV2QueryFileStorageMB` e `DailyBulkV2QueryJobs` na resposta do recurso `limits`. Faça uma solicitação GET para `/services/data/v47.0/limits` para obter esses valores.

Agendador do Lightning

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Obter períodos de compromisso para agendamento concomitante e agendamento de vários recursos

Faça uma solicitação GET para `/services/data/v47.0/scheduling/getAppointmentSlots` para obter esses valores.

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Obter candidatos de compromisso para agendamento concomitante

Faça uma solicitação GET para `/services/data/v47.0/scheduling/getAppointmentCandidates` para obter esses valores.

API SOAP

Adicionamos uma chamada introduzida em uma versão anterior ao *Guia do desenvolvedor da API SOAP*.

Chamadas novas, alteradas e descontinuadas

Chamadas novas

`describePathAssistants()`

Introduzido na API versão 35.0, esse método descreve todos os metadados para o objeto `PathAssistant`. Por exemplo, você pode usá-lo para recuperar os campos, os URLs e os relacionamentos filho para `PathAssistant`.

API REST do Chatter

Integre aplicativos móveis, sites de intranet e aplicativos da Web de terceiros ao Salesforce usando a API REST do Chatter. Obtenha itens de menu de navegação e versões de conteúdo gerenciado para uma comunidade. Gerencie configurações de notificação. Participe da personalização piloto para trabalhar com públicos e destinos em uma comunidade.

Nota: Para criar experiências personalizadas do Chatter e de comunidades no Salesforce, use ConnectApi (Chatter no Apex): Classes e enumerações novas e alteradas.

NESTA SEÇÃO:

Novos recursos da API REST do Chatter
Esses recursos são novos.

Novos corpos de solicitação da API REST do Chatter
Esses corpos de solicitação são novos.

Corpos de resposta da API REST do Chatter novos e alterados
Estes corpos de resposta são novos ou têm alterações.

Novos recursos da API REST do Chatter

Esses recursos são novos.

Comunidades

Obter itens do menu de navegação para uma comunidade

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/communities/communityId/navigation-menu/navigation-menu-items`.

Conteúdo gerenciado

Obter versões de conteúdo gerenciado publicadas para uma comunidade

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/communities/communityId/managed-content/delivery`. Defina o parâmetro `managedContentType` obrigatório para o nome do desenvolvedor da versão de conteúdo.

Configurações de notificação

Obter configurações de notificação para a organização

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/notifications/settings/organization`.

Obter uma configuração de notificação

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/notifications/settings/organization/notificationTypeOrId`.

Definir uma configuração de notificação

Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/connect/notifications/settings/organization/notificationTypeOrId` com o novo corpo da solicitação Entrada de configuração da notificação.

Redefinir uma configuração de notificação para o padrão

Faça uma solicitação DELETE para o novo recurso `/connect/notifications/settings/organization/notificationTypeOrId`.

Obter configurações de aplicativo de notificação para a organização

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/notifications/app-settings/organization`.

Obter uma configuração de aplicativo de notificação

Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/notifications/app-settings/organization/notificationTypeOrId`.

Definir uma configuração de aplicativo de notificação

Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/connect/notifications/app-settings/organization/notificationTypeOrId` com o novo corpo da solicitação Entrada de configuração de aplicativo de notificação.

Redefinir uma configuração de aplicativo de notificação para o padrão

Faça uma solicitação DELETE para o novo recurso `/connect/notifications/app-settings/organization/notificationTypeOrId`.

Personalização (piloto)

Nota: Fornecemos personalização a clientes selecionados por meio de um programa piloto que exige a aceitação de termos e condições específicos. Para ser indicado para participar do programa, entre em contato com a Salesforce. Programas piloto estão sujeitos a alterações e não podemos garantir a aceitação. A personalização não está disponível ao público geral a menos ou até que o Salesforce anuncie sua disponibilidade geral em documentação ou comunicados à imprensa ou declarações públicas. Não podemos garantir a disponibilidade geral dentro de qualquer prazo específico, ou mesmo independentemente de qualquer condição. Tome suas decisões de compra com base apenas nos produtos e recursos disponíveis ao público em geral.

Se você tiver a Developer Edition, entre em contato com o Salesforce para usar os recursos de Personalização sem participar do piloto. Independentemente da edição, a personalização não está disponível ao público geral a menos ou até que o Salesforce anuncie sua disponibilidade geral em documentação ou comunicados à imprensa ou declarações públicas. Todos os comandos, parâmetros e outros recursos estão sujeitos a alterações ou descontinuação a qualquer momento, com ou sem aviso.

Obter uma lista de públicos que incluem o usuário do contexto
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/communities/communityId/personalization/audiences`.

Criar um público
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/connect/communities/communityId/personalization/audiences` com o novo corpo da solicitação Entrada de público.

Obter um público
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/communities/communityId/personalization/audiences/audienceId`.

Atualizar um público
Faça uma solicitação PATCH para o novo recurso `/connect/communities/communityId/personalization/audiences/audienceId` com o novo corpo da solicitação Entrada de público.

Excluir um público
Faça uma solicitação DELETE para o novo recurso `/connect/communities/communityId/personalization/audiences/audienceId`.

Obter uma lista de destinos que correspondem ao usuário do contexto com base nos públicos que incluem o usuário
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/communities/communityId/personalization/targets`.

Criar destinos
Faça uma solicitação POST para o novo recurso `/connect/communities/communityId/personalization/targets` com o novo corpo da solicitação Entrada da coleção de destino.

Atualizar destinos
Faça uma solicitação PATCH para o novo recurso `/connect/communities/communityId/personalization/targets` com o novo corpo da solicitação Entrada de atualização da coleção de destino.

Obter informações de destino para uma lista de IDs de destino separados por vírgulas
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/communities/communityId/personalization/targets/batch/targetIds`.

Obter um destino
Faça uma solicitação GET para o novo recurso `/connect/communities/communityId/personalization/targets/targetId`.

Excluir um destino
Faça uma solicitação DELETE para o novo recurso `/connect/communities/communityId/personalization/targets/targetId`.

Novos corpos de solicitação da API REST do Chatter

Esses corpos de solicitação são novos.

Configurações de notificação

Entrada de configuração do aplicativo de notificação

Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `applicationId` – ID do aplicativo conectado. Se não especificados e chamados da partir e um aplicativo conectado, usa como padrão as informações do aplicativo da sessão.
- `enabled` – Especifica se a entrega do tipo de notificação deve ser ativada para o aplicativo conectado (`true`) ou não (`false`).

Entrada de configuração da notificação

Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `desktopEnabled` – Especifica se a entrega de área de trabalho deve ser ativada para o tipo de notificação (`true`) ou não (`false`). Se não especificado, a configuração não muda.
- `emailEnabled` – Especifica se a entrega de email deve ser ativada para o tipo de notificação (`true`) ou não (`false`). Se não especificado, a configuração não muda.
- `mobileEnabled` – Especifica se a entrega móvel deve ser ativada para o tipo de notificação (`true`) ou não (`false`). Se não especificado, a configuração não muda.

Personalização

Entrada do público

Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `criteria` – Lista de critérios do público a atualizar ou adicionar.
- `customFormula` – Fórmula personalizada para os critérios do público. Por exemplo, (1 AND 2) OR 3.
- `formulaFilterType` – Tipo de filtro de fórmula para o público. Os valores são:
  - `AllCriteriaMatch` – Todos os critérios de público são verdadeiros (operação AND).
  - `AnyCriterionMatches` – Qualquer critério de público é verdadeiro (operação OR).
  - `CustomLogicMatches` – Critérios de público correspondem à fórmula personalizada (por exemplo, (1 AND 2) OR 3).
- `name` – Nome do público.

Entrada de critérios do público

Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `criterion` – Lista de mapeamentos dos campos e dos valores de critérios do público.
- `criterionNumber` – Número associado aos critérios de público em uma fórmula. Por exemplo, (1 AND 2) OR 3. Se não especificado, os critérios recebem números atribuídos na ordem em que foram adicionados.
- `criterionOperator` – Operador usado no critério de público. Os valores são:
  - `Contains`
  - `Equal`
  - `GreaterThan`
  - `GreaterThanOrEqual`
  - `Includes`
  - `LessThan`
  - `LessThanOrEqual`
  - `NotEqual`
  - `NotIncludes`

    - `StartsWith`
- `criterionType` – Tipo de critério do público. Os valores são:
    - `Default` – O público não tem critérios.
    - `Domain` – O critério de público é baseado no domínio.
    - `FieldBased` – O critério de público é baseado nos campos de objeto.
    - `GeoLocation` – O critério de público é baseado no local.
    - `Permission` – O critério de público é baseado em permissões padrão ou personalizadas.
    - `Profile` – O critério de público é baseado em perfil.

Entrada de coleção de destino

Esse novo corpo de solicitação tem esta propriedade.

- `targets` – Lista de alvos a criar.

Entrada de atualização da coleção de destino

Esse novo corpo de solicitação tem esta propriedade.

- `targets` – Lista de alvos a atualizar.

Entrada de destino

Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `audienceId` – O ID do público a atribuir ao destino.
- `groupName` – Nome do grupo do destino. Grupos unem pares de público e destino relacionados.
- `priority` – A prioridade do destino. Em um grupo, a prioridade determina qual destino é retornado se o usuário corresponde a mais de um público.
- `publishStatus` – Status da publicação do destino. Os valores são:
    - `Draft`
    - `Live`
- `targetType` – O tipo de destino, indicando a natureza dos dados almejados. Na API versão 47.0 e posteriores, os valores compatíveis incluem `ExperienceVariation` e nomes da API do objeto personalizado, como ***`CustomObjectName`***`__c`.
- `targetValue` – Valor do destino. Se `targetType` for `ExperienceVariation`, `targetValue` será o nome do desenvolvedor da variação da experiência. Se `targetType` for ***`CustomObjectName`***`__c`, `targetValue` será o ID do objeto personalizado.

Entrada de atualização de destino

Este novo corpo de solicitação tem estas propriedades:

- `audienceId` – O ID do público a atribuir ao destino.
- `priority` – A prioridade do destino. Em um grupo, a prioridade determina qual destino é retornado se o usuário corresponde a mais de um público.
- `targetId` – O ID do destino a atualizar.

Corpos de resposta da API REST do Chatter novos e alterados

Estes corpos de resposta são novos ou têm alterações.

Feeds do Chatter

Recurso de mensagem de email

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `htmlExpandEmailThread` – Local inicial do thread de email anterior.
- `status` – Status de uma mensagem de email em um caso. Os valores são:
  - `DraftStatus`
  - `ForwardedStatus`
  - `NewStatus`
  - `ReadStatus`
  - `RepliedStatus`
  - `SentStatus`

Comunidades

Comunidade

Esse corpo de resposta tem esta propriedade nova.

- `guestMemberVisibilityEnabled` – Especifica se membros convidados podem ver outros membros da comunidade (`true`) ou não (`false`).

Item do menu de navegação

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `imageUrl` – URL da imagem do item do menu de navegação.
- `label` – Rótulo do item de menu de navegação.
- `subMenu` – Submenu do item de menu de navegação.
- `target` – Destino do item de menu de navegação. Os valores são:
  - `CurrentWindow` – O item do menu de navegação é aberto na janela atual.
  - `NewWindow` – O item do menu de navegação é aberto em uma nova janela.
- `url` – URL do item de menu de navegação.
- `urlType` – Tipo de URL do item de menu de navegação. Os valores são:
  - `ExternalLink` – URL fora da sua comunidade.
  - `InternalLink` – URL relativo dentro da sua comunidade.

Coleção de itens do menu de navegação

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `menuItems` – Lista de itens de menu de navegação.

Conteúdo gerenciado

Associações de conteúdo gerenciado

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `topics` – Uma coleção de tópicos associados ao conteúdo gerenciado.

Valor do nó de mídia do conteúdo gerenciado

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `altText` – Texto alternativo para o nó do conteúdo gerenciado.
- `altUrl` – URL alternativo para o nó do conteúdo gerenciado.
- `mediaType` – Tipo de mídia de conteúdo gerenciado. O valor é `Image`.
- `mimeType` – O tipo MIME do nó de conteúdo gerenciado.
- `nodeType` – Tipo de nó de conteúdo gerenciado. O valor é `Media`.
- `title` – Título do nó de conteúdo gerenciado.
- `url` – URL para o nó do conteúdo gerenciado.

Tipo de nó de ManagedContent

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `label` – Rótulo do tipo de nó de conteúdo gerenciado.
- `name` – Nome do desenvolvedor do tipo de nó de conteúdo gerenciado.
- `nodeType` – Tipo de nó de conteúdo gerenciado. Os valores são:
  - `Media`
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`
  - `Texto`

Valor do nó de texto do conteúdo gerenciado

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `nodeType` – Tipo de nó de conteúdo gerenciado. Os valores são:
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`
  - `Texto`
- `value` – Valor de texto do nó de conteúdo gerenciado.

Tipo de conteúdo gerenciado

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `label` – Rótulo do tipo de conteúdo gerenciado.
- `name` – Nome do desenvolvedor do tipo de conteúdo gerenciado.
- `nodeTypes` – Tipo de nó de conteúdo gerenciado. Os valores são:
  - `Media`
  - `MultilineText`
  - `NameField`
  - `RichText`
  - `Texto`

Versão do conteúdo gerenciado

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `associations` – Tópicos de conteúdo associados ao conteúdo gerenciado.
- `contentNodes` – Mapa de nós de conteúdo.

- `managedContentId` – ID do conteúdo gerenciado.
- `publishedDate` – Data em que a versão do conteúdo gerenciado foi publicada pela última vez.
- `title` – Título da versão do conteúdo gerenciado.
- `type` – Tipo da versão do conteúdo gerenciado.
- `typeLabel` – Rótulo de tipo do tipo de conteúdo gerenciado.

Coleção da versão do conteúdo gerenciado

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `currentPageUrl` – URL da API REST do Chatter identificando a página atual.
- `items` – Lista de versões do conteúdo gerenciado.
- `managedContentTypes` – Mapa dos tipos de conteúdo gerenciado.
- `nextPageUrl` – URL da API REST do Chatter que identifica a próxima página ou `null` se não houver uma próxima página.
- `total` – Número total de versões do conteúdo gerenciado.
- `totalTypes` – Número total de tipos de conteúdos gerenciados.

Resumo do tópico

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `id` – ID do tópico.
- `name` – Nome do tópico.

Próximas melhores ações

Ação de fluxo de Próxima melhor ação

Esse corpo de resposta tem estas propriedades novas.

- `flowLabel` – Rótulo do fluxo recomendado.
- `flowType` – Tipo de fluxo recomendado. Os valores são:
  - `AutoLaunchedFlow` – Fluxo iniciado automaticamente que é executado no segundo plano.
  - `Flow` – Fluxo de tela que aceita entradas do usuário.

Configurações de notificação

Configuração do aplicativo de notificação

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `applicationDevName` – Nome do desenvolvedor do aplicativo conectado.
- `applicationId` – ID do aplicativo conectado.
- `applicationName` – Nome do aplicativo conectado.
- `applicationNamespace` – Namespace do aplicativo conectado, se estiver instalado com um pacote gerenciado.
- `enabled` – Especifica se o tipo de notificação está ativado para o aplicativo conectado (`true`) ou não (`false`).
- `notificationLabel` – Rótulo de exibição da notificação.
- `notificationTypeName` – Nome da API do tipo de notificação personalizada.
- `notificationTypeNamespace` – Namespace do tipo de notificação personalizada se estiver instalado com um pacote gerenciado.
- `notificationTypeOrId` – Tipo de notificação ou ID do tipo de notificação personalizada.
- `pushEnabled` – Especifica se o push está ativado para o tipo de notificação no aplicativo conectado (`true`) ou não (`false`).

Coleta de configurações do aplicativo de notificação
Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `notificationAppSettings` – Coleta das configurações do aplicativo de notificação.

Configuração de notificação
Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `desktopEnabled` – Especifica se a entrega de área de trabalho está ativada para o tipo de notificação (`true`) ou não (`false`).
- `emailEnabled` – Especifica se a entrega de email está ativada para o tipo de notificação (`true`) ou não (`false`).
- `mobileEnabled` – Especifica se a entrega móvel está ativada para o tipo de notificação (`true`) ou não (`false`).
- `notificationLabel` – Rótulo de exibição da notificação.
- `notificationTypeName` – Nome da API do tipo de notificação personalizada.
- `notificationTypeNamespace` – Namespace do tipo de notificação personalizada se estiver instalado com um pacote gerenciado.
- `notificationTypeOrId` – Tipo de notificação ou ID do tipo de notificação personalizada.

Coleta de configurações de notificação
Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `notificationSettings` – Coleta das configurações de notificação.

Personalização

Público
Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `criteria` – Detalhes dos critérios para o público.
- `customFormula` – Fórmula personalizada para os critérios do público. Por exemplo, (1 AND 2) OR 3.
- `formulaFilterType` – Tipo de filtro de fórmula para o público. Os valores são:
  - `AllCriteriaMatch` – Todos os critérios de público são verdadeiros (operação AND).
  - `AnyCriterionMatches` – Qualquer critério de público é verdadeiro (operação OR).
  - `CustomLogicMatches` – Critérios de público correspondem à fórmula personalizada (por exemplo, (1 AND 2) OR 3).
- `id` – ID do público.
- `name` – Nome do público.
- `targets` – Atribuições de destino para o público.
- `url` – URL para esse público.

Coleção do público
Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `audiences` – Coleção de públicos.

Detalhes de critérios do público
Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `criterion` – Lista de mapeamentos dos campos e dos valores de critérios do público.
- `criterionNumber` – Número associado aos critérios de público em uma fórmula. Por exemplo, (1 AND 2) OR 3. Se não especificado, os critérios recebem números atribuídos na ordem em que foram adicionados.
- `crierionOperator` – Operador usado no critério de público. Os valores são:

  - `Contains`
  - `Equal`
  - `GreaterThan`
  - `GreaterThanOrEqual`
  - `Includes`
  - `LessThan`
  - `LessThanOrEqual`
  - `NotEqual`
  - `NotIncludes`
  - `StartsWith`
- `criterionType` – Tipo de critério do público. Os valores são:
  - `Default` – O público não tem critérios.
  - `Domain` – O critério de público é baseado no domínio.
  - `FieldBased` – O critério de público é baseado nos campos de objeto.
  - `GeoLocation` – O critério de público é baseado no local.
  - `Permission` – O critério de público é baseado em permissões padrão ou personalizadas.
  - `Profile` – O critério de público é baseado em perfil.

Destino do público

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `audienceName` – Nome do público atribuído ao destino.
- `id` – ID do público atribuído ao destino.
- `url` – URL do público atribuído ao destino.

Atribuição de destino do público

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `groupName` – Nome do grupo do destino. Grupos unem pares de público e destino relacionados.
- `isMatch` – Especifica se o destino corresponde ao contexto atual (`true`) ou não (`false`).
- `targetType` – O tipo de destino, indicando a natureza dos dados almejados.
- `targetValue` – Valor do destino.

Escopo

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `name` – Nome do escopo do destino.
- `value` – Valor do escopo do destino.

Destino

Esse novo corpo de resposta tem estas propriedades.

- `audience` – Público atribuído ao destino.
- `groupName` – Nome do grupo do destino. Grupos unem pares de público e destino relacionados.
- `id` – ID do destino.
- `priority` – A prioridade do destino. Em um grupo, a prioridade determina qual destino é retornado se o usuário corresponde a mais de um público.

- `publishStatus` – Status da publicação do destino. Os valores são:
  - `Draft`
  - `Live`
- `scope` – Lista de escopos do destino.
- `targetType` – O tipo de destino, indicando a natureza dos dados almejados.
- `targetValue` – Valor do destino.
- `url` – URL para o destino.

Coleção de destino

Esse novo corpo de resposta tem esta propriedade.

- `targets` – Lista de destinos de personalização.

API REST de relatórios e painéis

Aprimoramentos de API REST de painéis e relatórios incluem novas propriedades que descrevem filtros campo a campo e contagens exclusivas.

Recursos alterados

Os recursos `reports/{report_id}/` e `reports/{report_id}/describe/` têm propriedades novas e alteradas que descrevem fórmulas no nível de linha, filtros campo a campo e contagens únicas.

Relatórios (`/services/data/v47.0/analytics/reports/{report_id}/` e `/services/data/v47.0/analytics/reports/{report_id}/describe/`)

O objeto `reportMetadata` tem uma nova propriedade, `filterType`, e uma propriedade alterada, `aggregates`.

Propriedade	Tipo	Descrição

`filterType`	String	Descreve o tipo de valor usado para filtrar dados do relatório. Os valores válidos são:
		• `fieldToField` – Filtra dados do relatório comparando valores de um campo aos valores de um segundo campo.
		• `fieldValue` – Filtra os dados do relatório comparando valores de um campo a um valor definido.
		• `null` – Se for nulo, o `filterType` usa `fieldValue` como padrão.
		Neste exemplo, o primeiro filtro é campo a campo, e compara o campo Quantidade com o campo Quantidade projetada. O segundo filtro é de filtro e retorna registros para os quais uma fórmula em nível de linha retorna mais de 0.
		`"reportFilters" : [ {`
		`"column" : "AMOUNT",`
		`"filterType" : "fieldToField",`
		`"isRunPageEditable" : true,`
		`"operator" : "notEqual",`
		`"value" : "PROJECTED_AMOUNT"`
		`}, {`

Propriedade	Tipo	Descrição

		<pre>"column" : "CDF1",
		"filterType" : "fieldValue",
		"isRunPageEditable" : true,
		"operator" : "greaterThan",
		"value" : "0"
		}]</pre>

`aggregates`	Matriz de strings	A propriedade `aggregates` dá suporte a um novo tipo agregado: `u!{column_name}`. `u!{column_name}` representa uma contagem única de valores para a `{column_name}` especificada. Por exemplo, `u!AccountName` retorna o número de valores de nome de conta exclusivos no campo `AccountName`.

O objeto `reportTypeMetadata` tem duas propriedades novas.

Propriedade	Tipo	Descrição
`fieldToFieldFilterable`	Booleano	Especifica se um campo pode ser referenciado por um filtro campo a campo (`true`) ou não (`false`).
`uniqueCountable`	Booleano	Especifica se um campo dá suporte a uma contagem única (`true`) ou não (`false`)

CONSULTE TAMBÉM:

Guia do desenvolvedor da API REST de relatórios e painéis (pode estar desatualizado ou indisponível durante a visualização da versão)

API da interface de usuário

Trabalhe com novos objetos, adicione registros ao modo de exibição de lista de MRU e identifique novos tipos de aplicativo.

Adicionar registros ao modo de exibição de lista Usado mais recentemente (MRU)

Para adicionar registros ao modo de exibição de lista MRU, defina o novo parâmetro `updateMru` como `true` nestes recursos.

- `/ui-api/records/batch/{recordIds}`
- `/ui-api/records/{recordId}`
- `/ui-api/record-ui/{recordIds}`

Identificar novos tipos de aplicativo

A nova propriedade `appType` na resposta do aplicativo identifica os quatro tipos diferentes de aplicativos: Clássico, Comunidade, Conectado e Lightning.

Além disso, a propriedade `uiType` foi descontinuada. Use `appType` em vez disso.

Para ver uma lista de recursos que retornam a resposta do aplicativo, consulte Gerenciar aplicativos no Guia do desenvolvedor da API da interface de usuário.

Suporte para aplicativos conectados em um telefone

Agora os aplicativos conectados são compatíveis com o formato `Small`. Assim, a resposta de aplicativos inclui aplicativos conectados em solicitações em que `formFactor=Small` e a propriedade `formFactors` na resposta aplicativo inclui o valor `Small` para os aplicativos conectados.

Propriedades de informação do objeto

A resposta Entrada do diretório de informações do objeto tem duas novas propriedades:

- `keyPrefix` – O prefixo-chave do objeto.
- `nameFields` – Uma lista dos nomes de API dos campos de nome do objeto. A maioria dos objetos tem um campo de nome. Por exemplo, o objeto Pedido tem um campo de nome, `OrderNumber`. Porém, objetos que usam um primeiro nome e um sobrenome têm vários campos de nome. Por exemplo, o objeto Contato tem estes campos de nome: `FirstName`, `LastName` e `Name`.

Reordenar itens de navegação globais

Para atualizar a ordem dos itens de navegação globais em seu aplicativo ou adicionar um item de navegação, solicite o novo recurso, `PUT /ui-api/apps/{appId}/user-nav-items`. A ordem atualizada persiste entre ambientes de desktop e de dispositivos móveis.

Objetos com suporte

A API da interface de usuário agora tem suporte para estes 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

Os recursos do modo de exibição de lista e os recursos de MRU dão suporte a um subconjunto dos objetos com suporte, incluindo estes novos 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 em massa 2.0: Evite erros de sobrecarga nos resultados relatados

A API em massa 2.0 tem uma chamada alterada. No corpo da resposta para `/services/data/v`***`XX.X`***`/jobs/ingest/`***`jobID`***, o tipo dos campos `numberRecordsFailed` e `numberRecordsProcessed` mudou de inteiro para longo.

Por quê: Essa alteração evita erros de sobrecarga nos resultados relatados quando há grandes números de itens.

API do conjunto de ferramentas

A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados.

O Guia do desenvolvedor e referência de API do conjunto de ferramentas contém todas as informações sobre a API do conjunto de ferramentas.

NESTA SEÇÃO:

API do conjunto de ferramentas
A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados.

API do conjunto de ferramentas

A API do conjunto de ferramentas inclui objetos novos e alterados.

Field Service

Exponha os metadados do modelo do quadro de horários usando a interface REST
O objeto TimeSheetTemplate representa um modelo para criar quadros de horários no Field Service Lightning.

Gerenciamento de caso

Criar um modelo de estratégia que os assinantes possam clonar e personalizar
Use o campo `IsTemplate` no objeto RecommendationStrategy, que foi introduzido na API versão 44.0 e agora está documentado no *Guia do desenvolvedor e de referência da API do conjunto de ferramentas*.

Comunidades

Consultar e gerenciar os tipos de conteúdo do CMS do Salesforce (tipos de conteúdo personalizados são exibidos como formulários, com campos definidos no aplicativo do Lightning do CMS do Salesforce)
Use os novos objetos ManagedContentType e ManagedContentNodeType.

Desenvolvimento

Criar, gerenciar e consultar canais de Captura de alteração de dados e seus membros
Use os novos objetos PlatformEventChannel e PlatformEventChannelMember para gerenciar canais de Captura de alteração de dados e seus membros. Você pode criar, excluir e consultar canais personalizados. Você também pode criar, excluir e consultar membros de canais padrão e personalizados.

Determinar se os componentes dos metadados têm dependências ou se é seguro excluí-los
Use o novo objeto MetadataComponentDependency. Consulte detalhes em Liberar suas dependências com consultas MetadataComponentDependency (beta).

Identificar o usuário que causou a alteração que gerou uma nova linha do membro de origem
Use o novo campo `ChangedBy` no objeto SourceMember.

DESCONTINUADO: O campo `RevisionNum` no objeto SourceMember foi descontinuado

Use o novo campo `RevisionCounter` no SourceMember em vez disso. O `RevisionCounter` não zera a contagem quando a origem é enviada por push a uma organização teste.

Proteção de dados e privacidade

Indica os atos, as definições ou os regulamentos de conformidade relacionados aos dados de um campo

Use o novo campo `ComplianceGroup` no tipo FieldDefinition existente.

Globalização

Criar, gerenciar e consultar rótulos personalizados

O objeto ExternalString, disponível na API versão 38.0 e em versões posteriores, representa um rótulo personalizado para um componente de IU traduzível.

Empacotamento

Calcular a cobertura de código em um pacote gerenciado de segunda geração ou um pacote desbloqueado

Use o novo campo `CalculateCodeCoverage` no objeto Package2VersionCreateRequest.

Revisar o cálculo de cobertura de código em um pacote gerenciado de segunda geração ou um pacote desbloqueado

Use os campos `HasPassedCodeCoverageCheck` e `CodeCoverage` no objeto Package2Version.

Identificar se um componente é de um pacote desbloqueado

Use as novas enums `installedEditable` e `deprecatedEditable` no campo `ManageableState`.

Salesforce em geral

MUDANÇA DE COMPORTAMENTO: Você pode usar a API do conjunto de ferramentas para consultar nos campos do objeto Usuário no modo de usuário convidado na API versão 44.0 e anterior. Na API versão 45.0 e posterior, use a API SOAP para obter esses dados no modo de usuário convidado.

Os campos de Usuário são expostos na API SOAP versão 45.0 e posterior. O usuário ainda é exposto na API do conjunto de ferramentas a perfis de usuário com a permissão Exibir configuração.

API de metadados

A API de metadados inclui tipos e campos novos e alterados.

Também expusemos algumas configurações como campos booleanos em tipos de metadados novos e existentes. Consulte detalhes em Configurações expostas na API de metadados.

Salesforce em geral

Criar avisos de orientação no aplicativo para descoberta e adoção de recursos

Agora disponível ao público em geral. Use o tipo de metadados `Prompt` com um novo campo `customApplication` e limites de caracteres mais longos para o URL do botão de ação. O aviso agora retém o status de publicação após a instalação em organizações. Por exemplo, se os avisos estiverem ativos no pacote, estarão ativos após a instalação.

Previsões colaborativas

Obtenha um nome de desenvolvedor exclusivo para cada tipo de previsão de família de produtos baseada em papel por data do produto ou da programação

Reservado anteriormente para uso futuro, você agora pode usar esses valores no campo `Name` no tipo ForecastingSettings.

- `LineItemQuantityProductDate`: Quantidade da família de produtos por data do produto
- `LineItemQuantityScheduleDate`: Quantidade da família de produtos por data da programação
- `LineItemRevenueProductDate`: Receita da família de produtos por data do produto
- `LineItemRevenueScheduleDate`: Receita da família de produtos por data da programação

DESCONTINUADO: O valor *`Territory_Model_NameN`*`_ProductFamily` para o campo Nome no tipo ForecastingSettings foi descontinuado

No campo `Name` no tipo ForecastingSettings, descontinuamos o valor *`Territory_Model_NameN`*`_ProductFamily`. *`Territory_Model_NameN`* agora representa todos os tipos de previsão de território, em que *`Territory_Model_Name`* é o nome de seu modelo de território ativo na API e pode ser seguido por *`N`*. *`N`* é um número gerado automaticamente que distingue entre tipos de previsão de território.

REMOVIDO: O campo `displayCurrency` no tipo ForecastingSettings foi removido

Removemos o campo `displayCurrency` no tipo ForecastingSettings. Em vez disso, use `defaultsToPersonalCurrency`. `defaultsToPersonalCurrency` é mais fácil de implementar em uma organização teste porque é um campo booleano.

Comunidades

Adicionar programaticamente sites na lista de permissões às suas comunidades (piloto)

Use os novos arquivos `ScriptSrcTrustedSite` e `Atividade de personalização` no tipo `ExperienceBundle`.

Criar suas próprias estruturas de conteúdo personalizadas para o conteúdo do CMS do Salesforce

Use o novo tipo de metadados `ManagedContentType`.

DESCONTINUADO: O subtipo NavigationLinkSet em Rede é substituído pelo novo tipo NavigationMenu

Na API versão 47.0 ou posterior, use NavigationMenu.

Personalização

Definir as regras de visibilidade de componente em páginas de registro por formato

O campo `leftValue` no subtipo UiFormulaCriterion do tipo FlexiPage agora é compatível com a expressão `{!$Client.FormFactor}` para componentes em páginas de registro.

Agora há suporte para aplicativos do Lightning em dispositivos móveis

O campo `formFactors` no tipo CustomApplication agora tem suporte para o valor de enum `Small` para aplicativos do Lightning.

Guias personalizadas

Adicionar um componente da Web do Lightning a uma guia personalizada

Use o novo campo `lwcComponent` no tipo CustomTab existente.

Desenvolvimento

Adicionar e remover os membros do canal Alterar captura de dados

Use o novo tipo PlatformEventChannelMember para acesso granular a membros do canal de eventos. Anteriormente, membros do canal faziam parte da definição PlatformEventChannel.

REMOVIDO: O campo `channelMembers` no PlatformEventChannel foi removido
O campo `channelMembers` do PlatformEventChannel foi removido da API versão 47.0 em diante. Em vez disso, use o novo tipo PlatformEventChannelMember.

Proteger valores de metadados personalizados garantindo que apenas o Apex code em um pacote tenha acesso a tipos de metadados personalizados
Use o novo valor `PackageProtected` para o campo `visibility` no tipo CustomObject.

Conceder acesso a tipos de metadados personalizados específicos usando conjuntos de permissões
Use o novo campo `customMetadataTypeAccesses` no tipo PermissionSet.

Conceder acesso a tipos de metadados personalizados específicos usando perfis
Use o novo campo `customMetadataTypeAccesses` no tipo Perfil.

DESCONTINUADO: O tipo OrgPreferenceSettings foi descontinuado
Em vez disso, use o tipo Configurações adequado para a funcionalidade que você deseja ativar ou desativar. Apresentamos muitas configurações na API de metadados como campos booleanos em tipos de metadados novos e existentes. Consulte detalhes em Configurações expostas na API de metadados.

REMOVIDO: O tipo de metadados GlobalPicklistValue foi removido
Em vez disso, use o tipo de metadados PicklistValue. Os campos PicklistValue que foram herdados anteriormente do GlobalPicklistValue foram movidos para PicklistValue.

Definir um valor a ser usado em uma lista de opções
Use os novos campos `color`, `default`, `description` e `isActive` no tipo PicklistValue.

Proteção de dados e privacidade

Indica os atos, as definições ou os regulamentos de conformidade relacionados aos dados de um campo
Use o novo campo `ComplianceGroup` no tipo CustomField existente.

REMOVIDO: O campo `dataStewardGroup` foi removido do tipo CustomObject
O campo `dataStewardGroup` não está mais em uso.

REMOVIDO: O campo `dataStewardUser` foi removido do tipo CustomObject
O campo `dataStewardUser` não está mais em uso.

Einstein Next Best Action

Transformar uma estratégia em um modelo
Use o campo `isTemplate` no tipo de metadados RecommendationStrategy.

Fluxo

Indicar que o acesso ao fluxo é restrito a perfis ou conjuntos de permissões ativados
Use o novo campo `isAdditionalPermissionRequiredToRun` no tipo de metadados Flow.

Listar, descrever, recuperar e inserir regras de visibilidade condicional para campos da tela de fluxo
Use o novo campo `visibilityRule` no subtipo FlowScreenField do Fluxo.

Indicar quais variáveis e saídas estão sendo processadas automaticamente
Use o novo campo `storeOutputAutomatically` nos subtipos FlowRecordLookup e FlowScreenField de Flow.

Indicar que apenas o primeiro registro é retornado e armazenado em um elemento Obter registros
Use o novo campo `getFirstRecordOnly` em FlowRecordLookup, um subtipo de Flow.

Programar quando um fluxo começa
Use o novo campo `start` no tipo de metadados Flow.

Aplicativos conectados móveis

Gerenciar os atributos de pacote para um aplicativo conectado móvel
Use o novo tipo MobileApplicationDetail.

Redes

Conceder a usuários convidados autenticados visibilidade a uma comunidade
Use o novo campo `enableGuestMemberVisibility` no tipo Network.

Empacotamento

Identificar qual um componente é de um pacote desbloqueado
Use as novas enums `installedEditable` e `deprecatedEditable` no campo `manageableState` no tipo RetrieveResult.

Personalização

Adicionar, atualizar e remover critérios de público
Use o novo campo `criteria` no tipo de metadados Audience.

REMOVIDO: O campo `criterion` no tipo de metadados Audience
Use o novo campo `criteria` no novo tipo de metadados Audience em vez disso.

Adicionar, atualizar e remover destinos para públicos (piloto)
Use o novo campo `targets` no tipo de metadados Audience.

Segurança e identidade

Incluir segredo do consumidor em respostas da API
Use o novo campo `sendSecretInApis` no tipo de metadados AuthProvider.

Relatórios e painéis

Aplicar fórmulas no nível de linha a relatórios
Use o campo `ReportCustomDetailFormula` no tipo de metadados Report.

Serviço

Criar e gerenciar compromissos para técnicos de serviço de campo
Use o novo tipo EmbeddedServiceAppointmentSettings em uma API de metadados.

Tipo EmbeddedServiceFieldService descontinuado
Use o novo tipo EmbeddedServiceAppointmentSettings em uma API de metadados em vez do tipo EmbeddedServiceFieldService.

Ativar mais tipos de canal para compartilhar artigos do Knowledge
Use os novos valores `Chat`, `Messaging` e `Social` no campo `enabledChannels` para um ChannelLayout. Esses valores adicionais estão disponíveis quando o Lightning Knowledge é ativado.

Especifique a informação de Extensão do Field Service Lightning móvel para um Site confiável da Política de segurança de conteúdo (CSP)
Use o novo campo `mobileExtension` e a enumeração `FieldServiceMobileExtension` com o tipo CspTrustedSite.

Compartilhamento

Criar regras de compartilhamento do usuário convidado para abrir o acesso a registro para usuários não autenticados
Use o novo tipo SharingGuestRule.

Compartilhar registros com usuários convidados
Use o novo campo `guestUser` no tipo SharedTo. Esse campo pode ser usado apenas com o tipo SharingGuestRule.

Configurações expostas na API de metadados

Apresentamos algumas configurações na API de metadados como campos boolianos em tipos de metadados.

Vendas

Ativar ou desativar rastreamento do histórico em contas
Use o novo campo `enableAccountHistoryTracking` no tipo de metadados AccountSettings.

Permitir ou proibir usuários de relacionar um contato a mais de uma conta
Use o novo campo `enableContactToMultipleAccounts` no tipo metadados AccountSettings.

Usar um período fiscal personalizado em previsões
Use o novo campo `enableCustomFiscalYear` no tipo de metadados CompanySettings.

Usar cada moeda pessoal do proprietário da previsão em previsões
Use o novo campo `defaultToPersonalCurrency` no tipo de metadados ForecastingSettings.

Ativar ou desativar o Gerenciamento de território Enterprise
Use o novo campo `enableTerritoryManagement2` no tipo de metadados Territory2Settings.

Configurar a capacidade de entrega do email, a conformidade com a segurança, as configurações de retransmissão e as notificações do sistema
Use o novo tipo de metadados EmailAdministrationSettings.

Configurar Engage for Outlook, integração ao Outlook, integração ao Gmail e Salesforce Inbox
Use o novo tipo de metadados EmailIntegrationSettings.

Aplicar validação e acionadores padrão para Produtos de oportunidade e Programações de produtos de oportunidade
Use o novo campo `doesEnforceStandardOpportunitySaveLogic` no tipo de metadados OpportunitySettings.

Ativar ou desativar o Rastreamento de histórico para um campo de oportunidade
Use o novo campo `enableOpportunityFieldHistoryTracking` no tipo de metadados OpportunitySettings.

Configurar se os membros são adicionados automaticamente a equipes de oportunidade quando um usuário edita as divisões de oportunidade
Use o novo campo `doesAutoAddSplitOwnerAsOpportunityTeamMember` no tipo de metadados OpportunitySettings.

Configurar se um caminho do usuário se mantém expandido até ser recolhido
Use o novo campo `canOverrideAutoPathCollapseWithUserPref` no tipo de metadados PathAssistantSettings.

Configurar recursos de chamada de voz e correio de voz
Use o novo tipo de metadados VoiceSettings.

Ativar as notas aprimoradas e configurar se os usuários podem criar tarefas a partir de notas
Use o novo tipo de metadados EnhancedNotesSettings.

Configurar se os usuários podem criar e gerenciar pastas para modelos de email
Use o novo tipo de metadados EmailTemplateSettings.

Configurar como os leads são convertidos em oportunidades, quais campos são preservados e quais recursos são ativados
Use o novo tipo de metadados LeadConfigSettings.

Configurar se os usuários podem ver Insights da conta do Einstein no dispositivo móvel
Use o novo campo `enableAccountInsightsInMobile` no tipo de metadados AccountSettings.

Configurar quais tipos de mídia social estão disponíveis no CRM social
Use o novo tipo de metadados SocialProfileSettings.

Permitir que os usuários criem cotações sem uma oportunidade associada
Use o novo campo `enableQuotesWithoutOppEnabled` no tipo de metadados QuoteSettings.

Configurar o High Velocity Sales para dar suporte à sua equipe de vendas interna e aumentar a produtividade
Use o novo tipo de metadados `HighVelocitySalesSettings`.

Permitir que os usuários criem e visualizem calendários de modo de exibição de lista de usuários no Lightning Experience
Use o novo campo `enableUserListViewCalendars` no tipo de metadados ActivitiesSettings.

Configurar a automação de marketing com o Pardot
Use o novo tipo de metadados PardotSettings.

Implante atividades de contato e exiba-as na conta principal do contato
Use o novo tipo de metadados `enableRollUpActivToContactsAcct`.

Comércio

Habilite o gerenciamento de pedido do Lightning (piloto fechado)
Use o novo tipo de metadados OrderManagementSettings.

Serviço

Ativar preenchimento automático para palavras-chave em pesquisas do Knowledge
Use o novo campo `enableKnowledgeKeywordAutoComplete` no tipo de metadados KnowledgeSettings.

Ativar preenchimento automático para títulos de artigo em pesquisas do Knowledge
Use o novo campo `enableKnowledgeTitleAutoComplete` no tipo de metadados KnowledgeSettings.

Configurar resultados da pesquisa para artigos do Knowledge para mostrar destaques de texto
Use o novo campo `enableKnowledgeArticleTextHighlights` no tipo de metadados KnowledgeSettings.

Configurar se editores de rich text são carregados automaticamente quando um usuário edita um artigo do Knowledge
Use o novo campo `enableLightningKbAutoLoadRichTextField` no tipo de metadados KnowledgeSettings.

Ativar ordens de trabalho
Use o novo campo `enableWorkOrders` no tipo de metadados FieldServiceSettings.

Ativar rastreamento de local para agentes de serviço de campo
Use o novo campo `isLocationHistoryEnabled` no tipo de metadados FieldServiceSettings.

Ativar sincronização de local de inventário e recurso de serviço
Use o novo campo `isGeoCodeSyncEnabled` no tipo de metadados FieldServiceSettings.

Ativar compartilhamento em ativos
Use o novo tipo de metadados SharingSettings.

Ativar aprovações de publicação social no Atendimento ao cliente social
Use o novo campo `enableSocialApprovals` no tipo de metadados SocialCustomerServiceSettings.

Ativar regras de atribuição de caso no Atendimento ao cliente social
Use o novo campo `enableSocialCaseAssignmentRules` no tipo de metadados SocialCustomerServiceSettings.

Ativar o Atendimento ao cliente social
Use o novo campo `enableSocialCustomerService` no tipo de metadados SocialCustomerServiceSettings.

Ativar rastreamento de histórico de personagem social no Atendimento ao cliente social
Use o novo campo `enableSocialPersonaHistoryTracking` no tipo de metadados SocialCustomerServiceSettings.

Ativar rastreamento de histórico de publicação social no Atendimento ao cliente social
Use o novo campo `enableSocialPostHistoryTracking` no tipo de metadados SocialCustomerServiceSettings.

Adicionar a publicação social original como um registro pai ao Atendimento ao cliente social
Use o novo campo `enableSocialReceiveParentPost` no tipo de metadados SocialCustomerServiceSettings.

Ativar classificação de caso do Einstein
Use o novo tipo de metadados CaseClassificationsSettings.

Ativar a prioridade de roteamento secundário Omni-Channel
Use o novo campo `enableOmniSecondaryRoutingPriority` no tipo de metadados OmniChannelSettings.

Exiba uma confirmação de login ao carregar um console com o Omni-Channel
Use o novo campo `enableOmniAutoLoginPrompt` no tipo de metadados OmniChannelSettings.

Habilite a vinculação de objeto de canal para mensagens (beta)
Use o novo campo `enableObjectLinking` no tipo de metadados ObjectLinkingSettings.

Análise de dados

Permitir que usuários do Einstein Analytics criem e salvem visualizações
Use o novo campo `canEnableSavedView` no tipo de metadados AnalyticsSettings.

Comunidades

Configurar a capacidade de moderar recursos, como sinalizadores e regras, em todas as publicações de feed por usuários internos e externos, incluindo os que estão visíveis em comunidades
Use o novo tipo de metadados CommunitiesSettings.

Chatter

Configurar o Chatter, incluindo o salvamento automático de publicações em rascunho, conversão de caracteres de texto em emoticons e se usuários qualificados podem editar publicações e comentários de feed
Use o novo tipo de metadados ChatterSettings.

Aplicativo móvel

Aceitar o novo aplicativo Salesforce móvel
Use o novo campo `enableLightningOnMobile` no tipo de metadados MobileSettings.

Permitir que os usuários acessem registros offline no Salesforce para Android e iOS
Use o novo campo `enableS1OfflinePref` no tipo de metadados MobileSettings.

Permitir que os usuários criem, editem e excluam registros offline no Salesforce para Android e iOS
Use o novo campo `enableOfflineDraftsEnabled` no tipo de metadados MobileSettings.

Permitir o armazenamento em cache do navegador seguro e persistente na Web do Salesforce móvel para melhorar o desempenho

Use o novo campo `enableS1EncryptedStoragePref2` no tipo de metadados MobileSettings.

Mostre o nome do usuário na página Today no aplicativo Salesforce móvel

Use o novo campo `enablePopulateNameManuallyInToday` no tipo de metadados MobileSettings.

Personalização

O Lightning Experience pode ser ativado usando a API, mas não desativado

Use o tipo de metadados OrgPreferenceSettings.

Definir as configurações de moeda, incluindo suporte a várias moedas e datas efetivas da moeda

Use o novo tipo de metadados CurrencySettings.

Configurar a seleção de idioma do usuário final, formatos de localidade e opções de tradução

Use o novo tipo de metadados LanguageSettings.

Ativar ou desativar o Criador de previsões do Einstein e indicar se deseja mostrar o modo de exibição de lista de previsões

Use o novo tipo de metadados PredictionBuilderSettings.

Personalizar a exibição de registro e de atividade em páginas de registro

Use o novo tipo de metadados RecordPageSettings.

Ativar ou desativar o carregamento assíncrono de listas relacionadas no Salesforce Classic

Use o novo campo `enableAsyncRelatedLists` no tipo de metadados UserInterfaceSettings.

Configurar opções em torno da ativação de consentimento e do objeto Individual

Use o novo tipo de metadados PartyDataModelSettings.

REMOVIDO: O valor `ConsentManagementEnabled` foi removido do campo `preferences` no tipo de metadados OrgPreferenceSettings descontinuado

Use o novo campo `enableConsentManagementEnabled` no novo tipo de metadados `PartyDataModelSettings` em vez disso.

Gerenciar as configurações de ações da organização para ações rápidas padrão, editor multidimensional e ações rápidas de terceiros

Use o novo tipo de metadados ActionsSettings.

Definir configurações de fluxo, incluindo se o tempo de execução do Lightning para fluxos está ativado

Use o novo tipo de metadados FlowSettings.

Definir configurações de ação invocáveis, incluindo se salvamento parcial é permitido

Use o novo tipo de metadados InvocableActionSettings.

Configure a visibilidade de engajamento do usuário do Lightning Experience, o acesso à interface do usuário e as configurações móveis

Use o novo tipo de metadados LightningExperienceSettings.

Excluir permanentemente os registros do objeto, mas preservar o objeto vazio e seus metadados

Use o novo campo `enableCustomObjectTruncate` no tipo UserInterfaceSettings.

Gerenciar as configurações da lista de opções, como impedir alterações no nome de API de uma lista de opções

Use o novo tipo PicklistSettings.

Definir configurações de gerenciamento de consentimento e privacidade de dados

Use o novo tipo de metadados PrivacySettings.

Definir configurações de acesso a dados, visibilidade e compartilhamento

Use o novo tipo de metadados SharingSettings.

Gerencie as configurações de recurso relativas à transição e à adoção do Lightning Experience, engajamento e assistência à adoção do usuário e aplicativos de adoção

Use o novo tipo de metadados UserEngagementSettings.

Exibir as configurações pessoais dos usuários em Minhas configurações em vez de em Configuração; tornar um painel de Configuração reorganizado acessível no cabeçalho

Use o tipo de metadados ProductSettings.

Aprimorar a caixa de Pesquisa na barra lateral de Configuração para que retorne campos personalizados, objetos personalizados e outros itens de configuração com suporte

Use o tipo de metadados SearchSettings.

Segurança e identidade

Configurar monitoramento de evento, eventos de plataforma e API de streaming

Use o novo tipo de metadados EventSettings.

Definir as configurações de experiência do aplicativo

Use o novo tipo de metadados AppExperienceSettings.

Configurar aplicativos conectados

Use o novo tipo de metadados ConnectedAppSettings.

Permitir que os administradores façam login como qualquer usuário

Use o novo campo `enableAdminLoginAsAnyUser` no tipo de metadados SecuritySettings.

Ativar a API setPassword() para autorredefinições

Use o novo campo `enableSetPasswordInApi` no tipo de metadados SecuritySettings.

Exigir uma vida útil da senha de pelo menos 1 dia

Use o novo campo `minimumPasswordlLifetime` no tipo de metadados SecuritySettings.

Permitir que os usuários façam a autenticação com um certificado

Use o novo campo `allowUserAuthenticationByCertificate` no tipo de metadados SecuritySettings.

Exigir confirmações de email para alterações de endereço de email (aplica-se a usuários externos em Comunidades do Lightning)

Use o novo campo `canConfirmEmailChangeInLightningCommunities` no tipo de metadados SecuritySettings.

Permitir Lightning Login

Use o novo campo `enableLightningLogin` no tipo de metadados SecuritySettings.

Permitir Lightning Login apenas para usuários com a permissão Usuário do Lightning Login

Use o novo campo `enableLightningLoginOnlyWithUserPerm` no tipo de metadados SecuritySettings.

Ativar o método SMS de verificação de identidade

Use o novo campo `enableSMSIdentity` no tipo de metadados SecuritySettings.

Permitir que os usuários façam a autenticação com uma chave de segurança física (U2F)

Use o novo campo `enableU2F` no tipo de metadados SecuritySettings.

Lembrar-me até o logout

Use o novo campo `hasRetainedLoginHints` no tipo de metadados SecuritySettings.

Ativar comutação do usuário

Use o novo campo `hasUserSwtiching` no tipo de metadados SecuritySettings.

Ativar Forçar chamada de autenticação delegada

Use o novo campo `enableForceDelegatedCallout` no tipo de metadados SecuritySettings.

Ativar várias configurações de SSO
Use o novo campo `enableMultipleSamlConfigs` no tipo de metadados SecuritySettings.

Ativar provisionamento just-in-time com SAML
Use o novo campo `enableSamlJitProvisioning` no tipo de metadados SecuritySettings.

Ativar SSO do SAML
Use o novo campo `enableSamlLogin` no tipo de metadados SecuritySettings.

Exigir que todas as conexões para ou de sua organização do Salesforce usem TLS 1.2
Use o novo campo `isTLSv12Required` no tipo de metadados SecuritySettings.

Exigir que todas as conexões para ou de comunidades, sites e portais de comunidades do Salesforce usem TLS 1.2
Use o novo campo `isTLSv12RequiredCommunities` no tipo de metadados SecuritySettings.

DESCONTINUADO: O campo `enableRequireHttpsConnection` no tipo SecuritySettings foi descontinuado
O campo `enableRequireHttpsConnection` será removido em uma versão futura.

Habilitar ou desabilitar a exclusão do histórico de campo
Use o novo campo `enableDeleteFieldHistory` no tipo UserInterfaceSettings.

Criar usuários de Identidade externa sem contato usando configurações de Gerenciamento de usuários
Use o novo campo `enableContactlessExternalIdentityUsers` no tipo de metadados UserManagementSettings.

Embaralhar dados específicos do usuário
Use o novo campo `enableScrambleUserData` no tipo de metadados UserManagementSettings.

Habilitar ou desabilitar a exclusão do histórico de campo
Use o novo campo `enableDeleteFieldHistory` no tipo UserInterfaceSettings.

Configurar as opções de URL e a interação com o usuário com subdomínios do Meu domínio
Use o novo tipo de metadados MyDomainSettings.

Permitir que usuários concedam acesso de login ao Suporte
Use o novo campo `CanUsersGrantLoginAccess` no tipo SecuritySettings.

Especificar configurações de material essencial, como opções fornecidas pelo cliente e configurações de derivação
Use o novo tipo de metadados EncryptionKeysSettings.

Definir as configurações de política de criptografia, como opções de esquema, acesso e quais campos podem ser criptografados
Use o novo tipo de metadados PlatformEncryptionSettings.

Desenvolvimento

Ativar ou desativar a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente
Use o novo campo `enableAuraSecureEvalPref` no tipo de metadados SecuritySettings.

Ativar execução serial e rastreamento total agregado, evitar lacunas de numeração automática em testes do Apex e suprimir detalhes de registro de depuração em emails para o Apex e outras configurações do Apex para componentes do Lightning
Use o novo tipo de metadados ApexSettings.

REMOVIDO: O valor `ApexApprovalLockUnlock` foi removido do campo `preferences` no tipo de metadados OrgPreferenceSettings preterido
Use o novo campo `enableApexApprovalLockUnlock` no novo tipo de metadados ApexSettings em vez disso.

Gerenciar a disponibilidade de configurações personalizadas e de metadados personalizados
Use o novo tipo de metadados SchemaSettings.

Ativar ou desativar comportamentos de implantação para sua organização
Use o novo tipo de metadados DeploymentSettings.

myTrailhead

Ativar gerenciamento de permissões e acesso para o myTrailhead

Use o novo tipo de metadados TrailheadSettings.

CONSULTE TAMBÉM:

Ativar configurações de criptografia de plataforma programaticamente por meio da API de metadados

API do JavaScript do console do Lightning

A API do JavaScript do console do Lightning inclui métodos atualizados para personalizar a cor dos ícones utilitários.

Onde: Essas alterações se aplicam somente ao Lightning Experience.

Na barra de utilitários, altere a cor do ícone do utilitário para indicar sucesso, aviso ou erro ao usar o método `setUtilityIcon()`

Use o novo valor `iconVariant` com o argumento `options`.

Em um cabeçalho do painel do utilitário, altere a cor do ícone do utilitário para indicar sucesso, aviso ou erro ao usar o método `setPanelHeaderIcon()`

Use o novo valor `iconVariant` com o argumento `options`.

Retorne a variante da cor do ícone SLDS de um ícone do utilitário e seu ícone de painel ao usar o método `getUtilityInfo()`

Use os novos campos `utilityIconVariant` e `panelHeaderIconVariant`, respectivamente, no objeto `utilityInfo`.

Retorne as variantes da cor do ícone SLDS de todos os ícones do utilitário e ícones do painel de utilitários ao usar o método `getAllUtilityInfo()`

Use os novos campos `utilityIconVariant` e `panelHeaderIconVariant`, respectivamente, em cada objeto `utilityInfo`.

Salesforce CLI: Comandos novos e alterados

Use o Salesforce CLI para criar facilmente ambientes para desenvolvimento e teste, sincronizar o código-fonte, executar testes e controlar o ciclo de vida de seu aplicativo. Observe que os comandos novos e alterados estão disponíveis com o `salesforcedx` v47.

NESTA SEÇÃO:

Desinstale a versão de pré-lançamento do Salesforce CLI

Se você tiver instalado a versão pré-lançamento para usar novos comandos e parâmetros disponíveis no `salesforcedx` v47, desinstale-a.

Descobrir comandos novos e alterados da CLI

Liberamos alterações à Salesforce CLI regularmente. Leia as notas de versão semanais para aprender mais sobre atualizações recentes na v47 dos principais plugins do CLI.

CONSULTE TAMBÉM:

Notas de versão do Salesforce: Aumentar a produtividade com o desenvolvimento local para Componentes da Web do Lightning (beta)

Desinstale a versão de pré-lançamento do Salesforce CLI

Se você tiver instalado a versão pré-lançamento para usar novos comandos e parâmetros disponíveis no `salesforcedx` v47, desinstale-a.

Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience, ao Salesforce Classic e a todas as versões do aplicativo Salesforce em todas as edições.

Como:

1. Desinstale a versão pré-lançamento.

```
sfdx plugins:uninstall salesforcedx
sfdx update
```

2. Para verificar as informações sobre a versão, execute:

```
sfdx plugins --core
```

3. Na saída, procure a versão do plug-in `salesforcedx`. O número de versão começa com `47.1.x`.

Descobrir comandos novos e alterados da CLI

Liberamos alterações à Salesforce CLI regularmente. Leia as notas de versão semanais para aprender mais sobre atualizações recentes na v47 dos principais plugins do CLI.

Comandos do Hammer de ISV agora em beta

`force:package:hammertest:list`
Lista os status de testes de Hammer de ISV em execução e concluídos.

`force:package:hammertest:report`
Retorna o status de um teste Hammer de ISV em execução ou os resultados de um teste de Hammer concluído.

`force:package:hammertest:run`
Executa o Hammer de ISV para a versão de pacote e organizações do assinante especificadas.

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

Novos comandos

Esse novo comando foi adicionado em uma versão semanal do `salesforcedx` v47.

`force:auth:device:login` (beta)
Autoriza uma organização a usar um código de dispositivo. Isso significa que você pode usar o Salesforce CLI para autenticação em um contêiner do Docker ou qualquer ambiente autônomo sem configurar o JWT. Para obter mais informações, consulte Fluxo de autenticação de dispositivo do OAuth 2.0 na Ajuda do Salesforce ou em Desenvolvimento remoto no *Guia do usuário de extensões do Salesforce para Visual Studio Code*.

Nota: O comando `force:auth:device:login` é uma versão beta e foi lançado anteriormente para que pudéssemos coletar seu feedback. Ele pode conter problemas significativos, passar por alterações importantes ou ser descontinuado. Se você encontrar algum problema ou quiser solicitar um aprimoramento, abra um problema do GitHub. O uso desse recurso é regulado pelo Acordo do programa Salesforce.com.

Comandos alterados

A funcionalidade para esses comandos mudou em versões semanais do `salesforcedx` v46 ou na pré-versão v47.

`force:org:delete -u MyDevSandbox`

Agora há suporte para excluir um sandbox criado pelo CLI.

`force:package:install --securitytype | -s`

Alteramos o valor padrão de AllUsers para AdminsOnly.

`force:source:status, force:source:push, force:source:pull`

Há suporte para o rastreamento de origem para metadados dos Bots do Einstein em organizações teste.

Novos parâmetros

Esses parâmetros são novos no `salesforcedx` v47.

`force:package:hammertest:run --apextestinterface | -n` (beta)

Depois da validação da atualização, executa os testes do Apex na organização do assinante que implementa essa interface.

`force:package:version:create`

Adicionamos vários parâmetros a esse comando.

Parâmetro	Descrição
`--codecoverage | -c`	Calcula e armazena o percentual de cobertura de código executando os testes do Apex inclusos na versão do pacote. Para promover uma nova versão de pacote gerenciado para o estado liberado, é preciso atingir o mínimo de cobertura do código.
`--postinstallscript`	Apenas para pacotes gerenciados, especifica um script do Apex para execução automática na organização do assinante após o pacote gerenciado ser instalado ou atualizado.
`--postinstallurl`	Especifica um URL para instruções pós-instalação para assinantes.
`--releasenotesurl`	Especifica um URL para notas da versão.
`--uninstallscript`	Apenas para pacotes gerenciados, especifica um script do Apex para execução automática na organização do assinante antes de o pacote gerenciado ser desinstalado.

Quip: Configuração simplificada, Documentos do Quip em dispositivos móveis, Novos aplicativos ativos, Painéis do Einstein Analytics e muito mais

Leia seus documentos do Quip em qualquer lugar. Abra os painéis do Einstein Analytics no Quip. Integre dados do Salesforce no Quip, como Modos de exibição de lista do Salesforce e Relatórios do Salesforce. Use novas ações do Quip no Criador de processos e no Flow Builder para automatizar seus negócios e economizar tempo para sua equipe.

NESTA SEÇÃO:

Conectar o Quip ao Salesforce mais rapidamente

Reduzimos o número de etapas para conectar o Quip ao Salesforce. Foram-se os dias de configurar seu próprio Provedor de OAuth, origem de dados externa e conjuntos de permissões. Agora os usuários podem fazer login no Quip com as credenciais do Salesforce. Não há necessidade de se lembrar de dois logins e senhas diferentes.

Adicionar planilhas e documentos do Quip a registros do Salesforce (disponível ao público em geral)

Leve documentos do Quip, planilhas e salas de chat diretamente para seus aplicativos do Lightning com o componente de documento do Quip. Seus usuários se familiarizam com recursos do Quip como edição de rich text, atualizações ativas, comentários e @menções sem sair do Salesforce. Crie modelos do Quip para simplificar os fluxos de trabalho da sua equipe.

Manter-se atualizado com Documentos do Quip em dispositivos móveis

Mantenha seus usuários produtivos e informados, não importa aonde forem com o componente Documento do Quip. Adicione o componente aos layouts da página no Criador de aplicativo Lightning para permitir que os usuários vejam os documentos do Quip e as planilhas anexadas a um registro, tudo dentro do aplicativo Salesforce móvel.

Registrar chamadas dos documentos do Quip

Os membros da equipe podem colaborar e registrar chamadas no Salesforce, tudo dentro do Quip. Agora eles podem manter a conversa viva no Quip enquanto relatam o progresso ao Salesforce.

Atualizar os modos de exibição de lista do Salesforce usando o Quip

Adicione facilmente modos de exibição de lista do Salesforce a um documento do Quip com o aplicativo ativo Modo de exibição de listas do Salesforce. Mantenha as listas atualizadas, compartilhe as próximas etapas e adicione observações à lista ou a um item individual para que sua equipe esteja sempre atualizada e pronta para colaborar.

Adicionar relatórios do Salesforce a documentos do Quip

Insira relatórios do Salesforce ativos em documentos do Quip com uma simples @menção. Seus relatórios são integrados em uma planilha do Quip e atualizados automaticamente com os dados de relatório mais recentes para que você possa deixar de se preocupar com fórmulas e se manter focado nos negócios.

Compartilhar documentos do Quip integrados em um registro automaticamente com permissões sincronizadas (permissões granulares)

Simplifique o compartilhamento de documentos em um registro do Salesforce com permissões de compartilhamento de registro do Salesforce sincronizadas. Defina permissões para seus documentos, como Somente visualização, Pode comentar ou Pode comentar e editar, no nível da organização. Os usuários que podem acessar um registro agora podem facilmente abrir qualquer documento integrado do Quip no nível definido, não é mais preciso se preocupar em conceder acesso manualmente a cada documento.

Consultar os registros do Salesforce vinculados em um documento do Quip

Navegue sem esforço entre um documento do Quip e seu registro relacionado no Salesforce. Os usuários podem ir rapidamente para um registro no Salesforce usando o documento associado no Quip para que possam se manter atualizados quanto a seus negócios e observações ao mesmo tempo.

Publicar painéis do Einstein Analytics e lenses para slides do Quip

Colabore no Quip com imagens exportadas de painéis inteiros, widgets e lenses do Einstein Analytics. A caixa de diálogo Compartilhamento do Analytics agora tem uma guia Exportar para o Quip e um botão Conectar ao Quip. O Quip publica cada imagem de instantâneo para um novo deck de slides do Quip. Depois de publicar um instantâneo do Analytics, os usuários do Quip com acesso a documento podem visualizar os dados na imagem.

Atualizar slides do Quip e planilhas automaticamente com processos e fluxos

Padronize apresentações, automatize a geração de deck de slides repetitiva e mantenha os dados atualizados com as novas ações do Quip no Criador de processos e no Flow Builder. Crie um processo ou fluxo para atualizar automaticamente suas planilhas, adicionar conteúdo a seus decks de slides e economizar tempo para sua equipe.

Conectar o Quip ao Salesforce mais rapidamente

Reduzimos o número de etapas para conectar o Quip ao Salesforce. Foram-se os dias de configurar seu próprio Provedor de OAuth, origem de dados externa e conjuntos de permissões. Agora os usuários podem fazer login no Quip com as credenciais do Salesforce. Não há necessidade de se lembrar de dois logins e senhas diferentes.

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

Quem: Disponível em organizações com um plano do Quip para Salesforce ou avaliação gratuita.

Como: Em Configuração, digite `Quip` na caixa Busca rápida e siga as etapas novas e mais simples.

Adicionar planilhas e documentos do Quip a registros do Salesforce (disponível ao público em geral)

Leve documentos do Quip, planilhas e salas de chat diretamente para seus aplicativos do Lightning com o componente de documento do Quip. Seus usuários se familiarizam com recursos do Quip como edição de rich text, atualizações ativas, comentários e @menções sem sair do Salesforce. Crie modelos do Quip para simplificar os fluxos de trabalho da sua equipe.

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

Quem: Disponível em organizações com um plano do Quip para Salesforce ou avaliação gratuita.

Por quê: Os usuários podem colaborar em documentos diretamente do local em que trabalham, sem mudar de aplicativo. Todos os documentos criados usando um componente de documento do Quip são anexados como arquivos ao registro do Salesforce.

Atualize documentos diretamente em um registro ou expanda-os para uma visualização maior para uma experiência de edição mais avançada. Veja o histórico de edição de um documento, contribua para a conversa e compartilhe o documento com novos colaboradores sem sair da guia do navegador. Comentários, @menções, Live Apps e outros recursos interativos do Quip funcionam exatamente como funcionavam nos aplicativos para Web e desktop do Quip.

Para acelerar e simplificar seus fluxos de trabalho ainda mais, crie modelos. Você pode configurar qualquer documento do Quip como um modelo, que sua equipe pode usar para criar rapidamente documentos em registros do Salesforce. Você pode, inclusive, preencher automaticamente novos documentos com campos padrão e personalizados do registro usando a sintaxe de mesclagem de email. Imagine as possibilidades: padronizar a coleta de informações, rastrear atividades de vendas ou criar listas de verificação da equipe.

Como: Conecte sua organização do Salesforce ao seu site do Quip na página de Configuração do Quip guiada. Em Configuração, insira `Quip` na caixa Busca rápida e siga as etapas. Abra o Criador de aplicativo Lightning e arraste o componente de documento do Quip para um layout de página de registro. Em seguida, conclua a configuração do componente no Criador de aplicativo Lightning.

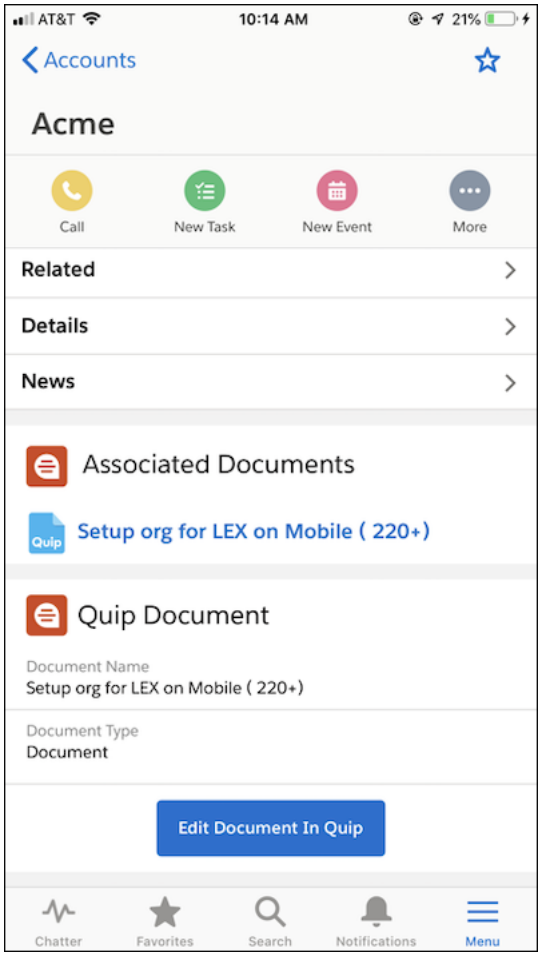
Manter-se atualizado com Documentos do Quip em dispositivos móveis

Mantenha seus usuários produtivos e informados, não importa aonde forem com o componente Documento do Quip. Adicione o componente aos layouts da página no Criador de aplicativo Lightning para permitir que os usuários vejam os documentos do Quip e as planilhas anexadas a um registro, tudo dentro do aplicativo Salesforce móvel.

Onde: Essa alteração se aplica ao aplicativo móvel Salesforce Lightning Experience para iOS.

Quem: Disponível em organizações com um plano do Quip para Salesforce ou avaliação gratuita.

Como: Para começar a visualizar documentos do Quip em dispositivos móveis, inicie o Criador de aplicativo Lightning e adicione o componente Documento do Quip a uma página de registro.



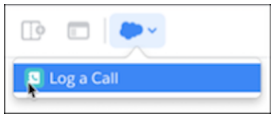
Registrar chamadas dos documentos do Quip

Os membros da equipe podem colaborar e registrar chamadas no Salesforce, tudo dentro do Quip. Agora eles podem manter a conversa viva no Quip enquanto relatam o progresso ao Salesforce.

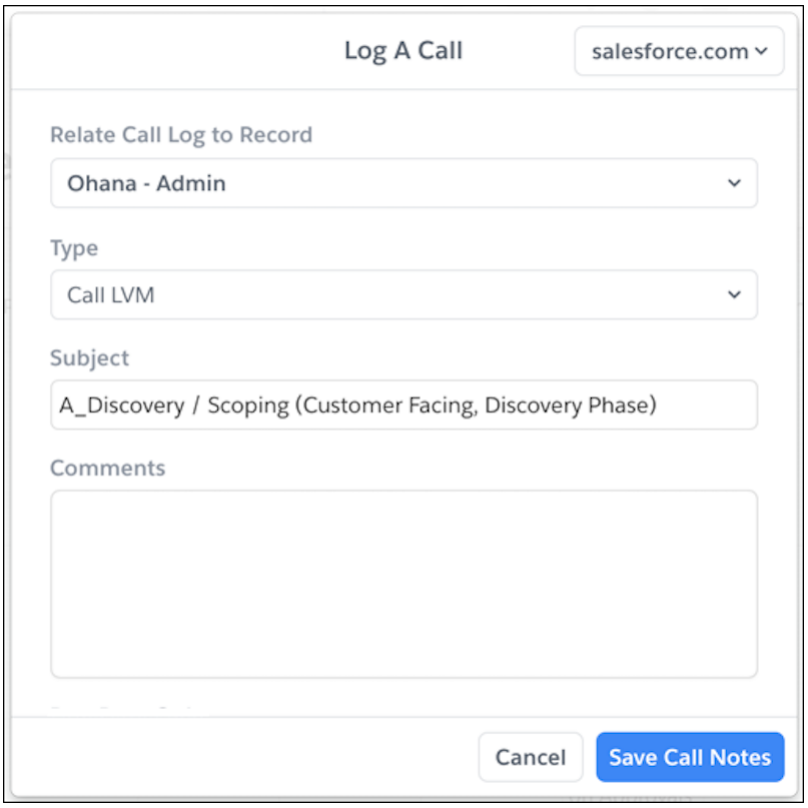
Onde: Essa alteração se aplica ao Lightning Experience nas edições Professional, Performance, Unlimited e Developer.

Quem: Disponível em organizações com um plano do Quip para Salesforce ou avaliação gratuita.

Por quê: Registre uma chamada e escreva as observações da chamada no mesmo lugar. Não é mais preciso ficar alternando entre seus documentos do Quip e o Salesforce. Clique na nuvem do Salesforce no Quip para começar a registrar chamadas.



Vincule sua chamada a um registro específico do Salesforce, especifique o tipo de chamada e adicione suas observações da chamada, tudo sem sair do Quip.



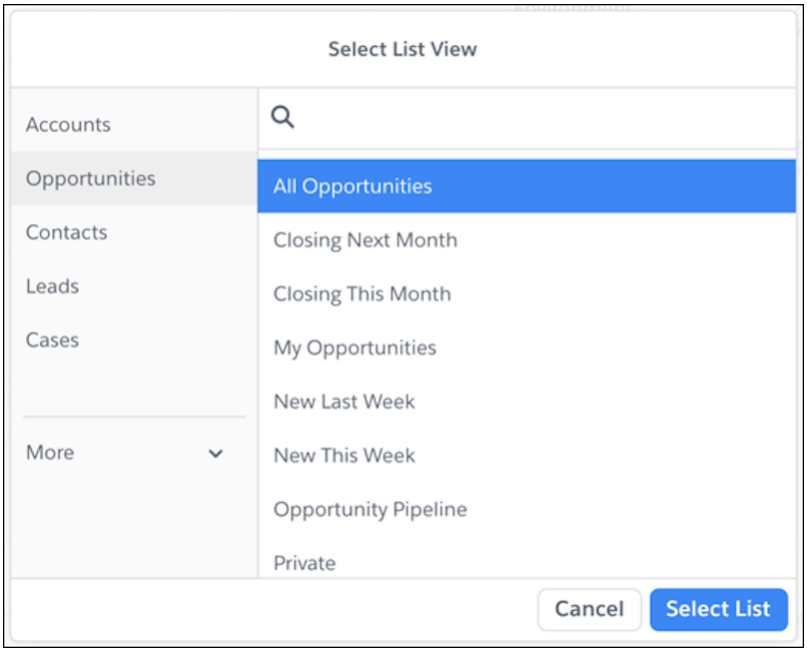
Atualizar os modos de exibição de lista do Salesforce usando o Quip

Adicione facilmente modos de exibição de lista do Salesforce a um documento do Quip com o aplicativo ativo Modo de exibição de listas do Salesforce. Mantenha as listas atualizadas, compartilhe as próximas etapas e adicione observações à lista ou a um item individual para que sua equipe esteja sempre atualizada e pronta para colaborar.

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

Quem: Disponível em organizações com um plano do Quip para Salesforce ou avaliação gratuita.

Por quê: Atualize em massa os planos da Conta, edite um item de linha e crie uma estratégia com colegas para fechar negócios. Melhor de tudo, você pode sincronizar suas atualizações com o Salesforce para deixar de alternar entre os aplicativos.

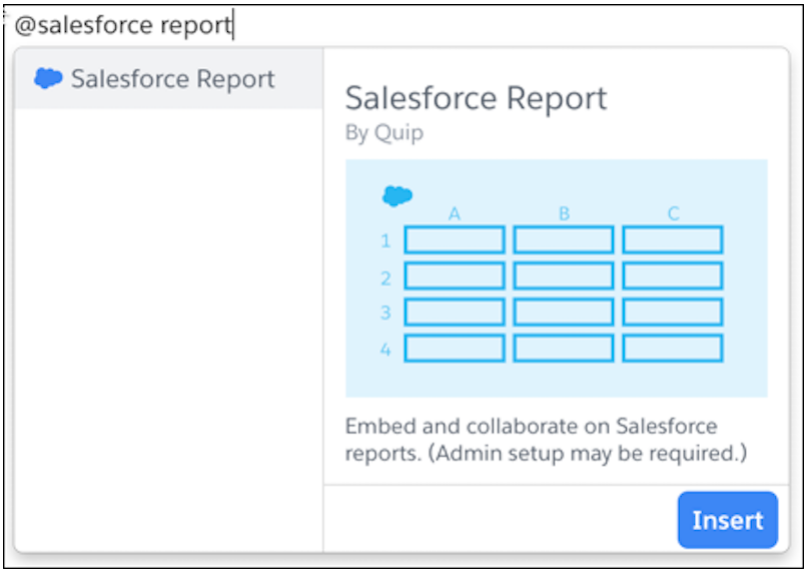


Adicionar relatórios do Salesforce a documentos do Quip

Insira relatórios do Salesforce ativos em documentos do Quip com uma simples @menção. Seus relatórios são integrados em uma planilha do Quip e atualizados automaticamente com os dados de relatório mais recentes para que você possa deixar de se preocupar com fórmulas e se manter focado nos negócios.

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

Quem: Disponível em organizações com um plano do Quip para Salesforce ou avaliação gratuita.



Compartilhar documentos do Quip integrados em um registro automaticamente com permissões sincronizadas (permissões granulares)

Simplifique o compartilhamento de documentos em um registro do Salesforce com permissões de compartilhamento de registro do Salesforce sincronizadas. Defina permissões para seus documentos, como Somente visualização, Pode comentar ou Pode comentar e editar, no nível da organização. Os usuários que podem acessar um registro agora podem facilmente abrir qualquer documento integrado do Quip no nível definido, não é mais preciso se preocupar em conceder acesso manualmente a cada documento.

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

Quem: Disponível em organizações com um plano do Quip para Salesforce ou avaliação gratuita.

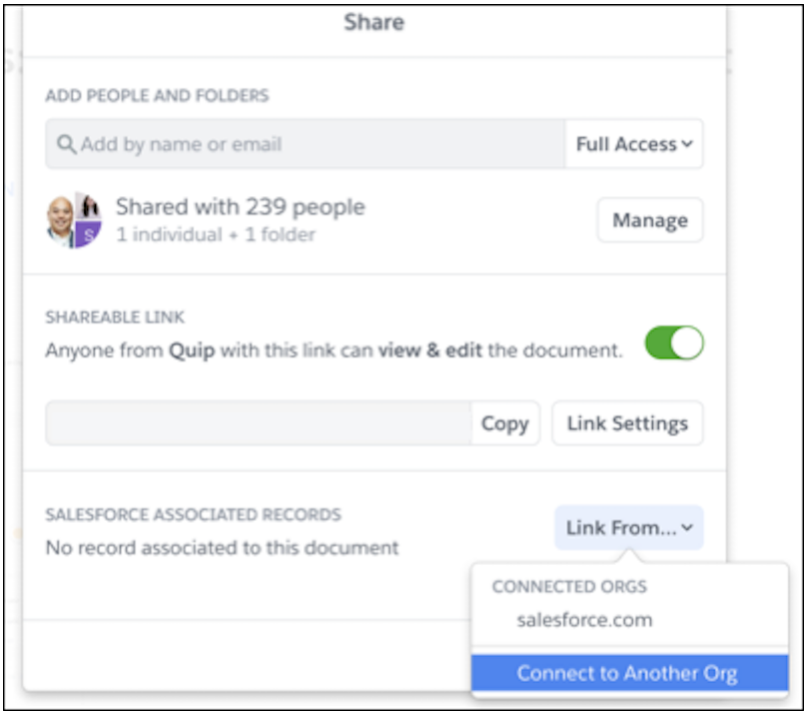
Consultar os registros do Salesforce vinculados em um documento do Quip

Navegue sem esforço entre um documento do Quip e seu registro relacionado no Salesforce. Os usuários podem ir rapidamente para um registro no Salesforce usando o documento associado no Quip para que possam se manter atualizados quanto a seus negócios e observações ao mesmo tempo.

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

Quem: Disponível em organizações com um plano do Quip para Salesforce ou avaliação gratuita.

Por quê: No Quip, veja quando um documento é vinculado a um registro do Salesforce para que sempre saiba onde compartilhou seus documentos do Quip. Atualize um documento no Quip e volte facilmente para os detalhes do registro associado. Agora você pode escolher seu próprio fluxo de trabalho: Quip para Salesforce ou Salesforce para Quip. Você decide!



Publicar painéis do Einstein Analytics e lenses para slides do Quip

Colabore no Quip com imagens exportadas de painéis inteiros, widgets e lenses do Einstein Analytics. A caixa de diálogo Compartilhamento do Analytics agora tem uma guia Exportar para o Quip e um botão Conectar ao Quip. O Quip publica cada imagem de instantâneo para um novo deck de slides do Quip. Depois de publicar um instantâneo do Analytics, os usuários do Quip com acesso a documento podem visualizar os dados na imagem.

Onde: Essa alteração se aplica ao Einstein Analytics no Lightning Experience e Salesforce Classic. O Einstein Analytics está disponível na Developer Edition e, por um custo extra, nas edições Enterprise, Performance e Unlimited.

CONSULTE TAMBÉM:

Publicar painéis e lenses para slides do Quip

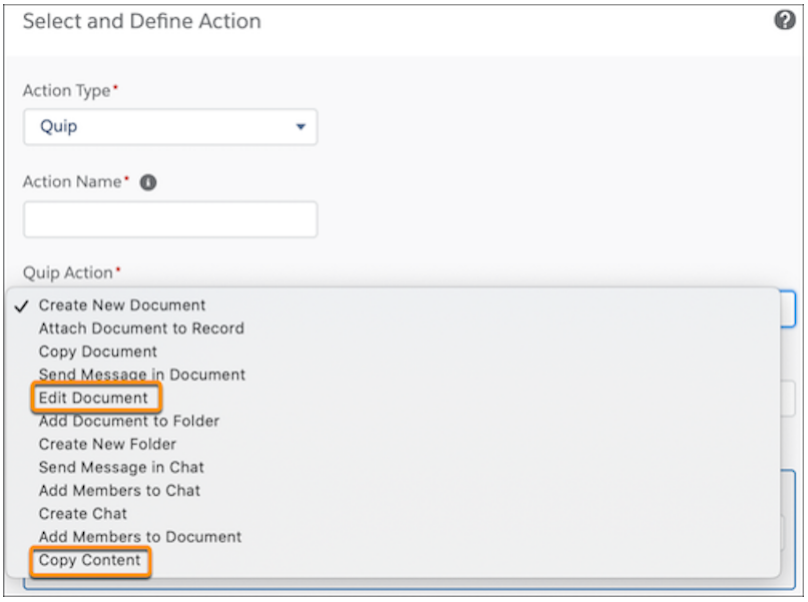
Atualizar slides do Quip e planilhas automaticamente com processos e fluxos

Padronize apresentações, automatize a geração de deck de slides repetitiva e mantenha os dados atualizados com as novas ações do Quip no Criador de processos e no Flow Builder. Crie um processo ou fluxo para atualizar automaticamente suas planilhas, adicionar conteúdo a seus decks de slides e economizar tempo para sua equipe.

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

Quem: Essa alteração está disponível em organizações com um plano do Quip para Salesforce ou avaliação gratuita.

Por quê: Com as novas ações do Quip no Criador de processos e no Flow Builder, é possível dinamizar os documentos do Quip. Por exemplo, adicione slides a um deck ao atualizar o status de um negócio no Salesforce. Crie um processo para copiar conteúdo continuamente de um documento do Quip para um slide para que seus slides estejam sempre atualizados e prontos para uma apresentação. Use a ação "Editar documento" do Quip para atualizar suas planilhas do Quip com os dados do Salesforce mais recentes.



Marketing: Audience Studio Identity e Personal Social Manager

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

Conheça nossos recursos e aprimoramentos mais recentes nas Notas da versão do Marketing Cloud.

- Versão de outubro de 2019
- Versão de agosto de 2019
- Versão de junho de 2019
- Versão de abril de 2019
- Versão de janeiro de 2019

CONSULTE TAMBÉM:

Visão geral do Marketing Cloud

Marketing Cloud: Notas de versão anteriores

Página do Facebook do Salesforce Marketing Cloud

Atualizações críticas e de segurança

Essa versão inclui novas atualizações críticas para formatação de localidade, métodos do Apex `@AuraEnabled`, ações e outras alterações. Confira também atualizações na página Atualizações de segurança e atualizações críticas já lançadas e aplicadas recentemente.

Para garantir uma transição sem problemas, cada atualização crítica tem um período de adesão opcional que termina na data da ativação automática exibida na página Atualizações críticas em Configuração. Durante esse período, você pode ativar e desativar manualmente cada atualização quantas vezes precisar para avaliar o impacto sobre a sua organização e modificar as personalizações afetadas. Após o período de adesão, a atualização é ativada permanentemente pelo Salesforce. Para ver mais detalhes, consulte Responder a atualizações críticas.

A página Atualizações de segurança em Configuração apresenta uma lista de atualizações de segurança que afetam sua organização. Cada atualização vem com recomendações passo a passo para ações a serem adotadas em sua organização.

Novas atualizações críticas

Estas atualizações críticas são novas na versão Winter '20.

Habilitar formatos de localidade de ICU (atualização crítica)

Para ajudá-lo a fazer negócios onde quer que esteja, estamos adotando os formatos de Componentes internacionais para unicode (ICU) para datas e horas. Esses novos formatos substituem os formatos do Kit de desenvolvimento Java 8 da Oracle (JDK8). O ICU define o padrão internacional para esses formatos para todas as localidades. Os novos formatos fornecem uma experiência consistente na Salesforce Platform e melhora a integração com os aplicativos em conformidade com o ICU em todo o mundo.

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários convidados e do portal com base no perfil do usuário (atualização crítica)

Essa atualização proporciona maior controle sobre quais usuários convidados e do portal podem acessar classes do Apex contendo métodos `@AuraEnabled`.

Restringir o acesso a métodos do Apex @AuraEnabled para usuários autenticados com base no perfil do usuário (atualização crítica)

Essa atualização proporciona maior controle sobre quais usuários autenticados podem acessar classes do Apex contendo métodos `@AuraEnabled`.

Usar "with sharing" em controladores @AuraEnabled do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica)

Esta atualização crítica altera o comportamento de controladores `@AuraEnabled` do Apex que não especificam `with sharing` ou `without sharing` para `with sharing` por padrão.

Aplicar modificadores de acesso em propriedades do Apex na marcação de componente do Lightning (atualização crítica)

Essa atualização crítica torna os componentes do Lightning consistentes com o uso de propriedades do Apex em outros contextos. Por exemplo, uma expressão de marcação não pode mais acessar uma propriedade do Apex com um getter do Apex privado.

Rotear meus domínios por meio do Salesforce Edge (atualização crítica)

Estamos acelerando solicitações de domínio para Meus domínios. Com essa atualização, você mantém o mesmo endereço Meu domínio, mas as solicitações passam pelo Salesforce Edge. O Salesforce Edge usa tecnologia de aprendizado de máquina para melhorar a conectividade e o desempenho. Você pode confirmar essa atualização para permitir que o Salesforce mova o Meu domínio da sua organização para o novo serviço antes da data de ativação automática em julho de 2020.

Migrar políticas legadas para a estrutura de segurança de transação aprimorada (atualização crítica)

Com a nova estrutura da política de segurança de transação aprimorada do Salesforce, você pode criar políticas de segurança da transação que executam ações em qualquer objeto padrão ou personalizado. Agora que a nova estrutura está disponível ao público em geral, estamos descontinuando a estrutura legada na versão Summer '20. Para se preparar para essa descontinuação e aproveitar os novos recursos, migre suas políticas de segurança da transação legadas para a nova estrutura assim que possível.

Habilitar salvamento parcial para ações invocáveis (atualização crítica)

Essa atualização crítica melhora os comportamentos e os efeitos de quaisquer ações invocáveis com falha. Afeta apenas as chamadas de API REST externas para ações invocáveis realizadas em massa. Com essa atualização, ao invocar um conjunto de ações em uma única solicitação, uma única ação invocável com falha não causará mais a falha de toda a transação. Sem essa atualização, se uma única ação invocável falhar, outras ações invocáveis dentro da transação serão revertidas e toda a transação falhará.

Exigir uma implantação e mostrar as ações certas (atualização crítica)

Essa atualização exige que você selecione uma implantação para o componente Ações e recomendações. Quando você configura o Lightning Flow para serviço, uma implantação permite que você controle as ações que os agentes podem iniciar quando precisam de uma ação que não aparece na lista de tarefas do componente.

Exigir permissão Personalizar aplicativo para acesso de leitura direto para tipos de metadados personalizados (atualização crítica)

Usuários sem a permissão Personalizar aplicativo podem ler tipos de metadados personalizados desprotegidos usando APIs diferentes que são fornecidas pelo Salesforce. Após a abordagem "seguro por padrão", o acesso de leitura para usuários que não têm a permissão Personalizar aplicativo é revogado com essa atualização. Essa alteração afeta páginas do Visualforce e componentes do Lightning que fazem referência diretamente a tipos de metadados personalizados. Para tipos de metadados personalizados, um administrador pode explicitamente conceder acesso a um perfil ou conjunto de permissões específico.

Continuar trabalhando com diálogos focados em guia (atualização crítica)

Em aplicativos de console do Lightning, os diálogos não o impedem mais de interagir com o restante da interface do usuário. Essa atualização crítica limitada o foco dos diálogos acionados por uma guia ou subguia do espaço de trabalho a apenas a guia que os acionaram.

Atualizações críticas liberadas anteriormente

Essas atualizações críticas foram anunciadas em uma versão anterior e continuam disponíveis.

Ativar o compartilhamento de conta manual no gerenciamento de território Enterprise (atualização crítica anteriormente liberada)

Essa atualização altera o código de motivo `TerritoryManual` nos registros de AccountShare para `Territory2AssociationManual` e ela é necessária para permitir que os usuários compartilhem contas manualmente com grupos de território. Essa atualização crítica foi disponibilizada inicialmente na versão Spring '19.

Impedir a criação de expressões de função em componentes do Aura criados dinamicamente (atualização crítica liberada anteriormente)

Para melhorar a segurança e a estabilidade, essa atualização crítica impede que valores de atributo passados para `$A.createComponent()` ou `$A.createComponents()` sejam interpretados como expressões de função do Aura. Essa atualização crítica foi disponibilizada inicialmente na versão Summer '19.

Estabilizar o nome de host para URLs do Meu domínio em sandboxes (atualização crítica liberada anteriormente)

Estamos removendo nomes de instância de URLs de MyDomain para sandboxes. O nome de instância identifica onde sua organização de sandbox do Salesforce está hospedada. Remover o nome da instância torna o URL mais limpo e fácil para os usuários lembrarem, por exemplo, `MyDomain--NomedoSandbox.my.salesforce.com` substitui `MyDomain--NomedoSandbox.cs5.my.salesforce.com`. Essa atualização crítica foi disponibilizada inicialmente na versão Summer '18.

Remover nomes de instância de URLs para Visualforce, Community Builder, Site.com Studio e arquivos de conteúdo (atualização crítica liberada anteriormente)

Estamos removendo nomes de instância do Visualforce, do Community Builder, do Site.com Studio e de URLs de arquivo de conteúdo. Um nome de instância identifica onde sua organização do Salesforce está hospedada. Domínios sem instância são mais limpos e fáceis para os usuários lembrarem. Esta atualização crítica se aplica a organizações que têm um Meu domínio implantado. Após esta atualização, um URL que inclua um nome de instância, como um Indicador de entidade, redirecionará automaticamente para o novo nome de host. Essa atualização crítica foi disponibilizada inicialmente na versão Spring '18.

Atualizações críticas aplicadas

Essas atualizações críticas foram anunciadas em uma versão anterior e agora foram aplicadas.

Ativar a atualização crítica do Lightning Experience agora ativa a partir de 7 de janeiro de 2020

Antes, anunciamos que essa atualização crítica seria ativada com a versão Winter '20. Por excesso de zelo, decidimos adiar a ativação automática desta atualização. Ela agora será ativada para sua organização dentro de 72 horas em 7 de janeiro de 2020.

Restringir o uso de modelos de email baseados em HTML do Salesforce Classic aos navegadores seguros (atualização crítica, imposta)

Restringir o uso de modelos de email baseados em HTML do Salesforce Classic foi uma atualização crítica na versão Summer '18 e imposta na versão Winter '20. Essa atualização crítica evita o uso de modelos de email baseados em HTML, como modelos personalizados, do Visualforce ou HTML padrão, ao acessar o Salesforce usando o Microsoft Internet Explorer. O Internet Explorer não oferece suporte à Política de segurança de conteúdo (CSP) do Salesforce e, portanto, não pode fornecer a proteção de navegador necessária. Recomendamos utilizar um navegador com suporte a CSP, como Microsoft Edge, Google Chrome ou Mozilla Firefox.

Melhorar a segurança de email com chaves DKIM remodeladas (atualização crítica, imposta)

Melhorar a segurança de email com chaves DKIM redesignadas foi uma atualização crítica na versão Winter '19 e é imposta na versão Winter '20. Para tratar de possíveis vulnerabilidades de segurança com chaves Correio identificado de DomainKeys (DKIM), melhoramos a maneira como elas são criadas. Você não precisa mais trabalhar com chaves públicas e privadas. Em vez disso, o Salesforce publica o registro TXT contendo sua chave pública para DNS. Também adicionamos rotação automática de chaves para reduzir o risco de as suas chaves serem comprometidas por um terceiro. Chaves geradas por meio do método antigo continuam funcionando, porém, na versão Winter '20, quando você gera novas chaves, deve usar o método mais seguro. Uma vez que o compartilhamento de chaves pode introduzir vulnerabilidades de segurança, removemos a habilidade de importar chaves DKIM.

Exigir TLS 1.2 para conexões HTTPS (atualização crítica, imposta)

Exigir TLS 1.2 para conexões HTTPS foi uma atualização crítica na versão Summer '19 e imposta em 25 de outubro de 2019. Para manter os mais altos padrões de segurança e promover a segurança de seus dados, a Salesforce está desabilitando o protocolo de criptografia Transport Layer Security (TLS) 1.1 mais antigo. Todas as conexões de entrada ou saída de sua organização do Salesforce devem usar TLS 1.2. Verifique se o acesso do seu navegador, as integrações de API e outros recursos do Salesforce estão em conformidade com TLS 1.2.

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

Exigir TLS 1.2 para conexões HTTPS em comunidades e sites foi uma atualização crítica na versão Summer '19 e imposta em 25 de outubro de 2019. Para manter os mais altos padrões de segurança e promover a segurança de seus dados, a Salesforce está desabilitando o protocolo de criptografia Transport Layer Security (TLS) 1.1 mais antigo. Todas as conexões de entrada ou saída de comunidades, sites e portais de comunidades do Salesforce devem usar TLS 1.2. Verifique se o acesso do seu navegador, as integrações de API e outros recursos do Salesforce estão em conformidade com TLS 1.2.

Usuários apenas de API podem acessar somente APIs do Salesforce (atualização crítica, imposta)

Usuários apenas de API podem acessar somente APIs do Salesforce foi uma atualização crítica na versão Spring '19 e imposta na versão Winter '20. Essa atualização crítica garante que, se tiver a permissão Usuário somente de API, ele poderá acessar o Salesforce apenas por meio de APIs, independentemente de outras permissões que tenha.

Bloquear determinados campos no registro do usuário para organizações com comunidades e portais (atualização de segurança e crítica, imposta)

A Salesforce está dando aos clientes a opção de habilitar uma configuração do usuário que permite ocultar determinados campos de informações pessoais nos registros do usuário em organizações com comunidades e portais. Os campos são ocultos da visualização quando usuários externos estão acessando registros do usuário. Os usuários externos ainda podem ver os próprios registros do usuário.

Restringir o uso de perfis externos padrão para autorregistro e atribuição a usuários (atualização crítica e de segurança, imposta)

Essa atualização restringe o uso de perfis externos padrão para autorregistro e atribuição a usuários.

Atualizações críticas adiadas

Essas atualizações críticas foram anunciadas em uma versão anterior e a data de ativação automática foi adiada.

Desativar o acesso a métodos não globais de controlador do Apex em pacotes gerenciados (atualização crítica, adiada)

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Summer '17, estava programada para a versão Winter '20, mas foi adiada para Spring '20. A atualização crítica corrige os controles de acesso nos métodos de controlador do Apex em pacotes gerenciados. Quando essa atualização é ativada, somente métodos marcados com o modificador de acesso `global` podem ser acessados por componentes do Aura de fora do namespace do pacote. Esses controles de acesso evitam o uso de métodos de API incompatíveis que o autor do pacote não pretendia disponibilizar para acesso global.

Verificar variáveis de registro nulo ou valores nulos de campos de relacionamento de pesquisa em fórmulas de fluxo e processo (atualização crítica, adiada)

Essa atualização crítica, lançada na versão Spring '19, havia sido programada para ativação automática na versão Summer '19, mas foi adiada para a Spring '20. A atualização crítica era chamada anteriormente de "Retornar valores nulos em fórmulas de fluxo e processo".

Ativar cache aprimorado do esquema da organização (atualização crítica, adiada)

Essa atualização crítica foi programada para ativação automática na versão Summer '19, mas foi adiada para a versão Spring '20. Essa atualização crítica ativa o cache aprimorado de detalhes do esquema da organização e resolve problemas conhecidos com o gerenciamento de campos e objetos específicos da versão.

Requer acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo (atualização crítica, adiada)

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Summer '19, estava programada para a versão Winter '20, mas foi adiada para a Spring '21. A atualização crítica antes chamava-se "Melhorar a segurança exigindo acesso do usuário a classes do Apex invocadas por fluxo".

Exigir permissão Personalizar aplicativo para acesso de leitura direto para configurações personalizadas (atualização crítica, adiada)

Essa atualização crítica será imposta a partir de 3 de janeiro de 2020 como parte da versão Spring '20 (originalmente planejada para 6 de setembro de 2019, mas adiada).

Atualizações críticas descontinuadas

Essas atualizações críticas foram anunciadas em uma versão anterior, mas foram descontinuadas. Elas foram removidas do Console de atualizações críticas e não serão ativadas.

Usar "without sharing" para controladores @AuraEnabled do Apex com compartilhamento implícito (atualização crítica, descontinuada)

A ativação automática dessa atualização crítica, lançada na versão Spring '18, estava programada para a versão Winter '20, mas foi descontinuada.

Novas atualizações de segurança

Estas atualizações de segurança são novas na versão Winter '20.

Atribuir automaticamente registros criados por usuários convidados a um proprietário padrão (atualização de segurança) **na página 351**

Para aumentar a segurança de seus dados do Salesforce, configure sua organização para que os usuários convidados não sejam mais os proprietários dos registros criados de forma automática. Em vez disso, quando um usuário convidado cria um registro, o registro é atribuído a um usuário ativo padrão na organização, que se torna o proprietário.

Ver todos os usuários e outras permissões desativados em perfis de usuário convidado (atualização de segurança) **na página 351**

Usuários convidados em geral não precisam de acesso para ver todos os usuários em uma organização do Salesforce, assim, para promover a segurança dos dados, desativamos a permissão Visualizar todos os usuários nos perfis de usuário convidado. Se você tiver uma organização criada antes da versão Winter '20, recomendamos verificar o acesso do usuário convidado e desmarcar a permissão Visualizar todos os usuários em seus perfis de usuário convidado. Para aprimorar a segurança, também removemos essas permissões do perfil de usuário convidado: Pode aprovar a publicação de feed e comentários, ativar a arquitetura em nível de interface do usuário, remover pessoas de mensagens diretas, visualizar tópicos e enviar email não comercial.

Proteger o modelo de compartilhamento e padrões organizacionais dos usuários convidados (atualização de segurança)

Para aumentar a segurança de seus dados do Salesforce, estamos impondo padrões organizacionais privados para usuários convidados. Também estamos restringindo os mecanismos de compartilhamento que você pode usar para conceder acesso a registro a usuários convidados. Se você tiver uma organização criada antes da versão Winter '20, é recomendável revisar os padrões organizacionais externos, os grupos públicos, as filas e o compartilhamento manual que você usa para conceder acesso a usuários convidados. Então substitua o acesso concedido anteriormente por esses mecanismos de compartilhamento com regras de compartilhamento de usuário convidado antes da aplicação da atualização de segurança.

Destaque no conteúdo

Adicionamos módulos, trilhas e projetos do Trailhead e criamos e atualizamos vídeos de instruções. Apresentamos novos guias para o Manufacturing Cloud e o Consumer Goods Cloud.

NESTA SEÇÃO:

Explorar recursos com o Trailhead

Familiarize-se com o Salesforce ou descubra um novo recurso com o Trailhead, uma ferramenta divertida, guiada e interativa. Você pode seguir caminhos de aprendizagem guiados para administradores ou desenvolvedores ou escolher sua própria aventura com módulos autodidáticos.

Assistir a vídeos (somente em inglês)

Criamos e atualizamos vídeos de tutorais para ajudar seus usuários a aprender sobre os recursos novos e aprimorados do Salesforce.

Apresentação de novas guias para o Consumer Goods Cloud

Estamos apresentando duas novas guias para o Consumer Goods Cloud. O guia Configurar e manter a Execução do varejo ajuda os administradores a configurar a Execução do varejo. O guia Execução do varejo ao seu alcance ajuda representantes de campo individuais a gerenciar as atividades de visita com eficácia. O principal recurso que você pode esperar é o uso de um dispositivo móvel para concluir todas as atividades de visita, incluindo a criação do pedido.

Apresentação de novas guias para o Manufacturing Cloud

Estamos apresentando duas novas guias para o Manufacturing Cloud. O guia Configurar e manter fabricação ajuda os administradores a configurar o Manufacturing Cloud. O guia Aprimorar sua experiência de vendas de fabricação ajuda os principais gerentes de conta individuais a gerenciar as atividades de fabricação cotidianas com eficiência. Os principais recursos que você pode esperar são: acordo de vendas, modelo de comunidade e previsões baseadas em conta.

Explorar recursos com o Trailhead

Familiarize-se com o Salesforce ou descubra um novo recurso com o Trailhead, uma ferramenta divertida, guiada e interativa. Você pode seguir caminhos de aprendizagem guiados para administradores ou desenvolvedores ou escolher sua própria aventura com módulos autodidáticos.

Confira o Trailhead em https://trailhead.salesforce.com e encontre a trilha certa para você. Aqui estão os módulos, trilhas e projetos mais recentes.

Módulos

Gerenciamento do cliente com o Financial Services Cloud
Entenda famílias, gerencie contas e acompanhe interações com os seus clientes.

Trilhas

Criar integrações usando aplicativos conectados
Crie, gerencie e use aplicativos conectados que permitem a integração de serviços externos à sua organização.

Criar novas experiências de aprendizado com o myTrailhead
Promova uma cultura de aprendizado na sua empresa criando e publicando módulos e trilhas no estilo jogo.

Projetos

Criar um aplicativo conectado para integração de API
Crie e gerencie um aplicativo conectado que dê aos usuários acesso seguro à API para sua organização.

Assistir a vídeos (somente em inglês)

Criamos e atualizamos vídeos de tutorais para ajudar seus usuários a aprender sobre os recursos novos e aprimorados do Salesforce.

- O novo vídeo de Pontuação de oportunidade do Einstein mostra como as pontuações ajudam sua equipe a focar nos negócios certos.
- No novo vídeo, Criar uma história de um conjunto de dados, você vê como usar um Conjunto de dados do Analytics para criar uma História do Einstein Discovery.
- O novo vídeo Explorar percepções do Einstein Discovery mostra como explorar percepções sobre seus dados em uma história do Einstein Discovery.
- No novo vídeo, Trabalhar com vários conjuntos de dados no Explorer, aprenda a analisar dados que residem em diferentes conjuntos de dados do Einstein Analytics para encontrar respostas às suas perguntas de negócio.
- No novo vídeo, Personalizar valores da dimensão, você aprende a personalizar os rótulos para valores de dimensão em quadros e tabelas do Einstein Analytics para que sejam mais úteis para você.
- O novo vídeo, Gerenciar notificações do Einstein Analytics, mostra como acompanhar as notificações definidas para métricas de negócio em seus painéis do Einstein Analytics.
- No novo vídeo, Compartilhar aplicativos, painéis e lenses do Analytics, você aprende sobre as opções para compartilhar seus aplicativos, painéis e lenses do Einstein Analytics.
- O novo vídeo, Fornecer seus próprios vídeos de integração dentro de painéis, ensina como ajudar os usuários a obter o máximo de seus aplicativos do Analytics fornecendo instrução personalizada na hora certa para cada painel e seus quadros.

Apresentação de novas guias para o Consumer Goods Cloud

Estamos apresentando duas novas guias para o Consumer Goods Cloud. O guia Configurar e manter a Execução do varejo ajuda os administradores a configurar a Execução do varejo. O guia Execução do varejo ao seu alcance ajuda representantes de campo individuais a gerenciar as atividades de visita com eficácia. O principal recurso que você pode esperar é o uso de um dispositivo móvel para concluir todas as atividades de visita, incluindo a criação do pedido.

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

Apresentação de novas guias para o Manufacturing Cloud

Estamos apresentando duas novas guias para o Manufacturing Cloud. O guia Configurar e manter fabricação ajuda os administradores a configurar o Manufacturing Cloud. O guia Aprimorar sua experiência de vendas de fabricação ajuda os principais gerentes de conta individuais a gerenciar as atividades de fabricação cotidianas com eficiência. Os principais recursos que você pode esperar são: acordo de vendas, modelo de comunidade e previsões baseadas em conta.

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

Outros produtos e serviços Salesforce

Heroku

Heroku é uma plataforma de aplicativo baseada em nuvem para criar e implantar aplicativos da web.

Para obter informações sobre novos recursos, acesse o Registro de alterações do Heroku.

Success Cloud

Especialistas certificados, consultores e ferramentas inovadoras do Salesforce Success Cloud existem para ajudar com serviços profissionais, orientação prescritiva e conhecimentos especializados em cada etapa da sua jornada.

ÍNDICE

A

Análise de dados 63
Aplicativo Salesforce 99, 101–102, 104–112, 116, 124
Aplicativo Salesforce móvel 118

E

Einstein 129

L

Lightning Experience
- navegadores compatíveis 61
- navegadores suportados 61
- requisitos 61

N

Navegadores
- configurações 60–62
- recomendações 60–62
- requisitos 60–62
- suporte limitado 60–62
- versões suportadas 60–62

S

Salesforce Authenticator 99
Salesforce Knowledge 240
Salesforce Service Cloud 211