Salesforce Spring '20 – Versionshinweise

Salesforce, Spring '20

Verbinden Sie sich mit Ihren Kunden auf ganz neue Weise



@salesforcedocs

Letzte Aktualisierung: 16.02.2020

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

© Copyright 2000–2020 salesforce.com, Inc. Alle Rechte vorbehalten. Salesforce ist eine registrierte Marke von salesforce.com, inc., ebenso wie andere Namen und Marken. Weitere in diesem Dokument erwähnte Marken sind möglicherweise Marken der jeweiligen Inhaber.

INHALT

Salesforce Spring '20 – Versionshinweise 1

Informationen zur Verwendung der Versionshinweise 4
Vorbereiten auf die Version 16
Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht? 16
Unterstützte Browser 65
Salesforce allgemein 68
Salesforce CMS 104
Essentials 116
Salesforce Einstein 117
Vertrieb 122
Service 196
Handel 248
Analysen 256
Communities 322
Chatter-Feeds 344
Dateien 345
Mobil 345
Nachhaltigkeit 362
Branchen 363
myTrailhead 400
Anpassung 405
Sicherheit, Datenschutz und Identität 467
Bereitstellung 486
Entwicklung 487
Quip 603
Marketing 613
Wichtige Aktualisierungen 613
Inhalt im Mittelpunkt 620
Andere Salesforce-Produkte und -Services 626

Verzeichnis 627

Salesforce Spring '20 – Versionshinweise

In der Version Spring '20 erhalten Sie weitere Innovationen für die gesamte Customer 360-Plattform, mit denen Sie eine umfassende Ansicht Ihres Kunden erhalten, um mehr beeindruckende Kundenerlebnisse zu schaffen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Informationen zur Verwendung der Versionshinweise

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

Vorbereiten auf die Version

Es empfiehlt sich, die Versionshinweise zu lesen, um sich auf die Version vorzubereiten. Diese weiteren Ressourcen helfen Ihnen, Ihrer Organisation und Ihren Benutzern, sich auf das Kommende vorzubereiten. Im Laufe der Version werden Ressourcen hinzugefügt, wenn sie verfügbar sind. Sie sollten also öfter einmal nachsehen.

Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht?

Einige Funktionen der Version Spring '20 betreffen alle Benutzer umgehend, nachdem die Version live geschaltet wird. Sie sollten diese Änderungen ggf. Ihren Benutzern im Voraus mitteilen, damit sie darauf vorbereitet sind. Bei anderen Funktionen ist eine direkte Aktion durch einen Administrator erforderlich, damit die Benutzer in den Genuss der neuen Funktion kommen.

Unterstützte Browser

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

Salesforce allgemein: Tools zur Unterstützung für den Wechsel zu Lightning Experience, Anleitungen für Benutzer und zum Steigern der Produktivität

Bereiten Sie sich mit einem erweiterten Lightning Experience-Konfigurationskonverter auf Lightning Experience vor und stellen Sie anpassbare Eingabeaufforderungen innerhalb der Anwendung für Ihre Benutzer bereit. Leeren Sie Ihren Papierkorb in Lightning Experience mit einem einzigen Klick und verwalten Sie Ihre gelöschten Berichte und Dashboards. Arbeiten Sie schneller mit App Launcher-Verbesserungen, verwenden Sie die neuesten Lightning Experience-Funktionen mit der Lightning-Erweiterung und nutzen Sie den Einstein-Sprach-Assistenten.

Salesforce CMS: Mehrere unterschiedliche Kanäle, CMS-Startseite und flexible Layouts

Sie können Ihren Salesforce CMS Content in verschiedenen Kanälen innerhalb und außerhalb von Salesforce, einschließlich Commerce Cloud, Marketing Cloud und Heroku, wiederverwenden. Mit der CMS-Startseite können Sie in der Salesforce CMS-Anwendung ganz einfach zu CMS-Arbeitsumgebungen und zum Erfahrungsgenerator wechseln. Und mit flexiblen Layouts können Sie das optimale Layout für Ihre benutzerdefinierten Inhaltsseiten erzielen.

Salesforce Essentials: Verbesserungen bei der Erfassung von Kundenvorgängen über E-Mail, neue Service-Funktionen, verbesserte mobile Anwendung und Abonnementverwaltung innerhalb der Anwendung

Erledigen Sie Ihre Support-E-Mails schneller in Salesforce, indem Sie Ihren Google-Account direkt mit der Erfassung von Kundenvorgängen über E-Mail verbinden. Mit der Kundenvorgangszusammenführung können Sie Ihre Kundenvorgangsliste übersichtlicher gestalten. Wenn Sie Chat und Messaging verwenden, können Sie Kunden mehrere Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme mit Ihnen bieten, indem Sie ein Kanalmenü in Ihrem integrierten Chat-Fenster einrichten. Die mobile Salesforce-Anwendung gibt Ihre personalisierte Navigation in Essentials wider und priorisiert die Informationen, die Sie am häufigsten verwenden.

Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Mit dem Einstein-Sprach-Assistenten können Ihre Benutzer Salesforce-Daten sprachgesteuert mit ihrer Stimme Elemente hinzufügen und aktualisieren. Ihre Agenten können Kundenvorgänge mithilfe der Einstein Knowledge-Artikelempfehlungen schneller lösen. Erstellen Sie benutzerdefinierte Prognosen anhand der Filterlogik, ohne Felder für Prognosen erstellen zu müssen.

Vertrieb: High Velocity Sales-E-Mail-Verzweigung und E-Mail-Planung, Zuweisung von Aufgaben zur Warteschlange und Umsatzrealisierungsberichte für Salesforce Billing

High Velocity Sales-Manager können Vertriebsrhythmen basierend auf dem E-Mail-Engagement verzweigen und Vertriebsmitarbeiter können planen, wann E-Mails gesendet werden. Geben Sie Mitarbeitern die Möglichkeit, ihre Arbeitslast zu teilen, indem sie Warteschlangen Aufgaben zuweisen. Mit der Salesforce Billing-Umsatzrealisierungs-API können Sie in jeder Phase des Vertriebs- und Finanzprozesses Berichte zur Umsatzrealisierung erstellen. Einstein-Opportunity-Bewertungen sind ohne Sales Cloud Einstein-Lizenz verfügbar. Gemeinschaftliche Prognosen unterstützen nun die Inline-Bearbeitung in der Opportunity-Liste. Vertriebsmitarbeiter können die E-Mail-Ankunftszeiten angeben, um die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass eine E-Mail gelesen wird. Und Pardot fügt neue Analysetools hinzu, einschließlich eines Dashboards für Einstein-Verhaltensbewertung und einer Anwendungsvorlage für Account-basierte Marketinganalysen.

Service: Kanalmenü, Einstein-Artikelempfehlungen, Kundenvorgangszusammenführung, WhatsApp-Messaging-Kanäle und Schichten für Field Service

Nehmen Sie Kontakt mit Ihren Kunden über die Kanäle auf, die Ihre Kunden bevorzugen, indem Sie Ihrer Website ein Kanalmenü für den integrierten Service hinzufügen. Mithilfe von Einstein-Artikelempfehlungen können Sie Ihre Agenten dabei unterstützen, Kundenvorgänge schneller zu beheben. Kombinieren Sie doppelte Kundenvorgänge mit der Kundenvorgangszusammenführung. Senden Sie Kunden überall auf der Welt Nachrichten per WhatsApp. Richten Sie Schichten für Field Service ein, um Arbeit zu planen, die außerhalb des gewöhnlichen Zeitplans liegt, beispielsweise Urlaubszeiten oder gelegentliche Überstunden (Beta).

Handel: Einführung in die Salesforce-Auftragsverwaltung

Mit der Salesforce-Auftragsverwaltung können Sie die Leistung von Salesforce Platform im E-Commerce-Bereich nutzen und mit den Tools dabei jeden Schritt des Auftragslebenszyklus verwalten.

Analysen: Schnellere Berichtsbearbeitung, Verbesserungen beim Dashboard-Generator, Direktdatenabfrage, Was-wäre-wenn-Analyse von Einstein Discovery

Analytics umfasst Berichte und Dashboards, Einstein Analytics und Einstein Discovery. Die Verbesserungen an Analytics in der Version Spring '20 konzentrieren sich neben einer Vereinfachung der Erfahrung auf mehr Verbindungen und Produktivität. Erstellen Sie Berichte schneller mit einer neuen Funktion, mit der Sie Live-Aktualisierungen für die Berichtsvorschau ein- oder ausschalten können. Die Versionsverwaltung für die Zusammenarbeit, das gezielte Aufteilen in Bereiche und die Interaktionserstellung des Dashboard-Generators erfolgen über Klicks und nicht über Code. Fragen Sie Live-Salesforce-Daten direkt in Einstein Analytics mit Direktdaten ab. Erstellen Sie ein Prognosemodell in Einstein Discovery und ermitteln Sie mithilfe der Was-wäre-wenn-Analyse mögliche künftige Ergebnisse.

Communities: Berichtsgenerator für Communities, ExperienceBundle, erweiterte Sicherheit und Kanalmenü

Ihre Partner und Kunden können nun Berichte zu Communities und Portalen erstellen und ausführen. Mit dem Metadatentyp "ExperienceBundle" können Sie Lightning-Communities schnell und programmgesteuert mit Ihren bevorzugten Entwicklungstools aktualisieren und bereitstellen. Eine Vielzahl von Sicherheitsverbesserungen hilft Ihnen dabei, Ihre Daten sicher zu halten. Mit dem Kanalmenü von Service Cloud können Sie Serviceagenten zudem dabei unterstützen, Kunden über verschiedene Kanäle zu kontaktieren. Erstellen und ändern Sie Lightning-Community-Zielgruppen programmgesteuert.

Chatter-Feeds: Absolute oder relative Zeitstempel in Kundenvorgangsfeeds

Wählen Sie aus, wie Zeitstempel von Posts und Kommentaren in Kundenvorgangsfeeds angezeigt werden sollen.

Dateien: Einstellen des Supports für die Adobe Flash-Darstellung

Bereiten Sie sich auf die Umstellung Ihrer Dateidarstellung in der Chatter-REST-API von Adobe Flash auf SVG vor.

Mobil: Eine verbesserte Erfahrung für alle

In der Version Spring '20 erhalten alle aktiven Benutzer der mobilen Salesforce-Anwendung ein Upgrade auf die neue mobile Salesforce-Anwendung. Administratoren und Benutzer können gleichermaßen von den erweiterten Anpassungsoptionen, der leistungsstarken Lightning-Funktionalität und der verbesserten Leistung profitieren. Durch den Apple Wallet-Zugriff und eine neue, speziell für Testzwecke entwickelte Anwendung wird Mobile Publisher für Communities sogar noch besser.

Salesforce Sustainability Cloud: Vertrauenswürdige Plattform zum Erzielen der Klimaneutralität

Erhalten Sie wichtige Statistiken zu Ihrer CO2-Bilanz. Sustainability Cloud verwendet globale Emissionsfaktoren zur Berechnung von Treibhausgasemissionen und unterstützt Sie bei der Erfassung, Kategorisierung und Analyse von Daten zum Energieverbrauch und zu den Treibhausgasemissionen in den Geschäftsaktivitäten Ihrer Organisation. Da die Lösung auf der Lightning-Plattform von Salesforce basiert, können Sie zudem auf Tools zugreifen, welche die Zusammenarbeit, Projektverwaltung und Berichterstellung erleichtern.

Branchen: Einfacheres Setup, mehr Flexibilität, größere Auswirkungen

Unsere branchenspezifischen Salesforce-Lösungen können Ihre Geschäftsanforderungen jetzt noch besser unterstützen. Die Financial Services Cloud bietet Ihnen einen besseren Überblick über Händler und eine neue API zum Erstellen von Hypotheken. In Health Cloud können Sie einfacher Versorgungspläne einrichten und erhalten mehr Optionen zum Auffinden des richtigen Gesundheitsanbieters. Die Consumer Goods Cloud hilft Außendienstmitarbeitern, ihren Einfluss zu erhöhen und die Lagerbestände zu verfolgen, während die Manufacturing Cloud Account-Managern mehr Kontrolle und eine bessere Übersicht über Vertriebsvereinbarungen und Accountprognosen bietet.

myTrailhead: Ein neues Erscheinungsbild für Trailmaker Content und vom Kunden erstellte Unterdomänen

Trailmaker Content erhält einen neuen Look. Kunden können Ihre eigene myTrailhead-Unterdomäne einrichten.

Anpassung: Lightning-Flow-Verbesserungen, Globalisierungsverbesserungen und Einstein-Aktualisierungen

Durch Verbesserungen von Flow Builder, der Flow-Verwaltung und dem Prozessgenerator können Sie Flows und Prozesse effizienter erstellen. Verwalten Sie Ihre Übersetzungen, Ihre Währung und Ihre internationalen Datumswerte und Uhrzeiten einfacher. Erstellen, konfigurieren und verwalten Sie Prognosen und Empfehlungen mit Aktualisierungen am Einstein-Prognosegenerator und Einstein Next Best Action.

Sicherheit, Datenschutz und Identität: Mehr Optionen zur Identitätsüberprüfung, Änderungen bei "Meine Domäne" und Verschlüsselung für Plattformereignisse

Geben Sie Ihren Benutzern mehr Authentifizierungsoptionen, indem Sie ihnen ermöglichen, sich mit ihrer Apple-ID, Face ID oder Touch ID zu authentifizieren. Alternativ können Sie strengere Anforderungen festlegen, indem Sie die Authentifizierung nur per SMS zulassen. Schränken Sie den Zugriff externer Benutzer auf Salesforce-APIs über verbundene Anwendungen ein. Zertifikate vom Typ "Meine Domäne" und "URL-Formate" werden geändert. Verschlüsseln Sie zudem alle Ihre Plattformereignisse, einschließlich der über die Salesforce-Ereignisüberwachung gestreamten Ereignisse.

Bereitstellung: Schnellere Verfügbarkeit hochgeladener Änderungssets und neuer Änderungssetkomponenten

Hochgeladene Änderungssets sind schneller für die Bereitstellung verfügbar. Es sind neue Änderungssetkomponenten verfügbar.

Entwicklung: Erstellen einer eigenen Salesforce-Anwendung

Diese Verbesserungen helfen Ihnen unabhängig davon, ob Sie Lightning-Komponenten, Visualforce, Apex oder die APIs mit Ihrer bevorzugten Programmiersprache verwenden, beim Entwickeln von herausragenden Anwendungen, Integrationen und Paketen für den Weiterverkauf an andere Organisationen.

Quip: Themenlisten, Administratorstatistiken, gefilterte Salesforce-Berichte, neue Quip-Prozessgenerator- und Flow Builder-Aktionen, vereinfachtes Setup und mehr

Verbinden Sie Ihre Salesforce-Organisationen schneller als je zuvor mit Quip. Integrieren Sie Ihre gefilterten Berichte in Quip und betten Sie sie in Salesforce-Datensätze ein, damit sie dynamisch gefiltert werden. Automatisieren Sie Ihre Unternehmens-Workflows mit neuen Quip-Aktionen im Prozessgenerator und im Flow Builder. Mit der aktualisierten Live-Anwendung "Salesforce-Liste" können Sie Ihre verwandten Salesforce-Listenansichten anzeigen und bearbeiten.

Marketing: Datorama Data Lake, Einstein Messaging-Statistiken und Veröffentlichen mobiler Instagram-Stories

Die Marketing Cloud ist die führende Plattform, die Kunden 1:1-Kundenjourneys bietet. Sie ermöglicht es Ihnen, eine einzige Ansicht Ihres Kunden zu erstellen und dabei Daten aus beliebigen Quellen zu verwenden. Planen und optimieren Sie einzigartige Kundenjourneys basierend auf Ihren Geschäftszielen. Stellen Sie personalisierte Inhalte in allen Kanälen und auf allen Geräten genau zur richtigen Zeit bereit. Messen Sie die Auswirkungen jeder Interaktion auf Ihr Unternehmen, damit Sie Ihren Ansatz in Echtzeit optimieren und bessere Ergebnisse erzielen können.

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Salesforce veröffentlicht regelmäßig Aktualisierungen, die die Leistung, Logik und Benutzerfreundlichkeit von Salesforce verbessern, sich jedoch auf Ihre vorhandenen Anpassungen auswirken können. Diese Aktualisierungen sind in der Critical Update Console in der Version Spring '20 verfügbar. Außerdem können Sie auf der Seite "Sicherheitswarnungen" Aktualisierungen sowie zuvor veröffentlichte und neu erzwungene wichtige Aktualisierungen anzeigen.

Inhalt im Mittelpunkt

Erfahren Sie mehr über Inhalt in der Salesforce-Anwendung, Tipps zum Wechsel zu Lightning Experience, das neue Zentrum für technische Anforderungen und bewährte Vorgehensweisen für die Leistung und Sustainability Cloud. Es wurden Trailhead-Module und Projekte hinzugefügt und Videos mit Anweisungen aktualisiert. Außerdem haben wir unsere Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften aktualisiert.

Andere Salesforce-Produkte und -Services

Informationen zur Verwendung der Versionshinweise

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

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

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

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden von Filtern zum Abrufen der relevantesten Neuigkeiten

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

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

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

Ihr Wunsch ist uns Befehl!

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

Versionshinweis – Änderungen

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

Ihr Feedback zählt

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

Verwenden von Filtern zum Abrufen der relevantesten Neuigkeiten

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

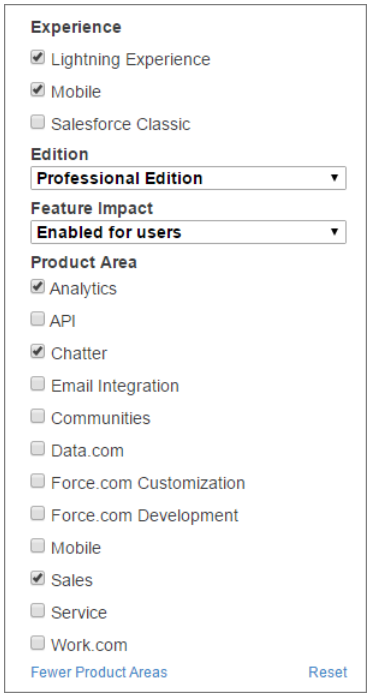
Erfahrung
Erfahren Sie, welche Funktionen in Lightning Experience, der Salesforce-Anwendung (mobil) und Salesforce Classic verfügbar sind.

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

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

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

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



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

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

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

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

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

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

Ihr Wunsch ist uns Befehl!

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

IdeaExchange	Bereitgestellte Funktion
Salesforce allgemein	
More Than 4 Fields on Related List in Lightning Experience (Mehr als vier Felder in der Lightning Experience-Themenliste)	Verbessern Ihrer Themenlisten mit erweiterten Themenlisten (allgemein verfügbar)
Vertrieb	
Email Deliverability Changes Not Tracked in Audit Log (Änderungen an der E-Mail-Zustellbarkeit im Aktivierungsprotokoll nicht verfolgt)	Verfolgen von Änderungen an der Zugriffsebene "E-Mail senden" Überwachen von mehr Änderungen im Setup-Aktivierungsprotokoll
Allow Task(s) to be assigned to a Queue (Erlauben, dass Aufgabe(n) einer Warteschlange zugewiesen werden)	Aktivitäten: Zuweisen von Aufgaben zu einer Warteschlange zum effizienteren Freigeben von Arbeit
Inline Edit of Opportunities from the Forecast Tab (Inline-Bearbeitung von Opportunities auf der Registerkarte "Prognose")	Aktualisieren mehrerer Geschäfte auf der Seite "Prognosen" in Lightning Experience
Configure Opportunity Team Related List in Lightning Experience (Konfigurieren der Themenliste "Opportunity-Team" in Lightning Experience)	Anpassen der Themenlisten "Account" und "Opportunity-Team"
Product Filter in Lightning Experience - When Adding to Opportunity or Quote (Produktfilter in Lightning Experience – Beim Hinzufügen zu einer Opportunity oder einem Angebot)	Verwenden von Filtern zum Eingrenzen von Opportunity-Produktsuchen in Lightning Experience *(teilweise bereitgestellt)*
Opportunity Cloning Should Clone the Contact Roles Too (Beim Duplizieren von Opportunities sollen auch die Kontaktrollen dupliziert werden) Lightning - Include Clone with Products Action on Opportunities (Lightning – Einfügen der Aktion "Mit Produkten duplizieren" für Opportunities) Cloning a Campaign Should Clone Campaign Member Status Options in Lightning (Beim Duplizieren einer Kampagne sollen auch die Statusoptionen von Kampagnenmitgliedern dupliziert werden)	Duplizieren von Opportunities oder Kampagnen zusammen mit den ihnen zugehörigen Datensätzen
Log an email set for Send Later in SalesforceIQ Inbox (Protokollieren einer E-Mail mit festgelegtem späterem Senden in SalesforceIQ Inbox)	Planen und Verwalten geplanter E-Mails in Lightning Experience Planen und Verwalten von geplanten E-Mails in High Velocity Sales
Allow Prospects to Opt Back In (Erlauben der erneuten Anmeldung für potenzielle Kunden)	Enjoy More Control Over Prospect Resubscribe Messaging on Forms (Mehr Kontrolle über das erneute Abonnieren von Messaging bei Formularen durch potenzielle Kunden)
Allow Users to Disable Email Message Threading in the Inbox App for Android (Ermöglichen der Deaktivierung des E-Mail-Threadings in der Inbox-Anwendung für Android durch Benutzer)	View Emails Without Conversation Threading in Inbox for Android (Anzeigen von E-Mails ohne Unterhaltungs-Threading in Inbox für Android)
Chatter	

IdeaExchange	Bereitgestellte Funktion
Show exact date time of Chatter post or activity in Lightning Case Console feed (Anzeigen genauer Datums- und Uhrzeitangaben von Chatter-Posts oder -Aktivitäten im Kundenvorgangsfeed in der Lightning-Konsole)	Festlegen des Datums- und Zeitstempelformats für Kundenvorgangsfeedeinträge
Mobil	
Path on Salesforce1 Not Showing Dependent Fields (Im Pfad zu Salesforce1 werden keine abhängigen Felder angezeigt)	Aktualisieren von Pfaden mit abhängigen Auswahllisten auf Mobilgeräten
Branchen	
Add Edit and Clone functions to Action Plan Templates (Hinzufügen von Bearbeitungs- und Duplizierungsfunktionen zu Aktionsplanvorlagen)	Erstellen von Kopien von Aktionsplanvorlagen mit der vollständigen Duplizierung
Anpassung	
Save While Inside Screen Element of Flow Builder (Speichern innerhalb des Bildschirmelements in Flow Builder)	Referenzieren eines neu erstellten Bildschirmfelds ohne Verlassen des Bildschirmeditors
Support for sObject Collection Variables in Invocable Methods for Flows (Unterstützung für sObject-Sammlungsvariablen in aufrufbaren Methoden für Flows)	Erstellen von aufrufbaren Aktionen, die für mehrere Objekte funktionieren
Save-All-Fields Option in Fast Lookup in Flow (Option zum Löschen aller Felder beim schnellen Nachschlagen im Flow) Read into sObject Variable Directly in the Flow (Direktes Einlesen von sObject-Variablen in den Flow) Flow Editor—Limit Selection of Object Fields to Those Actually Available (Flow-Editor – Begrenzen der Auswahl von Objektfeldern auf die derzeit tatsächlich verfügbaren Objektfelder) Include a "Select All" Option for sObject Fields in Flow (Einfügen einer Option "Alle auswählen" für sObject-Felder im Flow)	Konfigurieren von Elementen des Typs "Datensatz abrufen" ohne Auswählen von Feldern
Entwicklung	
Möglichkeit zum Erstellen von 301-Umleitungen per API	Apex: Neue und geänderte Elemente
Möglichkeit zum Erstellen einer 301-Umleitung von einem URL zu einem anderen (teilweise bereitgestellt)	Apex: Neue und geänderte Elemente

Versionshinweis – Änderungen

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

26. Februar 2020

Die Sitzungseinstellung "JavaScript-Prototypen fixieren" wurde entfernt **auf Seite 506**

Es wurde ein Versionshinweis über die Entfernung der Einstellung "JavaScript-Prototypen fixieren" hinzugefügt.

Mittwoch, 19. Februar 2020

Lightning Sync: Herstellen einer Verbindung zwischen Microsoft Exchange und Salesforce mithilfe des NTLM-Authentifizierungsprotokolls

Kunden müssen sich nicht mehr an den Salesforce-Kundensupport wenden, wenn sie Exchange und Salesforce mithilfe von NTLM verbinden möchten. Außerdem gibt Lightning Sync ab 19. Februar 2020 den Verbindungsvoreinstellungen für die Basisauthentifizierung den Vorrang, wenn die Basisauthentifizierung und NTLM aktiviert sind. In der Version Spring '20 hat Lightning SyncNTLM den Vorrang gegeben.

Neue und geänderte Aura-Komponenten

Der Komponente `lightning:input` wurde eine Änderung hinzugefügt, um klarzustellen, dass die Schaltflächen zum Ändern des Zahlenwerts entfernt wurden.

Neue und geänderte Lightning-Webkomponenten

Der Komponente `lightning-input` wurde eine Änderung hinzugefügt, um klarzustellen, dass die Schaltflächen zum Ändern des Zahlenwerts entfernt wurden.

Informationen zu den JSON-Änderungen für den Dashboard-Designer

Es wurden Informationen zu JSON-Änderungen hinzugefügt, die Ihnen mehr Möglichkeiten zum Verwalten der Aufteilung von Abfragen in Bereiche bieten.

Die veraltete Ordnerfreigabe wird ab der Version Winter '21 eingestellt **auf Seite 263**

Es wurde ein Versionshinweis hinzugefügt, in dem die Einstellung der veralteten Ordnerfreigabe für Berichte und Dashboards angekündigt wird.

Verwenden des Einstein-Prognosegenerators ohne zusätzliche Kosten

Die Informationen zur Edition wurden korrigiert.

Änderung der Unterstützung für die Tablet-Erfahrung der neuen mobilen Salesforce-Anwendung

Es wurde klargestellt, dass die neue Tablet-Erfahrung mit kompakter Ansicht nur für Kunden verfügbar ist, die sich während der Pilotversion oder in der Version Winter '20 für die neue mobile Salesforce-Anwendung angemeldet haben.

Reagieren mit dem Analytics-Web-SDK auf geladene Datenbestände

Das Ereignis `wave:assetLoaded` wurde hinzugefügt, damit Benutzer den Abschluss des Ladevorgangs von Analytics-Datenbeständen beim ersten Laden und bei nachfolgenden Zurücksetzungen überwachen und dann bei Bedarf reagieren können.

Neues Erscheinungsbild für linksläufige Sprachen, einschließlich des Layouts (allgemein verfügbar)

Die Einschränkungen wurden klargestellt. Die Hilfeseite zur Unterstützung der linksläufigen Sprachen wurde aktualisiert und die Einschränkungen für Lightning Experience und Salesforce Classic wurden zusammengefasst. Es wurde ein Link zu einer neuen Hilfeseite hinzugefügt, unter dem die Einschränkungen der Suche bei linksläufigen Sprachen ausführlich erläutert sind.

Lesen der Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften

Die Dokumentation zu Trust und der Einhaltung von Vorschriften wurde hinzugefügt.

Tooling-API

Es wurde ein Versionshinweis für ein Feld hinzugefügt, das den Objekten "FieldDefinition" und "EntityParticle" in der API-Version 38.0 hinzugefügt wurde.

Neue und geänderte Objekte

Das Objekt "CspTrustedSite" wurde hinzugefügt.

Mittwoch, 12. Februar 2020

Erstellen von Testorganisationen mit mehr Funktionen

Es wurden viele neue Funktionen für Testorganisationen hinzugefügt.

Schnelleres Ausführen von Makros auf Datensatzstartseiten **auf Seite 246**

Es wurde klargestellt, dass nach Abschluss eines Makros unabhängig von der Anzahl der im Makro enthaltenen Sendeaktionen eine einzelne Benachrichtigung angezeigt wird.

Schnelles Erstellen Ihrer eigenen ansprechenden Analytics-Anwendungen mit Einstein Analytics Design

Die neue Vorlage für vorgefertigte Analytics-Anwendungen, die Kunden als Ausgangspunkt für das Design von Anwendungen verwenden können, wird angekündigt.

Die Paketerstellung und Änderungssets beinhalten erweiterte Metadaten für Benutzer (XMD)

Es wurde eine Klarstellung hinzugefügt, dass Pakete mit erweiterten Metadaten für Benutzer (XMD, User Extended Metadata) nicht über die Benutzeroberfläche in der Zielorganisation bearbeitet werden können.

Verwalten der Öffnung von Datensätzen in einem eingebetteten Dashboard

Es wurden Informationen zu einer Einstellung hinzugefügt, die steuert, wie Datensätze in einem Dashboard-Widget geöffnet werden.

Vereinfachte Konfiguration für die Outlook-Integration

Dieser Versionshinweis wurde entfernt. Die vereinfachte Konfiguration für Outlook ist derzeit im Rahmen eines geschlossenen Pilotprogramms verfügbar.

Einstein-Bots: Geändertes Verhalten bei Dropdown-Feldern auf der Bot-Übersichtsseite

Es wurde klargestellt, dass das Verhalten des Felds "Benutzerdefinierter Chatbot-Benutzer" und des Felds "Bereitstellung" auf der Bot-Übersichtsseite so geändert wurde, dass standardmäßig nicht alles angezeigt wird, sondern bei der Suche nur die Textvervollständigung.

Schnelleres Hinzufügen von Vorlagen zu vorhandenen Versorgungsplänen mit einer neuen Schaltfläche

Der Screenshot und der Abschnitt "Wie" zum Dokumentieren von Lightning Experience anstelle von Salesforce Classic wurden aktualisiert.

Bereitstellung: Hochgeladene Änderungssets sind schneller für die Bereitstellung verfügbar

Es wurden Informationen zur schnelleren Verfügbarkeit bei hochgeladenen Änderungssets hinzugefügt.

Salesforce CLI: Neue und geänderte Befehle

Es wurden neue und geänderte CLI-Befehle für v48 hinzugefügt.

Vorbereitung auf Google Chrome-Verhaltensänderungen bei SameSite-Cookies, die Salesforce-Integrationen beeinträchtigen können **auf Seite 80**

Die Outlook- und Gmail-Integrationen wurden der Liste der Orte hinzugefügt, bei denen Cookies nicht funktionieren, wenn das HTTP-Protokoll im Browser verwendet wird.

Es wurden Anweisungen hinzugefügt, um zu überprüfen, ob verbundene Salesforce Classic Canvas-Anwendungen mit HTTPS funktionieren, und um die URLs für die Verwendung von HTTPS zu aktualisieren.

Dateien: Einstellen des Supports für die Adobe Flash-Darstellung

Der Plan zum Einstellen von Adobe Flash-Unterstützungsdateidarstellungen in der Version Winter '21 wurde hinzugefügt.

Beschleunigen der Geschäftsleistung mit Einstein Analytics for Consumer Goods **auf Seite 391**

Der Screenshot wurde aktualisiert und die Details zu Zusatzlizenzen im Abschnitt "Wie" wurden überarbeitet.

Mittwoch, 5. Februar 2020

Verwenden von Filtern zum Eingrenzen von Opportunity-Produktsuchen in Lightning Experience **auf Seite 137**

Der Hinweis, welche Felder im Schnellfilter angezeigt werden, wurde korrigiert. Der Filter zeigt Felder des Objekts "Produkt" an, die im Suchlayout des Preisbucheintrags und nicht im Layout des Editors für mehrzeiligen Text enthalten sind.

Ändern des Kundenvorgangsinhabers für die Kundenvorgangskomponente "Verwandter Datensatz" per Inline-Bearbeitung auf Seite 244

Es wurde ein Versionshinweis hinzugefügt, der Verhaltensänderungen beschreibt, wenn Agenten das Feld "Kundenvorgangs-Inhaber" in der Kundenvorgangskomponente "Verwandter Datensatz" aktualisieren.

Optimieren von Prognosen und Erhalten tieferer Einblicke in den Produktbedarf mit Einstein Analytics für die Fertigung

Es wurden neue Dashboards angekündigt, mit denen Prognosen verbessert und Manufacturing Cloud-Kunden den Bedarf besser antizipieren können.

Inhalt im Mittelpunkt

Es wurden Informationen zu den aktuellen Inhaltsverbesserungen, einschließlich des Inhalts in der Anwendung, Tipps zur Umstellung auf Lightning Experience, des neuen Zentrums für technische Anforderungen und bewährte Vorgehensweisen für die Leistung und Sustainability Cloud, hinzugefügt. Es wurden auch Trailhead-Module und Projekte hinzugefügt und Videos aktualisiert.

Zuverlässiges Einstellen mit verbesserten Salesforce-Beraterbewertungen bei AppExchange

Es wurde ein Versionshinweis hinzugefügt, der die neue Salesforce-Beraterbewertungserfahrung bei AppExchange ankündigt.

ENTFERNT: Freigeben von Code zwischen Visualforce-Seiten im selben Namespace mit `@namespaceAccessible`

Diese Funktion ist noch nicht ganz einsatzbereit, sodass sie vorübergehend entfernt wird, um Verbesserungen vorzunehmen.

Neue Berechtigungen zum Anzeigen einer Vorschau für Angebotsdokumente

Es wurde ein Versionshinweis über neue Berechtigungen hinzugefügt, die erforderlich sind, um die Schaltfläche zum Anzeigen einer Dokumentvorschau für Angebote zu verwenden.

Alte Inbox-Version: Einstellung der zusätzlichen Kontaktinformationen geplant

Es wurde ein Versionshinweis über die Einstellung der zusätzlichen Kontaktinformationen in der alten Inbox-Anwendung hinzugefügt.

Verwenden weiterer API-Aufrufe

Es wurde klargestellt, dass diese Änderung nicht für die Developer Edition gilt.

Metadaten-API

Es wurden Informationen zum neuen Feld `redirectionWarning` im Metadatentyp "WaveXmdRecordDisplayLookup" hinzugefügt.

Exportieren von bis zu 5 Berichten gleichzeitig pro Benutzer

Es wurde ein Versionshinweis hinzugefügt, der eine Obergrenze von 5 gleichzeitigen Berichtexporten pro Benutzer ankündigt. Exporte formatierter Berichte in Lightning Experience werden nicht auf die Obergrenze angerechnet.

Änderungen beim Verwalten von Benutzervoreinstellungen

Es wurden Informationen zu Zugriffsänderungen bei Benutzerrollen entfernt, da diese Änderungen in der Version Spring '20 entfernt wurden.

Anzeigen derselben Seite für alle Kollegen mit der Link-Freigabe

Es wurde klargestellt, dass es sich bei den freigegebenen Links um Lightning-URLs handelt.

Aktualisieren von Attributwerten für durch Jest-Tests erstellte Snapshots

Es wurde ein Versionshinweis über das Verhalten von Snapshot-Attributwerten und die Vorgehensweise beim Beheben von Testfehlern hinzugefügt.

Vorbereitung auf Google Chrome-Verhaltensänderungen bei SameSite-Cookies, die Salesforce-Integrationen beeinträchtigen können

Es wurden Informationen zu Communities, Portalen und Sites hinzugefügt.

Anpassen der Zahlenformatierung in Linsen und Dashboards

Es wurde eine Klarstellung hinzugefügt, dass angegebene benutzerdefinierte Trennzeichen bei CSV-Downloads nicht berücksichtigt werden.

Gültige HTML-Ausgabe mit Formeln in Prozessen und Flows generieren (wichtige Aktualisierung, eingestellt)

Diese wichtige Aktualisierung wurde eingestellt.

Mobile Karten sind in der neuen mobilen Salesforce-Anwendung nicht verfügbar
Es wurde ein Versionshinweis hinzugefügt, der ankündigt, dass mobile Karten durch Lightning-Komponenten ersetzt wurden.

Erstellen von Versorgungsplänen mit einem einzigen Flow
Es wurde ein Warnhinweis zu möglichen Konflikten bei vorhandenen benutzerdefinierten Auslösern hinzugefügt. Es wurde auch ein "Siehe auch"-Link zu einem Knowledge-Artikel mit einer Lösung für diesen Konflikt hinzugefügt.

Mittwoch, 29. Januar 2020

Das Feld "Apex Mobile-Benutzer (nur zur internen Salesforce-Verwendung)" wurde entfernt
Der API-Name (UserPermissionsMobileUser) für das Feld "Apex Mobile-Benutzer" (nur zur internen Salesforce-Verwendung) wurde hinzugefügt.

Einstellung des FullContact-Konnektors ist für den 31. Januar 2020 geplant
Die Einstellung des FullContact-Konnektors wird angekündigt.

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (wichtige Aktualisierung, verschoben)
Die Erzwingung dieser wichtigen Aktualisierung wurde auf die Version Summer '20 verschoben.

Umwandeln von Kundenumfragedaten in handlungsrelevante Intelligenz mit Customer Lifecycle Analytics
Die neue Customer Lifecycle Analytics-Anwendung wird angekündigt.

ID-Felder wurden aus der Komponente "Themen" entfernt
Dynamisch generierte ID-Felder wurden aus den Komponenten "Themen" entfernt.

Sichere organisationsweite Standards und Freigabemodell für Gastbenutzer (Sicherheitswarnung, erzwungen)
Das Erzwingungsdatum der Sicherheitswarnung wurde klargestellt.

Aufheben von Abhängigkeiten mit MetadataComponentDependency-Abfragen in Produktions- und Sandbox-Organisationen (Beta) **auf Seite 528**
Die Verfügbarkeit der Tooling-API "MetadataComponentDependency" (Abhängigkeits-API) in Produktionsorganisationen wird angekündigt.

Mittwoch, 22. Januar 2020

Ihr Wunsch ist uns Befehl!
Bereitgestellte vorgeschlagene Funktionen hinzugefügt.

Sales Cloud Einstein: Einfachere Datenanforderungen
Das Beispiel für Einstein-Opportunity-Bewertungen wurde mit dem richtigen Zeitrahmen von zwei Jahren aktualisiert.

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte
Es wurden Informationen zu Objekten hinzugefügt, die nun durchsucht werden können.

Berechtigungsänderungen für gemeinschaftliche Prognosen und Einstellungen für das Geschäftsjahr
Es wurden Informationen zu Metadaten-API-Typen hinzugefügt.

Verwendung externer Standardprofile für die Selbstregistrierung und die Benutzererstellung verhindern (Sicherheitswarnung und wichtige Aktualisierung, erzwungen)
Es wurden Informationen zum Aktivieren der Voreinstellungen von Force.com und Benutzern des älteren Portals hinzugefügt.

Health Cloud weist neue und geänderte Objekte auf
Es wurden Informationen zu neuen Validierungsregeln in den Health Cloud-Objekten `CarePlanTemplateGoal__c` und `CarePlanTemplateTask__c` hinzugefügt.

"with sharing" für @AuraEnabled-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden (wichtige Aktualisierung, verschoben) **auf Seite 509**

Das Verhalten von Organisationen, die vor der Version Spring '18 erstellt wurden, wurde klargestellt.

Verfolgen von Voreinstellungen der Kundeneinwilligung

Es wurde ein Versionshinweis für das Objekt "Einwilligung der Beteiligten" hinzugefügt.

Sichere organisationsweite Standards und Freigabemodell für Gastbenutzer (Sicherheitswarnung, erzwungen)

Es wurden Informationen zur Apex-verwalteten Freigabe hinzugefügt.

Willkommen bei der neuen mobilen Salesforce-Anwendung

Es wurden Inline-Links zu ausführlicheren zugehörigen Versionshinweisen für Funktionen hinzugefügt, falls solche verfügbar sind.

Verschlüsseln des Beschreibungsfelds für Next Best Action-Empfehlungen

Es wurde ein Versionshinweis hinzugefügt, der ankündigt, dass Sie Empfehlungsbeschreibungen für Next Best Action hinzufügen können.

Mehr Möglichkeiten in der mobilen Anwendung mit globalen Aktionen

"Salesforce Mobile- und Lightning Experience-Aktionen" wurde zu "Schnellaktionen im Salesforce Classic-Publisher" geändert.

Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen durch Agenten mit Einstein-Artikelempfehlungen (allgemein verfügbar)

Es wurde klargestellt, dass Einstein-Artikelempfehlungen nur für auf Englisch verfasste Artikel verfügbar sind und eine Knowledge Base mit mindestens 400 Artikeln erforderlich ist.

Mittwoch, 15. Januar 2020

Neue und geänderte Objekte

Es wurde ein Versionshinweiseintrag für das Objekt "LegalEntity" hinzugefügt.

Metadaten-API

Es wurde eine Beschreibung des neuen Typs "EmbeddedServiceMenuSettings" hinzugefügt.

Neues Erscheinungsbild für linksläufige Sprachen, einschließlich des Layouts (allgemein verfügbar)

Es wurden Details aus der Hilfe zur Unterstützung linksläufiger Sprachen für Communities hinzugefügt.

Abhängigkeitszugriffsprüfungen in Lightning-Komponenten aktivieren (wichtige Aktualisierung) **auf Seite 511**

Es wurde eine neue wichtige Aktualisierung hinzugefügt.

"with sharing" für @AuraEnabled-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden (wichtige Aktualisierung, verschoben) **auf Seite 509**

Diese wichtige Aktualisierung wurde verschoben.

Optimieren Ihrer Pipeline mit der Einstein-Weiterleitungsbewertung (allgemein verfügbar)

Es wurden Informationen zum Berechtigungssatz hinzugefügt, der zum Verwenden der Komponente "Beste Einstein-Weiterleitungen" erforderlich ist.

Änderungen der DOM-API erfordern möglicherweise Aktualisierungen bei Benutzeroberflächentests

Kunden werden darüber benachrichtigt, dass bei automatisierten Benutzeroberflächentests möglicherweise Fehler auftreten und wo sie Hilfe beim Beheben fehlerhafter Tests finden können.

Kostenloses Testen der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung

Es wurde ein neuer Versionshinweis für die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung hinzugefügt.

Anzeigen einer Vorschau von Themenlisten-Datensätzen (Beta)

Es wurde ein Versionshinweis zum Beschreiben des Vorschauverhaltens von Themenlisten hinzugefügt.

Sichere HTTPS-Verbindungen erforderlich (wichtige Aktualisierung)

Es wurde ein Versionshinweis hinzugefügt, dass HTTPS-Verbindungen erforderlich sind.

Verwenden der Bereitschaftsprüfung als Leitfaden für die Umstellung auf Lightning Experience
Es wurde eine Ankündigung hinzugefügt, dass die Bereitschaftsprüfung für die Version Spring '20 aktualisiert wurde.

Mittwoch, 8. Januar 2020

Financial Services Cloud weist neue und geänderte Objekte auf
Es wurden zwei Versionshinweiseinträge aktualisiert, um klarzustellen, dass das Feld "RenewalChannel" im Objekt "Claim" und das Feld "FnolChannel" im Objekt "InsurancePolicy" ersetzt und nicht entfernt wurde.

Berechtigungssatzgruppen: Mehr Flexibilität beim Gewähren von Berechtigungen (allgemein verfügbar) **auf Seite 451**
Die Einträge der Berechtigungssatzgruppe wurden aktualisiert, um zu berücksichtigen, dass die Änderung und die Funktion für Salesforce Classic gelten.

Mittwoch, 1. Januar 2020

Neues Erscheinungsbild für linksläufige Sprachen, einschließlich des Layouts (allgemein verfügbar)
Es wurde klargestellt, dass die Lightning-Unterstützung für linksläufige Sprachen jetzt in der Financial Service Cloud verfügbar ist, wobei sich der Support für Hebräisch noch in der Beta-Phase befindet.

Kombinieren doppelter Kundenvorgänge mit der Kundenvorgangszusammenführung (allgemein verfügbar)
Der Zeitrahmen für das vorläufige Löschen wurde zu 15 Tagen geändert und es wurde klargestellt, was beim Löschen im Vergleich zum Speichern zusammengeführter Kundenvorgänge geschieht. [Hilfedokument]: Die Einschränkung, dass Kundenvorgänge, die sich in einer Omnikanal-Warteschlange befinden, nicht zusammengeführt werden können, wurde insofern geändert, als jetzt angegeben wird, dass doppelte Kundenvorgänge, die in einer Omnikanal-Warteschlange ausstehen oder einem Agenten zugewiesen sind und den Status "Zugewiesen" oder "Geöffnet" haben, zusammengeführt werden können.

Erstellen intelligenter Pläne mit erweiterter Optimierung (allgemein verfügbar)
Schichtverfügbarkeit (Beta), durchgängige Arbeit (Beta) und Arbeitsregeln für erweiterte Übereinstimmungen wurden der Liste der Funktionen, die von der erweiterten Optimierung unterstützt werden, hinzugefügt.

Planen von direkt aufeinander folgenden Terminen (Beta)
Name der Abhängigkeit wurde auf `Unmittelbar folgen` aktualisiert.

Erstellen von aufrufbaren Aktionen, die für mehrere Objekte funktionieren
Alle Verweise auf das Attribut "enforceSingleMember" wurden aus dem Code gelöscht.

Weniger häufiges Erreichen von Obergrenzen dank effizienterer Verarbeitung von Datensatzaktualisierungen
Dieser Versionshinweis betont nun, dass dies sowohl für den Prozessgenerator als auch für den Flow (nicht nur für den Flow) gilt.

Metadaten-API
Beschreibungen für sechs neue Felder des Metadaten-API-Typs "CaseSettings" wurden hinzugefügt.

Verwenden von Ereignisüberwachungsprotokollen zum Verfolgen der von Apex-Auslösern verbrauchten CPU-Zeit
Es wurde ein Versionshinweis mit der Information hinzugefügt, dass das Feld "CPU_TIME" in den Apex-Auslöserereignissen jetzt ausgefüllt wird.

Anhängen von Aktionen an asynchrone Apex-Aufträge mithilfe von Transaktions-Finalizern (Pilot)
Es wurde hinzugefügt, dass die Funktion nur in Testorganisationen verfügbar ist, in denen sie bei Erstellung der Organisation aktiviert wurde.

Verhindern der Identitätsüberprüfung per E-Mail für Benutzer mit anderen Überprüfungsmethoden **auf Seite 600**
Eine Beschreibung der Einstellung `canConfirmIdentityBySmsOnly` im Untertyp "SessionSettings" des Metadatentyps "SecuritySettings" wurde hinzugefügt.

Ermöglichen, dass Benutzer Organisationen als Datenquelle mit Cloud-übergreifenden Anwendungen verbinden
Eine Beschreibung der Berechtigung "Connect Org to Customer 360 Data Manager" (Organisation mit Customer 360 Data Manager verbinden) wurde hinzugefügt.

Weiterleiten von Chats direkt an Agenten, die sich nicht in der Warteschlange befinden
Es wurde ein Versionshinweis mit der Information hinzugefügt, dass eine Einschränkung bezüglich der Omnikanal-Weiterleitung nicht mehr vorhanden ist.

Verbessern Ihrer Themenlisten mit erweiterten Themenlisten (allgemein verfügbar)
Es wurde ein Versionshinweis mit der Information hinzugefügt, dass die erweiterten Themenlisten allgemein verfügbar sind.

Automatisieren der Abwicklung und Zahlungserfassung mit Flows
Es wurde klargestellt, dass alle drei verwalteten Flows und der mit Salesforce-Auftragsverwaltung bereitgestellte Prozess Vorlagen sind, die Sie duplizieren und an Ihre Geschäftsanforderungen anpassen.

Tooling-API
Das Feld "RunInMode" im Objekt "Flow" wurde hinzugefügt.

Metadaten-API
Informationen über einen neuen Enumerationswert für das Feld `standardLabel` des Metadaten-API-Typs "QuickAction" wurde hinzugefügt.

Neue mobile Salesforce-Anwendung: Ein größeres Upgrade sowie Verbesserungen bei der Navigation und der Suche
Die Anweisungen zur Verfügbarkeit wurden im Abschnitt für Mobilgeräte aktualisiert, um die Verfügbarkeit neuer Funktionen der mobilen Salesforce-Anwendung genauer widerzuspiegeln. Die von Lightning unterstützten Anpassungsoptionen sind verfügbar, wenn die Version Spring '20 für Ihre Organisation eingeführt wird. Wenn Ihre Benutzer die aktuelle Version der mobilen Salesforce-Anwendung ausführen, die im App Store oder bei Google Play verfügbar ist, profitieren sie von einer verbesserten Navigation und besseren Lightning-Funktionen. Alle anderen Änderungen, einschließlich des Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), der Suche des empfohlenen Ergebnisses und des Einstein Analytics-Navigationselements, sind ab der Woche vom 17. Februar 2020 in einer Aktualisierung der mobilen Anwendung verfügbar.

Das Datenmodell "Arbeitskapazität" ist nicht mehr verfügbar
Es wurde ein Versionshinweis hinzugefügt, der die Entfernung des Datenmodells "Arbeitskapazität" ankündigt.

Neue und geänderte Objekte
Es wurde eine Liste mit Objekten hinzufügt, die aufgrund der Entfernung des Datenmodells "Arbeitskapazität" nicht mehr verfügbar sind.

16. Dezember 2019

Salesforce Spring '20 – Versionshinweise
Versionshinweise zur Vorschau veröffentlicht.

Ihr Feedback zählt

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

- **Trailblazer Community**: Posten Sie Ihr Feedback in der Gruppe Release Readiness Trailblazers. Wenn Sie uns dabei helfen möchten, Ihr Feedback zu verfolgen und darauf zu antworten, verwenden Sie ein Hashtag, das die Version angibt, z. B. #Winter20Feedback.
- **Feedbackformulare**: Wenn Sie mit unserer Dokumentation arbeiten – ob in der Salesforce-Hilfe, den Versionshinweisen oder den Entwicklerhandbüchern –, suchen Sie nach dem Feedbackformular und nehmen Sie eine positive oder negative Bewertung vor. Fügen Sie bei Bedarf Kommentare hinzu.

- **Twitter**: Wenn Sie @salesforcedocs auf Twitter folgen, erhalten Sie Benachrichtigungen, wenn wir eine neue Dokumentation veröffentlichen oder die bestehende Dokumentation erheblich aktualisieren. Senden Sie uns Tweets an @salesforcedocs.

Vorbereiten auf die Version

Es empfiehlt sich, die Versionshinweise zu lesen, um sich auf die Version vorzubereiten. Diese weiteren Ressourcen helfen Ihnen, Ihrer Organisation und Ihren Benutzern, sich auf das Kommende vorzubereiten. Im Laufe der Version werden Ressourcen hinzugefügt, wenn sie verfügbar sind. Sie sollten also öfter einmal nachsehen.

Neue Funktionen in dieser Version

- Release Overview Deck (ROD). Erstellen Sie interne Schulungen für Ihre Benutzer, prüfen Sie Setup-Bildschirme und erlernen Sie die Verwendung neuer Funktionen.
- Release Matrix. Sehen Sie im Handumdrehen, welche Funktionen sich auf Ihre Benutzer auswirken.
- Registrierung für die Vorabversion von Spring '20. Registrieren Sie sich für eine Vorabversionsorganisation, um frühzeitigen Zugriff auf die neuen Funktionen zu erhalten.
- Release Readiness Live Melden Sie sich an und optimieren Sie Ihre Verwendung der neuen Funktionen.
- Versionsdemos. Erhalten Sie per Video schnell einen Überblick über die Neuerungen in dieser Version.
- Website der Version Spring '20. Informieren Sie sich über die neuen Funktionen.
- Spring '20 Release Highlights Module. Erhalten Sie das Spring '20-Trailhead-Badge.
- Release in a Box. Verwenden Sie dieses Kit, um die neue Version für Ihre Organisation und Benutzer vorzubereiten und zu präsentieren.

Release Readiness-Grundlagen

- Release Readiness Trailblazers. Greifen Sie auf Ressourcen und Experten in Bezug auf alle Release Readiness-Angelegenheiten zu.
- Versionsmeilensteine. Zeigen Sie wichtige Datumsangaben für die Version an.
- Vertrauensstatuswartungen. Zeigen Sie Sandbox-Instanzen und andere Veröffentlichungsdatumsangaben und -uhrzeiten an. Klicken Sie auf "Instanzen" und auf Ihre Instanz, damit Ihre Wartungsdatumsangaben angezeigt werden.
- Rechner für Sandbox-Aktualisierungen. Planen Sie, ob und wann Sie Ihre vorhandenen Sandbox-Organisationen aktualisieren müssen.
- Sandbox-Vorschauvideo. Erfahren Sie, wie Sie im Sandbox-Vorschauprozess navigieren können.
- Anleitung für die Sandbox-Vorschau. Erhalten Sie frühzeitigen Zugriff auf die neuen Funktionen in Ihrer Sandbox.
- Customer Success-Veranstaltungskalender. Registrieren Sie sich für Versionsüberblickswebinare und Zugriffsaufzeichnungen.
- Zertifizierungsversion-Wartungsplan. Halten Sie Ihre Zertifizierung in Trailhead auf dem neuesten Stand.
- Vorbereiten auf Salesforce-Versionen. Verwenden Sie Trailhead zum Erstellen Ihrer Versionsstrategie.
- E-Mail-Journey für Versionen. Bereiten Sie sich auf Versionen vor, indem Sie E-Mails abonnieren.

Wie und wann werden Funktionen verfügbar gemacht?

Einige Funktionen der Version Spring '20 betreffen alle Benutzer umgehend, nachdem die Version live geschaltet wird. Sie sollten diese Änderungen ggf. Ihren Benutzern im Voraus mitteilen, damit sie darauf vorbereitet sind. Bei anderen Funktionen ist eine direkte Aktion durch einen Administrator erforderlich, damit die Benutzer in den Genuss der neuen Funktion kommen.

Unterstützte Browser

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

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Unterstützte Browser für Lightning Experience	✅			
Unterstützte Browser für Salesforce Classic	✅			
Unterstützte Browser für Einstein Analytics	✅			

Salesforce allgemein

Bereiten Sie sich mit einem erweiterten Lightning Experience-Konfigurationskonverter auf Lightning Experience vor und stellen Sie anpassbare Eingabeaufforderungen innerhalb der Anwendung für Ihre Benutzer bereit. Leeren Sie Ihren Papierkorb in Lightning Experience mit einem einzigen Klick und verwalten Sie Ihre gelöschten Berichte und Dashboards. Arbeiten Sie schneller mit App Launcher-Verbesserungen, verwenden Sie die neuesten Lightning Experience-Funktionen mit der Lightning-Erweiterung und nutzen Sie den Einstein-Sprach-Assistenten.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning Experience-Umstellung: Wichtige Aktualisierung, Konfigurationskonverter, Bereitschaftsüberprüfung				
Die wichtige Aktualisierung "Lightning Experience aktivieren" wird ab dem 7. Januar 2020 aktiviert				
Dauerhafte Aktivierung von Lightning Experience		✅		
Standardmäßige Benutzererfahrung nach dem Aktivieren von Lightning Experience		✅		
Lightning Experience-Konfigurationskonverter: Neue Registerkarte "Startseite", Konvertieren von JavaScript-Hinweisen				
Verwalten aller Lightning Experience-Konfigurationskonverter-Registerkarten über einen zentralen Ort (Beta)		✅		
Konvertieren von JavaScript-Hinweisen in Lightning-Komponenten		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Konvertieren von JavaScript-Schaltflächen bei Vertrags- und Aufgabenobjekten		✅		
Verwenden der Bereitschaftsprüfung als Leitfaden für die Umstellung auf Lightning Experience		✅		
Lightning Experience-Engagement: Eingabeaufforderungen der Hilfestellung in der Anwendung				
Hilfestellung in der Anwendung: Profilfilterung, Videos und Übersetzungsunterstützung				
Angeben von Profilen beim Erstellen von Eingabeaufforderungen			✅	
Hinzufügen von Videos zu verankerten Eingabeaufforderungen			✅	
Verwenden der Übersetzungsworkbench zum Verwalten der Bezeichnungen von Eingabeaufforderungen			✅	
Anpassen des Zeitpunkts, zu dem Eingabeaufforderungen Benutzern angezeigt werden			✅	
Weitere Änderungen der Benutzeroberfläche: Eingabeaufforderungen	✅			
Verzögerte Verfügbarkeit: Salesforce Feedback geben **(Veröffentlichung verzögert)**	✅			
Vorbereitung auf Google Chrome-Verhaltensänderungen bei SameSite-Cookies, die Salesforce-Integrationen beeinträchtigen können	✅			
Leeren des Papierkorbs in einem Schritt		✅		
Zugreifen auf Berichte und Dashboards im Papierkorb	✅			
Steigern der Produktivität mit App Launcher-Verbesserungen	✅			
Testen neuer Lightning Experience-Funktionen mit der Lightning-Erweiterung für Chrome (allgemein verfügbar)	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Vereinfachen von Anmeldungen und Profilen auf Salesforce-bezogenen Sites mit Trailblazer.me	✅			
Suche				
Anzeigen des zugehörigen Accounts beim Suchen nach Kontakten oder Opportunities	✅			
Erstellen einer gefilterten Liste von Datensätzen mit neuen zeitbezogenen Bedingungen (Beta)	✅			
Anzeigen einer Vorschau von Themenlisten-Datensätzen (Beta)	✅			
Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte	✅			
Salesforce-Umfragen: Anpassbare Teilnehmer-Journey				
Einfügen von Antworten aus einer vorangegangenen Frage	✅			
Aufpeppen Ihrer Umfragen mit Bildern	✅			
Verbessern des Net Promoter Score® mit einer farbcodierten Skala	✅			
Anzeigen von Umfrage-Fragen abhängig von Teilnehmerantworten	✅			
Bestimmen des Pfads durch Teilnehmerantworten	✅			
Wechseln zur nächsten Seite mit einem Klick weniger	✅			
Verbesserte Benutzererfahrung	✅			
Geänderte Fragentypnamen	✅			
Umwandeln von Kundenumfragedaten in handlungsrelevante Intelligenz mit Customer Lifecycle Analytics			✅	
Berechtigungsänderung für Umfrage-E-Mail-Branding		✅		
Lightning Scheduler: Terminplanung für Gastbenutzer, Chronos für Lightning Scheduler und vereinfachtes Setup				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Planen von eingehenden Terminen durch Gastbenutzer			✅	
Vereinfachen des Setup mit dem Lightning Scheduler-Setup-Assistenten			✅	
Verbinden von Lightning Scheduler mit Einstein-Bots			✅	
Erzwingen der Fertigkeitsübereinstimmung		✅		
Zugreifen auf einen Servicetermin über eine zugewiesene Ressource		✅		
Mehr Möglichkeiten mit Lightning Scheduler-API-Aufrufen		✅		
Navigieren zur Seite "Erstellen" eines Datensatzes mit Standardfeldwerten		✅		
Verbessern Ihrer Themenlisten mit erweiterten Themenlisten (allgemein verfügbar)			✅	
Sichere HTTPS-Verbindungen erforderlich (wichtige Aktualisierung)			✅	
Richtiges Öffnen von Hyperlinks in Formelfeldern (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)			✅	
Weiterarbeiten mit Dialogfeldern mit Registerkarten im Fokus (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)			✅	

Salesforce CMS

Sie können Ihren Salesforce CMS Content in verschiedenen Kanälen innerhalb und außerhalb von Salesforce, einschließlich Commerce Cloud, Marketing Cloud und Heroku, wiederverwenden. Mit der CMS-Startseite können Sie in der Salesforce CMS-Anwendung ganz einfach zu CMS-Arbeitsumgebungen und zum Erfahrungsgenerator wechseln. Und mit flexiblen Layouts können Sie das optimale Layout für Ihre benutzerdefinierten Inhaltsseiten erzielen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Bereitstellen von ansprechendem Inhalt in mehreren Kanälen und auf mehreren Sites		✅		
Zugreifen auf alle CMS-Elemente über die CMS-Startseite		✅		
Verwenden Ihres Salesforce CMS Content mit dem B2C Commerce-Seiten-Designer		✅		
Kanalinhalt für andere interne und externe Endpunkte		✅		
Verwalten von CMS-Arbeitsumgebungen und -Kanälen		✅		
Erweitern von CMS-Inhalt durch flexible Layouts		✅		
Löschen von Inhalt in Ihren Salesforce CMS-Arbeitsumgebungen		✅		
Erweitern Ihrer benutzerdefinierten Inhaltstypen mit Datums-, Datum/Uhrzeit- und URL-Knoten		✅		
Unterstützen Ihrer Benutzer beim Suchen nach benötigtem CMS-Inhalt		✅		
Hinzufügen weiterer Videos zu Ihrer Salesforce CMS-Arbeitsumgebung	✅			

Essentials

Erledigen Sie Ihre Support-E-Mails schneller in Salesforce, indem Sie Ihren Google-Account direkt mit der Erfassung von Kundenvorgängen über E-Mail verbinden. Mit der Kundenvorgangszusammenführung können Sie Ihre Kundenvorgangsliste übersichtlicher gestalten. Wenn Sie Chat und Messaging verwenden, können Sie Kunden mehrere Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme mit Ihnen bieten, indem Sie ein Kanalmenü in Ihrem integrierten Chat-Fenster einrichten. Die mobile Salesforce-Anwendung gibt Ihre personalisierte Navigation in Essentials wider und priorisiert die Informationen, die Sie am häufigsten verwenden.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Schnelleres Verbinden dank Erweiterung der Erfassung von Kundenvorgängen über E-Mail			✅	
Zusammenführen doppelter Kundenvorgänge zum Bereinigen Ihrer Supportaufgaben (allgemein verfügbar)	✅			
Führen kleiner Unternehmen überall mit der neuen mobilen Salesforce-Anwendung				
Menü für Konversationskanäle für Kunden (allgemein verfügbar)			✅	

Vertrieb

High Velocity Sales-Manager können Vertriebsrhythmen basierend auf dem E-Mail-Engagement verzweigen und Vertriebsmitarbeiter können planen, wann E-Mails gesendet werden. Geben Sie Mitarbeitern die Möglichkeit, ihre Arbeitslast zu teilen, indem sie Warteschlangen Aufgaben zuweisen. Mit der Salesforce Billing-Umsatzrealisierungs-API können Sie in jeder Phase des Vertriebs- und Finanzprozesses Berichte zur Umsatzrealisierung erstellen. Einstein-Opportunity-Bewertungen sind ohne Sales Cloud Einstein-Lizenz verfügbar. Gemeinschaftliche Prognosen unterstützen nun die Inline-Bearbeitung in der Opportunity-Liste. Vertriebsmitarbeiter können die E-Mail-Ankunftszeiten angeben, um die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass eine E-Mail gelesen wird. Und Pardot fügt neue Analysetools hinzu, einschließlich eines Dashboards für Einstein-Verhaltensbewertung und einer Anwendungsvorlage für Account-basierte Marketinganalysen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
High Velocity Sales				
Vertriebsrhythmen				
Anpassen der Kontaktaufnahme basierend auf dem E-Mail-Engagement	✅			
Automatisches Senden von E-Mails über Vertriebsrhythmen	✅			
Vorschau von verknüpften Vertriebsrhythmen	✅			
Anzeigen von Anrufergebnisgruppierungen beim Erstellen von Vertriebsrhythmen	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Planen und Verwalten von geplanten E-Mails in High Velocity Sales			✅	
High Velocity Sales-Berichte: Verbesserungen am Dashboard zur Leadleistung und am Betriebsbericht				
Anzeigen der Geschwindigkeit Ihres Teams bei der Arbeit mit ihren Leads (Beta)	✅			
Mehr Informationen in Vertriebsrhythmusberichten			✅	
Keine Vertriebsrhythmen für Mitarbeiter am Wochenende			✅	
Verwenden der API zum Untersuchen von Vertriebsrhythmen		✅		
Anzeigen von mehr Details in der Arbeitswarteschlange	✅			
Aktivieren von Inbox-Funktionen für High Velocity Sales an einem neuen Ort			✅	
Vertriebsbenutzer können Vertriebsrhythmusschritte auf der Aktivitätszeitachse filtern	✅			
Am-Laufen-Halten von Vertriebsrhythmen ohne integrierte Anruflösung	✅			
Sales Cloud Einstein	✅			
Kernfunktionen für den Vertrieb				
Opportunities				
Konzentration auf die richtigen Geschäfte mit Opportunity-Bewertungen (Veröffentlichung verzögert)			✅	
Verwenden von Filtern zum Eingrenzen von Opportunity-Produktsuchen in Lightning Experience	✅			
Gemeinschaftliche Prognosen				
Aktualisieren mehrerer Geschäfte auf der Seite "Prognosen" in Lightning Experience	✅			
Abrufen weiterer Optionen für Regionsprognosen			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Enterprise-Regionsverwaltung				
Erweitern Ihrer Accountberichte um Regionsdetails	✅			
Abrufen weiterer Regionsprognosetypen			✅	
Kontakte				
Automatisieren von Prozessen für Opportunity-Kontaktrollen			✅	
Verwenden von Accountkriterien zum Suchen von Kontakten für Listen-E-Mails in Lightning Experience	✅			
Leads			✅	
Preisbucheinträge	✅			
Pfad			✅	
Sonstige Änderungen bei den Kernfunktionen für den Vertrieb				
Duplizieren von Opportunities oder Kampagnen zusammen mit den ihnen zugehörigen Datensätzen			✅	
Anpassen der Themenlisten "Account" und "Opportunity-Team"			✅	
Manuelle Accountfreigabe in Enterprise-Regionsverwaltung aktivieren (wichtige Aktualisierung, erzwungen)			✅	
Anpassbare Prognosen werden eingestellt		✅		
Die ursprüngliche Regionsverwaltung wird eingestellt		✅		
Berechtigungsänderungen für gemeinschaftliche Prognosen und Einstellungen für das Geschäftsjahr		✅		
Berechtigungsänderungen an der ursprünglichen Regionsverwaltung		✅		
Produktivitätsfunktionen				
E-Mail-Erfahrung				
Planen und Verwalten geplanter E-Mails in Lightning Experience			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verwenden von Entwürfen zum Optimieren Ihrer Listen-E-Mails	✅			
Schnelles Identifizieren von Kontakten für Listen-E-Mails mit Accountkriterien in Lightning Experience	✅			
Aktivieren vorschriftsmäßiger BCC-E-Mails in der Professional Edition			✅	
Einrichten von erweiterten E-Mail-Weiterleitungen (Veröffentlichung verzögert)		✅		
Vorbereiten auf die E-Mail-Adresseninternationalisierung in Summer '20		✅		
Verfolgen von Änderungen an der Zugriffsebene "E-Mail senden"		✅		
Die Liste der E-Mail-Zertifizierungsstellen wurde standardisiert		✅		
E-Mail-Vorlagen				
Einfacheres Erstellen fehlerfreier Briefvorlagenfelder		✅		
Verwalten von E-Mail-Vorlagen über die Vorlagenstartseite		✅		
Aktivitäten: Zuweisen von Aufgaben zu einer Warteschlange zum effizienteren Freigeben von Arbeit			✅	
Einstein-Aktivitätserfassung				
Anzeigen der gesamten Unterhaltung mit E-Mail-Threads	✅			
Neuer Ort für die Benutzereinstellungen der Einstein-Aktivitätserfassung	✅			
Verbinden von Salesforce mit Ihrem Microsoft Exchange-Endpunkt			✅	
Mobile Salesforce Inbox-Anwendung: Intelligenter verkaufen über Inbox	✅			
Alte Inbox-Anwendung				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Notizen	✅			
Kalender				
Schnelleres Anzeigen von Ereignisdetails als je zuvor	✅			
Erstellen von Objektkalendern über die API		✅		
Lightning-Nachrichten	✅			
Gmail™-Integration				
Wissen, welche Empfänger über E-Mail-Einschränkungen in der Gmail-Integration verfügen	✅			
Klassifizieren der über die Gmail-Integration in Salesforce protokollierten Ereignisse	✅			
Effizienteres Arbeiten mit E-Mail-Vorlagen in der Gmail-Integration	✅			
Planen von später zu sendenden High Velocity Sales-E-Mails	✅			
Aktivieren von Inbox-Funktionen für die Gmail-Integration an einem neuen Ort	✅			
Integration in Microsoft®				
Outlook®-Integration				
Wissen, welche Empfänger über E-Mail-Einschränkungen in der Outlook-Integration verfügen	✅			
Klassifizieren der über die Outlook-Integration in Salesforce protokollierten Ereignisse	✅			
Effizienteres Arbeiten mit E-Mail-Vorlagen in der Outlook-Integration	✅			
Planen von später zu sendenden High Velocity Sales-E-Mails	✅			
Aktivieren von Salesforce Inbox-Funktionen an einem neuen Ort	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning Sync für Microsoft® Exchange®				
Herstellen einer Verbindung zwischen Microsoft Exchange und Salesforce mithilfe des NTLM-Authentifizierungsprotokolls				✅
Erforderliche Einstellungsänderung für Microsoft Office 365-Kunden			✅	
Salesforce for Outlook			✅	
Salesforce CPQ und Billing				
Salesforce CPQ				
In-Auftrag-Geben von nutzungsbasierten Produkten mit Evergreen-Abonnements	✅			
Mehr Möglichkeiten mit verbesserten Preisregeln im Konfigurator	✅			
Schnelleres Anwenden von Bearbeitungsregeln im Konfigurator	✅			
Aktualisierung der Logik für Prozentsatzwerte in Preisaktionsformeln	✅			
Standardmäßiges Erweitern oder Ausblenden von Paketen			✅	
Aktivieren manueller Bearbeitungen für Angebotsbelegposten-Nutzungsraten			✅	
Umstellung von Lizenzen für verwaltete Pakete auf Berechtigungssatz-Lizenzen			✅	
Verhindern der Erstellung rückdatierter Änderungen				✅
Neue Berechtigungen zum Anzeigen einer Vorschau für Angebotsdokumente	✅			
Salesforce Billing				
Umsatzrealisierung überall	✅			
Erstellen von Finanzperioden für benutzerdefinierte Datumsbereiche	✅			
Automatisieren der Konvertierung negativer Rechnungsposten	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Behebung eines Fehlers, der Benutzer am Zugriff auf Visualforce-Seiten in Billing hinderte				
Pardot				
Erkunden von sich auf die Verhaltensbewertung auswirkenden Faktoren			✅	
Verwenden von Einstein Discovery-Prognosen zum Erweitern der Account-basierten Marketingstrategie (Pilot)			✅	
Erkunden von Interaktionsverlaufsdaten zu Leads und Kontakten			✅	
Anzeigen der engagiertesten Accounts in Kampagnendatensätzen			✅	
Anzeigen von Engagementaktivitäten in Listen-E-Mail-Datensätzen	✅			
Einblenden von Beziehungen zwischen Accounts und Kampagnen			✅	
Datensetänderungen in B2B Marketing Analytics-Anwendungen	✅			
Einstellung der alten B2B Marketing Analytics-Anwendungen				
Einstellung des FullContact-Konnektors ist für den 31. Januar 2020 geplant	✅			
Sonstige Änderungen in der Sales Cloud				
Data.com			✅	

Service

Nehmen Sie Kontakt mit Ihren Kunden über die Kanäle auf, die Ihre Kunden bevorzugen, indem Sie Ihrer Website ein Kanalmenü für den integrierten Service hinzufügen. Mithilfe von Einstein-Artikelempfehlungen können Sie Ihre Agenten dabei unterstützen, Kundenvorgänge schneller zu beheben. Kombinieren Sie doppelte Kundenvorgänge mit der Kundenvorgangszusammenführung. Senden Sie Kunden überall auf der Welt Nachrichten per WhatsApp. Richten Sie Schichten für Field Service ein, um Arbeit zu planen, die außerhalb des gewöhnlichen Zeitplans liegt, beispielsweise Urlaubszeiten oder gelegentliche Überstunden (Beta).

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Einstein für Service				
Einstein-Artikelempfehlungen (allgemein verfügbar)			✅	
Einstein-Antwortempfehlungen (Pilot)				✅
Einstein-Bots				
Erstellen von personalisierten Chatbot-Erfahrungen mit bedingtem Messaging	✅			
Verbesserte Fehlerbehandlung mit der Unterhaltungsreparatur	✅			
Schnelleres Anlernen Ihres Bots mit dem aktualisierten Modellverwaltungs-Dashboard	✅			
Verbessern Ihres Bots mit detaillierten Unterhaltungsprotokollen	✅			
Erstellen von intelligenten Übertragungen per SMS mit der Agentenverfügbarkeit	✅			
Erhöhen des Kundenengagements mit der Chatbot-Eingabeanzeige	✅			
WhatsApp: Jetzt für Einstein-Bots verfügbar	✅			
Einstein-Bots: Sonstige Bot-Aktualisierungen	✅			
Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung				
Verbessern von Einstein-Feldwertprognosen mit Segmenten und Beispieldaten			✅	
Verwalten mehrerer Modelle mit einer neuen Setup-Seitenerfahrung			✅	
Verbessern von Prognosen mit mehr Daten			✅	
Kostenloses Testen der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung		✅		
Field Service				
Flexiblere Field Service Scheduling-Planung durch Ad-hoc-Schichten (Beta)				✅

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Planen von direkt aufeinander folgenden Terminen (Beta)		✅		
Erstellen intelligenter Pläne mit erweiterter Optimierung (allgemein verfügbar)		✅		
Zuweisen von Arbeit zur Serviceressource mit den mindestens erforderlichen oder meisten Fertigkeiten		✅		
Verbessern der Field Service-Funktion mit der Integritätsprüfung (allgemein verfügbar)		✅		
Erhalten von Informationen zu aus Wartungsplänen generierten Arbeitsaufträgen			✅	
Das Datenmodell "Arbeitskapazität" ist nicht mehr verfügbar				
Field Service Mobile-Anwendung				
Mit einer verbesserten Benutzeroberfläche für die Offline-Vorbereitung auf dem Laufenden bleiben			✅	
Schützen sensibler Daten mit Sicherheitsattributen			✅	
Mehr Möglichkeiten in der mobilen Anwendung mit globalen Aktionen			✅	
Ausführen von Servicebericht-Flows in Android			✅	
Kanäle				
Messaging				
Schnellere Kontaktaufnahme mit Kunden mit Kurzcodes in den USA				✅
WhatsApp-basierte Unterstützung Ihrer Kunden (allgemein verfügbar)			✅	
Im grünen Bereich dank der Einwilligungsverwaltung		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Optimieren von Unterhaltungen anhand von mehr Datensatztypen	✅			
Erstellen eindeutiger Regeln für sensible Daten für Messaging			✅	
Messaging-Unterstützung für SMS in Italien wird eingestellt	✅			
Eingebetteter Service für mobile Anwendungen	✅			
Eingebetteter Service für Web				
Hallo! Lernen Sie das Kanalmenü kennen (allgemein verfügbar)			✅	
Festlegen der Sprache für Bezeichnungen im Codeauszug			✅	
Schnelleres Laden von integriertem Chat		✅		
Verbessern des barrierefreien Zugriffs für den mobilen Web-Chat			✅	
Anpassen des Chats mit Lightning-Webkomponenten			✅	
Knowledge				
Vergleichen der Versionen eines Artikels zum Anzeigen der geänderten Elemente (Beta)			✅	
Weiterverbreiten von Kenntnissen durch Verknüpfen von Artikeln in Chat und Messaging			✅	
Anzeigen oder Ausblenden von Feldbezeichnungen und Überspringen zugehöriger Dateien aus eingefügten Artikeln			✅	
Ändern der Größe von Bildern in Rich-Text-Feldern in Google Chrome	✅			
Steuern von Dateianhängen für Entwürfe und Entwurfsübersetzungen	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Festlegen des Standardzugriffs für Dateien, die an Artikel angehängt wurden			✅	
Suchen und Organisieren von Artikeln mit mehr Datenkategorien				✅
Weiterleitung				
Beibehalten Ihrer Omnikanal-Supervisor-Filter	✅			
Mehr Platz zum Arbeiten – Minimieren des Omnikanal-Widgets bei Annahme der Arbeit			✅	
Weiterleiten von Chats direkt an Agenten, die sich nicht in der Warteschlange befinden	✅			
Kundenvorgangsverwaltung				
Kundenvorgänge				
Kombinieren doppelter Kundenvorgänge mit der Kundenvorgangszusammenführung (allgemein verfügbar)			✅	
Anpassen der Anzeige von Zeitstempeln im Kundenvorgangsfeed			✅	
Anzeigen und Bearbeiten von Kundenvorgangsdetails in der Listenansicht durch Bewegen des Mauszeigers über einen Kundenvorgang in Lightning Experience	✅			
Auswählen, ob geschlossene Status im Feld "Kundenvorgangsstatus" angezeigt oder ausgeblendet werden sollen			✅	
Zeitersparnis durch Eskalationsmarkierung für Kundenvorgänge	✅			
Anzeigen von Followern auf der Kundenvorgangsdatensatz-Startseite in Lightning Experience	✅			
Einfügen von Codebeispielen in Kundenvorgangsfeed-E-Mails	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Ändern des Kundenvorgangsinhabers für die Kundenvorgangskomponente "Verwandter Datensatz" per Inline-Bearbeitung	✅			
Produktivität				
Automatisieren von sich wiederholenden Aufgaben mit Massenvorgangsmakros in Lightning Experience			✅	
Schnelleres Ausführen von Makros auf Datensatzstartseiten	✅			
Filtern von Aktionen nach Status auf der Registerkarte "Verlauf" von "Aktionen und Empfehlungen"	✅			
Festlegen von Bereitstellungen von Aktionen und Empfehlungen als obligatorisch (wichtige Aktualisierung, erzwungen)	✅			

Handel

Mit der Salesforce-Auftragsverwaltung können Sie die Leistung von Salesforce Platform im E-Commerce-Bereich nutzen und mit den Tools dabei jeden Schritt des Auftragslebenszyklus verwalten.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Salesforce-Auftragsverwaltung: Optimiertes Verwalten, Abwickeln und Verarbeiten von Aufträgen (allgemein verfügbar)				
Verbessern der Effizienz mit der Auftragsverwaltungskonsole	✅			
Vereinfachen der Auftragsverwaltung mit einer einzelnen Ansicht des Auftragsverlaufs	✅			
Automatisieren der Abwicklung und Zahlungserfassung mit Flows	✅			
Verbinden von Commerce mit Service	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Integration in Lieferkettenpartner für die durchgängige Automatisierung	✅			

Analysen

Analytics umfasst Berichte und Dashboards, Einstein Analytics und Einstein Discovery. Die Verbesserungen an Analytics in der Version Spring '20 konzentrieren sich neben einer Vereinfachung der Erfahrung auf mehr Verbindungen und Produktivität. Erstellen Sie Berichte schneller mit einer neuen Funktion, mit der Sie Live-Aktualisierungen für die Berichtsvorschau ein- oder ausschalten können. Die Versionsverwaltung für die Zusammenarbeit, das gezielte Aufteilen in Bereiche und die Interaktionserstellung des Dashboard-Generators erfolgen über Klicks und nicht über Code. Fragen Sie Live-Salesforce-Daten direkt in Einstein Analytics mit Direktdaten ab. Erstellen Sie ein Prognosemodell in Einstein Discovery und ermitteln Sie mithilfe der Was-wäre-wenn-Analyse mögliche künftige Ergebnisse.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Berichte und Dashboards				
Deaktivieren automatischer Berichtsvorschauaktualisierungen zum schnelleren Bearbeiten von Berichten (allgemein verfügbar)	✅			
Filtern von Berichten nach Feldvergleichen mit Feld-zu-Feld-Filtern (allgemein verfügbar)	✅			
Anzahl eindeutiger Werte in Berichtsergebnissen (allgemein verfügbar)	✅			
Ausschließen des Haftungsausschlusses zu vertraulichen Informationen aus den formatierten Berichtexporten		✅		
Verwenden von Berichten und Dashboards in einer linksläufigen Sprache (allgemein verfügbar)	✅			
Exportieren von bis zu 5 Berichten gleichzeitig pro Benutzer		✅		
Die veraltete Ordnerfreigabe wird ab der Version Winter '21 eingestellt			✅	
Einstein Analytics				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Datenintegration				
Visualisieren des Ursprungs von Datenset-, Linsen-, Dashboard- und Artikeldaten			✅	
Analysieren von zehn Mal so vielen Daten mit der Einstein Analytics Plus-Lizenz		✅		
Synchronisieren aus über MuleSoft verbundenen Datenquellen		✅		
Synchronisieren von Daten in den mit Mulesoft verbundenen SAP-SuccessFactors		✅		
Integrieren Ihrer globalen Customer 360-Profildaten in Analytics (Beta)		✅		
Herstellen einer Verbindung mit Ihren Daten in SugarCRM, Zendesk, Teradata, Google Cloud Storage, SAP SuccessFactors und Zuora AQuA [Pilot]				✅
Herstellen von Verbindungen mit externen Salesforce-Objektdaten über spezielle Konnektoren [Pilot]		✅		
Synchronisieren Ihrer standardmäßigen Google BigQuery-SQL-Daten		✅		
Synchronisieren von Marketing Cloud-Daten mit der OAuth 2.0-Authentifizierung		✅		
Planen der Datensynchronisierung für Ihre lokalen Objekte mit mehr Granularität		✅		
Filtern von aus externen Verbindungen synchronisierten Daten		✅		
Neue Obergrenzen für Microsoft Azure SQL-Datenbank- und Netsuite-Konnektoren		✅		
Neue Obergrenzen bei der Konnektorsynchronisierung für mit FIPS 140-2 validierte Verschlüsselungsorganisationen		✅		
Automatisches Bereitstellen von Datenset-Zugriff auf Zeilenebene für mehr Benutzer		✅		
Speichern von mehr Datenflüssen		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Vorbereiten auf das automatische Entfernen von Plänen in Sandbox- und Developer Edition-Organisationen		✅		
Mit der Vorabprüfung bleiben Sie während der Aktivierung von Einstein Analytics auf dem Laufenden		✅		
Verwenden aktueller oder neuer SSL-/TLS-Zertifikate von Amazon in verbundenen RDS- und Aurora-Systemen		✅		
Vorgefertigte Vorlagen und Anwendungen				
Schnelles Erstellen Ihrer eigenen ansprechenden Analytics-Anwendungen mit Einstein Analytics Design		✅		
Beschleunigen der Geschäftsergebnisse des Einzelhandels mit Einstein Analytics für Konsumgüter			✅	
Erhalten sofortiger Statistiken zu Umfragedaten mit Einstein Analytics für Salesforce-Umfragen			✅	
Erstellen der neuesten Version der Anwendung Einstein Adoption Analytics ohne Installation eines verwalteten Pakets		✅		
Verbessern der Zuverlässigkeit von Einstein Discovery-Prognosen mit der Accuracy Analytics-Vorlage		✅		
Anwendungserstellung				
Erkunden von Salesforce-Daten ohne Datensets mit Direktdaten		✅		
Erkunden mehrerer Datensets mit einer einzelnen Abfrage (Beta)	✅			
Einfaches Identifizieren von Feldern in Maßeinheits- und Gruppenauswahlen	✅			
Bindungen werden jetzt als Interaktionen bezeichnet	✅			
Einfacheres Erstellen von Interaktionen mit dem erweiterten Editor für Interaktionen	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erstellen von dynamischen Referenzlinien in Diagrammen ohne Code	✅			
Angeben des gezielten Aufteilens in Bereiche ohne Code	✅			
Verwalten der Öffnung von Datensätzen in einem eingebetteten Dashboard			✅	
Hinzufügen eines beliebigen URLs für die Einarbeitung in ein benutzerdefiniertes Widget		✅		
Ausprobieren der aktualisierten Einstein Analytics-Datensatzaktionen	✅			
Anzeigen von Gesamtsummen und Zwischensummen in Tabellen	✅			
Anpassen der Zahlenformatierung in Linsen und Dashboards	✅			
Optimiertes Verhalten von Zahlen in Diagrammen und Widgets	✅			
Die Paketerstellung und Änderungssets beinhalten erweiterte Metadaten für Benutzer (XMD)	✅			
Kennenlernen von Kompaktformat 2.0 (Beta)		✅		
Zusammenarbeiten an einer neuen Version eines Dashboards im Hintergrund mit der Funktion für Veröffentlicher (allgemein verfügbar)	✅			
Optimieren der Kontrolle über die Datenintegration mit mehreren Datenflüssen in einer Analytics-Vorlage		✅		
Importieren von Daten aus mehreren Quellen in Anwendungen durch Hinzufügen von Konnektoren zu Analytics-Vorlagen		✅		
Umwandeln Ihrer JSON-Inhalte an beliebigen Stellen in Lightning Experience		✅		
Reagieren mit dem Analytics-Web-SDK auf geladene Datenbestände		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Informationen zu den JSON-Änderungen für den Dashboard-Designer		✅		
Einstein Discovery				
Erweitern der Live-Prognosebewertung durch externe Daten		✅		
Simulieren künftiger Ergebnisse mit Statistiken vom Typ "Was könnte passieren?"		✅		
Verfolgen von Artikeländerungen		✅		
Erhalten der besten Prognosen aus drei unterschiedlichen Modellen (Pilot)				✅
Auswahl intelligenter Funktionen für logistische Modelle		✅		
Ermitteln wichtiger Daten vor dem Erstellen eines Artikels		✅		
Verarbeiten größerer Datenmengen mit Einstein Discovery (Pilot)				✅
Bereitstellen von Modellen ohne Salesforce-Objekte		✅		
Schnelles Anzeigen von Details in Statistiken		✅		
Einstellung von Einstein Discovery Classic		✅		
Analytics für alle				
Auf dem Laufenden bleiben mit der Einstein Analytics-Watchlist (Beta)	✅			
E-Mail-Benachrichtigungen an mehrere Empfänger	✅			
Anzeigen einer Vorschau und Anpassen von Abonnements (Beta)			✅	
Verdienen von Trailhead-Badges für das Lernen in Analytics Studio	✅			
Mobile Anwendungen	✅			

Communities

Ihre Partner und Kunden können nun Berichte zu Communities und Portalen erstellen und ausführen. Mit dem Metadatentyp "ExperienceBundle" können Sie Lightning-Communities schnell und programmgesteuert mit Ihren bevorzugten Entwicklungstools aktualisieren und bereitstellen. Eine Vielzahl von Sicherheitsverbesserungen hilft Ihnen dabei, Ihre Daten sicher zu halten. Mit dem Kanalmenü von Service Cloud können Sie Serviceagenten zudem dabei unterstützen, Kunden über verschiedene Kanäle zu kontaktieren. Erstellen und ändern Sie Lightning-Community-Zielgruppen programmgesteuert.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
		Lightning-Communities		
Berichtsgenerator für Lightning-Communities (allgemein verfügbar)	✅			
Anzeigen von Berichten in Lightning-Communities (allgemein verfügbar)	✅			
Erweitern Ihrer flexiblen Layouts		✅		
Verwenden des neuen Attributs "Seitenname" für die Community-Navigation		✅		
Anpassung der in Communities unterstützten Themenliste "Account- und Opportunity-Teams"			✅	
Aktualisierter Suchroutenparameter auf Community-Suchseiten		✅		
Besseres Umschalten zwischen dem vollständigen Feed und Feedeintragsdetails	✅			
Schaffen von mehr Zielgruppen, Suchen mithilfe von Platzhaltern und Sortieren		✅		
Hinzufügen der Komponente "Datensatzthemenliste" zu Ihrem Hilfecenter		✅		
Schaffen faszinierender, kanalübergreifender Erfahrungen mit Salesforce CMS		✅		
ID-Felder wurden aus der Komponente "Themen" entfernt		✅		
		Entwicklerproduktivität		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Aktualisieren und Bereitstellen von Lightning-Communities mit ExperienceBundle (allgemein verfügbar)				
Programmgesteuertes Erstellen und Veröffentlichen von Communities in Testorganisationen		✅		
Mehr Möglichkeiten mit "ExperienceBundle"		✅		
Personalisieren Ihrer Community über die API (allgemein verfügbar)		✅		
Verwenden von gelockerten Inhaltssicherheitsrichtlinien in Lightning-Komponenten für Communities			✅	
Gastbenutzerfreigabe				
Sichere organisationsweite Standards und Freigabemodell für Gastbenutzer (Sicherheitswarnung, erzwungen)			✅	
Sichere Objektberechtigungen für Gastbenutzer (Sicherheitswarnung)		✅		
"Alle Benutzer anzeigen" und andere Berechtigungen wurden aus Gastbenutzerprofilen in Sandbox-Umgebungen entfernt		✅		
Deaktivierung der Berechtigung "Alle Benutzer anzeigen" und anderer Berechtigungen in Gastbenutzerprofilen (Sicherheitswarnung, erzwungen)		✅		
Automatisches Zuweisen von Datensätzen, die von Gastbenutzern erstellt wurden, zu einem Standardinhaber (zuvor veröffentlichte Sicherheitswarnung)			✅	
Einstellung einiger Benutzerberechtigungen für das Gastbenutzerprofil		✅		
Freigabe und Sicherheit				
Ermöglichen der Anmeldung mit der Apple-ID für Community-Benutzer		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Überprüfen der Community-Domäne für externe Services		✅		
Bestätigen der Identität anhand von SMS-Nachrichten statt E-Mails		✅		
Aktivieren und Deaktivieren von Lightning Locker auf der Benutzeroberfläche		✅		
Einschränken des API-Zugriffs auf installierte verbundene Anwendungen				✅
Bestimmte Felder im Benutzerdatensatz für Organisationen mit Communities und Portalen sperren (Sicherheitswarnung und wichtige Aktualisierung, erzwungen)			✅	
Festlegen externer Zugriffsebenen für weitere Standardobjekte (allgemein verfügbar)		✅		
Verwendung externer Standardprofile für die Selbstregistrierung und die Benutzererstellung verhindern (Sicherheitswarnung und wichtige Aktualisierung, erzwungen)			✅	
Sonstige Änderungen in Communities				
Führen von Unterhaltungen mit Kunden an deren bevorzugtem Ort mit dem Kanalmenü			✅	
Anzeigen einer Warnung beim Zugriff über einen nicht unterstützten Browser auf eine Community		✅		
Externe Accounthierarchie (Beta)				
Verwenden eines Berechtigungssatzes zum Zuweisen der Berechtigung "Delegierter externer Benutzeradministrator"		✅		
Namensänderung für Community-Arbeitsumgebungen und -Generator		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erfahrungsarbeitsumgebungen werden in Microsoft Internet Explorer 11 nicht mehr unterstützt		✅		

Chatter-Feeds

Wählen Sie aus, wie Zeitstempel von Posts und Kommentaren in Kundenvorgangsfeeds angezeigt werden sollen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Festlegen des Datums- und Zeitstempelformats für Kundenvorgangsfeedeinträge			✅	

Dateien

Bereiten Sie sich auf die Umstellung Ihrer Dateidarstellung in der Chatter-REST-API von Adobe Flash auf SVG vor.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Umstellen Ihrer Dateidarstellungsressource mit der Chatter-REST-API			✅	

Mobil

In der Version Spring '20 erhalten alle aktiven Benutzer der mobilen Salesforce-Anwendung ein Upgrade auf die neue mobile Salesforce-Anwendung. Administratoren und Benutzer können gleichermaßen von den erweiterten Anpassungsoptionen, der leistungsstarken Lightning-Funktionalität und der verbesserten Leistung profitieren. Durch den Apple Wallet-Zugriff und eine neue, speziell für Testzwecke entwickelte Anwendung wird Mobile Publisher für Communities sogar noch besser.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Neue mobile Salesforce-Anwendung				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Willkommen bei der neuen mobilen Salesforce-Anwendung		✅		
Neues in der neuen Salesforce-Anwendung			✅	
Anforderungen für die mobile Salesforce-Anwendung	✅			
Änderung der Unterstützung für die Tablet-Erfahrung der neuen mobilen Salesforce-Anwendung			✅	
Plan für die Einstellung der Salesforce-Erfahrung für mobile Webbrowser	✅			
Zugreifen auf Einstein Analytics unterwegs mit dem neuen mobilen Navigationselement	✅			
Mobile Karten sind in der neuen mobilen Salesforce-Anwendung nicht verfügbar			✅	
Anpassen zusätzlicher Elemente in der Navigationsleiste			✅	
Anzeigen von mehr Details bei der Suche	✅			
Schnelleres Auffinden des richtigen Datensatzes mit dem empfohlenen Ergebnis auf Mobilgeräten (Beta)			✅	
Anpassen der Themenlisten "Account" und "Opportunity-Team" auf Mobilgeräten			✅	
Aktualisieren von Pfaden mit abhängigen Auswahllisten auf Mobilgeräten			✅	
Anzeigen derselben Seite für alle Kollegen mit der Link-Freigabe	✅			
Verbessern des Schutzes für Ihre Daten durch erweiterte mobile Sicherheitsaktualisierungen				✅

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Neue mobile Salesforce-Anwendung aktivieren (wichtige Aktualisierung)			✅	
Mobile Publisher				
Testen Ihrer mobilen Communities mit der Übungsbereichsanwendung (Beta)			✅	
Hinzufügen eines Passes zu Apple Wallet (nur iOS)			✅	
Sonstige Verbesserungen der mobilen Erfahrung				
Das Objekt "MobileSession" wurde entfernt		✅		
Das Feld "Apex Mobile-Benutzer (nur zur internen Salesforce-Verwendung)" wurde entfernt		✅		
Verfolgen von Änderungen an verbundenen Anwendungen und Einstellungen für die Benachrichtigungszustellung		✅		

Nachhaltigkeit

Erhalten Sie wichtige Statistiken zu Ihrer CO2-Bilanz. Sustainability Cloud verwendet globale Emissionsfaktoren zur Berechnung von Treibhausgasemissionen und unterstützt Sie bei der Erfassung, Kategorisierung und Analyse von Daten zum Energieverbrauch und zu den Treibhausgasemissionen in den Geschäftsaktivitäten Ihrer Organisation. Da die Lösung auf der Lightning-Plattform von Salesforce basiert, können Sie zudem auf Tools zugreifen, welche die Zusammenarbeit, Projektverwaltung und Berichterstellung erleichtern.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Erstellen von Berichten und Reduzieren Ihrer CO2-Bilanz			✅	

Branchen

Unsere branchenspezifischen Salesforce-Lösungen können Ihre Geschäftsanforderungen jetzt noch besser unterstützen. Die Financial Services Cloud bietet Ihnen einen besseren Überblick über Händler und eine neue API zum Erstellen von Hypotheken. In Health Cloud können Sie einfacher Versorgungspläne einrichten und erhalten mehr Optionen zum Auffinden des richtigen Gesundheitsanbieters. Die Consumer Goods Cloud hilft Außendienstmitarbeitern, ihren Einfluss zu erhöhen und die Lagerbestände zu verfolgen, während die

Manufacturing Cloud Account-Managern mehr Kontrolle und eine bessere Übersicht über Vertriebsvereinbarungen und Accountprognosen bietet.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Financial Services Cloud				
Hypothek für Financial Services Cloud: Neue API für Hypothekargeschäfte, Erstellen von Darlehensanwendungen über Accounts				
Erweitern des Hypothekargeschäfts mit API-Aufrufen		✅		
Erstellen von Darlehensanträgen über Accounts oder Opportunities	✅			
Dokumentverfolgung und Genehmigungen: Verfolgen von Dokumenten mit Aktionsplänen, Festlegen von Regeln zum Löschen von Elementen				
Optimieren der Dokumentverfolgung mit Aktionsplänen			✅	
Bereinigen von Dokument-Checklisten und gleichzeitiges Beibehalten von Anhängen			✅	
Versicherung für Financial Services Cloud: Verwalten von Händlerleistung sowie von Lebensereignissen und Beziehungskarten für Versicherungsvertriebsmitarbeiter, erweiterte Kennzahlen und Diagramme				
Überwachen der Händlerleistung mit dem Dashboard für die Händlerleistung und Kennzahlen			✅	
Vertiefen der Beziehungen zu Versicherungsvertriebsmitarbeitern mit der Komponente "Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine"			✅	
Bereithalten wichtiger Informationen für Versicherungsvertriebsmitarbeiter mit Beziehungskarten			✅	
Einschließen von Policen mit mehreren Versicherungsvertriebsmitarbeitern bei Berechnung von auf Policen bezogenen Kennzahlen und Diagrammen			✅	
Aktionspläne: Duplizieren und Erstellen von Paketen für Aktionsplanvorlagen				
Erstellen von Kopien von Aktionsplanvorlagen mit der vollständigen Duplizierung		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Freigeben von Aktionsplanvorlagen mithilfe von Paketen		✅		
Zuordnen von Dokument-Checklistenelementen zu Aktionsplanvorlagen			✅	
Verbesserte Benutzerfreundlichkeit von Financial Services Cloud	✅			
Optimieren Ihrer Pipeline mit der Einstein-Weiterleitungsbewertung (allgemein verfügbar)			✅	
Financial Services Cloud weist neue und geänderte Objekte auf		✅		
REST-API		✅		
Health Cloud				
Vorlagen und verbesserte Benutzerfreundlichkeit für Versorgungspläne				
Erstellen von Versorgungsplänen mit einem einzigen Flow	✅			
Erstellen von Versorgungsplan-Vorlagen, die Ihrem Anwendungsfall gerecht werden		✅		
Kategorisieren von Vorlagen, Problemen und Zielen		✅		
Schnelleres Hinzufügen von Vorlagen zu vorhandenen Versorgungsplänen mit einer neuen Schaltfläche			✅	
Anpassen von Aufgabennamen und Datumswerten während der Versorgungsplan-Erstellung	✅			
Ändern von Aufgabenstatus mit weniger Klicks	✅			
Schnelleres Erstellen von Versorgungsplänen mit weniger Klicks	✅			
Anpassen von Anbieterbeziehungskarten				✅

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Mehr Optionen zur Unterstützung von Benutzern bei der Suche nach Gesundheitsanbietern				✅
Effizienteres Erstellen und Anpassen von Versorgungsprogrammen				
Kopieren vorhandener Einwilligungsformulare für ein neues Versorgungsprogramm				✅
Anpassen der Haftungsausschlussnachricht beim Erfassen elektronischer Signaturen				✅
Einschließen von Versorgungsplänen im Flow für die Programmregistrierung				✅
Verfolgen der Kommunikationspräferenzen Ihrer Patienten		✅		
Änderungen der Zugriffssteuerung				✅
Erweitern des Fachwissens zur Patientenversorgung durch Verbesserungen von Einstein Analytics für das Gesundheitswesen				✅
Health Cloud weist neue und geänderte Objekte auf		✅		
Consumer Goods Cloud: Optimierte Besuchsreihenfolgen, Lagerbestandsüberwachung und verbesserte Geschäftsleistung				
Beschleunigen der Geschäftsleistung mit Einstein Analytics for Consumer Goods			✅	
Vereinfachen der Einzelhandelsausführung mit Vertriebsvereinbarungen für die Consumer Goods Cloud			✅	
Erhalten optimierter Besuchsreihenfolgen mit der Kartenfunktion von Salesforce			✅	
Finden von Produktdetails auf Mobilgeräten mithilfe des Barcode-Scanners			✅	
Verfolgen wichtiger Leistungsindikatoren für Produktkategorien			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Speichern erneut verwendbarer Aufgaben und Verwenden dieser Aufgaben in mehreren Vorlagen			✅	
Mehr Kontrolle über Objekterkennungsdaten				
Lokales Speichern Ihrer Einstein-Objekterkennungsdaten	✅			
Steuern des Zugriffs auf die Einstein-Objekterkennung			✅	
Deaktivieren von Einstein-Objekterkennungsmodellen	✅			
Steigern der Produktivität mit einem neuen Typ für wichtige Leistungsindikatoren			✅	
Consumer Goods Cloud weist neue und geänderte Objekte auf		✅		
Manufacturing Cloud: Optimieren Ihrer Erfahrung durch Verbesserungen bei Vertriebsvereinbarungen und Accountprognosen				
Verwenden Ihrer Kennzahlen zum Anpassen von Accountprognosen			✅	
Anzeigen von Umsatzkennzahlen von Prognosen in der Währung Ihres Accounts	✅			
Hinzufügen neuer Produkte zur Accountprognose mit einem Klick	✅			
Finden von Vereinbarungsbedingungen und Accountprognosen nach Produkt	✅			
Aktualisieren mehrerer Werte in Vereinbarungsbedingungen und Accountprognosen	✅			
Optimieren von Prognosen und Erhalten tieferer Einblicke in den Produktbedarf mit Einstein Analytics für die Fertigung			✅	
Verwenden der Community-Vorlage für Manufacturing-Partner mit einer neuen Lizenz			✅	
Manufacturing Cloud mit neuen und geänderten Metadatentypen		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Manufacturing Cloud mit neuen Tooling-APIs		✅		
Gemeinsame Branchen-Metadaten-API		✅		

myTrailhead

Trailmaker Content erhält einen neuen Look. Kunden können Ihre eigene myTrailhead-Unterdomäne einrichten.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Effizientes und einfaches Erstellen von Inhalt mit dem umgestalteten Trailmaker Content	✅			
Blitzschnelles Erstellen Ihrer eigenen myTrailhead-Unterdomäne			✅	

Anpassung

Durch Verbesserungen von Flow Builder, der Flow-Verwaltung und dem Prozessgenerator können Sie Flows und Prozesse effizienter erstellen. Verwalten Sie Ihre Übersetzungen, Ihre Währung und Ihre internationalen Datumswerte und Uhrzeiten einfacher. Erstellen, konfigurieren und verwalten Sie Prognosen und Empfehlungen mit Aktualisierungen am Einstein-Prognosegenerator und Einstein Next Best Action.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning-Flow				
Flow Builder				
Zehn Mal schnelleres Aktualisieren neuer und geänderter Datensätze durch Verwendung von Aktualisierungen vor dem Speichern in Flows		✅		
Konfigurieren von Aktionselementen und Elementen zum Erstellen von Datensätzen ohne Erstellen von Variablen		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Konfigurieren von Elementen des Typs "Datensatz abrufen" ohne Auswählen von Feldern		✅		
Deaktivieren eines Flows ohne Verlassen von Flow Builder		✅		
Erstellen von aufrufbaren Aktionen, die für mehrere Objekte funktionieren		✅		
Ausführen von Flows, ohne sich über die Benutzerberechtigungen im Systemmodus Gedanken zu machen		✅		
Auswählen verwandter Datensatzwerte aus Datensatzvariablen mit einem Klick		✅		
Referenzieren eines neu erstellten Bildschirmfelds ohne Verlassen des Bildschirmeditors		✅		
Effizienteres Arbeiten in Flow Builder mit Tastenkombinationen		✅		
Schnelles Auffinden von Ressourcen in der Manager-Toolbox mithilfe des API-Namens, der Bezeichnung oder Beschreibung		✅		
Vereinfachen der Suche nach Aktionen für Administratoren durch Kategorisierung		✅		
Verwaltung von Lightning Flows				
Cloud-Flow-Designer ist nicht mehr verfügbar		✅		
Weniger häufiges Erreichen von Obergrenzen dank effizienterer Verarbeitung von Datensatzaktualisierungen	✅			
Datenzugriff in Flow-Formeln erzwingen (wichtige Aktualisierung)			✅	
Festlegen, dass Flows Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen berücksichtigen (wichtige Aktualisierung)			✅	
Kriterien auf der Grundlage ursprünglicher Datensatzwerte im Prozessgenerator auswerten (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren (wichtige Aktualisierung, erzwungen)		✅		
Zurückgeben von Nullwerten in Prozess- und Flow-Formeln (wichtige Aktualisierung, erzwungen)			✅	
Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen (wichtige Aktualisierung, verschoben)			✅	
Gültige HTML-Ausgabe mit Formeln in Prozessen und Flows generieren (wichtige Aktualisierung, eingestellt)			✅	
Speichern von erfolgreichen Datensatzänderungen in einem Batch über fehlgeschlagene Aktionen in Prozessen und Flows	✅			
Desktop-Flow-Designer wurde eingestellt		✅		
Prozessgenerator				
Automatisieren der Erstellung und Aktualisierung von Opportunity-Kontaktrollen mit Lightning Flow		✅		
Anzeigen von Prozessen, die ein Plattformereignis abonnieren		✅		
Verhindern, dass automatische Feldaktualisierungen E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken (wichtige Aktualisierung, erzwungen)			✅	
Globalisierung				
Aktualisieren von Übersetzungen		✅		
Neues Erscheinungsbild für linksläufige Sprachen, einschließlich des Layouts (allgemein verfügbar)	✅			
ICU-Gebietsschemaformate aktivieren (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Vorbereitung auf Änderungen der Sprach- und Gebietsschemaformate		✅		
Verwenden des erweiterten Währungsmanagements in Lightning Experience	✅			
Kontaktaufnahme mit Kunden, die Persisch sprechen und lesen	✅			
Sonstige Änderungen der Übersetzungsworkbench	✅			
Einstein-Prognosegenerator: Ausprobieren des Einstein-Prognosegenerators, Erstellen von besseren Prognosen mithilfe der Registerkarte "Vertrauenswürdige AI" und Erstellen filterbasierter Prognosen				
Erstellen von Prognosen mit Filtern im Einstein-Prognosegenerator			✅	
Anzeigen der wichtigsten Prädiktoren in Datensätzen mit dem Einstein-Prognosegenerator			✅	
Verwenden des Einstein-Prognosegenerators ohne zusätzliche Kosten			✅	
Erstellen besserer Prognosen mithilfe der Registerkarte "Vertrauenswürdige AI" im Einstein-Prognosegenerator			✅	
Einstein Next Best Action				
Analysieren der Next Best Action-Verwendung mit Kennzahlen für die Empfehlungsstrategie		✅		
Erstellen von Empfehlungen aus den Datensätzen eines beliebigen Salesforce-Objekts		✅		
Starten von Flows bei Ablehnung von Empfehlungen		✅		
Änderungen an Plattformstatuswarnungs-Ereignissen		✅		
Verschlüsseln des Beschreibungsfelds für Next Best Action-Empfehlungen		✅		
Lightning-Anwendungsgenerator				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Entwerfen von Datensatzseiten, Auswählen von Vorlagen und Konfigurieren von Komponenten für Mobilgeräte		✅		
Verbessern Ihrer Lightning-Seiten mit der Hilfestellung im Anwendungsgenerator		✅		
Hinzufügen von mehr Komponenten zu einem Lightning-Seitenbereich		✅		
Anzeigen von Auftragsdetails mit Auftragsverwaltungskomponenten		✅		
Externe Daten				
Integrieren in Drittanbieter-Services ohne Bereitstellung im öffentlichen Internet (Pilot)			✅	
Geänderte Methode zur Verschlüsselung von Anmeldeinformationen für externe Daten		✅		
Berechtigungssatzgruppen				
Gruppieren von Berechtigungssätzen basierend auf Benutzerfunktionen zum einfacheren Zuweisen (allgemein verfügbar)		✅		
Verfolgen von Berechtigungssatz-Bearbeitungen mit einem neuen Bestätigungsmenü		✅		
Verwalten von Berechtigungen in Berechtigungssatzgruppen mit einem Stummschaltungsberechtigungssatz (allgemein verfügbar)		✅		
Freigabe				
Externe organisationsweite Standardeinstellungen sind in allen neuen Organisationen standardmäßig aktiviert		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Externes Freigabemodell kann nicht mehr deaktiviert werden		✅		
Schützen von Daten durch Festlegen externer Zugriffsebenen für Lead- und Kampagnenobjekte (allgemein verfügbar)		✅		
Änderungen am Zugriff auf die Freigabe-API		✅		
Berechtigungsänderungen für Warteschlangen				
AppExchange				
Einfaches Verwalten von AppExchange-Installationen und -Einstellungen mithilfe von Trailblazer.me	✅			
Zuverlässiges Einstellen mit verbesserten Salesforce-Beraterbewertungen bei AppExchange	✅			
Allgemeines Setup				
Legen Sie die Berechtigung "Anwendung anpassen" für direkten Lesezugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen fest (wichtige Aktualisierung, erzwungen)			✅	
Schützen von benutzerdefinierten Einstellungen in Entwickler- und Testorganisationen		✅		
Steuern des Lesezugriffs auf benutzerdefinierte Einstellungen		✅		
Bereitstellen von mehr Verbindungen mit der Funktion "Erweiterte externe Services" (allgemein verfügbar)		✅		
Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern (wichtige Aktualisierung)			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Schützen Ihrer Sandbox-Daten mit der Salesforce-Datenmaske		✅		
Berechtigungsänderungen für Administratoraufgaben		✅		
Änderungen beim Verwalten von Benutzervoreinstellungen		✅		

Sicherheit, Datenschutz und Identität

Geben Sie Ihren Benutzern mehr Authentifizierungsoptionen, indem Sie ihnen ermöglichen, sich mit ihrer Apple-ID, Face ID oder Touch ID zu authentifizieren. Alternativ können Sie strengere Anforderungen festlegen, indem Sie die Authentifizierung nur per SMS zulassen. Schränken Sie den Zugriff externer Benutzer auf Salesforce-APIs über verbundene Anwendungen ein. Zertifikate vom Typ "Meine Domäne" und "URL-Formate" werden geändert. Verschlüsseln Sie zudem alle Ihre Plattformereignisse, einschließlich der über die Salesforce-Ereignisüberwachung gestreamten Ereignisse.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Authentifizierung und Identität				
Es Benutzern erlauben, sich mit ihrer Apple-ID bei Salesforce anzumelden		✅		
Überprüfen Ihres Domänennamens für externe Services		✅		
Verhindern der Identitätsüberprüfung per E-Mail		✅		
Beschränken des API-Zugriffs für externe Benutzer				✅
Anwenden des Anforderungssignaturmodells auf Ihre Single Logout-Einstellungen		✅		
Zeitüberschreitung für OAuth-Genehmigungsseite wurde erhöht		✅		
Ermitteln des Sitzungsstatus für Inhalts-, Visualforce- und Lightning-Seiten		✅		
Ermöglichen, dass Benutzer Organisationen als Datenquelle mit		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Cloud-übergreifenden Anwendungen verbinden				
Domänen				
Vorbereiten auf die Zertifikatsänderung für "Meine Domänen" (Veröffentlichung verzögert)		✅		
Meine Domänen über Salesforce Edge weiterleiten (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)			✅	
Stabilisieren des Hostnamens der URLs für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)			✅	
Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)			✅	
Abrufen stabilisierter URLs vom Typ "Meine Domäne" in neuen und aktualisierten Sandbox-Instanzen		✅		
Salesforce Shield				
Shield-Plattformverschlüsselung: Verschlüsselung für Plattformereignisse				
Verschlüsseln von Plattformereignissen			✅	
Entfernen der Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" aus dem Systemadministratorprofil (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)			✅	
Verschlüsseln des Beschreibungsfelds für Next Best Action-Empfehlungen		✅		
Ereignisüberwachung: Einstellung der veralteten Transaktionssicherheit, Verbesserungen an der Event Monitoring Analytics-Anwendung				
Bestimmen, ob eine Apex-Anforderung in der "EventLogFile" als lang ausgeführte Anforderung gezählt wird			✅	
Migrieren älterer Richtlinien (wichtige Aktualisierung)			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Leistungsverbesserungen der Analytics-Anwendung			✅	
Datenschutz und Datenschutzdetails				
Voreinstellungen zum Verfolgen der Kundeneinwilligung		✅		
Verwalten von Kommunikationsabonnements		✅		
Speichern von mehreren Kontaktpunkten und Einwilligungsinformationen		✅		
Weitere Änderungen				
Automatisches Zuweisen der von Gastbenutzern auf Salesforce-Sites erstellten Datensätze zu einem Standardinhaber			✅	
Hinzufügen vertrauenswürdiger URLs zur Positivliste		✅		
Änderungen an den Richtlinien auf Sitzungssicherheitsebene		✅		
Überwachen von mehr Änderungen im Setup-Aktivierungsprotokoll		✅		
Änderungen an Anmeldeinformationen mit Namen			✅	

Bereitstellung

Hochgeladene Änderungssets sind schneller für die Bereitstellung verfügbar. Es sind neue Änderungssetkomponenten verfügbar.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Schnelleres Bereitstellen von Anpassungen nach dem Hochladen eines Änderungssets		✅		
Neue und geänderte Komponenten für Änderungssets		✅		

Entwicklung

Diese Verbesserungen helfen Ihnen unabhängig davon, ob Sie Lightning-Komponenten, Visualforce, Apex oder die APIs mit Ihrer bevorzugten Programmiersprache verwenden, beim Entwickeln von herausragenden Anwendungen, Integrationen und Paketen für den Weiterverkauf an andere Organisationen.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Lightning-Komponenten				
Der Decorator @track ist für Lightning-Webkomponenten nicht mehr erforderlich		✅		
Kabeladapter geben nicht unbedingt die gleichen Objekte aus		✅		
Formatieren von Lightning-Webkomponenten mit benutzerdefinierten Aura-Designtoken		✅		
Intelligentere Quellverfolgung für Lightning-Webkomponenten in Testorganisationen		✅		
Lightning-Basiskomponenten: Open Source			✅	
Aura-Komponenten im Namespace ui werden ersetzt			✅	
JavaScript-API-Referenzdokumentation von Aura wurde in den Developer Guide verschoben		✅		
Verwalten des Ressourcenladevorgangs für vertrauenswürdige Sites gemäß CSP		✅		
Verwenden von Komponenten in Lightning-Communities mit deaktiviertem Lightning Locker			✅	
Weiterleiten von Benutzern zu einem Datensatz mit Standardfeldwerten		✅		
Lightning Locker bereinigt insertHTML-Inhalt		✅		
Kommunizieren über die Technologien der Salesforce-Benutzeroberflächen hinweg mit dem Lightning-Nachrichtenservice (Beta)		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Steigerung der Produktivität durch lokale Entwicklung von Lightning-Webkomponenten (Beta)		✅		
Änderungen der DOM-API erfordern möglicherweise Aktualisierungen bei Benutzeroberflächentests		✅		
Aktualisieren von Attributwerten für durch Jest-Tests erstellte Snapshots		✅		
Die Sitzungseinstellung "JavaScript-Prototypen fixieren" wurde entfernt		✅		
Wichtige Aktualisierungen: Profilbasierter Zugriff für @AuraEnabled-Apex-Klassen und mehr				
Reine API-Benutzer können nur auf Salesforce-APIs zugreifen (wichtige Aktualisierung, erzwungen)			✅	
Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (wichtige Aktualisierung, verschoben)			✅	
with sharing für @AuraEnabled-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden (wichtige Aktualisierung, verschoben)			✅	
Zugriffs auf Nicht-global-Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen deaktivieren (wichtige Aktualisierung, verschoben)			✅	
Abhängigkeitszugriffsprüfungen in Lightning-Komponenten aktivieren (wichtige Aktualisierung)				
Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)			✅	
Erzwingen von Zugriffsmodifizierern auf Apex-Eigenschaften im Lightning-Komponenten-Markup (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verhindern der Erstellung von Funktionsausdrücken in dynamisch erstellten Aura-Komponenten (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)			✅	
Sicherheitswarnungen: Anhand des Benutzerprofils beschränkter Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden				
Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Sicherheitswarnung)			✅	
Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Sicherheitswarnung)			✅	
Einstein-Plattformservices				
Einstein Vision: Anzeigen von detaillierteren Fehlermeldungen				
Erhalten von detaillierteren Fehlermeldungen bei Aufrufen an die Trainings-API der Einstein-Objekterkennung		✅		
Einstein Language: Neue Modellkennzahlen				
Besseres Verständnis Ihres Modells mit neuen Elementen in der Language-API-Antwort zu Modellkennzahlen		✅		
Einstein-Plattform				
Ausführen von Einstein-Prognosen in einer Sandbox-Organisation			✅	
Visualforce				
Kommunizieren über die Technologien der Salesforce-Benutzeroberflächen hinweg mit der API des Lightning-Nachrichtenservices (Beta)		✅		
Verhindern von Sicherheitslücken durch die Typprüfung von Remote-Methoden mit ID-Parametern		✅		
Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien			✅	

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
(zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)				
Berechtigungsänderungen für den Zugriff auf Visualforce-Kennzahlen		✅		
Apex				
Aktivieren der Überprüfung von Berechtigungen auf Feld- und Objektebene mit Verwendung von WITH SECURITY_ENFORCED in SOQL-Abfragen (allgemein verfügbar)		✅		
Erzwingen der Feld- und Objektebenensicherheit in Apex (allgemein verfügbar)		✅		
Anhängen von Aktionen an asynchrone Apex-Aufträge mithilfe von Transaktions-Finalizern (Pilot)		✅		
Reflektierenden Zugriff auf nicht-globale Steuerfeld-Constructors in Paketen einschränken (wichtige Aktualisierung)		✅		
Aktivieren der verbesserten Zwischenspeicherung des Organisationsschemas (wichtige Aktualisierung)		✅		
Verwenden von allgemeinen sObject-Datentypen in aufrufbaren Methoden und aufrufbaren Variablen		✅		
Verwenden von Ereignisüberwachungsprotokollen zum Verfolgen der von Apex-Auslösern verbrauchten CPU-Zeit		✅		
API				
Einfacheres Finden der Dokumentation zu verwandten Objekten	✅			
Aufheben von Abhängigkeiten mit MetadataComponentDependency-Abfragen in Produktions- und Sandbox-Organisationen (Beta)		✅		

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Verbesserte Symboltabellengenerierung		✅		
Verwenden weiterer API-Aufrufe		✅		
Keine maximale tägliche Obergrenze für API-Aufrufe		✅		
Anzeigen von monatlichen API-Aufrufen mit einem neuen nutzungsbasierten Anspruch		✅		
Benutzerdefinierte Metadatentypen				
Legen Sie die Berechtigung "Anwendung anpassen" für direkten Lesezugriff auf benutzerdefinierte Metadatentypen fest (wichtige Aktualisierung, erzwungen)			✅	
Schützen von benutzerdefinierten Metadatentypen in Entwickler- und Testorganisationen		✅		
Salesforce CLI				
Zeitsparen und Reduzieren von Fehlern mit der automatischen Vervollständigung		✅		
Anzeigen des Fortschritts beim Bereitstellen von Metadaten		✅		
Schluss mit dem Rätselraten durch erweiterte DX-Standardvorlagen		✅		
Testorganisationen: Neue Funktionen				
Erstellen von Testorganisationen mit mehr Funktionen		✅		
Sandbox-Instanzen				
Duplizieren einer Sandbox mit einer anderen Version als der Produktion		✅		
Schützen Ihrer Sandbox-Daten mit der Salesforce-Datenmaske		✅		
AppExchange-Partner				

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Analysieren der Nutzung von Lightning-Seiten und Unternehmensinformationen mit AppExchange-Anwendungsanalysen				✅
Paketerstellung				
Überspringen der Validierung zum schnellen Iterieren der Paketentwicklung		✅		
Schnelleres Erstellen und Installieren von Paketversionen		✅		
Aktualisieren verwalteter Pakete für Änderungen am externen Freigabemodell		✅		
Anzeigen von Details zur Paketerstellung in Listen und Berichten von Salesforce CLI-Befehlen		✅		
Bestimmen der Anzahl der im Paketmanager angezeigten Komponenten			✅	
Aktualisieren von Flows in entsperrten Paketen		✅		
Datenänderungserfassung				
Erweiterte Objektunterstützung für die Datenänderungserfassung		✅		
Anreichern von Änderungsereignismeldungen mit Feldern, die immer enthalten sind (Pilot)				✅
Änderungsereignisse werden bei nicht aktivierter Verschlüsselung nicht mehr blockiert		✅		
Plattformereignisse				
Verschlüsseln von Plattformereignisnachrichten im Ereignis-Bus		✅		
Abrufen Ihres Plattformereignisanspruchs anhand Ihres Vertragsbeginns		✅		

Quip

Verbinden Sie Ihre Salesforce-Organisationen schneller als je zuvor mit Quip. Integrieren Sie Ihre gefilterten Berichte in Quip und betten Sie sie in Salesforce-Datensätze ein, damit sie dynamisch gefiltert werden. Automatisieren Sie Ihre Unternehmens-Workflows mit neuen Quip-Aktionen im Prozessgenerator und im Flow Builder. Mit der aktualisierten Live-Anwendung "Salesforce-Liste" können Sie Ihre verwandten Salesforce-Listenansichten anzeigen und bearbeiten.

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Importieren von Themenlisten in ein Quip-Dokument (Veröffentlichung verzögert)	✅			
Abrufen von Statistiken zur Nutzung von Quip für Customer 360 (Veröffentlichung verzögert)			✅	
Dynamisches Filtern von Salesforce-Live-Berichten in Quip (Veröffentlichung verzögert)	✅			
Abrufen von zusammengefassten Salesforce-Berichten in Quip (Veröffentlichung verzögert)	✅			
Aktuelle Quip-Vorlagen dank dynamischer Live-Anwendungen (Veröffentlichung verzögert)	✅			
Automatisieren von Workflows mit neuen Quip-Prozess- und Flow Builder-Aktionen				
Hinzufügen von Benutzern mit unterschiedlichen Zugriffsebenen zu einem Quip-Dokument		✅		
Markieren eines Dokuments als abgeschlossen mit "Bearbeitungen sperren"		✅		
Hinzufügen von Live-Anwendungen zu einer Quip-Vorlage	✅			
Aktualisieren duplizierter Dokumente mithilfe der Texterkennung		✅		
Steuern, wann und wo Ihr Quip-Inhalt freigegeben wird		✅		
Kopieren von Kommentaren aus einer Quip-Vorlage	✅			

Funktion	Für Benutzer aktiviert	Für Administratoren/ Entwickler aktiviert	Erfordert Einrichtung durch einen Administrator	Zum Aktivieren Salesforce kontaktieren
Die Quip-Komponente ist nun die Komponente "Zugeordnete Quip-Dokumente"	✅			
Verwenden von fertigen Quip-Vorlagen in Salesforce	✅			
Anzeigen von mit verwandten Datensätzen verknüpften Quip-Dokumenten	✅			
Anmelden bei Quip mit mehreren SSOs			✅	
Verwenden von Salesforce-Live-Anwendungen ohne erneute Verbindung **(Veröffentlichung verzögert)**	✅			
Einrichten von Quip für Salesforce in weniger Schritten			✅	
Hinzufügen von Quip-Folien zu Salesforce-Datensätzen	✅			
Obergrenze für Nachschlagefelder für Serienbriefe entfernt	✅			
Verwenden der Rich-Text-Bearbeitung für Quip-Dokumente auf der Registerkarte "Dateien"	✅			

Unterstützte Browser

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

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

Unterstützte Browser für Salesforce Classic
Salesforce Classic unterstützt Microsoft® Internet Explorer® 11 sowie Apple® Safari® Version 12.x unter Mac OS. Die aktuellen stabilen Versionen von Microsoft Edge, Mozilla® Firefox® und Google Chrome™ werden ebenfalls unterstützt.

Unterstützte Browser für Einstein Analytics

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

Unterstützte Browser für Lightning Experience

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

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

Anmerkung:

- Salesforce unterstützt keine Nicht-Browser-Anwendungen, die WebView oder ähnliche Steuerelemente für die Wiedergabe von Inhalten für Salesforce Classic, Lightning Experience oder die mobile Salesforce-Webversion integrieren. Beispiele für Ansätze, bei denen diese Art von Steuerelement integriert wird, sind das Salesforce Mobile SDK, das WebBrowser-Steuerelement von Microsoft, der eingebettete Chromium-Browser von Electron, UIWebView und WKWebView von iOS sowie WebView von Android.
- Auf Lightning Experience kann nicht in einem mobilen Browser zugegriffen werden. Stattdessen wird beim Arbeiten auf Mobilgeräten die Verwendung der Salesforce-Anwendung empfohlen. Eine Liste der unterstützten mobilen Browser in Salesforce finden Sie unter Anforderungen für die Salesforce-Anwendung.
- Als Beta-Funktion wird es Administratoren ermöglicht, Benutzern von iPad iOS 12.0 auf ihren Geräten Zugriff auf die vollständige Desktop-Version von Lightning Experience zu erteilen. Weitere Informationen finden Sie unter Lightning Experience in iPad-Browsern (Beta). Außerdem hat Apple im Herbst 2019 ein neues Betriebssystem für iPad mit dem Namen iPadOS veröffentlicht. Standardmäßig wird beim Zugreifen auf Salesforce über Safari unter iPadOS die Desktop-Browser-Benutzererfahrung anstatt der vorherigen Salesforce-Erfahrung für mobile Browser geladen. Weitere Informationen finden Sie im Knowledge-Artikel zu Salesforce unter dem neuen Betriebssystem iPadOS.

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

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

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

Anmerkung: Der Ausdruck "neueste" wird durch die Browseranbieter definiert. Wenden Sie sich hinsichtlich der neuesten, verfügbaren Version an Ihren Browseranbieter.

SIEHE AUCH:

Vorbereitung auf Google Chrome-Verhaltensänderungen bei SameSite-Cookies, die Salesforce-Integrationen beeinträchtigen können

Unterstützte Browser für Salesforce Classic

Salesforce Classic unterstützt Microsoft® Internet Explorer® 11 sowie Apple® Safari® Version 12.x unter Mac OS. Die aktuellen stabilen Versionen von Microsoft Edge, Mozilla® Firefox® und Google Chrome™ werden ebenfalls unterstützt.

Wo: Salesforce Classic ist in allen Editionen verfügbar.

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

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

Anmerkung: Der Ausdruck "neueste" wird durch die Browseranbieter definiert. Wenden Sie sich hinsichtlich der neuesten, verfügbaren Version an Ihren Browseranbieter.

SIEHE AUCH:

Vorbereitung auf Google Chrome-Verhaltensänderungen bei SameSite-Cookies, die Salesforce-Integrationen beeinträchtigen können

Unterstützte Browser für Einstein Analytics

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

Salesforce allgemein: Tools zur Unterstützung für den Wechsel zu Lightning Experience, Anleitungen für Benutzer und zum Steigern der Produktivität

Bereiten Sie sich mit einem erweiterten Lightning Experience-Konfigurationskonverter auf Lightning Experience vor und stellen Sie anpassbare Eingabeaufforderungen innerhalb der Anwendung für Ihre Benutzer bereit. Leeren Sie Ihren Papierkorb in Lightning Experience mit einem einzigen Klick und verwalten Sie Ihre gelöschten Berichte und Dashboards. Arbeiten Sie schneller mit App Launcher-Verbesserungen, verwenden Sie die neuesten Lightning Experience-Funktionen mit der Lightning-Erweiterung und nutzen Sie den Einstein-Sprach-Assistenten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning Experience-Umstellung: Wichtige Aktualisierung, Konfigurationskonverter, Bereitschaftsüberprüfung

Im Januar 2020 aktiviert Salesforce Lightning Experience für alle Organisationen, in denen es noch nicht aktiviert ist. Bereiten Sie Ihre Organisation und Ihre Benutzer mit Tools vor, die den Übergang automatisieren und beschleunigen.

Lightning Experience-Engagement: Eingabeaufforderungen der Hilfestellung in der Anwendung

Motivieren Sie Benutzer, in Lightning Experience mit Tools zu arbeiten, um die Akzeptanz wichtiger Funktionen zu steigern, wichtige Aktualisierungen bekannt zu geben und mit Ihren Benutzern zu interagieren.

Vorbereitung auf Google Chrome-Verhaltensänderungen bei SameSite-Cookies, die Salesforce-Integrationen beeinträchtigen können

In der Version Google Chrome 80 wurde das standardmäßige domänenübergreifende Verhalten von Cookies (`SameSite`) geändert. Durch diese Änderung werden Sicherheit und Datenschutz erhöht. Kunden und Partner müssen jedoch benutzerdefinierte Salesforce-Integrationen testen, die auf Cookies basieren. Salesforce unterstützt die fortlaufenden Bemühungen zur Verbesserung von Datenschutz und Sicherheit im gesamten Internet. Das `SameSite`-Attribut für von Salesforce festgelegte Cookies wurde aktualisiert. Die Korrekturen wurden in der Version Spring '20 vorgenommen und gelten für Chrome 78 und höher.

Leeren des Papierkorbs in einem Schritt

Leeren Sie den Papierkorb Ihrer Salesforce-Organisation in Lightning Experience mit einem einzigen Klick. Zuvor mussten Sie entweder einzelne Elemente zum Löschen auswählen oder zu Salesforce Classic wechseln, um alle Elemente gleichzeitig dauerhaft zu löschen.

Zugreifen auf Berichte und Dashboards im Papierkorb

Verwalten Sie Ihre gelöschten Berichte und Dashboards im Papierkorb für Lightning Experience. Nun können Sie Ihre Berichte und Dashboards anzeigen, wiederherstellen und dauerhaft löschen, ohne zu Salesforce Classic wechseln zu müssen.

Steigern der Produktivität mit App Launcher-Verbesserungen

Dank Verbesserungen am Lightning Experience App Launcher können Sie Anwendungen und Elemente jetzt schneller finden und öffnen. Ihre wichtigsten Anwendungen sind immer griffbereit. Nach anderen Anwendungen und Elementen können Sie schnell suchen.

Testen neuer Lightning Experience-Funktionen mit der Lightning-Erweiterung für Chrome (allgemein verfügbar)

Gehören Sie zu den ersten Benutzern der neuesten und besten Technologie oder möchten Sie zu ihnen gehören? Mit der jetzt allgemein verfügbaren Lightning-Erweiterung können Sie Zugriff auf die neuesten Lightning Experience-Funktionen erhalten und sie vor allen anderen ausprobieren.

Vereinfachen von Anmeldungen und Profilen auf Salesforce-bezogenen Sites mit Trailblazer.me

Mit Trailblazer.me können Sie über eine Anmeldung auf mehrere Salesforce-bezogene Sites zugreifen und Ihr Profil und Ihre Einstellungen an einem Ort verwalten.

Suche: Mehr Details bei der Suche und mehr durchsuchbare Objekte

Nun können Sie zugehörige Accounts in den sofortigen Ergebnissen sowie für Kontakte und Opportunities anzeigen und erhalten Suchergebnisse für mehr Objekte.

Salesforce-Umfragen: Anpassbare Teilnehmer-Journey

Personalisieren Sie Umfrage-Fragen für Ihre Teilnehmer. Ihre Teilnehmer können nun Seiten und Fragen basierend auf ihren vorangegangenen Antworten anzeigen. Sie können Bilder zu Ihren Umfrageseiten hinzufügen. Außerdem können Sie Ihre Fragen durch Einfügen von Antworten aus vorangegangenen Fragen dynamisch anpassen.

Lightning Scheduler: Terminplanung für Gastbenutzer, Chronos für Lightning Scheduler und vereinfachtes Setup

Erweitern Sie die Terminplanung für Gastbenutzer und installieren Sie einen Einstein-Bot, um Lightning Scheduler mit Chat oder SMS zu verwenden.

Navigieren zur Seite "Erstellen" eines Datensatzes mit Standardfeldwerten

Erstellen Sie benutzerdefinierte Schaltflächen und Links, die Standardfeldwerte an einen neuen Datensatz übergeben.

Verbessern Ihrer Themenlisten mit erweiterten Themenlisten (allgemein verfügbar)

Erweitern Sie Ihre Themenlisten. Mit erweiterten Themenlisten, die nun allgemein verfügbar sind, können Sie bis zu 10 Spalten anzeigen, die Größe und Sortierung Ihrer Spalten ändern, Massenaktionen ausführen und Text umbrechen.

Sichere HTTPS-Verbindungen erforderlich (wichtige Aktualisierung)

Im Rahmen von Aktualisierungen hinsichtlich der SameSite-Cookie-Änderungen von Google Chrome sind für den Zugriff auf Salesforce HTTPS-Verbindungen erforderlich. HTTP-Verbindungen sind nicht mehr zulässig. Bei dieser Aktualisierung wird die Einstellung "Sichere Verbindungen (HTTPS) erforderlich" entfernt, mit der Sie HTTPS-Verbindungen auf der Setup-Seite "Sitzungseinstellungen" deaktivieren konnten. Die Einstellung "Sichere Verbindungen (HTTPS) für alle Drittanbieter-Domänen erforderlich" ist von dieser Aktualisierung nicht betroffen.

Richtiges Öffnen von Hyperlinks in Formelfeldern (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

In Formelfeldern, in denen die Funktion `HYPERLINK` enthalten ist, ignoriert Lightning Experience den Zielwert, sobald Sie versuchen, den Link zu öffnen. Durch diese wichtige Aktualisierung wird sichergestellt, dass der Zielwert für Hyperlinks berücksichtigt wird, unabhängig davon, ob er explizit konfiguriert oder standardmäßig festgelegt wurde. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '19 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Weiterarbeiten mit Dialogfeldern mit Registerkarten im Fokus (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

In Lightning-Konsolenanwendungen verhindern Dialogfelder jetzt nicht mehr, dass Sie mit der restlichen Benutzeroberfläche interagieren. Durch diese wichtige Aktualisierung wird der Fokus der durch eine Arbeitsumgebungsregisterkarte oder Unterregisterkarte ausgelösten Dialogfelder jetzt nur auf die auslösende Registerkarte beschränkt. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Lightning Experience-Umstellung: Wichtige Aktualisierung, Konfigurationskonverter, Bereitschaftsüberprüfung

Im Januar 2020 aktiviert Salesforce Lightning Experience für alle Organisationen, in denen es noch nicht aktiviert ist. Bereiten Sie Ihre Organisation und Ihre Benutzer mit Tools vor, die den Übergang automatisieren und beschleunigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Die wichtige Aktualisierung "Lightning Experience aktivieren" wird ab dem 7. Januar 2020 aktiviert

Salesforce aktiviert Lightning Experience für alle Organisationen, in denen dies noch nicht geschehen ist. Die wichtige Aktualisierung "Lightning Experience aktivieren" wird ab dem 7. Januar 2020 aktiviert. Organisationen werden schrittweise aktiviert und es wird davon ausgegangen, dass alle Organisationen bis zum 31. Januar 2020 aktiviert wurden. Nach der Aktivierung von Lightning Experience haben Benutzer weiterhin Zugriff auf Salesforce Classic. Jeder sollte jedoch Lightning Experience verwenden, um das Geschäftswachstum voranzutreiben und die Produktivität zu steigern. Überprüfen Sie dazu die vorhandenen Funktionen und Anpassungen Ihrer Organisation auf der neuen Oberfläche und bereiten Sie Ihre Benutzer mit bewährten Vorgehensweisen bei der Änderungsverwaltung vor.

Lightning Experience-Konfigurationskonverter: Neue Registerkarte "Startseite", Konvertieren von JavaScript-Hinweisen

Der Lightning Experience-Konfigurationskonverter hilft Ihnen dabei, viele häufige Übergangsaufgaben zu automatisieren oder zu beschleunigen. Die neue Registerkarte "Startseite" vereinfacht die Arbeit. Hier können Sie den Status für alle Funktionen und Anpassungen zentral verfolgen, die vom Tool ausgewertet wurden. Außerdem übernimmt die Registerkarte für JavaScript-Schaltflächen jetzt schwierigere Aufgaben und bietet Unterstützung für mehr Objekte sowie die Konvertierung von JavaScript-Hinweisen in Lightning-freundliche Alternativen.

Verwenden der Bereitschaftsprüfung als Leitfaden für die Umstellung auf Lightning Experience

Führen Sie die Lightning Experience-Bereitschaftsprüfung aus, um die aktuellen Lightning Experience-Neuigkeiten zu ausgewerteten Funktionen zu erhalten. Die Bereitschaftsprüfung wird in der Version Spring '20 aktualisiert, um Funktionsänderungen gerecht zu werden und Ihr Feedback besser zu berücksichtigen. Der Bereitschaftsprüfungsbericht wird nun in Ihren Salesforce-Dateien gespeichert und nicht mehr an E-Mails angehängt.

Die wichtige Aktualisierung "Lightning Experience aktivieren" wird ab dem 7. Januar 2020 aktiviert

Salesforce aktiviert Lightning Experience für alle Organisationen, in denen dies noch nicht geschehen ist. Die wichtige Aktualisierung "Lightning Experience aktivieren" wird ab dem 7. Januar 2020 aktiviert. Organisationen werden schrittweise aktiviert und es wird davon ausgegangen, dass alle Organisationen bis zum 31. Januar 2020 aktiviert wurden. Nach der Aktivierung von Lightning Experience haben Benutzer weiterhin Zugriff auf Salesforce Classic. Jeder sollte jedoch Lightning Experience verwenden, um das Geschäftswachstum voranzutreiben und die Produktivität zu steigern. Überprüfen Sie dazu die vorhandenen Funktionen und Anpassungen Ihrer Organisation auf der neuen Oberfläche und bereiten Sie Ihre Benutzer mit bewährten Vorgehensweisen bei der Änderungsverwaltung vor.

Wo: Diese wichtige Aktualisierung gilt für die Group, Developer, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition für alle Organisationen, die Lightning Experience noch nicht aktiviert haben.

Anmerkung: Möchten Sie sich lieber ein Video mit allen relevanten Informationen zu dieser wichtigen Aktualisierung ansehen? Hier finden Sie es: Understand How the Lightning Experience Critical Update Affects My Users (Grundlegendes zu den Auswirkungen der wichtigen Aktualisierung für Lightning Experience auf meine Benutzer)

Wann: Diese Aktualisierung ist seit der Version Spring '19 verfügbar. Die Aktualisierung wird ab 7. Januar 2020 schrittweise automatisch aktiviert und bis zum 31. Januar 2020 für alle Organisationen abgeschlossen.

Wer: Administratoren mit den Berechtigungen "Alle Daten modifizieren" und "Anwendung anpassen" wird die wichtige Aktualisierung unter "Setup" angezeigt.

Diese Aktualisierung gilt für Benutzer mit der Berechtigung "Lightning Experience-Benutzer", einschließlich aller Benutzer mit Standardprofilen und der Benutzer mit benutzerdefinierten Profilen oder Berechtigungssätzen, für die die Berechtigung "Lightning Experience-Benutzer" aktiviert ist. Benutzerdefinierte Profile, die vor der Version Winter '16 erstellt wurden, enthalten die Berechtigung "Lightning Experience-Benutzer" nicht standardmäßig. Ab der Version Winter '16 enthalten benutzerdefinierte Profile, die durch Duplizieren eines Standardprofils erstellt wurden, die Benutzerberechtigung, Administratoren können das Profil jedoch bearbeiten, um sie zu deaktivieren.

Nach der Aktivierung von Lightning Experience wird Benutzern mit der Berechtigung "Lightning Experience-Benutzer" in der Kopfzeile von Salesforce Classic ein Link **Zu Lightning Experience wechseln** angezeigt. Einmal pro Woche werden Lightning Experience-fähige Benutzer, die in Salesforce Classic arbeiten, automatisch bei Lightning Experience angemeldet. Diese Benutzer können bei Bedarf wieder zu Salesforce Classic wechseln.

Warum: Lightning Experience ist die Zukunft von Salesforce. Hier werden alle Salesforce-Innovationen vorgenommen, mit neu konzipierten klassischen Funktionen und Funktionen, die nur in Lightning Experience verfügbar sind. Der Wechsel zu Lightning Experience kommt allen zugute, von Führungskräften und Benutzern bis hin zu IT-Teams. Die neue Benutzeroberfläche erhöht die Effizienz und die Produktivität der Benutzer. Sie erhalten die Leistungsfähigkeit der Lightning-Plattform und können die Benutzeroberfläche einfach und flexibel an Ihre Prozesse anpassen, mit Veränderungen in Ihrem Unternehmen Schritt halten und Ihr Geschäftsergebnis verbessern.

Wie: Sie können Lightning Experience vor Januar selbst aktivieren und sollten dies auch tun, um alle Funktionen nutzen zu können, die die neue Oberfläche zu bieten hat. Es werden verschiedene Tools bereitgestellt, mit denen die Umstellung automatisiert und beschleunigt wird. Dazu gehört beispielsweise der Assistent für die Umstellung auf Lightning Experience.

Es wird empfohlen, diese wichtige Aktualisierung in einer Sandbox- oder Developer Edition-Organisation zu testen, bevor Sie sie in der Produktion aktivieren. Navigieren Sie zum Aktivieren dieser Aktualisierung unter "Setup" zu "Wichtige Aktualisierungen" und klicken Sie dann neben "Lightning Experience aktivieren" auf **Aktivieren**.

Wenn Sie weitere Hilfe bei der wichtigen Aktualisierung "Lightning Experience aktivieren" benötigen, konsultieren Sie die Antworten auf häufig gestellte Fragen oder besuchen Sie die Trailblazer Community "Lightning Now".

SIEHE AUCH:

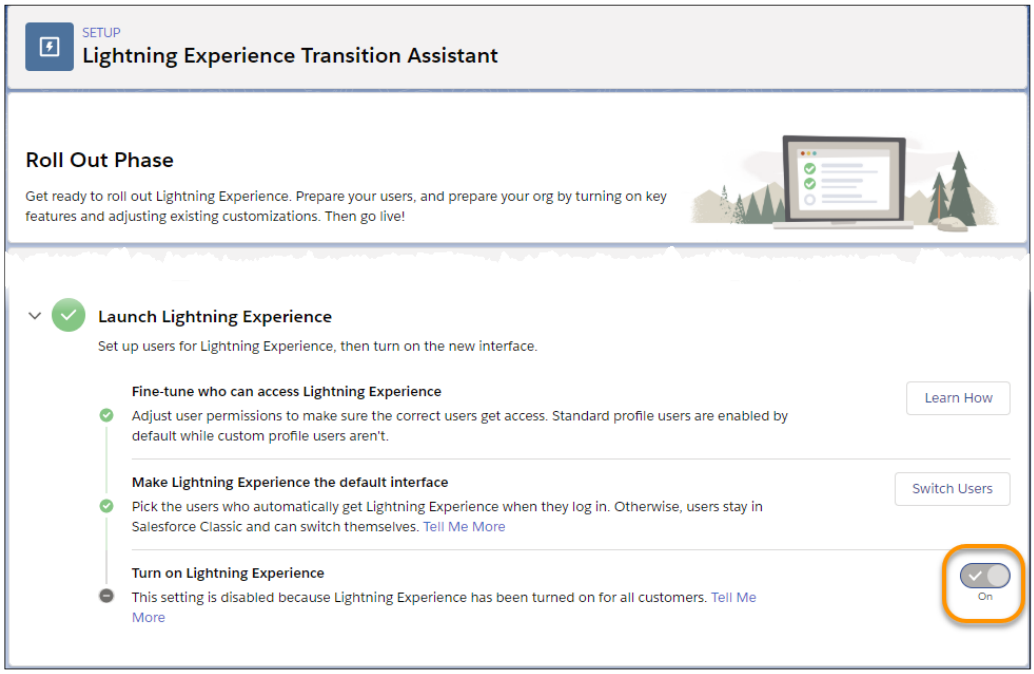
- Dauerhafte Aktivierung von Lightning Experience
- Standardmäßige Benutzererfahrung nach dem Aktivieren von Lightning Experience

Dauerhafte Aktivierung von Lightning Experience

Ab der Version Winter '20 ist Lightning Experience dauerhaft aktiviert, sobald es durch einen Administrator in Ihrem Unternehmen oder durch die wichtige Aktualisierung "Lightning Experience aktivieren" aktiviert wurde. Nachdem Lightning Experience aktiviert wurde, können Sie es nicht wieder deaktivieren. Alle Benutzer verfügen weiterhin über Zugriff auf Salesforce Classic und können bei Bedarf zwischen den beiden Oberflächen wechseln.

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

Wie: Nachdem Lightning Experience in Ihrer Organisation aktiviert wurde, ist der Umschalter **Lightning Experience aktivieren** im Assistenten für die Umstellung auf Lightning Experience ausgegraut.



Und die Möglichkeit zum Deaktivieren von Lightning Experience mithilfe der Organisationsvoreinstellung `S1DesktopEnabled` mit einer beliebigen Version der Metadaten-API wird ebenfalls deaktiviert.

Standardmäßige Benutzererfahrung nach dem Aktivieren von Lightning Experience

Nachdem Lightning Experience aktiviert wurde, wird die standardmäßige Benutzeroberfläche von Benutzern dadurch bestimmt, wann sie zu Ihrer Organisation hinzugefügt wurden. Unabhängig von der Standardoberfläche können Lightning Experience-fähige Benutzer den Umschalter verwenden, um selbst zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic zu wechseln.

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

Wie:

- **Bei der Aktivierung von Lightning Experience vorhandene Benutzer**

  Wenn Lightning Experience für Ihre Organisation aktiviert wird, behalten alle bestehenden Benutzer Salesforce Classic als Standardoberfläche bei. Dies gilt unabhängig davon, ob ein bestehender Benutzer zum Zeitpunkt der Aktivierung von Lightning Experience bereits über die Berechtigung "Lightning Experience-Benutzer" verfügt oder ob ihm die Benutzerberechtigung später zugewiesen wird. Dabei spielt es keine Rolle, ob die Benutzerberechtigung aus einem Standardprofil, einem benutzerdefinierten Profil, für das die Berechtigung aktiviert ist, oder einem Berechtigungssatz stammt.

- **Nach der Aktivierung von Lightning Experience hinzugefügte Benutzer**

  Die Dinge ändern sich für Benutzer, die Ihrer Organisation nach dem Aktivieren von Lightning Experience hinzugefügt werden. Diese Benutzer verwenden Lightning Experience als Standardoberfläche, sobald ihnen die Berechtigung "Lightning Experience-Benutzer" zugewiesen wird, entweder zu dem Zeitpunkt, an dem sie zuerst hinzugefügt werden, oder zu einem späteren Zeitpunkt. Dabei spielt es erneut keine Rolle, ob die Benutzerberechtigung aus einem Standardprofil, einem benutzerdefinierten Profil, für das die Berechtigung aktiviert ist, oder einem Berechtigungssatz stammt.

Alle Lightning Experience-fähigen Benutzer verfügen automatisch über den Umschalter, mit dem sie bei Bedarf zwischen Lightning Experience und Salesforce Classic wechseln können.

Lightning Experience-Konfigurationskonverter: Neue Registerkarte "Startseite", Konvertieren von JavaScript-Hinweisen

Der Lightning Experience-Konfigurationskonverter hilft Ihnen dabei, viele häufige Übergangsaufgaben zu automatisieren oder zu beschleunigen. Die neue Registerkarte "Startseite" vereinfacht die Arbeit. Hier können Sie den Status für alle Funktionen und Anpassungen zentral verfolgen, die vom Tool ausgewertet wurden. Außerdem übernimmt die Registerkarte für JavaScript-Schaltflächen jetzt schwierigere Aufgaben und bietet Unterstützung für mehr Objekte sowie die Konvertierung von JavaScript-Hinweisen in Lightning-freundliche Alternativen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwalten aller Lightning Experience-Konfigurationskonverter-Registerkarten über einen zentralen Ort (Beta)

Die neue Registerkarte "Startseite" bildet den Ausgangspunkt des Tools für die Umstellung. Kacheln fassen den Status jeder Registerkarte im Lightning Experience-Konfigurationskonverter zusammen. Starten Sie Überprüfungen für einzelne Registerkarten und finden Sie heraus, was noch zu tun ist.

Konvertieren von JavaScript-Hinweisen in Lightning-Komponenten

Jetzt können Sie einfache JavaScript-Hinweise mit dem Lightning Experience-Konfigurationskonverter in Lightning-Komponenten umwandeln. Für komplexe Warnmeldungen, die das Tool nicht konvertieren kann, wie z. B. Warnmeldungen mit mehreren Operationen, werden Ihnen im Konfigurationskonverter Maßnahmen empfohlen, um sie manuell zu konvertieren.

Konvertieren von JavaScript-Schaltflächen bei Vertrags- und Aufgabenobjekten

Die Registerkarte für JavaScript-Schaltflächen im Lightning Experience-Konfigurationskonverter unterstützt nun Vertrags- und Aufgabenobjekte. Konvertieren Sie JavaScript-Schaltflächen in diesen Objekten, wenn Sie von Salesforce Classic zu Lightning Experience wechseln.

Verwalten aller Lightning Experience-Konfigurationskonverter-Registerkarten über einen zentralen Ort (Beta)

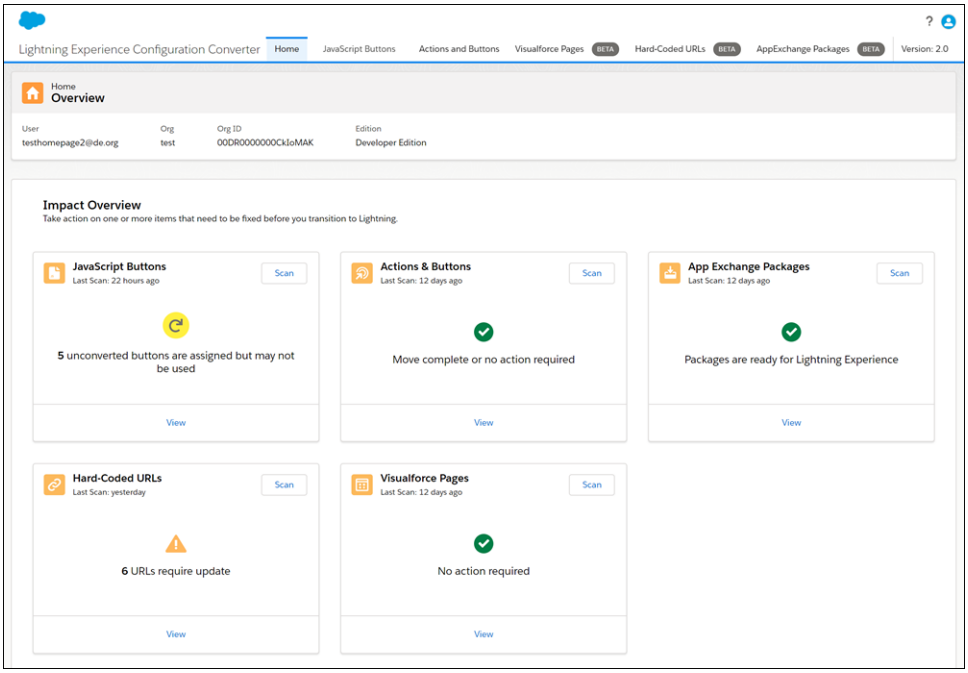
Die neue Registerkarte "Startseite" bildet den Ausgangspunkt des Tools für die Umstellung. Kacheln fassen den Status jeder Registerkarte im Lightning Experience-Konfigurationskonverter zusammen. Starten Sie Überprüfungen für einzelne Registerkarten und finden Sie heraus, was noch zu tun ist.

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

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Registerkarte "Startseite" im Lightning Experience-Konfigurationskonverter eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. In der Lightning Exp Configuration Converter Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zur Registerkarte "Startseite" einbringen.

Wer: Für den Lightning Experience-Konfigurationskonverter sind die Berechtigungen "Anwendung anpassen" und "Alle Daten modifizieren" erforderlich.

Warum: Verfolgen Sie Ihren Fortschritt ganz einfach, während Sie die Anzahl der erforderlichen Behebungen reduzieren und sich das Statussymbol jeder Registerkarte zu einem grünen Häkchen ändert.



Wie:

Der Lightning Experience-Konfigurationskonverter ist ein eigenständiges Tool außerhalb von Salesforce. Es wird empfohlen, ihn zunächst in einer Sandbox oder Developer Edition-Organisation auszuführen und die Änderungen anschließend zur Produktionsorganisation zu

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

Konvertieren von JavaScript-Hinweisen in Lightning-Komponenten

Jetzt können Sie einfache JavaScript-Hinweise mit dem Lightning Experience-Konfigurationskonverter in Lightning-Komponenten umwandeln. Für komplexe Warnmeldungen, die das Tool nicht konvertieren kann, wie z. B. Warnmeldungen mit mehreren Operationen, werden Ihnen im Konfigurationskonverter Maßnahmen empfohlen, um sie manuell zu konvertieren.

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

Wer: Für die JavaScript-Schaltflächenregisterkarte sind die Berechtigungen "Anwendung anpassen" und "Alle Daten modifizieren" erforderlich.

Der Konfigurationskonverter ist ein eigenständiges Tool außerhalb von Salesforce. Es wird empfohlen, ihn zunächst in einer Sandbox oder Developer Edition-Organisation auszuführen und die Änderungen anschließend zur Produktionsorganisation zu migrieren. Um mit der Umwandlung zu beginnen, wechseln Sie zu https://lightning-configuration.salesforce.com/ und melden Sie sich mit den Anmeldeinformationen Ihrer Organisation an.

Konvertieren von JavaScript-Schaltflächen bei Vertrags- und Aufgabenobjekten

Die Registerkarte für JavaScript-Schaltflächen im Lightning Experience-Konfigurationskonverter unterstützt nun Vertrags- und Aufgabenobjekte. Konvertieren Sie JavaScript-Schaltflächen in diesen Objekten, wenn Sie von Salesforce Classic zu Lightning Experience wechseln.

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

Wann: Diese Änderung wurde in einem Patch der Salesforce-Version Winter '20 eingeführt.

Wer: Für die JavaScript-Schaltflächenregisterkarte sind die Berechtigungen "Anwendung anpassen" und "Alle Daten modifizieren" erforderlich.

Der Konfigurationskonverter ist ein eigenständiges Tool außerhalb von Salesforce. Es wird empfohlen, ihn zunächst in einer Sandbox oder Developer Edition-Organisation auszuführen und die Änderungen anschließend zur Produktionsorganisation zu migrieren. Um mit der Umwandlung zu beginnen, wechseln Sie zu https://lightning-configuration.salesforce.com/ und melden Sie sich mit den Anmeldeinformationen Ihrer Organisation an.

Verwenden der Bereitschaftsprüfung als Leitfaden für die Umstellung auf Lightning Experience

Führen Sie die Lightning Experience-Bereitschaftsprüfung aus, um die aktuellen Lightning Experience-Neuigkeiten zu ausgewerteten Funktionen zu erhalten. Die Bereitschaftsprüfung wird in der Version Spring '20 aktualisiert, um Funktionsänderungen gerecht zu werden und Ihr Feedback besser zu berücksichtigen. Der Bereitschaftsprüfungsbericht wird nun in Ihren Salesforce-Dateien gespeichert und nicht mehr an E-Mails angehängt.

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

Warum: Mit Ihrem angepassten Bereitschaftsbericht können Sie bewerten, welche Profile und Funktionen am besten für Lightning Experience geeignet sind, und Ihre Arbeit bei der Umstellung Ihrer Organisation priorisieren.

Wie: Führen Sie die Bereitschaftsüberprüfung in Setup aus. Klicken Sie auf der Kachel "Assistent für die Umstellung auf Lightning Experience" auf **Erste Schritte**. Klicken Sie auf der Kachel "Entdeckungsphase" auf **Zu den Schritten wechseln**. Klicken Sie unter "Überprüfen der Vorteile von Lightning Experience und der Bereitschaft zur Umstellung" auf **Bereitschaft prüfen**.

Klicken Sie nach Abschluss der Überprüfung auf den Link in der E-Mail, die Sie erhalten, um den Bericht der Bereitschaftsprüfung anzuzeigen. Alternativ können Sie sich bei Salesforce anmelden und Ihre Salesforce-Dateien überprüfen.

Lightning Experience-Engagement: Eingabeaufforderungen der Hilfestellung in der Anwendung

Motivieren Sie Benutzer, in Lightning Experience mit Tools zu arbeiten, um die Akzeptanz wichtiger Funktionen zu steigern, wichtige Aktualisierungen bekannt zu geben und mit Ihren Benutzern zu interagieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hilfestellung in der Anwendung: Profilfilterung, Videos und Übersetzungsunterstützung

Stellen Sie Ihrer Zielgruppe ansprechendere Eingabeaufforderungen bereit.

Verzögerte Verfügbarkeit: Salesforce Feedback geben

Nach dem Upgrade Ihrer Organisation auf die Version Spring '20 sind der Link "Salesforce Feedback geben" im Hilfemenü und das Feedbackformular zu Salesforce-Produkten etwa 48 Stunden lang nicht verfügbar.

Hilfestellung in der Anwendung: Profilfilterung, Videos und Übersetzungsunterstützung

Stellen Sie Ihrer Zielgruppe ansprechendere Eingabeaufforderungen bereit.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Angeben von Profilen beim Erstellen von Eingabeaufforderungen

Optimieren Sie den Text Ihrer Eingabeaufforderung für eine bestimmte Zielgruppe, der angibt, auf welche Objekte und Daten sie Zugriff haben oder welche Aktionen sie ausführen können. Zuvor konnten Sie nur Berechtigungen zum Anzeigen von Eingabeaufforderungen für bestimmte Benutzer verwenden. Ab Version Spring '20 können Sie auch Standardprofile und benutzerdefinierte Profile verwenden.

Hinzufügen von Videos zu verankerten Eingabeaufforderungen

Wenn Sie über ein kurzes Video verfügen, das einen komplexen Prozess veranschaulicht oder Ihre Nachricht verdeutlicht, können Sie es jetzt ganz einfach Ihren Eingabeaufforderungen hinzufügen. Die Videovorschau innerhalb der verankerten Eingabeaufforderung.

Verwenden der Übersetzungsworkbench zum Verwalten der Bezeichnungen von Eingabeaufforderungen

Verfolgen Sie alle Ihre übersetzten Bezeichnungen an einem Ort und erstellen Sie einfach Pakete mit Übersetzungsbezeichnungen für andere.

Anpassen des Zeitpunkts, zu dem Eingabeaufforderungen Benutzern angezeigt werden

Sie können die Verzögerungszeit für Eingabeaufforderungen schnell ändern. Beispielsweise können Sie die globale Verzögerungszeit reduzieren, um Eingabeaufforderungen zur Einarbeitung neuer Benutzer schneller anzuzeigen, oder die Verzögerung erhöhen, um Ankündigungen und Aktualisierungen später bekannt zu geben. Ignorieren Sie die globale Verzögerungszeit, um eine Eingabeaufforderung beim ersten Laden einer Seite anzuzeigen oder um mehrere Aufforderungen pro Tag ohne Ändern der globalen Verzögerungszeit für alle Eingabeaufforderungen anzuzeigen.

Weitere Änderungen der Benutzeroberfläche: Eingabeaufforderungen

Zusätzlich zu den Funktionsverbesserungen hat Salesforce einige kleinere Designänderungen an der Seite "Setup der Hilfestellung in der Anwendung" und der unverankerten Eingabeaufforderung vorgenommen.

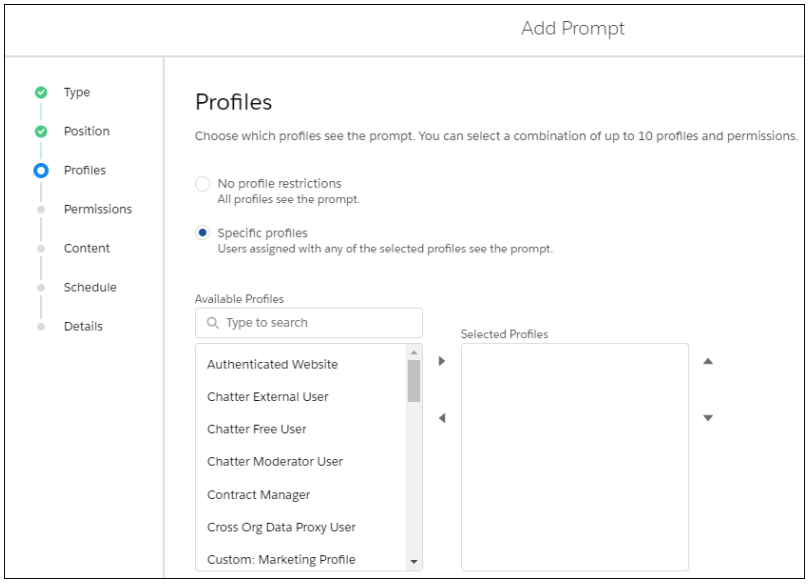
Angeben von Profilen beim Erstellen von Eingabeaufforderungen

Optimieren Sie den Text Ihrer Eingabeaufforderung für eine bestimmte Zielgruppe, der angibt, auf welche Objekte und Daten sie Zugriff haben oder welche Aktionen sie ausführen können. Zuvor konnten Sie nur Berechtigungen zum Anzeigen von Eingabeaufforderungen für bestimmte Benutzer verwenden. Ab Version Spring '20 können Sie auch Standardprofile und benutzerdefinierte Profile verwenden.

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

Wie: Geben Sie unter "Setup" in Lightning Experience im Feld "Schnellsuche" den Text `Hilfestellung in der Anwendung` ein und wählen Sie anschließend **Hilfestellung in der Anwendung** aus.

Wenn Sie mehrere Profile auswählen, wird die Eingabeaufforderung jedem der angegebenen Profile angezeigt. Sie können eine Kombination aus bis zu 10 Profilen und Berechtigungen für jede Eingabeaufforderung auswählen. Wenn Sie mehrere Elemente auswählen, wird Benutzern, die über alle angegebenen Berechtigungen verfügen und eines der angegebenen Profile haben, die Eingabeaufforderung angezeigt.



Darüber hinaus benötigen Benutzer nicht mehr die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen", um Eingabeaufforderungen anzuzeigen, die nur mit bestimmten Berechtigungen sichtbar sind.

SIEHE AUCH:

Hilfestellung in der Anwendung: Profilfilterung, Videos und Übersetzungsunterstützung

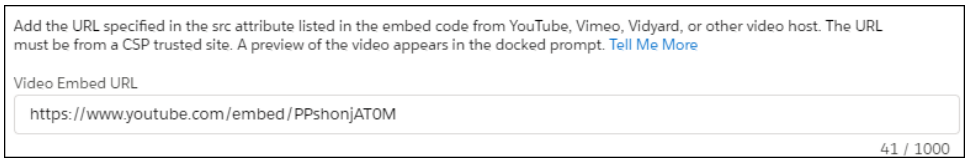
Hinzufügen von Videos zu verankerten Eingabeaufforderungen

Wenn Sie über ein kurzes Video verfügen, das einen komplexen Prozess veranschaulicht oder Ihre Nachricht verdeutlicht, können Sie es jetzt ganz einfach Ihren Eingabeaufforderungen hinzufügen. Die Videovorschau innerhalb der verankerten Eingabeaufforderung.

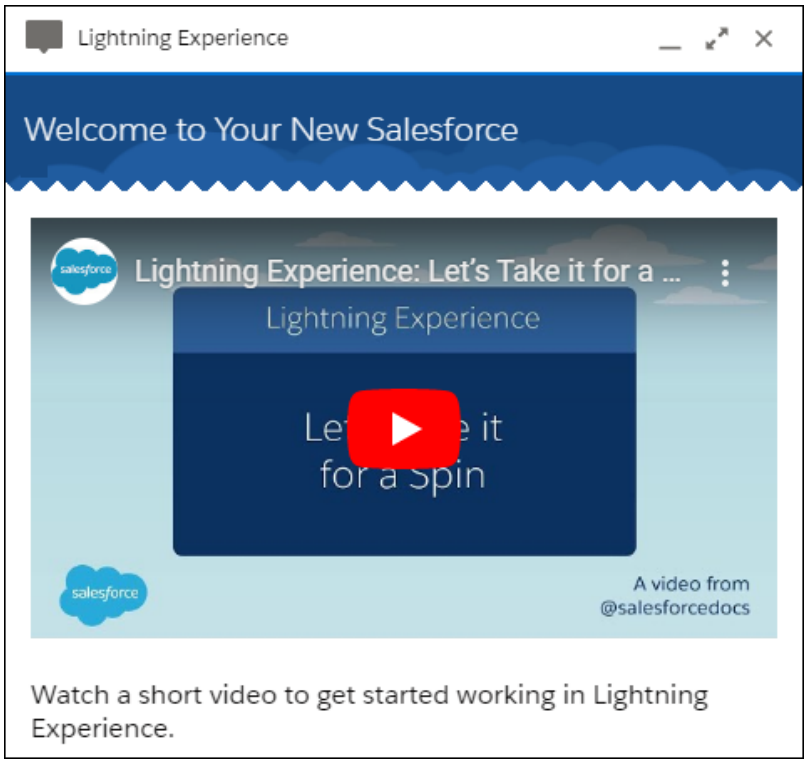
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Geben Sie unter "Setup" in Lightning Experience im Feld "Schnellsuche" den Text `Hilfestellung in der Anwendung` ein und wählen Sie anschließend **Hilfestellung in der Anwendung** aus.

Geben Sie beim Hinzufügen eines Videos zu einer verankerten Eingabeaufforderung den URL ein, der im src-Attribut des Einbettungscodes vom Video-Host angegeben ist.



Benutzer sehen sich das Video in der verankerten Eingabeaufforderung, in der erweiterten verankerten Eingabeaufforderung oder im Vollbildmodus an.



SIEHE AUCH:

Hilfestellung in der Anwendung: Profilfilterung, Videos und Übersetzungsunterstützung

Verwenden der Übersetzungsworkbench zum Verwalten der Bezeichnungen von Eingabeaufforderungen

Verfolgen Sie alle Ihre übersetzten Bezeichnungen an einem Ort und erstellen Sie einfach Pakete mit Übersetzungsbezeichnungen für andere.

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

Wie: Geben Sie in Lightning Experience unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Übersetzung* ein und wählen Sie dann **Übersetzungsworkbench** aus. Wählen Sie zunächst **Eingabeaufforderung** und die Setup-Komponente **Version der Eingabeaufforderung** aus.

SIEHE AUCH:

Hilfestellung in der Anwendung: Profilfilterung, Videos und Übersetzungsunterstützung

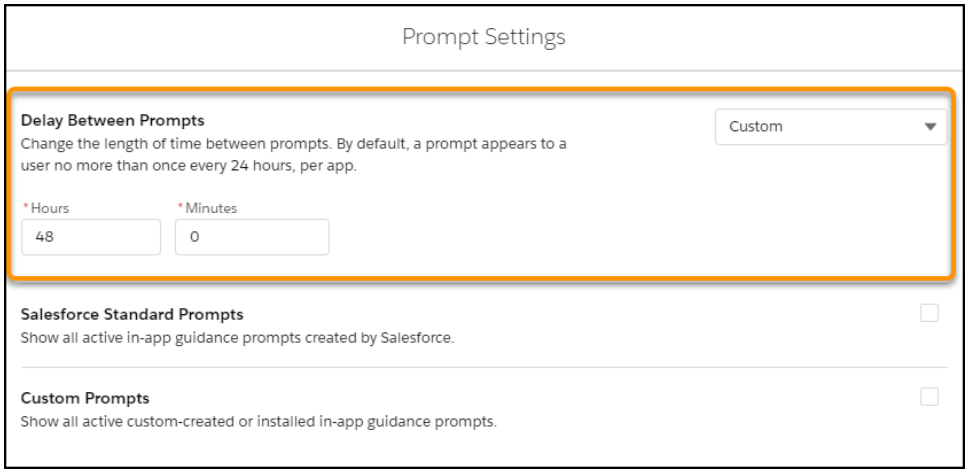
Anpassen des Zeitpunkts, zu dem Eingabeaufforderungen Benutzern angezeigt werden

Sie können die Verzögerungszeit für Eingabeaufforderungen schnell ändern. Beispielsweise können Sie die globale Verzögerungszeit reduzieren, um Eingabeaufforderungen zur Einarbeitung neuer Benutzer schneller anzuzeigen, oder die Verzögerung erhöhen, um Ankündigungen und Aktualisierungen später bekannt zu geben. Ignorieren Sie die globale Verzögerungszeit, um eine Eingabeaufforderung beim ersten Laden einer Seite anzuzeigen oder um mehrere Aufforderungen pro Tag ohne Ändern der globalen Verzögerungszeit für alle Eingabeaufforderungen anzuzeigen.

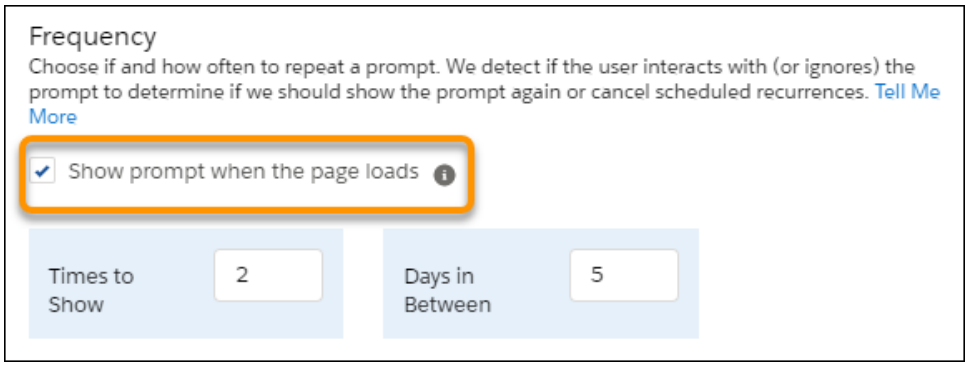
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Geben Sie unter "Setup" in Lightning Experience im Feld "Schnellsuche" den Text *Hilfestellung in der Anwendung* ein und wählen Sie anschließend **Hilfestellung in der Anwendung** aus.

Klicken Sie auf **Einstellungen für Eingabeaufforderungen** und ändern Sie die Stunden und Minuten unter **Verzögerung zwischen Eingabeaufforderungen**. Geben Sie bis zu 99 Stunden und bis zu 59 Minuten an. Standardmäßig wird einem Benutzer pro Anwendung maximal alle 24 Stunden eine Eingabeaufforderung angezeigt.



Um die globale Verzögerungszeit zu ignorieren, aktivieren Sie beim Erstellen einer Eingabeaufforderung auf der Seite "Planen" das Kontrollkästchen **Eingabeaufforderung beim Laden der Seite anzeigen**.



SIEHE AUCH:

Hilfestellung in der Anwendung: Profilfilterung, Videos und Übersetzungsunterstützung

Weitere Änderungen der Benutzeroberfläche: Eingabeaufforderungen

Zusätzlich zu den Funktionsverbesserungen hat Salesforce einige kleinere Designänderungen an der Seite "Setup der Hilfestellung in der Anwendung" und der unverankerten Eingabeaufforderung vorgenommen.

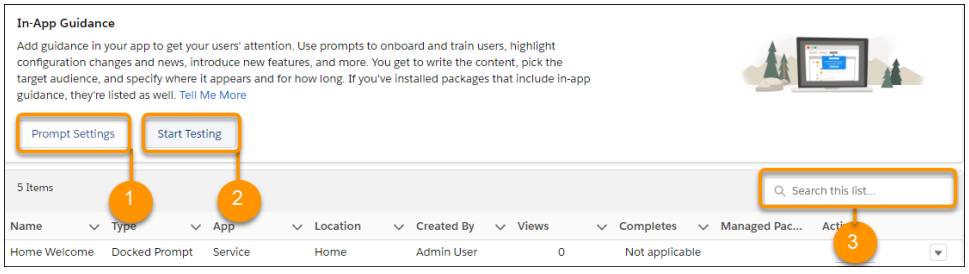
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Die Seite "Setup der Hilfestellung in der Anwendung" verfügt über die Schaltfläche **Einstellungen für Eingabeaufforderungen** (1), mit der ein Modal geöffnet wird, das Folgendes ermöglicht:

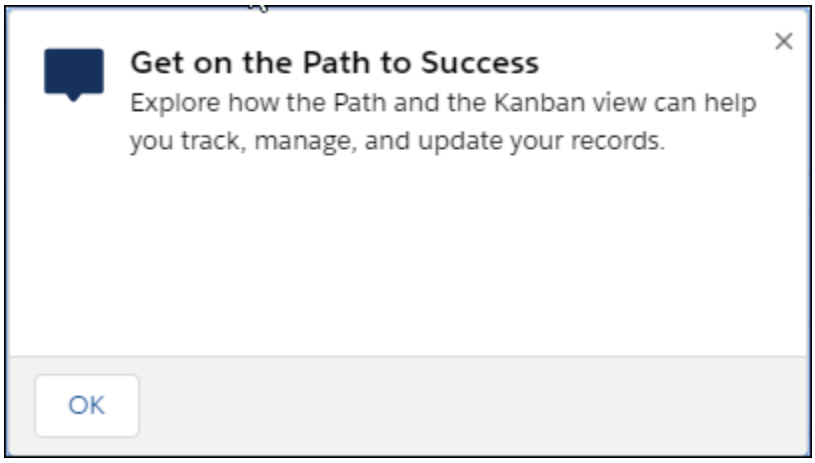
- Deaktivieren oder aktivieren Sie alle in Ihrer Salesforce-Organisation erstellten oder installierten Eingabeaufforderungen.
- Deaktivieren oder aktivieren Sie alle Eingabeaufforderungen, Willkommensbereiche und anderen Hilfestellungen innerhalb der Anwendung, die von Salesforce erstellt wurden.
- Ändern Sie die Dauer der Verzögerung zwischen allen Eingabeaufforderungen.

Die Schaltfläche "Test starten" (2) bleibt auf der Setup-Seite erhalten.

Wenn Sie viele Eingabeaufforderungen erstellt oder installiert haben, können Sie über die Listenansichtssuche (3) die gewünschte Aufforderung schnell finden.



Unverankerte Eingabeaufforderungen wurden umgestaltet, um die Obergrenze für die Eingabe von Text auf 240 Zeichen zu erhöhen.



Die Bezeichnung eines Optionsfelds im Modal "Berechtigungseinstellungen" wurde von **Jeder** zu **Keine Berechtigungsbeschränkungen** geändert.

Wie: Geben Sie unter "Setup" in Lightning Experience im Feld "Schnellsuche" den Text *Hilfestellung in der Anwendung* ein und wählen Sie anschließend **Hilfestellung in der Anwendung** aus.

SIEHE AUCH:

Hilfestellung in der Anwendung: Profilfilterung, Videos und Übersetzungsunterstützung

Verzögerte Verfügbarkeit: Salesforce Feedback geben

Nach dem Upgrade Ihrer Organisation auf die Version Spring '20 sind der Link "Salesforce Feedback geben" im Hilfemenü und das Feedbackformular zu Salesforce-Produkten etwa 48 Stunden lang nicht verfügbar.

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

Vorbereitung auf Google Chrome-Verhaltensänderungen bei SameSite-Cookies, die Salesforce-Integrationen beeinträchtigen können

In der Version Google Chrome 80 wurde das standardmäßige domänenübergreifende Verhalten von Cookies (`SameSite`) geändert. Durch diese Änderung werden Sicherheit und Datenschutz erhöht. Kunden und Partner müssen jedoch benutzerdefinierte Salesforce-Integrationen testen, die auf Cookies basieren. Salesforce unterstützt die fortlaufenden Bemühungen zur Verbesserung von Datenschutz und Sicherheit im gesamten Internet. Das `SameSite`-Attribut für von Salesforce festgelegte Cookies wurde aktualisiert. Die Korrekturen wurden in der Version Spring '20 vorgenommen und gelten für Chrome 78 und höher.

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

Wann: Die Veröffentlichung von Google Chrome 80 ist für Februar 2020 geplant. Der Chrome-Einführungsplan von `SameSite` beginnt nach dem Abschluss der Organisations-Upgrades der Version Spring '20 von Salesforce am 15. Februar 2020.

Wer: Diese Änderung gilt für Salesforce-Benutzer von Google Chrome 80 oder höher.

Warum: Beachten Sie diese wichtigen Änderungen für Chrome.

- Wenn das HTTP-Protokoll im Browser verwendet wird, funktionieren Cookies nicht. Dies gilt auch für alle Communities, Portale, Sites oder Outlook- oder Gmail-Integrationen in Ihrer Organisation. Verwenden Sie stattdessen HTTPS.

- Einige benutzerdefinierte Integrationen, die auf Cookies basieren, funktionieren in Google Chrome nicht mehr. Diese Änderung betrifft insbesondere die domänenübergreifende Kommunikation und Integrationen mit iframes.

Das `SameSite`-Attribut in einem Cookie steuert sein domänenübergreifendes Verhalten. Dieser Chrome Platform Status-Artikel erläutert den Zweck des `SameSite`-Attributs.

`SameSite` bietet einen relativ robusten Schutz gegen einige Arten von CSRF-Angriffen (Cross-Site Request Forgery), Entwickler müssen sich jedoch zurzeit explizit für den Schutz entscheiden, indem sie ein `SameSite`-Attribut angeben. Anders ausgedrückt sind Entwickler standardmäßig der Gefahr von CSRF-Angriffen ausgesetzt. Durch diese Änderung sind Entwickler standardmäßig geschützt, während Sites, die einen Zustand bei siteübergreifenden Anfragen benötigen, das gegenwärtig bestehende weniger sichere Modell verwenden können.

Wenn kein `SameSite`-Attribut angegeben ist, wird von Chrome 80 für Cookies standardmäßig `SameSite=Lax` festgelegt. Bis zur Veröffentlichung von Chrome 80 lautet der Standardwert `SameSite=None`. Nach der Veröffentlichung von Chrome 80 können sich Entwickler weiterhin für die gegenwärtige uneingeschränkte Nutzung entscheiden, indem sie explizit die Option `SameSite=None; Secure` festlegen.

Weitere Informationen finden Sie in diesem Chromium-Blogpost.

Wie:

1. **Verwenden von HTTPS anstelle von HTTP**

   Wenn in Ihrer Organisation der HTTPS-Zugriff erforderlich sein soll, stellen Sie sicher, dass in Setup die folgenden **Sitzungseinstellungen** aktiviert sind. Diese Einstellungen sind standardmäßig aktiviert, aber Sie sollten überprüfen, ob HTTPS in Ihrer Organisation erforderlich ist.

   Sichere Verbindungen (HTTPS) erforderlich
   Legt fest, ob HTTPS für die Anmeldung oder den Zugriff auf Salesforce erforderlich ist.

   In der Version Spring '20 wurde eine wichtige Aktualisierung hinzugefügt, die HTTPS-Verbindungen für den Zugriff auf Salesforce erfordert. Mit dieser wichtigen Aktualisierung wird auch die Einstellung "Sichere Verbindungen (HTTPS) erforderlich" entfernt.

   Sichere Verbindungen (HTTPS) für alle Drittanbieter-Domänen erforderlich
   Ermitteln Sie, ob HTTPS zum Herstellen einer Verbindung mit Drittanbieterdomänen erforderlich ist.

   Wenn eine dieser Einstellungen deaktiviert ist, funktioniert Salesforce bei Chrome-Benutzern nach der Veröffentlichung von Chrome 80 möglicherweise nicht in vollem Umfang.

   Verlangen des HTTPS-Zugriffs bei Communities, Portalen oder Sites:

   a. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Sites`* ein und wählen Sie **Sites** aus.
   b. Klicken Sie auf die Site, die Sie bearbeiten möchten, und stellen Sie sicher, dass das Kontrollkästchen **Sichere Verbindungen (HTTPS) erforderlich** aktiviert ist.

   Überprüfen der Funktionsweise von HTTPS für Ihre verbundene Salesforce Classic-Zeichenbereichsanwendung:

   a. Geben Sie in Salesforce Classic unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Vorschau für Zeichenbereichsanwendungen`* ein und wählen Sie dann **Vorschau für Zeichenbereichsanwendungen** aus.
   b. Klicken Sie auf die Anwendung, die Sie überprüfen möchten. Wenn die Anwendung geladen wird, bedeutet dies, dass die URLs bereits für die Verwendung von HTTPS festgelegt sind. Wenn die Anwendung in der Vorschau nicht geladen wird, aktualisieren Sie den Zeichenbereichsanwendungs-URL und den Rückmeldungs-URL so, dass HTTPS verwendet wird.

   Aktualisieren Ihrer verbundenen Zeichenbereichsanwendung auf HTTPS:

   a. Geben Sie in Salesforce Classic unter "Setup" den Text *`Erstellen`* ein und klicken Sie dann auf **Anwendungen**.
   b. Wählen Sie die verbundene Zeichenbereichsanwendung aus, die Sie aktualisieren möchten.
   c. Aktualisieren Sie den URL im Feld `Zeichenbereichsanwendungs-URL` so, dass HTTPS verwendet wird.
   d. Aktualisieren Sie den URL im Feld `Rückmeldungs-URL` so, dass HTTPS verwendet wird.

e. Klicken Sie auf **Speichern**.

f. Kehren Sie zur Vorschau für Zeichenbereichsanwendungen zurück und überprüfen Sie, ob die Anwendung wie erwartet geöffnet wird.

Anmerkung: Wenn Sie das erste Mal zum HTTPS-URL navigieren, schließen Sie Registerkarten, öffnen Sie sie erneut und löschen Sie den Browser-Verlauf.

2. **Testen Sie alle benutzerdefinierten Salesforce-Integrationen, die auf Cookies basieren, die zu Ihrer Integration gehören und von ihr festgelegt werden.**

   Testen Sie vor der Veröffentlichung von Chrome 80 alle benutzerdefinierten Salesforce-Integrationen, die sich auf Cookies stützen, die zu Ihrer Integration gehören und von ihr gesetzt werden. Wenn Sie Regressionsfehler finden, aktualisieren Sie das `SameSite`-Attribut für Cookies, die für die domänenübergreifende Kommunikation verwendet werden, indem Sie explizit `SameSite=None; Secure` festlegen. Wenn Sie ein Cookie in Apex festlegen, verwenden Sie das neue `SameSite`-Attribut der `Cookie()`-Konstruktormethode.

   In diesem Chromium-Blogpost wird erläutert, wie Sie die Auswirkungen des neuen Chrome-Verhaltens auf Ihre Site oder Cookies testen können, bevor die `SameSite`-Änderungen bei Chrome eingeführt werden. Navigieren Sie zu `chrome://flags` und aktivieren Sie die Experimente "`SameSite by default cookies`" (SameSite mit standardmäßigen Cookies) und "`Cookies without SameSite must be secure`" (Cookies ohne SameSite müssen sicher sein). Es wird empfohlen, die aktuelle Version von Chrome in einer Sandbox der Version Spring '20 zu testen. Die Korrekturen in der Version Spring '20 gelten für Chrome 78 und höher.

   Anmerkung: Überlegen Sie sich während des Tests Ihrer Cookies den sichersten `SameSite`-Wert für jedes Cookie. Wenn auf ein Cookie nur in einem Erstanbieter-Kontext zugegriffen werden soll, können Sie den externen Zugriff mit `SameSite=Lax` oder `SameSite=Strict` verhindern. Die explizite Einstellung `SameSite=Lax` bedeutet, dass Sie sich nicht auf das standardmäßige Browserverhalten verlassen.

SIEHE AUCH:

Chromium-Blog: Developers: Get Ready for New SameSite=None; Secure Cookie Settings (Vorbereitung auf die neue sichere Cookie-Einstellung "SameSite=None")

Chrome Platform Status: Cookies default to SameSite=Lax (Standardmäßige Cookie-Einstellung "SameSite=Lax")

Chrome Platform Status: Reject insecure SameSite=None cookies (Ablehnen von unsicheren Cookies mit dem Attribut "SameSite=None")

web.dev: SameSite cookies explained (Erläuterung von SameSite-Cookies)

textslashplain.com: Same-Site Cookies By Default (Standardmäßige Einstellung für SameSite-Cookies)

ietf.org: Incrementally Better Cookies (Inkrementelle Verbesserung für Cookies)

Sichere HTTPS-Verbindungen erforderlich (wichtige Aktualisierung)

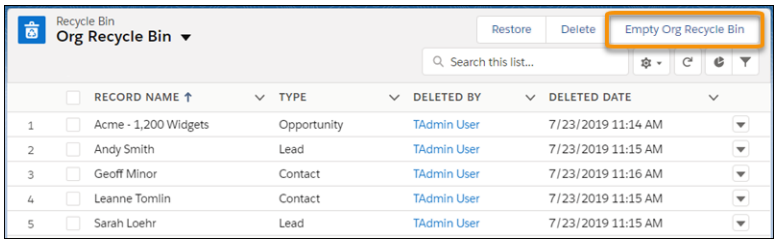
Leeren des Papierkorbs in einem Schritt

Leeren Sie den Papierkorb Ihrer Salesforce-Organisation in Lightning Experience mit einem einzigen Klick. Zuvor mussten Sie entweder einzelne Elemente zum Löschen auswählen oder zu Salesforce Classic wechseln, um alle Elemente gleichzeitig dauerhaft zu löschen.

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

Wer: Zum Leeren des Papierkorbs Ihrer Organisation benötigen Sie die Berechtigung "Alle Daten modifizieren".

Wie: Öffnen Sie den Papierkorb der Organisation und klicken Sie auf **Papierkorb der Organisation leeren**.



SIEHE AUCH:

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

Zugreifen auf Berichte und Dashboards im Papierkorb

Verwalten Sie Ihre gelöschten Berichte und Dashboards im Papierkorb für Lightning Experience. Nun können Sie Ihre Berichte und Dashboards anzeigen, wiederherstellen und dauerhaft löschen, ohne zu Salesforce Classic wechseln zu müssen.

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

SIEHE AUCH:

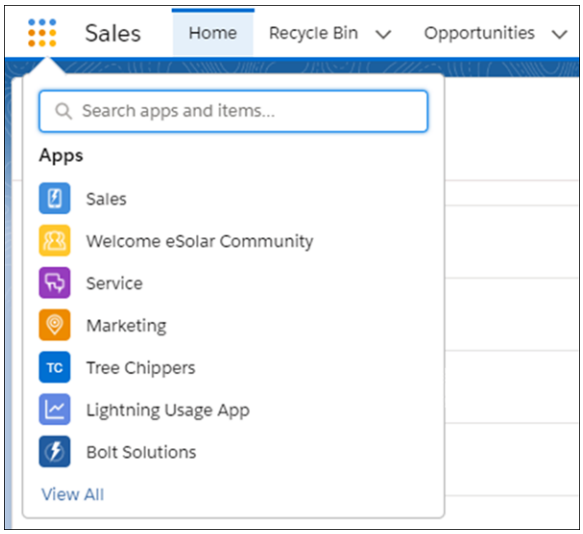
Salesforce-Hilfe: Papierkorb (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Steigern der Produktivität mit App Launcher-Verbesserungen

Dank Verbesserungen am Lightning Experience App Launcher können Sie Anwendungen und Elemente jetzt schneller finden und öffnen. Ihre wichtigsten Anwendungen sind immer griffbereit. Nach anderen Anwendungen und Elementen können Sie schnell suchen.

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

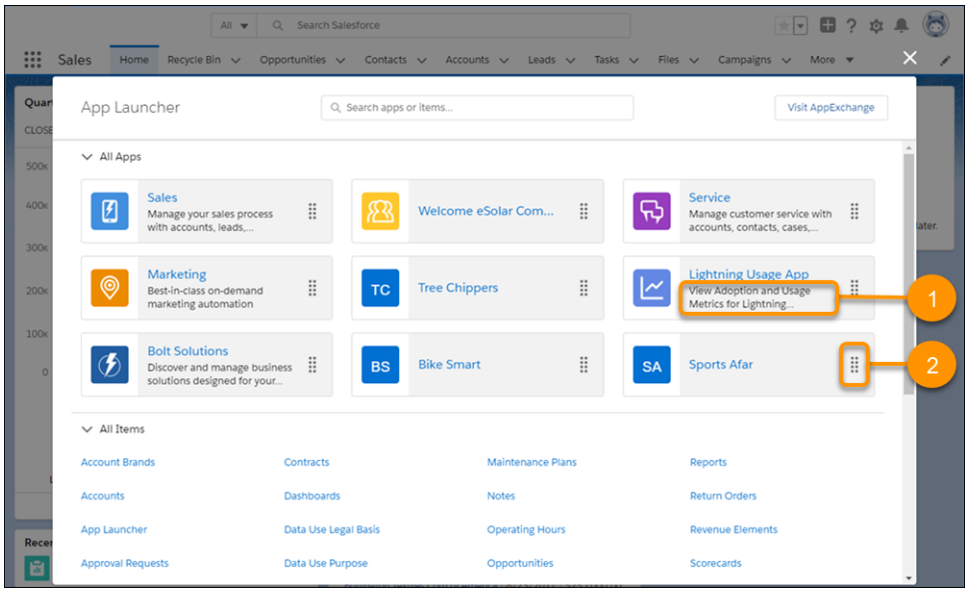
Wie: Klicken Sie zum Öffnen des App Launcher auf und wählen Sie dann eine Anwendung aus oder suchen Sie nach Anwendungen und Elementen.



Wählen Sie **Alle anzeigen** aus, um auf alle Anwendungen, Elemente (jetzt alphabetisch nach Spalte sortiert) und AppExchange zuzugreifen.

Weitere Verbesserungen:

- Beschreibungen werden nicht mehr in der Mitte eines Worts abgeschnitten. Bewegen Sie den Mauszeiger über eine abgeschnittene Beschreibung, wird der vollständige Text angezeigt (1).
- Verbesserte und konsistente visuelle Darstellung der Ziehen-Funktion (2).



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Öffnen einer anderen Anwendung in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Neuanordnen der App Launcher-Anwendungen in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

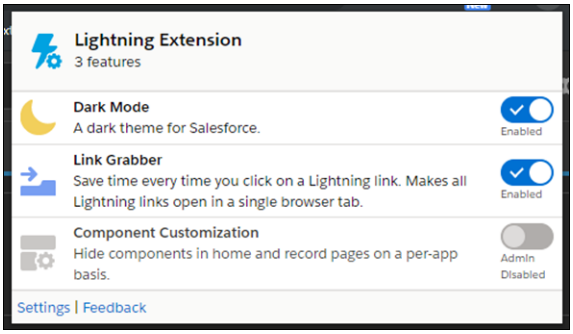
Testen neuer Lightning Experience-Funktionen mit der Lightning-Erweiterung für Chrome (allgemein verfügbar)

Gehören Sie zu den ersten Benutzern der neuesten und besten Technologie oder möchten Sie zu ihnen gehören? Mit der jetzt allgemein verfügbaren Lightning-Erweiterung können Sie Zugriff auf die neuesten Lightning Experience-Funktionen erhalten und sie vor allen anderen ausprobieren.

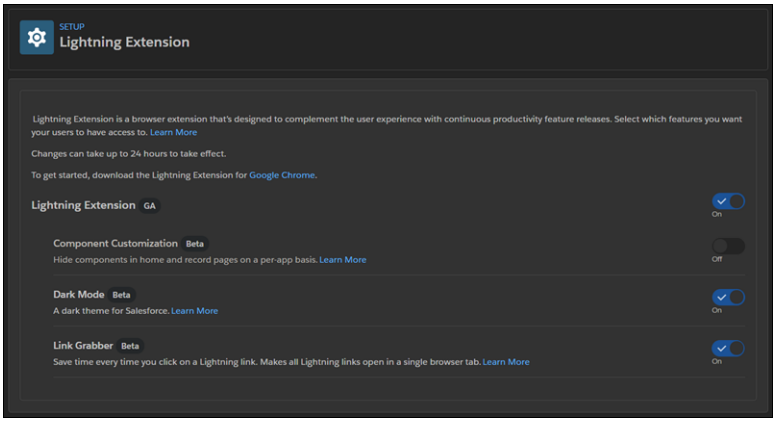
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in allen Editionen.

Warum: Mit der Lightning-Erweiterung können wir kontinuierlich neue Funktionen einführen. Administratoren können steuern, welche Funktionen ihren Benutzern zur Verfügung stehen.

Wie: Laden Sie die Lightning-Erweiterung für Ihren Browser herunter. Wählen Sie im Funktionsbereich der Lightning-Erweiterung aus, welche Funktionen aktiviert werden sollen.



Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text "Lightning-Erweiterung" ein und wählen Sie dann "Lightning-Erweiterung" aus, um zu steuern, welche Funktionen Ihren Benutzern zur Verfügung stehen. Hier können Sie einzelne Funktionen aktivieren oder die Erweiterung als Ganzes deaktivieren. Es kann bis zu 24 Stunden dauern, bis Änderungen wirksam werden.



SIEHE AUCH:

Externer Link: Herunterladen der Lightning-Erweiterung aus dem Chrome Web Store (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Testen neuer Funktionen mit der Lightning-Erweiterung für Chrome (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Vereinfachen von Anmeldungen und Profilen auf Salesforce-bezogenen Sites mit Trailblazer.me

Mit Trailblazer.me können Sie über eine Anmeldung auf mehrere Salesforce-bezogene Sites zugreifen und Ihr Profil und Ihre Einstellungen an einem Ort verwalten.

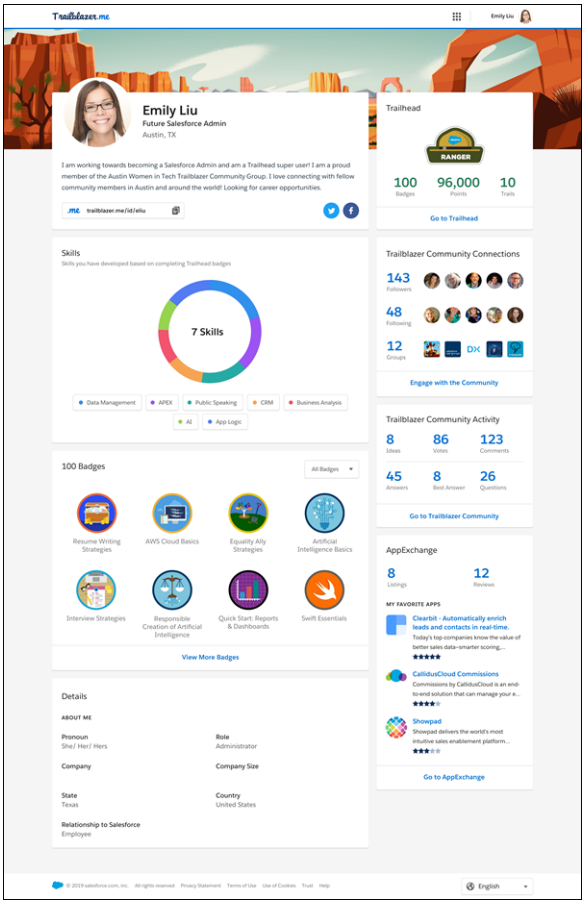
Wo: Trailblazer.me steht AppExchange-, Ereignis-, IdeaExchange-, Trailblazer Community- und Trailhead-Benutzern zur Verfügung. Die Partner-Community verwendet keine Trailblazer.me-Funktionen, aber Trailblazer.me gibt einige Profildaten für das Partner-Community-Profil frei.

Wann: Trailblazer.me ist im Januar 2020 allgemein verfügbar.

Warum: Sie müssen sich viele Benutzernamen und Kennwörter einprägen. Sie verfügen über verschiedene Profile auf Salesforce-bezogenen Sites, beispielsweise Trailhead und Trailblazer Community. Mit Trailblazer.me wurden all diese Accounts kombiniert, sodass Sie mit nur einem Anmeldevorgang auf alle Sites zugreifen können. Wechseln Sie mithilfe von App Launcher zwischen den Sites.



Zudem verwalten Sie Ihr Profil auf allen gleichzeitig. Ihr Trailblazer.me-Profil zeigt aggregierte Daten über alle Standorte und alle Ihre Benutzer, sofern Sie über mehrere verfügen. Klicken Sie zum Anzeigen oder Bearbeiten Ihres Trailblazer.me-Profils auf Ihr Profilbild und wählen Sie **Profil** aus. Ist Ihr Profil auf öffentlich eingestellt, können Sie es wie einen digitalen Lebenslauf verwenden. Zeigen Sie sie an, damit Kollegen und zukünftige Mitarbeiter Ihre Trailhead-Fertigkeiten, Ihre nützlichen Ideen und Ihre hilfreichen Community-Posts anzeigen können.



Wie: Wenn Sie sich erstmals bei einer Salesforce-bezogenen Site anmelden, nachdem Trailblazer.me allgemein verfügbar ist, werden Sie aufgefordert, bestimmte Profilinformationen einzugeben oder zu aktualisieren. Wenn Trailblazer.me zusätzliche Accounts von Ihnen erkennt, werden diese zusammengeführt. Sie können Accounts manuell auf der Seite "Einstellungen" zusammenführen.

Suche: Mehr Details bei der Suche und mehr durchsuchbare Objekte

Nun können Sie zugehörige Accounts in den sofortigen Ergebnissen sowie für Kontakte und Opportunities anzeigen und erhalten Suchergebnisse für mehr Objekte.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen des zugehörigen Accounts beim Suchen nach Kontakten oder Opportunities

Sie suchen nach einem Kontakt oder einer Opportunity, wissen aber nicht, zu welchem Account dies gehört? Wenn Ihr Vertriebsteam nun eine Suche ausführt, wird ihm der zugehörige Account in den sofortigen Ergebnissen und zuletzt verwendeten Elementen angezeigt. Und das Beste ist, dass der zugehörige Account durchsucht werden kann. Daher ist es einfacher, schnell den richtigen Datensatz zu finden.

Erstellen einer gefilterten Liste von Datensätzen mit neuen zeitbezogenen Bedingungen (Beta)

Jetzt haben Sie mehr Möglichkeiten, eine Liste von Datensätzen mithilfe zeitbezogener Bedingungen in einer Unterhaltungssuche zu filtern. Um die relevantesten Suchergebnisse zu erhalten, geben Sie eine Unterhaltungssuche mit den Wörtern "geändert", "erstellt", "angezeigt" oder "geschlossen" gefolgt von einem relativen Zeitraum ein. Geben Sie beispielsweise "geschlossene Kundenvorgänge in diesem Jahr" ein, um eine Liste der Kundenvorgänge mit dem Status "Geschlossen" für das laufende Jahr anzuzeigen.

Anzeigen einer Vorschau von Themenlisten-Datensätzen (Beta)

Möchten Sie eine Vorschau der zugehörigen Datensätze anzeigen, bevor Sie von den sofortigen Ergebnissen zum zugehörigen Objekt wechseln? Wenn Sie nun den Mauszeiger über einen Schnell-Link in einer Themenliste bewegen, wird eine Vorschau der verfügbaren Datensätze angezeigt.

Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte

Jetzt können mehr Objekte in der Financial Services Cloud, Sales Cloud, Service Cloud, Commerce Cloud und Consumer Goods Cloud durchsucht werden.

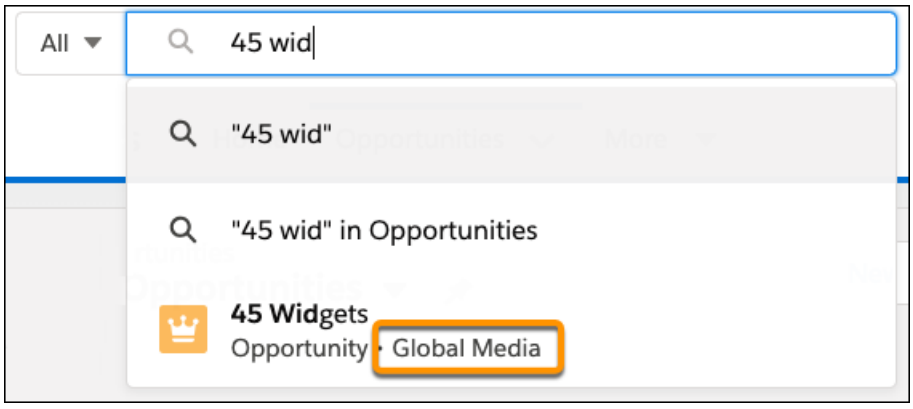
Anzeigen des zugehörigen Accounts beim Suchen nach Kontakten oder Opportunities

Sie suchen nach einem Kontakt oder einer Opportunity, wissen aber nicht, zu welchem Account dies gehört? Wenn Ihr Vertriebsteam nun eine Suche ausführt, wird ihm der zugehörige Account in den sofortigen Ergebnissen und zuletzt verwendeten Elementen angezeigt. Und das Beste ist, dass der zugehörige Account durchsucht werden kann. Daher ist es einfacher, schnell den richtigen Datensatz zu finden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und in allen Editionen außer Database.com.

Warum: In der Regel bestimmt das Layout der Suchergebnisse eines Objekts, welche Felder als sekundäres Feld angezeigt werden. Bei Kontakten und Opportunities ist der zugehörige Account immer das sekundäre Feld, da es einen wichtigen Teil der Informationen darstellt.

Wenn Sie mit dem Eingeben beginnen, wird für alle übereinstimmenden Ergebnisse der zugehörige Account angezeigt.



Erstellen einer gefilterten Liste von Datensätzen mit neuen zeitbezogenen Bedingungen (Beta)

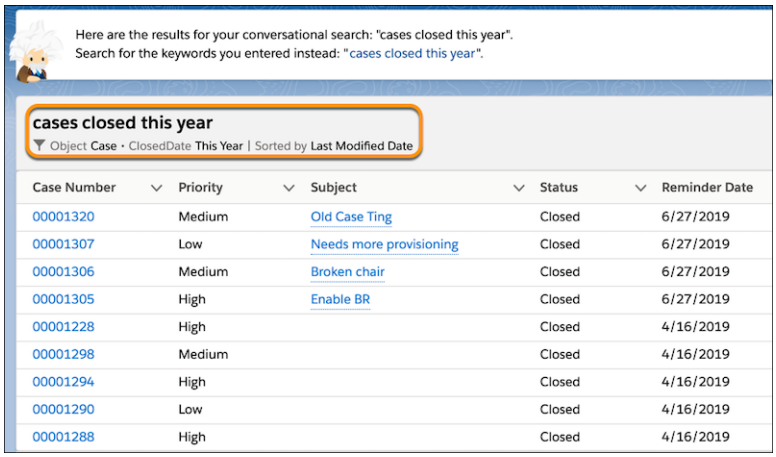
Jetzt haben Sie mehr Möglichkeiten, eine Liste von Datensätzen mithilfe zeitbezogener Bedingungen in einer Unterhaltungssuche zu filtern. Um die relevantesten Suchergebnisse zu erhalten, geben Sie eine Unterhaltungssuche mit den Wörtern "geändert", "erstellt", "angezeigt" oder "geschlossen" gefolgt von einem relativen Zeitraum ein. Geben Sie beispielsweise "geschlossene Kundenvorgänge in diesem Jahr" ein, um eine Liste der Kundenvorgänge mit dem Status "Geschlossen" für das laufende Jahr anzuzeigen.

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

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Einstein-Suche eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt

werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. In der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zur Einstein-Suche einbringen.

Wer: Um Ergebnisse für die Unterhaltungssuche anzuzeigen, ist die Berechtigungssatz-Lizenz "Einstein Search" erforderlich.



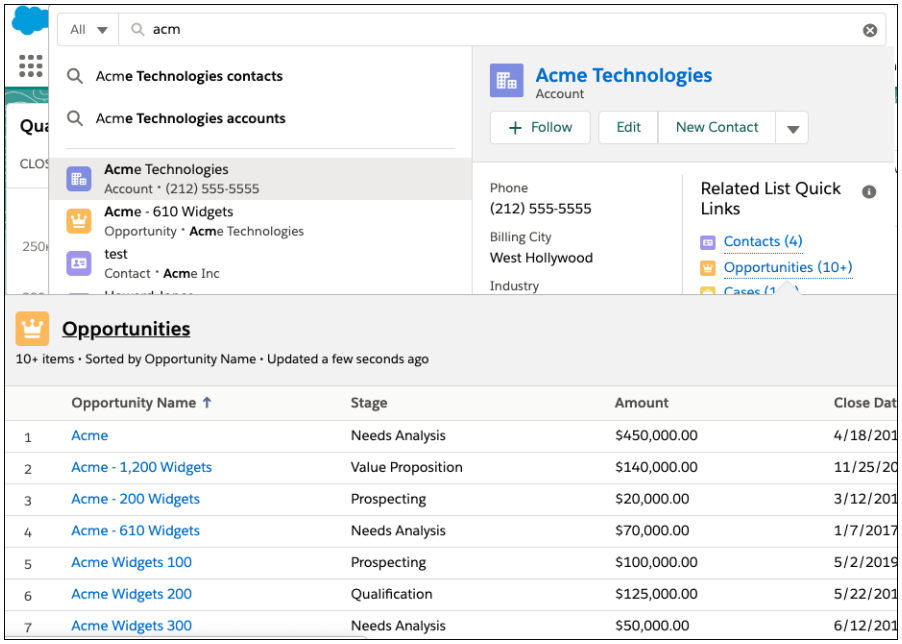
Anzeigen einer Vorschau von Themenlisten-Datensätzen (Beta)

Möchten Sie eine Vorschau der zugehörigen Datensätze anzeigen, bevor Sie von den sofortigen Ergebnissen zum zugehörigen Objekt wechseln? Wenn Sie nun den Mauszeiger über einen Schnell-Link in einer Themenliste bewegen, wird eine Vorschau der verfügbaren Datensätze angezeigt.

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

Wer: Für Vorschauen von Themenlisten der Einstein-Suche ist die Berechtigungssatz-Lizenz "Einstein-Suche" erforderlich.

Warum: Vermeiden Sie unnötige Klicks, indem Sie für Elemente in einer Themenliste eine Vorschau anzeigen, bevor Sie das Vorschaufenster verlassen.



Abrufen von Suchergebnissen für mehr Objekte

Jetzt können mehr Objekte in der Financial Services Cloud, Sales Cloud, Service Cloud, Commerce Cloud und Consumer Goods Cloud durchsucht werden.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Objekt	Ort
Autorisierter Versicherungszweig	Financial Services Cloud, Enterprise, Professional und Unlimited Edition in Lightning Experience
Kommunikationsabonnement	Alle Editionen in Lightning Experience und Salesforce Classic
Kommunikationsabonnement-Kanaltyp	Alle Editionen in Lightning Experience und Salesforce Classic
Einwilligung für Kommunikationsabonnements	Alle Editionen in Lightning Experience und Salesforce Classic
Zeiteinteilung für Kommunikationsabonnements	Alle Editionen in Lightning Experience und Salesforce Classic
Antrag auf Rechnung per Gutschrift	Alle Editionen in Lightning Experience und Salesforce Classic
Händlerautorisierung	Financial Services Cloud in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition in Lightning Experience
Engagement-Kanaltyp	Alle Editionen in Lightning Experience und Salesforce Classic
Feedkommentar	Contact Manager, Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience und Salesforce Classic

Objekt	Ort
Feedpost	Contact Manager, Group, Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience und Salesforce Classic
Rechnung	Commerce Cloud und Enterprise Edition in Lightning Experience
Juristische Person	Enterprise, Professional und Unlimited Edition in Lightning Experience
Listenansicht	Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience
Marketinglink	Alle Pardot-Editionen in Lightning Experience
Einwilligung der Beteiligten	Alle Editionen in Lightning Experience und Salesforce Classic
Anbieter des Zahlungs-Gateways	Commerce Cloud und Enterprise Edition in Lightning Experience
KPI für Einzelhandelsgeschäft	Consumer Goods Cloud, Enterprise, Professional und Unlimited Edition in Lightning Experience
Besuch	Enterprise, Professional und Unlimited Edition in Lightning Experience

Salesforce-Umfragen: Anpassbare Teilnehmer-Journey

Personalisieren Sie Umfrage-Fragen für Ihre Teilnehmer. Ihre Teilnehmer können nun Seiten und Fragen basierend auf ihren vorangegangenen Antworten anzeigen. Sie können Bilder zu Ihren Umfrageseiten hinzufügen. Außerdem können Sie Ihre Fragen durch Einfügen von Antworten aus vorangegangenen Fragen dynamisch anpassen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfügen von Antworten aus einer vorangegangenen Frage

Stellen Sie Ihren Teilnehmern mehr Kontext bereit. Personalisieren Sie Umfrage-Fragen, indem Sie Antworten einfügen, die Teilnehmer auf den vorigen Seiten gegeben haben.

Aufpeppen Ihrer Umfragen mit Bildern

Sprechen Sie Menschen an, die in Bildern denken, indem Sie in Fragen und auf den Seiten "Willkommen" und "Vielen Dank" Bilder einfügen.

Verbessern des Net Promoter Score® mit einer farbcodierten Skala

Die Skala des Fragetyps Net Promter Score® (NPS®) ist nun farbcodiert. Teilnehmer können die Farben als Referenz verwenden, um die NPS-Skala zu verstehen.

Anzeigen von Umfrage-Fragen abhängig von Teilnehmerantworten

Wählen Sie aus, welche Fragen Ihre Teilnehmer auf einer Seite sehen. Entscheiden Sie abhängig von den vorangegangenen Antworten eines Teilnehmers, welche Fragen als Nächstes angezeigt werden sollen.

Bestimmen des Pfads durch Teilnehmerantworten

Erstellen Sie eine Journey mit mehreren Pfaden und zeigen Sie Umfrageteilnehmern an, welcher Pfad aufgrund ihrer Antworten auf den vorigen Seiten am besten für sie geeignet ist. Verwenden Sie die Seitenverzweigungslogik, um anhand der Antworten, die ein Teilnehmer auf den vorigen Seiten gegeben hat, zu bestimmen, welche Seite ihm als Nächstes angezeigt wird.

Wechseln zur nächsten Seite mit einem Klick weniger

Aktivieren Sie "Automatischer Fortschritt", um Ihren Umfrageteilnehmern einen Klick zu ersparen. Nachdem die Teilnehmer auf die letzte Frage auf einer Seite geantwortet haben, wechseln sie direkt zur nächsten Seite.

Verbesserte Benutzererfahrung

Mit mehr Optionen und weniger Klicks wurde die Umfrageerfahrung für Sie und Ihre Teilnehmer verbessert.

Geänderte Fragentypnamen

Die Bezeichnung des Fragentyps *Optionsfeld* wurde zu *Einzelauswahl* und die englische Bezeichnung des Fragentyps *Multi Choice* zu *Multiple Selection* (Mehrfachauswahl) geändert.

Umwandeln von Kundenumfragedaten in handlungsrelevante Intelligenz mit Customer Lifecycle Analytics

Mit der Customer Lifecycle Analytics-Anwendung können Sie überall in Salesforce Kennzahlen zu Umfrageantworten anzeigen. Erhalten Sie direkt dort, wo Sie arbeiten, Statistiken zu Ihren Kunden. Betten Sie die Dashboards der Anwendung in Salesforce-Seiten ein, um Feedback-Schleifen über Kundenkontaktpunkte hinweg zu erstellen, kontextbezogenes Feedback zu erfassen und die Funktionsweise von Kundenprozessen kennenzulernen.

Berechtigungsänderung für Umfrage-E-Mail-Branding

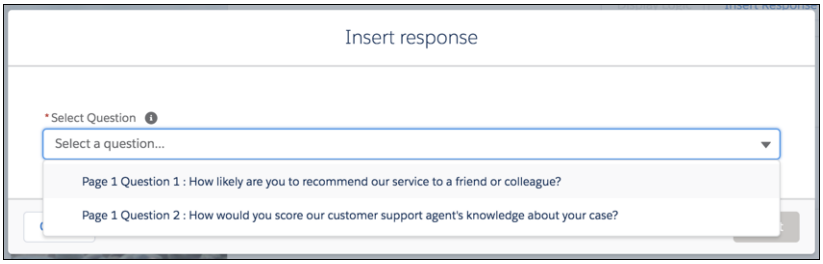
Der Zugriff auf die Konfigurationseinstellungen für Einladungs-E-Mails, die an Umfrageteilnehmer gesendet wurden, ist für Benutzer mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügbar.

Einfügen von Antworten aus einer vorangegangenen Frage

Stellen Sie Ihren Teilnehmern mehr Kontext bereit. Personalisieren Sie Umfrage-Fragen, indem Sie Antworten einfügen, die Teilnehmer auf den vorigen Seiten gegeben haben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer und Unlimited Edition mit aktivierten Salesforce-Umfragen.

Wie: Klicken Sie in der Frage, in die Sie eine Antwort einfügen möchten, auf **Antwort einfügen**. Wählen Sie im Modal "Antwort einfügen" die Frage aus, deren Antwort Sie hinzufügen möchten.

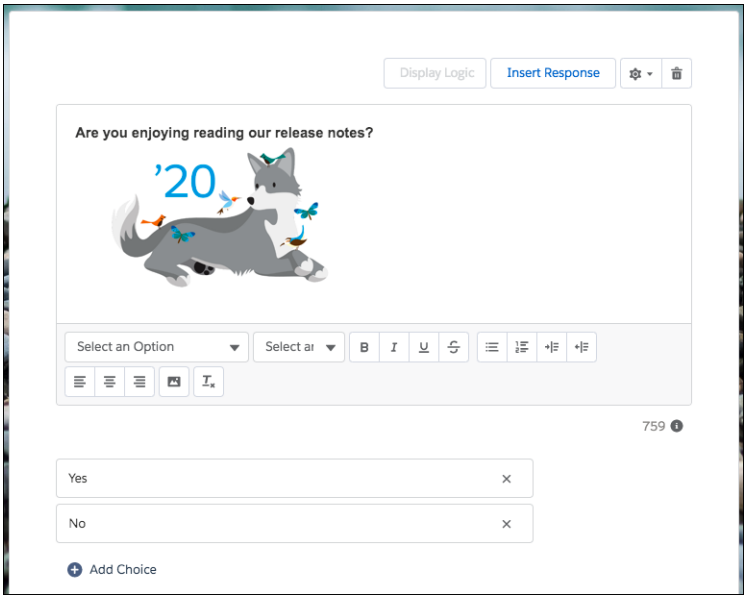


Aufpeppen Ihrer Umfragen mit Bildern

Sprechen Sie Menschen an, die in Bildern denken, indem Sie in Fragen und auf den Seiten "Willkommen" und "Vielen Dank" Bilder einfügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer und Unlimited Edition mit aktivierten Salesforce-Umfragen.

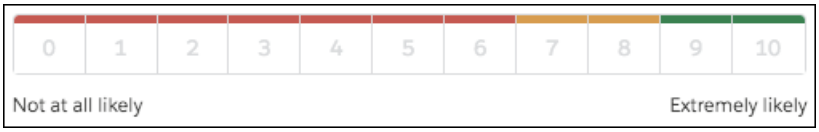
Wie: Klicken Sie im Rich-Text-Editor einer Frage, auf der Seite "Willkommen" oder "Vielen Dank" auf  .



Verbessern des Net Promoter Score® mit einer farbcodierten Skala

Die Skala des Fragetyps Net Promter Score® (NPS®) ist nun farbcodiert. Teilnehmer können die Farben als Referenz verwenden, um die NPS-Skala zu verstehen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer und Unlimited Edition mit aktivierten Salesforce-Umfragen.

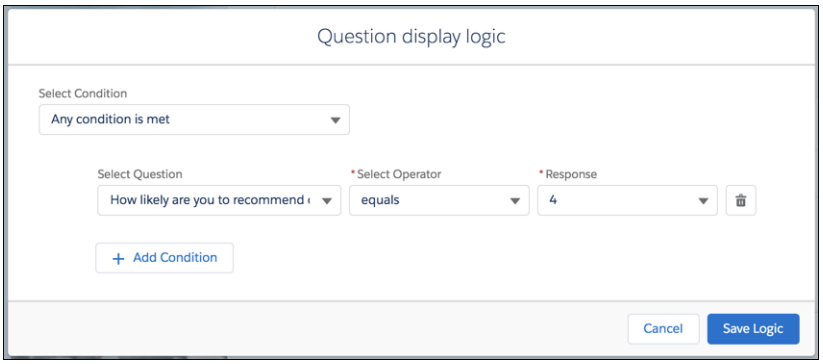


Anzeigen von Umfrage-Fragen abhängig von Teilnehmerantworten

Wählen Sie aus, welche Fragen Ihre Teilnehmer auf einer Seite sehen. Entscheiden Sie abhängig von den vorangegangenen Antworten eines Teilnehmers, welche Fragen als Nächstes angezeigt werden sollen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer und Unlimited Edition mit aktivierten Salesforce-Umfragen.

Wie: Klicken Sie bei der Frage, die Sie abhängig von der Antwort auf eine vorangegangene Frage anzeigen möchten, auf **Anzeigelogik**. Definieren Sie im Modal für die Frage-Anzeigelogik die Bedingungen, von denen es abhängt, ob die Frage angezeigt wird.

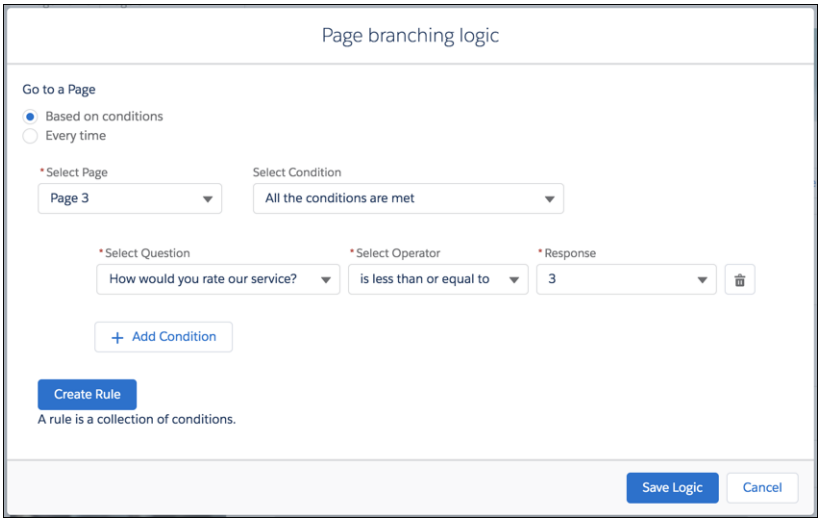


Bestimmen des Pfads durch Teilnehmerantworten

Erstellen Sie eine Journey mit mehreren Pfaden und zeigen Sie Umfrageteilnehmern an, welcher Pfad aufgrund ihrer Antworten auf den vorigen Seiten am besten für sie geeignet ist. Verwenden Sie die Seitenverzweigungslogik, um anhand der Antworten, die ein Teilnehmer auf den vorigen Seiten gegeben hat, zu bestimmen, welche Seite ihm als Nächstes angezeigt wird.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer und Unlimited Edition mit aktivierten Salesforce-Umfragen.

Wie: Klicken Sie auf der Seite, für die Sie eine Verzweigungslogik erstellen möchten, auf . Im Modal "Seitenverzweigungslogik" können Sie Bedingungen festlegen oder Teilnehmer ohne Bedingungen zu einer bestimmten Seite wechseln lassen. Mithilfe der Seitenverzweigungslogik können Sie es Teilnehmern ermöglichen, die Umfrage einzureichen und direkt zur Danksagungsseite zu wechseln.

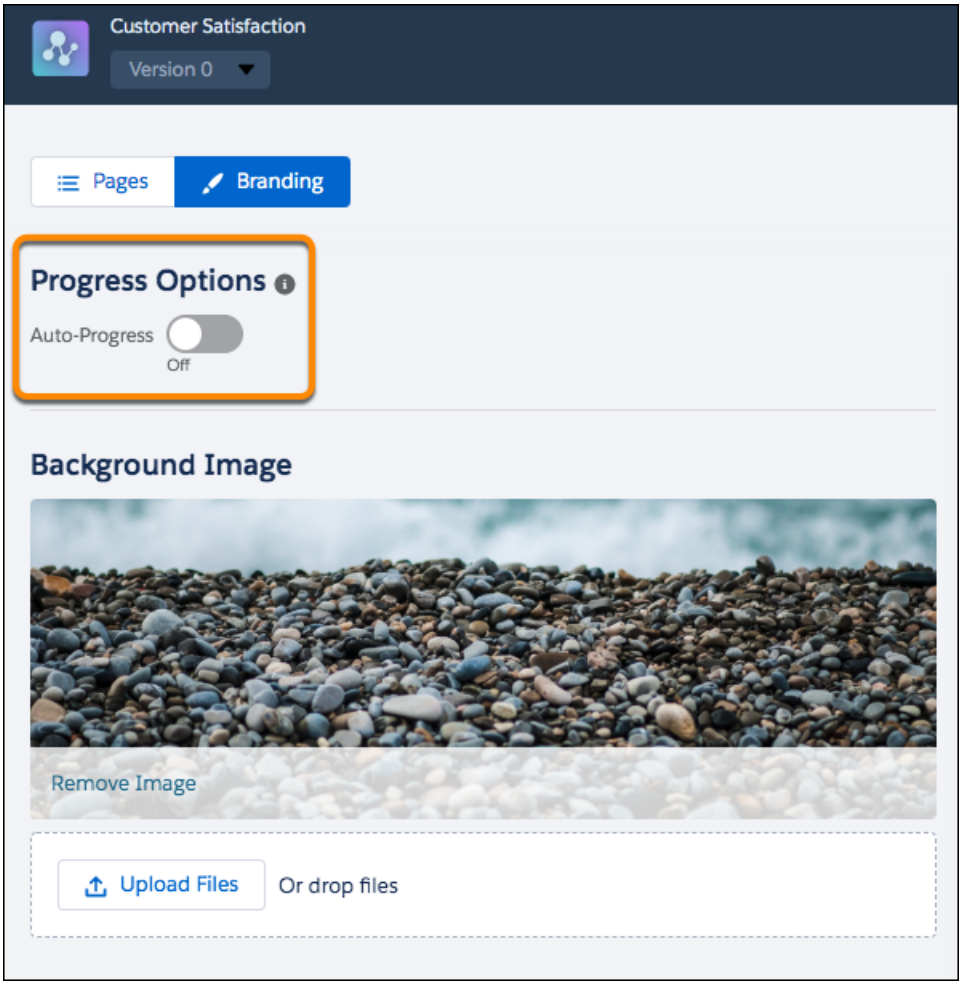


Wechseln zur nächsten Seite mit einem Klick weniger

Aktivieren Sie "Automatischer Fortschritt", um Ihren Umfrageteilnehmern einen Klick zu ersparen. Nachdem die Teilnehmer auf die letzte Frage auf einer Seite geantwortet haben, wechseln sie direkt zur nächsten Seite.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer und Unlimited Edition mit aktivierten Salesforce-Umfragen.

Wie: Aktivieren Sie "Automatischer Fortschritt" auf der Registerkarte "Branding".



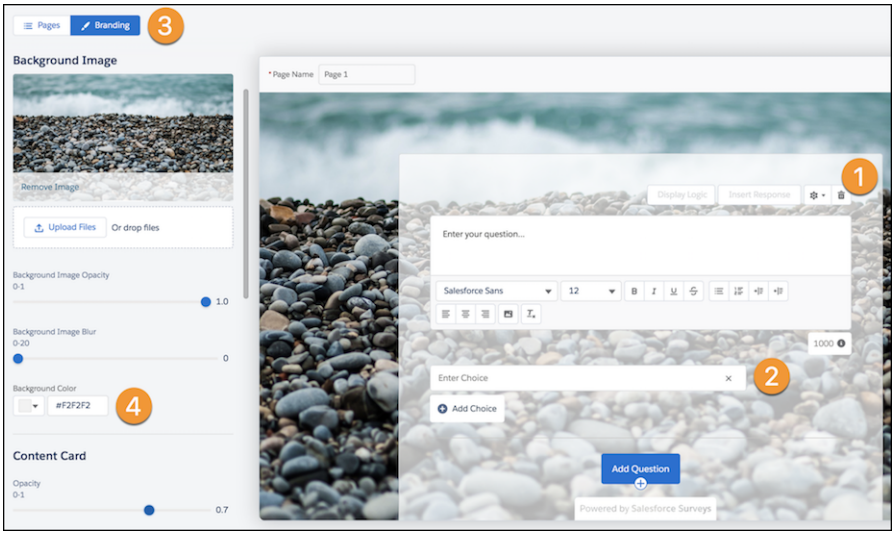
Verbesserte Benutzererfahrung

Mit mehr Optionen und weniger Klicks wurde die Umfrageerfahrung für Sie und Ihre Teilnehmer verbessert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer und Unlimited Edition mit aktivierten Salesforce-Umfragen.

Wie: Zu den neuen Funktionen gehören:

- Sie können nun die Deckkraft der Inhaltskarte ändern (1).
- Die Breite der Schaltflächen für die Antwortauswahl für Fragen mit mehreren Auswahlen, einer einzigen Auswahl und Auswahllisten wurde auf dem Desktop verringert. Sie können nun zudem die Deckkraft Ihrer Schaltflächen für die Antwortauswahl ändern (2).
- Die Sichtbarkeit der Registerkarten "Seiten" und "Branding" wurde verbessert (3).
- Die Standard-Hintergrundfarbe für Umfragen wurde zu weiß geändert (4).
- Die Farbe der Rangelement-Schaltflächen ändert sich entsprechend der Farbe der Schaltflächen für die Antwortauswahl.



Geänderte Fragentypnamen

Die Bezeichnung des Fragentyps *Optionsfeld* wurde zu *Einzelauswahl* und die englische Bezeichnung des Fragentyps *Multi Choice* zu *Multiple Selection* (Mehrfachauswahl) geändert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer und Unlimited Edition mit aktivierten Salesforce-Umfragen.

Umwandeln von Kundenumfragedaten in handlungsrelevante Intelligenz mit Customer Lifecycle Analytics

Mit der Customer Lifecycle Analytics-Anwendung können Sie überall in Salesforce Kennzahlen zu Umfrageantworten anzeigen. Erhalten Sie direkt dort, wo Sie arbeiten, Statistiken zu Ihren Kunden. Betten Sie die Dashboards der Anwendung in Salesforce-Seiten ein, um Feedback-Schleifen über Kundenkontaktpunkte hinweg zu erstellen, kontextbezogenes Feedback zu erfassen und die Funktionsweise von Kundenprozessen kennenzulernen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer und Unlimited Edition mit aktivierten Salesforce-Umfragen.

Wann: Diese Funktion ist ab Ende Februar 2020 verfügbar.

Wer: Zum Erstellen von Anwendungen aus der Customer Lifecycle Analytics-Vorlage müssen Sie auch über die Zusatzlizenz Customer Lifecycle Analytics Plus verfügen.

Wie: Navigieren Sie zu Analytics Studio, klicken Sie auf **Erstellen**, wählen Sie **Anwendung** aus und klicken Sie auf **In Vorlage starten**. Wählen Sie **Customer Lifecycle Analytics** aus und befolgen Sie die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen.

Berechtigungsänderung für Umfrage-E-Mail-Branding

Der Zugriff auf die Konfigurationseinstellungen für Einladungs-E-Mails, die an Umfrageteilnehmer gesendet wurden, ist für Benutzer mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer und Unlimited Edition mit aktivierten Salesforce-Umfragen.

Lightning Scheduler: Terminplanung für Gastbenutzer, Chronos für Lightning Scheduler und vereinfachtes Setup

Erweitern Sie die Terminplanung für Gastbenutzer und installieren Sie einen Einstein-Bot, um Lightning Scheduler mit Chat oder SMS zu verwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Planen von eingehenden Terminen durch Gastbenutzer

Nicht authentifizierte Gastbenutzer können zum Planen von Terminen die Self-Service-Oberfläche von Lightning Scheduler verwenden. Lightning Scheduler enthält jetzt Sicherheitsverbesserungen für Gastbenutzer bei Lightning Scheduler-Objekten und die Standard-Flow-Vorlage "Eingehend – Neuer Gasttermin". Die Verbesserungen für Gastbenutzer beinhalten außerdem ein neues Attribut `Gastbenutzer aktivieren` für die Flow-Bildschirmkomponente "Servicetermin überprüfen".

Vereinfachen des Setup mit dem Lightning Scheduler-Setup-Assistenten

Der Lightning Scheduler-Setup-Assistent bietet eine umfassende Oberfläche mit integrierten Beispielen für Administratoren zum Konfigurieren von Lightning Scheduler. Mit dieser Funktion werden Administratoren, die Lightning Scheduler bislang noch nicht verwendet haben, durch das Setup geführt und ihr Fortschritt wird in einer Fortschrittsanzeige angezeigt.

Verbinden von Lightning Scheduler mit Einstein-Bots

Chronos, der neue Einstein-Bot für Lightning Scheduler, ermöglicht es Kunden, ihre Lightning Scheduler-Termine mithilfe von Chat oder SMS zu planen, anzuzeigen, neu zu planen und zu stornieren. Bei Chronos handelt es sich um ein nicht verwaltetes Paket, das in AppExchange zur Verfügung steht und an den jeweiligen Geschäftsprozess angepasst werden kann. Es enthält auch eine vorab angelernte natürliche Sprachverarbeitung für die Planung von Intents.

Erzwingen der Fertigkeitsübereinstimmung

Lightning Scheduler erzwingt nun die Übereinstimmung von Fertigkeiten und Fertigkeitsstufen für die Termine von Serviceressourcen.

Zugreifen auf einen Servicetermin über eine zugewiesene Ressource

Ihre Benutzer können nun zwischen einem Servicetermin und einem Salesforce-Ereignis verfolgen. Durch diese Änderung wird die Anzahl der Klicks reduziert, die zum Anzeigen oder Löschen eines Servicetermins für ein Ereignis im Salesforce-Kalender erforderlich sind.

Mehr Möglichkeiten mit Lightning Scheduler-API-Aufrufen

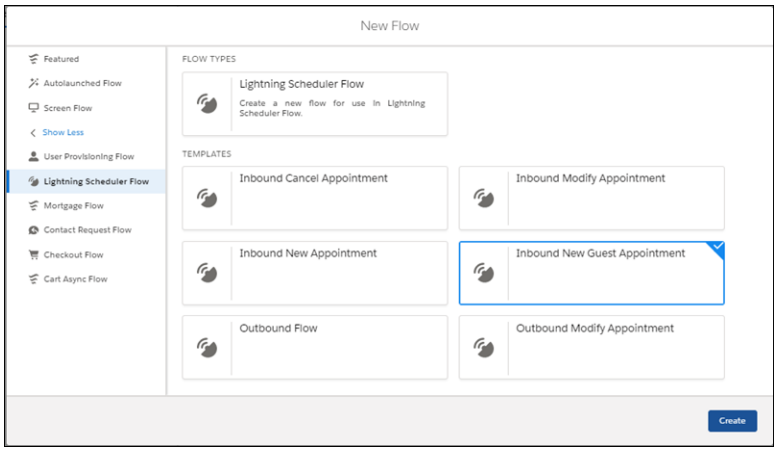
Lightning Scheduler verfügt über zwei neue APIs sowie über ein neues Feld und zusätzliche Funktionen für die API zum Abrufen von Terminfenstern. Erstellen Sie Servicetermine oder rufen Sie Serviceregionen mit den neuen API-Aufrufen von Lightning Scheduler ab. Verwenden Sie das neue Feld `primaryResourceId`, um eine primäre Ressource anzugeben, wenn Sie Terminfenster für die Planung mehrerer Ressourcen abrufen möchten.

Planen von eingehenden Terminen durch Gastbenutzer

Nicht authentifizierte Gastbenutzer können zum Planen von Terminen die Self-Service-Oberfläche von Lightning Scheduler verwenden. Lightning Scheduler enthält jetzt Sicherheitsverbesserungen für Gastbenutzer bei Lightning Scheduler-Objekten und die Standard-Flow-Vorlage "Eingehend – Neuer Gasttermin". Die Verbesserungen für Gastbenutzer beinhalten außerdem ein neues Attribut `Gastbenutzer aktivieren` für die Flow-Bildschirmkomponente "Servicetermin überprüfen".

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

Wie: Um loszulegen, können Sie die neue Standard-Flow-Vorlage "Eingehend – Neuer Gasttermin" duplizieren und ändern oder Ihre eigenen Flows im Flow Builder erstellen.



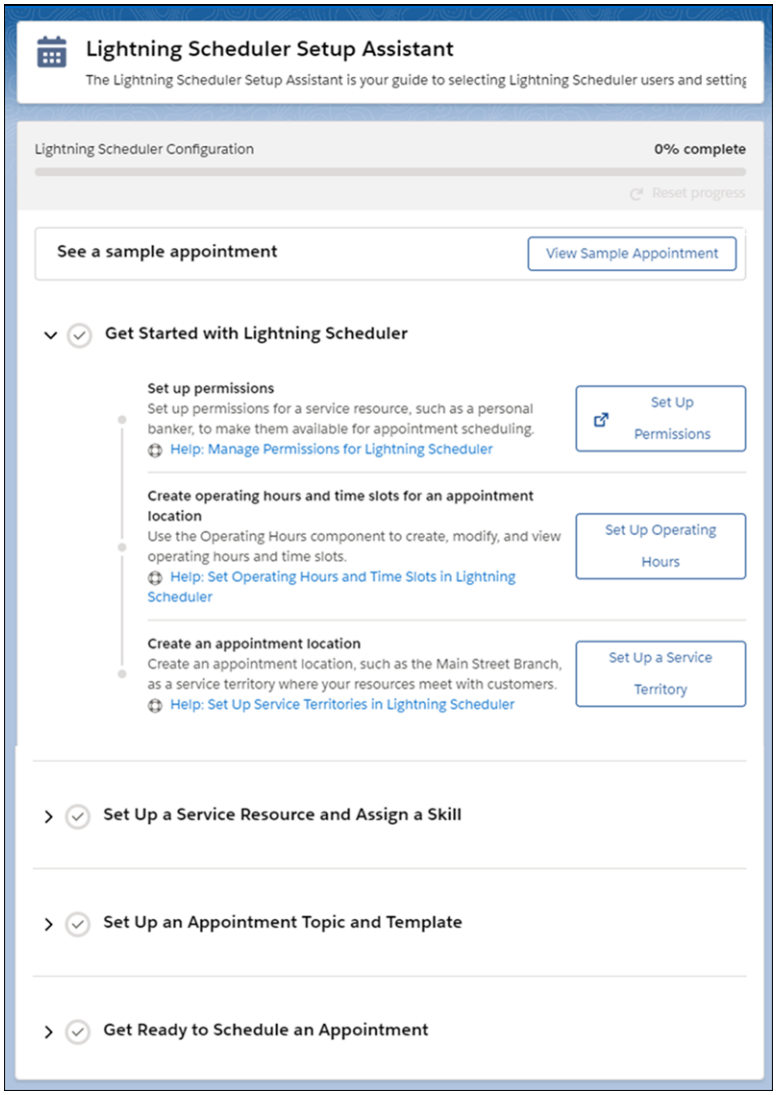
Vereinfachen des Setup mit dem Lightning Scheduler-Setup-Assistenten

Der Lightning Scheduler-Setup-Assistent bietet eine umfassende Oberfläche mit integrierten Beispielen für Administratoren zum Konfigurieren von Lightning Scheduler. Mit dieser Funktion werden Administratoren, die Lightning Scheduler bislang noch nicht verwendet haben, durch das Setup geführt und ihr Fortschritt wird in einer Fortschrittsanzeige angezeigt.

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

Wie: Für neue Organisationen mit Lightning Scheduler: Suchen Sie im App Launcher die Anwendung **Lightning Scheduler-Setup** und öffnen Sie sie.

Für bestehende Organisationen mit Lightning Scheduler: Bearbeiten Sie die Anwendung Lightning Scheduler-Setup im Anwendungs-Manager. Verschieben Sie unter "Navigationselemente" den Lightning Scheduler-Setup-Assistenten in "Ausgewählte Elemente". Suchen und öffnen Sie als Nächstes in App Launcher die Anwendung **Lightning Scheduler-Setup** und klicken Sie dann auf die Registerkarte **Lightning Scheduler-Setup-Assistent**.



SIEHE AUCH:

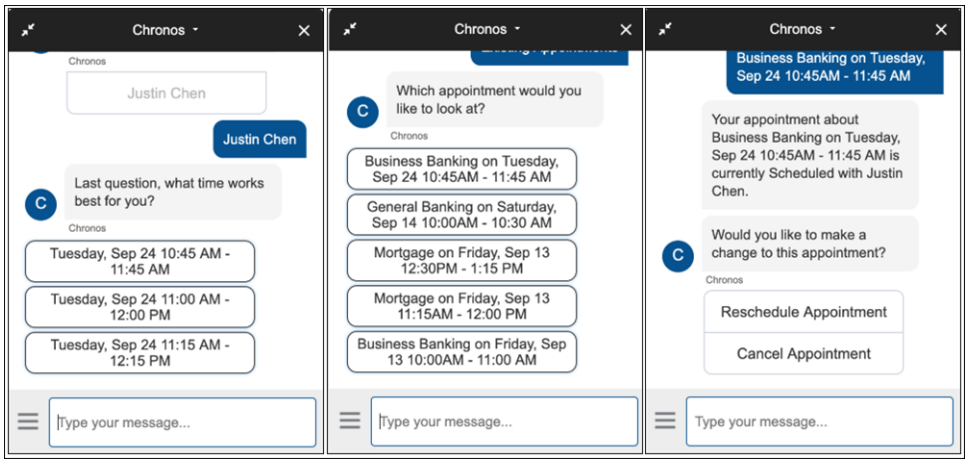
Salesforce-Hilfe: Verwenden der Anleitung des Lightning Scheduler-Setup-Assistenten (optional) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verbinden von Lightning Scheduler mit Einstein-Bots

Chronos, der neue Einstein-Bot für Lightning Scheduler, ermöglicht es Kunden, ihre Lightning Scheduler-Termine mithilfe von Chat oder SMS zu planen, anzuzeigen, neu zu planen und zu stornieren. Bei Chronos handelt es sich um ein nicht verwaltetes Paket, das in AppExchange zur Verfügung steht und an den jeweiligen Geschäftsprozess angepasst werden kann. Es enthält auch eine vorab angelernte natürliche Sprachverarbeitung für die Planung von Intents.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierten Einstein-Bots und Lightning Scheduler.

Wie: Um loszulegen, betten Sie Chronos auf Ihrer Website oder in einer mobilen Anwendung mit dem integrierten Salesforce-Service für den Chat ein oder aktivieren eine SMS-Nummer.



SIEHE AUCH:

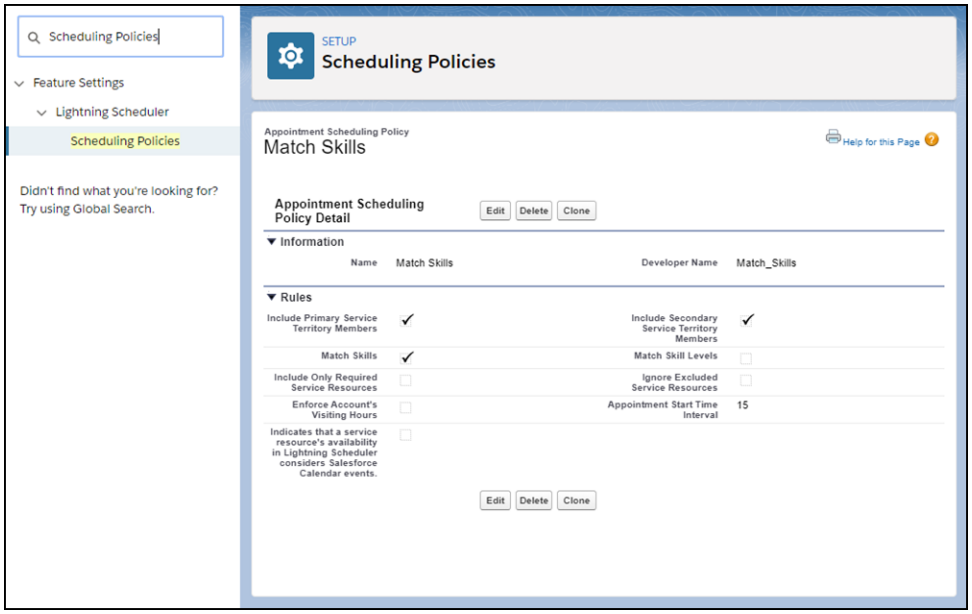
AppExchange: Chronos Bot: Lightning Scheduler-Terminverwaltung

Erzwingen der Fertigkeitsübereinstimmung

Lightning Scheduler erzwingt nun die Übereinstimmung von Fertigkeiten und Fertigkeitsstufen für die Termine von Serviceressourcen.

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

Wie: Um loszulegen, bearbeiten Sie "Übereinstimmende Fertigkeiten" in den Lightning Scheduler-Planungsrichtlinien und wählen Sie die Regeln aus, die Sie erzwingen möchten.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erzwingen der Fertigkeitsübereinstimmung in Lightning Scheduler (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Zugreifen auf einen Servicetermin über eine zugewiesene Ressource

Ihre Benutzer können nun zwischen einem Servicetermin und einem Salesforce-Ereignis verfolgen. Durch diese Änderung wird die Anzahl der Klicks reduziert, die zum Anzeigen oder Löschen eines Servicetermins für ein Ereignis im Salesforce-Kalender erforderlich sind.

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

Mehr Möglichkeiten mit Lightning Scheduler-API-Aufrufen

Lightning Scheduler verfügt über zwei neue APIs sowie über ein neues Feld und zusätzliche Funktionen für die API zum Abrufen von Terminfenstern. Erstellen Sie Servicetermine oder rufen Sie Serviceregionen mit den neuen API-Aufrufen von Lightning Scheduler ab. Verwenden Sie das neue Feld `primaryResourceId`, um eine primäre Ressource anzugeben, wenn Sie Terminfenster für die Planung mehrerer Ressourcen abrufen möchten.

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

SIEHE AUCH:

REST-API

Navigieren zur Seite "Erstellen" eines Datensatzes mit Standardfeldwerten

Erstellen Sie benutzerdefinierte Schaltflächen und Links, die Standardfeldwerte an einen neuen Datensatz übergeben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in allen Editionen. Diese Änderung gilt nicht für Lightning Out, Lightning-Communities oder die mobile Salesforce-Anwendung.

Wie: Um eine benutzerdefinierte Schaltfläche oder einen benutzerdefinierten Link zu erstellen, über die ein neuer Datensatz mit vorausgefüllten Feldwerten gestartet wird, verwenden Sie folgende Beispielformel:

```
/lightning/o/Account/new?defaultFieldValues=
    Name={!URLENCODE(Account.Name)},
    OwnerId={!Account.OwnerId},
    AccountNumber={!Account.AccountNumber},
    NumberOfEmployees=35000,
    CustomCheckbox__c={!IF(Account.SomeCheckbox__c, true, false)}
```

Wichtig: Die Funktion `URLENCODE` kann nur bei der Erstellung benutzerdefinierter Schaltflächen und Links verwendet werden. Sie können sie nicht für benutzerdefinierte Felder verwenden.

SIEHE AUCH:

Weiterleiten von Benutzern zu einem Datensatz mit Standardfeldwerten

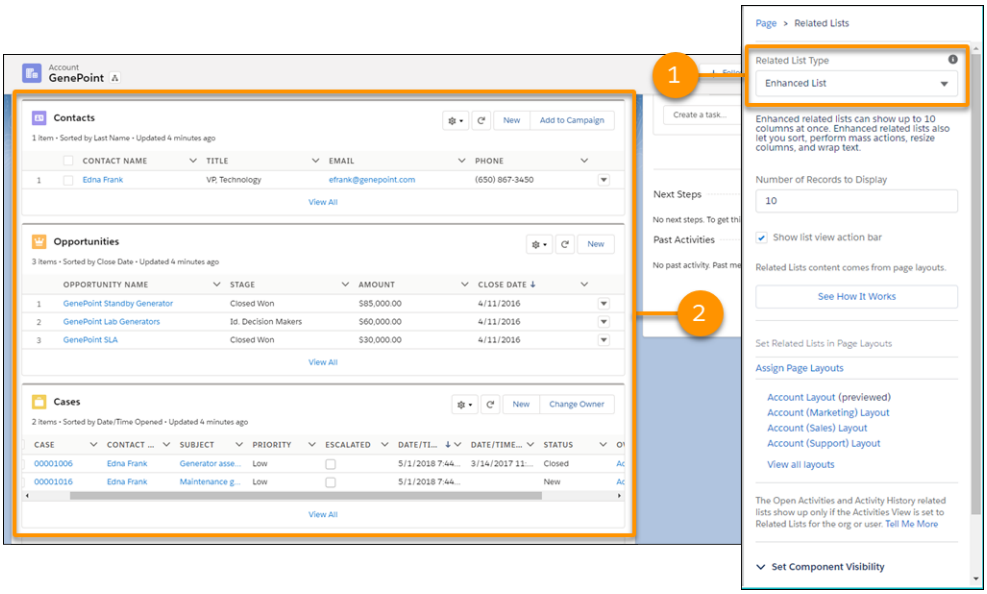
Verbessern Ihrer Themenlisten mit erweiterten Themenlisten (allgemein verfügbar)

Erweitern Sie Ihre Themenlisten. Mit erweiterten Themenlisten, die nun allgemein verfügbar sind, können Sie bis zu 10 Spalten anzeigen, die Größe und Sortierung Ihrer Spalten ändern, Massenaktionen ausführen und Text umbrechen.

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

Wie: Wählen Sie in der Themenlistenkomponente im Lightning-Anwendungsgenerator **Erweiterte Liste** im Dropdown-Menü (1) "Themenlistentyp" aus. Sie können anpassen, wie viele Datensätze auf einmal angezeigt werden, und auswählen, ob die Aktionsleiste der Listenansicht angezeigt werden soll.

Die Auswahl von "Erweiterte Liste" wirkt sich auf alle Themenlisten in der Komponente (2) aus. Bearbeiten Sie die Themenliste im Seitenlayout-Editor und fügen Sie weitere Felder hinzu, um anzupassen, welche Spalten in einer bestimmten Themenliste angezeigt werden.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anpassen von Themenlisten(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

IdeaExchange: More Than 4 Fields on Related List in Lightning Experience (Mehr als vier Felder in der Lightning Experience-Themenliste)

Sichere HTTPS-Verbindungen erforderlich (wichtige Aktualisierung)

Im Rahmen von Aktualisierungen hinsichtlich der SameSite-Cookie-Änderungen von Google Chrome sind für den Zugriff auf Salesforce HTTPS-Verbindungen erforderlich. HTTP-Verbindungen sind nicht mehr zulässig. Bei dieser Aktualisierung wird die Einstellung "Sichere Verbindungen (HTTPS) erforderlich" entfernt, mit der Sie HTTPS-Verbindungen auf der Setup-Seite "Sitzungseinstellungen" deaktivieren konnten. Die Einstellung "Sichere Verbindungen (HTTPS) für alle Drittanbieter-Domänen erforderlich" ist von dieser Aktualisierung nicht betroffen.

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

Wann: Diese wichtige Aktualisierung wird am 30. Januar 2020 in Sandbox-Organisationen und am 1. Mai 2020 in Produktionsorganisationen automatisch aktiviert.

Wie: Sie sollten diese Aktualisierung in einer Sandbox- oder Developer Edition-Organisation testen, bevor Sie sie in Ihrer Produktionsorganisation aktivieren. Stellen Sie vor dem Datum der automatischen Aktivierung sicher, dass Ihre Umgebung HTTPS-Verbindungen unterstützt, und aktualisieren Sie alle Lesezeichen und Links mit dem Präfix HTTP.

Wenn Sie diese wichtige Aktualisierung vor dem Datum der automatischen Aktivierung aktivieren möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Wichtige Aktualisierungen` ein und wählen Sie dann **Wichtige Aktualisierungen** aus. Klicken Sie bei "Sichere HTTPS-Verbindungen erforderlich" auf **Aktivieren**.

Anmerkung: Wenn diese wichtige Aktualisierung nicht angezeigt wird, ist die Einstellung "Sichere HTTPS-Verbindungen erforderlich" in Ihrer Organisation bereits aktiviert und es sind keine Maßnahmen erforderlich.

SIEHE AUCH:

Vorbereitung auf Google Chrome-Verhaltensänderungen bei SameSite-Cookies, die Salesforce-Integrationen beeinträchtigen können

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Richtiges Öffnen von Hyperlinks in Formelfeldern (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

In Formelfeldern, in denen die Funktion `HYPERLINK` enthalten ist, ignoriert Lightning Experience den Zielwert, sobald Sie versuchen, den Link zu öffnen. Durch diese wichtige Aktualisierung wird sichergestellt, dass der Zielwert für Hyperlinks berücksichtigt wird, unabhängig davon, ob er explizit konfiguriert oder standardmäßig festgelegt wurde. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '19 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die Salesforce-Anwendung in allen Editionen.

Wann: Diese wichtige Aktualisierung wird in Spring '20 automatisch aktiviert.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Wichtige Aktualisierungen` ein. Wählen Sie dann **Wichtige Aktualisierungen** aus. Klicken Sie bei "Lightning Experience berücksichtigt Zielwerte für Hyperlinks in Formelfeldern" auf **Bestätigen**.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Formeloperatoren und -funktionen A-H(möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Weiterarbeiten mit Dialogfeldern mit Registerkarten im Fokus (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

In Lightning-Konsolenanwendungen verhindern Dialogfelder jetzt nicht mehr, dass Sie mit der restlichen Benutzeroberfläche interagieren. Durch diese wichtige Aktualisierung wird der Fokus der durch eine Arbeitsumgebungsregisterkarte oder Unterregisterkarte ausgelösten Dialogfelder jetzt nur auf die auslösende Registerkarte beschränkt. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

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

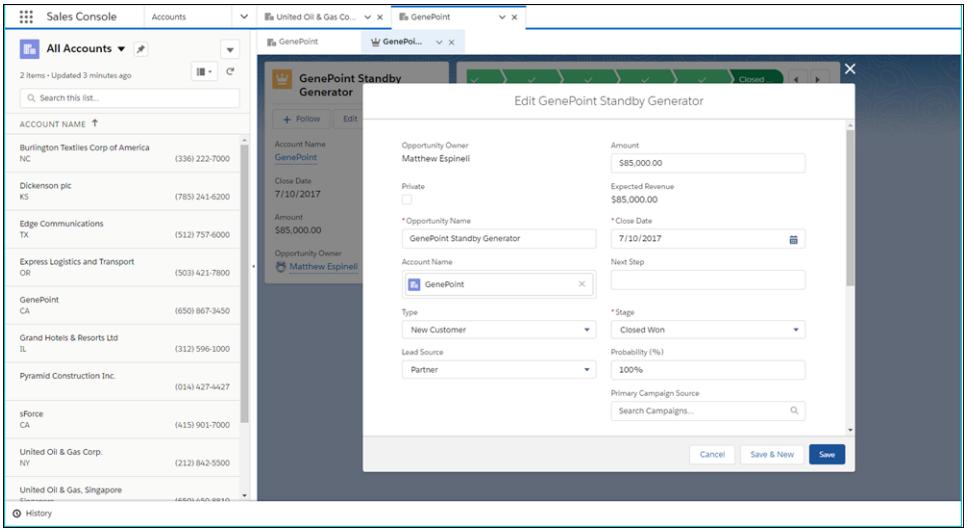
Wann: Sie können diese Aktualisierung nun aktivieren. Andernfalls wird sie am Montag, 19. Oktober 2020 automatisch aktiviert.

Warum: Vor der Version Winter '20 lag der Fokus bei allen Dialogfeldern, die durch eine Registerkarte oder Unterregisterkarte einer Arbeitsumgebung in einer Lightning-Konsolenanwendung ausgelöst wurden, auf der gesamten Anwendung. Durch diese Aktualisierung

erfordern Dialogfelder nur den Fokus der Registerkarte, die sie ausgelöst hat, wodurch Benutzer mit dem Rest der Anwendung interagieren können.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Wichtige Aktualisierungen` ein und wählen Sie dann **Wichtige Aktualisierungen** aus, um diese wichtige Aktualisierung vor dem Montag, 19. Oktober 2020 zu aktivieren. Klicken Sie für "Weiterarbeiten mit Dialogfeldern mit Registerkarten im Fokus" auf **Aktivieren**.

Wenn Sie nach dem Aktualisieren ein Dialogfeld auslösen, ist es auf die Registerkarte beschränkt, über die es erstellt wurde.



SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Salesforce CMS: Mehrere unterschiedliche Kanäle, CMS-Startseite und flexible Layouts

Sie können Ihren Salesforce CMS Content in verschiedenen Kanälen innerhalb und außerhalb von Salesforce, einschließlich Commerce Cloud, Marketing Cloud und Heroku, wiederverwenden. Mit der CMS-Startseite können Sie in der Salesforce CMS-Anwendung ganz einfach zu CMS-Arbeitsumgebungen und zum Erfahrungsgenerator wechseln. Und mit flexiblen Layouts können Sie das optimale Layout für Ihre benutzerdefinierten Inhaltsseiten erzielen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bereitstellen von ansprechendem Inhalt in mehreren Kanälen und auf mehreren Sites

Bei Salesforce CMS handelt es sich nun um ein CMS-Hybridsystem. Das bedeutet, dass Sie Inhalt in einem zentralen Repository erstellen und es für beliebige Endpunkte, einschließlich von anderen Systemen unterstützter Erfahrungen oder Sites, freigeben können. Sparen Sie Zeit, indem Sie Inhalt einmal in Salesforce CMS erstellen und ihn in verschiedenen Kanälen wie Commerce Cloud, Marketing Cloud, Heroku, LEX-Anwendungen und Erfahrungsgenerator-Sites erneut verwenden.

Zugreifen auf alle CMS-Elemente über die CMS-Startseite

Der Willkommensbereich "CMS-Start" bietet Ihnen hilfreiche Tipps und Links zu Hilfethemen, um Ihnen die Arbeit zu erleichtern. Eine Navigationsregisterkarte und ein neuer Zugriff auf CMS-Arbeitsumgebungen und den Erfahrungsgenerator helfen Ihnen dabei, zum gewünschten Ort zu gelangen.

Verwenden Ihres Salesforce CMS Content mit dem B2C Commerce-Seiten-Designer

Entwickeln Sie mit Ihrem Salesforce CMS Content und dem B2C Commerce-Seiten-Designer umfangreiche inhaltsgesteuerte Shopping-Erfahrungen für Ihre Kunden. Fügen Sie Ihrer CMS-Arbeitsumgebung einen B2C Commerce-Kanal hinzu, um auf Ihren Inhalt zuzugreifen. Erstellen Sie dann eine zusammengehörige Erfahrung für Ihre Kunden über mehrere Clouds hinweg.

Kanalinhalt für andere interne und externe Endpunkte

Verbessern Sie Ihre Kundenerfahrung mithilfe desselben Salesforce CMS-Inhalts an allen Orten, an denen Ihre Kunden ihn nutzen. Erstellen Sie eine Marketing Cloud-, Heroku- oder LEX-Anwendung oder einen beliebigen Drittanbieter-Systemkanal, um Ihren Salesforce CMS-Inhalt an diesen Endpunkten mithilfe von Zustellungs-APIs zu verwenden.

Verwalten von CMS-Arbeitsumgebungen und -Kanälen

Die Benutzerberechtigung wurde aktualisiert, damit Sie steuern können, wer Salesforce CMS-Arbeitsumgebungen und CMS-Kanäle verwaltet. Die Benutzerberechtigung "CMS-Arbeitsumgebung erstellen" lautet nun "CMS-Inhaltsarbeitsumgebungen und -Kanäle verwalten". Wenn diese Option aktiviert ist, können Benutzer mit der Berechtigung "CMS-Inhaltsarbeitsumgebungen und -Kanäle verwalten" CMS-Arbeitsumgebungen erstellen und bearbeiten sowie CMS-Kanäle hinzufügen.

Erweitern von CMS-Inhalt durch flexible Layouts

Erstellen Sie CMS-Inhaltsseiten mit der Freiheit flexibler Layouts, um hochgradig angepasste Seiten im Experience-Generator zu erstellen. Arbeiten Sie innovativ mit anpassbaren Spalten und leicht hinzuzufügenden Abschnitten. Mit Hintergrundbildern und Farben können Sie alles noch lebendiger gestalten.

Löschen von Inhalt in Ihren Salesforce CMS-Arbeitsumgebungen

Halten Sie in Ihren CMS-Arbeitsumgebungen Ordnung, indem Sie den nicht mehr benötigten Inhalt entfernen und unter der Obergrenze für Inhalt bleiben.

Erweitern Ihrer benutzerdefinierten Inhaltstypen mit Datums-, Datum/Uhrzeit- und URL-Knoten

Wenn Sie benutzerdefinierte Inhaltstypen für Salesforce CMS erstellen, können Sie wichtige Details zu Datum, Uhrzeit und Zeitzone sowie Links zu anderen Ressourcen einfügen.

Unterstützen Ihrer Benutzer beim Suchen nach benötigtem CMS-Inhalt

Konfigurieren Sie die Suche in einem Community-Kanal oder Community-Kanälen über Commerce Cloud-, Marketing Cloud-, Heroku- und LEX-Anwendungen sowie andere Site-Erfahrungen. Ermöglichen Sie es den Benutzern, den gewünschten Salesforce CMS-Inhalt auf einfache Weise zu finden und mit Ihrem Unternehmen zu interagieren.

Hinzufügen weiterer Videos zu Ihrer Salesforce CMS-Arbeitsumgebung

Die Videounterstützung für den Rich-Text-Editor von Salesforce CMS wurde um vier neue Anbieter erweitert. Zusätzlich zu den bestehenden Videoanbietern können Sie Ihren Inhalt nun um Videos aus Wistia, Brightcove, Cloudinary und Amplience erweitern.

Bereitstellen von ansprechendem Inhalt in mehreren Kanälen und auf mehreren Sites

Bei Salesforce CMS handelt es sich nun um ein CMS-Hybridsystem. Das bedeutet, dass Sie Inhalt in einem zentralen Repository erstellen und es für beliebige Endpunkte, einschließlich von anderen Systemen unterstützter Erfahrungen oder Sites, freigeben können. Sparen Sie Zeit, indem Sie Inhalt einmal in Salesforce CMS erstellen und ihn in verschiedenen Kanälen wie Commerce Cloud, Marketing Cloud, Heroku, LEX-Anwendungen und Erfahrungsgenerator-Sites erneut verwenden.

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

Wer: Damit Sie auf Salesforce CMS zugreifen und Inhalt erstellen können, müssen Sie Salesforce-Administrator sein oder in der entsprechenden CMS-Arbeitsumgebung über die Rolle des Beitragenden verfügen. Aktivieren Sie zum Erstellen von CMS-Kanälen und -Arbeitsumgebungen die Benutzerberechtigung "CMS-Inhaltsarbeitsumgebungen und -Kanäle verwalten".

Warum: Salesforce CMS durchbricht die enge Verbindung zwischen Inhalt und Darstellung, die für ein traditionelles CMS typisch ist. Bisher konnten Sie Salesforce CMS-Inhalt nur in Communities verwenden. Mit dem neuen Hybridansatz können Sie jedoch mit Salesforce

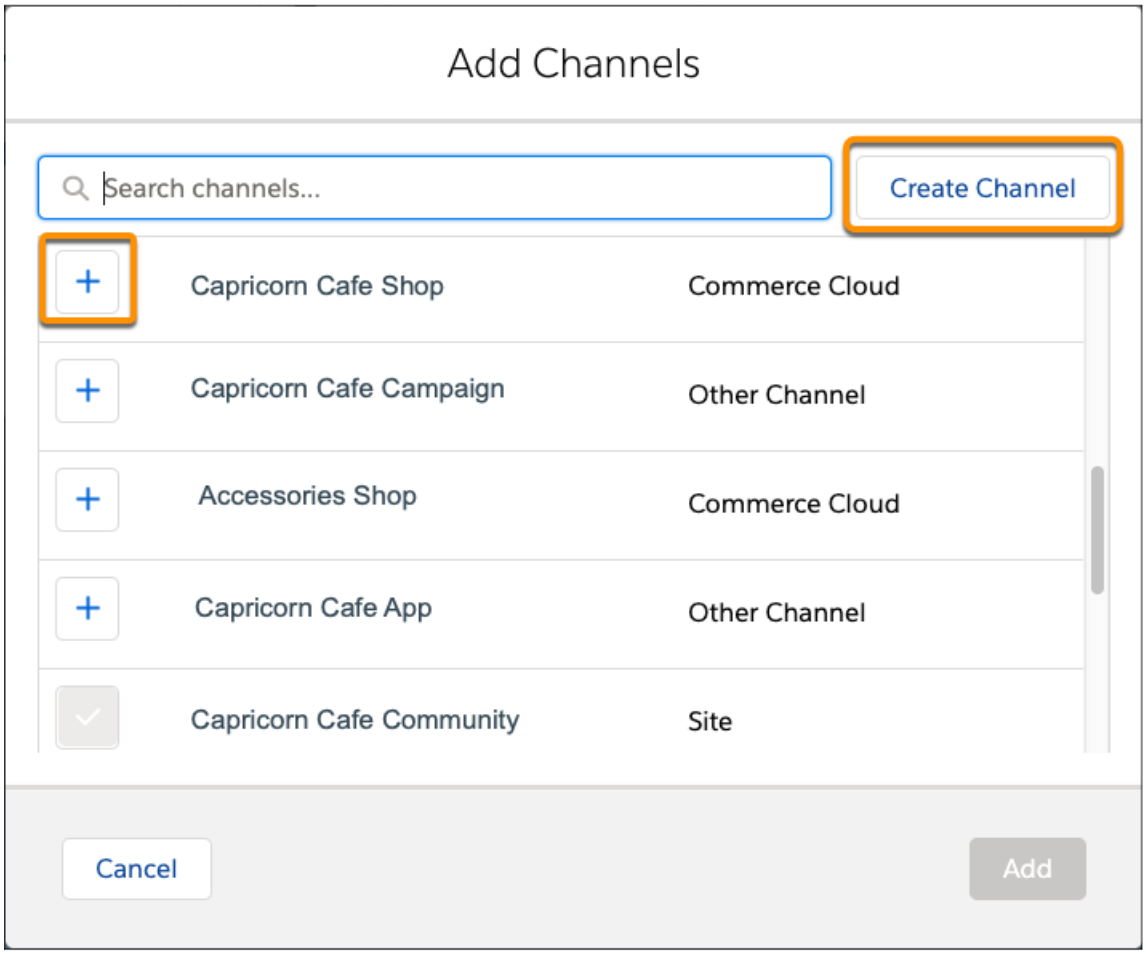
CMS Inhalt für mehr Endpunkte innerhalb oder außerhalb von Salesforce bereitstellen. Durch Trennen des Inhalts von der Darstellung können Sie Inhalt einmal in Salesforce CMS hinzufügen und dann entscheiden, für welche Kanäle Sie ihn freigeben möchten. Danach fügen Sie den Inhalt den verschiedenen Websites, Portalen oder mobilen Anwendungen hinzu, in denen der Inhalt angezeigt werden soll.

Damit der neue Hybridansatz für Salesforce CMS unterstützt wird, wurde Folgendes hinzugefügt:

- CMS-Startseite mit optimiertem Zugriff auf CMS-Arbeitsumgebungen und den Erfahrungsgenerator
- Verbindungsoptionen für B2C Commerce-Kanäle
- Verbindungsoptionen für andere interne und externe Endpunkte

Wie: Wenn Sie in Salesforce CMS auf die Salesforce-Registerkarten "CMS-Start" und "CMS-Kanäle" zugreifen möchten, öffnen Sie das entsprechende Benutzerprofil unter "Setup". Legen Sie im Abschnitt "Registerkarteneinstellungen" die Optionen "CMS-Kanäle","CMS-Erfahrungen", "CMS-Start" und "CMS-Arbeitsumgebungen" auf **Standard: Ein** fest.

Suchen und öffnen Sie die Anwendung **Salesforce CMS** im Salesforce App Launcher. Wählen Sie **CMS-Kanäle** aus. Wählen Sie **Kanal hinzufügen** aus, um einen vorhandenen Kanal hinzuzufügen, oder wählen Sie **Kanal erstellen** aus, um einen Kanal zu erstellen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Salesforce Content Management System (CMS)

Zugreifen auf alle CMS-Elemente über die CMS-Startseite

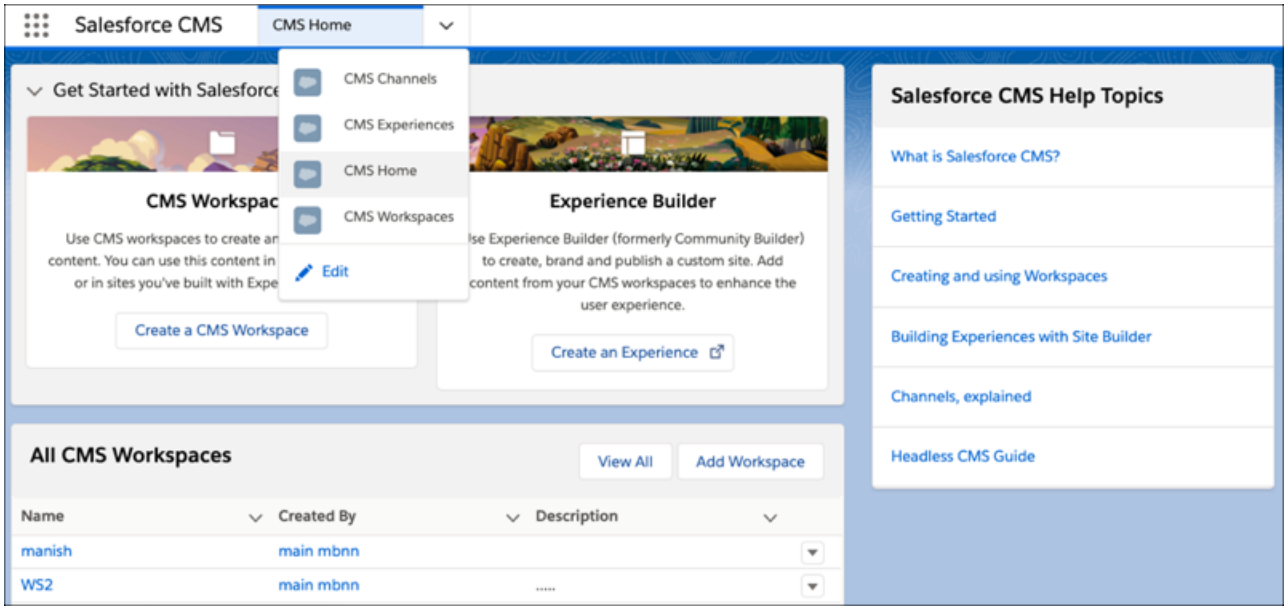
Der Willkommensbereich "CMS-Start" bietet Ihnen hilfreiche Tipps und Links zu Hilfethemen, um Ihnen die Arbeit zu erleichtern. Eine Navigationsregisterkarte und ein neuer Zugriff auf CMS-Arbeitsumgebungen und den Erfahrungsgenerator helfen Ihnen dabei, zum gewünschten Ort zu gelangen.

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

Wer: Damit Sie auf Salesforce CMS zugreifen und Inhalt erstellen können, müssen Sie Salesforce-Administrator sein oder in der entsprechenden CMS-Arbeitsumgebung über die Rolle des Beitragenden verfügen.

Wie: Öffnen Sie zum Aktivieren des Zugriffs auf die Salesforce CMS-Startseite unter "Setup" das entsprechende Benutzerprofil. Legen Sie im Abschnitt "Registerkarteneinstellungen" die Optionen "CMS-Erfahrungen", "CMS-Start" und "CMS-Arbeitsumgebungen" auf **Standard: Ein** fest.

Suchen und öffnen Sie die Anwendung **Salesforce CMS** im Salesforce App Launcher. Verwenden Sie die Registerkarte "CMS-Start", um auf CMS-Kanäle, -Erfahrungen und -Arbeitsumgebungen zuzugreifen. Erstellen Sie CMS-Arbeitsumgebungen und CMS-Erfahrungen über die Kacheln auf der Seite "CMS-Start".



Verwenden Ihres Salesforce CMS Content mit dem B2C Commerce-Seiten-Designer

Entwickeln Sie mit Ihrem Salesforce CMS Content und dem B2C Commerce-Seiten-Designer umfangreiche inhaltsgesteuerte Shopping-Erfahrungen für Ihre Kunden. Fügen Sie Ihrer CMS-Arbeitsumgebung einen B2C Commerce-Kanal hinzu, um auf Ihren Inhalt zuzugreifen. Erstellen Sie dann eine zusammengehörige Erfahrung für Ihre Kunden über mehrere Clouds hinweg.

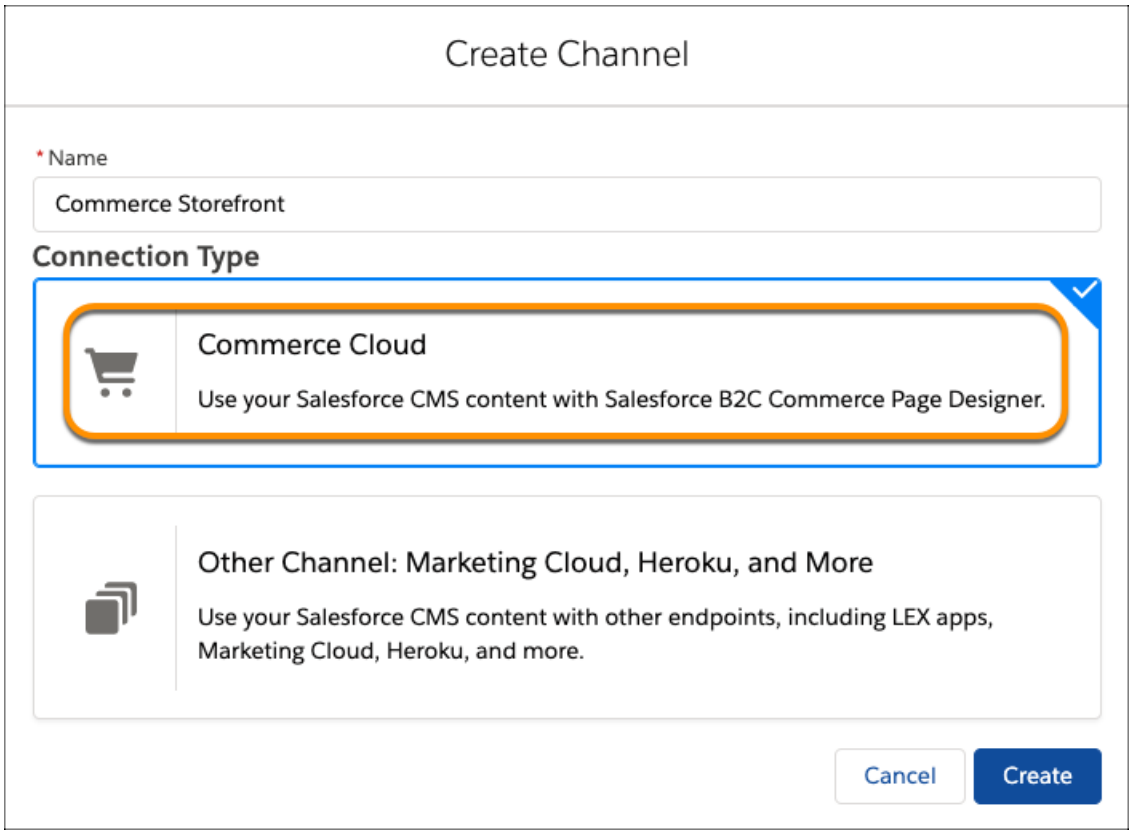
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Damit Sie auf Salesforce CMS zugreifen und Inhalt erstellen können, müssen Sie Salesforce-Administrator oder Inhaltsadministrator in der entsprechenden CMS-Arbeitsumgebung sein. Aktivieren Sie zum Erstellen von CMS-Kanälen und -Arbeitsumgebungen die Benutzerberechtigung "CMS-Inhaltsarbeitsumgebungen und -Kanäle verwalten".

Wie: Wenden Sie sich an den Salesforce-Support oder Ihren Success Manager, um eine Vertrauensstellung zwischen Salesforce CMS und Ihrer B2C Commerce-Instanz herzustellen.

Sobald die Beziehung hergestellt wurde, suchen Sie im Salesforce App Launcher nach der Anwendung **Salesforce CMS** und öffnen Sie sie. Wählen Sie unter "CMS-Kanäle" die Option "Kanal erstellen" aus. Benennen Sie Ihren Kanal und wählen Sie dann **Commerce Cloud** > **Erstellen** aus. Fügen Sie den B2C Commerce-Kanal dann Ihrer CMS-Arbeitsumgebung hinzu.

Wenn Sie Ihren CMS-Inhalt im B2C Commerce-Seiten-Designer verwenden möchten, muss Ihr Business Manager-Administrator die verbundene Commerce Cloud-Instanz in Business Manager konfigurieren.



SIEHE AUCH:

Bereitstellen von ansprechendem Inhalt in mehreren Kanälen und auf mehreren Sites

Kanalinhalt für andere interne und externe Endpunkte

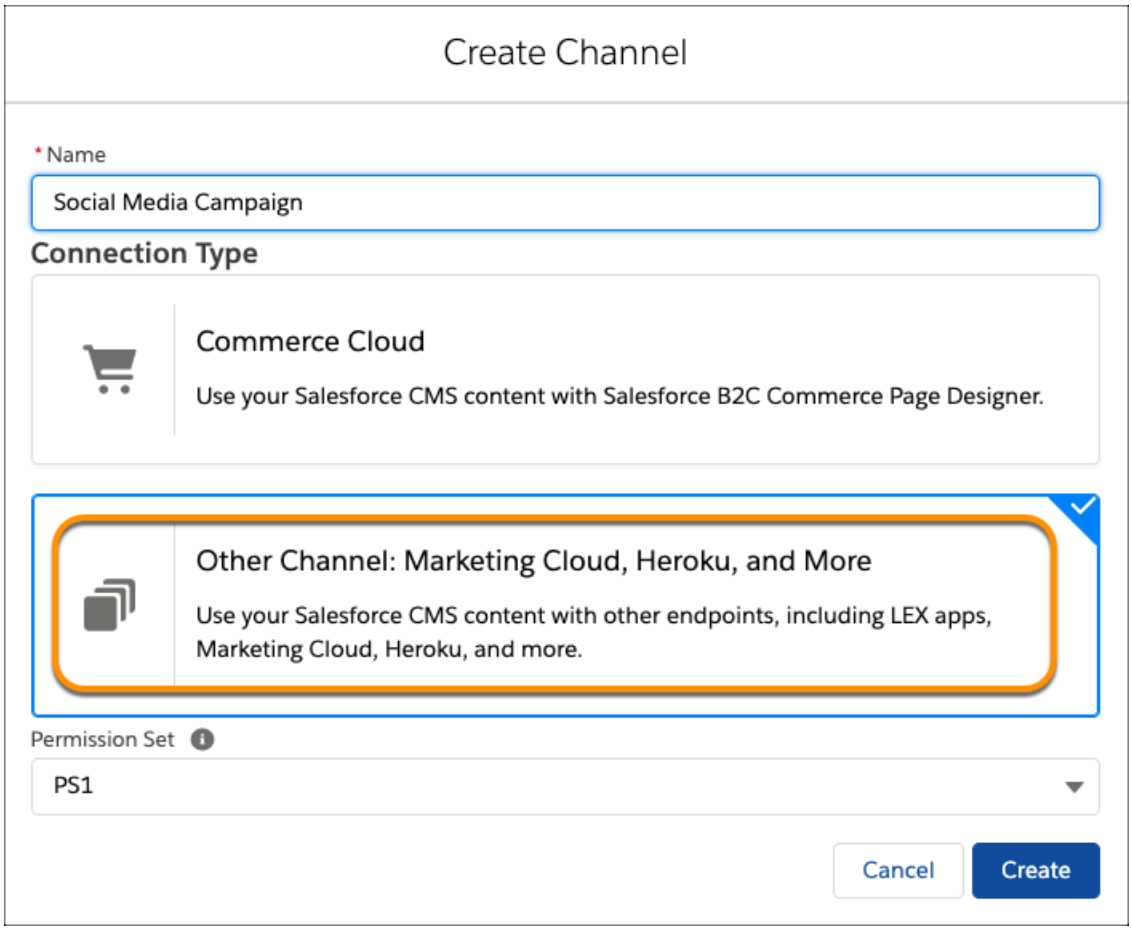
Verbessern Sie Ihre Kundenerfahrung mithilfe desselben Salesforce CMS-Inhalts an allen Orten, an denen Ihre Kunden ihn nutzen. Erstellen Sie eine Marketing Cloud-, Heroku- oder LEX-Anwendung oder einen beliebigen Drittanbieter-Systemkanal, um Ihren Salesforce CMS-Inhalt an diesen Endpunkten mithilfe von Zustellungs-APIs zu verwenden.

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

Wer: Damit Sie auf Salesforce CMS zugreifen und Inhalt erstellen können, müssen Sie Salesforce-Administrator oder Inhaltsadministrator in der entsprechenden CMS-Arbeitsumgebung sein. Aktivieren Sie zum Erstellen von CMS-Kanälen und -Arbeitsumgebungen die Benutzerberechtigung "CMS-Inhaltsarbeitsumgebungen und -Kanäle verwalten".

Wie: Öffnen Sie zum Aktivieren des Zugriffs auf die Salesforce CMS-Startseite unter "Setup" das entsprechende Benutzerprofil. Legen Sie im Abschnitt "Registerkarteneinstellungen" die Optionen "CMS-Erfahrungen", "CMS-Start" und "CMS-Arbeitsumgebungen" auf **Standard: Ein** fest.

Suchen und öffnen Sie die Anwendung **Salesforce CMS** im Salesforce App Launcher. Wählen Sie **CMS-Kanäle** > **Kanal erstellen** aus. Benennen Sie Ihren Kanal und wählen Sie dann **Anderer Kanal: Marketing Cloud, Heroku und mehr** aus. Wählen Sie einen **Berechtigungssatz** und dann **Erstellen** aus. Wählen Sie in Ihrer CMS-Arbeitsumgebung **Kanal hinzufügen** aus. Fügen Sie dann den von Ihnen erstellten Kanal hinzu.



Die Chatter-REST-API und Chatter in Apex unterstützen das Abrufen von Kanälen (Beta) und das Abrufen von verwaltetem Inhalt für einen Kanal (Beta).

Verwalten von CMS-Arbeitsumgebungen und -Kanälen

Die Benutzerberechtigung wurde aktualisiert, damit Sie steuern können, wer Salesforce CMS-Arbeitsumgebungen und CMS-Kanäle verwaltet. Die Benutzerberechtigung "CMS-Arbeitsumgebung erstellen" lautet nun "CMS-Inhaltsarbeitsumgebungen und -Kanäle verwalten". Wenn diese Option aktiviert ist, können Benutzer mit der Berechtigung "CMS-Inhaltsarbeitsumgebungen und -Kanäle verwalten" CMS-Arbeitsumgebungen erstellen und bearbeiten sowie CMS-Kanäle hinzufügen.

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

Wer: Damit Sie auf Salesforce CMS zugreifen und Inhalt erstellen können, müssen Sie Salesforce-Administrator sein oder in der entsprechenden CMS-Arbeitsumgebung über die Rolle des Beitragenden verfügen. Aktivieren Sie zum Erstellen von CMS-Kanälen und -Arbeitsumgebungen die Benutzerberechtigung "CMS-Inhaltsarbeitsumgebungen und -Kanäle verwalten".

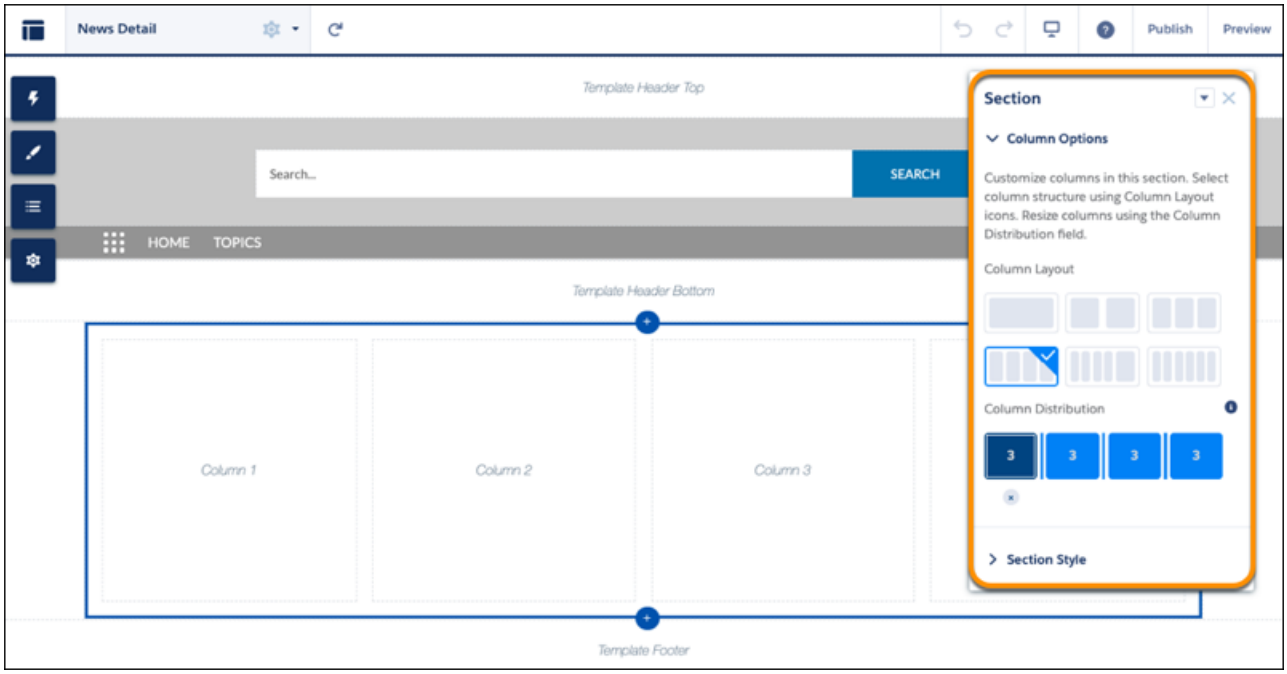
Wie: Die Berechtigung "CMS-Inhaltsarbeitsumgebungen und -Kanäle verwalten" ist für Salesforce-Administratoren standardmäßig aktiviert.

Erweitern von CMS-Inhalt durch flexible Layouts

Erstellen Sie CMS-Inhaltsseiten mit der Freiheit flexibler Layouts, um hochgradig angepasste Seiten im Experience-Generator zu erstellen. Arbeiten Sie innovativ mit anpassbaren Spalten und leicht hinzuzufügenden Abschnitten. Mit Hintergrundbildern und Farben können Sie alles noch lebendiger gestalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce CMS und Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wie: Suchen und öffnen Sie die Anwendung **Salesforce CMS** im Salesforce App Launcher. Öffnen Sie **CMS-Erfahrungen** > **Generator**. Klicken Sie auf **Neue Seite** > **CMS-Inhaltsseite**. Wählen Sie einen Inhaltstyp aus und erstellen Sie dann Ihre Seite.



Anmerkung:

- CMS-Inhaltsseiten, die vor der Version Winter '20 erstellt wurden, sind nicht betroffen und für sie wird das statische Layout beibehalten, das Sie zum Erstellen dieser Seiten verwendet haben. Wenn Sie eine vorhandene Seite in ein flexibles Layout konvertieren möchten, löschen Sie die Seite und erstellen Sie sie erneut.
- Für neue Standardseiten vom Typ "Nachrichtendetails" werden auch flexible Layouts verwendet.

SIEHE AUCH:

Erweitern Ihrer benutzerdefinierten Inhaltstypen mit Datums-, Datum/Uhrzeit- und URL-Knoten

Erweitern Ihrer flexiblen Layouts

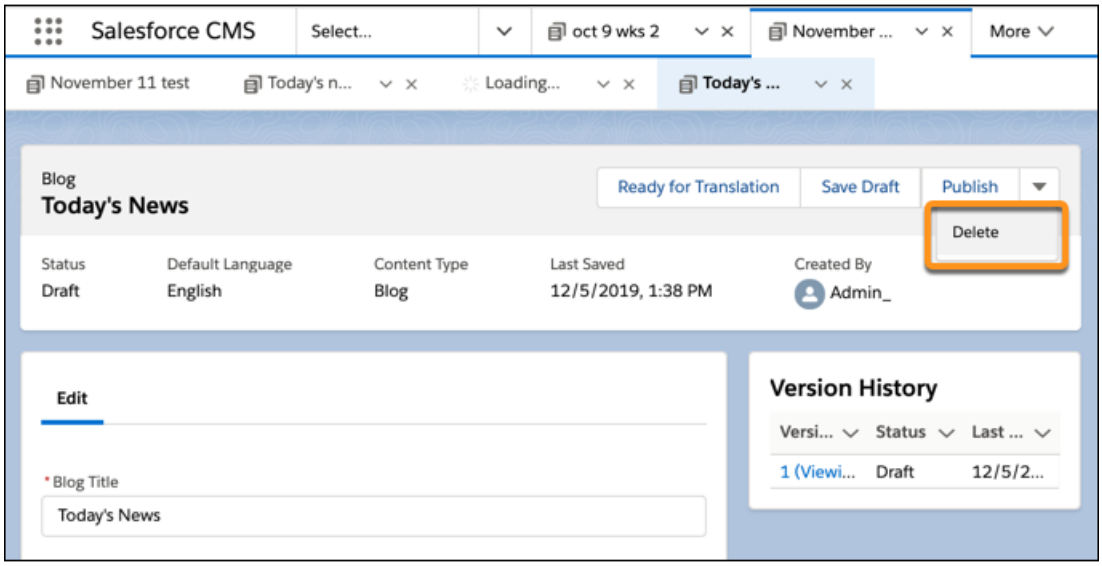
Löschen von Inhalt in Ihren Salesforce CMS-Arbeitsumgebungen

Halten Sie in Ihren CMS-Arbeitsumgebungen Ordnung, indem Sie den nicht mehr benötigten Inhalt entfernen und unter der Obergrenze für Inhalt bleiben.

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

Wer: Damit Sie auf Salesforce CMS zugreifen und Inhalt löschen können, müssen Sie in der entsprechenden CMS-Arbeitsumgebung über die Rolle des Beitragenden verfügen.

Wie: Öffnen Sie in Salesforce CMS eine CMS-Arbeitsumgebung und wählen Sie das zu löschende Inhaltselement aus. Klicken Sie auf der Inhaltsdetailseite in der Aktionsliste in der Seitenkopfzeile auf **Löschen**.



Anmerkung: Sie können nur nicht veröffentlichten Inhalt löschen. Wenn Sie veröffentlichten Inhalt löschen möchten, denken Sie daran, dessen Veröffentlichung zunächst aufzuheben.

Inhaltselemente können mehrere Versionen aufweisen. Wenn Sie eine Version eines bestimmten Elements löschen, werden auch alle Versionen gelöscht. Sie können gelöschten Inhalt über den Papierkorb wiederherstellen, der im App Launcher verfügbar ist.

Erweitern Ihrer benutzerdefinierten Inhaltstypen mit Datums-, Datum/Uhrzeit- und URL-Knoten

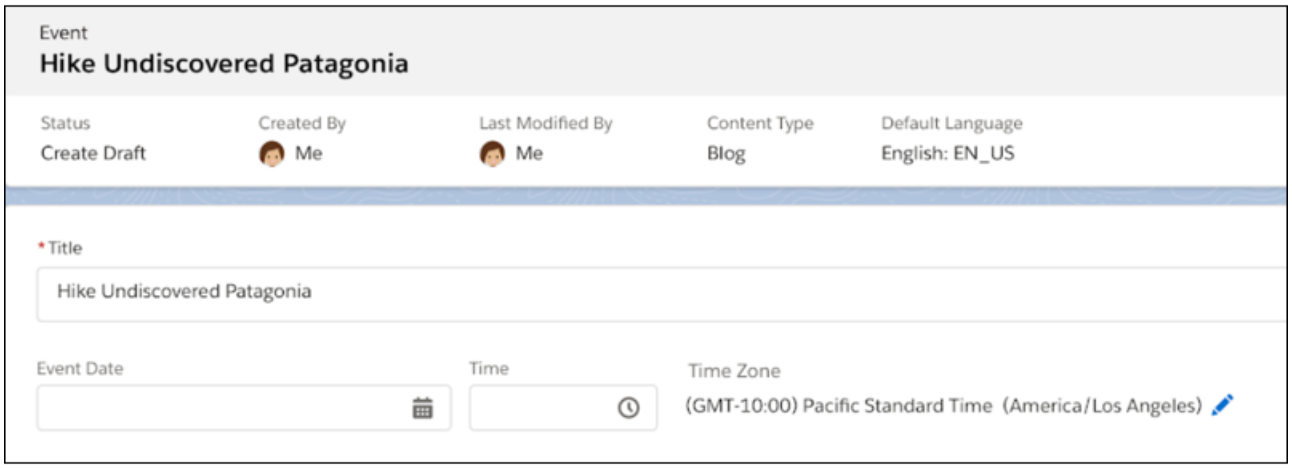
Wenn Sie benutzerdefinierte Inhaltstypen für Salesforce CMS erstellen, können Sie wichtige Details zu Datum, Uhrzeit und Zeitzone sowie Links zu anderen Ressourcen einfügen.

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

Wer: Damit Sie auf Salesforce CMS zugreifen und Inhalt erstellen können, müssen Sie Salesforce-Administrator sein oder in der entsprechenden CMS-Arbeitsumgebung über die Rolle des Beitragenden verfügen.

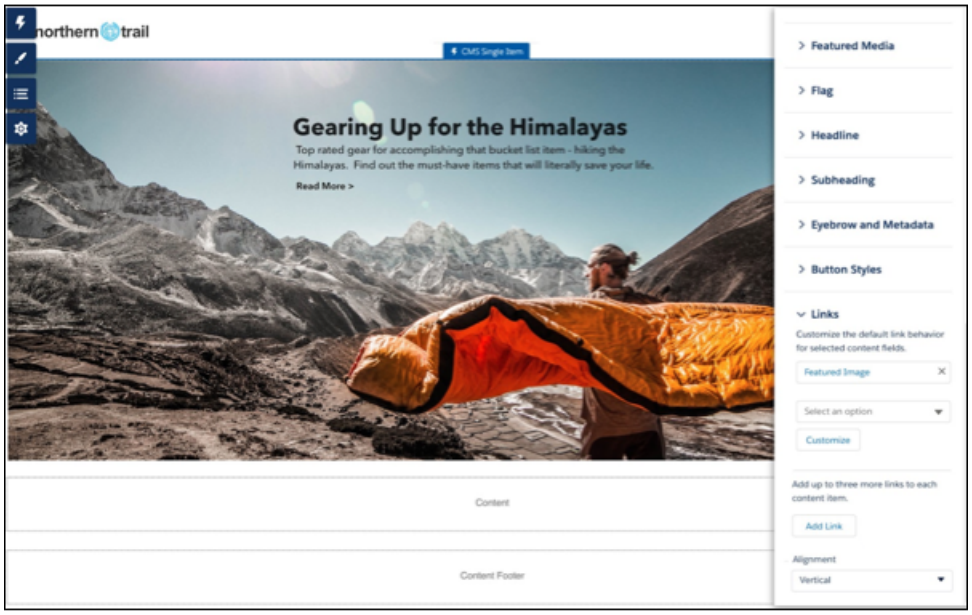
Wie: Verwenden Sie "ManagedContentType" in der Metadaten-API, um benutzerdefinierte Inhaltstypen einzurichten, die Knoten vom Typ `date`, `datetime` und `URL` enthalten. Nachdem Sie einen benutzerdefinierten Inhaltstyp in Ihrer Organisation erstellt haben, wird er als Formular zum Hinzufügen von Inhalt in der Salesforce CMS-Anwendung angezeigt.

In Ihrer CMS-Arbeitsumgebung können Sie ihrem benutzerdefinierten Inhalt Details für Datum, Uhrzeit und Zeitzone hinzufügen. Wählen Sie dann aus, wie diese Informationen Benutzern angezeigt werden sollen, indem Sie die Datumsformate im Erfahrungsgenerator anpassen.



Anmerkung: Mit Knoten vom Typ "Date" können Sie nur Inhalt in einem Datumsformat anzeigen. Sie können Inhalt nicht nach Datum oder Uhrzeit filtern oder sortieren.

Entsprechend können Sie die Knoten vom Typ "URL" in Salesforce CMS verwenden, um in Ihrem Inhalt Links zu Produkten, Artikeln, Blogposts und anderen Medientypen einzufügen. Im Erfahrungsgenerator können Sie URL-Anzeige weiter anpassen, um zu steuern, wie diese Links Ihren Benutzern angezeigt werden und wie sie mit ihnen interagieren können.



SIEHE AUCH:

Lightning Communities Developer Guide: Create Custom Content Types for Salesforce CMS (Erstellen von benutzerdefinierten Inhaltstypen für Salesforce CMS)

Unterstützen Ihrer Benutzer beim Suchen nach benötigtem CMS-Inhalt

Konfigurieren Sie die Suche in einem Community-Kanal oder Community-Kanälen über Commerce Cloud-, Marketing Cloud-, Heroku- und LEX-Anwendungen sowie andere Site-Erfahrungen. Ermöglichen Sie es den Benutzern, den gewünschten Salesforce CMS-Inhalt auf einfache Weise zu finden und mit Ihrem Unternehmen zu interagieren.

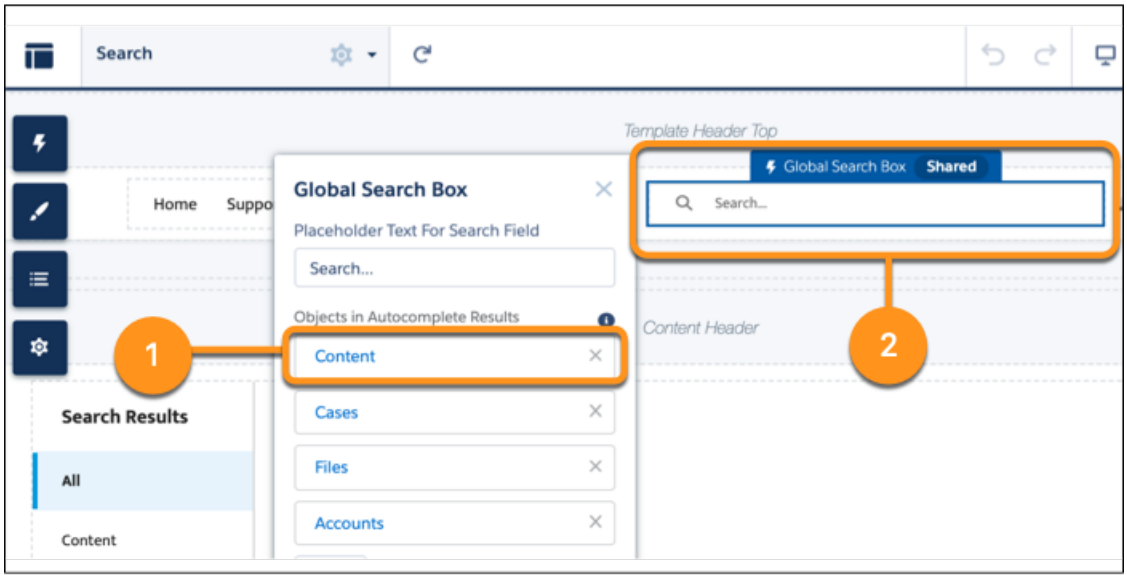
Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce CMS und Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wie: Wenn Sie auf die Registerkarte "CMS-Kanäle" zugreifen möchten, auf der Sie die Suche aktivieren, öffnen Sie unter "Setup" das entsprechende Benutzerprofil. Legen Sie im Abschnitt "Registerkarteneinstellungen" für "CMS-Kanäle" die Einstellung **Standard: Ein** fest.

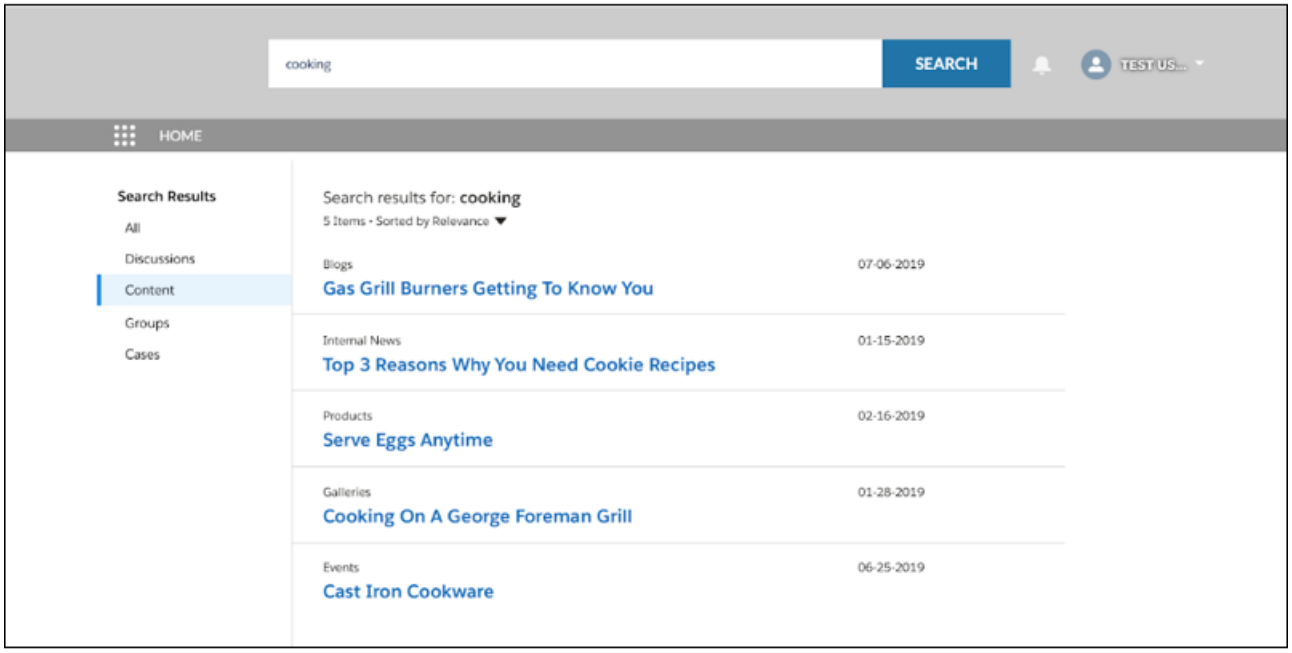
Öffnen Sie dann die Registerkarte "CMS-Kanäle" in Salesforce CMS, um die Suche für Ihre Community-Kanäle oder andere benutzerdefinierte Kanäle in Ihrer Organisation zu aktivieren. Aktivieren Sie die Suche, indem Sie neben einem Kanal > **Bearbeiten** auswählen und auf den Umschalter für die Suche klicken.



Wenn Sie den Erfahrungsgenerator verwenden, um die Community oder Site zu erstellen, auf der Ihr Inhalt angezeigt wird, müssen Sie dann nach dem Aktivieren der Suche für einen Kanal die Komponente "Feld für die globale Suche" konfigurieren. Öffnen Sie den Generator und fügen Sie das Inhaltsobjekt (1) der Komponente "Feld für die globale Suche" hinzu (2).



Nachdem die Suche für einen Kanal aktiviert wurde, können Benutzer nach allen veröffentlichten CMS-Inhaltstypen in diesem Kanals suchen.



Anmerkung: Richten Sie eine Inhaltsdetailseite für Ihren benutzerdefinierten Inhaltstyp ein, damit Benutzer in der Community danach suchen können.

Die Chatter-REST-API unterstützt das Durchsuchen von verwaltetem Inhalt.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen einer Detailseite (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Hinzufügen weiterer Videos zu Ihrer Salesforce CMS-Arbeitsumgebung

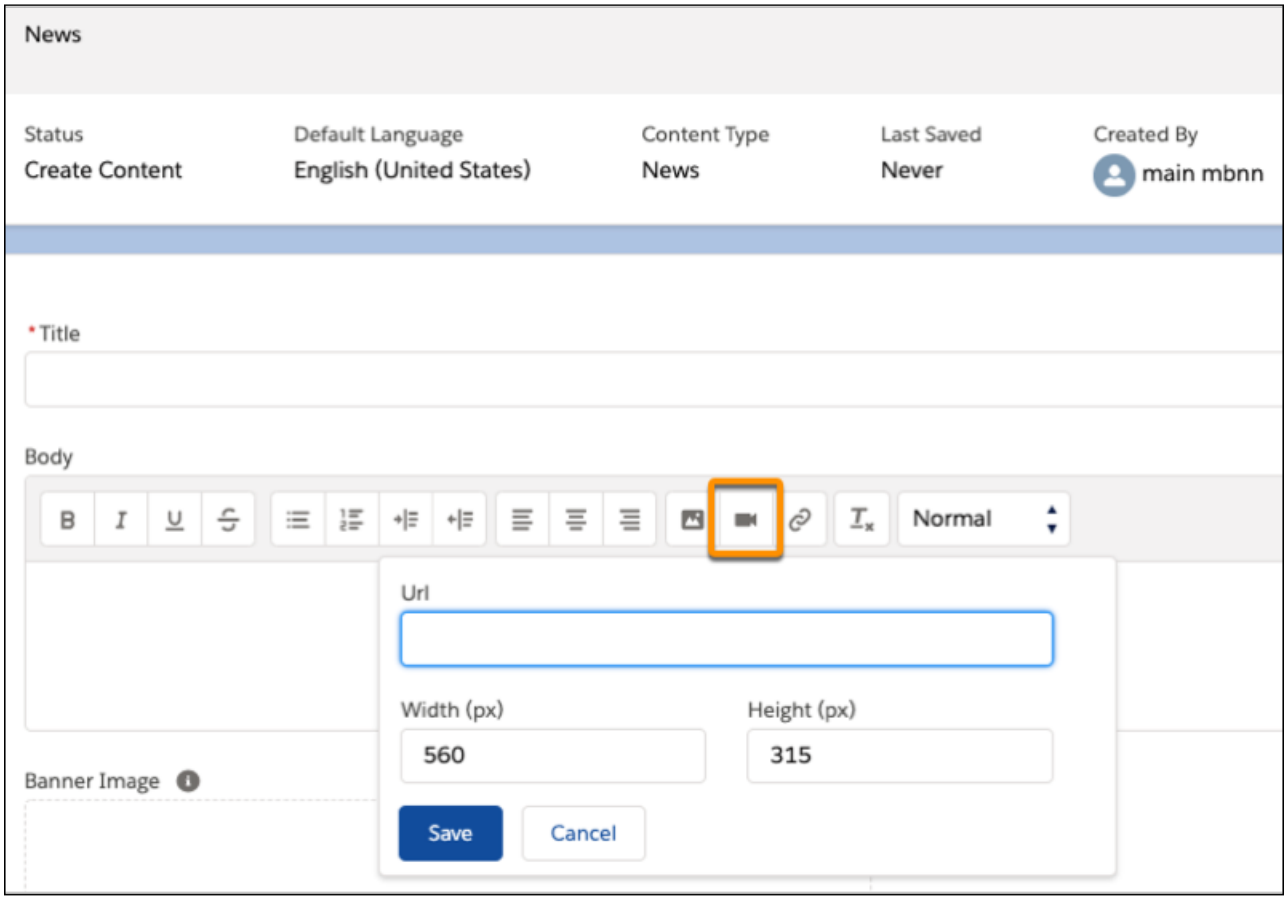
Die Videounterstützung für den Rich-Text-Editor von Salesforce CMS wurde um vier neue Anbieter erweitert. Zusätzlich zu den bestehenden Videoanbietern können Sie Ihren Inhalt nun um Videos aus Wistia, Brightcove, Cloudinary und Amplience erweitern.

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

Wer: Damit Sie auf Salesforce CMS zugreifen und Inhalt erstellen können, müssen Sie in der entsprechenden CMS-Arbeitsumgebung über die Rolle des Beitragenden verfügen.

Wie: Suchen und öffnen Sie **Salesforce CMS** im Salesforce App Launcher. Wählen Sie eine CMS-Arbeitsumgebung und anschließend **Inhalt erstellen** aus. Wählen Sie im Rich-Text-Editor das Symbol . Sie können URL-Links zu Videos von einem der folgenden Anbieter hinzufügen:

- YouTube
- Vimeo
- Vidyard
- Wistia
- Brightcove
- Cloudinary
- Amplience



Tipp: Wenn Ihr Video nicht im Editor nicht angezeigt wird, fügen Sie den URL-Link der Positivliste für Cross-Origin Resource Sharing (CORS) hinzu, damit Salesforce auf den Link zugreifen und das Video anzeigen kann.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwenden von CORS zum Zugreifen auf Salesforce-Ressourcen über Webbrowser

Salesforce Essentials: Verbesserungen bei der Erfassung von Kundenvorgängen über E-Mail, neue Service-Funktionen, verbesserte mobile Anwendung und Abonnementverwaltung innerhalb der Anwendung

Erledigen Sie Ihre Support-E-Mails schneller in Salesforce, indem Sie Ihren Google-Account direkt mit der Erfassung von Kundenvorgängen über E-Mail verbinden. Mit der Kundenvorgangszusammenführung können Sie Ihre Kundenvorgangsliste übersichtlicher gestalten. Wenn Sie Chat und Messaging verwenden, können Sie Kunden mehrere Möglichkeiten zur Kontaktaufnahme mit Ihnen bieten, indem Sie ein Kanalmenü in Ihrem integrierten Chat-Fenster einrichten. Die mobile Salesforce-Anwendung gibt Ihre personalisierte Navigation in Essentials wider und priorisiert die Informationen, die Sie am häufigsten verwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelleres Verbinden dank Erweiterung der Erfassung von Kundenvorgängen über E-Mail
Das Umwandeln Ihrer Support-E-Mails in Kundenvorgänge ist einfacher als je zuvor. Überspringen Sie das manuelle Gmail-Setup, indem Sie sich über Ihren Google-Account bei Salesforce anmelden und die gewünschte E-Mail-Adresse auswählen. Wenn Sie Ihren Kunden über Salesforce eine E-Mail senden, wird im Feld "Von" die Support-E-Mail-Adresse Ihres Unternehmens angezeigt.

Zusammenführen doppelter Kundenvorgänge zum Bereinigen Ihrer Supportaufgaben (allgemein verfügbar)
Sorgen Sie für mehr Übersichtlichkeit und konzentrieren Sie sich auf das, was für Ihr kleines Unternehmen wichtig ist: Ihre Kunden. Führen Sie Ihre doppelten Kundenvorgänge zusammen, wie Sie Ihre doppelten Accounts und Kontakte zusammenführen. Sie können bis zu drei doppelte Kundenvorgänge konsolidieren.

Führen kleiner Unternehmen überall mit der neuen mobilen Salesforce-Anwendung
Steigern Sie Ihre Produktivität unterwegs dank einer verbesserten Erfahrung. Die mobile Anwendung gibt Ihre personalisierte Navigation in Essentials wieder und priorisiert die Informationen, die Sie am häufigsten verwenden.

Menü für Konversationskanäle für Kunden (allgemein verfügbar)
Ermöglichen Sie es Ihren Kunden, Sie über Kanäle wie Chat, Facebook Messenger, Telefon oder eine benutzerdefinierte Verbindung zu erreichen, indem Sie ein Kanalmenü auf Ihrer Website oder im Hilfecenter einbinden. Sie können ein Kanalmenü erstellen, wenn Sie das Add-On "Chat und Messaging" erworben haben.

Schnelleres Verbinden dank Erweiterung der Erfassung von Kundenvorgängen über E-Mail

Das Umwandeln Ihrer Support-E-Mails in Kundenvorgänge ist einfacher als je zuvor. Überspringen Sie das manuelle Gmail-Setup, indem Sie sich über Ihren Google-Account bei Salesforce anmelden und die gewünschte E-Mail-Adresse auswählen. Wenn Sie Ihren Kunden über Salesforce eine E-Mail senden, wird im Feld "Von" die Support-E-Mail-Adresse Ihres Unternehmens angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials Edition.

Wie: In einem einfachen Setup-Flow können Sie Ihren Gmail-Posteingang, über den Sie Kundensupport-E-Mails erhalten, schnell direkt mit Essentials verbinden. Klicken Sie unter "Service-Setup" auf **Support-E-Mail verbinden**.

Wenn Sie Gmail als E-Mail-Anbieter auswählen, können Sie sich im Popup-Fenster mit Ihrem Google-Account anmelden. Wählen Sie dann Ihre Support-E-Mail-Adresse aus. Sie können Ihren verbundenen Google-Account unter "Setup" auf der Seite **Erfassung von Kundenvorgängen über Google E-Mail** verwalten.

Zusammenführen doppelter Kundenvorgänge zum Bereinigen Ihrer Supportaufgaben (allgemein verfügbar)

Sorgen Sie für mehr Übersichtlichkeit und konzentrieren Sie sich auf das, was für Ihr kleines Unternehmen wichtig ist: Ihre Kunden. Führen Sie Ihre doppelten Kundenvorgänge zusammen, wie Sie Ihre doppelten Accounts und Kontakte zusammenführen. Sie können bis zu drei doppelte Kundenvorgänge konsolidieren.

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

SIEHE AUCH:

Kombinieren doppelter Kundenvorgänge mit der Kundenvorgangszusammenführung (allgemein verfügbar)

Führen kleiner Unternehmen überall mit der neuen mobilen Salesforce-Anwendung

Steigern Sie Ihre Produktivität unterwegs dank einer verbesserten Erfahrung. Die mobile Anwendung gibt Ihre personalisierte Navigation in Essentials wieder und priorisiert die Informationen, die Sie am häufigsten verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für die mobile Salesforce-Anwendung für iOS und Android in der Essentials Edition.

SIEHE AUCH:

Willkommen bei der neuen mobilen Salesforce-Anwendung

Menü für Konversationskanäle für Kunden (allgemein verfügbar)

Ermöglichen Sie es Ihren Kunden, Sie über Kanäle wie Chat, Facebook Messenger, Telefon oder eine benutzerdefinierte Verbindung zu erreichen, indem Sie ein Kanalmenü auf Ihrer Website oder im Hilfecenter einbinden. Sie können ein Kanalmenü erstellen, wenn Sie das Add-On "Chat und Messaging" erworben haben.

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

SIEHE AUCH:

Hallo! Lernen Sie das Kanalmenü kennen (allgemein verfügbar)

Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von

Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Mit dem Einstein-Sprach-Assistenten können Ihre Benutzer Salesforce-Daten sprachgesteuert mit ihrer Stimme Elemente hinzufügen und aktualisieren. Ihre Agenten können Kundenvorgänge mithilfe der Einstein Knowledge-Artikelempfehlungen schneller lösen. Erstellen Sie benutzerdefinierte Prognosen anhand der Filterlogik, ohne Felder für Prognosen erstellen zu müssen.

Im Folgenden finden Sie noch mehr Möglichkeiten, wie Sie mit Salesforce Einstein intelligenter arbeiten können.

Vertrieb

Sales Cloud Einstein: Einfachere Datenanforderungen

Die Datenanforderungen für verschiedene Sales Cloud Einstein-Funktionen wurden vereinfacht. So lassen sich in Salesforce leichter aussagekräftige Verkaufsinformationen abrufen.

Vertrieb

Erkunden von sich auf die Verhaltensbewertung auswirkenden Faktoren

Haben Sie sich schon einmal gefragt, wie Ihr Einstein-Verhaltensbewertungsmodell erstellt wird? Jetzt können Sie es herausfinden. Ein neues Dashboard in B2B Marketing Analytics zeigt, wie Ihr benutzerdefiniertes Modell jede Interaktionsaktivität gewichtet und welche Datenbestände am ehesten mit einer zukünftigen Konvertierung korreliert sind.

Service

Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen durch Agenten mit Einstein-Artikelempfehlungen (allgemein verfügbar)

Einstein-Artikelempfehlungen verwendet Daten aus früheren Kundenvorgängen, um die Knowledge-Artikel zu identifizieren, die Ihren Agenten am wahrscheinlichsten helfen, Kundenanfragen zu beantworten. Die Einstein-Artikelempfehlungen sind in dieser Version allgemein verfügbar.

Schnellere Antworten von Chat-Agenten mit den Einstein-Antwortempfehlungen (Pilot)

Einstein-Antwortempfehlungen analysieren Daten aus Chat-Abschriften, um Chat-Antworten zu erstellen, die sich auf die Anfragen Ihrer Kunden beziehen. Agenten wählen während der Unterhaltung mit Kunden die relevanteste Chat-Antwort aus einer Liste in der Lightning Service Console aus.

Erstellen von personalisierten Chatbot-Erfahrungen mit bedingtem Messaging

Bieten Sie Ihren Kunden personalisierte Erfahrungen mit Bots, die über integrierte Logik verfügen, um benutzerdefinierte Nachrichten zu senden, die auf dem Unterhaltungskontext basieren, also entweder auf einem Vor-Chat-Formular, Daten im CRM oder früheren Antworten an den Bot. Mit bedingtem Messaging können Bots intelligentere Antworten geben und differenziertere Diskussionen bewältigen, um gute in großartige Unterhaltungen zu verwandeln.

Verbesserte Fehlerbehandlung mit der Unterhaltungsreparatur

Bots sind eine größere Hilfe, wenn sie über genaue Informationen verfügen. Mit der Unterhaltungsreparatur können Bots formatierten Text besser erfassen. Jetzt können Bots den Kunden Vorschläge unterbreiten, wenn eine E-Mail-Adresse oder Telefonnummer falsch formatiert ist, und wenn der Kunde weitere Unterstützung benötigt, kann der Bot den Kunden an einen Agenten weiterleiten.

Schnelleres Anlernen Ihres Bots mit dem aktualisierten Modellverwaltungs-Dashboard

Mit einem verbesserten Dashboard, das handlungsrelevante Empfehlungen zur Erhöhung der Modellqualität enthält, können Sie Ihren Bot in Form bringen. Empfehlungen, wie beispielsweise das Ermitteln leistungsfähiger Intents, bieten Vorschläge zur Verbesserung Ihrer Intent-Trainings. Bessere Intents führen zu einer besseren Bot-Leistung bei der Interaktion des Bots mit Kunden.

Verbessern Ihres Bots mit detaillierten Unterhaltungsprotokollen

Die Unterhaltungsprotokolle sind detaillierter, um Administratoren mehr Aufschluss darüber zu geben, wo der Bot verbessert werden muss. Durch diese Ergänzung, die Kundeneingaben und Bot-Aktionen kategorisiert nach Dialog anzeigt, erfahren Administratoren von jedem Schritt, den der Bot ausführt.

Erstellen von intelligenten Übertragungen per SMS mit der Agentenverfügbarkeit

Nun können Bots zusätzlich überprüfen, ob Agenten für die Übertragung verfügbar sind, und den Kunden per SMS und Chat benachrichtigen. Die Überprüfung der Agentenverfügbarkeit, die in der Version Winter '20 eingeführt wurde, wird auf SMS erweitert, um eine nahtlose Erfahrung zwischen Bots und Agenten auf mehreren Kanälen zu bieten.

Erhöhen des Kundenengagements mit der Chatbot-Eingabeanzeige

Mit der Chatbot-Eingabeanzeige können Sie dafür sorgen, dass Kunden den Kontakt nicht abbrechen, während der Bot die nächste Nachricht bereitstellt. Mit diesen drei Punkten, die während der Eingabe angezeigt werden, wird das Verhalten von Messaging-Anwendungen imitiert. Sie weisen Kunden darauf hin, dass der Bot die Anfrage noch aktiv bearbeitet.

WhatsApp: Jetzt für Einstein-Bots verfügbar

Machen Sie Ihren Bot reisefertig, denn Einstein-Bots sind nun in 180 Ländern mit WhatsApp, der weltweit größten Messaging-Anwendung, verfügbar. Bots können sich mit WhatsApp verbinden, um Ihrem Kunden Nachrichten zu senden, genau wie bei SMS oder Facebook Messenger. Bots können auch mithilfe von Automatisierung komplexe Kundenvorgänge direkt an Agenten übertragen, und das alles in WhatsApp.

Einstein-Bots: Sonstige Bot-Aktualisierungen

Informieren Sie sich über andere Änderungen an Einstein-Bots.

Verbessern von Einstein-Feldwertprognosen mit Segmenten und Beispieldaten

Sie können Prognosemodelle für verschiedene Geschäftssegmente einrichten und erstellen, beispielsweise Gebäude- und Beratungsleistungen oder Unternehmens- und Verbraucherabteilungen. Sie können den Umfang eines einzelnen Modells auch eingrenzen, wenn Sie eine Prognose der Feldwerte nur für einen Teil Ihres Unternehmens erstellen möchten. Zuvor wurden all Ihre Daten durch die Kundenvorgangsklassifizierung berücksichtigt. Geben Sie in jedem Segment die abgeschlossenen Kundenvorgänge an, die den ausgefüllten Feldern und Feldwerten, die Sie für die Kundenvorgangsklassifizierung verwenden möchten, am besten entsprechen. Dadurch wird jedes Modell mit Beispieldaten angelernt, die den bewährten Vorgehensweisen für Ihre Kundenvorgänge entsprechen.

Verwalten mehrerer Modelle mit einer neuen Setup-Seitenerfahrung

Sie können jetzt Modelle erstellen, die der Art entsprechen, wie Sie Ihr Unternehmen organisieren oder sich auf ein bestimmtes Segment Ihres Unternehmens konzentrieren. Die umgestaltete Setup-Seite für die Kundenvorgangsklassifizierung enthält einen neuen Abschnitt für mehrere Modelle.

Kostenloses Testen der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung

Sie haben schon von der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung gehört, sind aber nicht sicher, ob sie für Ihre Daten geeignet ist? Kunden der Enterprise, Performance und Unlimited Edition können sie kostenlos testen.

Analysen

Erweitern der Live-Prognosebewertung durch externe Daten

Sie können nun externe Daten mit einschließen, um Ergebnisse besser vorherzusagen. Bei einigen Prognosemodellen sind Informationen erforderlich, die sich nicht in Salesforce befinden. Dazu gehören beispielsweise erklärende Variablen, die in externen Datenquellen gespeichert sind, oder berechnete Felder. Angenommen, Sie erstellen ein Prognosemodell für die Zeit bis zum Abschluss der Opportunity.

Sie möchten Zählungen für die Opportunity-Teammitglieder und qualifizierte Aufgaben verwenden, die diesem Opportunity-Datensatz zugeordnet sind. Diese Aggregationen können mithilfe der Einstein Analytics-Datenvorbereitung ganz einfach erstellt werden. Erstellen Sie das Prognosemodell schnell als Einstein Discovery-Artikel. Beim Bewerten einzelner Datensätze zurück in Salesforce teilen Sie dem Prognosemodell mit, wie viele Aufgaben oder Teammitglieder mit der Opportunity verbunden sind. Statt Code zu schreiben oder das Datenmodell zu ändern, erstellen Sie einfach ein Datenset, das häufig aktualisiert wird, sobald diese Aggregation ausgeführt wird. Stellen Sie sicher, dass Sie die Prognosemodellfelder, die sich nicht nativ in Salesforce befinden, wieder dem Datenset zuordnen.

Simulieren künftiger Ergebnisse mit Statistiken vom Typ "Was könnte passieren?"

Rufen Sie Live-Prognosebewertungen interaktiv ab, einschließlich der wichtigsten Faktoren und handlungsrelevanten Statistiken. Sie können nun mit Statistiken vom Typ "Was könnte passieren?" Simulationen vom Typ "What If" (Was wäre, wenn) für eine Datenzeile ausführen. Statistiken vom Typ "Was könnte passieren?" ersetzen die vorherigen Statistiken vom Typ "Predictions & Improvements" (Prognosen und Verbesserungen) mit einer optimierten interaktiven Oberfläche.

Verfolgen von Artikeländerungen

Sie können frühere Artikelversionen nun jederzeit erneut aufrufen und verwenden. Jedes Mal, wenn ein Benutzer einen Artikel mit aktualisierten Einstellungen erstellt, speichert Einstein einen Snapshot der vorherigen Version unter demselben Namen. Sie können frühere Versionen eines Artikels öffnen und verwenden.

Erhalten der besten Prognosen aus drei unterschiedlichen Modellen (Pilot)

Einstein Discovery verfügt nun über einen dritten Modellierungsansatz, der als *XGBoost* bezeichnet wird und Gradient Boosting-Lernalgorithmen implementiert. Zuvor basierte Einstein Discovery auf zwei Modelltypen zum Prognostizieren von Ergebnissen: Regressions- und GBM-Modellen. Wenn Sie einen Artikel erstellen, generiert Einstein Discovery nun Prognosen mit allen drei Modelltypen. Einstein zeigt dann die Ergebnisse des Modells mit der besten Leistung an. Sie erhalten also das Beste aus allen Ansätzen.

Auswahl intelligenter Funktionen für logistische Modelle

Wenn Sie einen Artikel mit einem binären Ergebnis erstellen, wird er von Einstein Discovery nun schneller generiert, indem automatisch nur die zum Erstellen des Modells erforderlichen Funktionen und Variablen ausgewählt werden. Dadurch wird die Artikelerstellung optimiert und beschleunigt.

Ermitteln wichtiger Daten vor dem Erstellen eines Artikels

Bevor Sie einen Artikel zum ersten Mal erstellen, können Sie nun im Voraus schnell entscheiden, welche Felder einbezogen werden sollen. Beim manuellen Artikel-Setup zeigt Einstein Ihnen nun die Korrelationen zwischen Datenset-Spalten und der Ergebnisvariablen an. Bisher waren Korrelationen nur nach der ursprünglichen Artikelerstellung sichtbar.

Verarbeiten größerer Datenmengen mit Einstein Discovery (Pilot)

Durch die erhöhten Einstein Discovery-Obergrenzen können Sie nun Artikel aus Einstein Analytics-Datensets mit bis zu 100 Millionen Datenzeilen erstellen. Zuvor lag das Maximum bei 20 Millionen Zeilen.

Bereitstellen von Modellen ohne Salesforce-Objekte

In bestimmten Fällen muss für die Modellbereitstellung kein Salesforce-Objekt mehr ausgewählt werden. Diese Ausnahme gilt nur, wenn Sie das Modell nur für programmgesteuerte Prognosen über den Einstein-Prognose-Service oder für die Datenset-Bewertung über die Prognosekomponente in Einstein Analytics-Datenflüssen verwenden möchten. In allen anderen Fällen muss während der Bereitstellung ein Salesforce-Objekt ausgewählt werden.

Schnelles Anzeigen von Details in Statistiken

Bei Statistiken, die Textfeldern zugeordnet sind, können Sie einfach einen Drilldown zu den zugrunde liegenden Details ausführen, indem Sie auf die Schaltfläche "Erkunden" klicken. Einstein zeigt eine Linsenansicht an, damit Sie die Daten für diese Statistik interaktiv erkunden können.

Einstellung von Einstein Discovery Classic

Einstein Discovery Classic wird in der Version Spring '20 eingestellt. Einstein Discovery Classic wird für alle Organisationen ab der Version Spring '20 durch die neue Erfahrung ersetzt.

Branchen

Optimieren Ihrer Pipeline mit der Einstein-Weiterleitungsbewertung (allgemein verfügbar)

Jetzt können Ihre Manager Weiterleitungen einfacher auswerten. Mit der Einstein-Weiterleitungsbewertung können Sie eine Prognose erstellen, mit der Empfehlungen in der Salesforce-Organisation bewertet werden. Ihre Benutzer können die Weiterleitungsbewertungen in der Komponente "Beste Einstein-Weiterleitungen" anzeigen.

Lokales Speichern Ihrer Einstein-Objekterkennungsdaten

Bei Salesforce-Organisationen in der Europäischen Union (EU) werden Einstein-Objekterkennungsdaten nun lokal gespeichert.

Steuern des Zugriffs auf die Einstein-Objekterkennung

Sie können nun auswählen, welche Benutzer in Ihrer Salesforce-Organisation auf die Einstein-Objekterkennung zugreifen können.

Deaktivieren von Einstein-Objekterkennungsmodellen

Sie können Objekterkennungsmodelle, die Sie gerade erstellen, deaktivieren. Sie können auch leistungsschwache und nicht verwendete Modelle deaktivieren. Sie können ein Modell später jederzeit aktivieren.

Anpassung

Erstellen von Prognosen mit Filtern im Einstein-Prognosegenerator

Wenn Sie eine Prognose erstellen, benötigen Sie kein Feld mehr, das Ihre Prognosefrage beantwortet. Sofern die Datensätze im Objekt, das Sie für Ihre Prognose verwenden, die Daten enthalten, können Sie stattdessen Filter verwenden.

Anzeigen der wichtigsten Prädiktoren in Datensätzen mit dem Einstein-Prognosegenerator

Jetzt können Sie und Ihre Benutzer Erkenntnisse dazu erhalten, welche Prädiktoren auf Datensatzebene (nicht nur für das gesamte Modell) am einflussreichsten sind. Sie können die wichtigsten Prädiktoren in Datensätzen anzeigen, um festzustellen, welche Feldwerte den größten Einfluss auf die Bewertung eines bestimmten Datensatzes haben.

Verwenden des Einstein-Prognosegenerators ohne zusätzliche Kosten

Aktivieren Sie den Einstein-Prognosegenerator ohne Aufpreis, um festzustellen, wie Ihr Unternehmen von benutzerdefinierten Prognosen profitieren kann. Legen Sie später fest, ob ein Upgrade vorgenommen werden soll.

Erstellen besserer Prognosen mithilfe der Registerkarte "Vertrauenswürdige AI" im Einstein-Prognosegenerator

Erweitern Sie Ihre Kenntnisse während der Erstellung mithilfe der Registerkarte "Vertrauenswürdige AI" in der Randleiste. Registerkarte "Vertrauenswürdige AI" hilft Ihnen dabei, potenzielle Verzerrungen in Ihren Daten zu erkennen und zu verringern, wodurch es zu weniger Fehlern bei Prognosen kommt.

Analysieren der Next Best Action-Verwendung mit Kennzahlen für die Empfehlungsstrategie

Nun können Sie die aggregierte Nutzung von Next Best Action in einer Salesforce-Organisation verfolgen. Analysieren Sie Kennzahlen auf der Strategie- und der Empfehlungsebene. Vergleichen Sie die relative Leistung von zwei Strategien. Zeigen Sie die Gesamtzahl der Empfehlungen an, die von den Strategien einer Organisation in einem bestimmten Kalendermonat bereitgestellt werden. Erfahren Sie, wie viele bereitgestellte Empfehlungen Agenten akzeptiert und abgelehnt haben.

Erstellen von Empfehlungen aus den Datensätzen eines beliebigen Salesforce-Objekts

Erstellen Sie Empfehlungen deklarativ aus den Datensätzen eines beliebigen standardmäßigen oder benutzerdefinierten Salesforce-Objekts. Stellen Sie Empfehlungen von Accounts, Kontakten, Opportunities und Produkten bereit. Laden und filtern Sie die Datensätze eines beliebigen Salesforce-Objekts und konvertieren Sie sie in Empfehlungen am Ende der Strategie. Wenn Sie zuvor Empfehlungen deklarativ erstellt haben, konnten Sie nur Empfehlungsobjekte verwenden. Sie konnten die Datensätze anderer Objekte programmgesteuert in Empfehlungen konvertieren, haben jedoch Apex-Code mit dem Element "Generieren" verwendet.

Starten von Flows bei Ablehnung von Empfehlungen

Nun können Sie einen Flow starten, wenn ein Benutzer eine Empfehlung ablehnt. Dadurch erhalten Sie mehr Flexibilität. Beispielsweise kann ein Flow einen automatisierten Prozess ausführen, in ein anderes System schreiben oder eine Erinnerungs-E-Mail erstellen, wenn eine Empfehlung abgelehnt wird. Zuvor wurde ein Flow durch Next Best Action nur dann gestartet, wenn ein Benutzer eine Empfehlung akzeptiert hat.

Verschlüsseln des Beschreibungsfelds für Next Best Action-Empfehlungen

Damit die HIPAA-Anforderungen eingehalten werden, können Informationen zur Empfehlungsbeschreibung bei Next Best Action nun mithilfe der Shield-Plattformverschlüsselung verschlüsselt werden. Bei der probabilistischen Verschlüsselung können Sie keine verschlüsselten Felder wie "Empfehlungsbeschreibung" verwenden, wenn Sie Bedingungen zum Laden von Empfehlungen angeben. Bei der deterministischen Verschlüsselung können Sie verschlüsselte Felder nur bei Ladebedingungen mit dem Operator "gleich" oder "ungleich" verwenden.

Sicherheit, Datenschutz und Identität

Verschlüsseln des Beschreibungsfelds für Next Best Action-Empfehlungen

Damit die HIPAA-Anforderungen eingehalten werden, können Informationen zur Empfehlungsbeschreibung bei Next Best Action nun mithilfe der Shield-Plattformverschlüsselung verschlüsselt werden. Bei der probabilistischen Verschlüsselung können Sie keine verschlüsselten Felder wie "Empfehlungsbeschreibung" verwenden, wenn Sie Bedingungen zum Laden von Empfehlungen angeben. Bei der deterministischen Verschlüsselung können Sie verschlüsselte Felder nur bei Ladebedingungen mit dem Operator "gleich" oder "ungleich" verwenden.

Entwicklung

Einstein Vision: Anzeigen von detaillierteren Fehlermeldungen

Aufrufe an die Trainings-APIs der Einstein-Objekterkennung geben nun aussagekräftigere Fehlermeldungen zurück.

Einstein Language: Neue Modellkennzahlen

Aufrufe an die Einstein Language-APIs, die Informationen zu Modellkennzahlen zurückgeben, enthalten jetzt das Feld `macroF1`, das Array `precision` und das Array `recall`.

Ausführen von Einstein-Prognosen in einer Sandbox-Organisation

Erstellen Sie Prognosen in einer Sandbox-Organisation und führen Sie sie aus, um mit verschiedenen Einstellungen zu experimentieren.

Vertrieb: High Velocity Sales-E-Mail-Verzweigung und E-Mail-Planung, Zuweisung von Aufgaben zur Warteschlange und Umsatzrealisierungsberichte für Salesforce Billing

High Velocity Sales-Manager können Vertriebsrhythmen basierend auf dem E-Mail-Engagement verzweigen und Vertriebsmitarbeiter können planen, wann E-Mails gesendet werden. Geben Sie Mitarbeitern die Möglichkeit, ihre Arbeitslast zu teilen, indem sie Warteschlangen Aufgaben zuweisen. Mit der Salesforce Billing-Umsatzrealisierungs-API können Sie in jeder Phase des Vertriebs- und Finanzprozesses Berichte zur Umsatzrealisierung erstellen. Einstein-Opportunity-Bewertungen sind ohne Sales Cloud Einstein-Lizenz verfügbar. Gemeinschaftliche Prognosen unterstützen nun die Inline-Bearbeitung in der Opportunity-Liste. Vertriebsmitarbeiter können die E-Mail-Ankunftszeiten angeben, um die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass eine E-Mail gelesen wird. Und Pardot fügt neue Analysetools hinzu, einschließlich eines Dashboards für Einstein-Verhaltensbewertung und einer Anwendungsvorlage für Account-basierte Marketinganalysen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

High Velocity Sales: E-Mail-Verzweigung von Vertriebsrhythmen, E-Mail-Planung und erweiterte Berichterstellung

Vertriebsleiter können Vertriebsrhythmen basierend auf dem E-Mail-Engagement verzweigen. Vertriebsmitarbeiter können Datum und Uhrzeit für das Senden von E-Mails planen. Managern und Mitarbeitern werden in High Velocity Sales-Berichten und -Dashboards weitere Details angezeigt.

Sales Cloud Einstein: Einfachere Datenanforderungen

Die Datenanforderungen für verschiedene Sales Cloud Einstein-Funktionen wurden vereinfacht. So lassen sich in Salesforce leichter aussagekräftige Verkaufsinformationen abrufen.

Kernfunktionen für den Vertrieb: Einstein-Opportunity-Bewertungen für jedermann, einfachere Prognosebearbeitung und mehr Regionsprognosetypen

Einstein-Opportunity-Bewertungen sind für alle berechtigten Sales Cloud-Benutzer verfügbar. Prognosebenutzer können die Opportunity-Liste inline bearbeiten. Salesforce unterstützt nun sechs weitere Regionsprognosetypen. Verwenden Sie Prozessgenerator, Flow Builder und Workflow-Regeln, um wichtige Prozesse für Opportunity-Kontaktrollen zu automatisieren. Ordnen Sie LinkedIn-Einwilligungsfelder und ausgeblendete Felder benutzerdefinierten Leadfeldern in Salesforce zu. Außerdem können Sie die Einkaufserfahrung Ihrer Kunden verbessern, indem Sie einen Pfad im Abwicklungsauftragsobjekt erstellen.

Produktivitätsfunktionen: Später senden, Listen-E-Mail-Entwürfe, E-Mail-Threads und Aufgabenwarteschlangen

Dank der verschiedenen neuen Funktionen sind Ihre Vertriebsmitarbeiter auf dem besten Weg, noch produktiver zu arbeiten. Sie können nun planen, dass eine E-Mail zum richtigen Tag und zur richtigen Uhrzeit ankommt. Listen-E-Mails sind jetzt zudem insofern einfacher zu schreiben, als die Mitarbeiter einen Entwurf speichern und zu ihrer Arbeit zurückkehren können. Mit E-Mail-Threads können die Mitarbeiter eine gesamte Unterhaltung an einem Ort einsehen, ohne sich in den Antworten und Nebengesprächen zu verlieren. Zudem können Ihre Mitarbeiter Arbeitselemente effizient freigeben, indem sie einer Warteschlange Aufgaben zuweisen.

Gmail™-Integration: Verbesserte Transparenz zum Berücksichtigen der E-Mail-Datenschutzeinstellungen, Klassifizierung für protokolliertes Ereignis und Vorlagenaktualisierungen

Es wurden Informationen zu den E-Mail-Datenschutzeinstellungen von Kunden direkt in der Integration hinzugefügt, sodass die Mitarbeiter wissen, wie sie am besten mit Kunden kommunizieren können. Beim Protokollieren von Ereignissen in Salesforce können Mitarbeiter nun den Ereignistyp ermitteln. Der Vorlagen-Flow wurde aktualisiert, damit Vorlagen einfacher erstellt und E-Mails hinzugefügt werden können.

Integration in Microsoft®: Benachrichtigungen zum Datenschutz bei E-Mails, Änderungen am Lightning Sync-Setup und eine Lösung für Salesforce for Outlook-Probleme

Es wurden Informationen zu den E-Mail-Datenschutzeinstellungen von Kunden direkt in der Integration hinzugefügt, sodass die Mitarbeiter wissen, wie sie am besten mit Kunden kommunizieren können. Lightning Sync weist einige Setup-Änderungen auf, die sich je nach Ihrer Version von Microsoft Exchange auf Sie auswirken können. Salesforce for Outlook-Kunden, die davon betroffen sind, dass Microsoft® Internet Explorer® 11 für Lightning Experience eingestellt wird, stehen Schritte zur Verfügung, den Zugang wiederzuerlangen.

Salesforce CPQ und Billing: In Auftrag geben von nutzungsbasierten Produkten mit Evergreen-Abonnements, intelligentere Konfigurationsregeln und flexible Umsatzplanerstellung

Geben Sie Evergreen-Abonnements zugeordnete Nutzungsprodukte in Auftrag. Greifen Sie im Konfigurator auf mehr Felder zu. Bearbeiten Sie die Angebotsbelegposten-Verbrauchspläne direkt im Angebotsbelegposten-Editor. Mit Auslösern, Prozessgeneratoren und der API können Sie jederzeit Umsatzpläne für beliebige Salesforce-Objekte erstellen. Und verhindern Sie, dass Benutzer rückdatierte Änderungen erstellen.

Pardot: Einstein und Account-basierte Marketinganalysen, Codeauszüge für Unternehmen und weitere nützliche Funktionen

Die Version Spring '20 bietet zahlreiche Analysetools, darunter ein Dashboard zur Einstein-Verhaltensbewertung und eine Anwendungsvorlage für Account-basierte Marketinganalysen. Informieren Sie sich außerdem über die neuen Verwendungsbereiche für Codeauszüge, zwei Interaktionsverlaufs-Dashboards, eine Handvoll Themenlisten und Aktualisierungen an unseren B2B Marketing Analytics-Datenset und -Dashboards.

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud

Data.com Prospector und Data.com Clean wurden eingestellt

Data.com: Prospector und Clean wurden eingestellt

Die Lizenzen für Data.com Prospector und Data.com Clean können nicht mehr verlängert werden. Die Einstellung dieser Produkte ist für den 31. Juli 2020 geplant. Bestehende Verträge werden berücksichtigt.

High Velocity Sales: E-Mail-Verzweigung von Vertriebsrhythmen, E-Mail-Planung und erweiterte Berichterstellung

Vertriebsleiter können Vertriebsrhythmen basierend auf dem E-Mail-Engagement verzweigen. Vertriebsmitarbeiter können Datum und Uhrzeit für das Senden von E-Mails planen. Managern und Mitarbeitern werden in High Velocity Sales-Berichten und -Dashboards weitere Details angezeigt.

High Velocity Sales und die zugehörigen Funktionen sind gegen Aufpreis verfügbar. Preisdetails erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten. Lightning Dialer steht ebenfalls gegen Aufpreis als Zusatzlizenz zur Verfügung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vertriebsrhythmen: Verzweigung für E-Mail-Engagement und automatisches Senden von E-Mails

Mit dem Vertriebsrhythmusgenerator können Vertriebsleiter viel mehr erledigen. Verzweigen Sie Vertriebsrhythmen auf Basis des Engagements potenzieller Kunden mit E-Mails, senden Sie vorlagenbasierte E-Mails automatisch und zeigen Sie verknüpfte Vertriebsrhythmen in der Vorschau an usw.

Planen und Verwalten von geplanten E-Mails in High Velocity Sales

Vertriebsmitarbeiter können die E-Mail-Ankunftszeiten anpassen, um die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass Empfänger sie lesen. Beispielsweise weiß ein Mitarbeiter, dass sein Kontakt ihre E-Mails immer liest, wenn sie vom Mittagessen zurückkommt. Wird die E-Mail so geplant, dass sie um 13:00 Uhr ankommt, ist es folglich wahrscheinlich, dass sie vom Kontakt gelesen wird. Mit der neuen Komponente "Geplante E-Mails" können Mitarbeiter den Inhalt einer geplanten E-Mail aktualisieren und das geplante Datum und die Uhrzeit ändern.

High Velocity Sales-Berichte: Verbesserungen am Dashboard zur Leadleistung und am Betriebsbericht

Vertriebsleiter können detaillierte Statistiken zur Kontaktaufnahme und Konvertierung von Leads anzeigen. Zudem können sie benutzerdefinierte Berichte mit Lead-, Kontakt-, Personenaccount- und Vertriebsrhythmusdaten erstellen. Außerdem können sie auf weitere Informationen mit enthaltenen Berichten zugreifen.

Keine Vertriebsrhythmen für Mitarbeiter am Wochenende

Vertriebsleiter können dafür sorgen, dass ihre Teams das Wochenende genießen können. Wenn Sie die Einstellung "Wochenenden überspringen" aktivieren, weisen Vertriebsrhythmen Mitarbeiter nur wochentags Aufgaben zu. Bei Anrufen, E-Mails und benutzerdefinierten Schritten werden Samstage und Sonntage übersprungen, sodass die Zuweisung am Folgemontag erfolgt.

Verwenden der API zum Untersuchen von Vertriebsrhythmen

Zeigen Sie Informationen zu Vertriebsrhythmen mit der API an. Entwickler können nun auf sechs neue Standardobjekte mit Bezug zu Vertriebsrhythmen zugreifen: "ActionCadence", "ActionCadenceRule", "ActionCadenceRuleCondition", "ActionCadenceStep", "ActionCadenceStepTracker" und "ActionCadenceTracker".

Anzeigen von mehr Details in der Arbeitswarteschlange

Vertriebsmitarbeiter können anzeigen, wann Aktionen in der Arbeitswarteschlange überfällig sind. Darüber hinaus wurden Filter und die Aktualisierungsschaltfläche verschoben, um die Benutzerfreundlichkeit zu verbessern.

Aktivieren von Inbox-Funktionen für High Velocity Sales an einem neuen Ort

Salesforce Inbox verfügt nun über einen zentralen Ort für die Aktivierung auf der Seite des Inbox-Setup-Assistenten unter "Setup". Zuvor gab es mehrere Orte zum Aktivieren von Inbox, abhängig davon, ob Sie über eine High Velocity Sales-, Sales Cloud Einstein- oder Inbox-Lizenz verfügen.

Vertriebsbenutzer können Vertriebsrhythmusschritte auf der Aktivitätszeitachse filtern

Vertriebsleiter können nach Vertriebsrhythmusaufgaben filtern, um den Fortschritt ihrer Vertriebsmitarbeiter zu verfolgen.

Am-Laufen-Halten von Vertriebsrhythmen ohne integrierte Anruflösung

Vertriebsmitarbeiter ohne Lightning Dialer oder eine Drittanbieter-Anruflösung können Vertriebsrhythmen nun ohne Weiteres fortsetzen. Wenn Sie nicht über eine integrierte Anruflösung verfügen, wird beim Klicken auf eine Anrufaktion automatisch der Bereich "Anruf protokollieren" geöffnet. Nachdem der Anruf protokolliert wurde, wird der Vertriebsrhythmus fortgesetzt.

Vertriebsrhythmen: Verzweigung für E-Mail-Engagement und automatisches Senden von E-Mails

Mit dem Vertriebsrhythmusgenerator können Vertriebsleiter viel mehr erledigen. Verzweigen Sie Vertriebsrhythmen auf Basis des Engagements potenzieller Kunden mit E-Mails, senden Sie vorlagenbasierte E-Mails automatisch und zeigen Sie verknüpfte Vertriebsrhythmen in der Vorschau an usw.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anpassen der Kontaktaufnahme basierend auf dem E-Mail-Engagement

Vertriebsleiter können Vertriebsrhythmen erstellen, die Vertriebsmitarbeiter je nachdem, ob ein potenzieller Kunde mit einer E-Mail interagiert, durch unterschiedliche Schritte führen. Die neuen Listener-Verzweigungsschritte warten auf das Engagement potenzieller Kunden in einer E-Mail und gelangen basierend auf diesem Engagement zum nächsten entsprechenden Schritt. Vertriebsmitarbeiter können beispielsweise einem Pfad folgen, wenn ein potenzieller Kunde auf einen Link in einer E-Mail klickt, und einen anderem Pfad, wenn ein potenzieller Kunde dies nicht tut.

Automatisches Senden von E-Mails über Vertriebsrhythmen

Mit automatisierten vorlagenbasierten E-Mails können Sie Vertriebsmitarbeitern Zeit sparen. Vertriebsleiter können nun E-Mail-Schritte hinzufügen, die automatisch gesendet werden, wenn der Schritt fällig ist.

Vorschau von verknüpften Vertriebsrhythmen

Vertriebsleiter können die Details und Vertriebsschritte ihrer verknüpften Vertriebsrhythmen anzeigen, ohne den Vertriebsrhythmusgenerator verlassen zu müssen.

Anzeigen von Anrufergebnisgruppierungen beim Erstellen von Vertriebsrhythmen

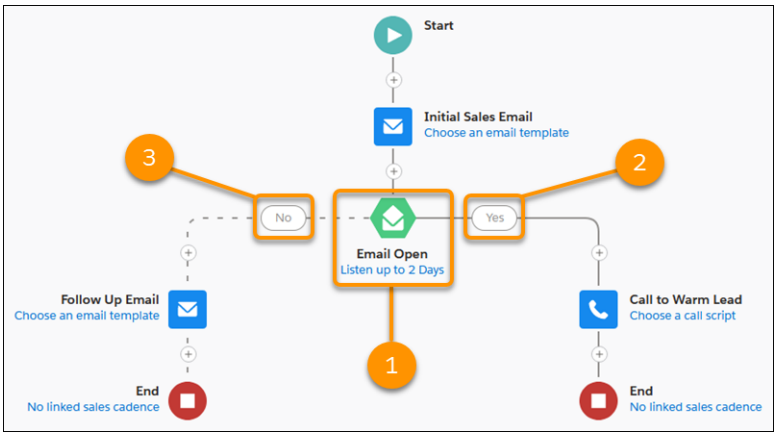
Im Vertriebsrhythmusgenerator werden Vertriebsleitern nun Anrufergebniswerte für zugehörige Ergebnisgruppierungen angezeigt. Die Gruppierungen werden für die Verzweigung und Berichterstellung des Vertriebsrhythmus verwendet. Daher ist es nützlich, die zugehörigen Werte anzuzeigen.

Anpassen der Kontaktaufnahme basierend auf dem E-Mail-Engagement

Vertriebsleiter können Vertriebsrhythmen erstellen, die Vertriebsmitarbeiter je nachdem, ob ein potenzieller Kunde mit einer E-Mail interagiert, durch unterschiedliche Schritte führen. Die neuen Listener-Verzweigungsschritte warten auf das Engagement potenzieller Kunden in einer E-Mail und gelangen basierend auf diesem Engagement zum nächsten entsprechenden Schritt. Vertriebsmitarbeiter können beispielsweise einem Pfad folgen, wenn ein potenzieller Kunde auf einen Link in einer E-Mail klickt, und einen anderem Pfad, wenn ein potenzieller Kunde dies nicht tut.

Wo: Diese Änderung gilt für High Velocity Sales in Lightning Experience. High Velocity Sales ist als Add-On in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Anhand von Listener-Verzweigungsschritten können Vertriebsleiter auswählen, ob das Öffnen einer E-Mail oder das Klicken auf einen Link überwacht und wie lange darauf gewartet werden soll, bis ein potenzielle Kunde interagiert (1). Anschließend können sie auswählen, welche Form der Kontaktaufnahme durch Vertriebsmitarbeiter durchgeführt werden soll, wenn ein potenzieller Kunde interagiert (2) oder nicht (3).

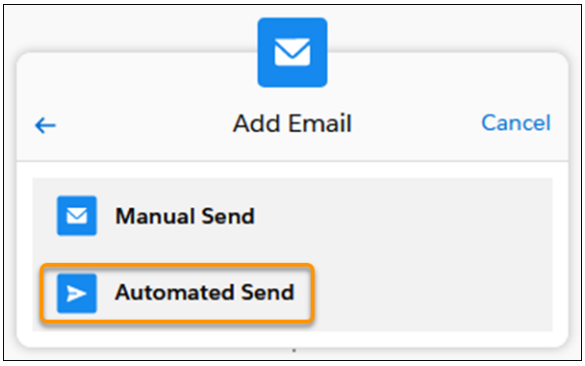


Automatisches Senden von E-Mails über Vertriebsrhythmen

Mit automatisierten vorlagenbasierten E-Mails können Sie Vertriebsmitarbeitern Zeit sparen. Vertriebsleiter können nun E-Mail-Schritte hinzufügen, die automatisch gesendet werden, wenn der Schritt fällig ist.

Wo: Diese Änderung gilt für High Velocity Sales in Lightning Experience. High Velocity Sales ist als Add-On in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Fügen Sie im Vertriebsrhythmusgenerator einen E-Mail-Schritt hinzu und wählen Sie aus, dass die E-Mail automatisch mithilfe einer Vorlage gesendet werden soll.

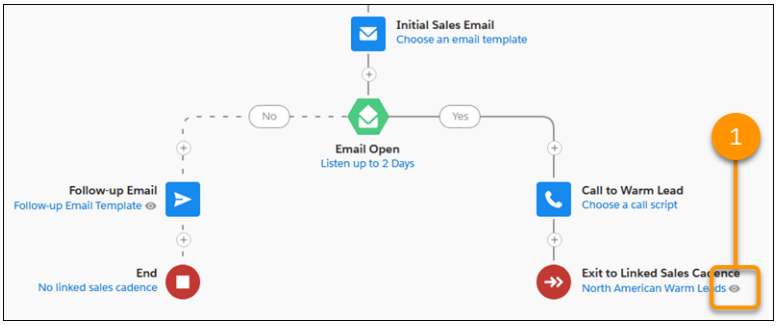


Vorschau von verknüpften Vertriebsrhythmen

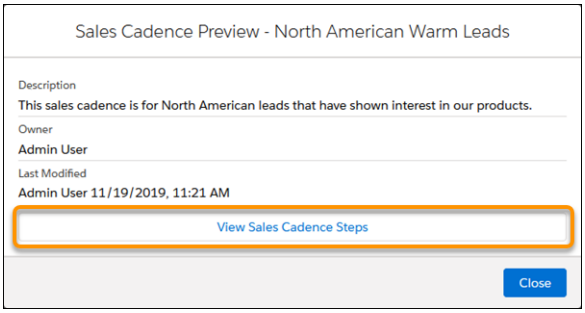
Vertriebsleiter können die Details und Vertriebsschritte ihrer verknüpften Vertriebsrhythmen anzeigen, ohne den Vertriebsrhythmusgenerator verlassen zu müssen.

Wo: Diese Änderung gilt für High Velocity Sales in Lightning Experience. High Velocity Sales ist als Add-On in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

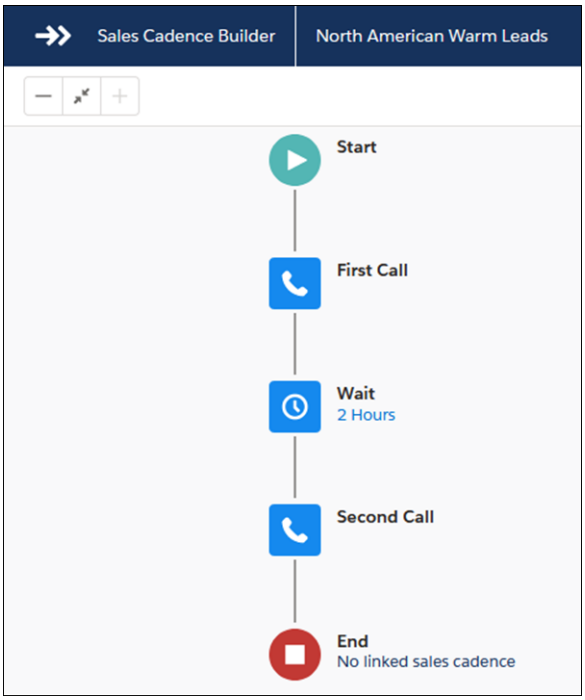
Wie: Klicken Sie im Vertriebsrhythmusgenerator auf das Augensymbol (1) neben einem verknüpften letzten Schritt.



Die Vertriebsrhythmusdetails werden angezeigt. Klicken Sie zum Anzeigen der Vertriebsschritte auf die Option zum Anzeigen der Vertriebsrhythmusschritte.



Die verknüpften Vertriebsrhythmusschritte werden im Vertriebsrhythmusgenerator angezeigt.

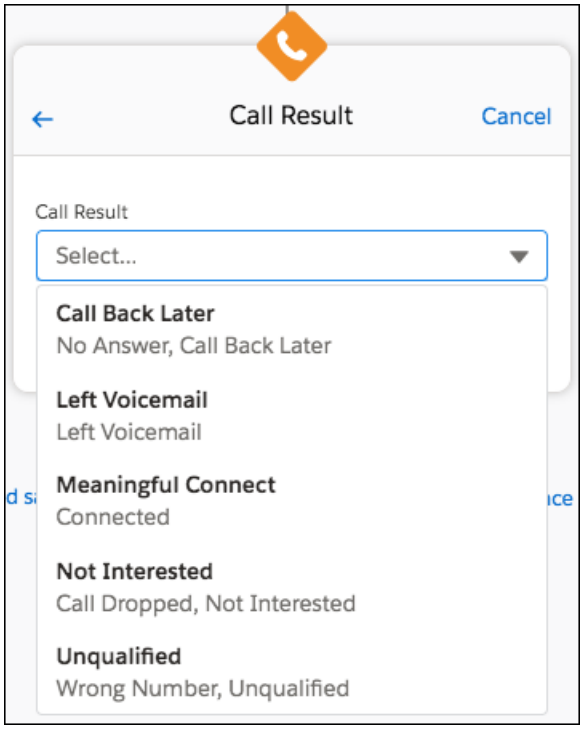


Anzeigen von Anrufergebnisgruppierungen beim Erstellen von Vertriebsrhythmen

Im Vertriebsrhythmusgenerator werden Vertriebsleitern nun Anrufergebniswerte für zugehörige Ergebnisgruppierungen angezeigt. Die Gruppierungen werden für die Verzweigung und Berichterstellung des Vertriebsrhythmus verwendet. Daher ist es nützlich, die zugehörigen Werte anzuzeigen.

Wo: Diese Änderung gilt für High Velocity Sales in Lightning Experience. High Velocity Sales ist als Add-On in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Nach dem Ende eines Anrufs wählen die Vertriebsmitarbeiter einen Wert aus, der beschreibt, wie der Anruf verlief. Leiter können diese Werte im Vertriebsrhythmusgenerator einsehen. Dadurch erhalten sie beim Erstellen von Vertriebsrhythmus mehr Informationen.



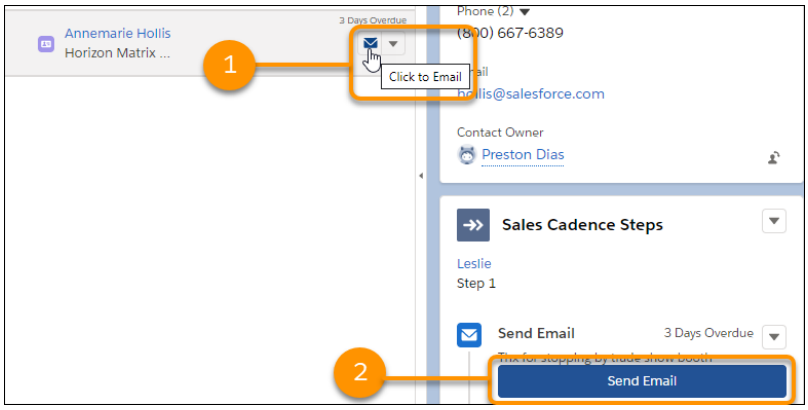
Planen und Verwalten von geplanten E-Mails in High Velocity Sales

Vertriebsmitarbeiter können die E-Mail-Ankunftszeiten anpassen, um die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass Empfänger sie lesen. Beispielsweise weiß ein Mitarbeiter, dass sein Kontakt ihre E-Mails immer liest, wenn sie vom Mittagessen zurückkommt. Wird die E-Mail so geplant, dass sie um 13:00 Uhr ankommt, ist es folglich wahrscheinlich, dass sie vom Kontakt gelesen wird. Mit der neuen Komponente "Geplante E-Mails" können Mitarbeiter den Inhalt einer geplanten E-Mail aktualisieren und das geplante Datum und die Uhrzeit ändern.

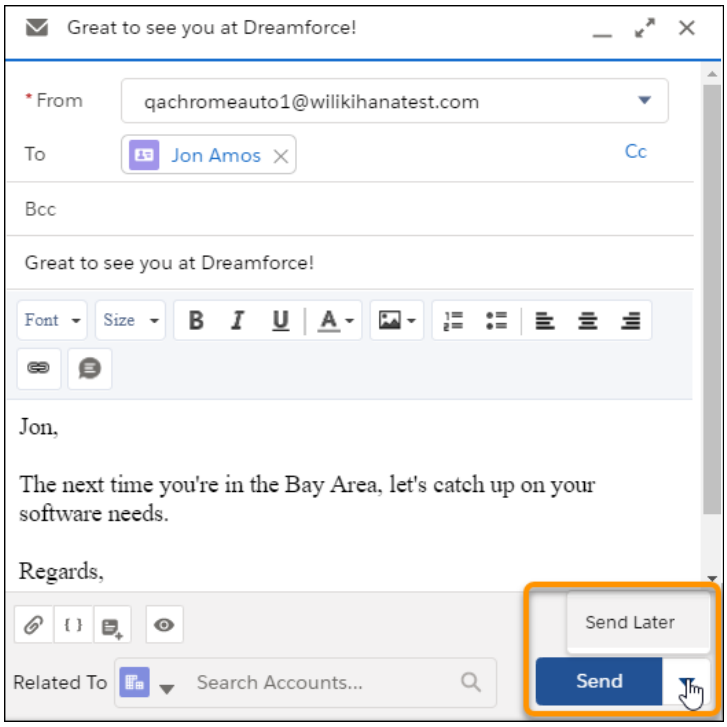
Wo: Diese Änderung gilt für High Velocity Sales in Lightning Experience. High Velocity Sales ist als Add-On in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Benutzer mit der Benutzerberechtigung "Inbox verwenden", die mit der High Velocity Sales- oder Inbox-Lizenz verfügbar ist.

Wie: Zum Planen einer E-Mail öffnen Vertriebsmitarbeiter die Rhythmusschrittkarte und klicken auf **Umschlag** (1) oder **E-Mail senden** (2).



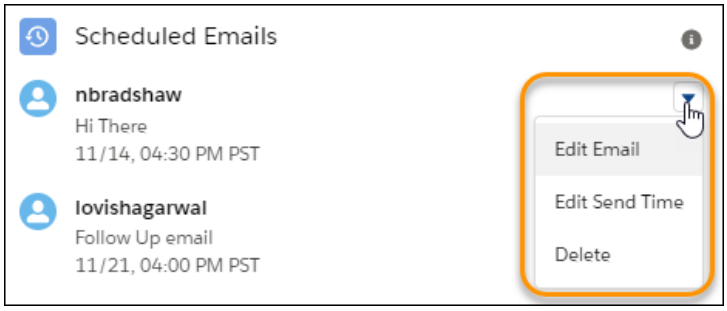
Anschließend wählen die Mitarbeiter **Später senden** im E-Mail-Composer aus.



Der Mitarbeiter wählt dann Datum und Uhrzeit aus und klickt auf **Planen**.



Damit Ihre Mitarbeiter geplante E-Mails verwalten können, wählen Sie **Seite bearbeiten**, um auf der Startseite eines Objekts, einschließlich der Salesforce-Startseite, die Komponente "E-Mail später senden – Ausstehende Liste" hinzuzufügen.



Mit dieser Komponente können Mitarbeiter bereits geplante E-Mails neu planen, bearbeiten oder löschen.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Log an email set for Send Later in SalesforceIQ Inbox (Protokollieren einer E-Mail mit festgelegtem späterem Senden in SalesforceIQ Inbox)

Planen und Verwalten geplanter E-Mails in Lightning Experience

Salesforce-Hilfe: Einrichten der Verwaltung von geplanten E-Mails (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Wissenswertes zu geplanten E-Mails (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

High Velocity Sales-Berichte: Verbesserungen am Dashboard zur Leadleistung und am Betriebsbericht

Vertriebsleiter können detaillierte Statistiken zur Kontaktaufnahme und Konvertierung von Leads anzeigen. Zudem können sie benutzerdefinierte Berichte mit Lead-, Kontakt-, Personenaccount- und Vertriebsrhythmusdaten erstellen. Außerdem können sie auf weitere Informationen mit enthaltenen Berichten zugreifen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen der Geschwindigkeit Ihres Teams bei der Arbeit mit ihren Leads (Beta)

In Version Winter '20 wurden das High Velocity Sales-Interaktionsleistungs-Dashboard und das Dashboard für Vertriebsrhythmusleistung eingeführt. In Version Spring '20 können Ihre Vertriebsleiter im Dashboard zur Leadleistung einsehen, wie zufriedenstellend ihr Team Leads konvertiert. Sie können nachvollziehen, wie schnell Vertriebsmitarbeiter mit neuen Leads in Kontakt treten. Außerdem sehen sie die Anzahl der Leads in jeder Phase Ihres Vertriebstrichters, die durchschnittliche Anzahl der Tage bis zur Konvertierung und andere Effektivitätsmesswerte. Anhand dieser Daten können Vertriebsleiter nachvollziehen, welche Mitarbeiter mehr Coaching benötigen und für welche Vertriebsrhythmen eine Optimierung erforderlich ist. Für diese Dashboards ist die Berechtigung "Alle Daten anzeigen" nicht mehr erforderlich.

Mehr Informationen in Vertriebsrhythmusberichten

Die Berichte wurden erweitert, damit Vertriebsleiter Details zum Zeitpunkt der Kontaktaufnahme mit potenziellen Kunden und zum Fortschritt der potenziellen Kunden in jedem Vertriebsrhythmus einsehen können.

Anzeigen der Geschwindigkeit Ihres Teams bei der Arbeit mit ihren Leads (Beta)

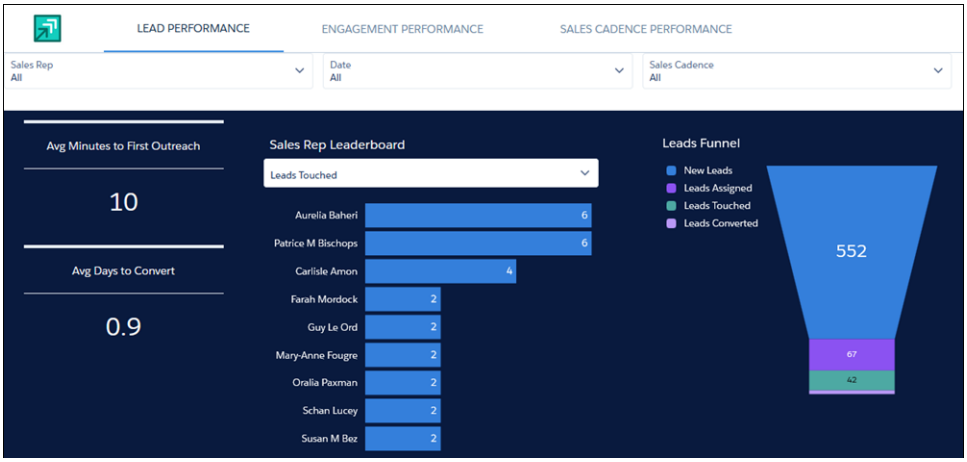
In Version Winter '20 wurden das High Velocity Sales-Interaktionsleistungs-Dashboard und das Dashboard für Vertriebsrhythmusleistung eingeführt. In Version Spring '20 können Ihre Vertriebsleiter im Dashboard zur Leadleistung einsehen, wie zufriedenstellend ihr Team Leads konvertiert. Sie können nachvollziehen, wie schnell Vertriebsmitarbeiter mit neuen Leads in Kontakt treten. Außerdem sehen sie die Anzahl der Leads in jeder Phase Ihres Vertriebstrichters, die durchschnittliche Anzahl der Tage bis zur Konvertierung und andere Effektivitätsmesswerte. Anhand dieser Daten können Vertriebsleiter nachvollziehen, welche Mitarbeiter mehr Coaching benötigen und für welche Vertriebsrhythmen eine Optimierung erforderlich ist. Für diese Dashboards ist die Berechtigung "Alle Daten anzeigen" nicht mehr erforderlich.

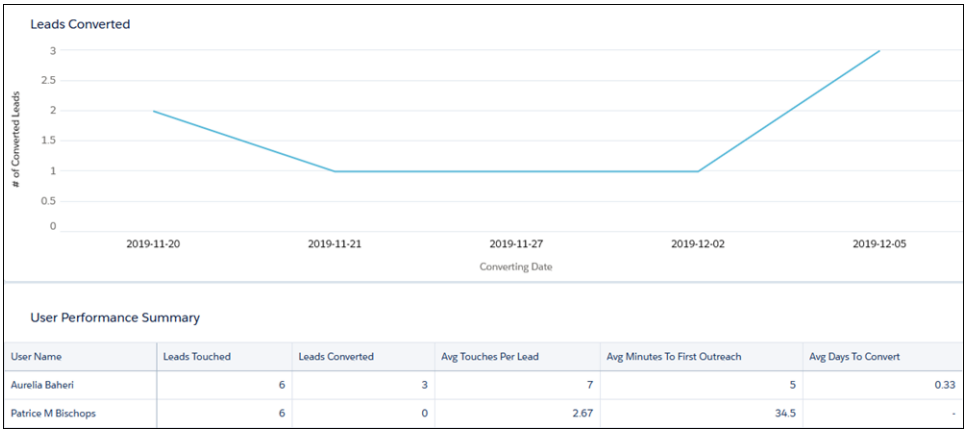
Wo: Diese Änderung gilt für High Velocity Sales in Lightning Experience. High Velocity Sales ist als Add-On in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellen die High Velocity Sales-Leistungs-Dashboards eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

Wer: Zum Anzeigen der High Velocity Sales-Leistungs-Dashboards benötigen Sie die Berechtigung "High Velocity Sales-Benutzer" oder "Rhythmusersteller für High Velocity Sales".

Warum: In diesem in der High Velocity Sales-Leistungsanalyseanwendung in Einstein Analytics enthaltenen Dashboard können Leiter nachvollziehen, wie viele Leads kontaktiert wurden. Zudem sehen sie darin den Zeitpunkt der ersten Kontaktaufnahme, die Anzahl der Kontaktaufnahmen pro Lead und die Anzahl der Konvertierungen. Vertriebsleiter können Leadstatistiken nach Vertriebsmitarbeiter, Vertriebsrhythmus und Datumsbereich filtern.





Wie: Wählen Sie zum Anzeigen dieser Einstein Analytics-Dashboards in der High Velocity Sales-Anwendung die Option "High Velocity Sales-Leistung" im Navigationsmenü aus.

Mehr Informationen in Vertriebsrhythmusberichten

Die Berichte wurden erweitert, damit Vertriebsleiter Details zum Zeitpunkt der Kontaktaufnahme mit potenziellen Kunden und zum Fortschritt der potenziellen Kunden in jedem Vertriebsrhythmus einsehen können.

Wo: Diese Änderungen gelten für High Velocity Sales in Lightning Experience. High Velocity Sales ist als Add-On in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Dank der Erweiterungen an den High Velocity Sales-Berichten können die Leiter die Effektivität ihres Vertriebsteams besser nachvollziehen.

- In den Feldern "Datum der ersten E-Mail" und "Datum des ersten Anrufs" können Leiter einsehen, wann der jeweilige potenzielle Kunde erstmals kontaktiert wurde.
- Im Feld für den aktuellen Vertriebsrhythmusschritt wird den Leitern angezeigt, in welchem Schritt sich jeder potenzielle Kunde im zugeordneten Vertriebsrhythmus befindet.

Wie: Fügen Sie benutzerdefinierten Berichtstypen, Listenansichten und Seitenlayouts für Leads, Kontakte und Personenaccounts die Felder "Datum der ersten E-Mail" und "Datum des ersten Anrufs" hinzu. Fügen Sie benutzerdefinierten Berichtstypen für Leads, Kontakte und Personenaccounts das Feld für den aktuellen Vertriebsrhythmusschritt hinzu.

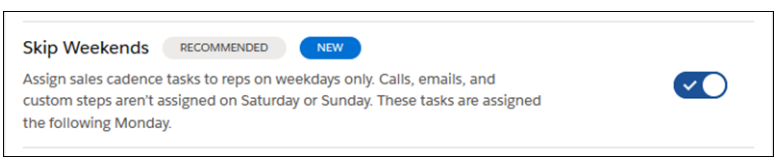
Keine Vertriebsrhythmen für Mitarbeiter am Wochenende

Vertriebsleiter können dafür sorgen, dass ihre Teams das Wochenende genießen können. Wenn Sie die Einstellung "Wochenenden überspringen" aktivieren, weisen Vertriebsrhythmen Mitarbeiter nur wochentags Aufgaben zu. Bei Anrufen, E-Mails und benutzerdefinierten Schritten werden Samstage und Sonntage übersprungen, sodass die Zuweisung am Folgemontag erfolgt.

Wo: Diese Änderung gilt für High Velocity Sales in Lightning Experience. High Velocity Sales ist als Add-On in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Verhindern Sie, dass Vertriebsmitarbeiter sich keine Sorgen mehr über Vertriebsaufgaben machen, die in der Woche anstehen oder überfällig sind. Aufgaben werden am Montag in der Arbeitswarteschlange in der Zeitzone des Mitarbeiters angezeigt.

Wie: Aktivieren Sie im High Velocity Sales-Setup die Option "Wochenenden überspringen".



Verwenden der API zum Untersuchen von Vertriebsrhythmen

Zeigen Sie Informationen zu Vertriebsrhythmen mit der API an. Entwickler können nun auf sechs neue Standardobjekte mit Bezug zu Vertriebsrhythmen zugreifen: "ActionCadence", "ActionCadenceRule", "ActionCadenceRuleCondition", "ActionCadenceStep", "ActionCadenceStepTracker" und "ActionCadenceTracker".

Wo: Diese Änderung gilt für High Velocity Sales in Lightning Experience. High Velocity Sales ist als Add-On in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

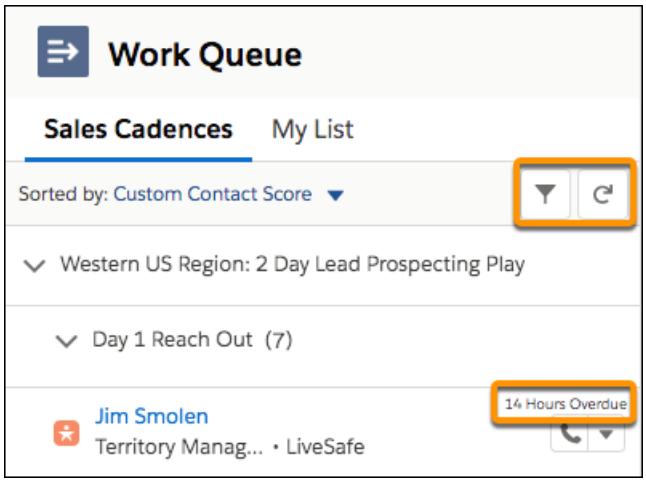
Warum: Diese sechs neuen Objekte sind über die SOAP-API verfügbar. Weitere Informationen finden Sie unter Neue und geänderte Objekte.

Anzeigen von mehr Details in der Arbeitswarteschlange

Vertriebsmitarbeiter können anzeigen, wann Aktionen in der Arbeitswarteschlange überfällig sind. Darüber hinaus wurden Filter und die Aktualisierungsschaltfläche verschoben, um die Benutzerfreundlichkeit zu verbessern.

Wo: Diese Änderung gilt für High Velocity Sales in Lightning Experience. High Velocity Sales ist als Add-On in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Die Filter- und Aktualisierungsschaltflächen sind unter den Registerkarten "Arbeitswarteschlange" verfügbar. Überfällige Aufgaben zeigen zudem, wie lange sie überfällig sind.



Aktivieren von Inbox-Funktionen für High Velocity Sales an einem neuen Ort

Salesforce Inbox verfügt nun über einen zentralen Ort für die Aktivierung auf der Seite des Inbox-Setup-Assistenten unter "Setup". Zuvor gab es mehrere Orte zum Aktivieren von Inbox, abhängig davon, ob Sie über eine High Velocity Sales-, Sales Cloud Einstein- oder Inbox-Lizenz verfügen.

Wo: Diese Änderung gilt für High Velocity Sales in Lightning Experience. High Velocity Sales ist als Add-On in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

SIEHE AUCH:

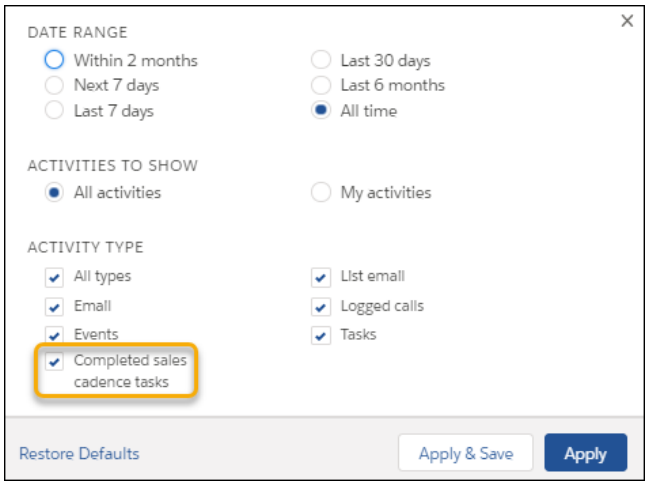
Aktivieren von Salesforce Inbox-Funktionen an einem neuen Ort

Vertriebsbenutzer können Vertriebsrhythmusschritte auf der Aktivitätszeitachse filtern

Vertriebsleiter können nach Vertriebsrhythmusaufgaben filtern, um den Fortschritt ihrer Vertriebsmitarbeiter zu verfolgen.

Wo: Diese Änderung gilt für High Velocity Sales in Lightning Experience. High Velocity Sales ist als Add-On in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Klicken Sie auf das Filtersymbol auf der Aktivitätszeitachse. Wählen Sie **Abgeschlossene Vertriebsrhythmusaufgaben** aus, um den Fortschritt bei diesen Aufgaben hervorzuheben.



Am-Laufen-Halten von Vertriebsrhythmen ohne integrierte Anruflösung

Vertriebsmitarbeiter ohne Lightning Dialer oder eine Drittanbieter-Anruflösung können Vertriebsrhythmen nun ohne Weiteres fortsetzen. Wenn Sie nicht über eine integrierte Anruflösung verfügen, wird beim Klicken auf eine Anrufaktion automatisch der Bereich "Anruf protokollieren" geöffnet. Nachdem der Anruf protokolliert wurde, wird der Vertriebsrhythmus fortgesetzt.

Wo: Diese Änderung gilt für High Velocity Sales in Lightning Experience. High Velocity Sales ist als Add-On in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Sales Cloud Einstein: Einfachere Datenanforderungen

Die Datenanforderungen für verschiedene Sales Cloud Einstein-Funktionen wurden vereinfacht. So lassen sich in Salesforce leichter aussagekräftige Verkaufsinformationen abrufen.

Wo: Diese Änderung gilt für Sales Cloud Einstein in Lightning Experience und Salesforce Classic. Sales Cloud Einstein ist gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Die Funktionen mit den aktualisierten Datenanforderungen sind Einstein-Prognosen, Opportunity-Statistiken, Opportunity-Bewertungen und automatisierte Kontakte. Beispielsweise musste Ihr Unternehmen zuvor für die Einstein-Opportunity-Bewertungen in den letzten 2 Jahren mindestens 1.000 geschlossene Opportunities aufweisen. Nun benötigen Sie lediglich 400 geschlossene Opportunities in diesem Zeitraum, die Hälfte davon geschlossen und gewonnen.

Wie: Diese Änderungen werden automatisch vorgenommen. Führen Sie die Sales Cloud Einstein-Bereitschaftsbewertung aus, um nachzuvollziehen, für welche Sales Cloud Einstein-Funktionen Ihr Unternehmen bereit ist.

SIEHE AUCH:

- Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern
- *Salesforce-Hilfe*: Datenanforderungen für Sales Cloud Einstein (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Ausführen der Sales Cloud Einstein-Bereitschaftsbewertung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Kernfunktionen für den Vertrieb: Einstein-Opportunity-Bewertungen für jedermann, einfachere Prognosebearbeitung und mehr Regionsprognosetypen

Einstein-Opportunity-Bewertungen sind für alle berechtigten Sales Cloud-Benutzer verfügbar. Prognosebenutzer können die Opportunity-Liste inline bearbeiten. Salesforce unterstützt nun sechs weitere Regionsprognosetypen. Verwenden Sie Prozessgenerator, Flow Builder und Workflow-Regeln, um wichtige Prozesse für Opportunity-Kontaktrollen zu automatisieren. Ordnen Sie LinkedIn-Einwilligungsfelder und ausgeblendete Felder benutzerdefinierten Leadfeldern in Salesforce zu. Außerdem können Sie die Einkaufserfahrung Ihrer Kunden verbessern, indem Sie einen Pfad im Abwicklungsauftragsobjekt erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Opportunities: Einstein-Opportunity-Bewertungen für alle und Filter für die Produktsuche

Einstein-Opportunity-Bewertungen sind für alle berechtigten Sales Cloud-Benutzer verfügbar und neue Filter für Opportunity-Produkte beschleunigen die Erstellung von Opportunities.

Gemeinschaftliche Prognosen: Inline-Bearbeitung und neue Regionsprognosetypen

Prognosebenutzer können die Opportunity-Liste inline bearbeiten. Salesforce unterstützt zudem nun sechs weitere Regionsprognosetypen.

Enterprise-Regionsverwaltung: Mehr Optionen für Berichte und Prognosen

Zeigen Sie Regionsinformationen zu Accountberichten an. Darüber hinaus können Sie aus sechs weiteren Regionsprognosetypen auswählen.

Kontakte: Verbesserungen an Opportunity-Kontaktrollen und Listen-E-Mail-Kontakten

Verwenden Sie Prozessgenerator, Flow Builder und Workflow-Regeln, um wichtige Prozesse für Opportunity-Kontaktrollen zu automatisieren. Suchen Sie in den Accountfeldern nach Kontakten, die der E-Mail-Liste hinzugefügt werden sollen.

Leads: Erfassen von mehr Leaddaten aus Formularen zur LinkedIn-Lead-Generierung

Geben Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern Zugriff auf mehr Daten über aus LinkedIn generierte Leads. Sie können nun das Feld "LinkedIn-Profil-URL", Einwilligungsfelder und ausgeblendete Felder benutzerdefinierten Leadfeldern in Salesforce zuordnen, wodurch Vertriebsmitarbeiter auf wichtige Daten zugreifen können. Fügen Sie beispielsweise Daten aus LinkedIn-Einwilligungsfeldern hinzu, um die Voreinstellungen von Leads hinsichtlich Kommunikation und Datenschutz nachzuverfolgen.

Preisbucheinträge: Mehr Möglichkeiten mit Themenlisten vom Typ "Preisbucheinträge" in Lightning Experience

Den Schnellaktionen in Themenlisten vom Typ "Preisbucheinträge" wurde "Anzeigen" hinzugefügt. Nun können Vertriebsmitarbeiter ohne Weiteres Preisbucheintrags-Details anzeigen, ohne zu Salesforce Classic zu wechseln.

Pfad: Optimieren der Auftragsabwicklung

Verbessern Sie die Einkaufserfahrung Ihrer Kunden, indem Sie einen Pfad im Abwicklungsauftragsobjekt erstellen. Mit einem Auftragsabwicklungspfad können Ihre Callcenter-Agenten den Auftragsstatus einsehen und das Lagerhauspersonal kann den Artikelstatus ohne Weiteres aktualisieren.

Sonstige Änderungen bei den Kernfunktionen für den Vertrieb

Zum Verlängerung eines Abonnements oder einer Kampagne können Vertriebsmitarbeiter nun eine Opportunity oder eine Kampagne mit ihren verwandten Datensätzen duplizieren. Passen Sie Themenlisten für Account- und Opportunity-Teams an, damit Ihre Mitarbeiter effizienter zusammenarbeiten können. Die wichtige Aktualisierung für die Enterprise-Regionsverwaltung wird jetzt erzwungen. Es ist geplant, dass anpassbare Prognosen und die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion eingestellt werden. Außerdem wurden die Berechtigungen für gemeinschaftliche Prognosen, Einstellungen für das Geschäftsjahr und die ursprüngliche Regionsverwaltung geändert.

Opportunities: Einstein-Opportunity-Bewertungen für alle und Filter für die Produktsuche

Einstein-Opportunity-Bewertungen sind für alle berechtigten Sales Cloud-Benutzer verfügbar und neue Filter für Opportunity-Produkte beschleunigen die Erstellung von Opportunities.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Konzentration auf die richtigen Geschäfte mit Opportunity-Bewertungen

AI ist ohne Aufpreis im Rahmen der Sales Cloud-Erfahrung verfügbar. Folglich können alle berechtigten Sales Cloud-Benutzer auf Einstein-Opportunity-Bewertungen zugreifen. Bewertungen helfen Vertriebsmitarbeitern und Managern dabei, Opportunities zu priorisieren und gefährdete Opportunities zu kennzeichnen, sodass sie mehr Geschäfte abschließen können.

Verwenden von Filtern zum Eingrenzen von Opportunity-Produktsuchen in Lightning Experience

Vertriebsmitarbeiter können nun Filter verwenden, um sich genau auf die Produkte zu konzentrieren, die Opportunities in Lightning Experience hinzugefügt werden sollen. Sie müssen nun nicht mehr durch eine lange Liste mit Produkten blättern, um einer Opportunity Belegposten hinzuzufügen.

Konzentration auf die richtigen Geschäfte mit Opportunity-Bewertungen

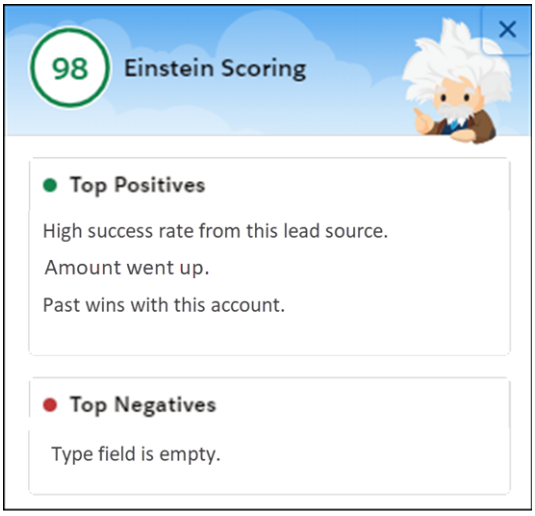
AI ist ohne Aufpreis im Rahmen der Sales Cloud-Erfahrung verfügbar. Folglich können alle berechtigten Sales Cloud-Benutzer auf Einstein-Opportunity-Bewertungen zugreifen. Bewertungen helfen Vertriebsmitarbeitern und Managern dabei, Opportunities zu priorisieren und gefährdete Opportunities zu kennzeichnen, sodass sie mehr Geschäfte abschließen können.

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

Wann: Diese Funktion ist später in der Version Spring '20 verfügbar.

Wer: Wenn Ihre Organisation berechtigt ist, können alle Benutzer mit einer Salesforce-Benutzerlizenz Opportunity-Bewertungen anzeigen. Sie können den Benutzerzugriff jedoch über den Berechtigungssatz "Sales Cloud Einstein für alle" verwalten.

Warum: Die künstliche Intelligenz ist für Vertriebsteams unerlässlich, die auf dem heutigen Markt konkurrieren. Mit Einstein-Opportunity-Bewertungen erhält jede Opportunity einen Wert von 1 bis 99, der für Opportunity-Datensätze, Listenansichten, die Prognoseseite und Berichte verfügbar ist.



Wie: Befolgen Sie die Aufforderung innerhalb der Anwendung, um mit Einstein zu beginnen. Alternativ können Sie im Lightning Experience-Setup auf der Seite "Setup mit Unterstützung" auf **Aktivieren** klicken. Der Rest erfolgt ohne Ihr Zutun, indem ein Bewertungsmodell erstellt, Seitenlayouts das Bewertungsfeld hinzugefügt und Benutzern der Berechtigungssatz zugewiesen wird.

SIEHE AUCH:

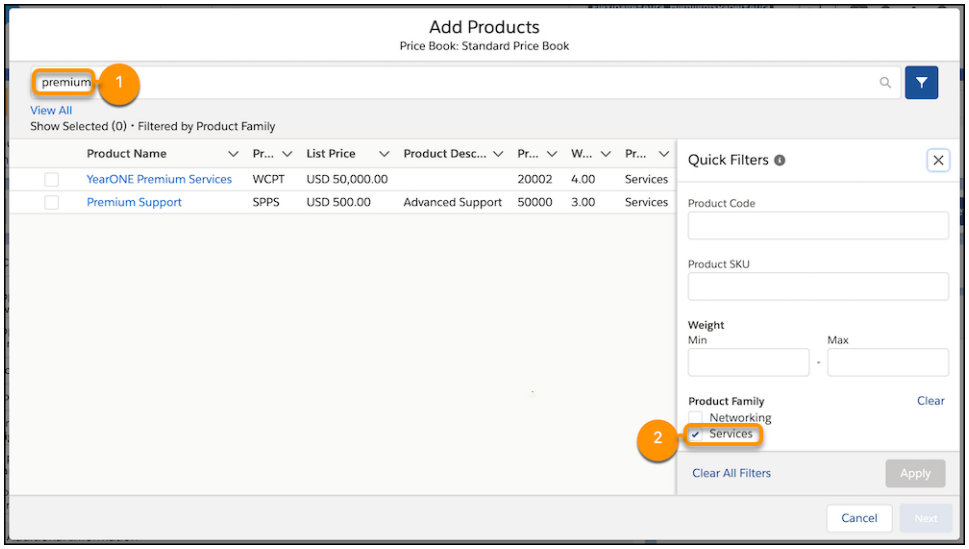
Implementierungshandbuch: Einstein Opportunity Scoring for Everyone (Einstein-Opportunity-Bewertungen für alle) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwenden von Filtern zum Eingrenzen von Opportunity-Produktsuchen in Lightning Experience

Vertriebsmitarbeiter können nun Filter verwenden, um sich genau auf die Produkte zu konzentrieren, die Opportunities in Lightning Experience hinzugefügt werden sollen. Sie müssen nun nicht mehr durch eine lange Liste mit Produkten blättern, um einer Opportunity Belegposten hinzuzufügen.

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

Warum: Wenn Ihr Produktkatalog viele Elemente aufführt, können Ihre Mitarbeiter nun Suchvorgänge nach Produktfeldern filtern, um ihre Suchergebnisse einzugrenzen. Beispielsweise werden bei dieser Opportunity die Ergebnisse einer Suche nach "Premium" (1) gefiltert, sodass die Ergebnisse in nur einer Produktfamilie (2) angezeigt werden.



Anmerkung: Der Schnellfilter zeigt nur Felder für das Objekt "Produkt" an, die im Suchlayout des Preisbucheintrags enthalten sind.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Product Filter in Lightning Experience - When Adding to Opportunity or Quote (Produktfilter in Lightning Experience – Beim Hinzufügen zu einer Opportunity oder einem Angebot) *(teilweise bereitgestellt)*

Gemeinschaftliche Prognosen: Inline-Bearbeitung und neue Regionsprognosetypen

Prognosebenutzer können die Opportunity-Liste inline bearbeiten. Salesforce unterstützt zudem nun sechs weitere Regionsprognosetypen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktualisieren mehrerer Geschäfte auf der Seite "Prognosen" in Lightning Experience

Prognosebenutzer verfügen nun über eine weitere Option zum Aktualisieren von Opportunities, ohne die Prognoseseite zu verlassen. Mit der Inline-Bearbeitung können Benutzer mehrere Opportunities gleichzeitig bearbeiten.

Abrufen weiterer Optionen für Regionsprognosen

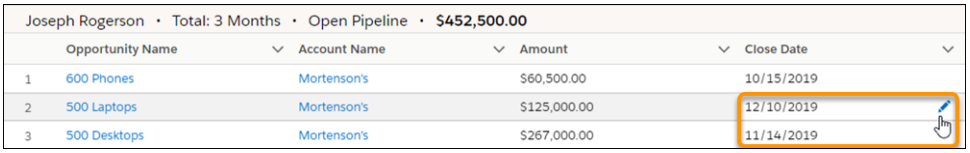
Es wurde Unterstützung für Regionsprognosen nach Menge und Plandatum hinzugefügt. Diese Änderungen bedeuten, dass Sie, sofern Ihr Unternehmen diese Methoden zur Prognose verwendet, jetzt gemeinschaftliche Prognosen nutzen können, um Ihr Geschäftsmodell zu berücksichtigen. Diese Prognosetypen beinhalten zudem einigen andere, nicht in Salesforce Classic enthaltene Funktionen. Dazu zählen beispielsweise die Inline-Bearbeitung, Schnellaktionen und umbrochener Text in der Opportunity-Liste.

Aktualisieren mehrerer Geschäfte auf der Seite "Prognosen" in Lightning Experience

Prognosebenutzer verfügen nun über eine weitere Option zum Aktualisieren von Opportunities, ohne die Prognoseseite zu verlassen. Mit der Inline-Bearbeitung können Benutzer mehrere Opportunities gleichzeitig bearbeiten.

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

Warum: Mit dem Stiftsymbol ist es ein Leichtes, Geschäfte über die Opportunity-Liste zu aktualisieren.



SIEHE AUCH:

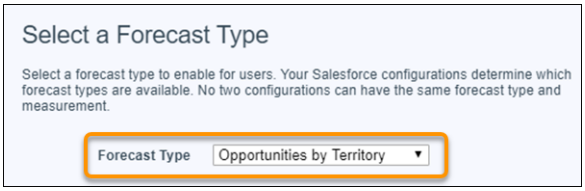
IdeaExchange: Inline Edit of Opportunities from the Forecast Tab (Inline-Bearbeitung von Opportunities auf der Registerkarte "Prognose")

Abrufen weiterer Optionen für Regionsprognosen

Es wurde Unterstützung für Regionsprognosen nach Menge und Plandatum hinzugefügt. Diese Änderungen bedeuten, dass Sie, sofern Ihr Unternehmen diese Methoden zur Prognose verwendet, jetzt gemeinschaftliche Prognosen nutzen können, um Ihr Geschäftsmodell zu berücksichtigen. Diese Prognosetypen beinhalten zudem einigen andere, nicht in Salesforce Classic enthaltene Funktionen. Dazu zählen beispielsweise die Inline-Bearbeitung, Schnellaktionen und umbrochener Text in der Opportunity-Liste.

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

Wie: Fügen Sie auf der Seite "Einstellungen der Prognosefunktion" unter "Setup" mindestens einen Regionsprognosetyp hinzu.



Wählen Sie **Opportunities nach Region** oder **Produktfamilien nach Region** als Prognosetyp aus. Wählen Sie anschließend einen Maßeinheitstyp und einen Datumstyp aus.

Die folgenden neuen regionsbasierten Typen sind verfügbar.

- Opportunity-Menge nach Region
- Opportunity-Menge nach Region und Plandatum
- Opportunity-Umsatz nach Region und Plandatum
- Produktfamilienmenge nach Region
- Produktfamilienmenge nach Region und Plandatum
- Produktfamilienumsatz nach Region und Plandatum

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Prognosetypen in "Gemeinschaftliche Prognosen" (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Regionsprognosen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Aktivieren und Einrichten von Regionsprognosen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Enterprise-Regionsverwaltung: Mehr Optionen für Berichte und Prognosen

Zeigen Sie Regionsinformationen zu Accountberichten an. Darüber hinaus können Sie aus sechs weiteren Regionsprognosetypen auswählen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erweitern Ihrer Accountberichte um Regionsdetails

Nun kann Ihr Vertriebsteam Informationen zum eigenen aktiven Regionsmodell in fünf standardmäßige Accountberichte aufnehmen. Beispielsweise kann es eine Liste von Kontakten mit den zugehörigen Accounts und den ihnen zugewiesenen aktiven Regionen erstellen. Das Verknüpfen von Informationen über Accounts und Regionen kann Teams bei der Planung von Vertriebsaktivitäten unterstützen.

Abrufen weiterer Regionsprognosetypen

Es wurde Unterstützung für Regionsprognosen nach Menge und Plandatum hinzugefügt. Diese Änderungen bedeuten, dass Sie, sofern Ihr Unternehmen diese Methoden zur Prognose verwendet, jetzt gemeinschaftliche Prognosen nutzen können, um Ihr Geschäftsmodell zu berücksichtigen.

SIEHE AUCH:

Manuelle Accountfreigabe in Enterprise-Regionsverwaltung aktivieren (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

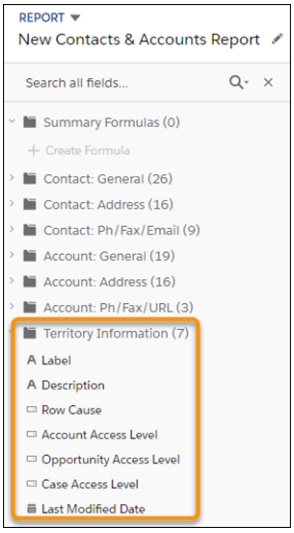
Erweitern Ihrer Accountberichte um Regionsdetails

Nun kann Ihr Vertriebsteam Informationen zum eigenen aktiven Regionsmodell in fünf standardmäßige Accountberichte aufnehmen. Beispielsweise kann es eine Liste von Kontakten mit den zugehörigen Accounts und den ihnen zugewiesenen aktiven Regionen erstellen. Das Verknüpfen von Informationen über Accounts und Regionen kann Teams bei der Planung von Vertriebsaktivitäten unterstützen.

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

Wie: Fügen Sie Regionsfelder hinzu, wenn Sie diese Standardberichte erstellen oder bearbeiten.

- Accountverlauf
- Accounts mit Vermögenswerten
- Accounts mit Kontaktrollen
- Accounts mit Partnern
- Kontakte und Accounts



Im Berichtsgenerator und in der Berichtsausgabe:

- Bezeichnung ist der Name der Region.
- Beschreibung ist die Beschreibung der Region.

Regionsfelder sind für den Standardbericht "Accounts" nicht verfügbar. Es wird empfohlen, einen benutzerdefinierten Berichtstyp zu erstellen, der Account- und Regionsinformationen verknüpft.

Anmerkung:

- Wenn Sie eine Migration über die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion vorgenommen haben, sollten Sie Ihre Accountberichte mittels Enterprise-Regionsverwaltung erneut erstellen. Die in der ursprünglichen Funktion den Accountberichten hinzugefügten Regionsfelder werden in Berichten für die Enterprise-Regionsverwaltung nicht angezeigt.
- Falls Sie in der ursprünglichen Funktion Regionen Accounts zugewiesen haben, enthalten die Accountberichte für die Enterprise-Regionsverwaltung Zeilen für diese Datensätze, jedoch keine weiteren Informationen. Filtern Sie Berichte so, dass die Zeilen ausgeschlossen werden, bei denen die Zelle "Bezeichnung" leer und die Zelle "Zeilenursache" definiert ist.

Abrufen weiterer Regionsprognosetypen

Es wurde Unterstützung für Regionsprognosen nach Menge und Plandatum hinzugefügt. Diese Änderungen bedeuten, dass Sie, sofern Ihr Unternehmen diese Methoden zur Prognose verwendet, jetzt gemeinschaftliche Prognosen nutzen können, um Ihr Geschäftsmodell zu berücksichtigen.

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

SIEHE AUCH:

Abrufen weiterer Optionen für Regionsprognosen

Kontakte: Verbesserungen an Opportunity-Kontaktrollen und Listen-E-Mail-Kontakten

Verwenden Sie Prozessgenerator, Flow Builder und Workflow-Regeln, um wichtige Prozesse für Opportunity-Kontaktrollen zu automatisieren. Suchen Sie in den Accountfeldern nach Kontakten, die der E-Mail-Liste hinzugefügt werden sollen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Automatisieren von Prozessen für Opportunity-Kontaktrollen
Steigern Sie die Effizienz und verbessern Sie die Umsatzzuordnung. Verwenden Sie dazu Prozessgenerator, Flow Builder und Workflow-Regeln, um wichtige Prozesse für Opportunity-Kontaktrollen zu automatisieren. Beispielsweise können Sie einen Prozess erstellen, der jeder neuen Opportunity eine erforderliche Opportunity-Kontaktrolle hinzufügt. Sie können auch Benachrichtigungen an Opportunity-Inhaber senden, wenn Opportunity-Kontaktrollen erstellt oder aktualisiert werden.

Verwenden von Accountkriterien zum Suchen von Kontakten für Listen-E-Mails in Lightning Experience
Vertriebsmitarbeiter können beim Hinzufügen von Kontakten zu Listen-E-Mails nun basierend auf Accountfeldern suchen. Mit diesen hinzugefügten Suchoptionen wird es einfacher und schneller, die richtigen Personen per E-Mail zu finden. Diese Funktion war zuvor nur in Salesforce Classic verfügbar.

Automatisieren von Prozessen für Opportunity-Kontaktrollen

Steigern Sie die Effizienz und verbessern Sie die Umsatzzuordnung. Verwenden Sie dazu Prozessgenerator, Flow Builder und Workflow-Regeln, um wichtige Prozesse für Opportunity-Kontaktrollen zu automatisieren. Beispielsweise können Sie einen Prozess erstellen, der jeder neuen Opportunity eine erforderliche Opportunity-Kontaktrolle hinzufügt. Sie können auch Benachrichtigungen an Opportunity-Inhaber senden, wenn Opportunity-Kontaktrollen erstellt oder aktualisiert werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in allen Salesforce-Editionen mit der Sales oder Service Cloud.

SIEHE AUCH:

Automatisieren der Erstellung und Aktualisierung von Opportunity-Kontaktrollen mit Lightning Flow

Salesforce-Hilfe: Einrichten und Anpassen von Opportunity-Kontaktrollen

IdeaExchange: Process Builder – Allow Action to Create Opportunity Contact Role Record (Prozessgenerator – Ermöglichen der Erstellung von Opportunity-Kontaktrollendatensätzen durch Aktionen)

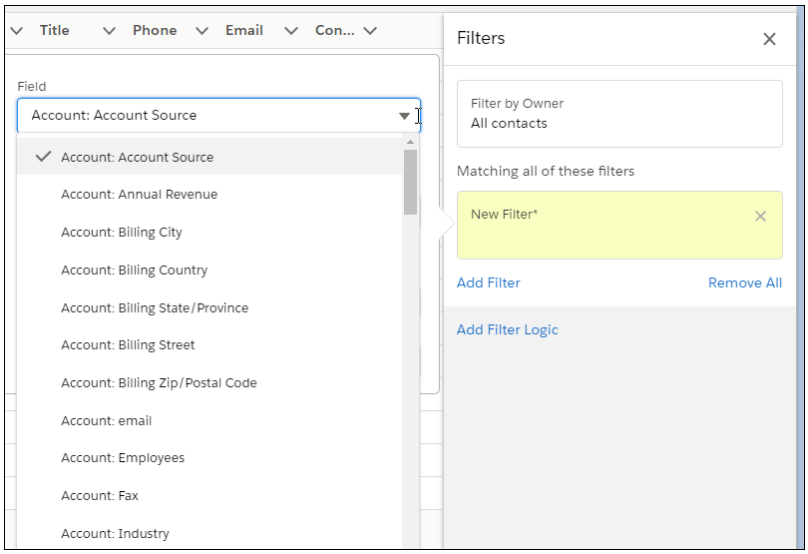
IdeaExchange: Make Opportunity Contact Role a First Class Object (Festlegen einer Opportunity-Kontaktrolle als Objekt erster Klasse)

Verwenden von Accountkriterien zum Suchen von Kontakten für Listen-E-Mails in Lightning Experience

Vertriebsmitarbeiter können beim Hinzufügen von Kontakten zu Listen-E-Mails nun basierend auf Accountfeldern suchen. Mit diesen hinzugefügten Suchoptionen wird es einfacher und schneller, die richtigen Personen per E-Mail zu finden. Diese Funktion war zuvor nur in Salesforce Classic verfügbar.

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

Wie: Erstellen oder bearbeiten Sie einen Filter in der Listenansicht für Kontakte. Mitarbeitern werden nun alle Accountfelder angezeigt, auf die sie Zugriff haben.



SIEHE AUCH:

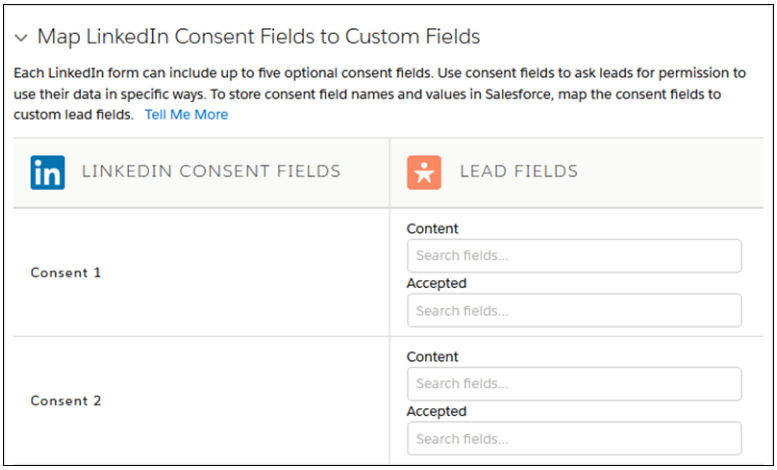
- Schnelles Identifizieren von Kontakten für Listen-E-Mails mit Accountkriterien in Lightning Experience
- *Salesforce-Hilfe*: Erstellen oder Duplizieren einer Listenansicht in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Senden einer Listen-E-Mail in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Leads: Erfassen von mehr Leaddaten aus Formularen zur LinkedIn-Lead-Generierung

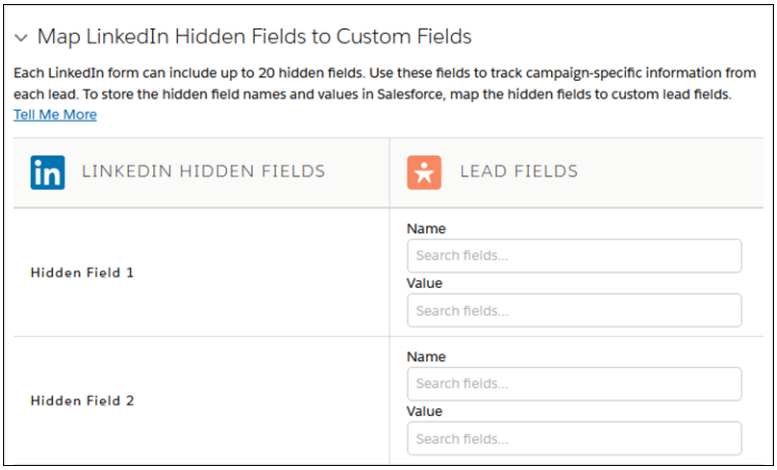
Geben Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern Zugriff auf mehr Daten über aus LinkedIn generierte Leads. Sie können nun das Feld "LinkedIn-Profil-URL", Einwilligungsfelder und ausgeblendete Felder benutzerdefinierten Leadfeldern in Salesforce zuordnen, wodurch Vertriebsmitarbeiter auf wichtige Daten zugreifen können. Fügen Sie beispielsweise Daten aus LinkedIn-Einwilligungsfeldern hinzu, um die Voreinstellungen von Leads hinsichtlich Kommunikation und Datenschutz nachzuverfolgen.

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

Wie: Ordnen Sie im Setup zur LinkedIn-Lead-Generierung das Feld "LinkedIn-Profil-URL" sowie ausgeblendete und Einwilligungsfelder zu Salesforce-Leadfeldern zu.



Wenn Sie kampagnenspezifische Daten für jeden Lead erfassen möchten, verwenden Sie "Ausgeblendete LinkedIn-Felder".



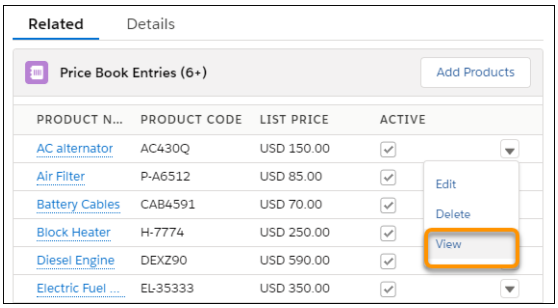
Erfassen Sie die LinkedIn-Profiladresse des Leads mit dem Feld "LinkedIn-Profil-URL".

Preisbucheinträge: Mehr Möglichkeiten mit Themenlisten vom Typ "Preisbucheinträge" in Lightning Experience

Den Schnellaktionen in Themenlisten vom Typ "Preisbucheinträge" wurde "Anzeigen" hinzugefügt. Nun können Vertriebsmitarbeiter ohne Weiteres Preisbucheintrags-Details anzeigen, ohne zu Salesforce Classic zu wechseln.

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

Warum: Benutzer klicken auf **Anzeigen**, um auf die Preisbucheintrags-Datensatzstartseite zuzugreifen.



Pfad: Optimieren der Auftragsabwicklung

Verbessern Sie die Einkaufserfahrung Ihrer Kunden, indem Sie einen Pfad im Abwicklungsauftragsobjekt erstellen. Mit einem Auftragsabwicklungspfad können Ihre Callcenter-Agenten den Auftragsstatus einsehen und das Lagerhauspersonal kann den Artikelstatus ohne Weiteres aktualisieren.

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

Wer: Das Abwicklungsauftragsobjekt steht Kunden mit einer Salesforce-Auftragsverwaltungslizenz zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Automatisieren der Abwicklung und Zahlungserfassung mit Flows

Sonstige Änderungen bei den Kernfunktionen für den Vertrieb

Zum Verlängerung eines Abonnements oder einer Kampagne können Vertriebsmitarbeiter nun eine Opportunity oder eine Kampagne mit ihren verwandten Datensätzen duplizieren. Passen Sie Themenlisten für Account- und Opportunity-Teams an, damit Ihre Mitarbeiter effizienter zusammenarbeiten können. Die wichtige Aktualisierung für die Enterprise-Regionsverwaltung wird jetzt erzwungen. Es ist geplant, dass anpassbare Prognosen und die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion eingestellt werden. Außerdem wurden die Berechtigungen für gemeinschaftliche Prognosen, Einstellungen für das Geschäftsjahr und die ursprüngliche Regionsverwaltung geändert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Duplizieren von Opportunities oder Kampagnen zusammen mit den ihnen zugehörigen Datensätzen

Mit der Aktion "Mit verbundenen duplizieren" ist es ein Leichtes, wiederkehrende Opportunities und Kampagnen zu erstellen. Ihre Accountmitarbeiter müssen nicht mehr nach verwandten Elementen suchen und diese hinzufügen, wenn sie diese Datensätze erneut erstellen.

Anpassen der Themenlisten "Account" und "Opportunity-Team"

Passen Sie die Themenlisten "Account" und "Opportunity-Team" an, damit Ihre Mitarbeiter effektiver zusammenarbeiten können. Zuvor konnten diese Themenlisten angepasst werden, die Anpassungen wurden jedoch Endbenutzern nicht angezeigt.

Manuelle Accountfreigabe in Enterprise-Regionsverwaltung aktivieren (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

"Manuelle Accountfreigabe in Enterprise-Regionsverwaltung aktivieren" war in der Version Spring '19 eine wichtige Aktualisierung und wird in Spring '20 erzwungen. Diese wichtige Aktualisierung ändert den Code für Ursache `TerritoryManual` in AccountShare-Datensätzen zu `Territory2AssociationManual` und ist erforderlich, damit Benutzer Accounts manuell für Regionsgruppen freigeben können.

Anpassbare Prognosen werden eingestellt

Es ist geplant, dass anpassbare Prognosen ab der Version Summer '20 eingestellt werden. Nach der Einstellung der Funktion können Benutzer weder auf die anpassbare Prognosefunktion noch auf die zugrunde liegenden Daten zugreifen. Es wird empfohlen, zu "Gemeinschaftliche Prognosen" zu migrieren.

Die ursprüngliche Regionsverwaltung wird eingestellt

Es ist geplant, dass die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion ab der Version Summer '21 eingestellt wird. Nach der Einstellung der Funktion können Benutzer weder auf die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion noch auf die ihr zugrunde liegenden Daten zugreifen. Es wird empfohlen, zu "Enterprise-Regionsverwaltung" zu migrieren.

Berechtigungsänderungen für gemeinschaftliche Prognosen und Einstellungen für das Geschäftsjahr

Der Zugriff auf Prognoseobjekte und -typen in der Salesforce-API ist für Standardbenutzer mit der Berechtigung "Alle Prognosen anzeigen" oder "Prognosen zulassen" oder mit dem Status "Delegierter Prognosemanager" verfügbar. Außerdem ist der Zugriff auf API-Objekte, die sich auf die Einstellungen für das Geschäftsjahr beziehen, für Standard- und Partnerbenutzer verfügbar.

Berechtigungsänderungen an der ursprünglichen Regionsverwaltung

Der Zugriff auf Regionen ist für Standard- und Partneranwender verfügbar. Außerdem ist der Zugriff auf Benutzer, die Regionen und Accountzuweisungsregeln zugewiesen sind, für Benutzer mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügbar. Um eines dieser Objekte zu bearbeiten, müssen Benutzer die Berechtigung "Regionen verwalten" besitzen.

Duplizieren von Opportunities oder Kampagnen zusammen mit den ihnen zugehörigen Datensätzen

Mit der Aktion "Mit verbundenen duplizieren" ist es ein Leichtes, wiederkehrende Opportunities und Kampagnen zu erstellen. Ihre Accountmitarbeiter müssen nicht mehr nach verwandten Elementen suchen und diese hinzufügen, wenn sie diese Datensätze erneut erstellen.

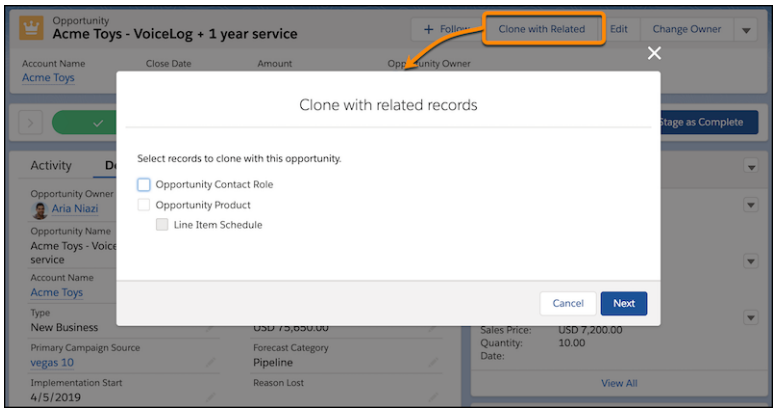
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wer: Zum Verwenden der Aktion "Mit verbundenen duplizieren" benötigen Benutzer die Berechtigung "Erstellen" für die Opportunities und Kampagnen und Lesezugriff auf den Datensatz, den sie duplizieren möchten.

Warum: Vertriebsmitarbeiter und Markthändler können auf einfache Weise verwandte Datensätze einfügen, wenn sie Opportunities oder Kampagnen duplizieren.

Opportunities

Ein Mitarbeiter kann ein Abonnement verlängern, indem er Kontaktrollen, Produkte oder Produktpläne (Belegposten) zusammen mit einer Opportunity dupliziert.



Kampagnen

Wenn Sie die Aktion "Mit verbundenen duplizieren" in einer Kampagne verwenden, wird Ihr Kampagnendatensatz zusammen mit allen zugehörigen Mitgliedsstatus dupliziert.

Wie: Suchen Sie im Objekt-Manager nach dem Objekt "Opportunity" oder "Kampagne" und wählen Sie **Seitenlayout** aus. Fügen Sie die Aktion "Mit verbundenen duplizieren" dem Layout hinzu und speichern Sie das Layout. Im Dialogfeld kann die Reihenfolge der Optionen nicht geändert werden.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Opportunity Cloning Should Clone the Contact Roles Too (Beim Duplizieren von Opportunities sollen auch die Kontaktrollen dupliziert werden)

IdeaExchange: Lightning - Include Clone with Products Action on Opportunities (Lightning – Einfügen der Aktion "Mit Produkten duplizieren" für Opportunities)

IdeaExchange: Cloning a Campaign Should Clone Campaign Member Status Options in Lightning (Beim Duplizieren einer Kampagne sollen auch die Statusoptionen von Kampagnenmitgliedern dupliziert werden)

Anpassen der Themenlisten "Account" und "Opportunity-Team"

Passen Sie die Themenlisten "Account" und "Opportunity-Team" an, damit Ihre Mitarbeiter effektiver zusammenarbeiten können. Zuvor konnten diese Themenlisten angepasst werden, die Anpassungen wurden jedoch Endbenutzern nicht angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Aktivieren Sie Account- oder Opportunity-Teams, indem Sie die Option zum Hinzufügen der Themenliste zum Seitenlayout auswählen. Suchen Sie dann im Objekt-Manager nach "Account" oder "Opportunity". Suchen Sie im Seitenlayout-Editor nach der Themenliste "Accountteam" oder "Opportunity-Team". Wählen Sie zum Anpassen des Layouts aus und ändern Sie die Felder, die Sortierung und die Schaltflächen nach Bedarf.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Configure Opportunity Team Related List in Lightning Experience (Konfigurieren der Themenliste "Opportunity-Team" in Lightning Experience)

Manuelle Accountfreigabe in Enterprise-Regionsverwaltung aktivieren (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

"Manuelle Accountfreigabe in Enterprise-Regionsverwaltung aktivieren" war in der Version Spring '19 eine wichtige Aktualisierung und wird in Spring '20 erzwungen. Diese wichtige Aktualisierung ändert den Code für Ursache `TerritoryManual` in AccountShare-Datensätzen zu `Territory2AssociationManual` und ist erforderlich, damit Benutzer Accounts manuell für Regionsgruppen freigeben können.

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

Wann: Diese wichtige Aktualisierung wird in der Version Spring '20 erzwungen.

Wie: Wenn Sie über Apex-Code oder -Integrationen verfügen, die direkt mit dem Objekt "AccountShare" interagieren, müssen alle Instanzen des Ursachencodes `TerritoryManual` auf `Territory2AssociationManual` aktualisiert werden.

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Anpassbare Prognosen werden eingestellt

Es ist geplant, dass anpassbare Prognosen ab der Version Summer '20 eingestellt werden. Nach der Einstellung der Funktion können Benutzer weder auf die anpassbare Prognosefunktion noch auf die zugrunde liegenden Daten zugreifen. Es wird empfohlen, zu "Gemeinschaftliche Prognosen" zu migrieren.

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

Wie: Lesen Sie unsere Dokumentation und befolgen Sie die Anweisungen für das Einrichten von "Gemeinschaftliche Prognosen". Wenn Sie die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion verwenden, wird zudem empfohlen, zur Enterprise-Regionsverwaltung zu migrieren.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Anpassbare Prognosen werden in der Version Summer '20 eingestellt

Die ursprüngliche Regionsverwaltung wird eingestellt

Die ursprüngliche Regionsverwaltung wird eingestellt

Es ist geplant, dass die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion ab der Version Summer '21 eingestellt wird. Nach der Einstellung der Funktion können Benutzer weder auf die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion noch auf die ihr zugrunde liegenden Daten zugreifen. Es wird empfohlen, zu "Enterprise-Regionsverwaltung" zu migrieren.

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

Wie: Lesen Sie unsere Dokumentation und befolgen Sie die Anweisungen für das Einrichten der Enterprise-Regionsverwaltung. Wenn Sie anpassbare Prognosen verwenden, sollten Sie zu "Gemeinschaftliche Prognosen" migrieren.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Das ursprüngliche Regionsverwaltungsmodul wird in der Version Summer '21 eingestellt

Anpassbare Prognosen werden eingestellt

Berechtigungsänderungen für gemeinschaftliche Prognosen und Einstellungen für das Geschäftsjahr

Der Zugriff auf Prognoseobjekte und -typen in der Salesforce-API ist für Standardbenutzer mit der Berechtigung "Alle Prognosen anzeigen" oder "Prognosen zulassen" oder mit dem Status "Delegierter Prognosemanager" verfügbar. Außerdem ist der Zugriff auf API-Objekte, die sich auf die Einstellungen für das Geschäftsjahr beziehen, für Standard- und Partnerbenutzer verfügbar.

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

Berechtigungsänderungen an der ursprünglichen Regionsverwaltung

Der Zugriff auf Regionen ist für Standard- und Partneranwender verfügbar. Außerdem ist der Zugriff auf Benutzer, die Regionen und Accountzuweisungsregeln zugewiesen sind, für Benutzer mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügbar. Um eines dieser Objekte zu bearbeiten, müssen Benutzer die Berechtigung "Regionen verwalten" besitzen.

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

Anmerkung: Es ist geplant, dass die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion ab der Version Summer '21 eingestellt wird. Nach der Einstellung der Funktion können Benutzer weder auf die ursprüngliche Regionsverwaltungsfunktion noch auf die ihr zugrunde liegenden Daten zugreifen. Es wird empfohlen, zu "Enterprise-Regionsverwaltung" zu migrieren.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Das ursprüngliche Regionsverwaltungsmodul wird in der Version Summer '21 eingestellt

Produktivitätsfunktionen: Später senden, Listen-E-Mail-Entwürfe, E-Mail-Threads und Aufgabenwarteschlangen

Dank der verschiedenen neuen Funktionen sind Ihre Vertriebsmitarbeiter auf dem besten Weg, noch produktiver zu arbeiten. Sie können nun planen, dass eine E-Mail zum richtigen Tag und zur richtigen Uhrzeit ankommt. Listen-E-Mails sind jetzt zudem insofern einfacher zu schreiben, als die Mitarbeiter einen Entwurf speichern und zu ihrer Arbeit zurückkehren können. Mit E-Mail-Threads können die Mitarbeiter eine gesamte Unterhaltung an einem Ort einsehen, ohne sich in den Antworten und Nebengesprächen zu verlieren. Zudem können Ihre Mitarbeiter Arbeitselemente effizient freigeben, indem sie einer Warteschlange Aufgaben zuweisen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

E-Mail-Erfahrung: Geplante E-Mails, Listen-E-Mail-Entwürfe und erweiterte E-Mail-Weiterleitungen

Vertriebsmitarbeiter können planen, dass E-Mails bis zu sechs Wochen später gesendet werden, damit sie zu einer Uhrzeit gesendet werden, zu welcher der Empfänger sie am wahrscheinlichsten öffnet. Die Verwendung von Listen-E-Mails ist ebenfalls einfacher, da Mitarbeiter einen Entwurf der E-Mail speichern und optimieren können, bevor sie gesendet wird. Zudem wurde die E-Mail-Weiterleitung um zwei neue Setup-Seiten erweitert.

E-Mail-Vorlagen: Wohlgeformte Vorlagen und Startseitenerweiterungen

Dank der spezifischeren Fehlermeldungen zu Problemen in einer E-Mail-Vorlage ist es nun einfacher, eine fehlerfreie Vorlage zu erstellen. Darüber hinaus können Mitarbeiter ihre E-Mail-Vorlagen mithilfe der Aktionen auf Zeilenebene auf der Startseite der E-Mail-Vorlagen verwalten.

Aktivitäten: Zuweisen von Aufgaben zu einer Warteschlange zum effizienteren Freigeben von Arbeit

Geben Sie Vertriebsmitarbeitern durch das Einrichten von Warteschlangen für Aufgaben die Möglichkeit, ihre Arbeitslast zu teilen. Mitarbeiter können ihren freigegebenen Warteschlangen Aufgaben zuweisen. Anschließend können Einzelpersonen in der Listenansicht der Warteschlange die Inhaberschaft über diese Aufgaben übernehmen.

Einstein-Aktivitätserfassung: Einfachere Navigation und manuelle Verbindung für Microsoft Exchange

Die Setup-Navigation wurde für Benutzer der Einstein-Aktivitätserfassung und von Inbox vereinfacht. Wenn Ihr Exchange-Webdienst (EWS) nicht extern verfügbar gemacht wird, können Sie zudem manuell eine Verbindung zwischen Microsoft Exchange und Salesforce festlegen.

Mobile Salesforce Inbox-Anwendung: Intelligenter verkaufen über Inbox

Salesforce Inbox kann Ihre E-Mail und Ihren Kalender in Salesforce integrieren, sodass Vertriebsmitarbeiter den Vertrieb effizienter verwalten können. Inbox erhöht die Produktivität der Mitarbeiter bei jeder E-Mail-Nachricht, unabhängig davon, ob sie unterwegs oder im Büro sind.

Alte Inbox-Version: Einstellung der zusätzlichen Kontaktinformationen geplant

Die Funktion "Zusätzliche Kontaktinformationen", einschließlich der Möglichkeit zum Anzeigen von Informationen von Drittanbieterressourcen auf Übersichts- und detaillierten Kontaktseiten, ist ab 31. Januar 2020 nicht mehr verfügbar.

Notizen: Geänderte Berechtigungsanforderungen zum Anzeigen von Notizen

Die Sicherheit von Notizen wurde durch höhere Benutzerberechtigungen erweitert. Damit Mitarbeiter Notizen zu einem zugehörigen untergeordneten Datensatz anzeigen können, benötigen sie die Berechtigung für den übergeordneten Datensatz. Bisher konnten Mitarbeiter ohne Berechtigung für den übergeordneten Datensatz mit Ausnahme von Accounts auf die Notizen sämtlicher Datensätze zugreifen.

Kalender: Angezeigte Ereignisdetails beim Hover und Objektkalender in der API verfügbar

Vertriebsmitarbeiter können Ereignisdetails anzeigen, ohne zu klicken, um die Vorschaukarte zu öffnen. Entwickler können das Objekt "CalendarView" in der API verwenden, um Objektkalender zu erstellen und zu verteilen.

Lightning-Nachrichten: Abrufen von Nachrichten aus mehr Ländern

Im Rahmen unserer fortlaufenden Maßnahmen, mehr englischsprachige Nachrichtenquellen in Salesforce zu integrieren, können Sie nun aus mehr Ländern auf Artikel in englischer Sprache zugreifen: Brasilien, Frankreich, Deutschland, Indien, Japan und den Niederlanden. Bei Verwendung von Einstein-Account-Statistiken sind diese hinzugefügten Nachrichtenquellen zudem in den nachrichtenbezogenen Statistiken enthalten.

E-Mail-Erfahrung: Geplante E-Mails, Listen-E-Mail-Entwürfe und erweiterte E-Mail-Weiterleitungen

Vertriebsmitarbeiter können planen, dass E-Mails bis zu sechs Wochen später gesendet werden, damit sie zu einer Uhrzeit gesendet werden, zu welcher der Empfänger sie am wahrscheinlichsten öffnet. Die Verwendung von Listen-E-Mails ist ebenfalls einfacher, da Mitarbeiter einen Entwurf der E-Mail speichern und optimieren können, bevor sie gesendet wird. Zudem wurde die E-Mail-Weiterleitung um zwei neue Setup-Seiten erweitert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Planen und Verwalten geplanter E-Mails in Lightning Experience

Vertriebsmitarbeiter können die E-Mail-Ankunftszeiten angeben, um die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass eine E-Mail gelesen wird. Sie können beispielsweise planen, dass eine E-Mail zu Beginn des Arbeitstags eines Kontakts eingeht. Mit der neuen Komponente "Geplante E-Mails" können Mitarbeiter den Inhalt einer geplanten E-Mail aktualisieren und das geplante Datum und die Uhrzeit ändern.

Verwenden von Entwürfen zum Optimieren Ihrer Listen-E-Mails

Vertriebsmitarbeiter können sich beim Erstellen von Listen-E-Mails Zeit lassen. Mitarbeiter können ihre Arbeit nun als Entwurf speichern und später erneut aufrufen.

Schnelles Identifizieren von Kontakten für Listen-E-Mails mit Accountkriterien in Lightning Experience

Ihre Vertriebsmitarbeiter können anhand von Suchkriterien auf Grundlage von Accountfeldern die richtigen Personen für eine E-Mail identifizieren. Befinden sich mehr Felder in einem Filter, können Mitarbeiter ihre Kontaktliste genauer eingrenzen. Diese Funktion war zuvor nur in Salesforce Classic verfügbar.

Aktivieren vorschriftsmäßiger BCC-E-Mails in der Professional Edition

Die Funktion "Vorschriftsmäßige BCC-E-Mail" sendet automatisch eine ausgeblendete Kopie jeder ausgehenden E-Mail-Nachricht an eine von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse. Diese Funktion ist zusätzlich zur Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in der Version Spring '20 in der Professional Edition verfügbar.

Einrichten von erweiterten E-Mail-Weiterleitungen

Auf der neuen Seite "E-Mail-Weiterleitungen" können Sie mehrere E-Mail-Weiterleitungen und Filter für Empfänger- und Absenderdomänen für E-Mails konfigurieren, die über Salesforce gesendet werden. Sie können die Authentifizierung auch zwischen den Salesforce-E-Mail-Servern und dem konfigurierten Weiterleitungs-Host über die neue Setup-Seite "E-Mail-Domänenfilter" einrichten. Zum Aktivieren dieser neuen Optionen wurden die Seite "Aktivierung der E-Mail-Weiterleitung" unter "Setup" entfernt, alle Einstellungen für die E-Mail-Weiterleitung auf eine neue Setup-Seite verschoben und die Seite "E-Mail-Domänenfilter" hinzugefügt.

Vorbereiten auf die E-Mail-Adresseninternationalisierung in Summer '20

Ab der Version Summer '20 unterstützt Salesforce die E-Mail-Adresseninternationalisierung (Email Address Internationalization, EAI) durch die UTF-8-Codierung, sodass Sie nicht auf der lateinischen Sprache basierende Zeichen in E-Mail-Adressen verwenden können. Es werden alle E-Mail-Standardfelder für die Umstiegs- und Freigabeschritte vorbereitet, die Sie durchführen können, damit Ihre benutzerdefinierten E-Mail-Felder bereit sind. Nach dem Umstieg ist es nicht erforderlich, dass Sie internationale E-Mail-Adressen verwenden. Falls Sie dies jedoch tun, gewährleistet die Vorbereitung Ihrer Salesforce-Organisation einen reibungslosen Übergang.

Verfolgen von Änderungen an der Zugriffsebene "E-Mail senden"

Überwachen sie Änderungen an Ihrem Zugriff, um E-Mails in Salesforce zu senden, ohne den Kundensupport zu kontaktieren. Dem Setup-Aktivierungsprotokoll wurde auf der Setup-Seite "Zustellbarkeit" das Feld "Zugriffsebene" hinzugefügt.

Die Liste der E-Mail-Zertifizierungsstellen wurde standardisiert

Um die von Ihnen erwartete zuverlässige und sichere E-Mail-Zustellung zu gewährleisten, wurde die Salesforce-Zertifizierungsstellenliste (Certificate Authority, CA) für über Salesforce gesendete E-Mails aktualisiert. Die CA-Liste für E-Mails enthält nun die aktuellen SSL-CA-Listeneinträge für ausgehende Nachrichten von Salesforce.

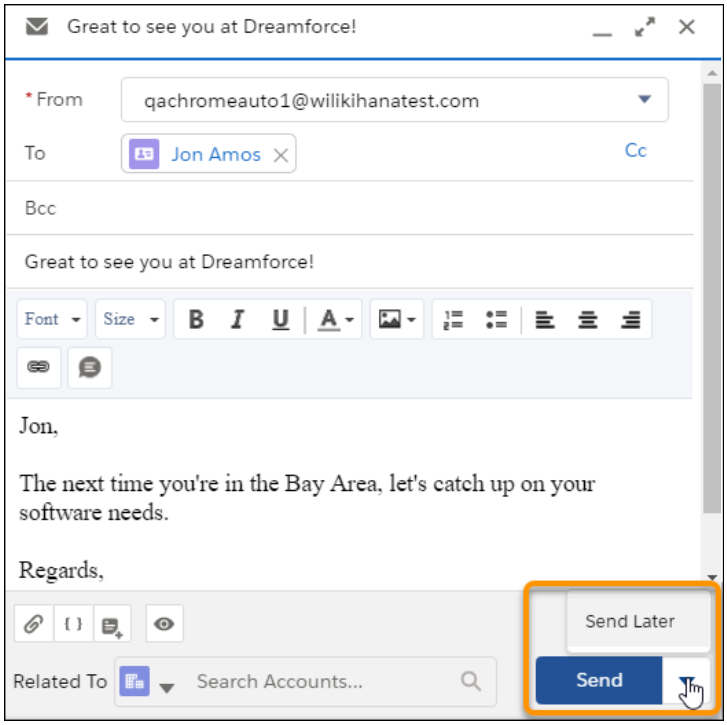
Planen und Verwalten geplanter E-Mails in Lightning Experience

Vertriebsmitarbeiter können die E-Mail-Ankunftszeiten angeben, um die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass eine E-Mail gelesen wird. Sie können beispielsweise planen, dass eine E-Mail zu Beginn des Arbeitstags eines Kontakts eingeht. Mit der neuen Komponente "Geplante E-Mails" können Mitarbeiter den Inhalt einer geplanten E-Mail aktualisieren und das geplante Datum und die Uhrzeit ändern.

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

Wer: Benutzer mit der Benutzerberechtigung "Inbox verwenden", die mit der High Velocity Sales- oder Inbox-Lizenz verfügbar ist.

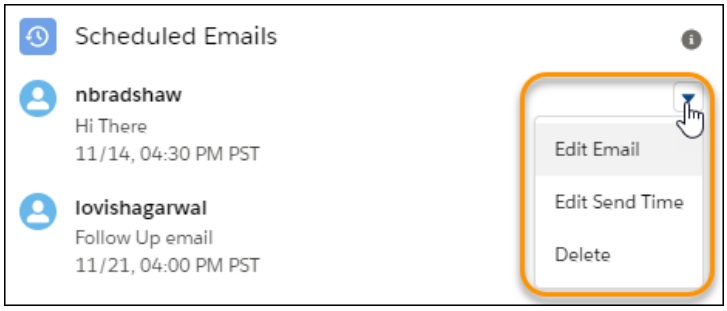
Wie: Zum Planen einer E-Mail wählen Vertriebsmitarbeiter im E-Mail-Composer die Option **Später senden** aus.



Der Mitarbeiter wählt dann Datum und Uhrzeit aus und klickt auf **Planen**.



Damit Ihre Mitarbeiter geplante E-Mails verwalten können, wählen Sie **Seite bearbeiten**, um auf der Startseite eines Objekts, einschließlich der Salesforce-Startseite, die Komponente "E-Mail später senden – Ausstehende Liste" hinzuzufügen.



Mit dieser Komponente können Mitarbeiter bereits geplante E-Mails neu planen, bearbeiten oder löschen.

SIEHE AUCH:

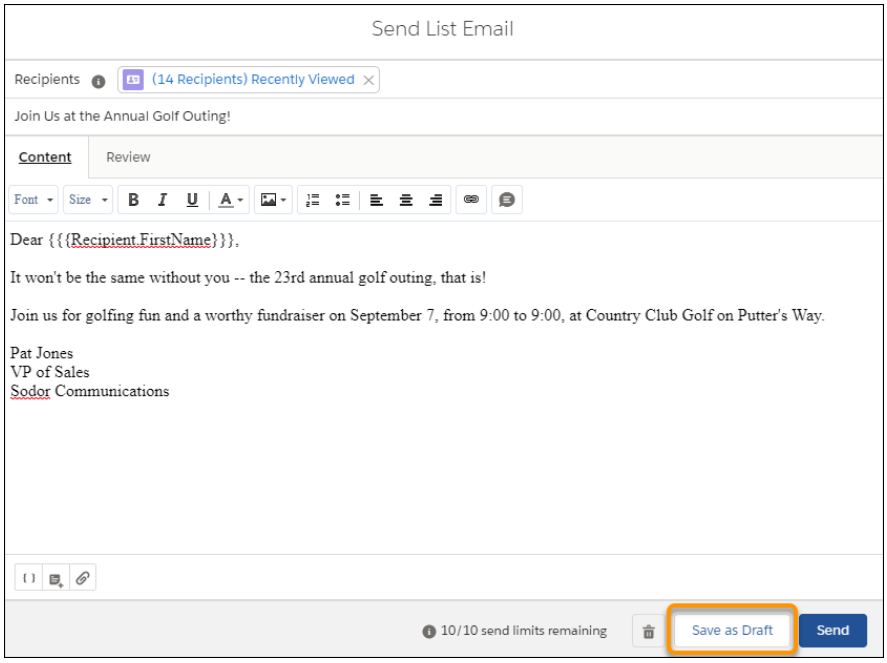
- *IdeaExchange*: Log an email set for Send Later in SalesforceIQ Inbox (Protokollieren einer E-Mail mit festgelegtem späterem Senden in SalesforceIQ Inbox)
- Planen und Verwalten von geplanten E-Mails in High Velocity Sales
- *Salesforce-Hilfe*: Einrichten der Verwaltung von geplanten E-Mails (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Wissenswertes zu geplanten E-Mails (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwenden von Entwürfen zum Optimieren Ihrer Listen-E-Mails

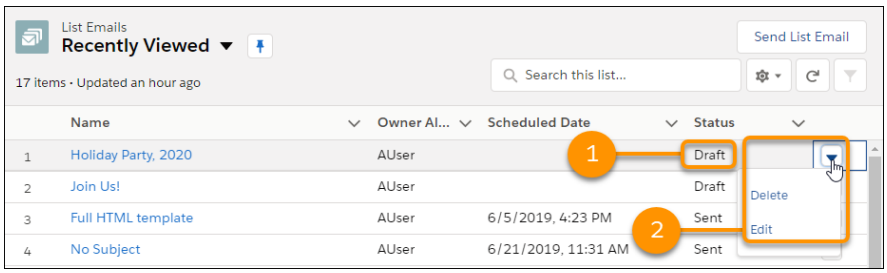
Vertriebsmitarbeiter können sich beim Erstellen von Listen-E-Mails Zeit lassen. Mitarbeiter können ihre Arbeit nun als Entwurf speichern und später erneut aufrufen.

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

Wie: Klicken Sie auf der Startseite eines Kontakts oder Leads auf **Listen-E-Mail senden** und verfassen Sie den gewünschten Inhalt. Klicken Sie zum Speichern Ihrer Änderungen auf **Als Entwurf speichern**.



Navigieren Sie zum Wiederaufnehmen der Listen-E-Mail-Bearbeitung zur Startseite für Listen-E-Mail.



Suchen Sie nach Ihrem Listen-E-Mail-Entwurf (1) und setzen Sie die Bearbeitung fort (2). Wenn Sie die Bearbeitung abgeschlossen haben, speichern Sie den Entwurf erneut oder senden Sie die Listen-E-Mail.

SIEHE AUCH:

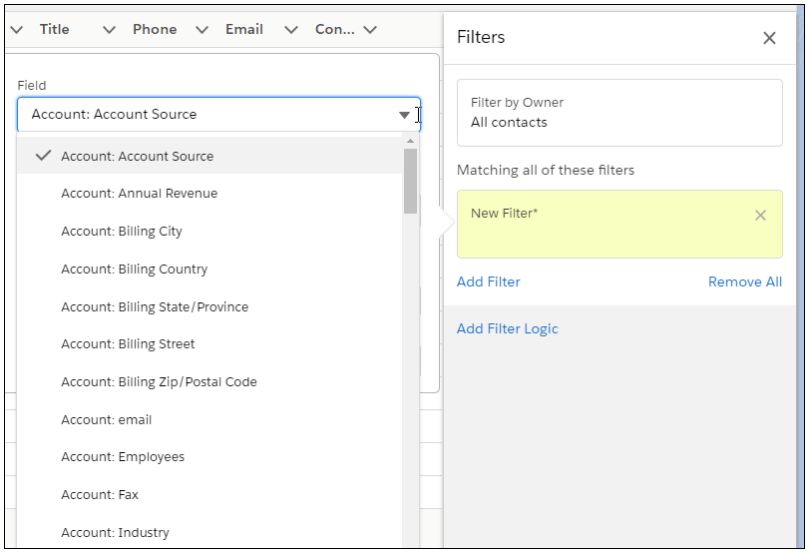
Salesforce-Hilfe: Senden einer Listen-E-Mail in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Schnelles Identifizieren von Kontakten für Listen-E-Mails mit Accountkriterien in Lightning Experience

Ihre Vertriebsmitarbeiter können anhand von Suchkriterien auf Grundlage von Accountfeldern die richtigen Personen für eine E-Mail identifizieren. Befinden sich mehr Felder in einem Filter, können Mitarbeiter ihre Kontaktliste genauer eingrenzen. Diese Funktion war zuvor nur in Salesforce Classic verfügbar.

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

Wie: Erstellen oder bearbeiten Sie einen Filter in der Listenansicht für Kontakte. Mitarbeitern werden nun alle Accountfelder angezeigt, auf die sie Zugriff haben.



Wählen Sie in der gefilterten Liste mindestens einen Kontakt aus und klicken Sie auf **Listen-E-Mail senden**.

SIEHE AUCH:

- Verwenden von Accountkriterien zum Suchen von Kontakten für Listen-E-Mails in Lightning Experience
- *Salesforce-Hilfe*: Erstellen oder Duplizieren einer Listenansicht in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Senden einer Listen-E-Mail in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktivieren vorschriftsmäßiger BCC-E-Mails in der Professional Edition

Die Funktion "Vorschriftsmäßige BCC-E-Mail" sendet automatisch eine ausgeblendete Kopie jeder ausgehenden E-Mail-Nachricht an eine von Ihnen angegebene E-Mail-Adresse. Diese Funktion ist zusätzlich zur Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in der Version Spring '20 in der Professional Edition verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional Edition.

SIEHE AUCH:

- *Salesforce-Hilfe*: Aktivieren von vorschriftsmäßigen BCC-E-Mails (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Einrichten von erweiterten E-Mail-Weiterleitungen

Auf der neuen Seite "E-Mail-Weiterleitungen" können Sie mehrere E-Mail-Weiterleitungen und Filter für Empfänger- und Absenderdomänen für E-Mails konfigurieren, die über Salesforce gesendet werden. Sie können die Authentifizierung auch zwischen den Salesforce-E-Mail-Servern und dem konfigurierten Weiterleitungs-Host über die neue Setup-Seite "E-Mail-Domänenfilter" einrichten. Zum Aktivieren dieser neuen Optionen wurden die Seite "Aktivierung der E-Mail-Weiterleitung" unter "Setup" entfernt, alle Einstellungen für die E-Mail-Weiterleitung auf eine neue Setup-Seite verschoben und die Seite "E-Mail-Domänenfilter" hinzugefügt.

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

Anmerkung: Kommt Ihnen das bekannt vor? Diese Änderung wurde in der Version Spring '19 angekündigt. In der Version Spring '20 wird sie für alle Kunden aktiviert.

Wer: Diese Setup-Änderungen sind nur für Kunden sichtbar, welche die Seiten für die erweiterte E-Mail-Weiterleitung vor der Version Spring '20 nicht manuell aktiviert haben.

Wann: Die Seite "Aktivierung der E-Mail-Weiterleitung" ist mehrere Tage lang nach der Veröffentlichung sichtbar, während Salesforce Ihre Organisation zu den Setup-Seiten für die erweiterte E-Mail-Weiterleitung migriert. In diesem Zeitraum ist die Weiterleitungsänderung deaktiviert, um die Datenintegrität zu bewahren. Wenn Sie nicht darauf warten können, Ihre Weiterleitungseinstellungen zu aktualisieren, können Sie die neuen Setup-Seiten "E-Mail-Weiterleitungen" und "E-Mail-Domänenfilter" manuell aktivieren.

Wie: Geben Sie unter "Setup" zum manuellen Aktivieren der erweiterten Seiten im Feld "Schnellsuche" den Text `Aktivierung der E-Mail-Weiterleitung` ein und wählen Sie dann **Aktivierung der E-Mail-Weiterleitung** aus. Wählen Sie **Erweiterte E-Mail-Weiterleitung aktivieren** aus.

Anmerkung: Wenn Sie **Aktivierung der E-Mail-Weiterleitung** nicht unter "Setup" finden, wurde Ihre Organisation zu den neuen Setup-Seiten "E-Mail-Weiterleitungen" und "E-Mail-Domänenfilter" migriert.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten der E-Mail-Weiterleitung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Knowledge-Artikel: Einrichten eines E-Mail-Domänenfilters (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Vorbereiten auf die E-Mail-Adresseninternationalisierung in Summer '20

Ab der Version Summer '20 unterstützt Salesforce die E-Mail-Adresseninternationalisierung (Email Address Internationalization, EAI) durch die UTF-8-Codierung, sodass Sie nicht auf der lateinischen Sprache basierende Zeichen in E-Mail-Adressen verwenden können. Es werden alle E-Mail-Standardfelder für die Umstiegs- und Freigabeschritte vorbereitet, die Sie durchführen können, damit Ihre benutzerdefinierten E-Mail-Felder bereit sind. Nach dem Umstieg ist es nicht erforderlich, dass Sie internationale E-Mail-Adressen verwenden. Falls Sie dies jedoch tun, gewährleistet die Vorbereitung Ihrer Salesforce-Organisation einen reibungslosen Übergang.

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

Anmerkung: Die EAI-Unterstützung ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Wie: Falls Sie internationalisierte E-Mails verwenden möchten, besteht die Vorbereitung auf die Unterstützung der E-Mail-Adresseninternationalisierung (EAI) aus vier Teilen.

- Auf dem gesamten Pfad der E-Mail muss UTF-8-Unterstützung bestehen.
- Ihre Integrationen müssen aktualisiert werden, damit sie Unicode-Zeichen unterstützen.
- Die neueste Apex- und API-Version müssen verwendet werden.
- Alle Felder, in denen E-Mail-Adressen gespeichert werden, müssen den E-Mail-Datentyp verwenden.

Einzelheiten finden Sie im Knowledge-Artikel zur Vorbereitung auf die Unterstützung der E-Mail-Adresseninternationalisierung (EAI) durch Salesforce.

Verfolgen von Änderungen an der Zugriffsebene "E-Mail senden"

Überwachen sie Änderungen an Ihrem Zugriff, um E-Mails in Salesforce zu senden, ohne den Kundensupport zu kontaktieren. Dem Setup-Aktivierungsprotokoll wurde auf der Setup-Seite "Zustellbarkeit" das Feld "Zugriffsebene" hinzugefügt.

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

SIEHE AUCH:

Überwachen von mehr Änderungen im Setup-Aktivierungsprotokoll

IdeaExchange: Email Deliverability Changes Not Tracked in Audit Log (Änderungen an der E-Mail-Zustellbarkeit im Aktivierungsprotokoll nicht verfolgt)

Die Liste der E-Mail-Zertifizierungsstellen wurde standardisiert

Um die von Ihnen erwartete zuverlässige und sichere E-Mail-Zustellung zu gewährleisten, wurde die Salesforce-Zertifizierungsstellenliste (Certificate Authority, CA) für über Salesforce gesendete E-Mails aktualisiert. Die CA-Liste für E-Mails enthält nun die aktuellen SSL-CA-Listeneinträge für ausgehende Nachrichten von Salesforce.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce SOAP API Developer Guide: Understanding Outbound Messaging (Grundlegendes zu ausgehenden Nachrichten)

Knowledge-Artikel: Know more about all the SSL certificates that are supported by Salesforce (Weitere Informationen zu SSL-Zertifikaten, die von Salesforce unterstützt werden)

Salesforce.com: Outbound Messaging SSL CA List (SSL-CA-Liste für ausgehende Nachrichten)

E-Mail-Vorlagen: Wohlgeformte Vorlagen und Startseitenerweiterungen

Dank der spezifischeren Fehlermeldungen zu Problemen in einer E-Mail-Vorlage ist es nun einfacher, eine fehlerfreie Vorlage zu erstellen. Darüber hinaus können Mitarbeiter ihre E-Mail-Vorlagen mithilfe der Aktionen auf Zeilenebene auf der Startseite der E-Mail-Vorlagen verwalten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfacheres Erstellen fehlerfreier Briefvorlagenfelder
Das Hinzufügen von Briefvorlagenfeldern in Lightning-SML-E-Mail-Vorlagen und Classic-E-Mail-Vorlagen ist nun weniger fehleranfällig. Die Fehler werden erkannt, sobald die Vertriebsmitarbeiter die E-Mail-Vorlage speichern, also bevor sie verwendet wird.

Verwalten von E-Mail-Vorlagen über die Vorlagenstartseite
Mitarbeiter können ihre E-Mail-Vorlagen mithilfe der Aktionen auf Zeilenebene auf der Startseite der E-Mail-Vorlagen verwalten.

Einfacheres Erstellen fehlerfreier Briefvorlagenfelder

Das Hinzufügen von Briefvorlagenfeldern in Lightning-SML-E-Mail-Vorlagen und Classic-E-Mail-Vorlagen ist nun weniger fehleranfällig. Die Fehler werden erkannt, sobald die Vertriebsmitarbeiter die E-Mail-Vorlage speichern, also bevor sie verwendet wird.

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

Warum: Vertriebsmitarbeiter können sich im Briefvorlagenfeld einer E-Mail-Vorlage versehentlich vertippen.

Wenn ein Mitarbeiter bisher eine E-Mail-Vorlage mit einem Briefvorlagenfeldfehler verwendet hat, wurde das Briefvorlagenfeld ausgelassen. Fehlte einem Briefvorlagenfeld eine schließende geschweifte Klammer, wurde die gesamte Vorlage vollständig ausgelassen.

Nun werden Briefvorlagenfeldfehler erkannt, sobald der Mitarbeiter die Vorlage speichert. Daraufhin wird eine Fehlermeldung mit Informationen zum fehlerhaften Briefvorlagenfeld und dazu, was falsch ist, angezeigt.

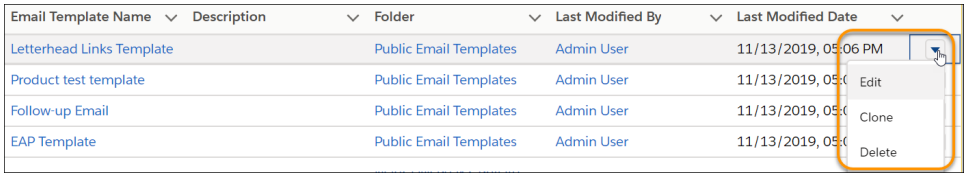
Anmerkung: Diese Änderung gilt ausschließlich für Lightning-SML-E-Mail-Vorlagen und Classic-E-Mail-Vorlagen. Lightning-E-Mail-Vorlagen, welche die Handlebars-Briefvorlagensprache verwenden, sind nicht betroffen.

Verwalten von E-Mail-Vorlagen über die Vorlagenstartseite

Mitarbeiter können ihre E-Mail-Vorlagen mithilfe der Aktionen auf Zeilenebene auf der Startseite der E-Mail-Vorlagen verwalten.

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

Warum: Mit Aktionen auf Zeilenebene können Benutzer Elemente verwalten, während sie diese in einer Liste anzeigen.



Die Auswahlmöglichkeiten hängen davon ab, über welche Bearbeitungsberechtigungen der Benutzer auf die E-Mail-Vorlage verfügt.

Die Auswahlmöglichkeiten werden auch in den verfügbaren Schaltflächen berücksichtigt, wenn die E-Mail-Vorlage angezeigt wird.

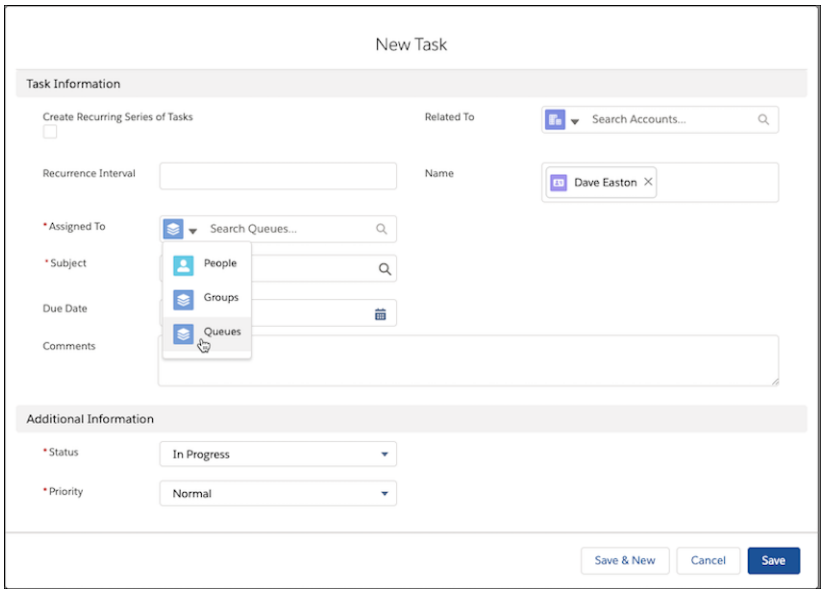


Aktivitäten: Zuweisen von Aufgaben zu einer Warteschlange zum effizienteren Freigeben von Arbeit

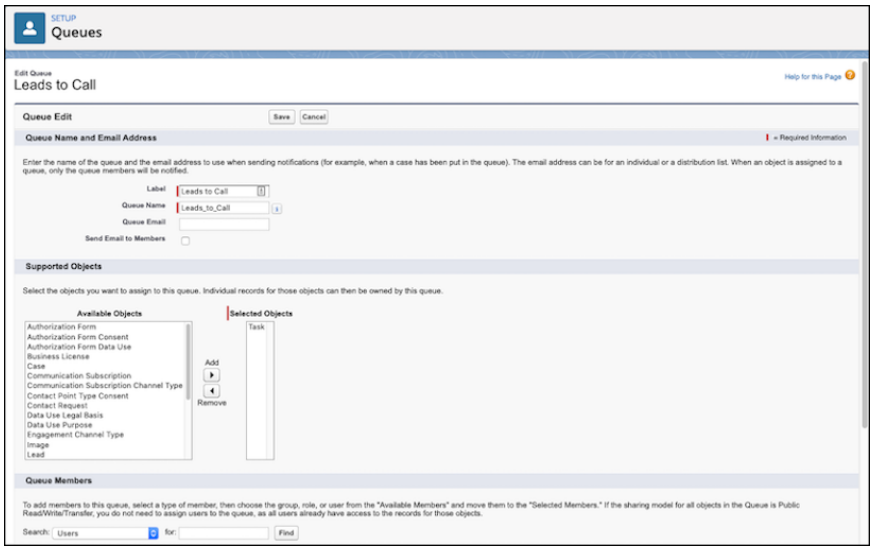
Geben Sie Vertriebsmitarbeitern durch das Einrichten von Warteschlangen für Aufgaben die Möglichkeit, ihre Arbeitslast zu teilen. Mitarbeiter können ihren freigegebenen Warteschlangen Aufgaben zuweisen. Anschließend können Einzelpersonen in der Listenansicht der Warteschlange die Inhaberschaft über diese Aufgaben übernehmen.

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

Warum: Wenn Mitarbeiter einer Warteschlange Aufgaben zuweisen, stehen diese Aufgaben für Mitglieder der Warteschlange zur Verfügung. Folglich kann jeder mit anpacken. Sie müssen sich nicht mehr auf einen Vertriebsmitarbeiter verlassen, um alles zu erledigen. Nun können andere im Team mithelfen, ohne darauf zu warten, dass Arbeit delegiert oder neu zugewiesen wird.



Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Warteschlangen` ein und wählen Sie dann **Warteschlangen** aus. Wählen Sie **Neu** auf der Setup-Seite "Warteschlangen" aus. Erstellen Sie anschließend eine Warteschlange und weisen Sie "Aufgabe" als unterstütztes Objekt zu.



SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Allow Task(s) to be assigned to a Queue (Erlauben, dass Aufgabe(n) einer Warteschlange zugewiesen werden)

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Warteschlangen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Neue und geänderte Objekte

Einstein-Aktivitätserfassung: Einfachere Navigation und manuelle Verbindung für Microsoft Exchange

Die Setup-Navigation wurde für Benutzer der Einstein-Aktivitätserfassung und von Inbox vereinfacht. Wenn Ihr Exchange-Webdienst (EWS) nicht extern verfügbar gemacht wird, können Sie zudem manuell eine Verbindung zwischen Microsoft Exchange und Salesforce festlegen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Anzeigen der gesamten Unterhaltung mit E-Mail-Threads

Vertriebsmitarbeiter verlassen sich auf die Aktivitätszeitachse, um relevante E-Mails anzuzeigen. Benutzern der Einstein-Aktivitätserfassung werden nun zugehörige E-Mails auf der Aktivitätszeitachse zu einem einzelnen Thread gruppiert angezeigt. Durch das Anzeigen von als Unterhaltung gruppierten E-Mails können Mitarbeiter auf einfache Weise die gesamte Diskussion überprüfen.

Neuer Ort für die Benutzereinstellungen der Einstein-Aktivitätserfassung

Benutzer der Einstein-Aktivitätserfassung verbinden Accounts nun auf der Seite "Verbundene Accounts" in ihren persönlichen Einstellungen. Zudem legen sie ihre Freigabeeinstellungen auf der Seite "Freigabeeinstellungen" fest. Zuvor befanden sich die Accountverbindungen und die Freigabeeinstellungen auf der Seite "Einstellungen".

Verbinden von Salesforce mit Ihrem Microsoft Exchange-Endpunkt

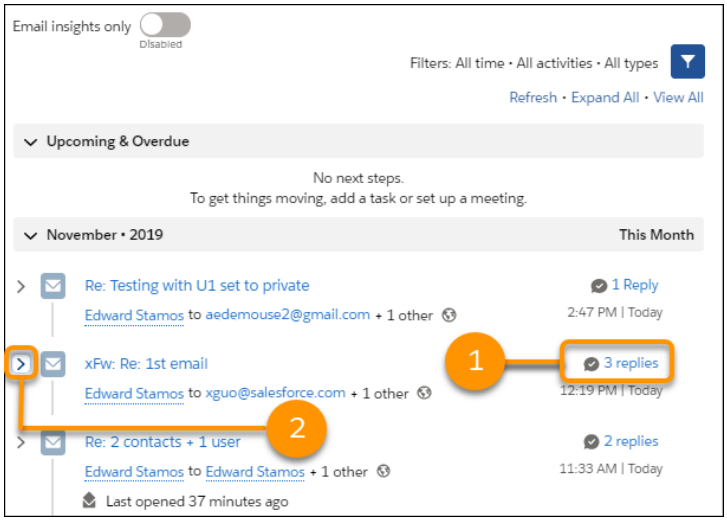
Beim Einrichten der Einstein-Aktivitätserfassung für die Synchronisierung können Sie Ihren Microsoft Exchange-Endpunkt nun manuell festlegen. Diese Erweiterung ist besonders hilfreich, wenn Sie die Einstellung für die automatische Erkennung in Microsoft Exchange deaktiviert haben.

Anzeigen der gesamten Unterhaltung mit E-Mail-Threads

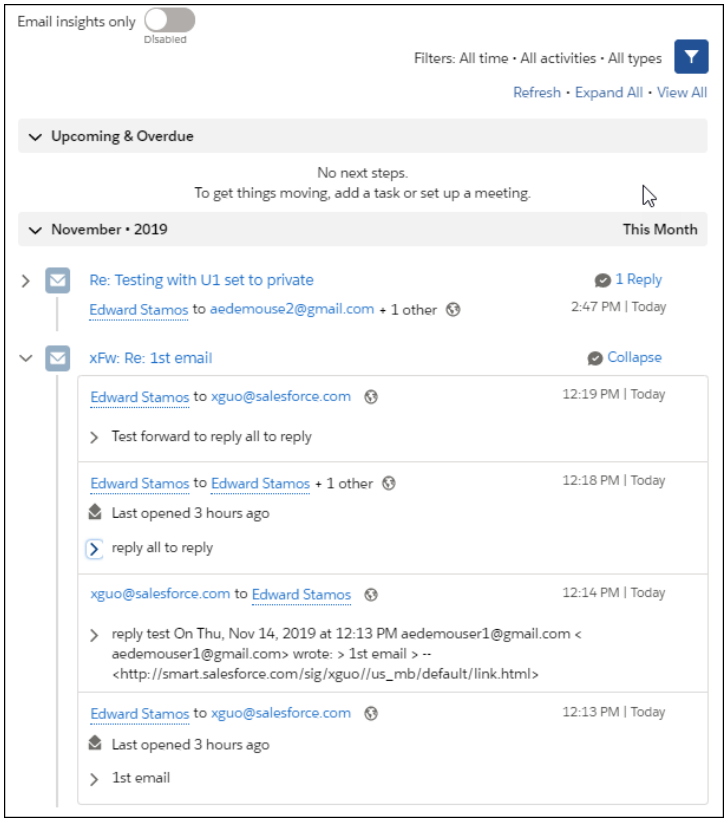
Vertriebsmitarbeiter verlassen sich auf die Aktivitätszeitachse, um relevante E-Mails anzuzeigen. Benutzern der Einstein-Aktivitätserfassung werden nun zugehörige E-Mails auf der Aktivitätszeitachse zu einem einzelnen Thread gruppiert angezeigt. Durch das Anzeigen von als Unterhaltung gruppierten E-Mails können Mitarbeiter auf einfache Weise die gesamte Diskussion überprüfen.

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

Warum: Ein Mitarbeiter kann E-Mails im Kontext mit E-Mail-Threads anzeigen.



Auf der Aktivitätszeitachse wird angezeigt, wie viele Antworten (1) im E-Mail-Thread enthalten sind: 1, 2 oder 3 und mehr. Klicken Sie auf den Chevron (2), um den Thread zu öffnen und alle E-Mails anzuzeigen.



Wenn der Thread geöffnet ist, können die Mitarbeiter die einzelnen E-Mails anzeigen und erweitern, einschließlich der Engagement-Informationen und aller E-Mail-Statistiken.

Anmerkung: Wird "Antworten", "Allen antworten" oder "Weiterleiten" in einer E-Mail mit Threads verwendet, ist das Planen von E-Mails nicht verfügbar.

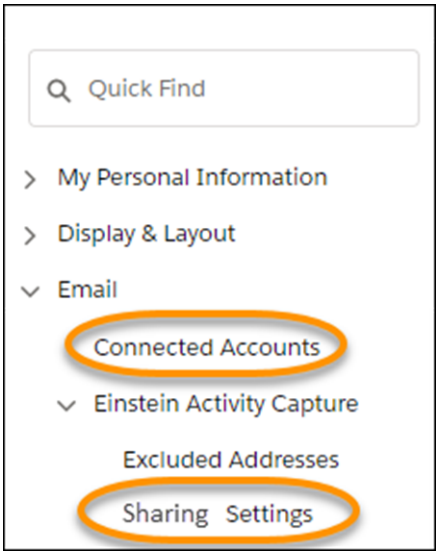
Wie: Alle E-Mails, die nach der Aktivierung der Version Spring '20 gesendet werden, werden zu einem Thread gruppiert. Vorherige E-Mails für vorhandene Benutzer werden nicht mit Threads versehen. Wenn ein neuer Benutzer der Einstein-Aktivitätserfassung in der Version Spring '20 oder höher aktiviert wird, werden seine vorhandenen E-Mails durchforstet und mit Threads versehen.

Neuer Ort für die Benutzereinstellungen der Einstein-Aktivitätserfassung

Benutzer der Einstein-Aktivitätserfassung verbinden Accounts nun auf der Seite "Verbundene Accounts" in ihren persönlichen Einstellungen. Zudem legen sie ihre Freigabeeinstellungen auf der Seite "Freigabeeinstellungen" fest. Zuvor befanden sich die Accountverbindungen und die Freigabeeinstellungen auf der Seite "Einstellungen".

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

Warum: Das Verbinden von Accounts gilt für die Einstein-Aktivitätserfassung und Salesforce Inbox, zwei Funktionen, die gemeinsam verwendet werden können. Durch diese Navigationsänderungen wird die Setup-Erfahrung für Benutzer, die über beide verfügen, vereinfacht.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verbinden Ihrer E-Mails und Ihres Kalenders mit Salesforce über die Einstein-Aktivitätserfassung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Steuern der Freigabe bei über die Einstein-Aktivitätserfassung hinzugefügten Aktivitäten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verbinden von Salesforce mit Ihrem Microsoft Exchange-Endpunkt

Beim Einrichten der Einstein-Aktivitätserfassung für die Synchronisierung können Sie Ihren Microsoft Exchange-Endpunkt nun manuell festlegen. Diese Erweiterung ist besonders hilfreich, wenn Sie die Einstellung für die automatische Erkennung in Microsoft Exchange deaktiviert haben.

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

Warum: Wenn Ihr Exchange-Webdienst (EWS) nicht extern verfügbar gemacht wird, kann die Einstein-Aktivitätserfassung Ihren Microsoft Exchange-Account nicht finden. Wenn Sie Ihren Microsoft Exchange-Endpunkt manuell mit der Einstein-Aktivitätserfassung verbinden, können Ihre Microsoft Exchange-Benutzer die Einstein-Aktivitätserfassung zum Synchronisieren von Kontakten und Ereignissen verwenden.

Wie: Klicken Sie unter "Setup" auf der Seite "Microsoft Exchange-Verbindungen" auf **Neu**.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten der Einstein-Aktivitätserfassung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Mobile Salesforce Inbox-Anwendung: Intelligenter verkaufen über Inbox

Salesforce Inbox kann Ihre E-Mail und Ihren Kalender in Salesforce integrieren, sodass Vertriebsmitarbeiter den Vertrieb effizienter verwalten können. Inbox erhöht die Produktivität der Mitarbeiter bei jeder E-Mail-Nachricht, unabhängig davon, ob sie unterwegs oder im Büro sind.

Informationen zu den neuesten Funktionen und Verbesserungen an der mobilen Version von Inbox finden Sie in der Salesforce-Hilfe.

- Mobile Inbox-Anwendung für iOS
- Mobile Inbox-Anwendung für Android

Informationen zu den neuesten Funktionen und Verbesserungen an der Desktop-Version von Inbox finden Sie in den Salesforce-Versionshinweisen in den Abschnitten "Outlook-Integration", "Gmail-Integration" und "E-Mail-Erfahrung".

SIEHE AUCH:

- Outlook®-Integration: Transparenz zum Berücksichtigen der E-Mail-Datenschutzeinstellungen, Verbesserungen bei der Ereignisprotokollierung und Vorlagenaktualisierungen
- Gmail™-Integration: Verbesserte Transparenz zum Berücksichtigen der E-Mail-Datenschutzeinstellungen, Klassifizierung für protokolliertes Ereignis und Vorlagenaktualisierungen
- E-Mail-Erfahrung: Geplante E-Mails, Listen-E-Mail-Entwürfe und erweiterte E-Mail-Weiterleitungen

Alte Inbox-Version: Einstellung der zusätzlichen Kontaktinformationen geplant

Die Funktion "Zusätzliche Kontaktinformationen", einschließlich der Möglichkeit zum Anzeigen von Informationen von Drittanbieterressourcen auf Übersichts- und detaillierten Kontaktseiten, ist ab 31. Januar 2020 nicht mehr verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für die alte Inbox-Anwendung, die gegen Aufpreis in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar ist. Inbox ist ohne Aufpreis in der Essentials Edition verfügbar.

SIEHE AUCH:

- *Knowledge-Artikel*: Retirement of the Contact Enrichment feature in 'Legacy Inbox' Desktop and 'Inbox Mobile' application (Einstellung der Funktion für die Kontaktanreicherung in der alten Desktop-Anwendung "Inbox" und der mobilen Inbox-Anwendung)

Notizen: Geänderte Berechtigungsanforderungen zum Anzeigen von Notizen

Die Sicherheit von Notizen wurde durch höhere Benutzerberechtigungen erweitert. Damit Mitarbeiter Notizen zu einem zugehörigen untergeordneten Datensatz anzeigen können, benötigen sie die Berechtigung für den übergeordneten Datensatz. Bisher konnten Mitarbeiter ohne Berechtigung für den übergeordneten Datensatz mit Ausnahme von Accounts auf die Notizen sämtlicher Datensätze zugreifen.

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

Kalender: Angezeigte Ereignisdetails beim Hover und Objektkalender in der API verfügbar

Vertriebsmitarbeiter können Ereignisdetails anzeigen, ohne zu klicken, um die Vorschaukarte zu öffnen. Entwickler können das Objekt "CalendarView" in der API verwenden, um Objektkalender zu erstellen und zu verteilen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelleres Anzeigen von Ereignisdetails als je zuvor

Vertriebsmitarbeiter können Ereignisdetails schnell anzeigen, indem sie den Mauszeiger über ein Ereignis in ihren Kalendern bewegen. In den Ereignisdetails können sie das Ereignis bearbeiten oder löschen. Früher benötigten die Mitarbeiter mehr Zeit, um die Ereignisse anzuzeigen und zu aktualisieren und die Vorschaukarte zu sehen.

Erstellen von Objektkalendern über die API

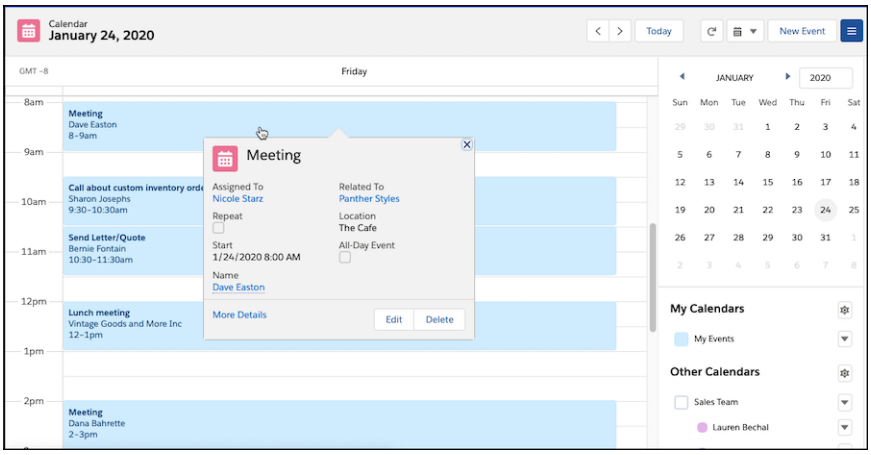
Entwickler können Objektkalender anzeigen, erstellen und verteilen, die durch das Standardobjekt "CalendarView" dargestellt werden. Zuvor konnten Objektkalender nur über die Benutzeroberfläche erstellt werden.

Schnelleres Anzeigen von Ereignisdetails als je zuvor

Vertriebsmitarbeiter können Ereignisdetails schnell anzeigen, indem sie den Mauszeiger über ein Ereignis in ihren Kalendern bewegen. In den Ereignisdetails können sie das Ereignis bearbeiten oder löschen. Früher benötigten die Mitarbeiter mehr Zeit, um die Ereignisse anzuzeigen und zu aktualisieren und die Vorschaukarte zu sehen.

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

Warum: Wenn Sie den Mauszeiger über ein Ereignis bewegen, wird die Ereignisvorschau angezeigt, sodass die Details angezeigt werden, die Sie benötigen, um Ihren Tag zu planen.



Wie: Passen Sie Ihr kompaktes Layout für Ereignisse an, um die Felder zu aktualisieren, die Ihren Mitarbeitern in der Ereignisdetailvorschau angezeigt werden.

Erstellen von Objektkalendern über die API

Entwickler können Objektkalender anzeigen, erstellen und verteilen, die durch das Standardobjekt "CalendarView" dargestellt werden. Zuvor konnten Objektkalender nur über die Benutzeroberfläche erstellt werden.

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

SIEHE AUCH:

Object Reference for Salesforce and Lightning Platform: CalendarView (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Neue und geänderte Objekte

Lightning-Nachrichten: Abrufen von Nachrichten aus mehr Ländern

Im Rahmen unserer fortlaufenden Maßnahmen, mehr englischsprachige Nachrichtenquellen in Salesforce zu integrieren, können Sie nun aus mehr Ländern auf Artikel in englischer Sprache zugreifen: Brasilien, Frankreich, Deutschland, Indien, Japan und den Niederlanden. Bei Verwendung von Einstein-Account-Statistiken sind diese hinzugefügten Nachrichtenquellen zudem in den nachrichtenbezogenen Statistiken enthalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience sowie alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: News (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Gmail™-Integration: Verbesserte Transparenz zum Berücksichtigen der E-Mail-Datenschutzeinstellungen, Klassifizierung für protokolliertes Ereignis und Vorlagenaktualisierungen

Es wurden Informationen zu den E-Mail-Datenschutzeinstellungen von Kunden direkt in der Integration hinzugefügt, sodass die Mitarbeiter wissen, wie sie am besten mit Kunden kommunizieren können. Beim Protokollieren von Ereignissen in Salesforce können Mitarbeiter nun den Ereignistyp ermitteln. Der Vorlagen-Flow wurde aktualisiert, damit Vorlagen einfacher erstellt und E-Mails hinzugefügt werden können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Wissen, welche Empfänger über E-Mail-Einschränkungen in der Gmail-Integration verfügen

Wenn Vertriebsmitarbeiter E-Mails über Gmail senden und die Gmail-Integration verwenden, können sie nun die E-Mail-Datenschutzeinstellungen der Kunden in der Integration einsehen. Zuvor mussten Mitarbeiter einen Blick in den Kontakt- oder Leaddatensatz in Salesforce werfen, um die E-Mail-Datenschutzeinstellungen zu sehen.

Klassifizieren der über die Gmail-Integration in Salesforce protokollierten Ereignisse

Das Ermitteln des Unterhaltungstyps zwischen Mitarbeitern und Kunden kann die Geschäftsberichterstellung und Prozesse verbessern. Vertriebsmitarbeiter können nun einen Ereignistyp auswählen, beispielsweise einen Anruf oder eine Besprechung, wenn sie ein Ereignis über die Gmail-Integration in Salesforce protokollieren.

Effizienteres Arbeiten mit E-Mail-Vorlagen in der Gmail-Integration

Jetzt ist es für Ihre Vertriebsmitarbeiter einfacher, Vorlagen zu erstellen, vorhandene Vorlagen auf E-Mails anzuwenden und Briefvorlagenfelder mit relevanten Datensätzen auszufüllen. Zudem unterstützt ein übersichtlicheres Layout die Produktivitäts- und Nachrichtenstandardisierung.

Planen von später zu sendenden High Velocity Sales-E-Mails

Das Senden der richtigen E-Mail zur richtigen Zeit kann beim Abschluss von Geschäften entscheidend sein. Vertriebsmitarbeiter, die mit der High Velocity Sales-Arbeitswarteschlange in der Gmail-Integration arbeiten, können planen, dass alle E-Mails, Rhythmen usw. später gesendet werden sollen.

Aktivieren von Inbox-Funktionen für die Gmail-Integration an einem neuen Ort

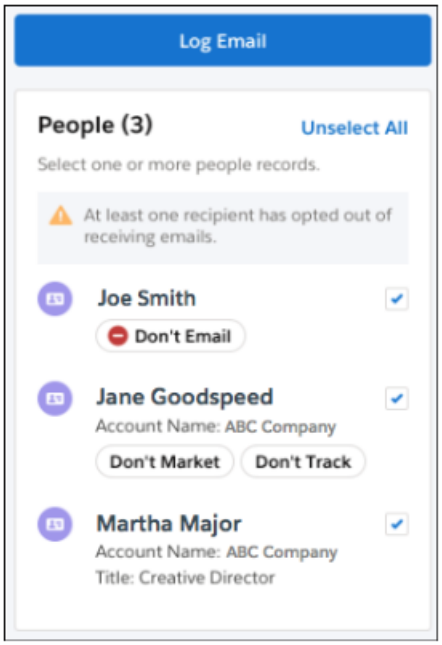
Salesforce Inbox verfügt nun über einen zentralen Ort für die Aktivierung auf der Seite des Inbox-Setup-Assistenten unter "Setup". Zuvor gab es mehrere Orte zum Aktivieren von Inbox, abhängig davon, ob Sie über eine High Velocity Sales-, Sales Cloud Einstein- oder Inbox-Lizenz verfügen.

Wissen, welche Empfänger über E-Mail-Einschränkungen in der Gmail-Integration verfügen

Wenn Vertriebsmitarbeiter E-Mails über Gmail senden und die Gmail-Integration verwenden, können sie nun die E-Mail-Datenschutzeinstellungen der Kunden in der Integration einsehen. Zuvor mussten Mitarbeiter einen Blick in den Kontakt- oder Leaddatensatz in Salesforce werfen, um die E-Mail-Datenschutzeinstellungen zu sehen.

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

Warum: Vertrauen ist wichtig und das Berücksichtigen der E-Mail-Voreinstellungen Ihrer Kunden ist Teil dieses Vertrauens. Die E-Mail-Datenschutzvoreinstellungen werden jetzt zusammen mit dem Kontakt oder Lead in Gmail angezeigt.



Wie: Die E-Mail-Datenschutzvoreinstellungen eines Kontakts oder Leads aus Lightning Experience werden in der Integration angezeigt. Es ist kein weiteres Setup erforderlich.

Wichtig: Die Berechtigung "Nicht kommerzielle E-Mail senden", mit der Salesforce-Benutzer Transaktions-E-Mails aus Lightning Experience senden können, wird in der Gmail-Integration nicht erzwungen. Es liegt in der Verantwortung von Vertriebsmitarbeitern, den Datenschutz eines E-Mail-Empfängers beim Senden von E-Mails über Gmail zu berücksichtigen.

SIEHE AUCH:

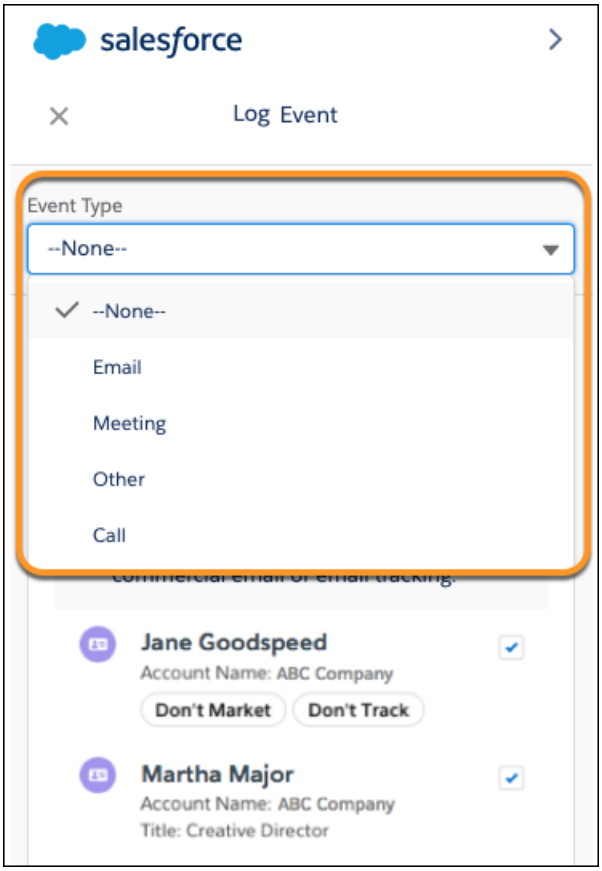
Salesforce-Hilfe: Verfolgen von E-Mail-Öffnungen und Abmelden vom Erhalt von E-Mails (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Klassifizieren der über die Gmail-Integration in Salesforce protokollierten Ereignisse

Das Ermitteln des Unterhaltungstyps zwischen Mitarbeitern und Kunden kann die Geschäftsberichterstellung und Prozesse verbessern. Vertriebsmitarbeiter können nun einen Ereignistyp auswählen, beispielsweise einen Anruf oder eine Besprechung, wenn sie ein Ereignis über die Gmail-Integration in Salesforce protokollieren.

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

Wie: Fügen Sie im Objekt-Manager dem Objekt "Ereignis" das Feld "Typ" hinzu und legen Sie fest, dass es für die Mitarbeiter sichtbar ist, die Ereignisse über Gmail protokollieren. Nehmen Sie die Auswahllistenwerte auf, die zu Ihrem Unternehmen passen. Wenn Sie das Feld "Typ" im Objekt "Ereignis" eingefügt haben, sind keine Änderungen erforderlich. Mitarbeiter können über die Integration auf das Feld "Typ" zugreifen, wenn sie Ereignisse protokollieren.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Steuern des Benutzerzugriffs auf Felder (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

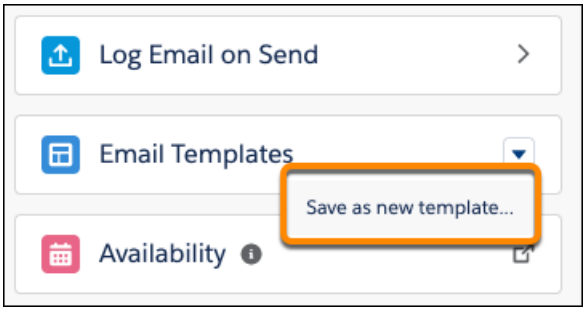
Salesforce-Hilfe: Aktivieren von Ereignistypauswahlen für das Protokollieren von E-Mails aus Gmail (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Effizienteres Arbeiten mit E-Mail-Vorlagen in der Gmail-Integration

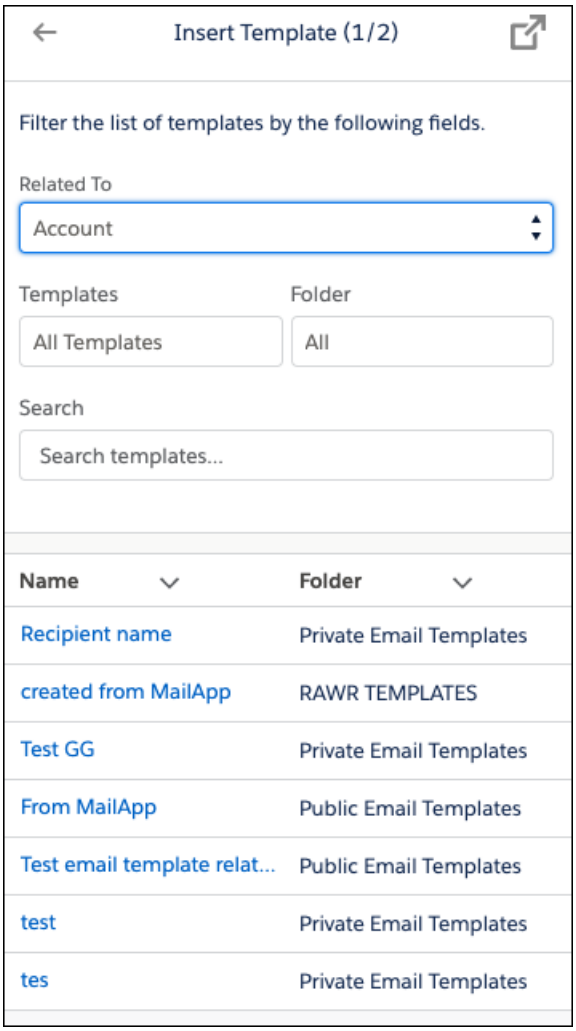
Jetzt ist es für Ihre Vertriebsmitarbeiter einfacher, Vorlagen zu erstellen, vorhandene Vorlagen auf E-Mails anzuwenden und Briefvorlagenfelder mit relevanten Datensätzen auszufüllen. Zudem unterstützt ein übersichtlicheres Layout die Produktivitäts- und Nachrichtenstandardisierung.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Inbox in der Desktopversion und ist gegen Aufpreis in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar und in Essentials-Editionen kostenlos.

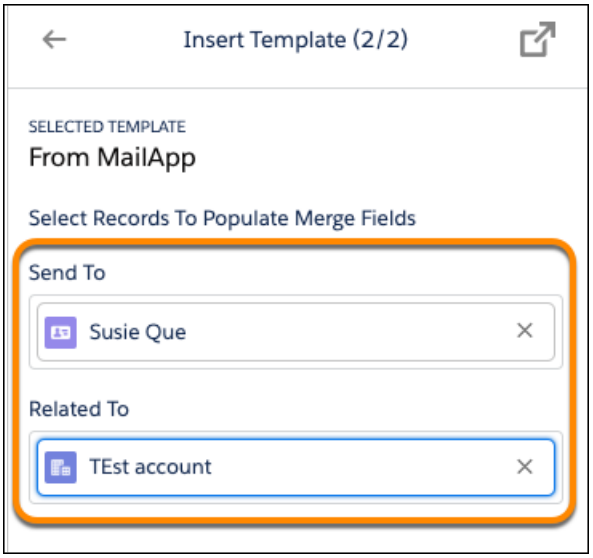
Wie: Erstellen Sie E-Mail-Vorlagen über die Gmail-Integration. Wenden Sie neue E-Mail-Vorlagen über die Gmail-Integration oder über E-Mails in Lightning Experience auf zukünftige E-Mails an.



Wenden Sie vorhandene Vorlagen auf E-Mails an und filtern Sie die Liste der Vorlagen nach Name, Ordner oder zugehörigem Salesforce-Objekt wie "Accounts" oder "Opportunities".



Wählen Sie Datensätze zum Ausfüllen von Briefvorlagenfeldern aus. Die Felder "Senden an" und "Bezug zu" füllen die entsprechenden Details in der ausgewählten Vorlage aus.



SIEHE AUCH:

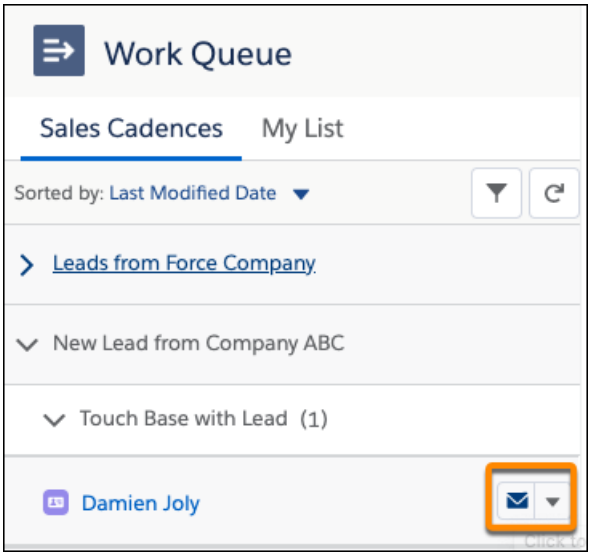
Salesforce-Hilfe: Schnelligkeit und Konsistenz dank E-Mail-Vorlagen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Planen von später zu sendenden High Velocity Sales-E-Mails

Das Senden der richtigen E-Mail zur richtigen Zeit kann beim Abschluss von Geschäften entscheidend sein. Vertriebsmitarbeiter, die mit der High Velocity Sales-Arbeitswarteschlange in der Gmail-Integration arbeiten, können planen, dass alle E-Mails, Rhythmen usw. später gesendet werden sollen.

Wo: Diese Änderung gilt für High Velocity Sales in Lightning Experience. High Velocity Sales ist gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Verfassen Sie eine E-Mail über die Arbeitswarteschlange in der Gmail-Integration. Wenn das Fenster zum Verfassen von E-Mails angezeigt wird, aktivieren Sie "Später senden" in der Integration und planen Sie die zu sendende E-Mail.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zum Einrichten von High Velocity Sales (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktivieren von Inbox-Funktionen für die Gmail-Integration an einem neuen Ort

Salesforce Inbox verfügt nun über einen zentralen Ort für die Aktivierung auf der Seite des Inbox-Setup-Assistenten unter "Setup". Zuvor gab es mehrere Orte zum Aktivieren von Inbox, abhängig davon, ob Sie über eine High Velocity Sales-, Sales Cloud Einstein- oder Inbox-Lizenz verfügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Inbox und ist gegen Aufpreis in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar und in Essentials-Editionen kostenlos.

SIEHE AUCH:

Aktivieren von Salesforce Inbox-Funktionen an einem neuen Ort

Integration in Microsoft®: Benachrichtigungen zum Datenschutz bei E-Mails, Änderungen am Lightning Sync-Setup und eine Lösung für Salesforce for Outlook-Probleme

Es wurden Informationen zu den E-Mail-Datenschutzeinstellungen von Kunden direkt in der Integration hinzugefügt, sodass die Mitarbeiter wissen, wie sie am besten mit Kunden kommunizieren können. Lightning Sync weist einige Setup-Änderungen auf, die sich je nach Ihrer Version von Microsoft Exchange auf Sie auswirken können. Salesforce for Outlook-Kunden, die davon betroffen sind, dass Microsoft® Internet Explorer® 11 für Lightning Experience eingestellt wird, stehen Schritte zur Verfügung, den Zugang wiederzuerlangen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Outlook®-Integration: Transparenz zum Berücksichtigen der E-Mail-Datenschutzeinstellungen, Verbesserungen bei der Ereignisprotokollierung und Vorlagenaktualisierungen

Es wurden Informationen zu den E-Mail-Datenschutzeinstellungen von Kunden direkt in der Integration hinzugefügt, sodass die Mitarbeiter wissen, wie sie am besten mit Kunden kommunizieren können. Es wurde eine Möglichkeit hinzugefügt, den Ereignistyp auszuwählen, den Sie für Salesforce protokollieren. Der Vorlagen-Flow wurde aktualisiert, damit Vorlagen einfacher erstellt und E-Mails hinzugefügt werden können.

Lightning Sync für Microsoft Exchange: NTLM-Authentifizierungsunterstützung und -änderungen für Microsoft Office 365-Kunden

Kunden auf Microsoft® Exchange 2016®- oder Exchange 2013®-Server können ihre bevorzugte Lightning Sync-Authentifizierungsmethode flexibel auswählen: NTLM- oder Basisauthentifizierung. Darüber hinaus können Microsoft Office 365®-Kunden ihre Lightning Sync-Einstellungen entsprechend der Einstellung der Basisauthentifizierung im Oktober 2020 anpassen.

Salesforce for Outlook: Wiederherstellen des Zugriffs bei unterbrochenem Service

Die Änderungen an der Unterstützung von Microsoft® Internet Explorer® 11 können den Service für Salesforce for Outlook-Benutzer unterbrechen, die nicht auf Salesforce Classic zugreifen können. Es werden Details dazu bereitgestellt, wie Sie sehen können, ob Ihre Benutzer betroffen sind, und wie der Zugriff wiederhergestellt wird.

Outlook®-Integration: Transparenz zum Berücksichtigen der E-Mail-Datenschutzeinstellungen, Verbesserungen bei der Ereignisprotokollierung und Vorlagenaktualisierungen

Es wurden Informationen zu den E-Mail-Datenschutzeinstellungen von Kunden direkt in der Integration hinzugefügt, sodass die Mitarbeiter wissen, wie sie am besten mit Kunden kommunizieren können. Es wurde eine Möglichkeit hinzugefügt, den Ereignistyp auszuwählen, den Sie für Salesforce protokollieren. Der Vorlagen-Flow wurde aktualisiert, damit Vorlagen einfacher erstellt und E-Mails hinzugefügt werden können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Wissen, welche Empfänger über E-Mail-Einschränkungen in der Outlook-Integration verfügen

Wenn Vertriebsmitarbeiter E-Mails über Outlook senden und die Outlook-Integration verwenden, können sie nun die E-Mail-Datenschutzeinstellungen der Kunden in der Integration einsehen. Zuvor mussten Mitarbeiter einen Blick in den Kontakt- oder Leaddatensatz in Salesforce werfen, um die E-Mail-Datenschutzeinstellungen zu sehen.

Klassifizieren der über die Outlook-Integration in Salesforce protokollierten Ereignisse

Das Ermitteln des Unterhaltungstyps zwischen Mitarbeitern und Kunden kann die Geschäftsberichterstellung und Prozesse verbessern. Vertriebsmitarbeiter können nun einen Ereignistyp auswählen, beispielsweise einen Anruf oder eine Besprechung, wenn sie ein Ereignis über die Outlook-Integration in Salesforce protokollieren.

Effizienteres Arbeiten mit E-Mail-Vorlagen in der Outlook-Integration

Jetzt ist es für Ihre Vertriebsmitarbeiter einfacher, Vorlagen zu erstellen, vorhandene Vorlagen auf E-Mails anzuwenden und Briefvorlagenfelder mit relevanten Datensätzen auszufüllen. Zudem unterstützt ein übersichtlicheres Layout die Produktivitäts- und Nachrichtenstandardisierung.

Planen von später zu sendenden High Velocity Sales-E-Mails

Das Senden der richtigen E-Mail zur richtigen Zeit kann beim Abschluss von Geschäften entscheidend sein. Vertriebsmitarbeiter, die mit der High Velocity Sales-Arbeitswarteschlange in der Outlook-Integration arbeiten, können planen, dass alle E-Mails, Rhythmen usw. später gesendet werden sollen.

Aktivieren von Salesforce Inbox-Funktionen an einem neuen Ort

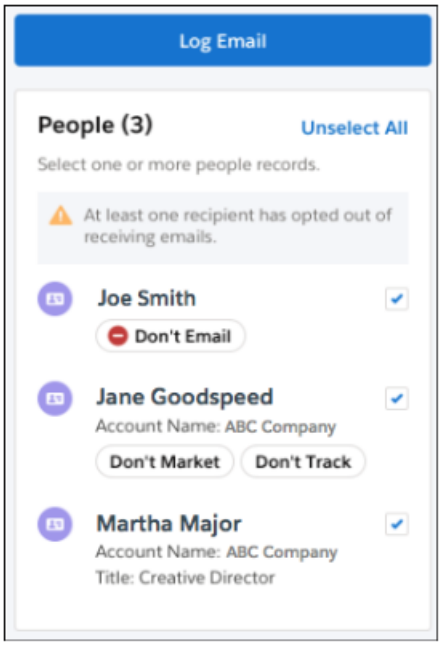
Salesforce Inbox verfügt nun über einen zentralen Ort für die Aktivierung. Zuvor gab es mehrere Orte zum Aktivieren von Inbox, abhängig davon, ob Sie über eine High Velocity Sales-, Sales Cloud Einstein- oder Inbox-Lizenz verfügen.

Wissen, welche Empfänger über E-Mail-Einschränkungen in der Outlook-Integration verfügen

Wenn Vertriebsmitarbeiter E-Mails über Outlook senden und die Outlook-Integration verwenden, können sie nun die E-Mail-Datenschutzeinstellungen der Kunden in der Integration einsehen. Zuvor mussten Mitarbeiter einen Blick in den Kontakt- oder Leaddatensatz in Salesforce werfen, um die E-Mail-Datenschutzeinstellungen zu sehen.

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

Warum: Vertrauen ist wichtig und das Berücksichtigen der E-Mail-Voreinstellungen Ihrer Kunden ist Teil dieses Vertrauens. Die E-Mail-Datenschutzvoreinstellungen werden jetzt zusammen mit dem Kontakt oder Lead in Outlook angezeigt.



Wie: Die E-Mail-Datenschutzvoreinstellungen eines Kontakts oder Leads aus Lightning Experience werden in der Integration angezeigt. Es ist kein weiteres Setup erforderlich.

Wichtig: Die Berechtigung "Nicht kommerzielle E-Mail senden", mit der Salesforce-Benutzer Transaktions-E-Mails aus Lightning Experience senden können, wird in der Outlook-Integration nicht erzwungen. Es liegt in der Verantwortung von Vertriebsmitarbeitern, den Datenschutz eines E-Mail-Empfängers beim Senden von E-Mails über Outlook zu berücksichtigen.

SIEHE AUCH:

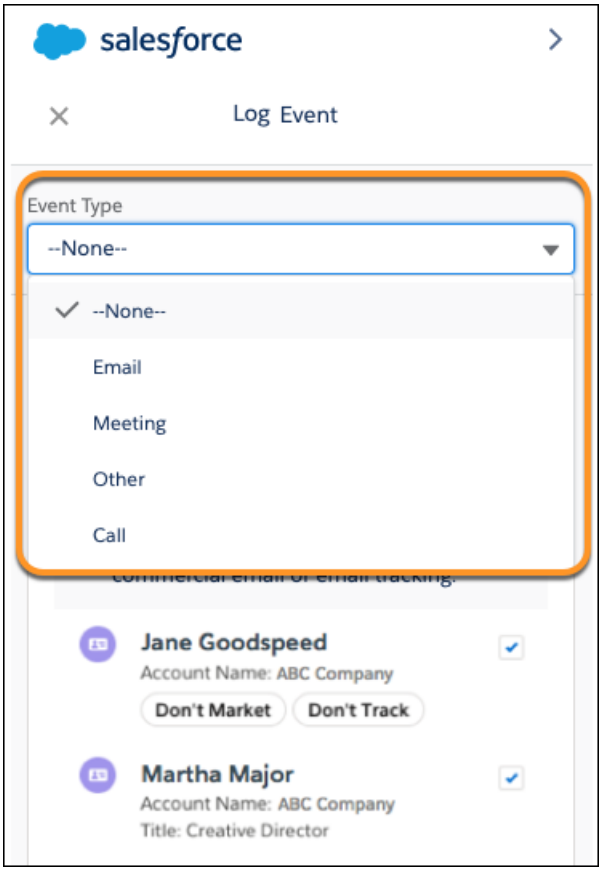
Salesforce-Hilfe: Verfolgen von E-Mail-Öffnungen und Abmelden vom Erhalt von E-Mails (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Klassifizieren der über die Outlook-Integration in Salesforce protokollierten Ereignisse

Das Ermitteln des Unterhaltungstyps zwischen Mitarbeitern und Kunden kann die Geschäftsberichterstellung und Prozesse verbessern. Vertriebsmitarbeiter können nun einen Ereignistyp auswählen, beispielsweise einen Anruf oder eine Besprechung, wenn sie ein Ereignis über die Outlook-Integration in Salesforce protokollieren.

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

Wie: Fügen Sie im Objekt-Manager dem Objekt "Ereignis" das Feld "Typ" hinzu und legen Sie fest, dass es für die Mitarbeiter sichtbar ist, die Ereignisse über Outlook protokollieren. Nehmen Sie die Auswahllistenwerte auf, die zu Ihrem Unternehmen passen. Wenn Sie das Feld "Typ" im Objekt "Ereignis" eingefügt haben, sind keine Änderungen erforderlich. Mitarbeiter können über die Integration auf das Feld "Typ" zugreifen, wenn sie Ereignisse protokollieren.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Steuern des Benutzerzugriffs auf Felder (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

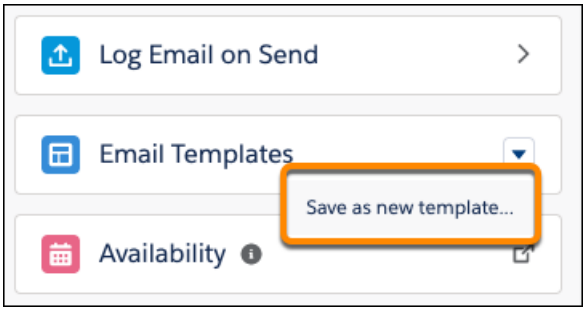
Salesforce-Hilfe: Aktivieren von Ereignistypauswahlen für das Protokollieren von E-Mails aus Outlook (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Effizienteres Arbeiten mit E-Mail-Vorlagen in der Outlook-Integration

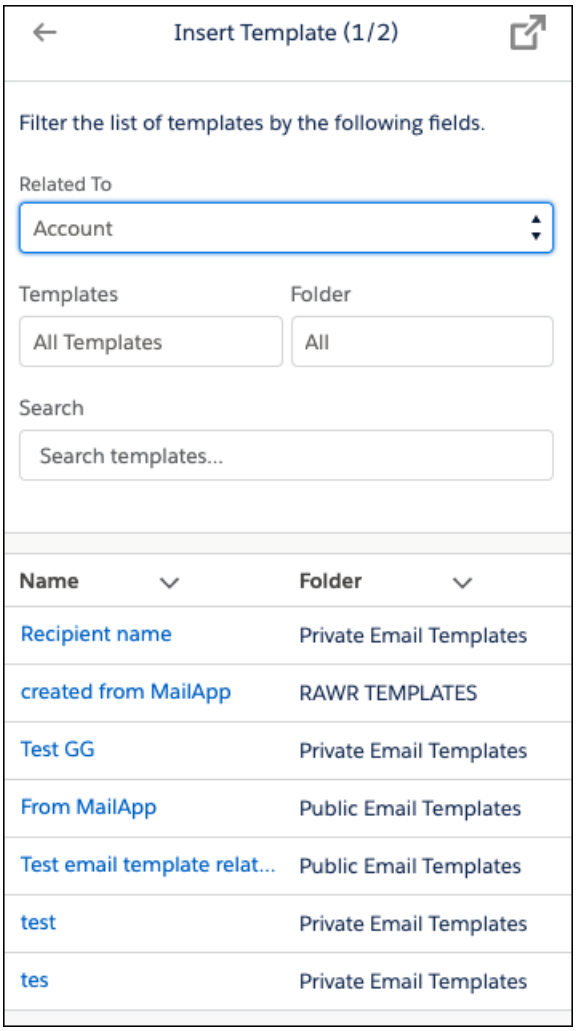
Jetzt ist es für Ihre Vertriebsmitarbeiter einfacher, Vorlagen zu erstellen, vorhandene Vorlagen auf E-Mails anzuwenden und Briefvorlagenfelder mit relevanten Datensätzen auszufüllen. Zudem unterstützt ein übersichtlicheres Layout die Produktivitäts- und Nachrichtenstandardisierung.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Inbox in der Desktopversion und ist gegen Aufpreis in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar und in Essentials-Editionen kostenlos.

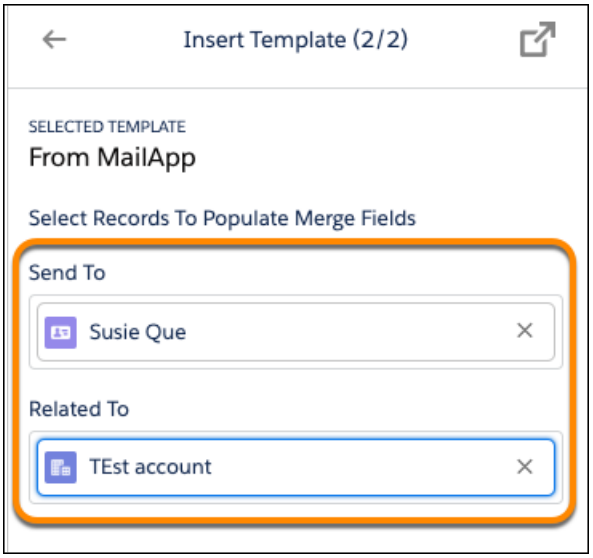
Wie: Erstellen Sie E-Mail-Vorlagen über die Outlook-Integration. Wenden Sie neue E-Mail-Vorlagen über die Outlook-Integration oder über E-Mails in Lightning Experience auf zukünftige E-Mails an.



Wenden Sie vorhandene Vorlagen auf E-Mails an und filtern Sie die Liste der Vorlagen nach Name, Ordner oder zugehörigem Salesforce-Objekt wie "Accounts" oder "Opportunities".



Wählen Sie Datensätze zum Ausfüllen von Briefvorlagenfeldern aus. Die Felder "Senden an" und "Bezug zu" füllen die entsprechenden Details in der ausgewählten Vorlage aus.



SIEHE AUCH:

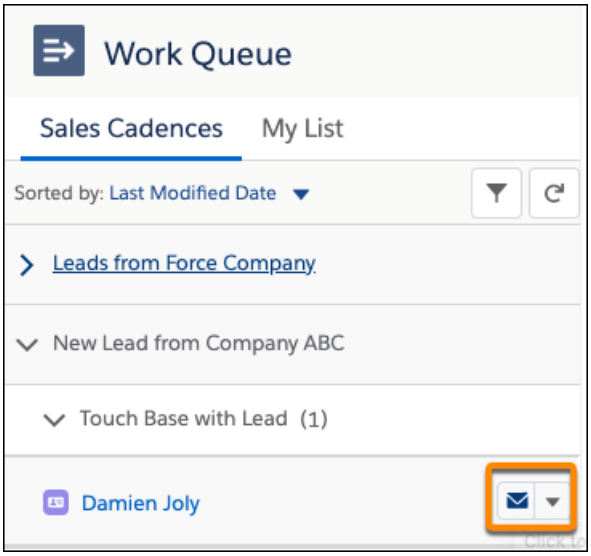
Salesforce-Hilfe: Schnelligkeit und Konsistenz dank E-Mail-Vorlagen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Planen von später zu sendenden High Velocity Sales-E-Mails

Das Senden der richtigen E-Mail zur richtigen Zeit kann beim Abschluss von Geschäften entscheidend sein. Vertriebsmitarbeiter, die mit der High Velocity Sales-Arbeitswarteschlange in der Outlook-Integration arbeiten, können planen, dass alle E-Mails, Rhythmen usw. später gesendet werden sollen.

Wo: Diese Änderung gilt für High Velocity Sales in Lightning Experience. High Velocity Sales ist gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Verfassen Sie eine E-Mail über die Arbeitswarteschlange in der Outlook-Integration. Wenn das Fenster zum Verfassen von E-Mails angezeigt wird, aktivieren Sie "Später senden" in der Integration und planen Sie die zu sendende E-Mail.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zum Einrichten von High Velocity Sales (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktivieren von Salesforce Inbox-Funktionen an einem neuen Ort

Salesforce Inbox verfügt nun über einen zentralen Ort für die Aktivierung. Zuvor gab es mehrere Orte zum Aktivieren von Inbox, abhängig davon, ob Sie über eine High Velocity Sales-, Sales Cloud Einstein- oder Inbox-Lizenz verfügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Inbox und ist gegen Aufpreis in der Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition verfügbar und in Essentials-Editionen kostenlos.

Warum: Die verschiedenen Inbox-Funktionen sind für High Velocity Sales- und Lightning Experience-E-Mail-Benutzer sowie für Benutzer der Outlook- und Gmail-Integration verfügbar. Die Setup-Erfahrung wurde vereinfacht.

Wie: Falls Sie Inbox vor der Version Spring '20 aktiviert haben, sind Sie startklar. Inbox ist weiterhin aktiviert. Benutzer mit Berechtigungssätzen, welche Zugriff auf Inbox-Funktionen gewährten, verfügen weiterhin über diese Funktionen.

Aktivieren Sie für Salesforce-Organisation, welche die Inbox-Funktionen nach der Version Spring '20 aktivieren, Inbox und weisen Sie den Benutzern, die Zugriff benötigen, Berechtigungssätze zu. Geben Sie im Salesforce-Setup im Feld "Schnellsuche" den Text `Inbox` ein und wählen Sie **Setup-Assistent** aus. Aktivieren Sie die Einstellung **Benutzern Inbox zur Verfügung stellen**. Darüber hinaus können Sie über Links auf der Seite "High Velocity Sales", "Outlook-Integration und Sync" und "Gmail-Integration und Sync" sowie auf den Seiten für die Einstellung der Einstein-Aktivitätserfassung im Salesforce-Setup auf diese Setup-Seite zugreifen.

Erteilen Sie Benutzern nach der Aktivierung Zugriff auf Inbox-Funktionen. Weisen Sie dazu die Berechtigung "Inbox mit Einstein-Aktivitätserfassung" oder "Inbox ohne Einstein-Aktivitätserfassung" zu. Wenn Sie High Velocity Sales ausführen, steht in Inbox auch der Berechtigungssatz "High Velocity Sales-Benutzer" zur Verfügung.

Wenn Benutzer ihre erste E-Mail über Lightning Experience oder High Velocity Sales senden, werden sie aufgefordert, ihren Google- oder Microsoft-Account in Salesforce zu verbinden. Benutzer der Outlook- und Gmail-Integration stellen eine Verbindung mit Salesforce über Outlook oder Gmail her, wenn sie auf die Integration zugreifen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Outlook- und Gmail-Integration und Funktionen von Salesforce Inbox (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Lightning Sync für Microsoft Exchange: NTLM-Authentifizierungsunterstützung und -änderungen für Microsoft Office 365-Kunden

Kunden auf Microsoft® Exchange 2016®- oder Exchange 2013®-Server können ihre bevorzugte Lightning Sync-Authentifizierungsmethode flexibel auswählen: NTLM- oder Basisauthentifizierung. Darüber hinaus können Microsoft Office 365®-Kunden ihre Lightning Sync-Einstellungen entsprechend der Einstellung der Basisauthentifizierung im Oktober 2020 anpassen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Herstellen einer Verbindung zwischen Microsoft Exchange und Salesforce mithilfe des NTLM-Authentifizierungsprotokolls

Nun können Kunden auf Microsoft® Exchange 2016®- und Exchange 2013®-Server ihr bevorzugtes Lightning Sync-Authentifizierungsprotokoll flexibel auswählen: Basisauthentifizierung oder NTLM. Zuvor stand nur die Basisauthentifizierung zur Verfügung.

Erforderliche Einstellungsänderung für Microsoft Office 365-Kunden

Im Oktober 2020 stellt Microsoft® die Basisauthentifizierung für Microsoft Office 365® und Exchange Online ein. Damit ihre Lightning Sync-Verbindung bestehen bleibt, müssen Office 365-Kunden, welche die Service-Account-Verbindungsmethode einsetzen, zur OAuth 2.0-Verbindungsmethode wechseln.

Herstellen einer Verbindung zwischen Microsoft Exchange und Salesforce mithilfe des NTLM-Authentifizierungsprotokolls

Nun können Kunden auf Microsoft® Exchange 2016®- und Exchange 2013®-Server ihr bevorzugtes Lightning Sync-Authentifizierungsprotokoll flexibel auswählen: Basisauthentifizierung oder NTLM. Zuvor stand nur die Basisauthentifizierung zur Verfügung.

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

Wer: Das NTLM-Authentifizierungsprotokoll wird nur für Lightning Sync-Kunden unterstützt, die Exchange 2016- oder 2013-Server verwenden und über einen Service-Account eine Verbindung zu Salesforce herstellen.

Wie: Teilen Sie Ihrem IT-Experten mit, dass NTLM nun für bestimmte Server unterstützt wird. Wenn Ihr Unternehmen es bevorzugt, über NTLM Verbindungen mit Salesforce herzustellen, lassen Sie Ihre IT-Experten auf Ihrem Computer mit Exchange Server NTLM aktivieren und die Basisauthentifizierung deaktivieren. Das ist alles, was Sie tun müssen. Wenn die Basisauthentifizierung und NTLM aktiviert sind, gibt Lightning Sync Verbindungsvoreinstellungen für die Basisauthentifizierung den Vorrang.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Salesforce-Kundensupport kontaktieren

Salesforce-Hilfe: Verwenden von Salesforce und Microsoft® Exchange mithilfe eines Exchange-Service-Accounts (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Systemanforderungen für Lightning Sync (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erforderliche Einstellungsänderung für Microsoft Office 365-Kunden

Im Oktober 2020 stellt Microsoft® die Basisauthentifizierung für Microsoft Office 365® und Exchange Online ein. Damit ihre Lightning Sync-Verbindung bestehen bleibt, müssen Office 365-Kunden, welche die Service-Account-Verbindungsmethode einsetzen, zur OAuth 2.0-Verbindungsmethode wechseln.

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

Wer: Diese Einstellung wirkt sich nur auf Kunden mit Office 365 aus, die für die Verbindung mit Salesforce eine Service-Account-Verbindung verwenden. Microsoft hat keine Einstellung der Basisauthentifizierung für Exchange 2016® oder Exchange 2013® angekündigt. Daher können Kunden auf diesen Servern weiterhin die Service-Account-Verbindungsmethode und die Basisauthentifizierung verwenden, um eine Verbindung zu Salesforce herzustellen. Ab der Version Spring '20 unterstützt Lightning Sync auch die NTLM-Authentifizierung für diese Server. Entsprechende Informationen finden Sie im Thema über das für Microsoft Exchange 2016 und 2013 unterstützte NTLM-Authentifizierungsprotokoll.

Warum: Für die Service-Account-Verbindungsmethode ist eine Basisauthentifizierung erforderlich, damit die Verbindungen Ihrer Benutzer zwischen Exchange und Salesforce beibehalten werden. Nach dem Inkrafttreten der Microsoft-Einstellung wird Ihre Verbindung unterbrochen, wodurch die Kontakte und Ereignisse nicht mehr synchronisiert werden. Wenden Sie sich zum Vermeiden von Synchronisierungsunterbrechungen an den Microsoft-Administrator oder IT-Experten für Ihr Unternehmen, um vor Oktober 2020 eine Migration zur OAuth 2.0-Verbindungsmethode vorzunehmen.

Wie: Schritte zur Vorbereitung auf die Einstellung finden Sie im Thema über das Ändern der Lightning Sync-Verbindungsmethode vor der Einstellung der Basisauthentifizierung für Microsoft Office 365 und Exchange Online.

SIEHE AUCH:

Externer Link: Ende der Unterstützung des Zugriffs auf die Exchange Online-API per Basisauthentifizierung für Office 365-Kunden

Salesforce-Hilfe: OAuth 2.0-Verbindung für Microsoft-Benutzer (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Systemanforderungen für Lightning Sync (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce for Outlook: Wiederherstellen des Zugriffs bei unterbrochenem Service

Die Änderungen an der Unterstützung von Microsoft® Internet Explorer® 11 können den Service für Salesforce for Outlook-Benutzer unterbrechen, die nicht auf Salesforce Classic zugreifen können. Es werden Details dazu bereitgestellt, wie Sie sehen können, ob Ihre Benutzer betroffen sind, und wie der Zugriff wiederhergestellt wird.

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

Wer: Bei Salesforce for Outlook-Benutzern tritt eine Serviceunterbrechung auf, wenn eines der folgenden Szenarien gegeben ist.

- Ihre Salesforce-Organisation oder der Salesforce-Benutzer hat keinen Zugriff auf Salesforce Classic.
- Ihre Anmeldung hat sich dagegen entschieden, die Microsoft Internet Explorer 11-Unterstützung bis zum 31. Dezember 2020 zu verlängern.

Warum: 2016 hat Salesforce die Unterstützung von Lightning Experience in IE11 eingestellt. Da Salesforce for Outlook in Bezug auf die Anzeige von Salesforce in Microsoft Outlook® von IE11 abhängig ist, wirkt sich die IE11-Zugriffsblockierung auch auf Salesforce for Outlook-Benutzer aus.

Wie: Nutzen Sie eine der folgenden vorgeschlagenen Übergangslösungen, damit Benutzer wieder auf Salesforce for Outlook zugreifen können.

- Aktivieren Sie die erweiterte Unterstützung für IE11.
- Bei Kunden, deren Salesforce-Abonnements den Zugriff auf Salesforce Classic ermöglichen, können Administratoren auch Salesforce for Outlook wiederherstellen, indem sie Benutzern Zugriff auf Salesforce Classic gewähren.

Oder wechseln Sie zu den Produkten der nächsten Generation, Outlook-Integration und dann entweder zur Einstein-Aktivitätserfassung oder zu Lightning Sync.

Informationen zu den Schritten für die Wiederherstellung des Zugriffs und Details zu unseren Produkten der nächsten Generation finden Sie unter Salesforce for Outlook No Longer Connects for Some Customers working from Lightning Experience (Für einige in Lightning Experience arbeitende Kunden wird keine Verbindung mehr zu Salesforce for Outlook hergestellt).

SIEHE AUCH:

Unterstützte Browser

Trailhead: Outlook-Integration (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce CPQ und Billing: In Auftrag geben von nutzungsbasierten Produkten mit Evergreen-Abonnements, intelligentere Konfigurationsregeln und flexible Umsatzplanerstellung

Geben Sie Evergreen-Abonnements zugeordnete Nutzungsprodukte in Auftrag. Greifen Sie im Konfigurator auf mehr Felder zu. Bearbeiten Sie die Angebotsbelegposten-Verbrauchspläne direkt im Angebotsbelegposten-Editor. Mit Auslösern, Prozessgeneratoren und der API können Sie jederzeit Umsatzpläne für beliebige Salesforce-Objekte erstellen. Und verhindern Sie, dass Benutzer rückdatierte Änderungen erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce CPQ: Nutzungsbasierte Produkte für Evergreen-Abonnements, intelligentere Konfigurationsregeln und Bearbeitung von Angebotsbelegposten-Verbrauchsplänen im Angebotsbelegposten-Editor

Geben Sie nutzungsbasierte Produkte mit Evergreen-Abonnements in Auftrag. Greifen Sie im Konfigurator auf mehr Felder zu. Bearbeiten Sie die Angebotsbelegposten-Verbrauchspläne im Angebotsbelegposten-Editor. Und verhindern Sie, dass Benutzer rückdatierte Änderungen erstellen.

Salesforce Billing: Flexible Erstellung von Umsatzplänen, anpassbare Finanzperioden und automatisierte Konvertierung negativer Rechnungsposten

Mit Auslösern, Prozessgeneratoren und der API können Sie jederzeit Umsatzpläne für beliebige Salesforce-Objekte erstellen. Erstellen Sie Finanzperioden für benutzerdefinierte Datumsbereiche. Konvertieren Sie negative Rechnungsposten mithilfe der REST-API automatisch in Gutschriften.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Neue Objekte, Felder und Berechtigungen für Salesforce CPQ und Billing Spring '20 (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce CPQ: Nutzungsbasierte Produkte für Evergreen-Abonnements, intelligentere Konfigurationsregeln und Bearbeitung von Angebotsbelegposten-Verbrauchsplänen im Angebotsbelegposten-Editor

Geben Sie nutzungsbasierte Produkte mit Evergreen-Abonnements in Auftrag. Greifen Sie im Konfigurator auf mehr Felder zu. Bearbeiten Sie die Angebotsbelegposten-Verbrauchspläne im Angebotsbelegposten-Editor. Und verhindern Sie, dass Benutzer rückdatierte Änderungen erstellen.

Anmerkung: Salesforce CPQ wird gegen Aufpreis angeboten. Informationen zu Preisen erhalten Sie von Ihrem Salesforce-Kundenbeauftragten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

In-Auftrag-Geben von nutzungsbasierten Produkten mit Evergreen-Abonnements

Mehr Möglichkeiten mit verbesserten Preisregeln im Konfigurator

Schnelleres Anwenden von Bearbeitungsregeln im Konfigurator

Aktualisierung der Logik für Prozentsatzwerte in Preisaktionsformeln

Standardmäßiges Erweitern oder Ausblenden von Paketen

Aktivieren manueller Bearbeitungen für Angebotsbelegposten-Nutzungsraten

Umstellung von Lizenzen für verwaltete Pakete auf Berechtigungssatz-Lizenzen

Verhindern der Erstellung rückdatierter Änderungen

Neue Berechtigungen zum Anzeigen einer Vorschau für Angebotsdokumente

In-Auftrag-Geben von nutzungsbasierten Produkten mit Evergreen-Abonnements

Geben Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern die Möglichkeit, Nutzungsprodukte zu verkaufen, ohne Vertragsverlängerungen zu verwalten. Mit Salesforce CPQ können Sie nun nutzungsbasierte Produkte in Auftrag geben, die Evergreen-Abonnements zugeordnet sind.

Mehr Möglichkeiten mit verbesserten Preisregeln im Konfigurator

Nun verfügen Sie über mehr Möglichkeiten, Ihre Geschäftsregeln in Ihre Produktkonfigurationen mit verbesserten Preisregeln zu integrieren. Preisregeln können nun Bedingungen für Eingaben aus Konfigurationsattributen auswerten, um Aktionen auszulösen.

Schnelleres Anwenden von Bearbeitungsregeln im Konfigurator

Mit einem Klick auf eine Schaltfläche können Sie nun alle Bearbeitungs- und Preisregeln gleichzeitig ausführen. Sie müssen nicht mehr warten, während der Konfigurator jede Änderung automatisch einzeln verarbeitet.

Aktualisierung der Logik für Prozentsatzwerte in Preisaktionsformeln

Es wurde die Art und Weise geändert, wie Literalwerte, die Prozentwerte darstellen, in der Formel einer Preisaktion ausgewertet werden, wenn das Zielfeld vom Typ "Prozent" ist. Zuvor, in der Version Summer '19, wurden Prozentfelder aktualisiert, auf die in Formeln für Preisaktionen verwiesen wurde. Bei dieser Aktualisierung wurden die Formeln im Feld "Formel" für Preisaktionen geändert, sodass die referenzierten Feldwerte nicht mehr durch 100 geteilt werden. Wenn Sie in der Version Spring '20 einen Literalwert verwenden, ist das Verhalten mit der Art und Weise konsistent, wie Prozentfelder ausgewertet werden. Durch diese Aktualisierung wird zudem die Konsistenz in Bezug darauf gewährleistet, wie Salesforce-Formeln in benutzerdefinierten Felddefinitionen allgemein ausgewertet werden.

Standardmäßiges Erweitern oder Ausblenden von Paketen

Administratoren können nun auswählen, ob Produktpakete im Angebotsbelegposten-Editor standardmäßig erweitert oder ausgeblendet sind, wodurch detaillierte Informationen leichter lesbar sind. Zuvor wurden die Produktpakete immer standardmäßig erweitert, was manchmal wertvollen Platz auf dem Bildschirm beansprucht. Bislang konnte das Ausblenden von Paketen nur vom Salesforce-Kundensupport erledigt werden. Nun können Administratoren die Ansicht ihrer Salesforce-Organisation anpassen und die Erfahrung der Vertriebsmitarbeiter im Angebotsbelegposten-Editor verbessern.

Aktivieren manueller Bearbeitungen für Angebotsbelegposten-Nutzungsraten

Vertriebsmitarbeiter können nun manuelle Bearbeitungen an bestehenden Angebotsbelegposten-Nutzungsraten für nutzungsbasierte Produkte vornehmen. Zuvor war für Änderungen ein Angebotsrechner-Plugin erforderlich. Nun können die Obergrenze, die Untergrenze und der Preis im Angebotsbelegposten-Editor bearbeitet werden, um jedes Geschäft einfacher anzupassen.

Umstellung von Lizenzen für verwaltete Pakete auf Berechtigungssatz-Lizenzen

Es wurde ein neues Tool hinzugefügt, mit dem Sie Ihre Organisation auf ein anstehendes Paket-Upgrade vorbereiten können, bei dem Salesforce CPQ von Lizenzen für verwaltete Pakete auf Berechtigungssatz-Lizenzen umsteigt. Ihre Organisation ist nur dann für das neue Paket-Upgrade bereit, wenn Ihre Konfiguration für die Lizenz für verwaltete Pakete richtig ist und jedem CPQ-Benutzer eine Salesforce CPQ-Lizenz zugewiesen wurde.

Verhindern der Erstellung rückdatierter Änderungen

Es wurde eine neue Einschränkung hinzugefügt, die verhindert, dass Benutzer eine neue Änderung mit einem Startdatum vor dem Startdatum einer vorhandenen Änderung erstellen. Werden rückdatierte Änderungen auf diese Weise erstellt, kann dies zu falschen Summen bei Angebotsbelegposten führen. Nun können Sie dem Feldset des Angebotsbelegposten-Editors auch ein neues Feld hinzufügen, um das früheste gültige Startdatum anzuzeigen.

Neue Berechtigungen zum Anzeigen einer Vorschau für Angebotsdokumente

Damit die Schaltfläche "Dokumentvorschau" des Angebots angezeigt wird, benötigen Benutzer nun die Berechtigungen "Erstellen" und "Bearbeiten" für das Angebotsdokumentobjekt.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Neue Objekte, Felder und Berechtigungen für Salesforce CPQ und Billing Spring '20 (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

In-Auftrag-Geben von nutzungsbasierten Produkten mit Evergreen-Abonnements

Geben Sie Ihren Vertriebsmitarbeitern die Möglichkeit, Nutzungsprodukte zu verkaufen, ohne Vertragsverlängerungen zu verwalten. Mit Salesforce CPQ können Sie nun nutzungsbasierte Produkte in Auftrag geben, die Evergreen-Abonnements zugeordnet sind.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Lightning Experience und Salesforce Classic in Salesforce CPQ.

Warum: Bisher unterstützte Salesforce CPQ das Zuordnen von Nutzungsprodukten mit nur einmaligen Produkten oder Standardabonnementprodukten. Wollte ein Vertriebsmitarbeiter ein nutzungsbasiertes Abonnementprodukt zu einem Angebot hinzufügen und verkaufen, musste er das übergeordnete Abonnement am Ende jeder Abonnementlaufzeit erneuern.

Wie: Wenn ein Vertriebsmitarbeiter ein mit einem Verbrauchsplan verknüpftes Evergreen-Abonnement-Produkt beauftragt, erstellt Salesforce CPQ ein Auftragsprodukt mit 12 Nutzungszusammenfassungen. Jede Zusammenfassung entspricht der Länge des Abrechnungszeitraums des Verbrauchsplans. Mitarbeiter können anschließend manuell weitere Nutzungszusammenfassungen erstellen, solange das Abonnement aktiv ist. Nachdem Mitarbeiter Nutzungszusammenfassungen und Auftragsprodukt-Verbrauchspläne erstellt haben, können sie von Salesforce Billing auf die gleiche Weise wie Nutzungszusammenfassungen in Rechnung gestellt werden, die anhand von Standardabonnements erstellt wurden.

Vertriebsmitarbeiter, welche die preisregelungsbasierte Nutzung verwenden, können ein Evergreen-Abonnementprodukt auch mit dem Gebührentyp "Nutzung" in Auftrag geben. In diesem Fall erstellen sie die Nutzungszusammenfassungen des Auftragsprodukts manuell oder durch eine Automatisierung.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Auftragsverbrauchsregelungen mit Evergreen-Abonnements (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Mehr Möglichkeiten mit verbesserten Preisregeln im Konfigurator

Nun verfügen Sie über mehr Möglichkeiten, Ihre Geschäftsregeln in Ihre Produktkonfigurationen mit verbesserten Preisregeln zu integrieren. Preisregeln können nun Bedingungen für Eingaben aus Konfigurationsattributen auswerten, um Aktionen auszulösen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in allen Salesforce CPQ-Editionen.

Warum: Wenn Vertriebsmitarbeiter zuvor Attribute im Konfigurator geändert hatten, mussten sie zum Angebotsbelegposten-Editor navigieren, um zu sehen, wie sich die Änderung auf die Preise oder auf andere Feldwerte auswirkt. Nun können sie Feldwerte anhand von Konfigurationsattributen festlegen und Änderungen werden direkt im Konfigurator angezeigt, was Zeit und Mühe spart.

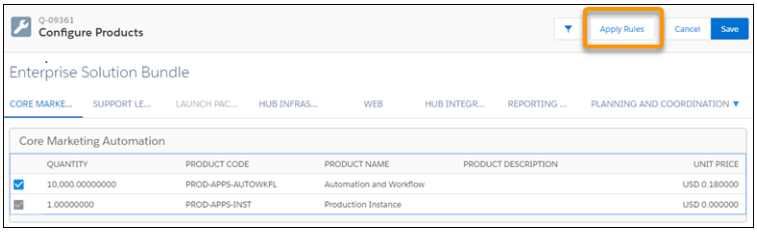
Schnelleres Anwenden von Bearbeitungsregeln im Konfigurator

Mit einem Klick auf eine Schaltfläche können Sie nun alle Bearbeitungs- und Preisregeln gleichzeitig ausführen. Sie müssen nicht mehr warten, während der Konfigurator jede Änderung automatisch einzeln verarbeitet.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in allen Salesforce CPQ-Editionen.

Warum: In großen Konfigurationen, bei denen Sie regelmäßig viele Preisregeln ändern oder validieren, ist es zeitaufwändig, Regeln zu verwenden, um sie bei jeder Änderung einzeln auszuführen.

Wie: Die Schaltfläche zum Anwenden von Regeln ist eine neue benutzerdefinierte Aktion im Konfigurator.



Führen Sie die folgenden Schritte aus, um die benutzerdefinierte Aktion zum Anwenden von Regeln einzurichten, um die automatische Verarbeitung von Bearbeitungsregeln zu ersetzen.

- Deaktivieren Sie **Sofort anwenden** für die Konfigurationsattribute oder Produktoptionen, welche die Regeln beim Bearbeiten auslösen.
- Falls Vertriebsmitarbeiter vergessen haben, auf die Option zum Anwenden von Regeln zu klicken, sollten Sie sicherstellen, dass alle Bearbeitungsregeln ausgewertet werden, wenn die Mitarbeiter ihre Änderungen speichern.
  - Aktualisieren Sie alle Konfigurator-Produktregeln so, dass sie bei "Immer" ausgewertet werden und nicht bei "Bearbeiten".
  - Nehmen Sie eine Duplizierung mit allen zugehörigen Konfigurator-Preisregeln vor, um die Auswertung beim Speichern und beim Bearbeiten vorzunehmen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Benutzerdefinierte Aktionen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

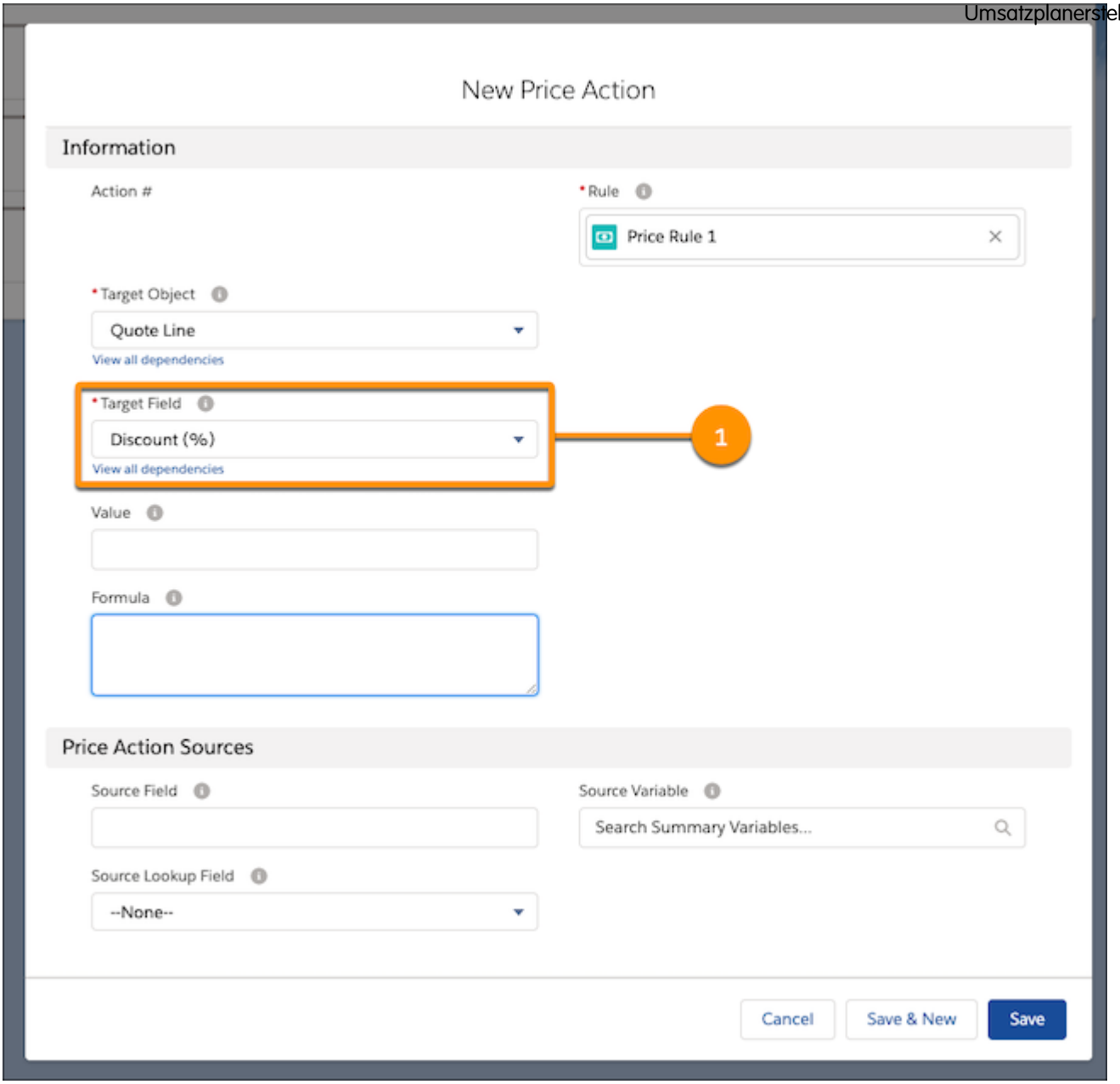
Aktualisierung der Logik für Prozentsatzwerte in Preisaktionsformeln

Es wurde die Art und Weise geändert, wie Literalwerte, die Prozentwerte darstellen, in der Formel einer Preisaktion ausgewertet werden, wenn das Zielfeld vom Typ "Prozent" ist. Zuvor, in der Version Summer '19, wurden Prozentfelder aktualisiert, auf die in Formeln für Preisaktionen verwiesen wurde. Bei dieser Aktualisierung wurden die Formeln im Feld "Formel" für Preisaktionen geändert, sodass die referenzierten Feldwerte nicht mehr durch 100 geteilt werden. Wenn Sie in der Version Spring '20 einen Literalwert verwenden, ist das Verhalten mit der Art und Weise konsistent, wie Prozentfelder ausgewertet werden. Durch diese Aktualisierung wird zudem die Konsistenz in Bezug darauf gewährleistet, wie Salesforce-Formeln in benutzerdefinierten Felddefinitionen allgemein ausgewertet werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in allen Salesforce CPQ-Editionen.

Wie: Erstellen Sie einen benutzerdefinierten Berichtstyp für das Preisaktionsobjekt, um festzustellen, ob Preisaktionen zu aktualisieren sind. Nehmen Sie relevante Informationen auf, beispielsweise das Feld "Name", "Formel", "Aktiv" oder "Erstellt am". Führen Sie einen Bericht zu all Ihren Preisaktionen aus, um festzustellen, wo Sie einen Literalprozentsatzwert als Teil Ihrer Formel verwendet haben.

Wechseln Sie zum Vornehmen der Aktualisierungen zu den Preisregeln und wählen Sie eine Preisregel aus, die eine Preisaktion enthält, die ein Feld vom Typ "Prozent" als Zielfeld angibt (1).



Wählen Sie die Preisaktion aus und ändern Sie alle Werte, die Prozentwerte darstellen, in ihre dezimale Darstellung. Verwenden Sie beispielsweise 1 für eine Darstellung von 100 % und 0,5 für 50 %.



Erstellen Sie anschließend ein Angebot und fügen Sie eine Angebotszeile hinzu, welche die Bedingungen der Preisregel erfüllt. Überprüfen Sie, ob das Ergebnis der Preisaktionsformel genau ist.

SIEHE AUCH:

Salesforce Summer '19 – Versionshinweise: Aktualisierung der Logik für Prozentsatzfelder in Preisaktionsformeln

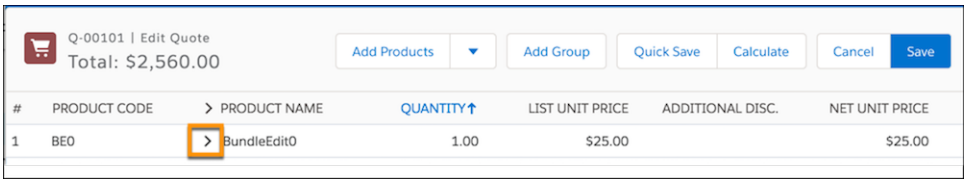
Knowledge-Artikel: Verhaltensänderung des Preisaktionsformelfelds in Salesforce CPQ Summer '20 (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Standardmäßiges Erweitern oder Ausblenden von Paketen

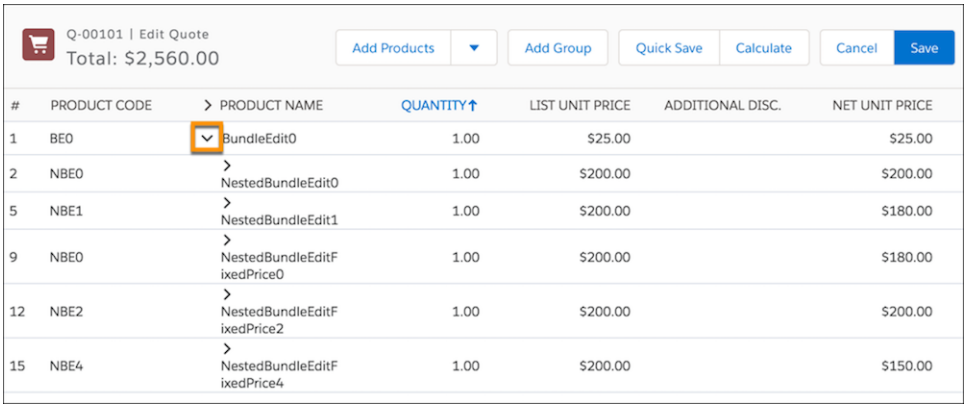
Administratoren können nun auswählen, ob Produktpakete im Angebotsbelegposten-Editor standardmäßig erweitert oder ausgeblendet sind, wodurch detaillierte Informationen leichter lesbar sind. Zuvor wurden die Produktpakete immer standardmäßig erweitert, was manchmal wertvollen Platz auf dem Bildschirm beansprucht. Bislang konnte das Ausblenden von Paketen nur vom Salesforce-Kundensupport erledigt werden. Nun können Administratoren die Ansicht ihrer Salesforce-Organisation anpassen und die Erfahrung der Vertriebsmitarbeiter im Angebotsbelegposten-Editor verbessern.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in allen Salesforce CPQ-Editionen.

Warum: Bei ausgeblendeten Paketen verfügen Sie über mehr wertvollen Platz auf dem Bildschirm.



Wird das Paket erweitert, wird mehr Platz beansprucht.



Wie: Aktivieren Sie in den Einstellungen Ihres erweiterten Pakets **Ein-/Ausblenden von Paketen aktivieren** auf der Registerkarte für den Belegposten-Editor. Ist diese Einstellung nicht verfügbar, sollten Sie sicherstellen, dass Sie auch **Option für großes Angebot aktivieren**, **Produkthierarchie visuell darstellen** und **Pakete beibehalten** aktivieren. Nachdem diese Funktion aktiviert wurde, können Sie die Standardpaketeinstellung auswählen.

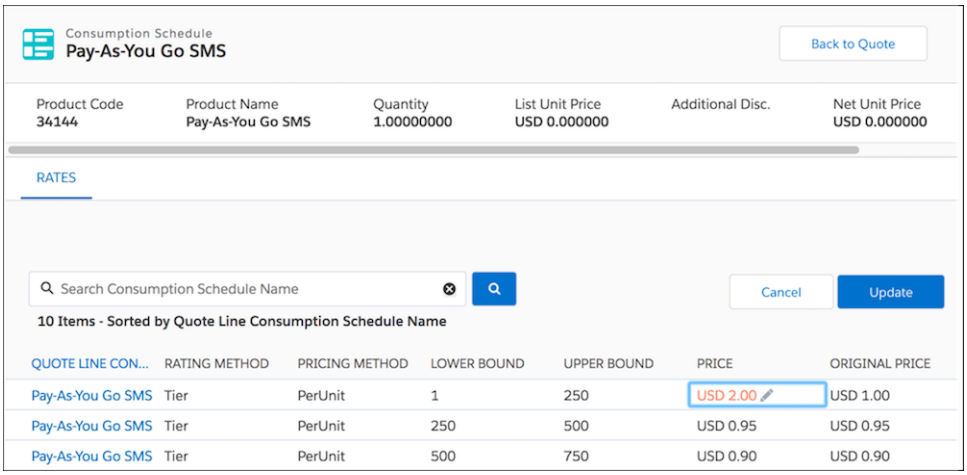
Aktivieren manueller Bearbeitungen für Angebotsbelegposten-Nutzungsraten

Vertriebsmitarbeiter können nun manuelle Bearbeitungen an bestehenden Angebotsbelegposten-Nutzungsraten für nutzungsbasierte Produkte vornehmen. Zuvor war für Änderungen ein Angebotsrechner-Plugin erforderlich. Nun können die Obergrenze, die Untergrenze und der Preis im Angebotsbelegposten-Editor bearbeitet werden, um jedes Geschäft einfacher anzupassen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in Salesforce CPQ Plus, Salesforce CPQ & Billing Growth und Salesforce CPQ & Billing Plus.

Wie: Aktivieren Sie in den Einstellungen Ihres installierten Pakets **Enable Manual Edits for Usage Pricing** (Manuelle Bearbeitungen für die nutzungsbasierte Abrechnung aktivieren) auf der Registerkarte "Preise und Berechnung". Wählen Sie zudem **Nutzungsbasierte Preise aktivieren** aus

Nach der Aktivierung wird Vertriebsmitarbeitern ein Symbol zur Bearbeitung der Obergrenze, der Untergrenze und des Preises angezeigt. Nach der Bearbeitung wird das Feld hervorgehoben und die Schaltflächen "Aktualisieren" und "Abbrechen" werden verfügbar.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aktivieren von manuellen Bearbeitungen für Angebotsbelegposten-Verbrauchsregelungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Umstellung von Lizenzen für verwaltete Pakete auf Berechtigungssatz-Lizenzen

Es wurde ein neues Tool hinzugefügt, mit dem Sie Ihre Organisation auf ein anstehendes Paket-Upgrade vorbereiten können, bei dem Salesforce CPQ von Lizenzen für verwaltete Pakete auf Berechtigungssatz-Lizenzen umsteigt. Ihre Organisation ist nur dann für das neue Paket-Upgrade bereit, wenn Ihre Konfiguration für die Lizenz für verwaltete Pakete richtig ist und jedem CPQ-Benutzer eine Salesforce CPQ-Lizenz zugewiesen wurde.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in allen Salesforce CPQ-Editionen.

Warum: Verwenden Sie das bereitgestellte Tool, um die Upgrade-Bereitschaft zu überprüfen.

Das Tool bietet Details zur:

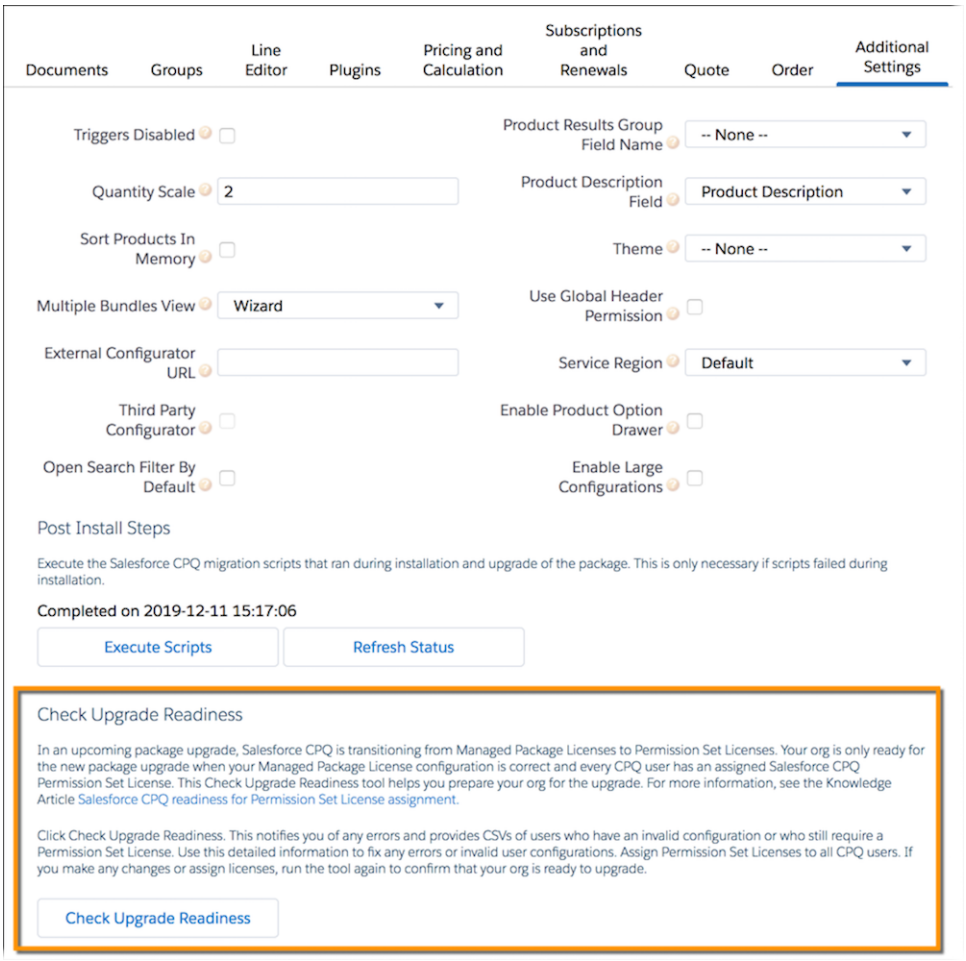
- Anzahl der bereitgestellten Lizenzen für verwaltete Pakete
- Anzahl der zugewiesenen Lizenzen für verwaltete Pakete
- Anzahl der Benutzer, denen Berechtigungssätze zugewiesen sind
- Anzahl der bereitgestellten Berechtigungssatz-Lizenzen
- Anzahl der zugewiesenen Berechtigungssatz-Lizenzen

Wenn eine oder mehrere der folgenden Bedingungen erfüllt sind, kann eine CSV-Datei heruntergeladen werden, damit Sie Maßnahmen ergreifen können:

- Es sind Benutzer mit einem Berechtigungssatz vorhanden, aber keine Lizenz für verwaltete Pakete
- Es sind inaktive Benutzer mit einem Berechtigungssatz vorhanden
- Es sind Benutzer vorhanden, die eine Berechtigungssatz-Lizenz benötigen.

Wenn Sie Änderungen vornehmen, einschließlich der Zuweisung von Lizenzen, führen Sie das Tool erneut aus, um zu bestätigen, dass Ihre Organisation zum Upgrade bereit ist.

Wie: Das Tool ist in der CPQ-Paketkonfiguration unter "Weitere Einstellungen" verfügbar.



SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Salesforce CPQ-Bereitschaft für die Berechtigungssatzzuweisung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Knowledge-Artikel: Salesforce CPQ-Bereitschaft für die Berechtigungssatzzuweisung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verhindern der Erstellung rückdatierter Änderungen

Es wurde eine neue Einschränkung hinzugefügt, die verhindert, dass Benutzer eine neue Änderung mit einem Startdatum vor dem Startdatum einer vorhandenen Änderung erstellen. Werden rückdatierte Änderungen auf diese Weise erstellt, kann dies zu falschen Summen bei Angebotsbelegposten führen. Nun können Sie dem Feldset des Angebotsbelegposten-Editors auch ein neues Feld hinzufügen, um das früheste gültige Startdatum anzuzeigen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in allen Salesforce CPQ-Editionen.

Wann: Es ist geplant, dass diese Änderung ab 7. Januar 2020 verfügbar ist.

Warum: Bisher war es möglich, rückdatierte Änderungen zu erstellen, die zu falschen Summen bei Angebotsbelegposten führten. Nun besteht die einzige Möglichkeit zum Erstellen einer rückdatierten Änderung darin, alle Änderungen zurückzusetzen, die nach der Änderung wirksam werden, die Sie erstellen möchten, und zwar in umgekehrter chronologischer Reihenfolge. Erstellen Sie die neue

Änderung, nachdem diese Änderungen zurückgesetzt oder auf null festgelegt wurden. Erstellen Sie bei Bedarf die Änderungsanalyse, auf null festgelegt wurden.

Wie: Wenn Sie auf diese Funktion zugreifen möchten, stellen Sie sicher, dass Sie die Version Spring '20 verwenden. Wenn Sie die Funktion deaktivieren möchten, erstellen Sie ein Ticket beim Salesforce-Kundensupport.

Neue Berechtigungen zum Anzeigen einer Vorschau für Angebotsdokumente

Damit die Schaltfläche "Dokumentvorschau" des Angebots angezeigt wird, benötigen Benutzer nun die Berechtigungen "Erstellen" und "Bearbeiten" für das Angebotsdokumentobjekt.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Lightning Experience und Salesforce Classic in Salesforce CPQ.

Salesforce Billing: Flexible Erstellung von Umsatzplänen, anpassbare Finanzperioden und automatisierte Konvertierung negativer Rechnungsposten

Mit Auslösern, Prozessgeneratoren und der API können Sie jederzeit Umsatzpläne für beliebige Salesforce-Objekte erstellen. Erstellen Sie Finanzperioden für benutzerdefinierte Datumsbereiche. Konvertieren Sie negative Rechnungsposten mithilfe der REST-API automatisch in Gutschriften.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Umsatzrealisierung überall

Profitieren Sie bei allen Phasen des Vertriebs- und Finanzprozesses von der einfacheren Berichterstellung zur Umsatzrealisierung. Mit der Salesforce Billing-Umsatzrealisierungs-API können Sie Umsatzpläne und Transaktionen für beliebige Salesforce-Objekte erstellen, die sich auf Auslöser und Prozesse beziehen.

Erstellen von Finanzperioden für benutzerdefinierte Datumsbereiche

Finanzperioden sind nicht mehr auf Kalendermonate beschränkt. Abrechnungsadministratoren können nun Finanzperioden für benutzerdefinierte Datumsbereiche erstellen, beispielsweise Rechnungszeiträume mit 4-4-5- oder 5-4-4-Woche.

Automatisieren der Konvertierung negativer Rechnungsposten

Die Konvertierung großer Mengen negativer Rechnungsposten in Gutschriften wurde vereinfacht. Salesforce Billing unterstützt nun Batch-Prozesse, Auslöser und Prozessgeneratoren zum Konvertieren negativer Rechnungsposten in Gutschriften. Zuvor mussten Vertriebsmitarbeiter die negativen Rechnungsposten auf der Salesforce Billing-Benutzeroberfläche manuell über die Option zur Konvertierung negativer Posten konvertieren.

Behebung eines Fehlers, der Benutzer am Zugriff auf Visualforce-Seiten in Billing hinderte

Es wurde ein Problem behoben, bei dem eine bevorstehende Salesforce-Sicherheitskorrektur verhindern würde, dass Salesforce Billing-Nicht-Administratoren auf bestimmte Visualforce-Seiten in Salesforce Billing Spring '20 nicht zugreifen könnten. Neue Benutzer und Benutzer, die ein Upgrade auf Salesforce Billing Spring '20 ausführen, können sofort auf die Korrektur zugreifen. Ab dem 3. Januar 2020 wird Korrektur jedoch auch rückwirkend auf Vorversionen von Salesforce angewendet. Benutzer, die nicht vorhaben, ein Upgrade auf Salesforce Billing Spring '20 vorzunehmen, können den Berechtigungssätzen der betroffenen Benutzer die Berechtigung `Alle benutzerdefinierten Einstellungen anzeigen` hinzufügen.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Neue Objekte, Felder und Berechtigungen für Salesforce CPQ und Billing Spring '20 (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Umsatzrealisierung überall

Profitieren Sie bei allen Phasen des Vertriebs- und Finanzprozesses von der einfacheren Berichterstellung zur Umsatzrealisierung. Mit der Salesforce Billing-Umsatzrealisierungs-API können Sie Umsatzpläne und Transaktionen für beliebige Salesforce-Objekte erstellen, die sich auf Auslöser und Prozesse beziehen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Lightning Experience und Salesforce Classic in Salesforce Billing.

Warum: Zuvor konnte Salesforce Billing Umsatzpläne nur anhand von Auftragsprodukten, Rechnungsposten, Gutschriftenposten und Lastschriftenposten erstellen. Das Umsatzrealisierungsverfahren war darauf beschränkt, Umsatzpläne nur als Reaktion auf die Aktivierung eines Auftrags oder der Buchung einer Rechnung, Gutschrift oder Lastschrift zu erstellen. Nun können Entwickler die Apex-Klasse `blng__RecognizeRevenue` als Reaktion auf Prozesse, Auslöser oder REST-API-Aufrufe aufrufen und Finanzobjekte auswerten lassen. So könnten Sie beispielsweise den Angebotsbelegposten-Umsatz nach der Angebotsgenehmigung oder den Vertragsumsatz nach der Aktivierung des Vertrags prognostizieren.

Wie: Der Service "RecognizeRevenue" empfängt wichtige Umsatzrealisierungswerte, beispielsweise den für die Umsatzrealisierung, die Umsatzrealisierungsregel und das Quellobjekt, das der Umsatzrealisierung zugeordnet ist, bereitzustellenden Betrag. Salesforce Billing erstellt dann den Umsatzplan und die Transaktionen. Es wird empfohlen, ein Betragsfeld in Ihrem Finanzobjekt zu ermitteln und dieses als Wert für die Umsatzberechnung an den Service "RecognizeRevenue" weiterzugeben. So könnten Sie beispielsweise das Feld "List Total" (Listengesamtpreis) eines Angebotsbelegpostens weitergeben.

SIEHE AUCH:

Salesforce Billing Developer Guide: Revenue Recognition Service Developer Guide (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erstellen von Finanzperioden für benutzerdefinierte Datumsbereiche

Finanzperioden sind nicht mehr auf Kalendermonate beschränkt. Abrechnungsadministratoren können nun Finanzperioden für benutzerdefinierte Datumsbereiche erstellen, beispielsweise Rechnungszeiträume mit 4-4-5- oder 5-4-4-Woche.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Lightning Experience und Salesforce Classic in Salesforce Billing.

Wie: Wenn Sie ein Finanzbuch erstellen, legen Sie das Feld "Finance Period Duration" (Dauer des Finanzzeitraums) auf "Benutzerdefiniert" fest und klicken Sie dann auf **New Finance Period** (Neue Finanzperiode). Wenn Sie Finanzperioden im Finanzbuch erstellen, definieren Sie die Start- und Enddaten nach Bedarf. Die Datumswerte einer Finanzperiode dürfen sich nicht mit anderen Finanzperioden und derselben juristischen Person in derselben Finanzperiode überlappen.

Anmerkung: Wenn Sie stattdessen auf **Create Finance Periods** (Finanzperioden erstellen) klicken, während die Dauer der Finanzperiode "Benutzerdefiniert" ist, öffnet Salesforce Billing stattdessen die Visualforce-Seite "Create Finance Periods" (Finanzperioden erstellen). Auf dieser Seite können Sie nur monatliche Finanzperioden erstellen, selbst wenn Sie in einem Finanzbuch für benutzerdefinierte Zeiträume arbeiten.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen von Finanzzeiträumen für benutzerdefinierte Datumsbereiche (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Automatisieren der Konvertierung negativer Rechnungsposten

Die Konvertierung großer Mengen negativer Rechnungsposten in Gutschriften wurde vereinfacht. Salesforce Billing unterstützt nun Batch-Prozesse, Auslöser und Prozessgeneratoren zum Konvertieren negativer Rechnungsposten in Gutschriften. Zuvor mussten Vertriebsmitarbeiter die negativen Rechnungsposten auf der Salesforce Billing-Benutzeroberfläche manuell über die Option zur Konvertierung negativer Posten konvertieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Lightning Experience und Salesforce Classic in Salesforce Billing.

Wie: Wenn die Apex-Klasse `blng__NegativeInvoiceToCreditNoteAction` einen Serviceaufruf mit enthaltenen Rechnungs-IDs empfängt, wird jede Rechnung ausgewertet, um die Rechnungsposten mit einem negativen Saldo zu finden. Für jede Rechnung wird eine Gutschrift erstellt, die einen Gutschriftenposten für jeden negativen Rechnungsposten enthält. Jede Gutschrift weist einen Saldo auf, der dem entsprechenden negativen Rechnungsposten entspricht. Die Gutschriften sind ohne Zuordnung. Daher müssen Benutzer sie nach Bedarf manuell zuordnen.

SIEHE AUCH:

Salesforce Billing Developer Guide: REST-API für das Konvertieren von Rechnungsposten mit negativen Salden (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Behebung eines Fehlers, der Benutzer am Zugriff auf Visualforce-Seiten in Billing hinderte

Es wurde ein Problem behoben, bei dem eine bevorstehende Salesforce-Sicherheitskorrektur verhindern würde, dass Salesforce Billing-Nicht-Administratoren auf bestimmte Visualforce-Seiten in Salesforce Billing Spring '20 nicht zugreifen könnten. Neue Benutzer und Benutzer, die ein Upgrade auf Salesforce Billing Spring '20 ausführen, können sofort auf die Korrektur zugreifen. Ab dem 3. Januar 2020 wird Korrektur jedoch auch rückwirkend auf Vorversionen von Salesforce angewendet. Benutzer, die nicht vorhaben, ein Upgrade auf Salesforce Billing Spring '20 vorzunehmen, können den Berechtigungssätzen der betroffenen Benutzer die Berechtigung *`Alle benutzerdefinierten Einstellungen anzeigen`* hinzufügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Lightning Experience und Salesforce Classic in allen Salesforce Billing-Editionen.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Umgehung des Salesforce Billing-Visualforce-Sicherheitsproblems für Benutzer vor Spring '20 (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Pardot: Einstein und Account-basierte Marketinganalysen, Codeauszüge für Unternehmen und weitere nützliche Funktionen

Die Version Spring '20 bietet zahlreiche Analysetools, darunter ein Dashboard zur Einstein-Verhaltensbewertung und eine Anwendungsvorlage für Account-basierte Marketinganalysen. Informieren Sie sich außerdem über die neuen Verwendungsbereiche für Codeauszüge, zwei Interaktionsverlaufs-Dashboards, eine Handvoll Themenlisten und Aktualisierungen an unseren B2B Marketing Analytics-Datenset und -Dashboards.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erkunden von sich auf die Verhaltensbewertung auswirkenden Faktoren

Haben Sie sich schon einmal gefragt, wie Ihr Einstein-Verhaltensbewertungsmodell erstellt wird? Jetzt können Sie es herausfinden. Ein neues Dashboard in B2B Marketing Analytics zeigt, wie Ihr benutzerdefiniertes Modell jede Interaktionsaktivität gewichtet und welche Datenbestände am ehesten mit einer zukünftigen Konvertierung korreliert sind.

Verwenden von Einstein Discovery-Prognosen zum Erweitern der Account-basierten Marketingstrategie (Pilot)

Geben Sie Vertriebs- und Marketingbenutzern die Möglichkeit, die laufenden Account-basierten Marketingaktivitäten und die -Leistung zu analysieren. Die neue Anwendungsvorlage "Account-basiertes Marketing (ABM)" bietet drei Dashboards und enthält einen Einstein Discovery-Artikel, in dem einfache Erfolge und Verbesserungschancen aufgezeigt werden. Die Anwendungsvorlage "Account-basiertes Marketing" ist Bestandteil von Einstein Analytics für B2B Marketing, einer wachsenden Sammlung an für B2B-Markthändler zugeschnittenen Tools.

Erkunden von Interaktionsverlaufsdaten zu Leads und Kontakten

Interaktionsverlaufsdaten können Ihren Mitarbeitern nun überallhin folgen. Fügen Sie die Lightning-Komponente des integrierten Dashboards für den Interaktionsverlauf in Lead- und Kontaktdatensätzen hinzu, um die Interaktionsaktivitäten der Kunden anzuzeigen. Schlüsseln Sie spezifische Datenbestände oder Aktivitäten so auf, wie Sie dies in Ihren anderen Interaktionsverlaufs-Dashboard erledigen.

Anzeigen der engagiertesten Accounts in Kampagnendatensätzen

Im integrierten Dashboard für den Interaktionsverlauf eines Kampagnendatensatzes wird nun angezeigt, wie viele Accounts mit Ihren Marketing-Datenbeständen interagieren. Ihren eingebetteten Dashboards wurde das Widget für die engagiertesten Accounts hinzugefügt. Es aggregiert die Anzahl der Aktivitäten für Leads und Kontakte, die mit einem Account verknüpft sind, sodass Sie sehen können, auf welche Accounts Sie sich konzentrieren sollten.

Anzeigen von Engagementaktivitäten in Listen-E-Mail-Datensätzen

Ihre Vertriebsmitarbeiter haben nicht die Zeit, ewig nach benötigten Informationen zu suchen. Nun können Vertriebsmitarbeiter die Themenliste "Interaktionsverlauf" für Listen-E-Mail-Datensätze anzeigen, um zu erfahren, wer ihre E-Mails öffnet und darauf klickt.

Einblenden von Beziehungen zwischen Accounts und Kampagnen

Neue Themenlisten sind in Kampagnen- und Accountdatensätzen verfügbar, wodurch Ihre Vertriebsmitarbeiter Verbindungen zwischen beiden herstellen können. Sie können schnell zwischen Datensätzen navigieren oder auf verwandte Datensätze reagieren. Fügen Sie Kampagnendatensätzen die Themenliste "Accounts" hinzu und fügen Sie Accountdatensätzen die Themenliste "Kampagnen" hinzu.

Datensetänderungen in B2B Marketing Analytics-Anwendungen

Um sicherzustellen, dass Ihre B2B Marketing Analytics-Datensets die genauesten Daten für Ihre Dashboards bereitstellen, wurden einige Aspekte umgestaltet. Zuvor waren Dashboard-Widgets dahingehend eingeschränkt, dass nur ein potenzieller Kunde berücksichtigt wurde, der mit einer Opportunity verknüpft war. Beziehungen sind jedoch häufig komplexer. Darüber hinaus wurden Widget-Formeln, das Aufteilen in Bereiche und die Datumsfilterung aktualisiert, um Ihnen eine leistungsstärkere Dashboard-Erfahrung bereitzustellen.

Einstellung der alten B2B Marketing Analytics-Anwendungen

Ab Version Summer '20 werden Datensets in älteren B2B Marketing Analytics-Anwendungen nicht mehr aktualisiert. Veraltete Anwendungen beinhalten alle benutzerdefinierten Anwendungen, die Sie erstellt haben, ohne die B2B Marketing Analytics-Anwendungsvorlage während der Einrichtung auszuwählen.

Einstellung des FullContact-Konnektors ist für den 31. Januar 2020 geplant

Der FullContact-Konnektor für Nachschlagevorgänge bei Profilen in sozialen Netzwerken, einschließlich der Möglichkeit zum Anzeigen der über den Konnektor abgerufenen Informationen, ist ab 31. Januar 2020 nicht mehr verfügbar.

Erkunden von sich auf die Verhaltensbewertung auswirkenden Faktoren

Haben Sie sich schon einmal gefragt, wie Ihr Einstein-Verhaltensbewertungsmodell erstellt wird? Jetzt können Sie es herausfinden. Ein neues Dashboard in B2B Marketing Analytics zeigt, wie Ihr benutzerdefiniertes Modell jede Interaktionsaktivität gewichtet und welche Datenbestände am ehesten mit einer zukünftigen Konvertierung korreliert sind.

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

Warum: Anhand einer einzelnen Verhaltensbewertung können Sie ermitteln, ob ein potenzieller Kunde wahrscheinlich zu einem vom Vertrieb qualifizierten (SQL) Kunden avanciert. Allerdings erhalten Sie abgesehen von der bloßen Zahl keine entsprechenden Hintergrundinformationen. Auf strategischer Ebene möchten Sie Ihre Marketingpläne an die Verhaltensweisen anpassen, welche die besten Opportunities für Ihr Vertriebsteam generieren. Mit dem Dashboard "Einstein-Verhaltensbewertung" erhalten Sie die Daten, die Sie zum Testen und Implementieren effektiverer Marketingtaktiken benötigen.

Wie: Dazu muss ein Administrator B2B Marketing Analytics und die Einstein-Verhaltensbewertung installieren und konfigurieren. Anschließend kann jeder Benutzer das vorkonfigurierte Dashboard "Einstein-Verhaltensbewertung" erstellen.

Das Dashboard enthält zwei Diagramme und eine Tabelle mit potenziellen Kunden. Im Aktivitätsdiagramm werden Verhaltensweisen gezeigt, beispielsweise Webinarteilnahmen, Videoaufrufe oder E-Mail-Klicks, die sich am stärksten auf das Bewertungsmodell auswirken. Wählen Sie ein Verhalten aus, bei dem sich das Datenbestandsdiagramm auf die Datenbestände mit der besten Leistung konzentriert, die diesem Verhalten zugeordnet sind.

Die Tabelle für die verbundenen potenziellen Kunden wird aktualisiert und zeigt Datensätze von Leads und Kontakten an, welche die ausgewählten Aktivitäten durchgeführt haben.

Verwenden von Einstein Discovery-Prognosen zum Erweitern der Account-basierten Marketingstrategie (Pilot)

Geben Sie Vertriebs- und Marketingbenutzern die Möglichkeit, die laufenden Account-basierten Marketingaktivitäten und die -Leistung zu analysieren. Die neue Anwendungsvorlage "Account-basiertes Marketing (ABM)" bietet drei Dashboards und enthält einen Einstein Discovery-Artikel, in dem einfache Erfolge und Verbesserungschancen aufgezeigt werden. Die Anwendungsvorlage "Account-basiertes Marketing" ist Bestandteil von Einstein Analytics für B2B Marketing, einer wachsenden Sammlung an für B2B-Markthändler zugeschnittenen Tools.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic. Diese Funktion ist in der Salesforce Enterprise, Unlimited, Partner Developer und Developer Edition mit der Einstein Analytics für B2B Marketing-Lizenz verfügbar.

Anmerkung: Einstein Analytics für B2B Marketing wird ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung gestellt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Einstein Analytics für B2B Marketing ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der Gruppe Einstein Analytics für B2B Marketing der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge unterbreiten.

Warum: Die B2B Marketing Analytics-Anwendung bietet eine allgemeine Übersicht über Ihre Account-basierten Marketingaktivitäten. Mit der vollständigen ABM-Anwendungsvorlage erhalten Sie mehr Kontrolle darüber, welche Informationen angezeigt werden sollen und wie. Sie bietet zudem Zugriff auf einen nützlichen Einstein Discovery-Artikel, anhand dessen Sie auf Methoden abzielen können, um die Opportunities zu maximieren.

Die Lizenz "Einstein Analytics für B2B Marketing" beinhaltet vier Berechtigungssatz-Lizenzen: "Einstein Analytics Plus-Administrator", "Einstein Analytics Plus-Benutzer", "Administrator von Einstein Analytics für B2B Marketing" und "Benutzer von Einstein Analytics für B2B Marketing".

Wie: Nach dem Zuweisen des Zugriffs können Benutzer ihre eigenen ABM-Anwendungen erstellen. Öffnen Sie zunächst den App Launcher, suchen Sie **Analytics Studio** und erstellen Sie eine Anwendung. Wenn Sie dazu aufgefordert werden, wählen Sie die Anwendungsvorlage "Account-basiertes Marketing" aus und beantworten Sie die Fragen im Setup-Assistenten.

Richten Sie Prognosen separat ein, um Einstein Discovery mit Ihrer Anwendung zu verwenden.

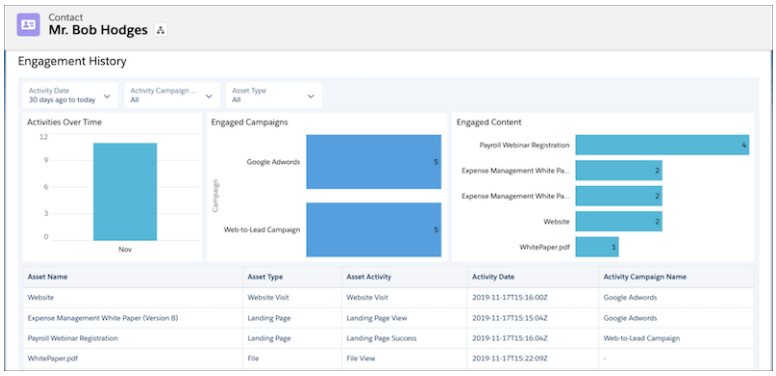


Erkunden von Interaktionsverlaufsdaten zu Leads und Kontakten

Interaktionsverlaufsdaten können Ihren Mitarbeitern nun überallhin folgen. Fügen Sie die Lightning-Komponente des integrierten Dashboards für den Interaktionsverlauf in Lead- und Kontaktdatensätzen hinzu, um die Interaktionsaktivitäten der Kunden anzuzeigen. Schlüsseln Sie spezifische Datenbestände oder Aktivitäten so auf, wie Sie dies in Ihren anderen Interaktionsverlaufs-Dashboard erledigen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Pardot Growth, Plus und Advanced Edition mit der Salesforce Professional, Enterprise und Unlimited Edition.

Wie: Wenn Sie bereits Interaktionsverlauf-Dashboards verwenden, müssen Sie nicht viel unternehmen. Fügen Sie einfach die Komponente des integrierten Dashboards für den Interaktionsverlauf zu einer Registerkarte in Ihren Lead- und Kontaktdatensätzen hinzu.



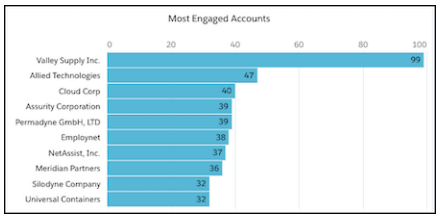
Informationen zur erstmaligen Einrichtung von Interaktionsverlaufs-Dashboards finden Sie in der Salesforce-Hilfe.

Anzeigen der engagiertesten Accounts in Kampagnendatensätzen

Im integrierten Dashboard für den Interaktionsverlauf eines Kampagnendatensatzes wird nun angezeigt, wie viele Accounts mit Ihren Marketing-Datenbeständen interagieren. Ihren eingebetteten Dashboards wurde das Widget für die engagiertesten Accounts hinzugefügt. Es aggregiert die Anzahl der Aktivitäten für Leads und Kontakte, die mit einem Account verknüpft sind, sodass Sie sehen können, auf welche Accounts Sie sich konzentrieren sollten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Pardot Growth, Plus und Advanced Edition mit der Salesforce Professional, Enterprise und Unlimited Edition.

Wie: Das neue Widget wird automatisch zum Dashboard hinzugefügt.



Anzeigen von Engagementaktivitäten in Listen-E-Mail-Datensätzen

Ihre Vertriebsmitarbeiter haben nicht die Zeit, ewig nach benötigten Informationen zu suchen. Nun können Vertriebsmitarbeiter die Themenliste "Interaktionsverlauf" für Listen-E-Mail-Datensätze anzeigen, um zu erfahren, wer ihre E-Mails öffnet und darauf klickt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in allen Pardot-Editionen mit der Salesforce Professional, Enterprise und Unlimited Edition.

Wie: Bearbeiten Sie das Seitenlayout für Listen-E-Mails und fügen Sie die Themenliste "Interaktionsverlauf" auf der Registerkarte "Themen" hinzu.

Einblenden von Beziehungen zwischen Accounts und Kampagnen

Neue Themenlisten sind in Kampagnen- und Accountdatensätzen verfügbar, wodurch Ihre Vertriebsmitarbeiter Verbindungen zwischen beiden herstellen können. Sie können schnell zwischen Datensätzen navigieren oder auf verwandte Datensätze reagieren. Fügen Sie Kampagnendatensätzen die Themenliste "Accounts" hinzu und fügen Sie Accountdatensätzen die Themenliste "Kampagnen" hinzu.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Editionen mit der Salesforce Professional, Enterprise und Unlimited Edition.

Wie: Legen Sie fest, ob Mitarbeiter eine oder beide Themenlisten benötigen, und fügen Sie den entsprechenden Seitenlayouts die Themenliste hinzu.

Datensetänderungen in B2B Marketing Analytics-Anwendungen

Um sicherzustellen, dass Ihre B2B Marketing Analytics-Datensets die genauesten Daten für Ihre Dashboards bereitstellen, wurden einige Aspekte umgestaltet. Zuvor waren Dashboard-Widgets dahingehend eingeschränkt, dass nur ein potenzieller Kunde berücksichtigt wurde, der mit einer Opportunity verknüpft war. Beziehungen sind jedoch häufig komplexer. Darüber hinaus wurden Widget-Formeln, das Aufteilen in Bereiche und die Datumsfilterung aktualisiert, um Ihnen eine leistungsstärkere Dashboard-Erfahrung bereitzustellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic und ist in Pardot Plus und Advanced enthalten. Die Änderung wirkt sich zudem auf die Pardot Pro und Ultimate Edition mit dem B2B Marketing Analytics-Add-On aus.

Warum: Einige Spalten wurden verschoben und einige Feldnamen wurden geändert, was zur Folge hat, dass benutzerdefinierte Linsen oder Dashboards beschädigt werden, die diese Felder verwenden. Es wird empfohlen, diese Anpassungen für Linsen neu zu erstellen und sie außerhalb der B2B Marketing Analytics-Anwendung zu speichern.

Es wurde ein Datumsfilter für das Datenset "Potenzieller Kunde" hinzugefügt und die Datumsfilterkriterien für das Opportunity-Datenset wurden aktualisiert. Diese Änderungen wirken sich auf die Menge der in jedem Datenset dargestellten Daten aus.

Bei einer separaten Filteränderung wurde der globale Datenbereichsfilter für die Dashboards "Marketing-Manager", "Pipeline" und "Account-basiertes Marketing" aktualisiert. Der neue Filter kann sich zudem auf Werte in jedem Widget auswirken. Bei Opportunity-bezogenen Widgets berücksichtigt der Datumsfilter beispielsweise nun das Erstelldatum der Opportunity statt den Zeitpunkt der Erstellung des zugehörigen potenziellen Kunden. Das Ergebnis ist genauer, kann sich aber von dem unterscheiden, was Ihnen angezeigt wird.

Tabelle1: Marketing-Manager – Marketing-Pipeline-Integrität

Wert	Notizen
Pipeline-Geschäfte	Quellenänderung. Verwendet die Salesforce-Phase anstelle der Phase von Pardot.
Nummer in Pipe	Von der Änderung des Datenset-Datumsfilters betroffen
Pipeline	Von der Änderung des Datenset-Datumsfilters betroffen
Umsatz	Von der Änderung des Datenset-Datumsfilters betroffen
Durchschnittl. Konvertierung bis zum Abschluss	Formeländerung. Gibt die durchschnittliche Zeit zwischen dem Erstellungs- und dem Schlusstermin der Opportunities im Datenset an.
Umsatz nach Kampagne	Formeländerung. Gibt den Umsatz von Kampagnen an, die mit einer bestimmten Opportunity verknüpft sind.

Tabelle2: Pipeline – Marketing-Lebenszyklustrichter

Wert	Notizen
Potenzielle Kunden	Ruft jetzt Daten aus dem Datenset "Potenzieller Kunde" ab
Vom Marketing qualifiziert	Ruft jetzt Daten aus dem Datenset "Potenzieller Kunde" ab
Vom Vertrieb qualifiziert	Von der Änderung des Datenset-Datumsfilters betroffen

Wert	Notizen
Vom Marketing qualifiziert – Durchschnitt	Ruft jetzt Daten aus dem Datenset "Potenzieller Kunde" ab
Vom Vertrieb qualifiziert – Durchschnitt	Entfernt
Potenzieller Kunde – Durschnitt	Ruft jetzt Daten aus dem Datenset "Potenzieller Kunde" ab

Tabelle3: Pipeline – Aufschlüsselung der Pipeline

Wert	Notizen
Gesamtwert	Von der Änderung des Datenset-Datumsfilters betroffen
Kosten	Von der Änderung des Datenset-Datumsfilters betroffen
Konvertierungsrate	Entfernt
Besucherkonvertierungsrate	Neuer Wert, ruft Daten aus dem Opportunity-Datenset ab. Gibt die Gesamtanzahl der erstellten potenziellen Kunden geteilt durch die Anzahl der Besucher an.
Opportunity-Gewinnrate	Neuer Wert, ruft Daten aus dem Opportunity-Datenset ab. Gibt die Gesamtanzahl der gewonnenen Opportunities geteilt durch die geschlossenen Opportunities an.
Nummer in Pipeline	Von der Änderung des Datenset-Datumsfilters betroffen
Umsatz	Von der Änderung des Datenset-Datumsfilters betroffen
ROI	Von der Änderung des Datenset-Datumsfilters betroffen
Phasenumsatz	Quellenänderung. Verwendet die Salesforce-Phase anstelle der Phase von Pardot.
Kampagnen	Formeländerung. Gibt den Umsatz von Kampagnen an, die mit einer bestimmten Opportunity verknüpft sind.
Leadquellen	Formeländerung. Gibt die Anzahl potenzieller Kunden gruppiert nach Leadquelle an.
Vermarktungs-Pipeline	Formeländerung. Gibt den Gesamtwert der Opportunities gruppiert nach Namen an.

Tabelle4: Accountbasiertes Marketing – Opportunities

Wert	Notizen
Gewinn-Prozentwert für Umsatz	Quellenänderung. Verwendet Salesforce-Opportunity anstelle der Opportunity von Pardot.
Phasenwert nach Account	Quellenänderung. Verwendet Salesforce-Opportunity anstelle der Opportunity von Pardot.

Wie: Die Benutzer müssen ihre B2B Marketing Analytics-Anwendungen aktualisieren, um die Änderungen an Dashboards und Widgets zu sehen.

Einstellung der alten B2B Marketing Analytics-Anwendungen

Ab Version Summer '20 werden Datensets in älteren B2B Marketing Analytics-Anwendungen nicht mehr aktualisiert. Veraltete Anwendungen beinhalten alle benutzerdefinierten Anwendungen, die Sie erstellt haben, ohne die B2B Marketing Analytics-Anwendungsvorlage während der Einrichtung auszuwählen.

Wo: Diese Änderung wirkt sich auf die Pardot Pro und Ultimate Edition mit dem B2B Marketing Analytics-Add-On aus.

Einstellung des FullContact-Konnektors ist für den 31. Januar 2020 geplant

Der FullContact-Konnektor für Nachschlagevorgänge bei Profilen in sozialen Netzwerken, einschließlich der Möglichkeit zum Anzeigen der über den Konnektor abgerufenen Informationen, ist ab 31. Januar 2020 nicht mehr verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Pardot-Accounts.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: FullContact Social Profile Lookup Connector for Pardot Retirement (Einstellung des FullContact-Konnektors für Nachschlagevorgänge bei Profilen in sozialen Netzwerken für Pardot)

Sonstige Änderungen in der Sales Cloud

Data.com Prospector und Data.com Clean wurden eingestellt

Data.com: Prospector und Clean wurden eingestellt

Die Lizenzen für Data.com Prospector und Data.com Clean können nicht mehr verlängert werden. Die Einstellung dieser Produkte ist für den 31. Juli 2020 geplant. Bestehende Verträge werden berücksichtigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Wer: Lizenzen für Data.com Prospector sind in der Contact Manager (kein Lead-Objekt), Group, Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar. Lizenzen für Data.com Clean sind gegen Aufpreis verfügbar in der Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Data.com Clean and Prospector Retirement (Einstellung von Data.com Clean und Prospector)

Service: Kanalmenü, Einstein-Artikelempfehlungen, Kundenvorgangszusammenführung, WhatsApp-Messaging-Kanäle und Schichten für Field Service

Nehmen Sie Kontakt mit Ihren Kunden über die Kanäle auf, die Ihre Kunden bevorzugen, indem Sie Ihrer Website ein Kanalmenü für den integrierten Service hinzufügen. Mithilfe von Einstein-Artikelempfehlungen können Sie Ihre Agenten dabei unterstützen, Kundenvorgänge schneller zu beheben. Kombinieren Sie doppelte Kundenvorgänge mit der Kundenvorgangszusammenführung. Senden Sie Kunden überall auf der Welt Nachrichten per WhatsApp. Richten Sie Schichten für Field Service ein, um Arbeit zu planen, die außerhalb des gewöhnlichen Zeitplans liegt, beispielsweise Urlaubszeiten oder gelegentliche Überstunden (Beta).

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein für Service: Artikelempfehlungen, zahlreiche Bot-Verbesserungen, segmentierte Daten für die Kundenvorgangsklassifizierung

Einstein-Artikelempfehlungen sind allgemein verfügbar. Einstein-Bots ermöglichen bedingtes Messaging und bieten eine Funktion zur Unterhaltungsreparatur. Mit der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung können Prognosemodelle für jedes Geschäftssegment erstellt werden. Nun ist eine eingeschränkte Version kostenlos verfügbar.

Field Service: Variable Schichten, durchgängige Arbeit, Posts für generierte Arbeitsaufträge und Erweiterungen der mobilen Anwendung

Sie können Schichten jederzeit einrichten und Services jederzeit erbringen. Weisen Sie Termine nacheinander zu, damit es keine Unterbrechung gibt. Bleiben Sie auf dem Laufenden, wenn Wartungspläne Arbeitsaufträge für Ihr Team erstellen. In der Field Service Mobile-Anwendung wurden Sicherheitsfunktionen und eine neue Benutzeroberfläche für die Offline-Vorbereitung hinzugefügt, um Ihren Benutzern eine sicherere und bessere Erfahrung zu bieten.

Kanäle: Kurzcodes für Messaging, integriertes Kanalmenü, WhatsApp-Messaging-Kanäle und Schätzung der Agentenwartezeit

Senden Sie Werbenachrichten mit hohem Volumen und einmalige Benachrichtigungen mit Kurzcodes. Nehmen Sie Kontakt mit Ihren Kunden über die Kanäle auf, die Ihre Kunden bevorzugen, indem Sie Ihrer Website ein Kanalmenü für den integrierten Service hinzufügen. Senden Sie Ihren Kunden Nachrichten per WhatsApp. Zeigen Sie mithilfe des Embedded Service SDK für mobile Anwendungen (Beta) eine geschätzte Wartezeit für den Chat mit einem Agenten an.

Knowledge: Vergleiche, Unterhaltungen und anpassbare Bilder in Chrome

Ermöglichen Sie es Autoren, die Unterschiede zwischen den Versionen eines Artikels anzuzeigen, sodass sie Aktualisierungen und den Fortschritt (Beta) verfolgen können. Geben Sie Artikel für mehr Kunden frei, indem Sie Artikellinks in Chat- und Messaging-Unterhaltungen einfügen. Zudem ist es nun einfacher, die Bildgröße anzupassen und die zugehörigen Dateien eines Artikels für Entwurfsartikel zu verwalten.

Weiterleitung: Beibehaltene Filter, Omnikanal-Widget und verbesserte Sicherheit

Dank der verbesserten Filterung im Omnikanal-Supervisor werden die Einstellungen sogar beibehalten, wenn sich Agenten abmelden. So können sie direkt erneut verwendet werden, wenn sich die Agenten wieder anmelden. Minimieren Sie das Omnikanal-Widget automatisch, wenn Ihre Agenten Arbeit akzeptieren. Omnikanal-Objekte sind nun sicherer.

Kundenvorgangsverwaltung: Kundenvorgangszusammenführung allgemein verfügbar, Massenvorgangsmakros in Lightning Experience und andere Verbesserungen

Lassen Sie Ihre Agenten Kundenvorgänge in Lightning Experience effizienter lösen. Agenten können doppelte Kundenvorgänge mit der Kundenvorgangszusammenführung kombinieren. Massenvorgangsmakros stehen nun in Lightning Experience zur Verfügung, wodurch sich Agenten schnell um Spitzen in Kundenvorgängen kümmern können, bei denen dasselbe Problem vorliegt. Makros werden schneller im Hintergrund ausgeführt, sodass Agenten nahtlos arbeiten können. In der Listenansicht "Kundenvorgänge" gibt ein Eskalationssymbol an, welche Kundenvorgänge eskaliert werden, sodass Agenten Kundenvorgänge einfacher priorisieren können. Agenten können zudem den Mauszeiger in der Listenansicht über einen Kundenvorgang bewegen, um die Kundenvorgangsdetails anzuzeigen und zu bearbeiten. Agenten können Codeauszüge in E-Mails im Kundenvorgangsfeed einfügen, damit sie Ihre Kunden besser unterstützen können.

Einstein für Service: Artikelempfehlungen, zahlreiche Bot-Verbesserungen, segmentierte Daten für die Kundenvorgangsklassifizierung

Einstein-Artikelempfehlungen sind allgemein verfügbar. Einstein-Bots ermöglichen bedingtes Messaging und bieten eine Funktion zur Unterhaltungsreparatur. Mit der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung können Prognosemodelle für jedes Geschäftssegment erstellt werden. Nun ist eine eingeschränkte Version kostenlos verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen durch Agenten mit Einstein-Artikelempfehlungen (allgemein verfügbar)

Einstein-Artikelempfehlungen verwendet Daten aus früheren Kundenvorgängen, um die Knowledge-Artikel zu identifizieren, die Ihren Agenten am wahrscheinlichsten helfen, Kundenanfragen zu beantworten. Die Einstein-Artikelempfehlungen sind in dieser Version allgemein verfügbar.

Schnellere Antworten von Chat-Agenten mit den Einstein-Antwortempfehlungen (Pilot)

Einstein-Antwortempfehlungen analysieren Daten aus Chat-Abschriften, um Chat-Antworten zu erstellen, die sich auf die Anfragen Ihrer Kunden beziehen. Agenten wählen während der Unterhaltung mit Kunden die relevanteste Chat-Antwort aus einer Liste in der Lightning Service Console aus.

Einstein-Bots: Sprung nach vorn durch intelligente Bot-Verbesserungen

In dieser Version möchten wir sicherstellen, dass Ihre Bots sich entfalten und gedeihen. Es wurden intelligente Funktionen zum Anpassen von Unterhaltungen hinzugefügt, wie beispielsweise das bedingte Messaging und die Unterhaltungsreparatur. Hinter den Kulissen wurde den Chatbot-Kennzahlen eine höhere Granularität und der Modellverwaltung handlungsrelevantes Feedback hinzugefügt. Zudem wurden die Kanäle durch die Agentenverfügbarkeit per SMS erweitert und WhatsApp als neuer Bot-Kanal ergänzt.

Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung: Segmentierte Daten, Beispieldaten, mehrere Modelle und mehr

Verbessern Sie die Qualität der prognostizierten Felder für Ihre Agenten. Grenzen Sie Ihr Datenset mit Prognosemodellen für jedes Geschäftssegment ein. Fügen Sie Beispieldaten hinzu, um Modelle mit Ihren besten Daten anzulernen, und verwalten Sie bis zu fünf Modelle mit neuen Setup- und Modellverwaltungsseiten. Testen Sie die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung, indem Sie kostenlos ein Prognosemodell erstellen.

Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen durch Agenten mit Einstein-Artikelempfehlungen (allgemein verfügbar)

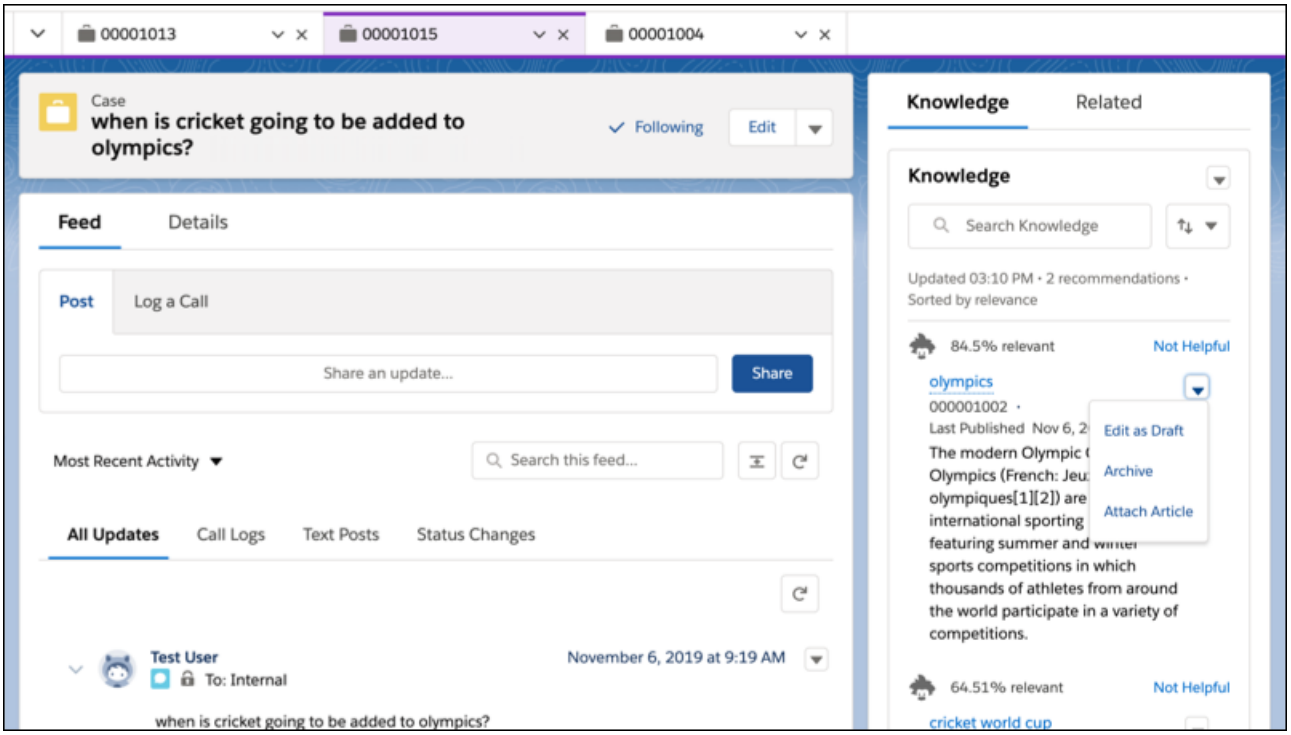
Einstein-Artikelempfehlungen verwendet Daten aus früheren Kundenvorgängen, um die Knowledge-Artikel zu identifizieren, die Ihren Agenten am wahrscheinlichsten helfen, Kundenanfragen zu beantworten. Die Einstein-Artikelempfehlungen sind in dieser Version allgemein verfügbar.

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

Warum: Beim Einrichten von Einstein-Artikelempfehlungen können Sie die Felder in Ihren Kundenvorgangs- und Knowledge-Objekten bestimmen, die für die Lösung Ihrer Kundenvorgänge am relevantesten sind.

Wenn ein Kunde einen Kundenvorgang sendet, verwendet Einstein diese Informationen zu folgenden Zwecken:

- Ermitteln der wichtigsten Informationen im Kundenvorgangsdatensatz
- Abgleichen dieser Informationen mit den relevantesten Artikeln aus Ihrer Knowledge Base
- Bereitstellen dieser Artikel für Ihre Agenten in der Knowledge Lightning-Komponente



Wie: Aktivieren Sie Einstein-Artikelempfehlungen auf der Setup-Seite "Einstein-Artikelempfehlungen". Wählen Sie die Kundenvorgangs- und Knowledge-Felder für Ihr Artikel-Empfehlungsmodell aus, erstellen Sie das Modell und aktivieren Sie es anschließend.

Um Ihren Agenten Zugriff auf Einstein-Artikelempfehlungen zu gewähren, fügen Sie Ihrer Lightning Service Console die Knowledge-Komponente hinzu, falls sie nicht bereits vorhanden ist. Weisen Sie Ihren Agenten ein Profil oder einen Berechtigungssatz zu, das bzw. der ihnen die Berechtigung zum Verwenden von Einstein-Artikelempfehlungen erteilt.

Anmerkung:

- Die Funktion "Einstein-Artikelempfehlungen" ist nur für auf Englisch verfasste Artikel verfügbar.
- Ihre Knowledge Base muss mindestens 400 Artikel enthalten, damit Sie Einstein-Artikelempfehlungen verwenden können.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Schnellere Antworten von Chat-Agenten mit den Einstein-Antwortempfehlungen (Pilot)

Einstein-Antwortempfehlungen analysieren Daten aus Chat-Abschriften, um Chat-Antworten zu erstellen, die sich auf die Anfragen Ihrer Kunden beziehen. Agenten wählen während der Unterhaltung mit Kunden die relevanteste Chat-Antwort aus einer Liste in der Lightning Service Console aus.

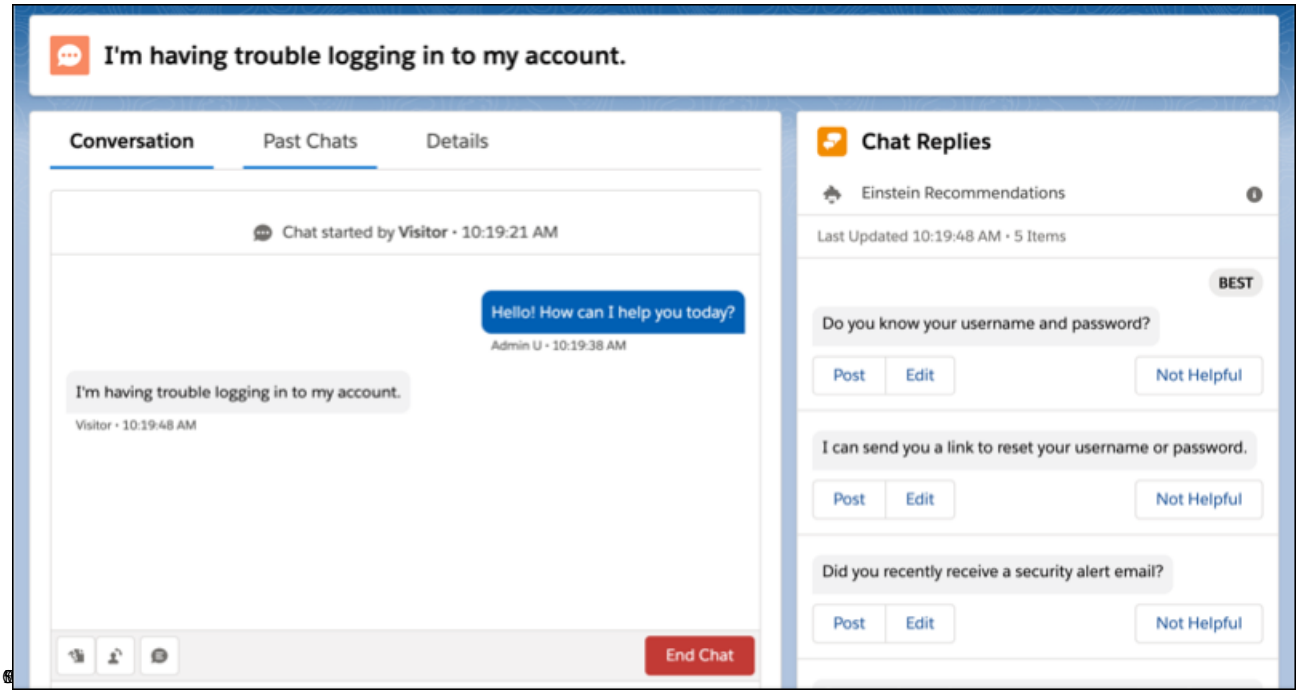
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Anmerkung: Einstein-Antwortempfehlungen werden ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung gestellt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Einstein-Antwortempfehlungen sind erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden,

dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Warum: Beim Einrichten von Einstein-Antwortempfehlungen überprüft Einstein die geschlossenen Chat-Abschriften, um eine Liste mit vorgeschlagenen Antworten zu generieren, die Agenten während des Chats mit Kunden verwenden können.

Nachdem Einstein vorgeschlagene Antworten erstellt hat, genehmigen oder ändern Sie sie entsprechend den Anforderungen Ihres Unternehmens. Nachdem ein Administrator die Antworten genehmigt hat, werden die Antworten in der Lightning Service Console auf der Karte mit Einstein-Vorschlägen angezeigt. Während die Agenten mit den Kunden chatten, analysiert Einstein den Chat und zeigt dynamisch die relevantesten Antworten an. Agenten können die vorgeschlagenen Antworten, die die Probleme ihrer Kunden am besten lösen, auswählen und



Einstein-Antwortempfehlungen können für Sie geeignet sein, wenn Ihre Organisation die folgenden Anforderungen erfüllt.

- Sie verwenden den Chat in der Lightning Service Console, um Kunden zu unterstützen.
- Sie verfügen über mindestens 1.000 geschlossene Chat-Abschriften in englischer Sprache.

Anmerkung: Die Funktion "Einstein-Antwortempfehlungen" ist nur auf Englisch verfügbar.

Wie: Wenden Sie sich an Salesforce, um Informationen zum Aktivieren dieser Funktion zu erhalten.

Einstein-Bots: Sprung nach vorn durch intelligente Bot-Verbesserungen

In dieser Version möchten wir sicherstellen, dass Ihre Bots sich entfalten und gedeihen. Es wurden intelligente Funktionen zum Anpassen von Unterhaltungen hinzugefügt, wie beispielsweise das bedingte Messaging und die Unterhaltungsreparatur. Hinter den Kulissen wurde den Chatbot-Kennzahlen eine höhere Granularität und der Modellverwaltung handlungsrelevantes Feedback hinzugefügt. Zudem wurden die Kanäle durch die Agentenverfügbarkeit per SMS erweitert und WhatsApp als neuer Bot-Kanal ergänzt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von personalisierten Chatbot-Erfahrungen mit bedingtem Messaging

Bieten Sie Ihren Kunden personalisierte Erfahrungen mit Bots, die über integrierte Logik verfügen, um benutzerdefinierte Nachrichten zu senden, die auf dem Unterhaltungskontext basieren, also entweder auf einem Vor-Chat-Formular, Daten im CRM oder früheren Antworten an den Bot. Mit bedingtem Messaging können Bots intelligentere Antworten geben und differenziertere Diskussionen bewältigen, um gute in großartige Unterhaltungen zu verwandeln.

Verbesserte Fehlerbehandlung mit der Unterhaltungsreparatur

Bots sind eine größere Hilfe, wenn sie über genaue Informationen verfügen. Mit der Unterhaltungsreparatur können Bots formatierten Text besser erfassen. Jetzt können Bots den Kunden Vorschläge unterbreiten, wenn eine E-Mail-Adresse oder Telefonnummer falsch formatiert ist, und wenn der Kunde weitere Unterstützung benötigt, kann der Bot den Kunden an einen Agenten weiterleiten.

Schnelleres Anlernen Ihres Bots mit dem aktualisierten Modellverwaltungs-Dashboard

Mit einem verbesserten Dashboard, das handlungsrelevante Empfehlungen zur Erhöhung der Modellqualität enthält, können Sie Ihren Bot in Form bringen. Empfehlungen, wie beispielsweise das Ermitteln leistungsfähiger Intents, bieten Vorschläge zur Verbesserung Ihrer Intent-Trainings. Bessere Intents führen zu einer besseren Bot-Leistung bei der Interaktion des Bots mit Kunden.

Verbessern Ihres Bots mit detaillierten Unterhaltungsprotokollen

Die Unterhaltungsprotokolle sind detaillierter, um Administratoren mehr Aufschluss darüber zu geben, wo der Bot verbessert werden muss. Durch diese Ergänzung, die Kundeneingaben und Bot-Aktionen kategorisiert nach Dialog anzeigt, erfahren Administratoren von jedem Schritt, den der Bot ausführt.

Erstellen von intelligenten Übertragungen per SMS mit der Agentenverfügbarkeit

Nun können Bots zusätzlich überprüfen, ob Agenten für die Übertragung verfügbar sind, und den Kunden per SMS und Chat benachrichtigen. Die Überprüfung der Agentenverfügbarkeit, die in der Version Winter '20 eingeführt wurde, wird auf SMS erweitert, um eine nahtlose Erfahrung zwischen Bots und Agenten auf mehreren Kanälen zu bieten.

Erhöhen des Kundenengagements mit der Chatbot-Eingabeanzeige

Mit der Chatbot-Eingabeanzeige können Sie dafür sorgen, dass Kunden den Kontakt nicht abbrechen, während der Bot die nächste Nachricht bereitstellt. Mit diesen drei Punkten, die während der Eingabe angezeigt werden, wird das Verhalten von Messaging-Anwendungen imitiert. Sie weisen Kunden darauf hin, dass der Bot die Anfrage noch aktiv bearbeitet.

WhatsApp: Jetzt für Einstein-Bots verfügbar

Machen Sie Ihren Bot reisefertig, denn Einstein-Bots sind nun in 180 Ländern mit WhatsApp, der weltweit größten Messaging-Anwendung, verfügbar. Bots können sich mit WhatsApp verbinden, um Ihrem Kunden Nachrichten zu senden, genau wie bei SMS oder Facebook Messenger. Bots können auch mithilfe von Automatisierung komplexe Kundenvorgänge direkt an Agenten übertragen, und das alles in WhatsApp.

Einstein-Bots: Sonstige Bot-Aktualisierungen

Informieren Sie sich über andere Änderungen an Einstein-Bots.

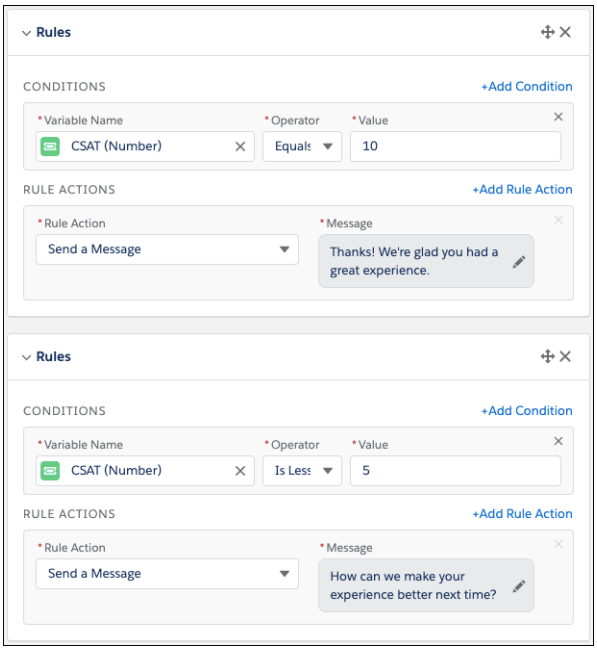
Erstellen von personalisierten Chatbot-Erfahrungen mit bedingtem Messaging

Bieten Sie Ihren Kunden personalisierte Erfahrungen mit Bots, die über integrierte Logik verfügen, um benutzerdefinierte Nachrichten zu senden, die auf dem Unterhaltungskontext basieren, also entweder auf einem Vor-Chat-Formular, Daten im CRM oder früheren Antworten an den Bot. Mit bedingtem Messaging können Bots intelligentere Antworten geben und differenziertere Diskussionen bewältigen, um gute in großartige Unterhaltungen zu verwandeln.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Konversationen.

Wie: Fügen Sie bedingte Nachrichten hinzu, indem Sie Ihren Dialog um ein Regeldialogelement ergänzen. Wählen Sie unter "Regelaktion" die Option **Nachricht senden** aus.



SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

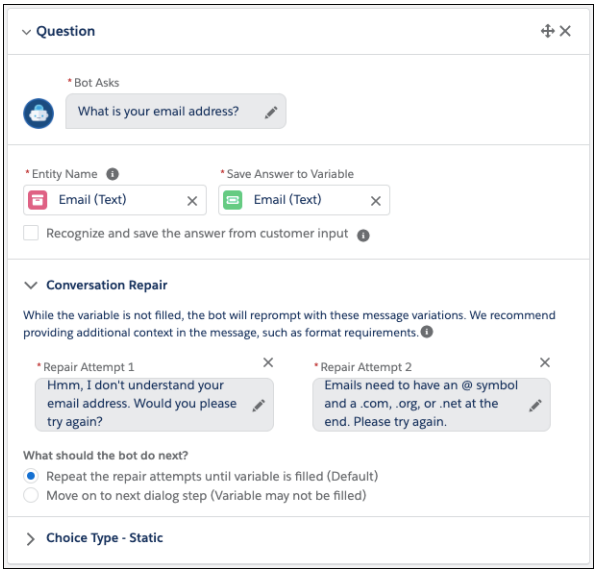
Verbesserte Fehlerbehandlung mit der Unterhaltungsreparatur

Bots sind eine größere Hilfe, wenn sie über genaue Informationen verfügen. Mit der Unterhaltungsreparatur können Bots formatierten Text besser erfassen. Jetzt können Bots den Kunden Vorschläge unterbreiten, wenn eine E-Mail-Adresse oder Telefonnummer falsch formatiert ist, und wenn der Kunde weitere Unterstützung benötigt, kann der Bot den Kunden an einen Agenten weiterleiten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Konversationen.

Wie: Die Unterhaltungsreparatur kann einem beliebigen Dialog-Fragenelement hinzugefügt werden. Pro Frage sind zwei Reparaturversuche zulässig.



SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

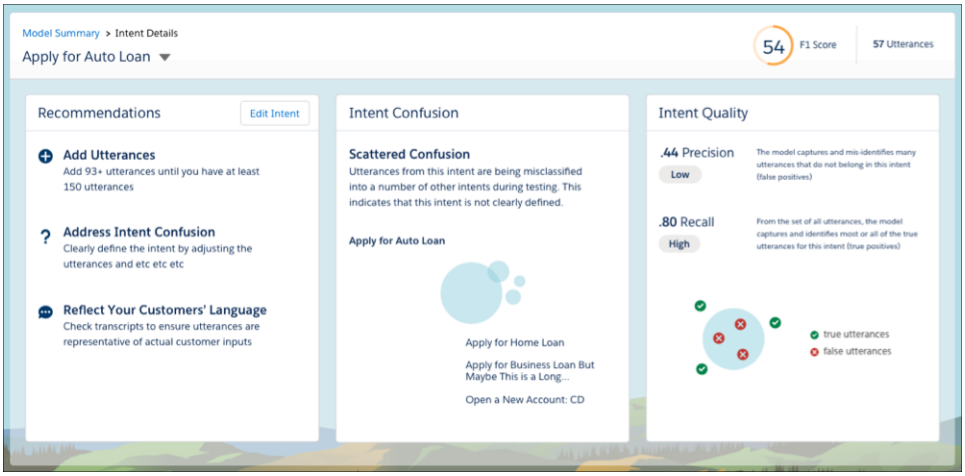
Schnelleres Anlernen Ihres Bots mit dem aktualisierten Modellverwaltungs-Dashboard

Mit einem verbesserten Dashboard, das handlungsrelevante Empfehlungen zur Erhöhung der Modellqualität enthält, können Sie Ihren Bot in Form bringen. Empfehlungen, wie beispielsweise das Ermitteln leistungsfähiger Intents, bieten Vorschläge zur Verbesserung Ihrer Intent-Trainings. Bessere Intents führen zu einer besseren Bot-Leistung bei der Interaktion des Bots mit Kunden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Konversationen.

Wie: Navigieren Sie im Bot-Generator zum Menü "Modellverwaltung". Für den ersten Besuch dieser Seite ist eine erneute Erstellung des Modells erforderlich, um die neuen Änderungen in Ihr Modell zu integrieren: Klicken Sie auf "Modell erstellen", um mit der erneuten Erstellung zu beginnen.



SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

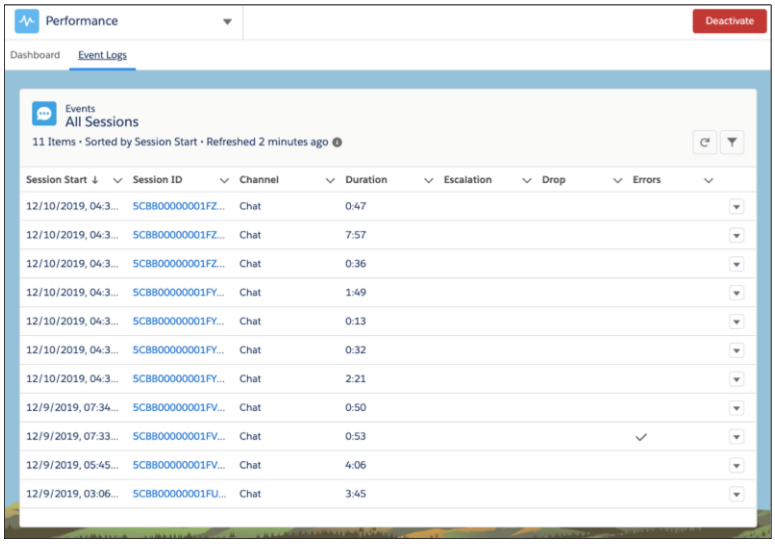
Verbessern Ihres Bots mit detaillierten Unterhaltungsprotokollen

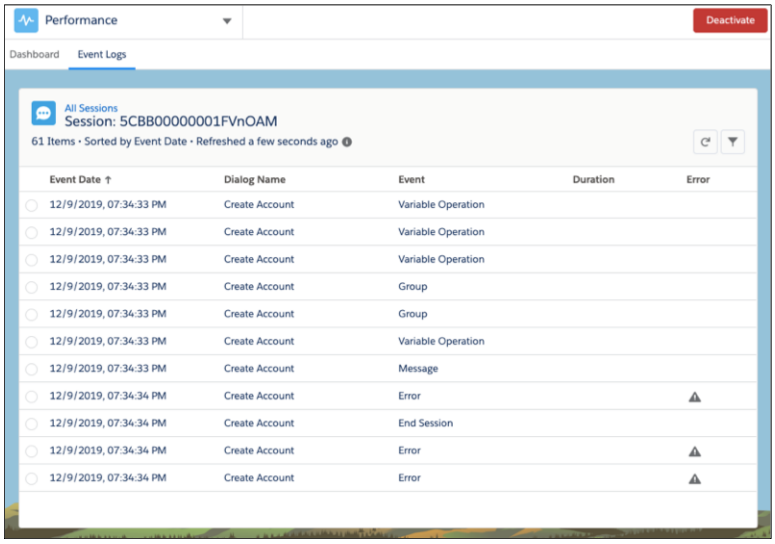
Die Unterhaltungsprotokolle sind detaillierter, um Administratoren mehr Aufschluss darüber zu geben, wo der Bot verbessert werden muss. Durch diese Ergänzung, die Kundeneingaben und Bot-Aktionen kategorisiert nach Dialog anzeigt, erfahren Administratoren von jedem Schritt, den der Bot ausführt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Konversationen.

Wie: Sie können diese Protokolle für alle Bots im Bot-Generator aufrufen, indem Sie im Menü "Leistung" die Option "Ereignisprotokolle" auswählen.





SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Erstellen von intelligenten Übertragungen per SMS mit der Agentenverfügbarkeit

Nun können Bots zusätzlich überprüfen, ob Agenten für die Übertragung verfügbar sind, und den Kunden per SMS und Chat benachrichtigen. Die Überprüfung der Agentenverfügbarkeit, die in der Version Winter '20 eingeführt wurde, wird auf SMS erweitert, um eine nahtlose Erfahrung zwischen Bots und Agenten auf mehreren Kanälen zu bieten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar.

Wer: Einstein-Bots sind für Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Für die Verwendung von SMS ist eine digitale Engagement-Lizenz erforderlich. Jede Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Konversationen.

SIEHE AUCH:

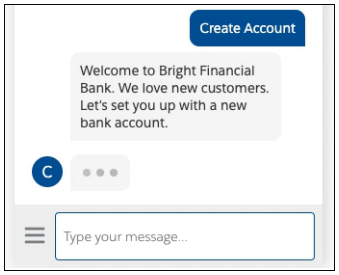
Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Erhöhen des Kundenengagements mit der Chatbot-Eingabeanzeige

Mit der Chatbot-Eingabeanzeige können Sie dafür sorgen, dass Kunden den Kontakt nicht abbrechen, während der Bot die nächste Nachricht bereitstellt. Mit diesen drei Punkten, die während der Eingabe angezeigt werden, wird das Verhalten von Messaging-Anwendungen imitiert. Sie weisen Kunden darauf hin, dass der Bot die Anfrage noch aktiv bearbeitet.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar. Diese Funktion ist für Bots verfügbar, die Chat verwenden.

Wer: Einstein-Bots sind für Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Jede Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Konversationen.



SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

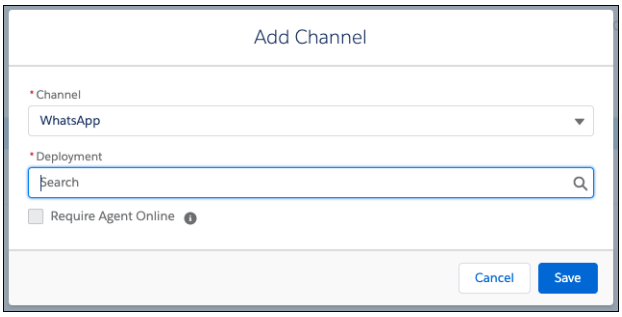
WhatsApp: Jetzt für Einstein-Bots verfügbar

Machen Sie Ihren Bot reisefertig, denn Einstein-Bots sind nun in 180 Ländern mit WhatsApp, der weltweit größten Messaging-Anwendung, verfügbar. Bots können sich mit WhatsApp verbinden, um Ihrem Kunden Nachrichten zu senden, genau wie bei SMS oder Facebook Messenger. Bots können auch mithilfe von Automatisierung komplexe Kundenvorgänge direkt an Agenten übertragen, und das alles in WhatsApp.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Setup für Einstein Bots ist nur in Lightning Experience verfügbar. Diese Funktion ist für Bots verfügbar, die Chat und Omnikanal verwenden.

Wer: Einstein-Bots sind für Organisationen mit Service Cloud- und Chat-Benutzerlizenzen oder für Organisationen mit Benutzerlizenzen für digitales Engagement verfügbar. Für die Verwendung von WhatsApp ist eine digitale Engagement-Lizenz erforderlich. Jede Organisation erhält für jeden Chat-Benutzer oder digitalen Engagement-Benutzer mit einem aktiven Abonnement monatlich 25 Einstein-Bot-Konversationen.

Wie: In Messaging müssen WhatsApp-Nummern eingerichtet werden, bevor sie zu einem beliebigen Bot hinzugefügt werden können. Navigieren Sie nach dem Hinzufügen zur Übersichtsseite im Bot-Generator. Nachdem Sie im Kanalmenü auf **Hinzufügen** geklickt haben, wählen Sie im Feld "Bereitstellung" als Kanal "WhatsApp" und den Kanalnamen aus.



SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Einstein-Bots: Sonstige Bot-Aktualisierungen

Informieren Sie sich über andere Änderungen an Einstein-Bots.

- Wenn zuvor 24 Stunden lang keine Aktivität für eine Sitzung vorhanden war, wurde die Sitzung geschlossen. Die Deaktivierung bei einer Zeitüberschreitung von Chat- und Messaging-Sitzungen wurde von 24 Stunden auf 2 Stunden geändert.
- Das Verhalten der folgenden Dropdown-Felder wurde so geändert, dass auf der Bot-Übersichtsseite standardmäßig nicht alles angezeigt wird, sondern nur das, was per Textvervollständigung eingegeben wird:
  - Das Feld **Benutzerdefinierter Chatbot-Benutzer** im Abschnitt "Bot-Benutzer"
  - Das Feld **Bereitstellung** auf dem Bildschirm "Kanäle hinzufügen"

Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung: Segmentierte Daten, Beispieldaten, mehrere Modelle und mehr

Verbessern Sie die Qualität der prognostizierten Felder für Ihre Agenten. Grenzen Sie Ihr Datenset mit Prognosemodellen für jedes Geschäftssegment ein. Fügen Sie Beispieldaten hinzu, um Modelle mit Ihren besten Daten anzulernen, und verwalten Sie bis zu fünf Modelle mit neuen Setup- und Modellverwaltungsseiten. Testen Sie die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung, indem Sie kostenlos ein Prognosemodell erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verbessern von Einstein-Feldwertprognosen mit Segmenten und Beispieldaten
Sie können Prognosemodelle für verschiedene Geschäftssegmente einrichten und erstellen, beispielsweise Gebäude- und Beratungsleistungen oder Unternehmens- und Verbraucherabteilungen. Sie können den Umfang eines einzelnen Modells auch eingrenzen, wenn Sie eine Prognose der Feldwerte nur für einen Teil Ihres Unternehmens erstellen möchten. Zuvor wurden all Ihre Daten durch die Kundenvorgangsklassifizierung berücksichtigt. Geben Sie in jedem Segment die abgeschlossenen Kundenvorgänge an, die den ausgefüllten Feldern und Feldwerten, die Sie für die Kundenvorgangsklassifizierung verwenden möchten, am besten entsprechen. Dadurch wird jedes Modell mit Beispieldaten angelernt, die den bewährten Vorgehensweisen für Ihre Kundenvorgänge entsprechen.

Verwalten mehrerer Modelle mit einer neuen Setup-Seitenerfahrung
Sie können jetzt Modelle erstellen, die der Art entsprechen, wie Sie Ihr Unternehmen organisieren oder sich auf ein bestimmtes Segment Ihres Unternehmens konzentrieren. Die umgestaltete Setup-Seite für die Kundenvorgangsklassifizierung enthält einen neuen Abschnitt für mehrere Modelle.

Verbessern von Prognosen mit mehr Daten
Ein ausgeklügeltes Datenüberprüfungstool warnt Sie vor geringen und unzureichenden Datenmengen.

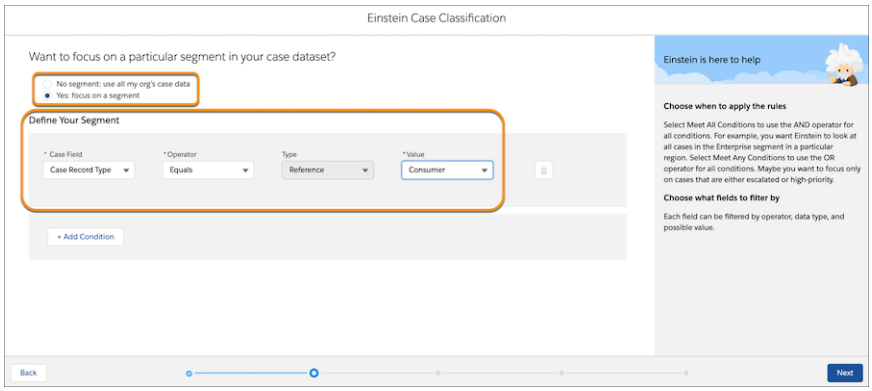
Kostenloses Testen der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung
Sie haben schon von der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung gehört, sind aber nicht sicher, ob sie für Ihre Daten geeignet ist? Kunden der Enterprise, Performance und Unlimited Edition können sie kostenlos testen.

Verbessern von Einstein-Feldwertprognosen mit Segmenten und Beispieldaten

Sie können Prognosemodelle für verschiedene Geschäftssegmente einrichten und erstellen, beispielsweise Gebäude- und Beratungsleistungen oder Unternehmens- und Verbraucherabteilungen. Sie können den Umfang eines einzelnen Modells auch eingrenzen, wenn Sie eine Prognose der Feldwerte nur für einen Teil Ihres Unternehmens erstellen möchten. Zuvor wurden all Ihre Daten durch die Kundenvorgangsklassifizierung berücksichtigt. Geben Sie in jedem Segment die abgeschlossenen Kundenvorgänge an, die den ausgefüllten Feldern und Feldwerten, die Sie für die Kundenvorgangsklassifizierung verwenden möchten, am besten entsprechen. Dadurch wird jedes Modell mit Beispieldaten angelernt, die den bewährten Vorgehensweisen für Ihre Kundenvorgänge entsprechen.

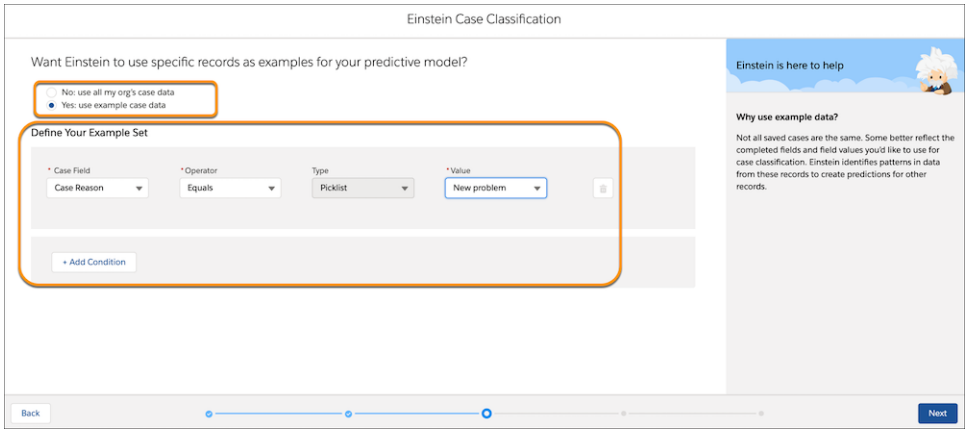
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic. Die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung ist in Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition gegen Aufpreis verfügbar. Das Setup für die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung ist nur in Lightning Experience verfügbar. Die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung ist in Salesforce Government Cloud nicht verfügbar.

Wie: Klicken Sie im neuen Modell-Flow auf **Ja: Fokus auf ein Segment legen**. Verwenden Sie anschließend Filter zum Definieren des Segments.



Legen Sie als Nächstes in Einstein fest, welche Datensätze in Ihrem Segment oder, wenn Sie den Fokus nicht auf ein bestimmtes Segment legen, in Ihrem gesamten Datenset als Beispiele für die Erstellung eines Prognosemodells verwendet werden sollen. Dies ist Ihr Beispielsatz. Einstein identifiziert Muster in Daten aus diesen Datensätzen, um Prognosen für andere Datensätze zu erstellen.

Definieren Sie Ihre Beispieldaten innerhalb des Segments mithilfe von Filtern.



SIEHE AUCH:

Verwalten mehrerer Modelle mit einer neuen Setup-Seitenerfahrung

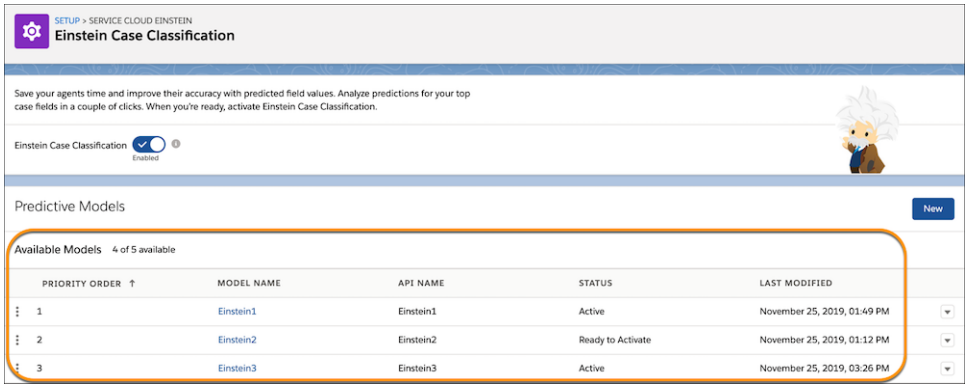
Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Verwalten mehrerer Modelle mit einer neuen Setup-Seitenerfahrung

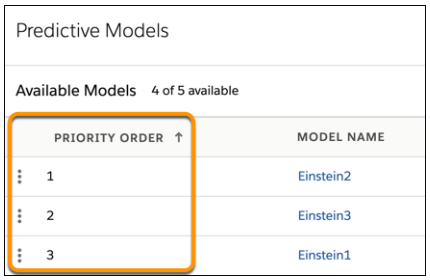
Sie können jetzt Modelle erstellen, die der Art entsprechen, wie Sie Ihr Unternehmen organisieren oder sich auf ein bestimmtes Segment Ihres Unternehmens konzentrieren. Die umgestaltete Setup-Seite für die Kundenvorgangsklassifizierung enthält einen neuen Abschnitt für mehrere Modelle.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic. Die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung ist in Lightning Experience und in Salesforce Classic in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition gegen Aufpreis verfügbar. Das Setup für die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung ist nur in Lightning Experience verfügbar. Die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung ist in Salesforce Government Cloud nicht verfügbar.

Wie: Ihre Modelle werden im Abschnitt "Prognosemodelle" aufgeführt. In der Spalte "Status" wird der Status der einzelnen Modelle angegeben: "Bereit für Build", "Wird erstellt", "Zum Aktivieren bereit" und "Aktiv", wenn das Modell bereits Empfehlungen für Ihre Agenten anzeigt.



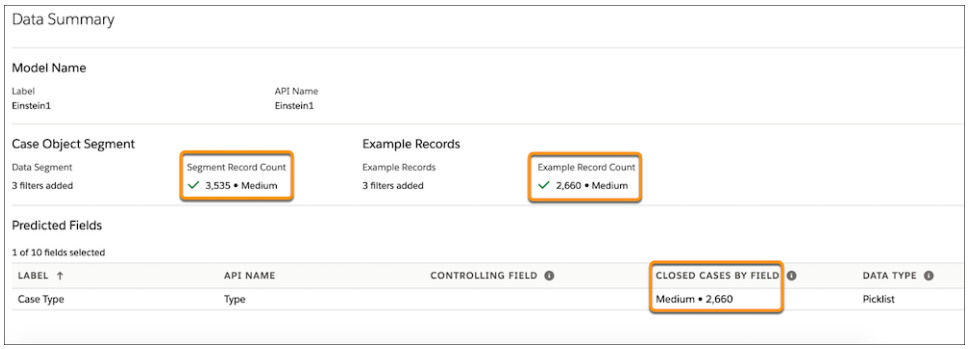
Wenn Sie Ihre Segmente definieren, können Regeln, die sich nicht gegenseitig ausschließen, zu Segmenten führen, die sich überschneiden. Ein eingehender Kundenvorgang kann zu mehreren Segmenten gehören. Es empfiehlt sich, Segmente zu erstellen, die sich klar voneinander unterscheiden. Wenn ein Kundenvorgang jedoch zu mehreren Segmenten gehört, können Sie Einstein mitteilen, welches Modell verwendet werden soll. Ziehen Sie Modelle in die gewünschte Reihenfolge, um die Priorität anzupassen.



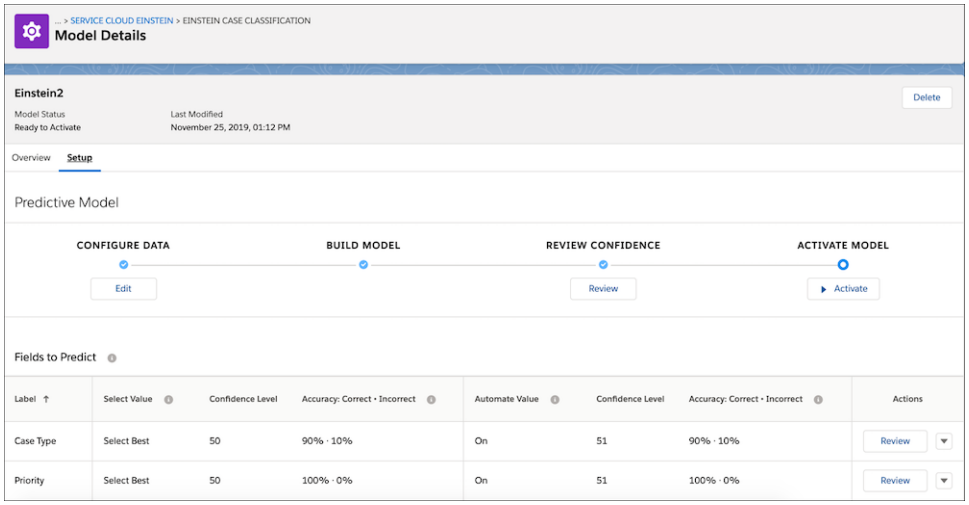
Wenn Sie auf einen Modellnamen klicken, werden Informationen zum Modell und zwei Registerkarten – "Übersicht" und "Setup" – angezeigt.



Die Registerkarte "Übersicht" enthält das Dashboard "Leistung" sowie einen neuen Abschnitt "Datenzusammenfassung", der weitere Details zum Segment und zu Beispieldatensätzen enthält. Die Anzahl der Datensätze im Segment und in den Beispieldaten wird angezeigt. Darüber hinaus wird die Anzahl an Kundenvorgängen nach Feld angezeigt.



Auf der Registerkarte "Setup" können Sie das Modell verwalten. Sie können ein Modell deaktivieren, die Segmentfilter, die Beispieldaten und die Felder bearbeiten und dann das aktualisierte Modell erneut erstellen und aktivieren.



SIEHE AUCH:

Verbessern von Prognosen mit mehr Daten

Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Verbessern von Prognosen mit mehr Daten

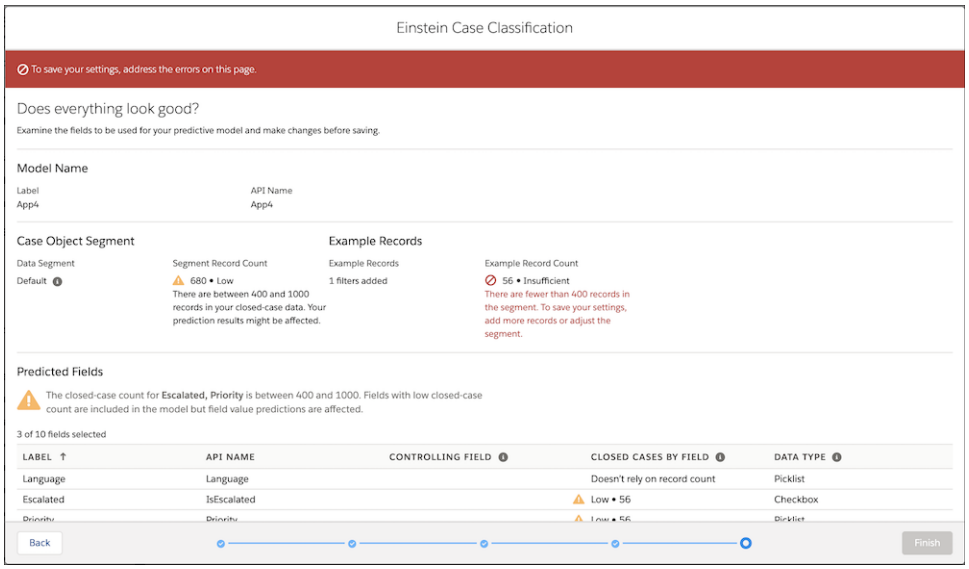
Ein ausgeklügeltes Datenüberprüfungstool warnt Sie vor geringen und unzureichenden Datenmengen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic. Die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung ist in Lightning Experience und in Salesforce Classic in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition gegen Aufpreis verfügbar. Das Setup für die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung ist nur in Lightning Experience verfügbar. Die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung ist in Salesforce Government Cloud nicht verfügbar.

Warum: Die erfolgreiche Kundenvorgangsklassifizierung hängt davon ab, ob das Volumen der geschlossenen Kundenvorgänge ausreichend ist. Sie werden benachrichtigt, wenn Sie über genügend Kundenvorgangsdaten, Beispieldaten und Feldwertdaten verfügen. Eine Übersichtsseite gibt an, über wie viele Kundenvorgangsdaten Sie für das Segment, die Beispieldaten und jedes Feld verfügen.

Wenn Sie nur über eine geringe Menge an Daten für geschlossene Kundenvorgänge verfügen (400–1.000 geschlossene Kundenvorgänge), können Sie Ihre Einstellungen speichern und das Modell erstellen, dies kann sich jedoch negativ auf Ihre Prognosen auswirken. Wenn Sie nicht über die entsprechende Menge an Daten für geschlossene Kundenvorgänge verfügen (weniger als 400 geschlossene Kundenvorgänge), können Sie Ihre Einstellungen erst speichern, nachdem Sie weitere Daten erfasst haben. Ebenso wird ein Minimum von 100 geschlossenen Kundenvorgängen empfohlen, in denen die jeweiligen Felder und Werte verwendet wurden, die Sie für Ihre Agenten prognostizieren möchten.

Wie: Untersuchen Sie am Ende des neuen Modell-Flows alle Warn- und Fehlermeldungen und stellen Sie sicher, dass Sie über genügend Daten verfügen. Überprüfen Sie nach der Konfiguration Ihres Modells die Menge der Daten auf der Registerkarte "Übersicht" des Modells. Wenn Sie nicht über genügend Kundenvorgänge oder Felder verfügen, können Sie einige Segment- oder Beispieldatenfilter entfernen.



SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Kostenloses Testen der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung

Sie haben schon von der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung gehört, sind aber nicht sicher, ob sie für Ihre Daten geeignet ist? Kunden der Enterprise, Performance und Unlimited Edition können sie kostenlos testen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic. Die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung ist in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition gegen Aufpreis verfügbar. Das Setup für die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung ist nur in Lightning Experience verfügbar. Die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung ist in Salesforce Government Cloud nicht verfügbar.

Wie: Aktivieren Sie die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung in Setup. Versuchen Sie dann, ein Modell zu erstellen, um Ihren Agenten ein paar Felder vorzuschlagen. Die Prognosebewertung wird jede Stunde und nicht nach Bedarf ausgeführt und Sie können die Werte nicht automatisieren.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Vornehmen eines Upgrades auf die kostenpflichtige Version der Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Field Service: Variable Schichten, durchgängige Arbeit, Posts für generierte Arbeitsaufträge und Erweiterungen der mobilen Anwendung

Sie können Schichten jederzeit einrichten und Services jederzeit erbringen. Weisen Sie Termine nacheinander zu, damit es keine Unterbrechung gibt. Bleiben Sie auf dem Laufenden, wenn Wartungspläne Arbeitsaufträge für Ihr Team erstellen. In der Field Service Mobile-Anwendung wurden Sicherheitsfunktionen und eine neue Benutzeroberfläche für die Offline-Vorbereitung hinzugefügt, um Ihren Benutzern eine sicherere und bessere Erfahrung zu bieten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Flexiblere Field Service Scheduling-Planung durch Ad-hoc-Schichten (Beta)

Schichten ermöglichen flexiblere Arbeitszeiten. Definieren Sie Schichten, die vom Standardplan abweichen, beispielsweise für Feiertage oder gelegentliche Überstunden. Wenn Sie Vertragsnehmer planen möchten, die keine konsistenten Arbeitszeiten haben, können Sie auch Schichten für die Daten und Uhrzeiten erstellen, zu denen sie verfügbar sind.

Planen von direkt aufeinander folgenden Terminen (Beta)

Wenn Sie möchten, dass Servicetermine direkt aufeinander folgen, erstellen Sie eine Abhängigkeit des Typs `Unmittelbar folgen` zwischen ihnen.

Erstellen intelligenter Pläne mit erweiterter Optimierung (allgemein verfügbar)

Erstellen Sie Field Service-Pläne, die an den wichtigsten Leistungszielen ausgerichtet sind. Die erweiterte Optimierung bietet Tools, die Ihr Team dabei unterstützen können, Anfahrtszeiten zu minimieren, Reaktionszeiten zu verbessern und Änderungen in letzter Minute einzuplanen.

Zuweisen von Arbeit zur Serviceressource mit den mindestens erforderlichen oder meisten Fertigkeiten

Mit der erweiterten Optimierung können Sie Serviceressourcen auf der Grundlage ihres Fachwissens planen. Entsenden Sie Mitarbeiter mit den mindestens erforderlichen Fertigkeitsstufen, damit Ihre hochkarätigen Fachkräfte für wichtigere Aufgaben zur Verfügung stehen. Weisen Sie wichtigen Terminen den am besten dafür qualifizierten Kandidaten zu. Zuvor wurde bei der erweiterten Optimierung die Arbeitsregel "Übereinstimmende Fertigkeiten" verwendet, das Serviceziel "Fertigkeitsstufe" wurde jedoch nicht berücksichtigt.

Verbessern der Field Service-Funktion mit der Integritätsprüfung (allgemein verfügbar)

Die Integritätsprüfung wurde verbessert, sodass sie Ihre Field Service-Konfiguration besser überprüfen kann. Mit einem einzigen Klick können Sie mehr Probleme erkennen, wie z. B. falsch ausgerichtete Schichtzeiten und ungültige Abhängigkeiten. Neue Tests helfen dabei, Probleme zu ermitteln, die die Verfügbarkeit der Ressource und Ihre Optimierungsergebnisse einschränken können.

Erhalten von Informationen zu aus Wartungsplänen generierten Arbeitsaufträgen

Benutzer können Fehler, die bei der Generierung von Arbeitsaufträgen aus Wartungsplänen auftreten, erkennen und darauf reagieren. Sie erhalten einen Chatter-Post, in dem das Ergebnis der manuellen und automatischen Generierung von Arbeitsaufträgen angegeben ist.

Das Datenmodell "Arbeitskapazität" ist nicht mehr verfügbar

Sie können in Field Service die Zeit, die Teams für verschiedene Arbeitstypen aufbringen sollen, nicht mehr definieren und keine Obergrenzen für die Planungskapazität der einzelnen Arbeitstypen mehr festlegen.

Field Service Mobile-Anwendung: Neue Benutzeroberfläche für die Offline-Vorbereitung, Sicherheitsverbesserungen, Zugriff auf globale Aktionen, Servicebericht-Flows

Die mobile Field Service Lightning-Anwendung bietet eine leistungsfähigere Oberfläche für die Offline-Vorbereitung, Sicherheitsverbesserungen, Zugriff auf globale Aktionen und Servicebericht-Flows.

Flexiblere Field Service Scheduling-Planung durch Ad-hoc-Schichten (Beta)

Schichten ermöglichen flexiblere Arbeitszeiten. Definieren Sie Schichten, die vom Standardplan abweichen, beispielsweise für Feiertage oder gelegentliche Überstunden. Wenn Sie Vertragsnehmer planen möchten, die keine konsistenten Arbeitszeiten haben, können Sie auch Schichten für die Daten und Uhrzeiten erstellen, zu denen sie verfügbar sind.

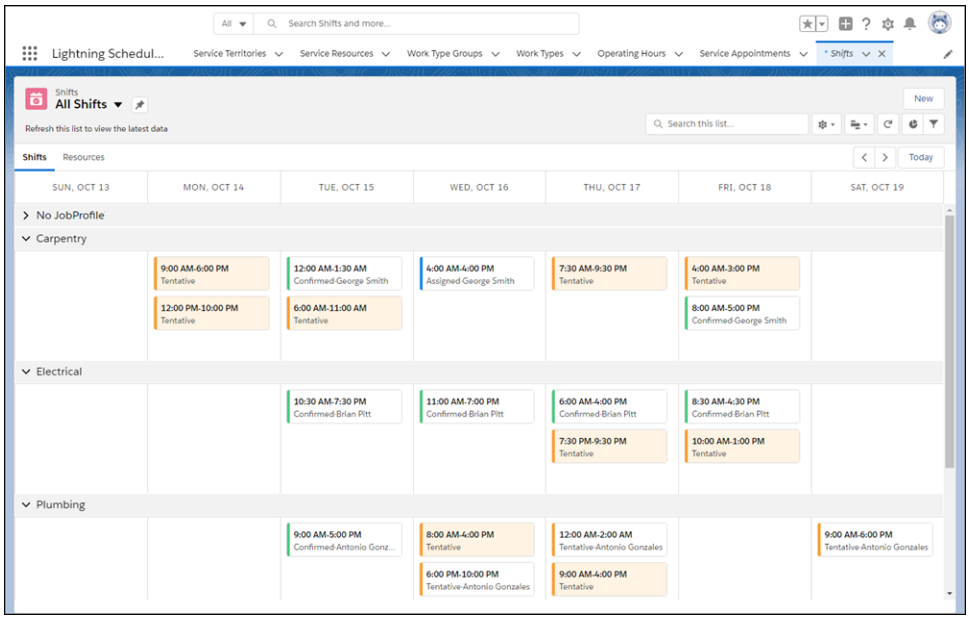
Wo: Diese Funktion gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Für die Planung und die erweiterte Optimierung zur Verwendung von Schichtverfügbarkeit ist das verwaltete Paket erforderlich. Protokollieren Sie eine Anforderung beim Salesforce-Support, um die Schichtverwaltung zu aktivieren.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Schichtverwaltung eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Sie können Feedback und Vorschläge zur Schichtverwaltung in der Field Service Lightning-Gruppe der Trailblazer Community einbringen.

Warum: Verwenden Sie Schichten, Arbeitszeiten oder beides, um Arbeit dann zu planen, wenn Sie sie benötigen. Sie können Schichten mit Auftragsprofilen kategorisieren, sodass Sie Ihren Schichten Ressourcen mit den richtigen Fertigkeiten zuweisen können.

Wie: Wählen Sie im Anwendungs-Manager die Option "Schichten" aus und erstellen Sie eine Schicht mit einem Zeitrahmen, einer optionalen Serviceregion und einem optionalen Auftragsprofil.

Wenn Sie die Verfügbarkeit eines Mitarbeiters überprüfen, legen Sie den Schichtstatus auf "Bestätigt" fest. Wenn das verwaltete Paket installiert ist, wird die Verfügbarkeit für bestätigte Schichten im Gantt-Diagramm angezeigt und in der Planung und erweiterten Optimierung verwendet.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwalten von Schichten für Field Service (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Planen von direkt aufeinander folgenden Terminen (Beta)

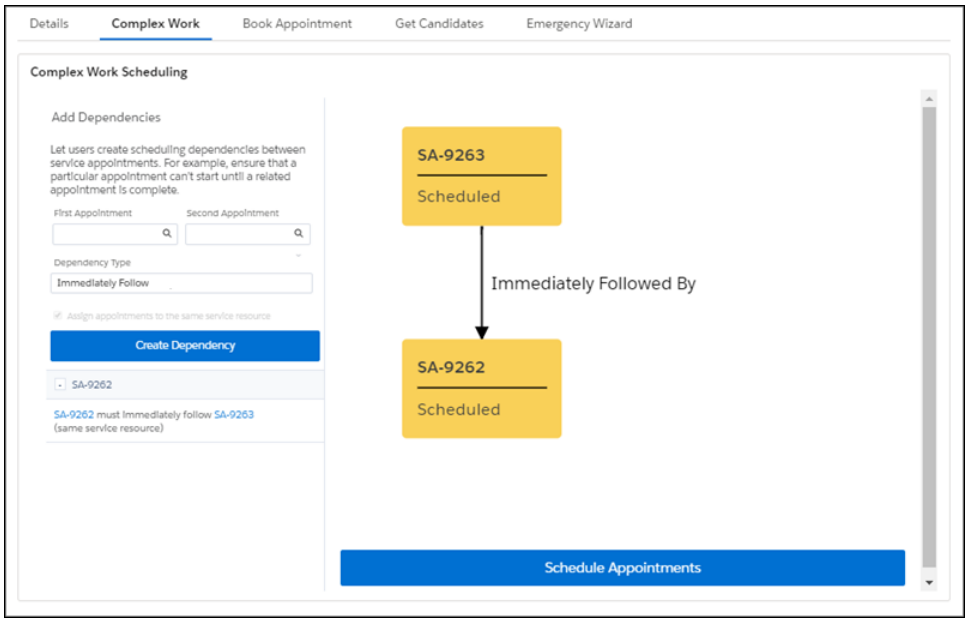
Wenn Sie möchten, dass Servicetermine direkt aufeinander folgen, erstellen Sie eine Abhängigkeit des Typs `Unmittelbar folgen` zwischen ihnen.

Wo: Diese Funktion gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwalteten Field Service Lightning-Paket.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Abhängigkeit `Unmittelbar folgen` eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Sie können Feedback und Vorschläge für diesen Abhängigkeitstyp in IdeaExchange oder in der Trailblazer Community einbringen.

Warum: Dieser Abhängigkeitstyp verhindert, dass eine Ressource zwischen zwei Terminen geplant wird. Wenn z. B. eine Autowerkstatt eine Abschleppwagen-Ressource plant, ist der erste Termin die Abholung eines liegengebliebenen Autos. Der nächste Termin muss die Übergabe in der Werkstatt sein.

Wie: Aktivieren Sie die komplexe Arbeitseinstellung und passen Sie das Seitenlayout für Servicetermine so an, dass Planungsabhängigkeiten angezeigt werden. Geben Sie anschließend auf einer Terminseite zugehörige Termine an und wählen Sie den Abhängigkeitstyp aus. Bei Abhängigkeiten des Typs `Unmittelbar folgen` weist die Planung den nächsten Termin direkt im Anschluss am gleichen Tag der gleichen Ressource zu. Die erweiterte Optimierung berücksichtigt Abhängigkeiten des Typs `Unmittelbar folgen`.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Erstellen von Planungsabhängigkeiten zwischen Serviceterminen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zu Planungsabhängigkeiten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erstellen intelligenter Pläne mit erweiterter Optimierung (allgemein verfügbar)

Erstellen Sie Field Service-Pläne, die an den wichtigsten Leistungszielen ausgerichtet sind. Die erweiterte Optimierung bietet Tools, die Ihr Team dabei unterstützen können, Anfahrtszeiten zu minimieren, Reaktionszeiten zu verbessern und Änderungen in letzter Minute einzuplanen.

Wo: Diese Funktion gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwalteten Field Service Lightning-Paket.

Warum: Die erweiterte Optimierung beinhaltet diese Funktionen.

- **Schnelle Optimierung im Tagesverlauf (allgemein verfügbar):** Änderungen in letzter Minute sind kein Grund zur Panik. Wenn Sie unerwartete Abwesenheiten und Stornierungen berücksichtigen möchten, können Sie die Zeitpläne am Tag des Service schnell überarbeiten.
- **Optimierungsrezepte für häufige Planungsherausforderungen (allgemein verfügbar):** Bewältigen Sie Szenarien, die häufig zu Umplanungen führen, wie z. B. Stornierungen, Überschneidungen und vorzeitige Abschlüsse. Erstellen Sie Optimierungsrezepte mit Richtlinien, um Ihre Pläne genau abzustimmen und neu zu generieren. Damit Sie loslegen können, werden vier Beispiele bereitgestellt.
- **Intelligentere Schätzungen für Wegzeiten (Beta):** Die Wegprognose basiert auf der Navigation auf Straßenebene von Field Service Lightning, indem Tageszeitdaten in die Wegzeitschätzung mit einbezogen werden.
- **Schichtverfügbarkeit (Beta):** Die erweiterte Optimierung berücksichtigt die Verfügbarkeit für bestätigte Schichten.
- **Durchgängige Arbeit (Beta):** Wenn Sie zwischen zwei Serviceterminen eine Abhängigkeit des Typs `Unmittelbar folgen` angeben, versucht die erweiterte Optimierung, sie am selben Tag und für dieselbe Ressource ohne Unterbrechung zu planen.
- **Arbeitsregel für erweiterte Übereinstimmungen:** Die erweiterte Optimierung berücksichtigt Arbeitsregeln dieses Typs.

Wenn es sich bei Spring '20 um die erste Version handelt, in der Sie das verwaltete Paket installiert haben, erhalten Sie beim Aktivieren der Optimierung automatisch Zugriff auf die erweiterte Optimierung. Wenn Sie das verwaltete Paket zuvor installiert haben, können Sie die erweiterte Optimierung aktivieren und diese Funktionen nutzen.

Wie: Öffnen Sie die Anwendung **Field Service-Admin** im App Launcher und klicken Sie auf die Registerkarte **Field Service-Einstellungen**. Wählen Sie **Optimierung** > **Aktivierung** aus. Erstellen Sie das Optimierungsprofil und den Benutzer und aktivieren Sie die Optimierung.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aktivieren der erweiterten Optimierung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Optimieren Ihres Field Service-Plans (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Zuweisen von Arbeit zur Serviceressource mit den mindestens erforderlichen oder meisten Fertigkeiten

Mit der erweiterten Optimierung können Sie Serviceressourcen auf der Grundlage ihres Fachwissens planen. Entsenden Sie Mitarbeiter mit den mindestens erforderlichen Fertigkeitsstufen, damit Ihre hochkarätigen Fachkräfte für wichtigere Aufgaben zur Verfügung stehen. Weisen Sie wichtigen Terminen den am besten dafür qualifizierten Kandidaten zu. Zuvor wurde bei der erweiterten Optimierung die Arbeitsregel "Übereinstimmende Fertigkeiten" verwendet, das Serviceziel "Fertigkeitsstufe" wurde jedoch nicht berücksichtigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwaltetem Field Service Lightning-Paket.

Wie: Um wertvolle Serviceressourcen zu optimieren, erstellen Sie eine Planungsrichtlinie, die die Arbeitsregel "Übereinstimmende Fertigkeiten" und das Serviceziel "Fertigkeitsstufe" enthält. Legen Sie die Ressourcenpriorität im Serviceziel "Fertigkeitsstufe" so fest, dass die Optimierung die qualifizierteste oder die am wenigsten qualifizierte Ressource auswählt. Wenn die erweiterte Optimierung verwendet wird, werden bei der Planung die Fertigkeitsstufen Ihrer Mitarbeiter und diese Einstellung berücksichtigt.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Aktivieren der erweiterten Optimierung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Erstellen und Verwalten von Servicezielen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verbessern der Field Service-Funktion mit der Integritätsprüfung (allgemein verfügbar)

Die Integritätsprüfung wurde verbessert, sodass sie Ihre Field Service-Konfiguration besser überprüfen kann. Mit einem einzigen Klick können Sie mehr Probleme erkennen, wie z. B. falsch ausgerichtete Schichtzeiten und ungültige Abhängigkeiten. Neue Tests helfen dabei, Probleme zu ermitteln, die die Verfügbarkeit der Ressource und Ihre Optimierungsergebnisse einschränken können.

Wo: Diese Funktion gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition mit installiertem verwalteten Field Service Lightning-Paket.

SIEHE AUCH:

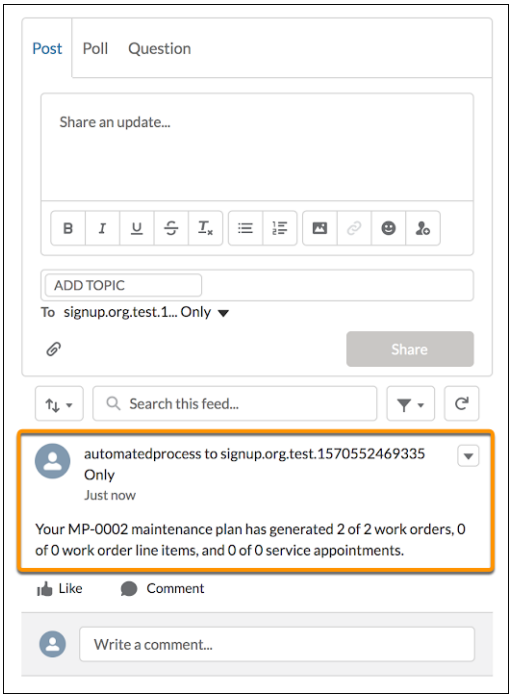
Salesforce-Hilfe: Testen Ihrer Field Service-Konfiguration mit der Integritätsprüfung (Beta) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erhalten von Informationen zu aus Wartungsplänen generierten Arbeitsaufträgen

Benutzer können Fehler, die bei der Generierung von Arbeitsaufträgen aus Wartungsplänen auftreten, erkennen und darauf reagieren. Sie erhalten einen Chatter-Post, in dem das Ergebnis der manuellen und automatischen Generierung von Arbeitsaufträgen angegeben ist.

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

Wie: Aktivieren Sie Chatter- und Feed-Verfolgungsoptionen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Richtlinien zum Generieren von Arbeitsaufträgen über einen Wartungsplan (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Anpassen der Chatter-Feed-Verfolgung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Das Datenmodell "Arbeitskapazität" ist nicht mehr verfügbar

Sie können in Field Service die Zeit, die Teams für verschiedene Arbeitstypen aufbringen sollen, nicht mehr definieren und keine Obergrenzen für die Planungskapazität der einzelnen Arbeitstypen mehr festlegen.

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

Warum: Das Datenmodell "Arbeitskapazität" wurde nicht vom Optimierungsmodul beansprucht. Die im Datenmodell für die Obergrenze der Arbeitskapazität gespeicherten Daten dienten nur der Information. Zum Leistungssteigerung wird dieses Datenmodell für die Nutzung durch das Optimierungsmodul refaktorisiert und daher nicht in seiner ursprünglichen Konfiguration verwendet.

Field Service Mobile-Anwendung: Neue Benutzeroberfläche für die Offline-Vorbereitung, Sicherheitsverbesserungen, Zugriff auf globale Aktionen, Servicebericht-Flows

Die mobile Field Service Lightning-Anwendung bietet eine leistungsfähigere Oberfläche für die Offline-Vorbereitung, Sicherheitsverbesserungen, Zugriff auf globale Aktionen und Servicebericht-Flows.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Mit einer verbesserten Benutzeroberfläche für die Offline-Vorbereitung auf dem Laufenden bleiben

Die neue Benutzeroberfläche für die Offline-Vorbereitung bietet Ihren Außendienstmitarbeitern mehr Gewissheit, dass auf ihre Informationen zugegriffen werden kann. Diese Benutzeroberfläche zeigt den Fortschritt bei der Vorbereitung an und ermöglicht es Ihnen, explizit eine vollständige Synchronisierung zu starten.

Schützen sensibler Daten mit Sicherheitsattributen

Mit zwei neuen Sicherheitsattributen können Sie verhindern, dass vertrauliche Daten außerhalb der Anwendung eingefügt und Dateien außerhalb der Anwendung geöffnet werden.

Mehr Möglichkeiten in der mobilen Anwendung mit globalen Aktionen

Mit globalen Aktionen können Sie Datensätze erstellen, die keine direkte Beziehung zu Datensätzen aufweisen, die verwendet werden. Diese Funktion bietet Ihren Mitarbeitern leistungsfähigere Funktionen direkt über die Anwendung. Diese Aktionen sind auf Bildschirmen der obersten Ebene verfügbar, d. h. auf Bildschirmen, auf denen kein einzelner Datensatz angezeigt wird.

Ausführen von Servicebericht-Flows in Android

Android-Benutzer können nun die Serviceberichtsvorschau abrufen, Kundensignaturen erfassen und die Generierung des Serviceberichts starten. Diese Flows starten die Serviceberichtserfahrung automatisch nach Abschluss des Flows. Bisher war diese Funktion nur für iOS verfügbar.

Mit einer verbesserten Benutzeroberfläche für die Offline-Vorbereitung auf dem Laufenden bleiben

Die neue Benutzeroberfläche für die Offline-Vorbereitung bietet Ihren Außendienstmitarbeitern mehr Gewissheit, dass auf ihre Informationen zugegriffen werden kann. Diese Benutzeroberfläche zeigt den Fortschritt bei der Vorbereitung an und ermöglicht es Ihnen, explizit eine vollständige Synchronisierung zu starten.

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

Schützen sensibler Daten mit Sicherheitsattributen

Mit zwei neuen Sicherheitsattributen können Sie verhindern, dass vertrauliche Daten außerhalb der Anwendung eingefügt und Dateien außerhalb der Anwendung geöffnet werden.

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

Wie: Die Sicherheitsattribute der Anwendung Field Service Mobile sind standardmäßig nicht restriktiv. Wechseln Sie zu "Setup", um für ein Attribut einen anderen als den Standardwert festzulegen. Geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text *Verbundene Anwendungen* ein, wählen Sie **Verbundene Anwendungen verwalten** aus und klicken Sie dann auf den Namen der verbundenen Field Service-Anwendung. Aktualisieren Sie den Attributwert im Abschnitt "Benutzerdefinierte Attribute" auf der Seite der verbundenen Anwendung. Verwenden Sie `DISABLE_EXTERNAL_PASTE`, um Daten in der Zwischenablage zu schützen. Verwenden Sie `SHOW_OPEN_IN`, um Dateien davor zu schützen, außerhalb der Anwendung geöffnet zu werden.

SIEHE AUCH:

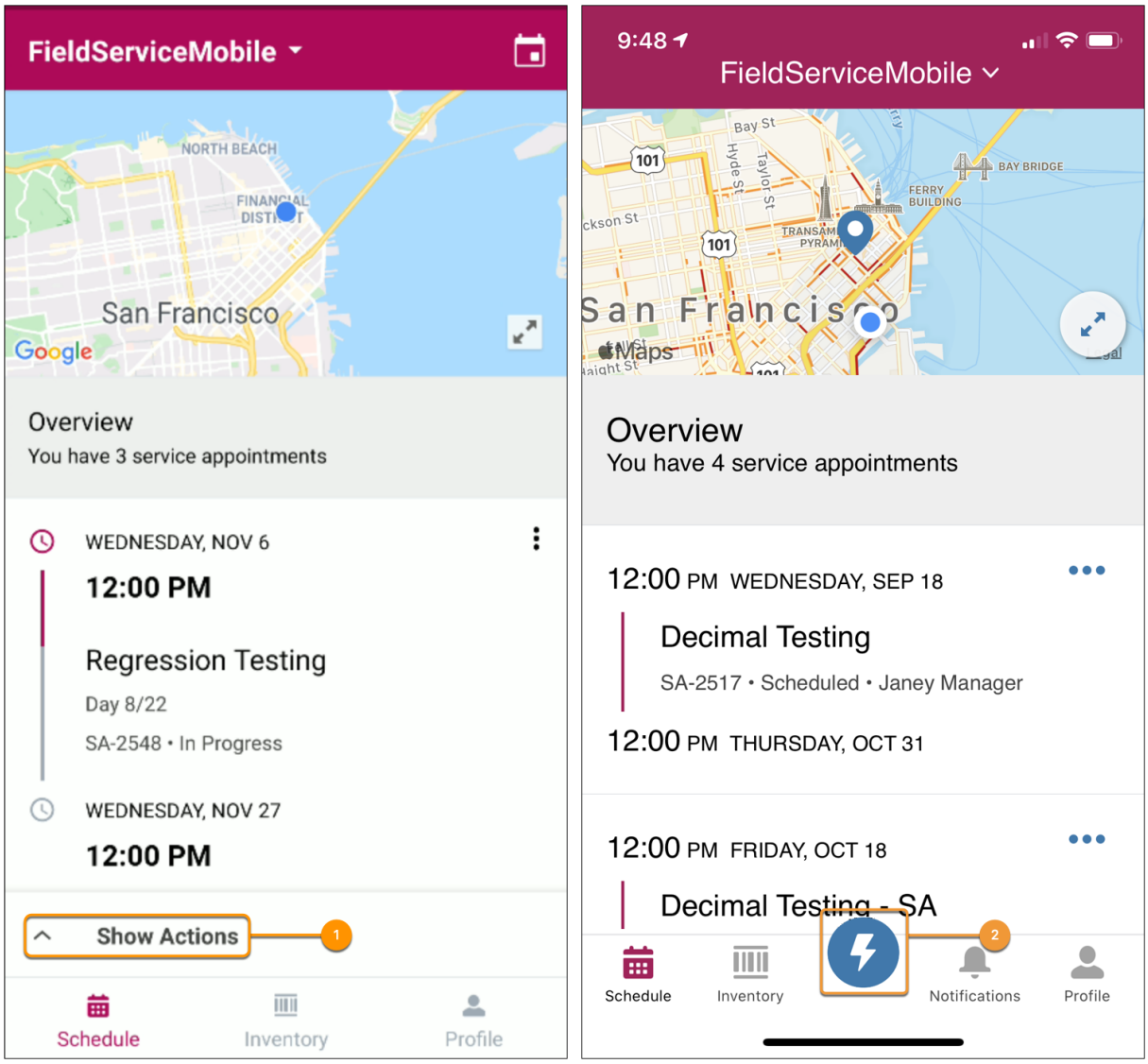
Salesforce-Hilfe: Mobile Sicherheit mit Field Service Lightning (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Mehr Möglichkeiten in der mobilen Anwendung mit globalen Aktionen

Mit globalen Aktionen können Sie Datensätze erstellen, die keine direkte Beziehung zu Datensätzen aufweisen, die verwendet werden. Diese Funktion bietet Ihren Mitarbeitern leistungsfähigere Funktionen direkt über die Anwendung. Diese Aktionen sind auf Bildschirmen der obersten Ebene verfügbar, d. h. auf Bildschirmen, auf denen kein einzelner Datensatz angezeigt wird.

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

Wie: Nachdem Sie dem Abschnitt "Schnellaktionen im Salesforce Classic-Publisher" des globalen Publisher-Layouts eine globale Aktion hinzugefügt haben, können Sie über die untere Navigationsleiste in Android (1) und iOS (2) auf diese Aktionen zugreifen.



Ausführen von Servicebericht-Flows in Android

Android-Benutzer können nun die Serviceberichtsvorschau abrufen, Kundensignaturen erfassen und die Generierung des Serviceberichts starten. Diese Flows starten die Serviceberichtserfahrung automatisch nach Abschluss des Flows. Bisher war diese Funktion nur für iOS verfügbar.

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

Wie: Nachdem Sie einen Flow erstellt haben, erstellen Sie eine Anwendungserweiterung mit den folgenden Einstellungen. Diese Einstellungen ändern den Rest Ihres Flows nicht. Wenn die Anwendung jedoch den Namen "Service_Report_Flow" erkennt, wird die Vorschauoberfläche für Serviceberichte gestartet, sobald Ihr Flow abgeschlossen ist.

- Bezeichnung: Geben Sie den Text ein, der auf der Registerkarte "Aktionen" angezeigt werden soll. Beispielsweise "Mein Serviceberichtsflow".
- Typ: Wählen Sie **Flow** aus.

- Name: Geben Sie `Service_Report_Flow` ein.
- Umfangs-Objekttypen: Geben Sie `ServiceAppointment` ein.
- Anfangswert: Geben Sie den API-Namen des Flows ein, der mit der Signaturerfassung abgeschlossen werden soll.

Da der API-Name des Servicebericht-Flows eindeutig ist, können Sie nur über jeweils einen Service_Report_Flow verfügen.

Kanäle: Kurzcodes für Messaging, integriertes Kanalmenü, WhatsApp-Messaging-Kanäle und Schätzung der Agentenwartezeit

Senden Sie Werbenachrichten mit hohem Volumen und einmalige Benachrichtigungen mit Kurzcodes. Nehmen Sie Kontakt mit Ihren Kunden über die Kanäle auf, die Ihre Kunden bevorzugen, indem Sie Ihrer Website ein Kanalmenü für den integrierten Service hinzufügen. Senden Sie Ihren Kunden Nachrichten per WhatsApp. Zeigen Sie mithilfe des Embedded Service SDK für mobile Anwendungen (Beta) eine geschätzte Wartezeit für den Chat mit einem Agenten an.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Messaging: Kurzcodes, Einwilligungsverwaltung und WhatsApp-Messaging-Kanäle

Vergrößern Sie Ihre Reichweite mit Kurzcodes. Bieten Sie Ihren Kunden neue Möglichkeiten, sich für Nachrichten anzumelden. Senden Sie Kunden überall auf der Welt Nachrichten per WhatsApp.

Eingebetteter Service für mobile Anwendungen: Geschätzte Wartezeit (Beta), dunkler Modus für iOS und Fehlerbehebungen

Wenn ein Kunde auf einen Agenten wartet, können Sie anstelle der Warteschlangenposition die geschätzte Wartezeit anzeigen. Diese Option ist nützlich, wenn die Warteschlangenposition die Wartezeit für einen Kunden nicht genau widerspiegelt. Es wurden Änderungen vorgenommen, damit Android 10 und iOS 13 besser unterstützt werden. Der dunkle Modus für iOS 13 wird ebenfalls unterstützt und einige Fehler wurden behoben.

Integrierter Service für das Web: Kanalmenü, Spracheinstellungen für Bezeichnungen, Chat-Ladezeit, barrierefreier Zugriff auf die mobile Webversion und Lightning-Webkomponenten

Ermöglichen Sie es Kunden, über ein angepasstes Kanalmenü Kontakt mit Ihnen aufzunehmen. Steuern Sie die Spracheinstellungen für alle Bezeichnungen im Codeauszug. Profitieren Sie von der verbesserten Ladezeit für den integrierten Chat. Der Zugriff für Bildschirmleseprogramme auf den mobilen Web-Chat wurde verbessert. Stellen Sie Lightning-Webkomponenten für eine bessere Chat-Erfahrung bereit.

Messaging: Kurzcodes, Einwilligungsverwaltung und WhatsApp-Messaging-Kanäle

Vergrößern Sie Ihre Reichweite mit Kurzcodes. Bieten Sie Ihren Kunden neue Möglichkeiten, sich für Nachrichten anzumelden. Senden Sie Kunden überall auf der Welt Nachrichten per WhatsApp.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnellere Kontaktaufnahme mit Kunden mit Kurzcodes in den USA

Verwenden Sie Kurzcode-Telefonnummern, um Ihren US-Kunden wiederkehrende Nachrichten und einmalige Benachrichtigungen zu senden. Wenn Kunden antworten, können sie bidirektionale Unterhaltungen mit den Supportagenten führen, so wie sie dies mit Ihren anderen Kanälen machen. Kurzcodes verfügen über einen hohen Durchsatz. Dadurch können Sie 1:n-Nachrichten und ein hohes Volumen an 1:1-Nachrichten senden.

WhatsApp-basierte Unterstützung Ihrer Kunden (allgemein verfügbar)

Mit der weltweit größten Messaging-Anwendung können Ihre Kunden standortunabhängig Ihr Supportcenter kontaktieren. Agenten können sich über WhatsApp mit Kunden unterhalten, wie sie dies mit eingehenden SMS-Nachrichten oder Facebook-Nachrichten tun. Ihr Unternehmen kann auch vorlagenbasierte Benachrichtigungen an Kunden senden, beispielsweise Terminaktualisierungen oder Versandbenachrichtigungen.

Im grünen Bereich dank der Einwilligungsverwaltung

Legen Sie fest, wie Kunden Nachrichten von Ihrem Unternehmen erhalten können. Die Einwilligungsoptionen wurden erweitert, sodass sie die implizite Anmeldung, die explizite Anmeldung und die doppelte Anmeldung beinhalten. Außerdem können Sie automatisierte Antworten für die Stichwörter Ihres Kanals erstellen.

Optimieren von Unterhaltungen anhand von mehr Datensatztypen

Informieren Sie Ihre Kunden proaktiv über den Status ihrer Kundenvorgänge, indem Sie ihnen vom Agenten initiierte ausgehende Nachrichten senden. Die Schaltfläche "Konversation starten" ist nun auf den Detailseiten der Personenaccount-, Kundenvorgangs-, Lead- und Opportunity-Datensätze verfügbar.

Erstellen eindeutiger Regeln für sensible Daten für Messaging

Schützen Sie die personenbezogenen Informationen Ihrer Kunden – beispielsweise Kreditkarten- oder Sozialversicherungsnummern –, wenn sie mit Ihrem Unternehmen kommunizieren. Zuvor wurden durch Chat und Messaging Regeln für sensible Daten freigegeben.

Messaging-Unterstützung für SMS in Italien wird eingestellt

Aufgrund der Änderungen an den Vorschriften und der Verfügbarkeit der italienischen Langcodenummern werden geschäftsorientierte Unterhaltungs-SMS in Italien über Langcodes nicht mehr unterstützt. Sie sollten ggf. andere Kanäle, beispielsweise Facebook und WhatsApp, nutzen, um mit Kunden in Italien in Kontakt zu treten.

Schnellere Kontaktaufnahme mit Kunden mit Kurzcodes in den USA

Verwenden Sie Kurzcode-Telefonnummern, um Ihren US-Kunden wiederkehrende Nachrichten und einmalige Benachrichtigungen zu senden. Wenn Kunden antworten, können sie bidirektionale Unterhaltungen mit den Supportagenten führen, so wie sie dies mit Ihren anderen Kanälen machen. Kurzcodes verfügen über einen hohen Durchsatz. Dadurch können Sie 1:n-Nachrichten und ein hohes Volumen an 1:1-Nachrichten senden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Diese Funktion ist in Salesforce-Organisationen mit Zugriff auf Messaging über ein Add-On für die digitale Interaktion und die Add-On-SKU für Kurzcodes verfügbar.

Warum: Kurzcodes werden in der Regel für Transaktionsnachrichten oder Werbeinhalte verwendet. Profitieren Sie von Kurzcodes, während Sie den sofortigen personalisierten Support bereitstellen, den Ihre Kunden kennen und schätzen.

Wie: Wenn Sie die Add-On-SKU für Kurzcodes anfordern möchten, wenden Sie sich an Ihren Salesforce-Kundenbeauftragten oder -Vertriebsmitarbeiter.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Kurzcode-Kanälen in Messaging (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zu Kurzcodes (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

WhatsApp-basierte Unterstützung Ihrer Kunden (allgemein verfügbar)

Mit der weltweit größten Messaging-Anwendung können Ihre Kunden standortunabhängig Ihr Supportcenter kontaktieren. Agenten können sich über WhatsApp mit Kunden unterhalten, wie sie dies mit eingehenden SMS-Nachrichten oder Facebook-Nachrichten tun. Ihr Unternehmen kann auch vorlagenbasierte Benachrichtigungen an Kunden senden, beispielsweise Terminaktualisierungen oder Versandbenachrichtigungen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Diese Funktion ist in Organisationen mit Zugriff auf Messaging über ein Add-On für die digitale Interaktion verfügbar.

Wie: Stellen Sie sicher, dass Sie über einen Facebook Business Manager-Account verfügen. Geben Sie dann `Messaging` im Feld "Schnellsuche" ein und wählen Sie **Messaging-Einstellungen** aus. Klicken Sie auf **Neuer Kanal**, um den geführten Setup-Flow zu öffnen und Ihren WhatsApp-Kanal einzurichten.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten von WhatsApp in Messaging (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

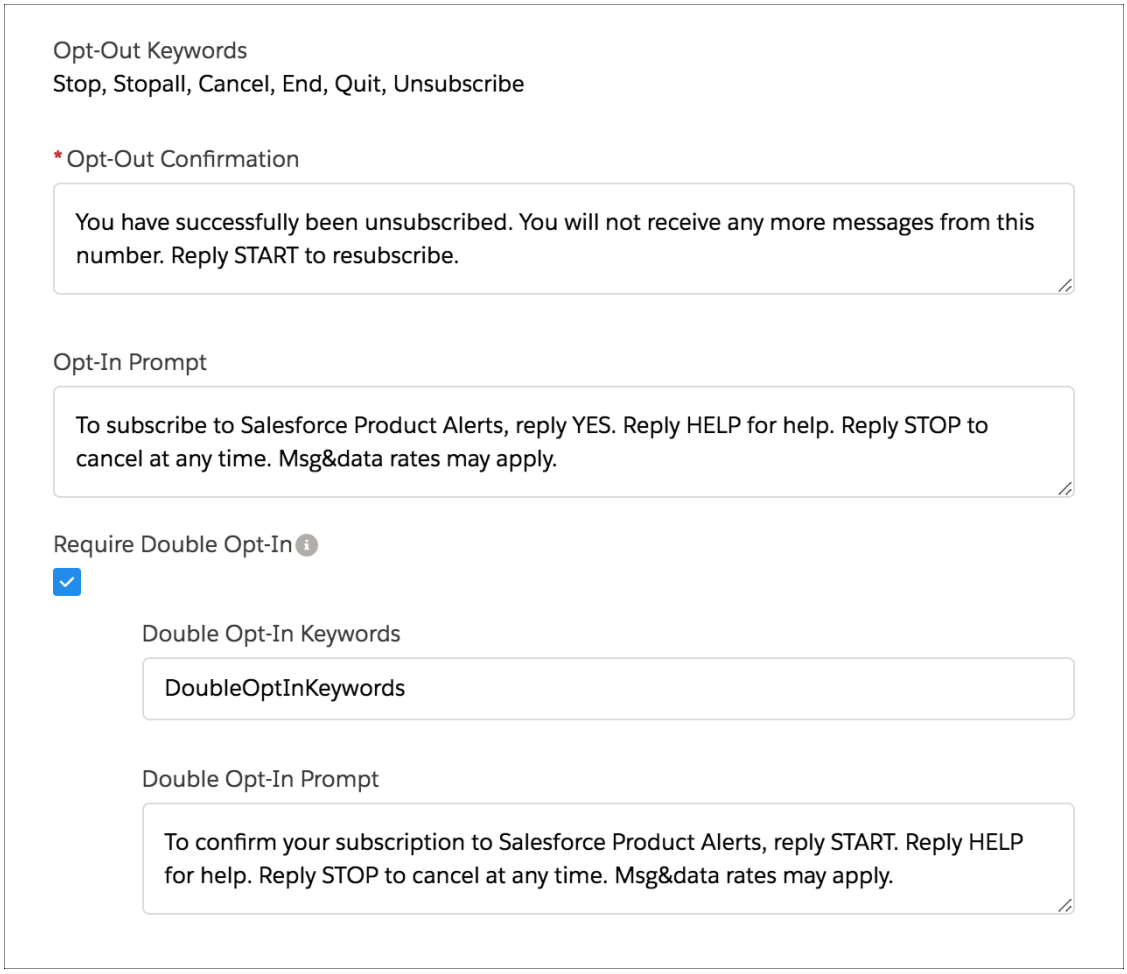
Im grünen Bereich dank der Einwilligungsverwaltung

Legen Sie fest, wie Kunden Nachrichten von Ihrem Unternehmen erhalten können. Die Einwilligungsoptionen wurden erweitert, sodass sie die implizite Anmeldung, die explizite Anmeldung und die doppelte Anmeldung beinhalten. Außerdem können Sie automatisierte Antworten für die Stichwörter Ihres Kanals erstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Diese Funktion ist in Salesforce-Organisationen mit Zugriff auf Messaging über ein Add-On für die digitale Interaktion verfügbar.

Warum: Wenn Sie Kurzcodes verwenden, müssen Sie die Betreiberanforderungen, Branchenstandards und geltenden Gesetze einhalten. Die Einwilligungsverwaltung ermöglicht es Ihnen, konform zu bleiben und kurze Codenachrichten zu senden, ohne gegen Gesetze zu verstoßen.

Wie: Geben Sie beim Erstellen oder Bearbeiten eines Messaging-Kanals Stichwörter ein, auf die Ihr Kanal automatisch antwortet. Anschließend können Sie angepasste Antworten für diese Stichwörter schreiben.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überlegungen zu Kurzcodes (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Optimieren von Unterhaltungen anhand von mehr Datensatztypen

Informieren Sie Ihre Kunden proaktiv über den Status ihrer Kundenvorgänge, indem Sie ihnen vom Agenten initiierte ausgehende Nachrichten senden. Die Schaltfläche "Konversation starten" ist nun auf den Detailseiten der Personenaccount-, Kundenvorgangs-, Lead- und Opportunity-Datensätze verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Diese Funktion ist in Salesforce-Organisationen mit Zugriff auf Messaging über ein Add-On für die digitale Interaktion verfügbar.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Senden von Nachrichten, die durch Agenten initiiert wurden (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Erstellen eindeutiger Regeln für sensible Daten für Messaging

Schützen Sie die personenbezogenen Informationen Ihrer Kunden – beispielsweise Kreditkarten- oder Sozialversicherungsnummern –, wenn sie mit Ihrem Unternehmen kommunizieren. Zuvor wurden durch Chat und Messaging Regeln für sensible Daten freigegeben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Diese Funktion ist in Salesforce-Organisationen mit Zugriff auf Messaging über ein Add-On für die digitale Interaktion verfügbar.

Warum: Wenn Ihr Unternehmen sowohl Chat als auch Messaging verwendet, gelten Ihre aktuellen Regeln für sensible Daten ab der Version Spring '20 nur für den Chat.

Wie: Wählen Sie in Lightning Experience unter "Setup" unter "Messaging" die Option **Regeln für sensible Daten** aus. Klicken Sie auf **Neu** und geben Sie die Details für Ihre Regel ein.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Blockieren vertraulicher Daten in Nachrichten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Messaging-Unterstützung für SMS in Italien wird eingestellt

Aufgrund der Änderungen an den Vorschriften und der Verfügbarkeit der italienischen Langcodenummern werden geschäftsorientierte Unterhaltungs-SMS in Italien über Langcodes nicht mehr unterstützt. Sie sollten ggf. andere Kanäle, beispielsweise Facebook und WhatsApp, nutzen, um mit Kunden in Italien in Kontakt zu treten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Diese Funktion ist in Salesforce-Organisationen mit Zugriff auf Messaging über ein Add-On für die digitale Interaktion verfügbar.

Eingebetteter Service für mobile Anwendungen: Geschätzte Wartezeit (Beta), dunkler Modus für iOS und Fehlerbehebungen

Wenn ein Kunde auf einen Agenten wartet, können Sie anstelle der Warteschlangenposition die geschätzte Wartezeit anzeigen. Diese Option ist nützlich, wenn die Warteschlangenposition die Wartezeit für einen Kunden nicht genau widerspiegelt. Es wurden Änderungen vorgenommen, damit Android 10 und iOS 13 besser unterstützt werden. Der dunkle Modus für iOS 13 wird ebenfalls unterstützt und einige Fehler wurden behoben.

Wo: Diese Änderung gilt für das Service-SDK für mobile Anwendungen unter iOS (Version 222.0.3) und Android (Version 222.1.0).

Wie: Details zu den neuen Funktionen finden Sie in den Versionshinweisen für iOS und Android. Besuchen Sie das Embedded Service SDK Developer Center für weitere Ressourcen.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die geschätzte Wartezeit eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

Integrierter Service für das Web: Kanalmenü, Spracheinstellungen für Bezeichnungen, Chat-Ladezeit, barrierefreier Zugriff auf die mobile Webversion und Lightning-Webkomponenten

Ermöglichen Sie es Kunden, über ein angepasstes Kanalmenü Kontakt mit Ihnen aufzunehmen. Steuern Sie die Spracheinstellungen für alle Bezeichnungen im Codeauszug. Profitieren Sie von der verbesserten Ladezeit für den integrierten Chat. Der Zugriff für Bildschirmleseprogramme auf den mobilen Web-Chat wurde verbessert. Stellen Sie Lightning-Webkomponenten für eine bessere Chat-Erfahrung bereit.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hallo! Lernen Sie das Kanalmenü kennen (allgemein verfügbar)

Beginnen Sie Unterhaltungen mit Ihren Kunden, indem Sie die von ihnen bevorzugten Kanäle verwenden. Passen Sie ihre Engagementauswahlen in einem integrierten Kanalmenü auf Ihrer Website oder in einer Salesforce-Community an. Agenten antworten direkt über ihre Service Console, wo sie alle Vorteile der Service Cloud direkt nutzen können.

Festlegen der Sprache für Bezeichnungen im Codeauszug

Die Spracheinstellungen für Bezeichnungen müssen nun nur noch in Ihrem Codeauszug für den integrierten Service festgelegt werden. Wenn Sie die standardmäßige Browsereinstellung für Sprachen verwendet haben, ändern Sie den Auszug für alle vorhandenen und neuen Sprachbezeichnungen. Sie sind startklar, wenn Sie zuvor den Codeauszug verwendet haben, um eine Sprache hinzuzufügen.

Schnelleres Laden von integriertem Chat

Die Art und Weise, wie die Konfiguration für den integrierten Chat geladen wird, wurde geändert, um die Leistung zu verbessern. Wenn Sie ein vorhandenes Chat-Setup ändern, kann es aufgrund der Zwischenspeicherung bis zu 10 Minuten dauern, bis die ersten neuen Ergebnisse auf Ihrer Website angezeigt werden.

Verbessern des barrierefreien Zugriffs für den mobilen Web-Chat

Chat-Kunden, die Bildschirmleseprogramme auf Mobilgeräten verwenden, kann ein übersichtlicherer Bildschirm angezeigt werden. Die zugrunde liegende Seite wird beim Öffnen eines integrierten Chat-Fensters ausgeblendet, um die Benutzererfahrung zu verbessern. Nach dem Schließen des Chat-Fensters wird wieder der vollständige Webseiteninhalt angezeigt.

Anpassen des Chats mit Lightning-Webkomponenten

Erstellen Sie eine eigene Vor-Chat-Komponente und eine Komponente für den minimierten Status mithilfe von Lightning-Webkomponenten. Diese Komponenten bieten zahlreiche Funktionen und verwenden neuere ECMAScript-Versionen als Aura-Komponenten. Sie werden auf die gleiche Weise wie Aura-Komponenten bereitgestellt und Ihre Website kann beide Komponenten gleichzeitig enthalten.

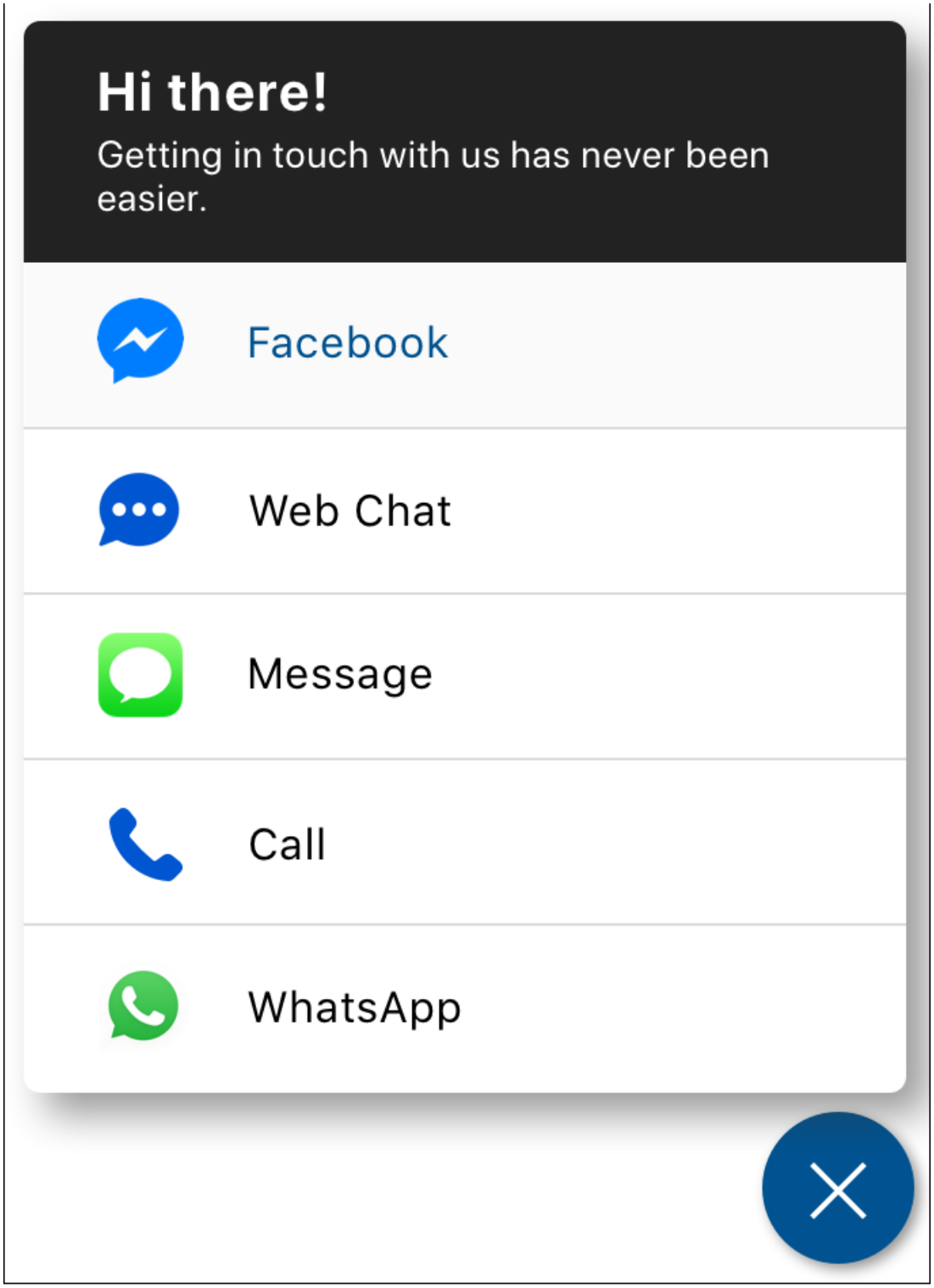
Hallo! Lernen Sie das Kanalmenü kennen (allgemein verfügbar)

Beginnen Sie Unterhaltungen mit Ihren Kunden, indem Sie die von ihnen bevorzugten Kanäle verwenden. Passen Sie ihre Engagementauswahlen in einem integrierten Kanalmenü auf Ihrer Website oder in einer Salesforce-Community an. Agenten antworten direkt über ihre Service Console, wo sie alle Vorteile der Service Cloud direkt nutzen können.

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

Warum: Wählen Sie bis zu sechs Kanäle aus. Gestalten Sie die Schaltfläche, Kopfzeile, Schriftarten und Symbole mit Ihrem Branding. Passen Sie Ihren Website-Stil mit benutzerdefinierten Bezeichnungen an und legen Sie Übersetzungen fest. Sie können Kanäle hinzufügen oder ändern, ohne Codeänderungen vorzunehmen. Unterstützte Kanäle in Classic und Lightning: Chat, Telefon und benutzerdefinierter URL. Nur in Lightning unterstützte Kanäle: SMS, Facebook Messenger und WhatsApp.

Wie: Erstellen Sie Ihr Kanalmenü und Ihre Bereitstellungen im Service-Setup.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten des Kanalmenüs (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Festlegen der Sprache für Bezeichnungen im Codeauszug

Die Spracheinstellungen für Bezeichnungen müssen nun nur noch in Ihrem Codeauszug für den integrierten Service festgelegt werden. Wenn Sie die standardmäßige Browsereinstellung für Sprachen verwendet haben, ändern Sie den Auszug für alle vorhandenen und neuen Sprachbezeichnungen. Sie sind startklar, wenn Sie zuvor den Codeauszug verwendet haben, um eine Sprache hinzuzufügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Performance und Unlimited Edition, die den integrierten Codeauszug verwenden.

Warum: Diese Änderung bietet einen optimierten Ansatz zum Festlegen Ihrer Benutzersprachen für Bezeichnungen und stellt eine vereinheitlichte Erfahrung mit Browsereinstellungen auf Ihrer gesamten Website sicher.

Wie: Der Sprachparameter ist in Ihrem generierten Codeauszug enthalten und für Version 2.0 und höher auf Englisch festgelegt. Um die Sprache für eine Bereitstellung anzupassen, legen Sie den Parameter auf den zweistelligen Code für die unterstützte Sprache fest.

```
embedded_svc.settings.language = ".."
```

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Festlegen der Sprache (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Lokalisierung und Übersetzung für den integrierten Chat (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Schnelleres Laden von integriertem Chat

Die Art und Weise, wie die Konfiguration für den integrierten Chat geladen wird, wurde geändert, um die Leistung zu verbessern. Wenn Sie ein vorhandenes Chat-Setup ändern, kann es aufgrund der Zwischenspeicherung bis zu 10 Minuten dauern, bis die ersten neuen Ergebnisse auf Ihrer Website angezeigt werden.

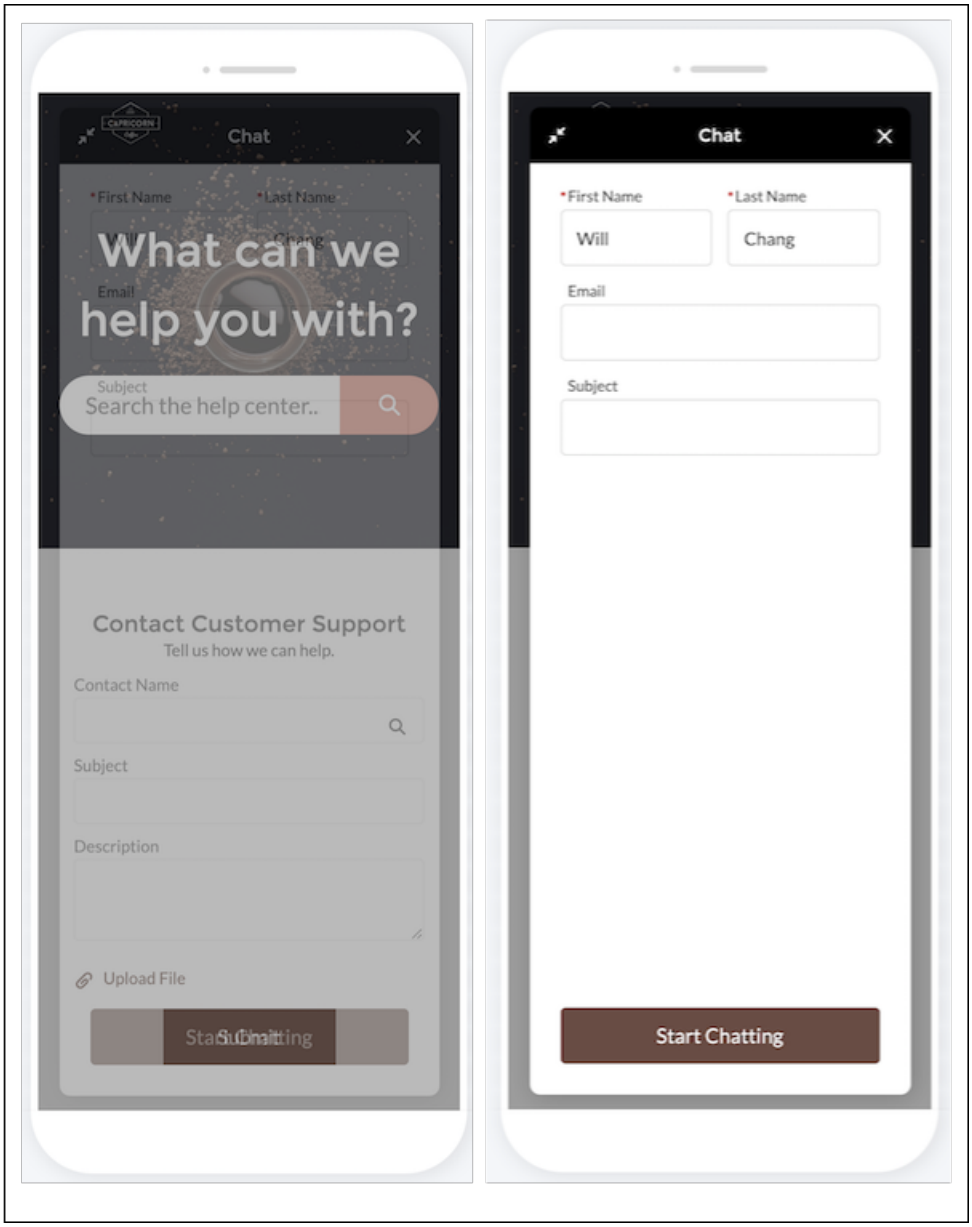
Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic und Lightning Experience in Professional, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Verbessern des barrierefreien Zugriffs für den mobilen Web-Chat

Chat-Kunden, die Bildschirmleseprogramme auf Mobilgeräten verwenden, kann ein übersichtlicherer Bildschirm angezeigt werden. Die zugrunde liegende Seite wird beim Öffnen eines integrierten Chat-Fensters ausgeblendet, um die Benutzererfahrung zu verbessern. Nach dem Schließen des Chat-Fensters wird wieder der vollständige Webseiteninhalt angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Performance und Unlimited Edition, die den Codeauszug Version 5.0 oder höher verwenden.

Warum: Sehbehinderte Kunden mit Bildschirmleseprogrammen hören den gesamten Text, wenn das Chat-Fenster geöffnet wird. Diese Funktion isoliert den Chat-Text für eine zielgerichtete Interaktion.



Wie: Schreiben Sie einen JavaScript-Handler für die Webseite, die den Codeauszug hostet, nachdem der Text geladen wurde. Fügen Sie in der Handler-Funktion für Mobilgeräte Listener für die Chat-Ereignisstatus `afterMaximize`, `afterMinimize` sowie `afterDestroy` hinzu, um den Seiteninhalt anzuzeigen bzw. auszublenden.

SIEHE AUCH:

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.snapins_web_dev.meta/snapins_web_dev/embedded_web_mobile_access.htm

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.snapins_web_dev.meta/snapins_web_dev/snapins_web_chat_events.htm

Anpassen des Chats mit Lightning-Webkomponenten

Erstellen Sie eine eigene Vor-Chat-Komponente und eine Komponente für den minimierten Status mithilfe von Lightning-Webkomponenten. Diese Komponenten bieten zahlreiche Funktionen und verwenden neuere ECMAScript-Versionen als Aura-Komponenten. Sie werden auf die gleiche Weise wie Aura-Komponenten bereitgestellt und Ihre Website kann beide Komponenten gleichzeitig enthalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Performance und Unlimited Edition, die den Codeauszug Version 5.0 oder höher verwenden.

Wie: Legen Sie die gewünschte Komponente an und stellen Sie sie in Ihrer Organisation bereit. Wählen Sie auf der Setup-Seite für den integrierten Service Ihre Bereitstellung aus, bearbeiten Sie Chat-Einstellungen und verwenden Sie die Tabelle "Mit Lightning-Komponenten anpassen", um Ihre Vor-Chat-Komponente oder Komponente für den minimierten Status auszuwählen.

SIEHE AUCH:

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.snapins_web_dev.meta/snapins_web_dev/snapins_web_overview.htm

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.snapins_web_dev.meta/snapins_web_dev/embedded_services_web_lightning_web_components.htm

Knowledge: Vergleiche, Unterhaltungen und anpassbare Bilder in Chrome

Ermöglichen Sie es Autoren, die Unterschiede zwischen den Versionen eines Artikels anzuzeigen, sodass sie Aktualisierungen und den Fortschritt (Beta) verfolgen können. Geben Sie Artikel für mehr Kunden frei, indem Sie Artikellinks in Chat- und Messaging-Unterhaltungen einfügen. Zudem ist es nun einfacher, die Bildgröße anzupassen und die zugehörigen Dateien eines Artikels für Entwurfsartikel zu verwalten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vergleichen der Versionen eines Artikels zum Anzeigen der geänderten Elemente (Beta)

Knowledge-Benutzer können zwei Versionen eines Artikels vergleichen, um Änderungen zu überprüfen. Mit der Anwendungskomponente zum Vergleich von Artikelversionen können Autoren eine Version auswählen, um die Unterschiede anzuzeigen.

Weiterverbreiten von Kenntnissen durch Verknüpfen von Artikeln in Chat und Messaging

Ermöglichen Sie es Ihren Agenten, Antworten auf häufige Probleme in Chat- und Messaging-Unterhaltungen schnell bereitzustellen. Wenn Ihre Salesforce-Organisation diese Kanäle verwendet, kann Ihr Team Kunden auf die richtigen Artikel verweisen, indem es die Links von Ihren Sites und Communities im Unterhaltungsfeed weitergibt.

Anzeigen oder Ausblenden von Feldbezeichnungen und Überspringen zugehöriger Dateien aus eingefügten Artikeln

Passen Sie Ihre Kundenunterhaltungen nach Ihren Wünschen an. Wählen Sie aus, ob Feldbezeichnungen zusammen mit dem Inhalt des Artikels angezeigt werden sollen, wenn Agenten die Aktionen "Artikel in Konversation einfügen", "Artikel in Social Post einfügen" und "Artikel in E-Mail einfügen" verwenden. Sie können auch einen Standard festlegen, ob die zugehörigen Dateien eines Artikels an E-Mails angehängt sind.

Ändern der Größe von Bildern in Rich-Text-Feldern in Google Chrome

Ziehen Sie an den Rändern eines Bilds, um dessen Größe zu ändern, wenn Sie Rich Text bearbeiten. Im Quellcode wird die Stileigenschaft hinzugefügt, wobei Höhe und Breite in Pixeln angegeben werden. Die Bildgröße wird im Chrome-Browser unterstützt.

Steuern von Dateianhängen für Entwürfe und Entwurfsübersetzungen

Autoren und Übersetzungspartner können einfacher Dateien zu Entwürfen hinzufügen und daraus entfernen. Benutzer, die Entwürfe bereits bearbeiten können, können die Aktion "Aus Datensatz entfernen" verwenden, um alte Dateianhänge zu entfernen und jede Version auf dem aktuellen Stand zu halten.

Festlegen des Standardzugriffs für Dateien, die an Artikel angehängt wurden

Machen Sie Ihre Anhänge für alle Personen sichtbar, die den Artikel sehen können, indem Sie "Festgelegt durch Datensatz" als Standardbenutzerzugriff für zugehörige Dateien verwenden. Zuvor war der Standardzugriff "Inhaber", wodurch nur der Benutzer, der den Inhalt hochgeladen hatte, den hochgeladenen Inhalt sehen konnte.

Suchen und Organisieren von Artikeln mit mehr Datenkategorien

Die maximale Anzahl an Datenkategorien, die mit einem Artikel verknüpft werden können, wurde von 25 auf 50 erhöht, sodass Sie Artikel genauer katalogisieren können. Sie können eine Erhöhung der Standardobergrenze von acht Datenkategorien anfordern.

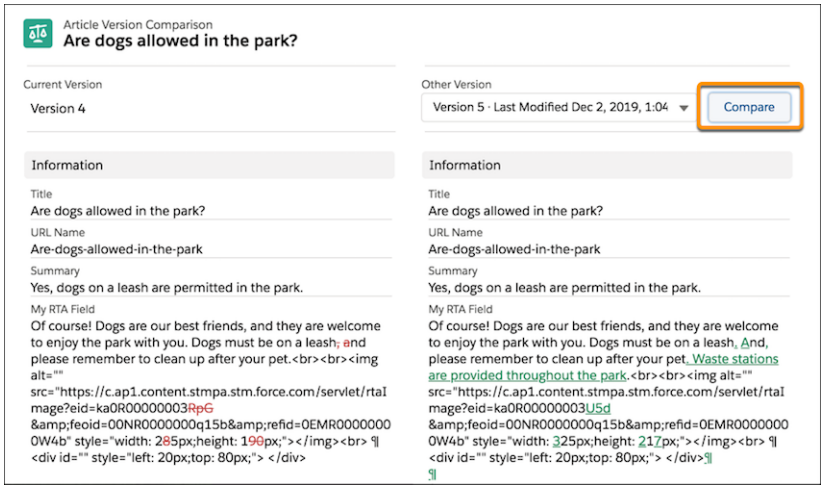
Vergleichen der Versionen eines Artikels zum Anzeigen der geänderten Elemente (Beta)

Knowledge-Benutzer können zwei Versionen eines Artikels vergleichen, um Änderungen zu überprüfen. Mit der Anwendungskomponente zum Vergleich von Artikelversionen können Autoren eine Version auswählen, um die Unterschiede anzuzeigen.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Editionen von Knowledge in Lightning Experience.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt der Vergleich von Artikelversionen eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Sie können Feedback und Vorschläge zum Vergleich von Artikelversionen in der Knowledge-Gruppe der Trailblazer Community einbringen.

Warum: Mit der Komponente zum Vergleich von Artikelversionen können Ihre Autoren und Editoren Änderungen einfacher überprüfen und den Fortschritt über verschiedene Versionen hinweg verfolgen. Ihre Benutzer wählen eine Version aus, die mit der aktuell angezeigten Version verglichen werden soll.



Berücksichtigen Sie Folgendes beim Vergleichen von Versionen:

- Die beste Erfahrung erzielen Sie, indem Sie eine ältere Version anzeigen und dann eine neuere Version auswählen, die verglichen werden soll. Aus der aktuellen Version gelöschte Inhalte werden als rot durchgestrichener Text angezeigt. Der neue Inhalt ist grün und unterstrichen formatiert.
- Die HTML-Tags werden angezeigt, weil der Quellcode beim Vergleich verwendet wird. Durch den Vergleich von HTML-Quellcode werden auch Unterschiede bei Formatierung, Bild- oder Video-Links angezeigt, sodass geänderte Inhalte ersichtlich sind.
- Sie können die Komponente zum Vergleich von Artikelversionen nur für Versionen mit demselben Datensatztyp und derselben Sprache verwenden.

Wie: Ziehen Sie im Lightning-Seitengenerator die Komponente zum Vergleich von Artikelversionen auf Ihr Knowledge-Layout. Es wird empfohlen, eine Registerkarte in Ihrem Layout für dieses Tool zu erstellen, sodass es bei Bedarf für Ihr Team verfügbar ist. Der Vergleich von Artikeln wird in Microsoft IE11 oder im Microsoft Edge-Browser nicht unterstützt.

Weiterverbreiten von Kenntnissen durch Verknüpfen von Artikeln in Chat und Messaging

Ermöglichen Sie es Ihren Agenten, Antworten auf häufige Probleme in Chat- und Messaging-Unterhaltungen schnell bereitzustellen. Wenn Ihre Salesforce-Organisation diese Kanäle verwendet, kann Ihr Team Kunden auf die richtigen Artikel verweisen, indem es die Links von Ihren Sites und Communities im Unterhaltungsfeed weitergibt.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Editionen von Knowledge in Lightning Experience.

Wer: Wenn "Benutzern die Freigabe von Artikeln über öffentliche URLs gestatten" aktiviert ist, kann Ihr Team die Aktion **Artikel-URL in Unterhaltung einfügen** in Kundenvorgängen verwenden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einrichten von Aktionen zum Freigeben von Artikel-URLs in Kanälen und Kundenvorgangs-Publishern (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

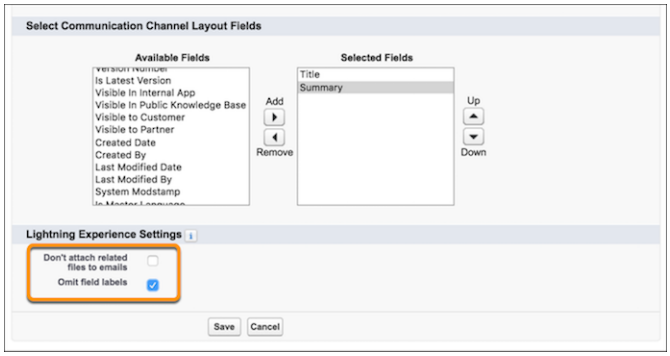
Anzeigen oder Ausblenden von Feldbezeichnungen und Überspringen zugehöriger Dateien aus eingefügten Artikeln

Passen Sie Ihre Kundenunterhaltungen nach Ihren Wünschen an. Wählen Sie aus, ob Feldbezeichnungen zusammen mit dem Inhalt des Artikels angezeigt werden sollen, wenn Agenten die Aktionen "Artikel in Konversation einfügen", "Artikel in Social Post einfügen" und "Artikel in E-Mail einfügen" verwenden. Sie können auch einen Standard festlegen, ob die zugehörigen Dateien eines Artikels an E-Mails angehängt sind.

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

Warum: Zuvor wurden Feldbezeichnungen automatisch in E-Mails eingefügt, jedoch nicht in Social-, Chat- und Messaging-Kanälen angezeigt. Nun sind Feldbezeichnungen standardmäßig in allen Kanälen enthalten, Sie können jedoch Ihre vorhandenen Konfigurationen bearbeiten, um sie auszuschließen.

Wie: Bearbeiten Sie im Objekt-Manager das Knowledge-Objekt und wählen Sie dann **Kommunikationskanalzuordnungen** aus. Erstellen oder bearbeiten Sie eine Zuordnung, um die neuen Optionen "Keine zugehörigen Dateien an E-Mails anhängen" und "Feldbezeichnungen auslassen" im Abschnitt "Lightning Experience-Einstellungen" anzuzeigen. Diese Optionen sind nicht standardmäßig ausgewählt. Daher sind zugehörige Dateien und Feldbezeichnungen enthalten.



SIEHE AUCH:

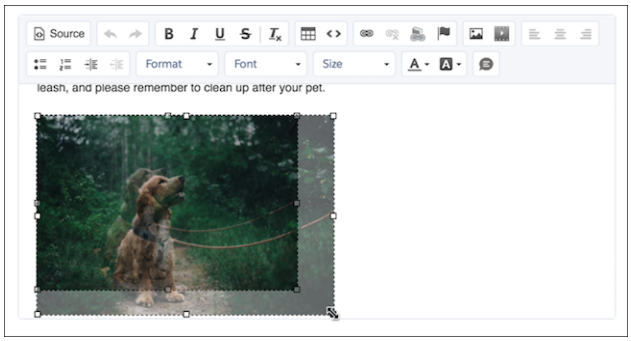
Salesforce-Hilfe: Einrichten von Aktionen zum Freigeben von Artikel-URLs in Kanälen und Kundenvorgangs-Publishern (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Ändern der Größe von Bildern in Rich-Text-Feldern in Google Chrome

Ziehen Sie an den Rändern eines Bilds, um dessen Größe zu ändern, wenn Sie Rich Text bearbeiten. Im Quellcode wird die Stileigenschaft hinzugefügt, wobei Höhe und Breite in Pixeln angegeben werden. Die Bildgröße wird im Chrome-Browser unterstützt.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Editionen von Knowledge in Lightning Experience.

Wie: Wählen Sie ein Bild aus, um die Steuerelemente zur Größenanpassung zu verwenden.



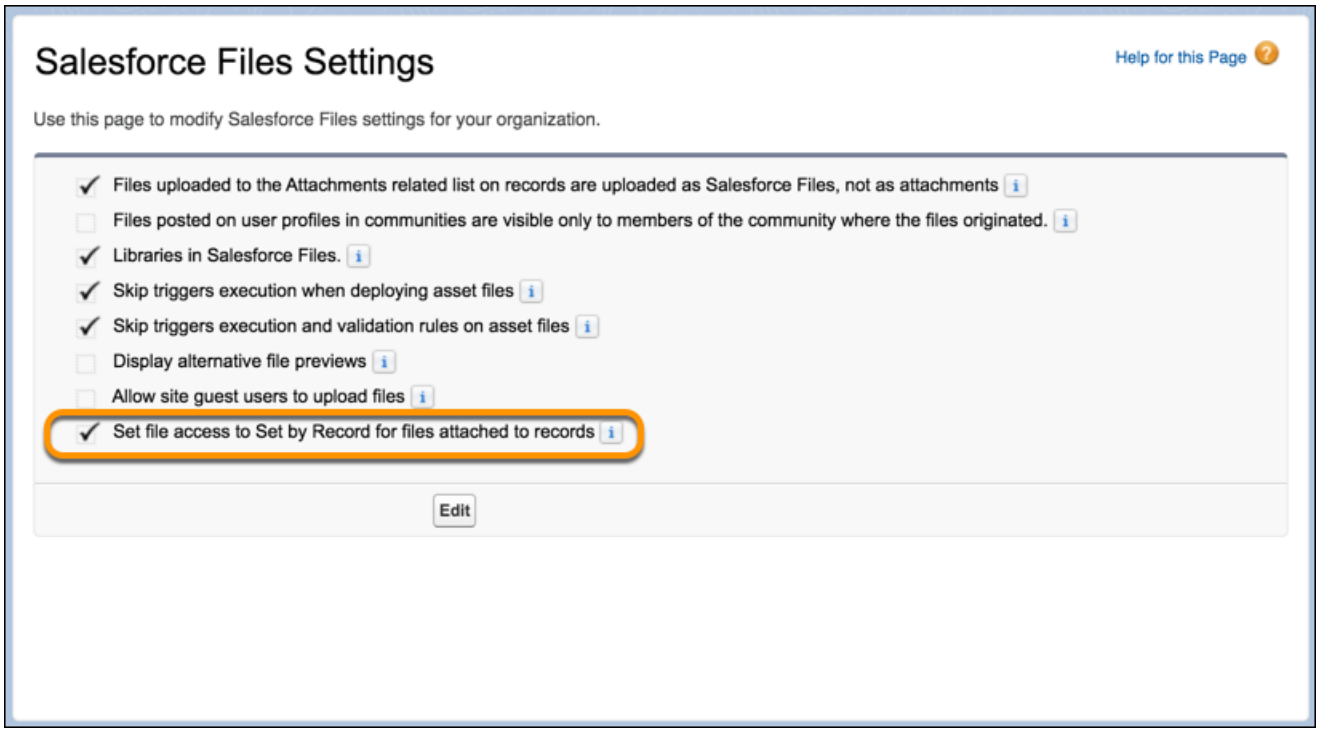
Steuern von Dateianhängen für Entwürfe und Entwurfsübersetzungen

Autoren und Übersetzungspartner können einfacher Dateien zu Entwürfen hinzufügen und daraus entfernen. Benutzer, die Entwürfe bereits bearbeiten können, können die Aktion "Aus Datensatz entfernen" verwenden, um alte Dateianhänge zu entfernen und jede Version auf dem aktuellen Stand zu halten.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Editionen von Knowledge in Lightning Experience.

Warum: Benutzer können Dateianhänge nur aus Entwurfsartikeln entfernen. Nur Benutzer mit der Berechtigung zum Bearbeiten des Entwurfs können Dateianhänge entfernen. Zuvor konnten Dateien von Benutzern entfernt werden, die über Zugriff auf die Datei, nicht jedoch auf den Artikel verfügten. Außerdem konnten Dateien aus Artikeln mit einem beliebigen Veröffentlichungsstatus entfernt werden.

Wie: Navigieren Sie unter "Setup" zu **Salesforce Files** > **Allgemeine Einstellungen**. Überprüfen Sie, ob Ihre Organisation "Festgelegt durch Datensatz" verwendet, um zu bestimmen, wie zugehörige Dateien freigegeben werden.

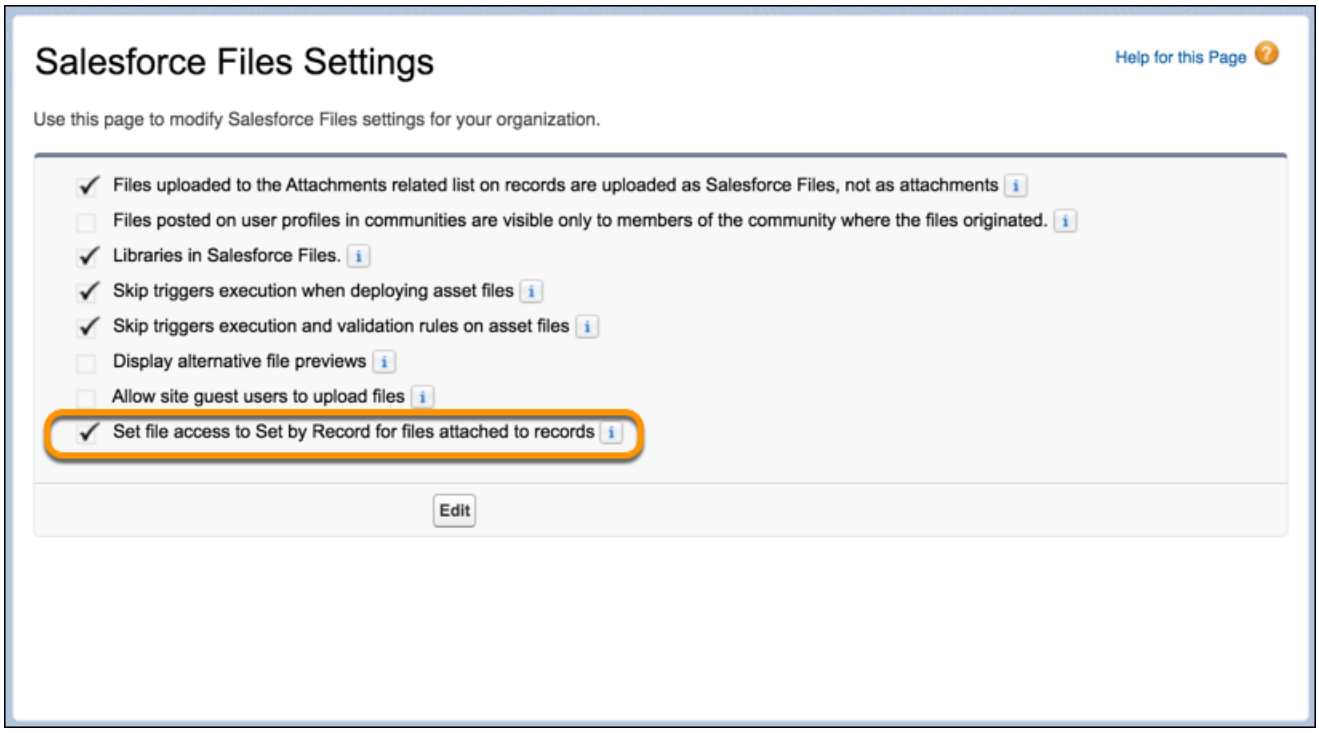


Festlegen des Standardzugriffs für Dateien, die an Artikel angehängt wurden

Machen Sie Ihre Anhänge für alle Personen sichtbar, die den Artikel sehen können, indem Sie "Festgelegt durch Datensatz" als Standardbenutzerzugriff für zugehörige Dateien verwenden. Zuvor war der Standardzugriff "Inhaber", wodurch nur der Benutzer, der den Inhalt hochgeladen hatte, den hochgeladenen Inhalt sehen konnte.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Editionen von Knowledge in Lightning Experience.

Wie: Navigieren Sie unter "Setup" zu **Salesforce Files** > **Allgemeine Einstellungen**. Überprüfen Sie, ob Ihre Salesforce-Organisation "Festgelegt durch Datensatz" verwendet, um zu bestimmen, wie Dateien, die an Datensätze angehängt sind, freigegeben werden. Diese Standardeinstellung steuert die Freigabe einer Datei während des Uploads.



Suchen und Organisieren von Artikeln mit mehr Datenkategorien

Die maximale Anzahl an Datenkategorien, die mit einem Artikel verknüpft werden können, wurde von 25 auf 50 erhöht, sodass Sie Artikel genauer katalogisieren können. Sie können eine Erhöhung der Standardobergrenze von acht Datenkategorien anfordern.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Editionen von Knowledge in Lightning Experience und Salesforce Classic. Wenden Sie sich an den Salesforce-Support, wenn Sie die Datenkategorieobergrenze erhöhen möchten.

Weiterleitung: Beibehaltene Filter, Omnikanal-Widget und verbesserte Sicherheit

Dank der verbesserten Filterung im Omnikanal-Supervisor werden die Einstellungen sogar beibehalten, wenn sich Agenten abmelden. So können sie direkt erneut verwendet werden, wenn sich die Agenten wieder anmelden. Minimieren Sie das Omnikanal-Widget automatisch, wenn Ihre Agenten Arbeit akzeptieren. Omnikanal-Objekte sind nun sicherer.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Beibehalten Ihrer Omnikanal-Supervisor-Filter
Ihre Omnikanal-Supervisor-Filter werden nun beibehalten, sodass Ihre Anpassungen weiterhin vorhanden sind, selbst wenn Sie sich abmelden.

Mehr Platz zum Arbeiten – Minimieren des Omnikanal-Widgets bei Annahme der Arbeit
Minimieren Sie das Omnikanal-Widget automatisch, wenn Ihre Agenten Arbeit akzeptieren.

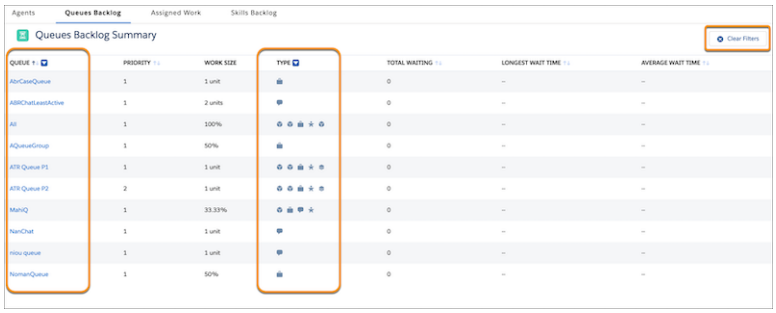
Weiterleiten von Chats direkt an Agenten, die sich nicht in der Warteschlange befinden
Ihre Kunden können jetzt mit einem bestimmten Agenten chatten, unabhängig davon, ob sie Teil einer Omnikanal-Warteschlange sind. Zuvor erhielten nur Agenten, die sich in der Warteschlange befanden, eine direkte Weiterleitung an Agenten.

Beibehalten Ihrer Omnikanal-Supervisor-Filter

Ihre Omnikanal-Supervisor-Filter werden nun beibehalten, sodass Ihre Anpassungen weiterhin vorhanden sind, selbst wenn Sie sich abmelden.

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

Wie: Wenden Sie Filter an, um Ihren Bildschirm anzupassen. Klicken Sie zum Löschen von Filtern von **Filter löschen**.

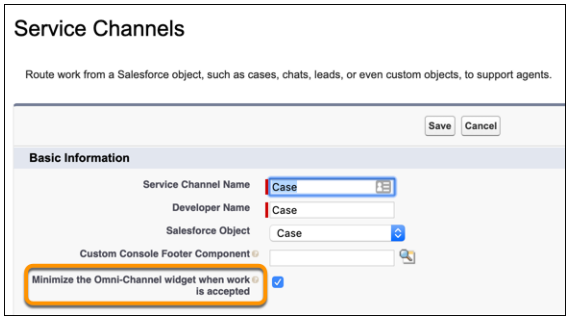


Mehr Platz zum Arbeiten – Minimieren des Omnikanal-Widgets bei Annahme der Arbeit

Minimieren Sie das Omnikanal-Widget automatisch, wenn Ihre Agenten Arbeit akzeptieren.

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

Wie: Wählen Sie in den Einstellungen des Servicekanals **Omnikanal-Widget minimieren, wenn Arbeit akzeptiert wurde** aus.



Weiterleiten von Chats direkt an Agenten, die sich nicht in der Warteschlange befinden

Ihre Kunden können jetzt mit einem bestimmten Agenten chatten, unabhängig davon, ob sie Teil einer Omnikanal-Warteschlange sind. Zuvor erhielten nur Agenten, die sich in der Warteschlange befanden, eine direkte Weiterleitung an Agenten.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Vergleichen der Live Agent- und der Omnikanal-Weiterleitung für Chats (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Kundenvorgangsverwaltung: Kundenvorgangszusammenführung allgemein verfügbar, Massenvorgangsmakros in Lightning Experience und andere Verbesserungen

Lassen Sie Ihre Agenten Kundenvorgänge in Lightning Experience effizienter lösen. Agenten können doppelte Kundenvorgänge mit der Kundenvorgangszusammenführung kombinieren. Massenvorgangsmakros stehen nun in Lightning Experience zur Verfügung, wodurch sich Agenten schnell um Spitzen in Kundenvorgängen kümmern können, bei denen dasselbe Problem vorliegt. Makros werden schneller im Hintergrund ausgeführt, sodass Agenten nahtlos arbeiten können. In der Listenansicht "Kundenvorgänge" gibt ein Eskalationssymbol an, welche Kundenvorgänge eskaliert werden, sodass Agenten Kundenvorgänge einfacher priorisieren können. Agenten können zudem den Mauszeiger in der Listenansicht über einen Kundenvorgang bewegen, um die Kundenvorgangsdetails anzuzeigen und zu bearbeiten. Agenten können Codeauszüge in E-Mails im Kundenvorgangsfeed einfügen, damit sie Ihre Kunden besser unterstützen können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Kundenvorgänge: Kundenvorgangszusammenführung allgemein verfügbar, Massenvorgangsmakros in Lightning Experience und andere Verbesserungen

Agenten können doppelte Kundenvorgänge mit der Kundenvorgangszusammenführung kombinieren. Steuern Sie, wie Zeitstempel in Ihrem Kundenvorgangsfeed angezeigt werden, um mehr auf einen Blick zu sehen. Mit einer neuen Themenliste können Sie Informationen zu den Followern eines Kundenvorgangs anzeigen und ein hinzugefügtes Symbol in der Listenansicht "Kundenvorgänge" gibt an, welche Kundenvorgänge eskaliert werden, damit Agenten Kundenvorgänge einfacher priorisieren können. Agenten können den Mauszeiger in der Listenansicht über einen Kundenvorgang bewegen, um die Kundenvorgangsdetails anzuzeigen und zu bearbeiten. Agenten können Codebeispiele im E-Mail-Publisher im Kundenvorgangsfeed einfügen.

Agentenproduktivität: Massenvorgangsmakros in Lightning, Verlaufsfilterung in der Komponente "Aktionen und Empfehlungen"

Agenten können ihre Effizienz in Lightning Experience steigern, indem sie Massenvorgangsmakros für mehrere Datensätze ausführen. Makros werden schneller im Hintergrund ausgeführt, wodurch Agenten sich auf ihre Arbeit konzentrieren können. Wenn Ihr Team die Liste "Aktionen und Empfehlungen" verwendet, kann es seine vorherigen Aktionen auf der Registerkarte "Verlauf" filtern.

Kundenvorgänge: Kundenvorgangszusammenführung allgemein verfügbar, Massenvorgangsmakros in Lightning Experience und andere Verbesserungen

Agenten können doppelte Kundenvorgänge mit der Kundenvorgangszusammenführung kombinieren. Steuern Sie, wie Zeitstempel in Ihrem Kundenvorgangsfeed angezeigt werden, um mehr auf einen Blick zu sehen. Mit einer neuen Themenliste können Sie Informationen zu den Followern eines Kundenvorgangs anzeigen und ein hinzugefügtes Symbol in der Listenansicht "Kundenvorgänge" gibt an, welche Kundenvorgänge eskaliert werden, damit Agenten Kundenvorgänge einfacher priorisieren können. Agenten können den Mauszeiger in der Listenansicht über einen Kundenvorgang bewegen, um die Kundenvorgangsdetails anzuzeigen und zu bearbeiten. Agenten können Codebeispiele im E-Mail-Publisher im Kundenvorgangsfeed einfügen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Kombinieren doppelter Kundenvorgänge mit der Kundenvorgangszusammenführung (allgemein verfügbar)

Lassen Sie Agenten mit der Kundenvorgangszusammenführung doppelte Kundenvorgänge zusammenzuführen, wie sie doppelte Accounts und Kontakte zusammenführen. Nun können Supportagenten bis zu drei doppelte Kundenvorgänge konsolidieren, damit sie den Überblick behalten und sich auf das konzentrieren können, was wichtig ist: Ihre Kunden.

Anpassen der Anzeige von Zeitstempeln im Kundenvorgangsfeed

Steuern Sie, ob die Zeitstempel in Ihrem Kundenvorgangsfeed als relative Zeit wie "vor einigen Minuten" oder als absolute Zeit wie "1. Januar 2020 um 9:34 Uhr" angezeigt werden sollen. Bisher konnten Zeitstempel nur mit relativer Zeit angezeigt werden. Nun jedoch können Sie auswählen, dass ein genauerer Zeitstempel angezeigt wird. Die relative Zeit stellt die Standardeinstellung dar.

Anzeigen und Bearbeiten von Kundenvorgangsdetails in der Listenansicht durch Bewegen des Mauszeigers über einen Kundenvorgang in Lightning Experience

Agenten können Zeit sparen, indem sie Kundenvorgänge mit einer kompakten Vorschau, die beim Bewegen des Mauszeigers über das Kundenvorgangsthema angezeigt wird, als Vorschau anzeigen, bearbeiten oder löschen.

Auswählen, ob geschlossene Status im Feld "Kundenvorgangsstatus" angezeigt oder ausgeblendet werden sollen

Legen Sie fest, ob die Agenden in der Auswahlliste "Status" geschlossene Status, wie z. B. `Geschlossen`, `Gelöst` usw., sehen können. Die Auswahllistenkomponente filtert alle Werte der Auswahlliste mit dem Typ "Geschlossen" heraus, wenn Administratoren unter "Supporteinstellungen" die Einstellung **Geschlossene Status in Kundenvorgangsstatusfeld anzeigen** deaktivieren.

Zeitersparnis durch Eskalationsmarkierung für Kundenvorgänge

Lösen Sie Kundenvorgänge schneller mit einem optimierten Workflow, mit dem Agenten den Eskalationsstatus von Kundenvorgängen ohne zusätzliche Tastenkombinationen auf einen Blick anzeigen können. Wenn in den Kundenvorgangsdetails das Kontrollkästchen "Eskaliert" aktiviert ist, wird neben dem Kundenvorgangsthema ein Pfeilsymbol angezeigt.

Anzeigen von Followern auf der Kundenvorgangsdatensatz-Startseite in Lightning Experience

Lassen Sie Ihre Agenten direkt auf der Startseite eines Kundenvorgangs anzeigen, wer einem Kundenvorgang folgt, indem sie die Themenliste "Follower" hinzufügen, mit der Agenten Kundenvorgänge priorisieren können.

Einfügen von Codebeispielen in Kundenvorgangsfeed-E-Mails

Ihre Agenten können Codeauszüge in Kundenvorgangsfeed-E-Mails einfügen, um Ihren Kunden einen besseren Support zu bieten. Die Codeformatierung wird im E-Mail-Composer und in der E-Mail angezeigt.

Ändern des Kundenvorgangsinhabers für die Kundenvorgangskomponente "Verwandter Datensatz" per Inline-Bearbeitung

Weisen Sie Kundenvorgänge neu zu, indem Sie das Feld "Kundenvorgangs-Inhaber" direkt in der Kundenvorgangskomponente "Verwandter Datensatz" bearbeiten. Bisher wurde beim Klicken auf das Feld "Kundenvorgangs-Inhaber" ein Modalfenster geöffnet.

Kombinieren doppelter Kundenvorgänge mit der Kundenvorgangszusammenführung (allgemein verfügbar)

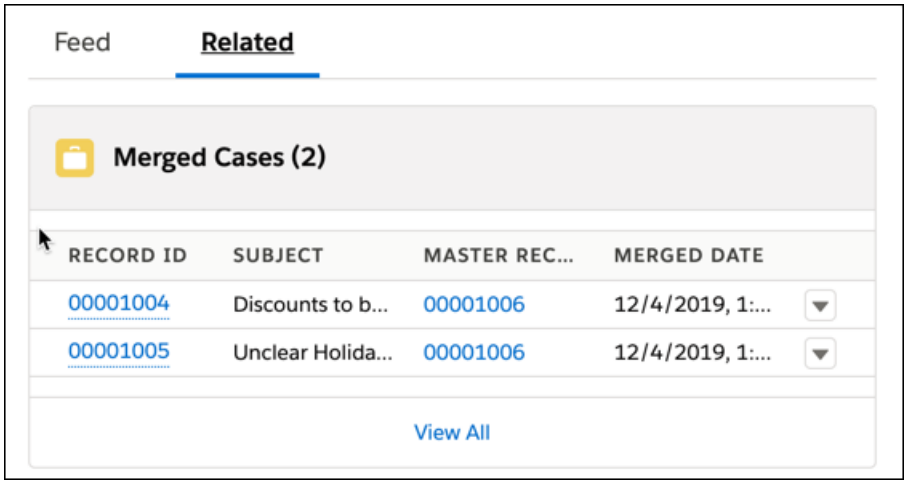
Lassen Sie Agenten mit der Kundenvorgangszusammenführung doppelte Kundenvorgänge zusammenzuführen, wie sie doppelte Accounts und Kontakte zusammenführen. Nun können Supportagenten bis zu drei doppelte Kundenvorgänge konsolidieren, damit sie den Überblick behalten und sich auf das konzentrieren können, was wichtig ist: Ihre Kunden.

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

Warum: In Abhängigkeit von Ihren Einstellungen werden die doppelten Kundenvorgänge entweder der Themenliste "Zusammengeführte Kundenvorgänge" hinzugefügt oder vorläufig gelöscht. Bisher wurden beim Zusammenführen von Kundenvorgängen auch doppelte Kundenvorgänge gelöscht, sodass Agenten nur Kundenvorgänge zusammenführen konnten, wenn sie über die Berechtigung "Löschen" für das Kundenvorgangsobjekt verfügten. Nun können Sie auswählen, ob die doppelten Kundenvorgänge beibehalten oder gelöscht werden sollen, nachdem die Kundenvorgänge zusammengeführt wurden.

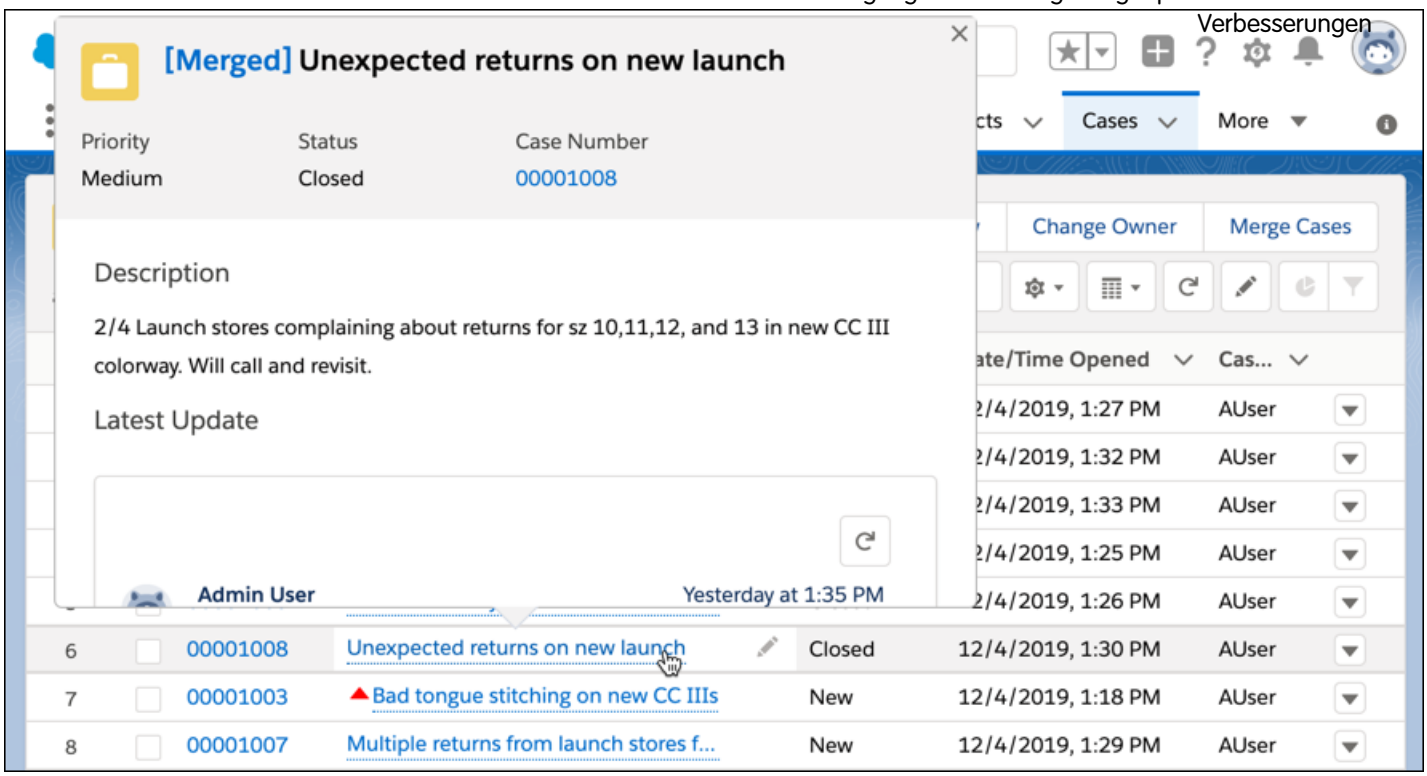
Wenn sich Ihre Organisation entscheidet, die doppelten Kundenvorgänge beizubehalten, werden die doppelten Kundenvorgänge in der Themenliste "Zusammengeführte Kundenvorgänge" im Master-Kundenvorgangsdatensatz hinzugefügt, um anzuzeigen, welche Kundenvorgänge für den Master-Kundenvorgang kombiniert wurden. "Zusammengeführt" wird auf der Datensatzstartseite im Hervorhebungsbereich an den Betreff angehängt, sodass Agenten sofort wissen, dass diese Kundenvorgänge zusammengeführt wurden. Agenten können in der Betreffzeile auf "Zusammengeführt" klicken, da es eine Verknüpfung zum Master-Kundenvorgang aufweist.

Wenn sich Ihre Organisation entscheidet, zusammengeführte Kundenvorgänge zu löschen, wird nur der Master-Kundenvorgang gespeichert. Die zusammengeführten Kundenvorgänge werden vorläufig gelöscht und sind 15 Tage lang im Papierkorb verfügbar.

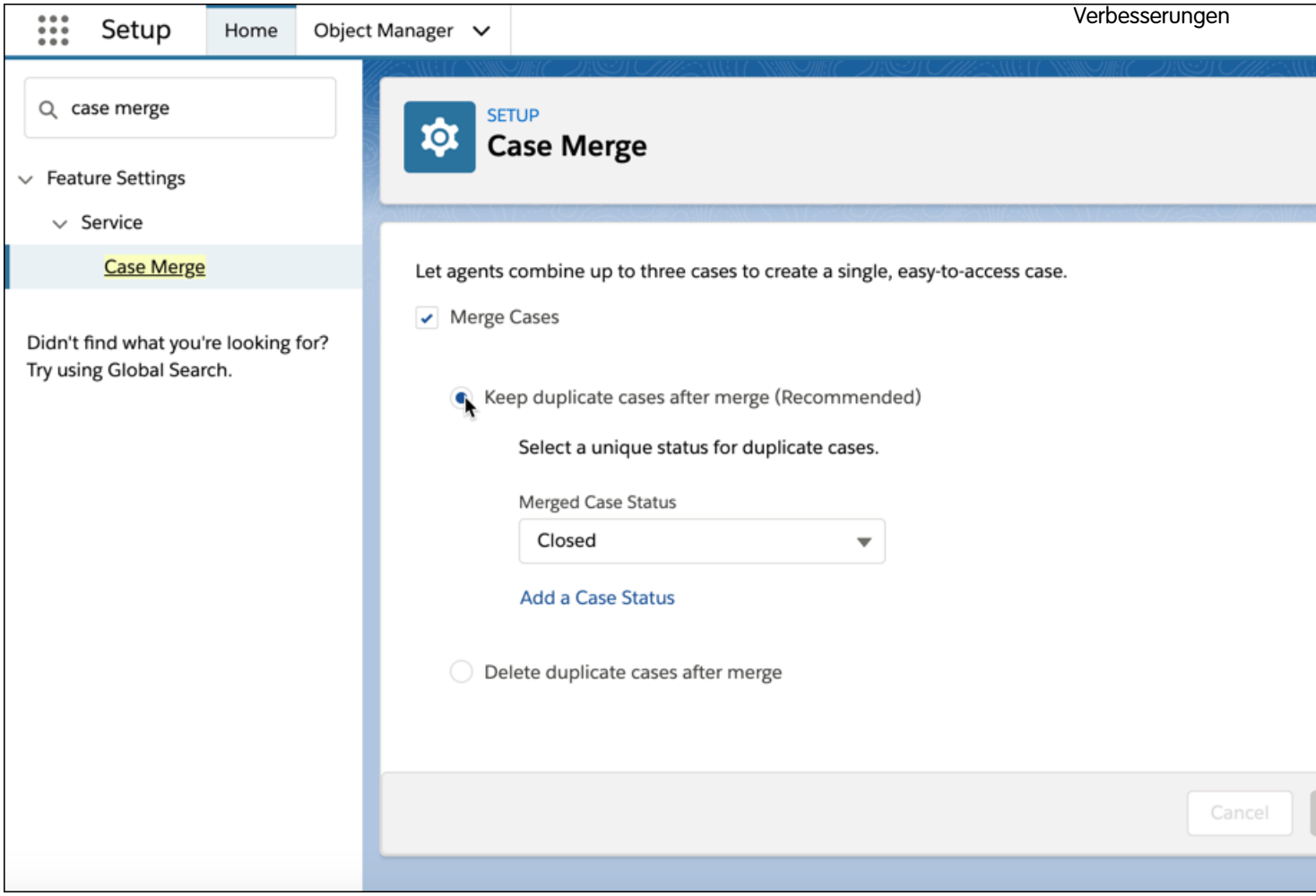


Agenten können doppelte Kundenvorgänge über die Kundenvorgangs-Datensatzseite in der Themenliste "Zusammengeführte Kundenvorgänge" anzeigen, in der eine Liste aller Kundenvorgänge angezeigt wird, die als Master-Kundenvorgang zusammengeführt wurden.

Wenn Sie zusammengeführte Kundenvorgänge beibehalten möchten, werden sie in der Themenliste “Zusammengeführte Kundenvorgänge” angezeigt. Wenn Sie zusammengeführte Kundenvorgänge löschen möchten, wird nur der Master-Kundenvorgang gespeichert. Sie finden die anderen zusammengeführten Kundenvorgänge in den nächsten 15 Tagen im Papierkorb.



Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Kundenvorgangszusammenführung` ein und wählen Sie **Kundenvorgangszusammenführung** aus. Aktivieren Sie **Kundenvorgangszusammenführung** und geben Sie an, was mit doppelten Kundenvorgängen geschehen soll, nachdem sie von Ihren Agenten zusammengeführt wurden.



Für das Löschen doppelter Kundenvorgänge nach der Zusammenführung werden weiterhin die erforderlichen CRUD-Berechtigungen benötigt. Andernfalls können Agenten die Kundenvorgänge nicht zusammenführen.

SIEHE AUCH:

- *Salesforce-Hilfe*: Einrichten der Kundenvorgangszusammenführung in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Zusammenführen doppelter Kundenvorgänge über die Datensatzstartseite für Kundenvorgänge (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Zusammenführen doppelter Kundenvorgänge über die Listenansicht "Kundenvorgänge" (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anpassen der Anzeige von Zeitstempeln im Kundenvorgangsfeed

Steuern Sie, ob die Zeitstempel in Ihrem Kundenvorgangsfeed als relative Zeit wie "vor einigen Minuten" oder als absolute Zeit wie "1. Januar 2020 um 9:34 Uhr" angezeigt werden sollen. Bisher konnten Zeitstempel nur mit relativer Zeit angezeigt werden. Nun jedoch können Sie auswählen, dass ein genauerer Zeitstempel angezeigt wird. Die relative Zeit stellt die Standardeinstellung dar.

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

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Chatter-Einstellungen` ein und wählen Sie **Chatter-Einstellungen** aus. Schalten Sie **Relative Zeitstempel anzeigen** gemäß Ihren gewünschten Voreinstellungen um und speichern Sie Ihre Einstellungen, indem Sie auf **Speichern** klicken.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Chatter-Einstellungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Festlegen des Datums- und Zeitstempelformats für Kundenvorgangsfeedeinträge

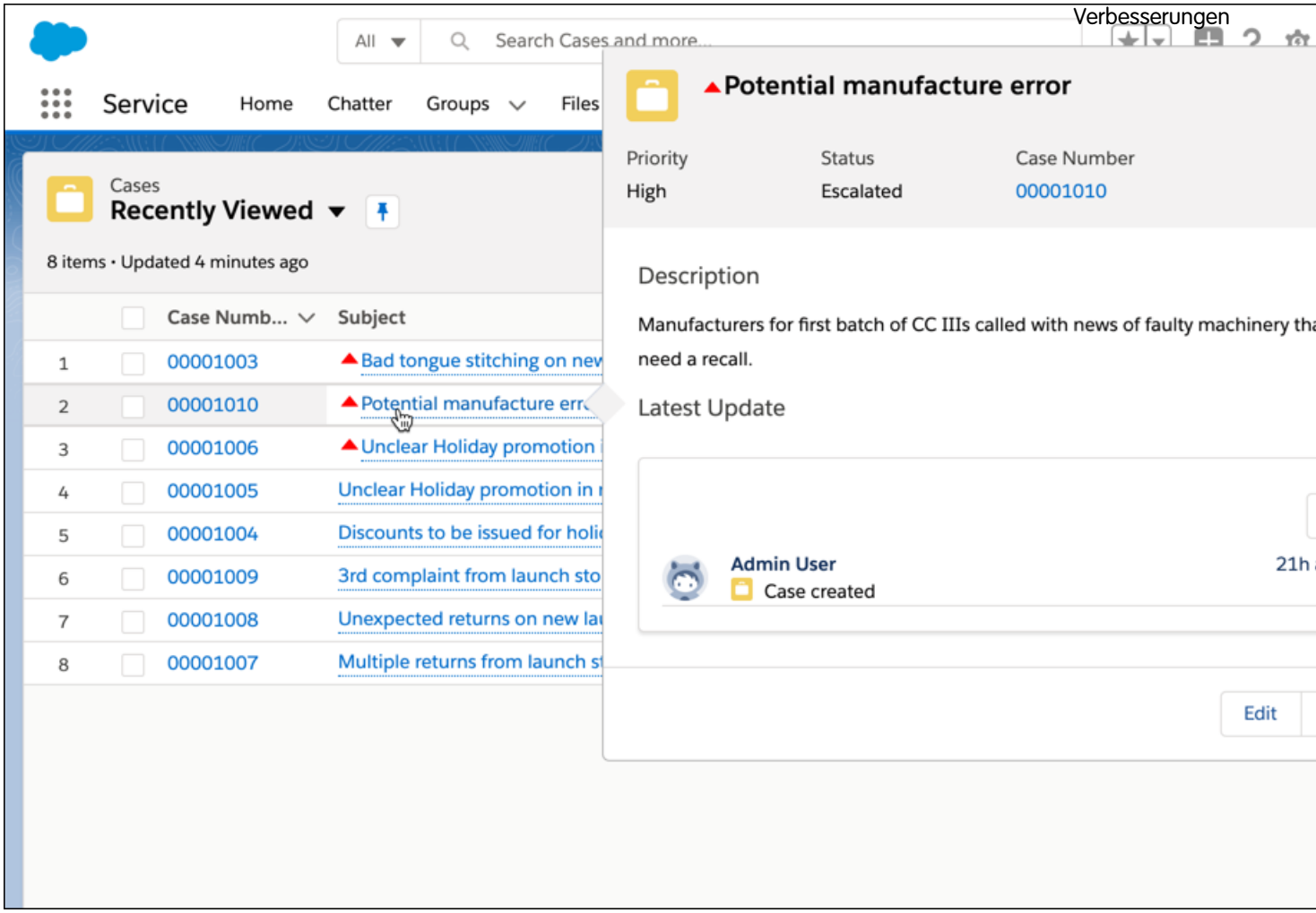
Salesforce-Hilfe: Anzeigen und Bearbeiten von Kundenvorgangsdetails in der Listenansicht durch Bewegen des Mauszeigers über einen Kundenvorgang in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen und Bearbeiten von Kundenvorgangsdetails in der Listenansicht durch Bewegen des Mauszeigers über einen Kundenvorgang in Lightning Experience

Agenten können Zeit sparen, indem sie Kundenvorgänge mit einer kompakten Vorschau, die beim Bewegen des Mauszeigers über das Kundenvorgangsthema angezeigt wird, als Vorschau anzeigen, bearbeiten oder löschen.

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

Wie: Bewegen Sie den Mauszeiger auf die Themenzeile, um eine Vorschau des Kundenvorgangs anzuzeigen und den Kundenvorgang schnell zu bearbeiten oder zu löschen.



Sie können anpassen, welche Felder im Modal angezeigt werden, indem Sie das kompakte Layout in den Service-Einstellungen ändern.

Auswählen, ob geschlossene Status im Feld "Kundenvorgangsstatus" angezeigt oder ausgeblendet werden sollen

Legen Sie fest, ob die Agenden in der Auswahlliste "Status" geschlossene Status, wie z. B. `Geschlossen`, `Gelöst` usw., sehen können. Die Auswahllistenkomponente filtert alle Werte der Auswahlliste mit dem Typ "Geschlossen" heraus, wenn Administratoren unter "Supporteinstellungen" die Einstellung **Geschlossene Status in Kundenvorgangsstatusfeld anzeigen** deaktivieren.

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

Warum: Bisher wurden im Statusfeld alle Statuswerte angezeigt. Nun können Sie die Supporteinstellungen so konfigurieren, dass Status vom Typ "Geschlossen" im Feld "Status" ausgeblendet werden, damit Agenten einen genauen Beispiel-Kundenvorgangsdatensatz erhalten, wenn sie für das Kundenvorgangsobjekt eine Schnellaktion "Kundenvorgang schließen" verwenden.

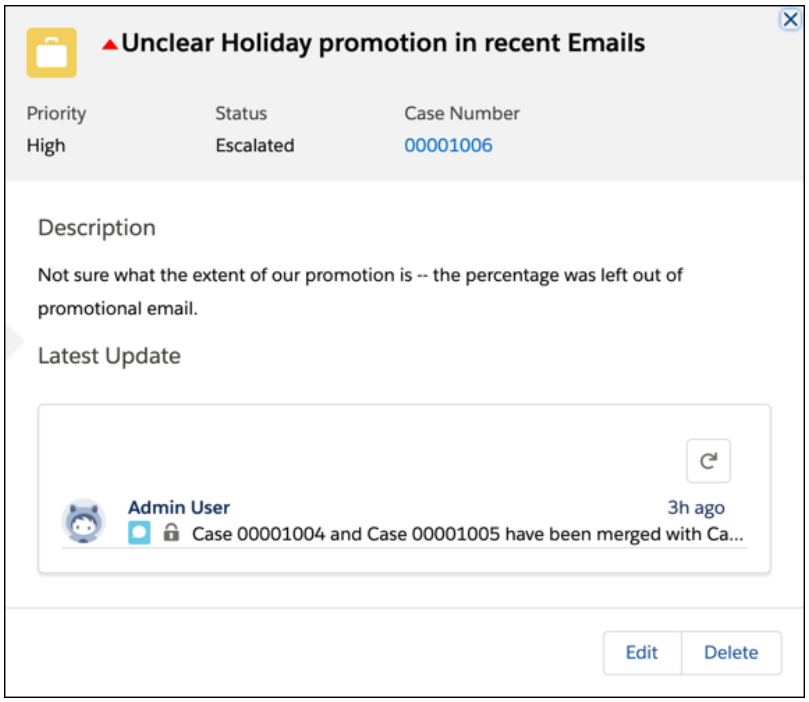
Wie: Um geschlossene Status in der Auswahlliste des Kundenvorgangsstatusfelds anzuzeigen, wechseln Sie zu den Supporteinstellungen und wählen Sie **Geschlossene Status in Kundenvorgangsstatusfeld anzeigen** aus. Um geschlossene Status auszublenden, deaktivieren Sie **Geschlossene Status in Kundenvorgangsstatusfeld anzeigen**. Standardmäßig ist die Einstellung deaktiviert, sodass geschlossene Status ausgeblendet sind.

Zeitersparnis durch Eskalationsmarkierung für Kundenvorgänge

Lösen Sie Kundenvorgänge schneller mit einem optimierten Workflow, mit dem Agenten den Eskalationsstatus von Kundenvorgängen ohne zusätzliche Tastenkombinationen auf einen Blick anzeigen können. Wenn in den Kundenvorgangsdetails das Kontrollkästchen "Eskaliert" aktiviert ist, wird neben dem Kundenvorgangsthema ein Pfeilsymbol angezeigt.

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

Warum: Im Hervorhebungsbereich, in der Listenansicht und im Modal der kompakten Vorschau wird vor dem Kundenvorgangsthema ein Pfeilsymbol angezeigt, um anzugeben, dass ein Kundenvorgang eskaliert wurde. Bisher konnte der Eskalationsstatus von Kundenvorgängen nur durch Erweitern des Bereichs mit den Kundenvorgangsdetails angezeigt werden.

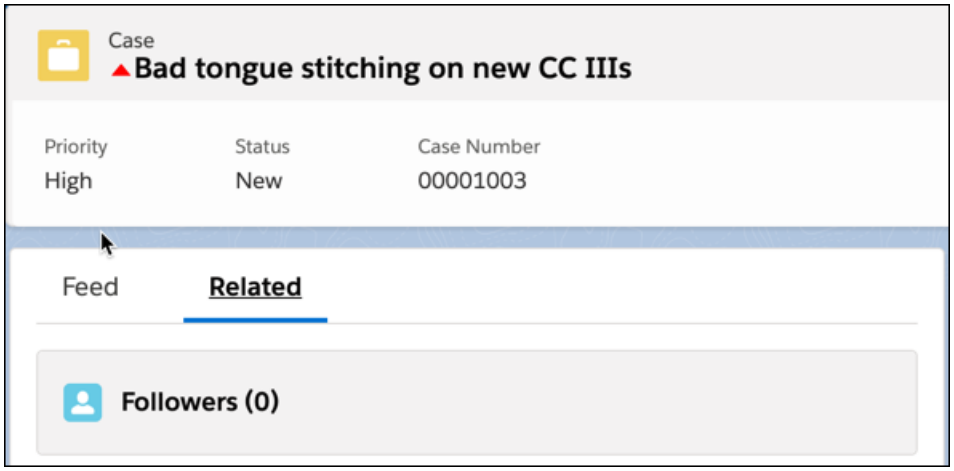


Anzeigen von Followern auf der Kundenvorgangsdatensatz-Startseite in Lightning Experience

Lassen Sie Ihre Agenten direkt auf der Startseite eines Kundenvorgangs anzeigen, wer einem Kundenvorgang folgt, indem sie die Themenliste "Follower" hinzufügen, mit der Agenten Kundenvorgänge priorisieren können.

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

Warum: Bisher konnten Benutzer in Lightning Experience keine Informationen zu den Followern eines Kundenvorgangs anzeigen. Nun können Benutzer über eine Themenliste im Kundenvorgangsfeed anzeigen, über wie viele Follower ein Kundenvorgang verfügt und wer dem Kundenvorgang folgt.



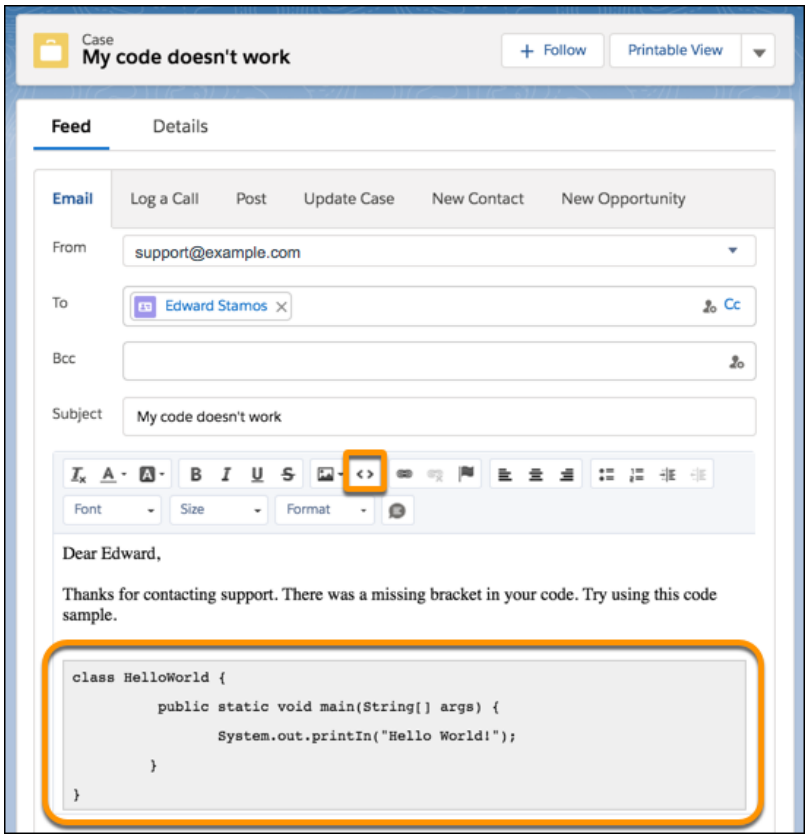
Wie: Fügen Sie die Themenliste "Follower" dem Seitenlayout für Kundenvorgänge hinzu. Sie können auch den Anwendungsgenerator verwenden, indem Sie eine Themenliste auf ihn ziehen und **Follower** als Themenlistentyp auswählen.

Einfügen von Codebeispielen in Kundenvorgangsfeed-E-Mails

Ihre Agenten können Codeauszüge in Kundenvorgangsfeed-E-Mails einfügen, um Ihren Kunden einen besseren Support zu bieten. Die Codeformatierung wird im E-Mail-Composer und in der E-Mail angezeigt.

Wo: Verfügbar in der Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience.

Wie: Öffnen Sie einen Kundenvorgang und klicken Sie dann auf **E-Mail** oder öffnen Sie den E-Mail-Publisher. Klicken Sie auf das Codebeispiel-Symbol. Geben Sie im Fenster für den Beispielcode den Code ein oder kopieren Sie ihn und fügen Sie ihn ein. Klicken Sie dann auf **Code einfügen**.



SIEHE AUCH:

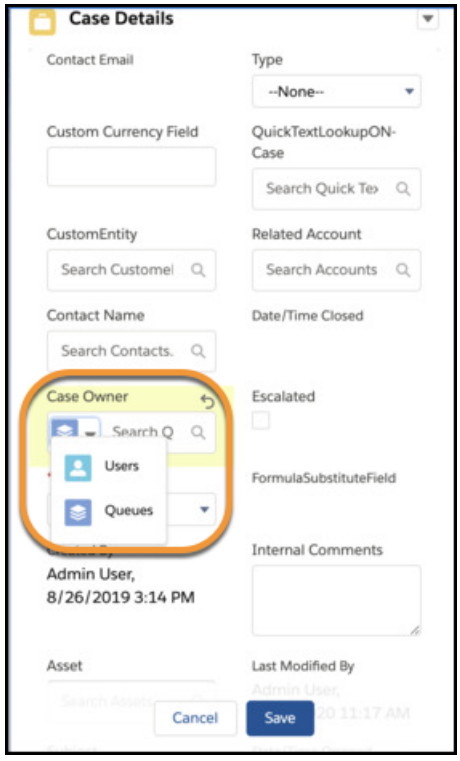
Salesforce-Hilfe: Senden von E-Mails an Kunden in Lightning Experience (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Ändern des Kundenvorgangsinhabers für die Kundenvorgangskomponente "Verwandter Datensatz" per Inline-Bearbeitung

Weisen Sie Kundenvorgänge neu zu, indem Sie das Feld "Kundenvorgangs-Inhaber" direkt in der Kundenvorgangskomponente "Verwandter Datensatz" bearbeiten. Bisher wurde beim Klicken auf das Feld "Kundenvorgangs-Inhaber" ein Modalfenster geöffnet.

Wo: Verfügbar in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition in Lightning Experience.

Wie: Wechseln Sie in der Kundenvorgangskomponente "Verwandter Datensatz" zum Feld **Kundenvorgangs-Inhaber** und wählen Sie **Benutzer** oder **Warteschlangen** im Menü aus. Suchen Sie den Benutzer oder die Warteschlange, dem oder der Sie den Kundenvorgang neu zuweisen möchten, und wählen Sie ihn oder sie aus. Klicken Sie auf **Speichern**.



Agentenproduktivität: Massenvorgangsmakros in Lightning, Verlaufsfilterung in der Komponente "Aktionen und Empfehlungen"

Agenten können ihre Effizienz in Lightning Experience steigern, indem sie Massenvorgangsmakros für mehrere Datensätze ausführen. Makros werden schneller im Hintergrund ausgeführt, wodurch Agenten sich auf ihre Arbeit konzentrieren können. Wenn Ihr Team die Liste "Aktionen und Empfehlungen" verwendet, kann es seine vorherigen Aktionen auf der Registerkarte "Verlauf" filtern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Automatisieren von sich wiederholenden Aufgaben mit Massenvorgangsmakros in Lightning Experience

Agenten können ihre Effizienz steigern, indem sie Massenvorgangsmakros für mehrere Datensätze ausführen, damit Agenten auf schnelle Weise ähnliche Kundenvorgänge bearbeiten und sich auf das zugrunde liegende Problem konzentrieren können. Nun können Ihre Agenten Massenvorgangsmakros verwenden, um Aufgaben wie das Senden von E-Mails, das Übertragen von Kundenvorgängen an einen anderen Agenten und das Aktualisieren von Kundenvorgangsfeldern in Lightning Experience zu automatisieren. Ein Blitzsymbol gibt an, ob das Makro für mehrere Kundenvorgänge ausgeführt werden kann. Bisher waren Massenvorgangsmakros nur in Salesforce Classic verfügbar.

Schnelleres Ausführen von Makros auf Datensatzstartseiten

Wenn Agenten nun ein Makro über eine Datensatzstartseite ausführen, beispielsweise einen Kundenvorgang, wird das Makro im Hintergrund ausgeführt und die Benutzeroberfläche ändert sich nicht. Wenn das Makro fertig ist, wird eine Toast-Meldung angezeigt, sodass der Agent weiß, ob das Makro erfolgreich ausgeführt wurde.

Filtern von Aktionen nach Status auf der Registerkarte "Verlauf" von "Aktionen und Empfehlungen"

Agenten können Schichten historischer Geschehnisse durchsieben, um gestartete und abgeschlossene Aktionen auf der Registerkarte "Verlauf" in der Komponente "Aktionen und Empfehlungen" zu sortieren. Agenten können Aktionen filtern, um die Liste der Aktionen nach Status einzugrenzen.

Festlegen von Bereitstellungen von Aktionen und Empfehlungen als obligatorisch (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

Für diese Aktualisierung müssen Sie eine Bereitstellung für die Komponente "Aktionen und Empfehlungen" auswählen. Wenn Sie Lightning-Flow für Service konfigurieren, können Sie mit einer Bereitstellung die Aktionen steuern, die von Agenten gestartet werden können, wenn sie eine Aktion benötigen, die nicht in der Aufgabenliste der Komponente angezeigt wird. "Bereitstellungen von Aktionen und Empfehlungen als obligatorisch festlegen" war in der Version Winter '20 eine wichtige Aktualisierung und wird in Spring '20 erzwungen.

Automatisieren von sich wiederholenden Aufgaben mit Massenvorgangsmakros in Lightning Experience

Agenten können ihre Effizienz steigern, indem sie Massenvorgangsmakros für mehrere Datensätze ausführen, damit Agenten auf schnelle Weise ähnliche Kundenvorgänge bearbeiten und sich auf das zugrunde liegende Problem konzentrieren können. Nun können Ihre Agenten Massenvorgangsmakros verwenden, um Aufgaben wie das Senden von E-Mails, das Übertragen von Kundenvorgängen an einen anderen Agenten und das Aktualisieren von Kundenvorgangsfeldern in Lightning Experience zu automatisieren. Ein Blitzsymbol gibt an, ob das Makro für mehrere Kundenvorgänge ausgeführt werden kann. Bisher waren Massenvorgangsmakros nur in Salesforce Classic verfügbar.

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

Wer: Zum Erstellen und Ausführen von Massenvorgangsmakros benötigen Agenten die Berechtigungen "Lesen", "Erstellen" und "Bearbeiten" für Makros und die Berechtigung "Makros für mehrere Datensätze ausführen". Wenn Sie möchten, dass Agenten Makros verwenden können, die nicht umkehrbare Aktionen wie das Senden von E-Mails ausführen, erteilen Sie ihnen die Berechtigung "Makros verwalten, die Benutzer nicht rückgängig machen können".

Wie: Damit Agenten Massenvorgangsmakros erstellen und ausführen können, fügen Sie den Makro-Browser der Servicekonsole hinzu und erteilen Sie Agenten die erforderlichen Berechtigungen.

Wenn Sie ein Massenvorgangsmakro erstellen möchten, öffnen Sie den Makro-Browser in der Servicekonsole, klicken Sie auf **+** oder **Makro erstellen** und fügen Sie dem Makro Anweisungen hinzu.

Wenn Sie ein Massenvorgangsmakro für mehrere Kundenvorgänge ausführen möchten, wechseln Sie zur Listenansicht "Kundenvorgänge", wählen Sie einige Kundenvorgänge aus, wählen Sie ein Makro aus und führen Sie dann das Makro aus.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Massenvorgangsmakros (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Nicht umkehrbare Makros (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Einrichten und Verwenden von Makros (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Schnelleres Ausführen von Makros auf Datensatzstartseiten

Wenn Agenten nun ein Makro über eine Datensatzstartseite ausführen, beispielsweise einen Kundenvorgang, wird das Makro im Hintergrund ausgeführt und die Benutzeroberfläche ändert sich nicht. Wenn das Makro fertig ist, wird eine Toast-Meldung angezeigt, sodass der Agent weiß, ob das Makro erfolgreich ausgeführt wurde.

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

Warum: Zum Verbessern der Makroleistung werden auf Datensatzstartseiten ausgeführte Makros im Hintergrund auf dem Salesforce-Server ausgeführt.

Zuvor wurden Makros clientseitig ausgeführt und die Agenten sahen die Aktualisierungen auf dem Bildschirm. Hatte das Makro beispielsweise ein Feld geändert, wurde dem Agenten die Feldaktualisierung angezeigt, während sie erfolgte. Nun werden die Änderungen im Hintergrund vorgenommen.

Wie: Öffnen Sie eine Datensatzseite, beispielsweise einen Kundenvorgang. Öffnen Sie dann den Makrobrowser und wählen Sie ein Makro aus. Wird neben dem Makro ein Blitzsymbol angezeigt, wird das Makro im Hintergrund ausgeführt. Wird kein Blitz angezeigt, wird das Makro clientseitig ausgeführt und die Agenten sehen die Benutzeroberflächenänderung, während das Makro ausgeführt wird. Wenn ein Makro mehrere Aktionen zum Senden ausführt, wird eine Benachrichtigung angezeigt, sobald alle Aktionen abgeschlossen sind.

SIEHE AUCH:

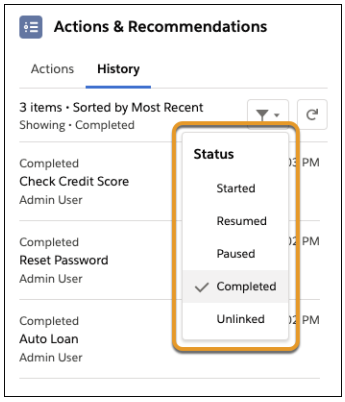
Salesforce-Hilfe: Ausführen eines Makros (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Filtern von Aktionen nach Status auf der Registerkarte "Verlauf" von "Aktionen und Empfehlungen"

Agenten können Schichten historischer Geschehnisse durchsieben, um gestartete und abgeschlossene Aktionen auf der Registerkarte "Verlauf" in der Komponente "Aktionen und Empfehlungen" zu sortieren. Agenten können Aktionen filtern, um die Liste der Aktionen nach Status einzugrenzen.

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

Wie: Mit der Komponente "Verlauf" werden die letzten 200 Aktionen gefiltert. Es werden jeweils nur 20 Aktionen angezeigt. Klicken Sie auf **Mehr anzeigen**, um mehr zu sehen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Lightning Flow für Service und die Komponente für Aktionen und Empfehlungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Anzeigen des Aktionsverlaufs (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Festlegen von Bereitstellungen von Aktionen und Empfehlungen als obligatorisch (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

Für diese Aktualisierung müssen Sie eine Bereitstellung für die Komponente "Aktionen und Empfehlungen" auswählen. Wenn Sie Lightning-Flow für Service konfigurieren, können Sie mit einer Bereitstellung die Aktionen steuern, die von Agenten gestartet werden können, wenn sie eine Aktion benötigen, die nicht in der Aufgabenliste der Komponente angezeigt wird. "Bereitstellungen von Aktionen und Empfehlungen als obligatorisch festlegen" war in der Version Winter '20 eine wichtige Aktualisierung und wird in Spring '20 erzwungen.

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

Wann: "Bereitstellungen von Aktionen und Empfehlungen als obligatorisch festlegen" war in der Version Winter '20 eine wichtige Aktualisierung und wird als obligatorisch eingestuft, wenn die Organisation auf Spring '20 aktualisiert wird.

Warum: Mit Bereitstellungen wird angegeben, welche Aktionen Agenten über die Komponente starten können und ob Empfehlungen aus einer Next Best Action-Strategie angezeigt werden sollen. Zuvor war die Auswahl einer Bereitstellung in den Komponenteneigenschaften optional. Wenn Sie keine Bereitstellung ausgewählt haben, waren keine Kanalstandardeinstellungen definiert und Benutzern wurden beim Klicken auf **Hinzufügen** alle verfügbaren Aktionen angezeigt. Indem Sie die Auswahl einer Bereitstellung verlangen, können Sie steuern, welche Aktionen Ihren Agenten angezeigt werden, wenn ein anderer Schritt erforderlich ist.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Wichtige Aktualisierungen` ein. Klicken Sie neben "Bereitstellungen von Aktionen und Empfehlungen als obligatorisch festlegen" auf **Überprüfen**, um weitere Informationen zur Aktualisierung zu erhalten. Klicken Sie auf **Aktivieren**, um die Verwendung einer Bereitstellung zu verlangen.

Anmerkung: Nachdem diese Aktualisierung aktiviert oder erzwungen wurde, werden ohne Auswahl einer Bereitstellung keine Aktionen beim Klicken auf **Hinzufügen** angezeigt. Zudem zeigt die Komponente "Aktionen und Empfehlungen" eine leere Liste an, es sei denn, andere Datensatzaktionen sind für den Datensatz vorhanden.

Um das Verhalten nach der Aktivierung zu überprüfen, fügen Sie die Komponente einer Datensatzseite hinzu. Wählen Sie in den Eigenschaften eine Bereitstellung vom Typ "Aktionen und Empfehlungen" aus. Zeigen Sie Datensatzseiten an, auf denen die Komponente sichtbar ist.

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Winter '20 – Versionshinweise: Anfordern einer Bereitstellung und Anzeigen der richtigen Aktionen (wichtige Aktualisierung)

Handel: Einführung in die Salesforce-Auftragsverwaltung

Mit der Salesforce-Auftragsverwaltung können Sie die Leistung von Salesforce Platform im E-Commerce-Bereich nutzen und mit den Tools dabei jeden Schritt des Auftragslebenszyklus verwalten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Salesforce-Auftragsverwaltung: Optimiertes Verwalten, Abwickeln und Verarbeiten von Aufträgen (allgemein verfügbar)

Die heutigen Käufer erwarten eine optimierte Erfahrung – von der Einreichung des Auftrags bis zur Lieferung. Mit der Salesforce-Auftragsverwaltung können Sie Prozesse erstellen und automatisieren, um den gesamten Auftragslebenszyklus zu verwalten und Ihren Kunden einen herausragenden Service bereitzustellen.

Salesforce-Auftragsverwaltung: Optimiertes Verwalten, Abwickeln und Verarbeiten von Aufträgen (allgemein verfügbar)

Die heutigen Käufer erwarten eine optimierte Erfahrung – von der Einreichung des Auftrags bis zur Lieferung. Mit der Salesforce-Auftragsverwaltung können Sie Prozesse erstellen und automatisieren, um den gesamten Auftragslebenszyklus zu verwalten und Ihren Kunden einen herausragenden Service bereitzustellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise Edition mit der Salesforce-Auftragsverwaltung.

Warum: Mit der Salesforce-Auftragsverwaltung können:

- Verbraucher Aufträge aus beliebigen E-Commerce-Kanälen senden und ihre Aufträge dann im gesamten Auftragslebenszyklus verfolgen und verwalten.
- Händler die Auftragsabwicklung, Lieferung, Zahlungserfassung, Rechnungsstellung und Serviceleistung durch die Nutzung integrierter und anpassbarer Geschäftsprozesse und Auftrags-Workflows verwalten.
- Serviceagenten auf ein Master-Repository mit allen auftragsbezogenen Informationen zugreifen. Auf diese Weise können sie einen globalen Snapshot des gesamten Auftragslebenszyklus anzeigen und Stornierungen sowie Rückgaben verarbeiten.

Die Salesforce-Auftragsverwaltung basiert auf Salesforce Platform. Wenn Sie Ihre Auftragsverwaltungslösung konfigurieren, können Sie sich auf die vertrauenswürdige Leistung, Sicherheit und Skalierbarkeit sämtlicher Salesforce Platform-Standardtechnologien verlassen.

- Das Salesforce-Datenmodell wurde angepasst, um Ihnen ein Fundament für die Erstellung einer durchgängigen Auftragsverwaltungslösung bereitzustellen. Ein Auftrag wird mit dem neuen Objekttyp "Auftragszusammenfassung" dargestellt, der dieselben Auftragsdetails wie das Standardobjekt "Auftrag" enthält. Es wurden Objekte zum Erfassen von Auftragsverarbeitungsdetails hinzugefügt. Dazu zählen auch die Abwicklungs-, Zahlungs- und Versandinformationen. Diese Objekte verweisen alle zurück auf das Objekt "Auftragszusammenfassung", um eine vereinheitlichte Ansicht des Auftragslebenszyklus bereitzustellen.
- Es wurden Lightning Experience-Funktionen integriert, um Ihnen flexible und intuitive Optionen für die Personalisierung des Erscheinungsbilds Ihrer Benutzeroberfläche bereitzustellen. Zusätzlich können Sie mithilfe der Lightning-Framework-Tools die Seiten und Komponenten in der Auftragsverwaltungskonsole anpassen und Ihre eigenen Abwicklungs-Workflows konfigurieren.

Die Salesforce-Auftragsverwaltung ist vollständig in B2C Commerce integriert und in Service Cloud nativ verfügbar, wodurch das Verwalten und Verarbeiten von Aufträgen einfacher ist als je zuvor. Zudem können Sie auf Salesforce-APIs und AppExchange zugreifen, um die Anwendung zu erweitern, indem Sie die Integration in Drittanbieteranwendungen vornehmen und sich mit Partnerlösungsanbietern verbinden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verbessern der Effizienz mit der Auftragsverwaltungskonsole

In der Auftragsverwaltungskonsole können Sie alle Ihre Kundenauftragsinformationen auf einen Blick einsehen. Sie beinhaltet Tools, mit denen Sie Aufträge im gesamten Auftragslebenszyklus verwalten und verarbeiten können.

Vereinfachen der Auftragsverwaltung mit einer einzelnen Ansicht des Auftragsverlaufs

Die Salesforce-Auftragsverwaltung fasst alle Informationen für jeden Kundenauftrag im Objekt "Auftragszusammenfassung" zusammen. Mithilfe einer einzelnen Ansicht des Auftragsverlaufs können Sie ganz einfach Aufträge verwalten und verarbeiten – vor, während und nach der Auftragsabwicklung.

Automatisieren der Abwicklung und Zahlungserfassung mit Flows

Mit den Tools der Salesforce-Auftragsverwaltung können Sie den Auftragslebenszyklus von der Einreichung von Aufträgen bis hin zur Abwicklung, Zahlungserfassung, Rechnungsstellung, Versandaktivität und Serviceleistung automatisieren und verwalten. Durch die Erstellung einheitlicher und wiederholbarer Workflows und Prozesse mithilfe von Lightning-Flow-Tools können Sie Ihren Kunden optimierte durchgängige Kauferfahrungen bereitstellen.

Verbinden von Commerce mit Service

Die Salesforce-Auftragsverwaltung interagiert mit Service Cloud und stellt Ihren Serviceagenten so eine einzelne Kundenansicht des Auftrags- und Serviceverlaufs bereit. Agenten verfügen nun über schnellen Zugriff auf die Informationen, die sie bei der Handhabung von Kundenanforderungen benötigen.

Integration in Lieferkettenpartner für die durchgängige Automatisierung

Die Salesforce-Auftragsverwaltung ist vollständig in B2C Commerce integriert und unterstützt Service Cloud nativ. Darüber hinaus können Sie mit AppExchange eine Verbindung zu Lösungspartnern herstellen und eine Integration in Drittanbieteranwendungen vornehmen, um ein wahrhaft durchgängiges Auftragsverwaltungssystem zu konfigurieren.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Auftragsverwaltung – Übersicht

Salesforce Order Management Implementation Guide (Implementierungshandbuch zur Salesforce-Auftragsverwaltung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verbessern der Effizienz mit der Auftragsverwaltungskonsole

In der Auftragsverwaltungskonsole können Sie alle Ihre Kundenauftragsinformationen auf einen Blick einsehen. Sie beinhaltet Tools, mit denen Sie Aufträge im gesamten Auftragslebenszyklus verwalten und verarbeiten können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise Edition mit der Salesforce-Auftragsverwaltung.

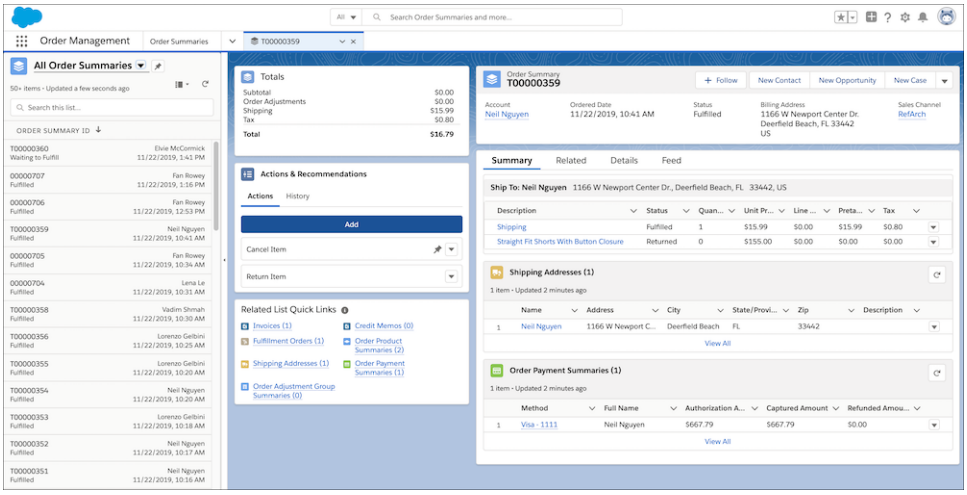
Warum: Mit dem intuitiven Registerkartenlayout und Unterregisterkartenlayout der Konsole werden wichtige Auftragsdetails auf derselben Seite angezeigt. Somit muss seltener geklickt und gescrollt werden.

Greifen Sie über die Navigationsleiste auf Listenansichten zu, um Auftragsdatensätze für die folgenden Objekte zu suchen und zu öffnen.

- Auftragszusammenfassungen
- Auftragszahlungszusammenfassungen
- Abwicklungsaufträge
- Accounts
- Rechnungen
- Gutschriften
- Standorte

Verwenden Sie Schnell-Links und Themenlisten in jedem Objektdatensatztyp, um auf mehr Details zu Kundenaufträgen zuzugreifen.

Hier ist die standardmäßige Auftragsverwaltungskonsole.



Sie können die Standardkonsole individuell anpassen.

- Konfigurieren Sie Konsoleneinstellungen, beispielsweise Branding und Navigation, mithilfe des Anwendungs-Managers unter "Setup".
- Im Lightning-Anwendungsgenerator unter "Setup" können Sie den Speicherort der Komponenten auf Konsolenseiten hinzufügen, entfernen oder ändern und die Inhalte der Komponenten ändern.
- Fügen Sie benutzerdefinierte Registerkarten und Felder hinzu und ändern Sie Seitenlayouts mithilfe des Objekt-Managers unter "Setup".

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Auftragsverwaltungskonsole (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

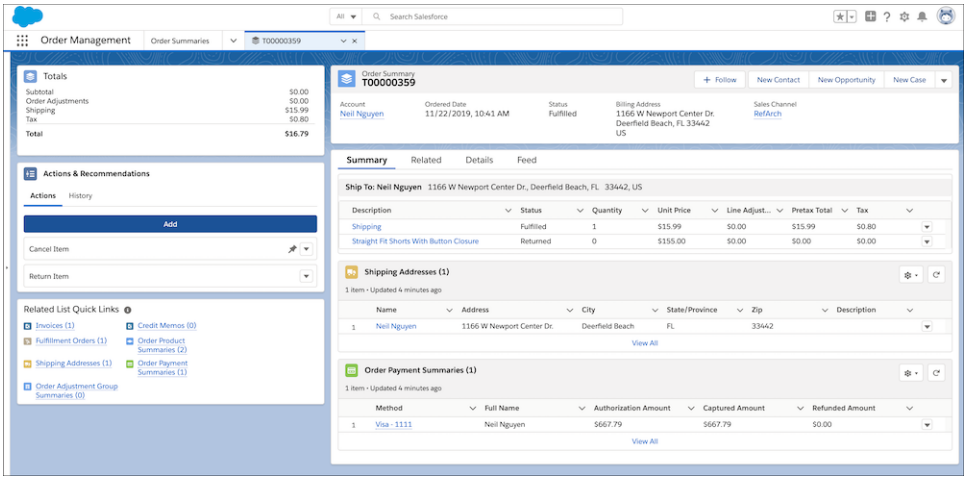
Vereinfachen der Auftragsverwaltung mit einer einzelnen Ansicht des Auftragsverlaufs

Die Salesforce-Auftragsverwaltung fasst alle Informationen für jeden Kundenauftrag im Objekt "Auftragszusammenfassung" zusammen. Mithilfe einer einzelnen Ansicht des Auftragsverlaufs können Sie ganz einfach Aufträge verwalten und verarbeiten – vor, während und nach der Auftragsabwicklung.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise Edition mit der Salesforce-Auftragsverwaltung.

Warum: Das Objekt "Auftragszusammenfassung" wird erstellt, wenn ein Kunde einen Auftrag sendet. Während der Auftrag Ihren Workflow durchläuft – von der Einreichung bis zum Versand – wird das Objekt "Auftragszusammenfassung" dynamisch aktualisiert, um alle dem Auftrag zugeordnete Aktivitäten zu erfassen. Im Objekt "Auftragszusammenfassung" wird immer der aktuelle Status eines Auftrags angezeigt. Die ursprünglichen Auftragsdetails bleiben unverändert.

Zugehörige Auftragsobjekte, beispielsweise "Abwicklungsaufträge" und "Auftragszahlungszusammenfassungen", sind mit dem Objekt "Auftragszusammenfassung" verknüpft. Mithilfe von Schnell-Links und Themenlisten können Sie über eine einzelne Seitenansicht auf alle Auftragsinformationen zugreifen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Auftragszusammenfassung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Automatisieren der Abwicklung und Zahlungserfassung mit Flows

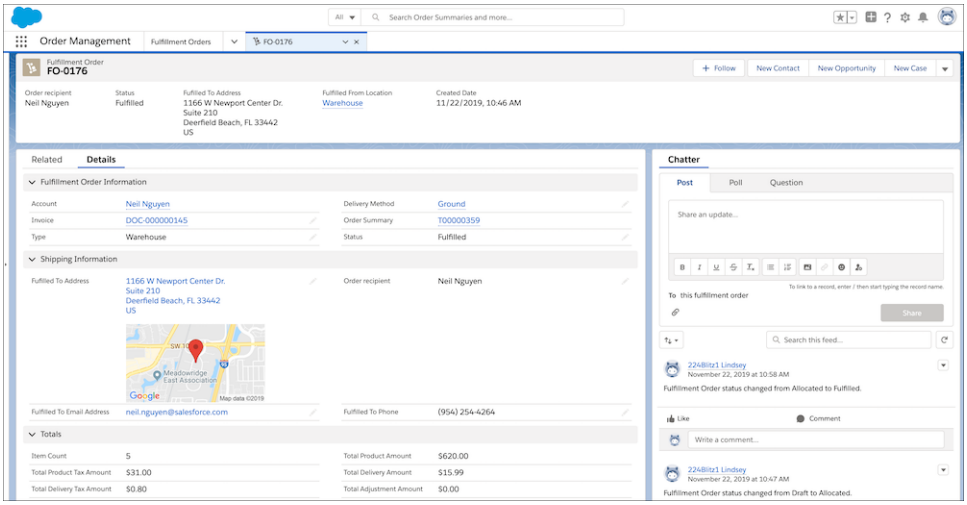
Mit den Tools der Salesforce-Auftragsverwaltung können Sie den Auftragslebenszyklus von der Einreichung von Aufträgen bis hin zur Abwicklung, Zahlungserfassung, Rechnungsstellung, Versandaktivität und Serviceleistung automatisieren und verwalten. Durch die Erstellung einheitlicher und wiederholbarer Workflows und Prozesse mithilfe von Lightning-Flow-Tools können Sie Ihren Kunden optimierte durchgängige Kauferfahrungen bereitstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise Edition mit der Salesforce-Auftragsverwaltung.

Warum: Da jedes Geschäft über seine eigene Vorgehensweise verfügt, wird Ihnen das Erstellen angepasster Workflows zum Verwalten des Auftragslebenszyklus erleichtert. Die von Ihnen in Ihren Abwicklungs-Workflow integrierten Geschäftsprozesse werden bei jedem Kundenauftrag im Abwicklungsauftragsobjekt erfasst. Jedes Abwicklungsauftragsobjekt ist einem entsprechenden Auftragszusammenfassungsobjekt zugeordnet.

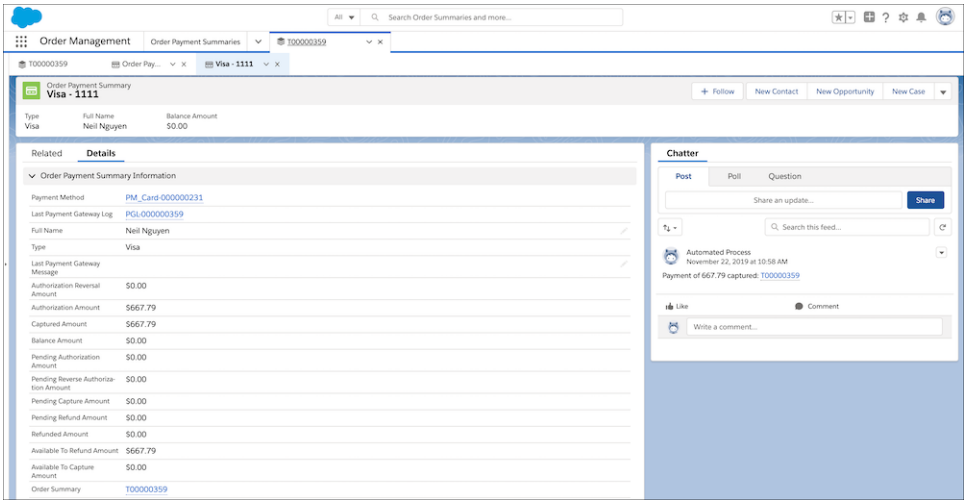
Das Abwicklungsauftragsobjekt enthält den Abwicklungsstandort, Versandinformationen und Auftragspostendetails für den Auftrag. Sie können den Status eines Abwicklungsauftrags verfolgen. Öffnen Sie dazu das Abwicklungsauftragsobjekt oder zeigen Sie den zugehörigen Status im zugeordneten Auftragszusammenfassungsobjekt an.

Sie können die Status der Abwicklungsaufträge und Auftragszusammenfassungen an die Phasen in Ihrem Abwicklungs-Workflow anpassen.

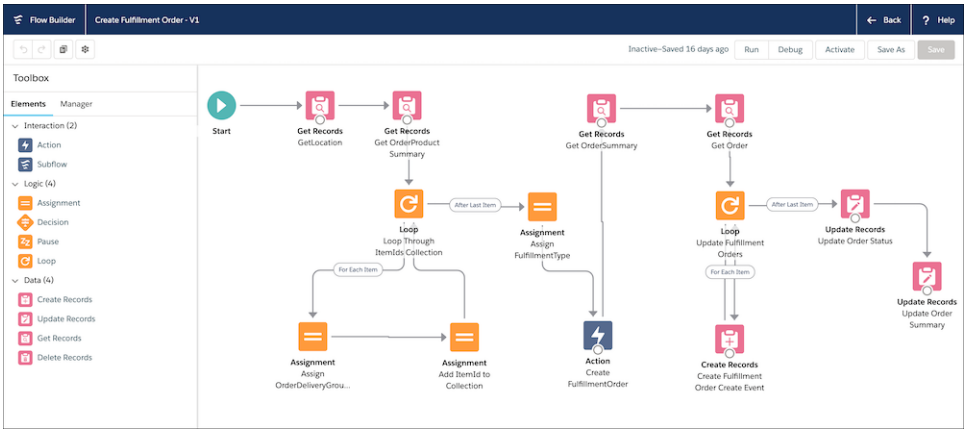


Sie können die Autorisierung, Erfassung und Schlichtung von Kundenzahlung so automatisieren, dass sie in bestimmten Phasen in Ihrem Abwicklungs-Workflow erfolgen. Beispielsweise können Sie Mittel autorisieren, wenn ein Kunde einen Auftrag einreicht, und dann die Mittel erfassen und eine Rechnung generieren, wenn der Auftrag erfüllt ist.

Alle Zahlungstransaktionen für einen Auftrag, einschließlich Rechnungen und Gutschriftendetails, werden im Objekt "Zahlungszusammenfassung des Auftrags" zusammengefasst. In AppExchange stehen vorgefertigte Integrationen mit Zahlungsanbietern zur Verfügung.



Wie: Für den Anfang können Sie ein bereitgestelltes, nicht verwaltetes Paket verwenden. Die darin enthaltenen Beispiel-Flows und -Prozesse stellen einen einfachen durchgängigen Auftrags-Workflow dar. Ihr Salesforce-Administrator kann Flow Builder verwenden, um die Beispiel-Flows und -Prozesse zu ändern und zu erweitern, sodass sie den Anforderungen Ihres Unternehmens entsprechen.



Es werden zudem drei verwaltete Flows und ein Prozess bereitgestellt.

- Der Flow zum Stornieren von Posten ist eine Bildschirm-Flow-Vorlage, die Sie duplizieren und an Ihren Stornierungs-Workflow anpassen können.
- Der Flow für die Rückgabe von Posten ist eine Bildschirm-Flow-Vorlage, die Sie duplizieren und an Ihren Rückgabe-Workflow anpassen können.
- Der Flow "Auftragszusammenfassung erstellen" ist eine Flow-Vorlage, die Sie duplizieren und an Ihre Auftragserfassungsanforderungen anpassen können.
- Der Prozess "Auftragszusammenfassung erstellen" ist eine Prozessvorlage, die Sie duplizieren und an Ihre Auftragserfassungsanforderungen anpassen können. Der Prozess wird bei jedem eingereichten Auftrag ausgeführt und startet den Flow "Auftragszusammenfassung erstellen".

Als Alternative zur Verwendung von Flow Builder können Sie Ihre Abwicklungsprozesse mittels Salesforce-APIs und benutzerdefiniertem Apex-Code konfigurieren.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Auftragsabwicklung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Rechnungen und Zahlungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Pfad: Optimieren der Auftragsabwicklung

Verbinden von Commerce mit Service

Die Salesforce-Auftragsverwaltung interagiert mit Service Cloud und stellt Ihren Serviceagenten so eine einzelne Kundenansicht des Auftrags- und Serviceverlaufs bereit. Agenten verfügen nun über schnellen Zugriff auf die Informationen, die sie bei der Handhabung von Kundenanforderungen benötigen.

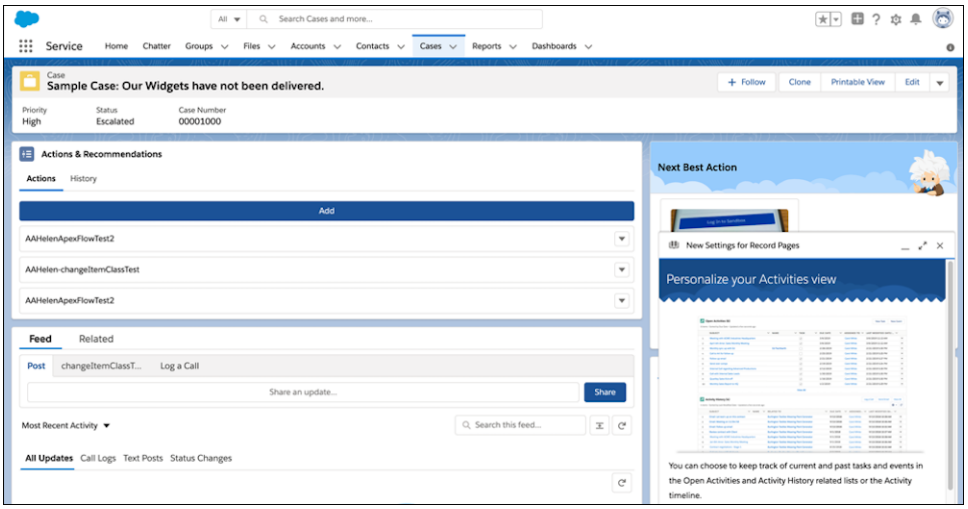
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise Edition mit der Salesforce-Auftragsverwaltung.

Warum: Mit der Salesforce-Auftragsverwaltung können Sie die Lücke zwischen B2C Commerce und Service Cloud schließen. Mit der Salesforce-Auftragsverwaltung müssen Ihre Serviceagenten nicht mehr auf Auftragsinformationen von externen Systemen zugreifen, um Kundenanforderungen zu verarbeiten.

- Serviceagenten können einen Kundenaccount suchen und den Auftragsverlauf des Kunden in der Servicekonsole anzeigen, ohne zur Auftragsverwaltungskonsole wechseln zu müssen.
- Serviceagenten können angepasste Workflows verwenden, um einen Kundenvorgang automatisch der Auftragszusammenfassung des Kunden zuzuordnen.

- Serviceagenten können alle Auftragsinformationen an einem zentralen Ort einsehen. Dadurch vereinfacht sich die Handhabung von Kundenanfragen und die Verarbeitung von Stornierungen und Rückerstattungen.

Alle Serviceaktivitäten werden im Kundenvorgangsverlauf und im Auftragsverlauf erfasst.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Service (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Integration in Lieferkettenpartner für die durchgängige Automatisierung

Die Salesforce-Auftragsverwaltung ist vollständig in B2C Commerce integriert und unterstützt Service Cloud nativ. Darüber hinaus können Sie mit AppExchange eine Verbindung zu Lösungspartnern herstellen und eine Integration in Drittanbieteranwendungen vornehmen, um ein wahrhaft durchgängiges Auftragsverwaltungssystem zu konfigurieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise Edition mit der Salesforce-Auftragsverwaltung.

Warum: Mit Heroku empfängt die Salesforce-Auftragsverwaltung Aufträge aus Ihrer B2C Commerce Storefront, erstellt Salesforce-Objekte und füllt sie automatisch mit Auftragsdaten aus. Sie erstellen und verwalten personalisierte Geschäftsprozesse, um die Salesforce-Objekte zu ändern und um Aufträge durch Ihren Abwicklungs-Workflow zu leiten.

Die Auftragserfassung wird mit B2C Commerce nativ unterstützt. Sie können Integrationen in der Salesforce-Auftragsverwaltung erstellen, um die Erfassung von Aufträgen aus anderen E-Commerce-Kanälen zu unterstützen.

In AppExchange stehen mehrere vorgefertigte Konnektoranwendungen zur Verfügung, mit denen Sie Lieferkettenpartner in Ihren Workflow integrieren können. Verwenden Sie AppExchange mit der Salesforce-Auftragsverwaltung, um Ihre Abwicklungsprozesse vollständig zu automatisieren.

Wechseln Sie zu AppExchange, um die für Sie richtigen Integrationslösungen zu finden.

- Zuordnung
- ERP
- Zahlung
- Lieferanschrift
- Store

- Lagerhaus

SIEHE AUCH:

AppExchange

Analysen: Schnellere Berichtsbearbeitung, Verbesserungen beim Dashboard-Generator, Direktdatenabfrage, Was-wäre-wenn-Analyse von Einstein Discovery

Analytics umfasst Berichte und Dashboards, Einstein Analytics und Einstein Discovery. Die Verbesserungen an Analytics in der Version Spring '20 konzentrieren sich neben einer Vereinfachung der Erfahrung auf mehr Verbindungen und Produktivität. Erstellen Sie Berichte schneller mit einer neuen Funktion, mit der Sie Live-Aktualisierungen für die Berichtsvorschau ein- oder ausschalten können. Die Versionsverwaltung für die Zusammenarbeit, das gezielte Aufteilen in Bereiche und die Interaktionserstellung des Dashboard-Generators erfolgen über Klicks und nicht über Code. Fragen Sie Live-Salesforce-Daten direkt in Einstein Analytics mit Direktdaten ab. Erstellen Sie ein Prognosemodell in Einstein Discovery und ermitteln Sie mithilfe der Was-wäre-wenn-Analyse mögliche künftige Ergebnisse.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Berichte und Dashboards: Schnellere Berichtsbearbeitung mit optionalen Berichtsvorschauen, Feld-zu-Feld-Filterung (allgemein verfügbar), eindeutige Datensatzanzahl (allgemein verfügbar)

Erstellen Sie Berichte schneller mit einer neuen Funktion, mit der Sie Live-Aktualisierungen für die Berichtsvorschau ein- oder ausschalten können. Feld-zu-Feld-Filter geben Berichtsdaten basierend auf einem Vergleich der Werte eines Felds mit einem anderen zurück. Wie viele eindeutige Werte sind in Ihrem Bericht vorhanden? Finden Sie es heraus, indem Sie eine Übersicht mit eindeutigen Anzahlen anwenden.

Einstein Analytics: Verbesserungen beim Dashboard-Generator, Direktdatenabfragen, Datenbeziehungsvisualisierung, Was-wäre-wenn-Analyse von Einstein Discovery

Die Versionskontrolle für die Zusammenarbeit, das gezielte Aufteilen in Bereiche und die Interaktionserstellung des Dashboard-Generators erfolgen über Klicks und nicht über Code. Fragen Sie Live-Salesforce-Daten direkt in Einstein Analytics mit Direktdaten ab. Erkunden Sie die Datenherkunft Ihrer Analytics-Datenbestände, um Beziehungen und Abhängigkeiten mit Data Catalog zu visualisieren. Erstellen Sie ein Prognosemodell in Einstein Discovery und ermitteln Sie mithilfe der Was-wäre-wenn-Analyse mögliche künftige Ergebnisse.

Berichte und Dashboards: Schnellere Berichtsbearbeitung mit optionalen Berichtsvorschauen, Feld-zu-Feld-Filterung (allgemein verfügbar), eindeutige Datensatzanzahl (allgemein verfügbar)

Erstellen Sie Berichte schneller mit einer neuen Funktion, mit der Sie Live-Aktualisierungen für die Berichtsvorschau ein- oder ausschalten können. Feld-zu-Feld-Filter geben Berichtsdaten basierend auf einem Vergleich der Werte eines Felds mit einem anderen zurück. Wie viele eindeutige Werte sind in Ihrem Bericht vorhanden? Finden Sie es heraus, indem Sie eine Übersicht mit eindeutigen Anzahlen anwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Deaktivieren automatischer Berichtsvorschauaktualisierungen zum schnelleren Bearbeiten von Berichten (allgemein verfügbar)

Bearbeiten Sie Berichte schneller, indem Sie automatische Vorschauaktualisierungen deaktivieren. Sind diese deaktiviert, können Sie mehrere Bearbeitungen vornehmen, ohne warten zu müssen, dass die Vorschau nach jeder Bearbeitung aktualisiert wird. Wenn Sie bereit sind, eine Vorschau der Daten anzuzeigen, aktualisieren Sie die Berichtsvorschau manuell. Oder zeigen Sie Beispieldatensätze an, die nach jeder Bearbeitung zurückgegeben werden, indem Sie automatische Vorschauen beibehalten.

Filtern von Berichten nach Feldvergleichen mit Feld-zu-Feld-Filtern (allgemein verfügbar)

Vergleichen Sie die Werte von zwei verschiedenen Berichtsfeldern und geben Sie Datensätze zurück, welche die Vergleichskriterien mit einem Feld-zu-Feld-Filter erfüllen. Zeigen Sie beispielsweise Opportunities an, deren Wert unter der zugehörigen Prognose liegt. Vergleichen Sie dazu das Betragsfeld mit dem Feld für den projizierten Betrag und geben Sie lediglich die Opportunities mit einem niedrigeren Betrag zurück.

Anzahl eindeutiger Werte in Berichtsergebnissen (allgemein verfügbar)

Zeigen Sie mit einer eindeutigen Anzahl an, wie viele unterschiedliche Werte Ihr Bericht zurückgibt. In Opportunity-Berichten werden häufig mehrere Opportunities innerhalb desselben Accounts aufgelistet. Fügen Sie eine eindeutige Anzahl in der Spalte "Accountname" hinzu, um festzustellen, wie viele individuelle Accountwerte in dem Bericht vorkommen. Eindeutige Anzahlen werden als Gesamtsummen ganz unten im Bericht und als Zwischensummen für die einzelnen Gruppen angezeigt.

Ausschließen des Haftungsausschlusses zu vertraulichen Informationen aus den formatierten Berichtexporten

Formatierte Berichtexporte enthalten standardmäßig einen Haftungsausschluss. Dieser lautet "Vertrauliche Informationen – Nicht weiterleiten". Der Haftungsausschluss weist Benutzer darauf hin, dass Berichte mit Bedacht freigegeben werden sollten, um sicherzustellen, dass Ihre Berichtsdaten nicht von Dritten angezeigt werden können. Mit einer neuen organisationsweiten Einstellung können Sie auswählen, ob der Haftungsausschluss für alle formatierten Berichtsexporte angezeigt oder ausgeblendet werden soll.

Verwenden von Berichten und Dashboards in einer linksläufigen Sprache (allgemein verfügbar)

Berichte und Dashboards unterstützen jetzt linksläufige Sprachen und Gebietsschemata, wie beispielsweise Hebräisch, Arabisch und Urdu. Hebräisch und Arabisch werden als Endbenutzersprachen unterstützt und Urdu als Plattformsprache. Damit linksläufige Sprachen besser unterstützt werden können, wurden die Elemente der Benutzeroberfläche für Berichte und Dashboards neu angeordnet.

Exportieren von bis zu 5 Berichten gleichzeitig pro Benutzer

Es wird eine Obergrenze für gleichzeitige Berichtexporte pro Benutzer eingeführt. Jeder Benutzer kann bis zu 5 Berichte gleichzeitig exportieren. Exporte formatierter Berichte in Lightning Experience werden nicht auf diese Obergrenze angerechnet.

Die veraltete Ordnerfreigabe wird ab der Version Winter '21 eingestellt

In der Version Winter '21 (Änderung zu einer späteren Version vorbehalten) wird die veraltete Ordnerfreigabe eingestellt und die erweiterte Ordnerfreigabe für alle Organisationen aktiviert. Mit der erweiterten Ordnerfreigabe werden neue Benutzerberechtigungen eingeführt und der Zugriff der einzelnen Benutzer auf vorhandene Berichte und Dashboards wird geändert.

Deaktivieren automatischer Berichtsvorschauaktualisierungen zum schnelleren Bearbeiten von Berichten (allgemein verfügbar)

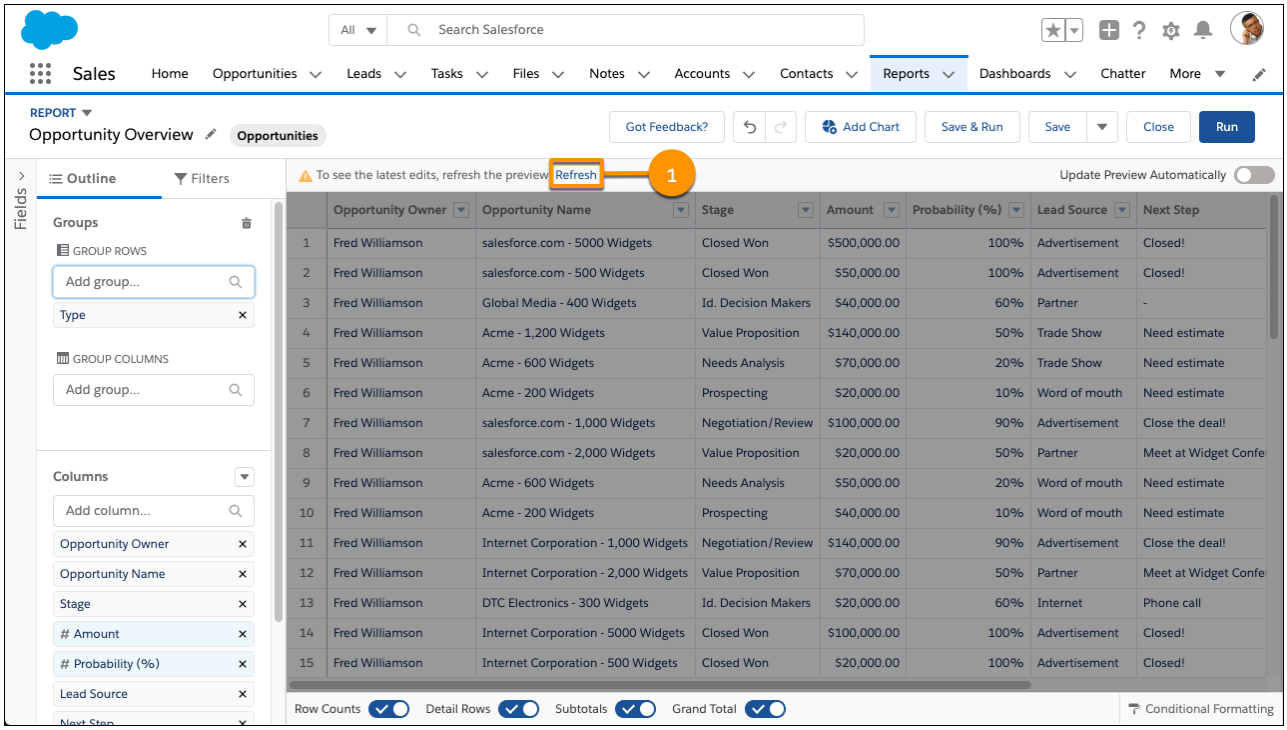
Bearbeiten Sie Berichte schneller, indem Sie automatische Vorschauaktualisierungen deaktivieren. Sind diese deaktiviert, können Sie mehrere Bearbeitungen vornehmen, ohne warten zu müssen, dass die Vorschau nach jeder Bearbeitung aktualisiert wird. Wenn Sie bereit sind, eine Vorschau der Daten anzuzeigen, aktualisieren Sie die Berichtsvorschau manuell. Oder zeigen Sie Beispieldatensätze an, die nach jeder Bearbeitung zurückgegeben werden, indem Sie automatische Vorschauen beibehalten.

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

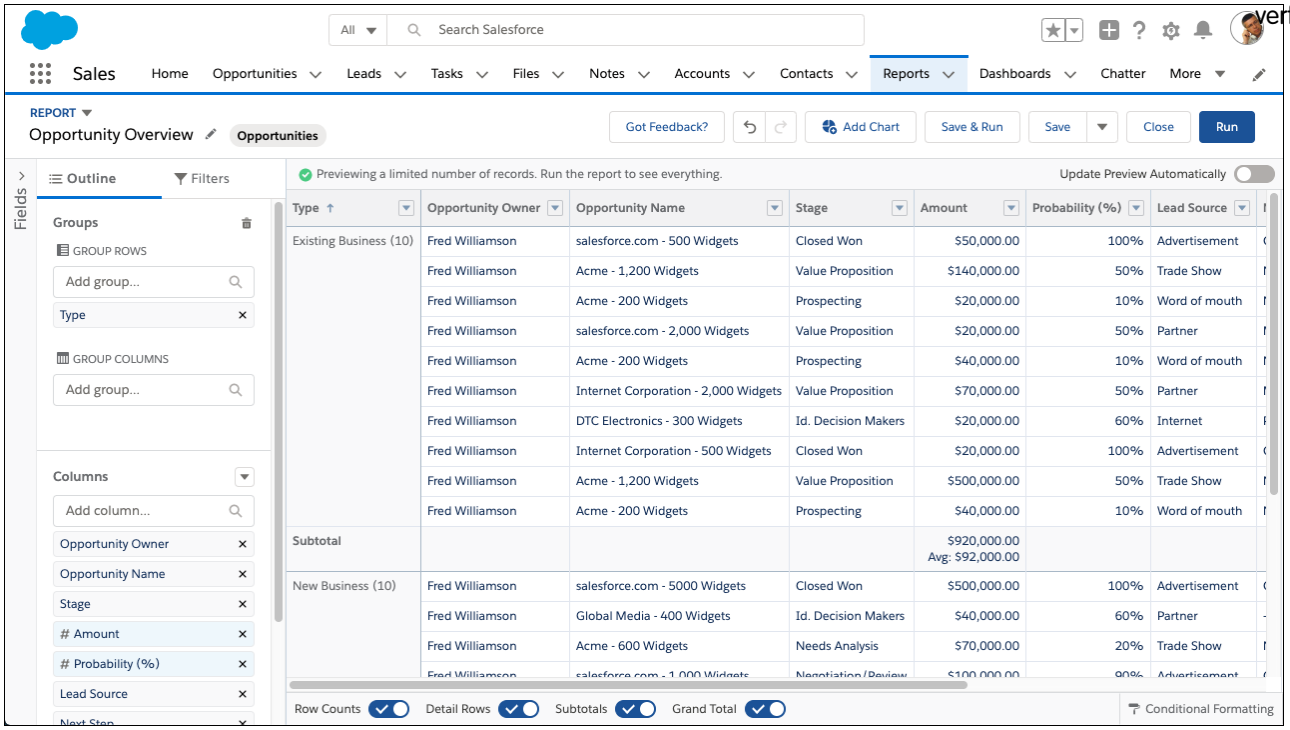
Wie: Automatische Vorschauaktualisierungen können Sie über den Schalter **Vorschau automatisch aktualisieren** ein- oder ausschalten. Ist er eingeschaltet, wird die Berichtsvorschau nach jeder Bearbeitung, die Sie am Bericht vornehmen, automatisch aktualisiert. Ist er

ausgeschaltet, wird in einer Meldung angegeben, ob in der Vorschau Ihre neuesten Bearbeitungen angezeigt werden, und Sie erhalten die Option, die Vorschau zu aktualisieren. Wenn die zuletzt vorgenommenen Bearbeitungen ausgeblendet werden, wird die Vorschau grau dargestellt.

Klicken Sie zum Aktualisieren veralteter Daten auf **Aktualisieren** (1).



Die Vorschau wird neu geladen und zeigt Ihre Bearbeitungen an.



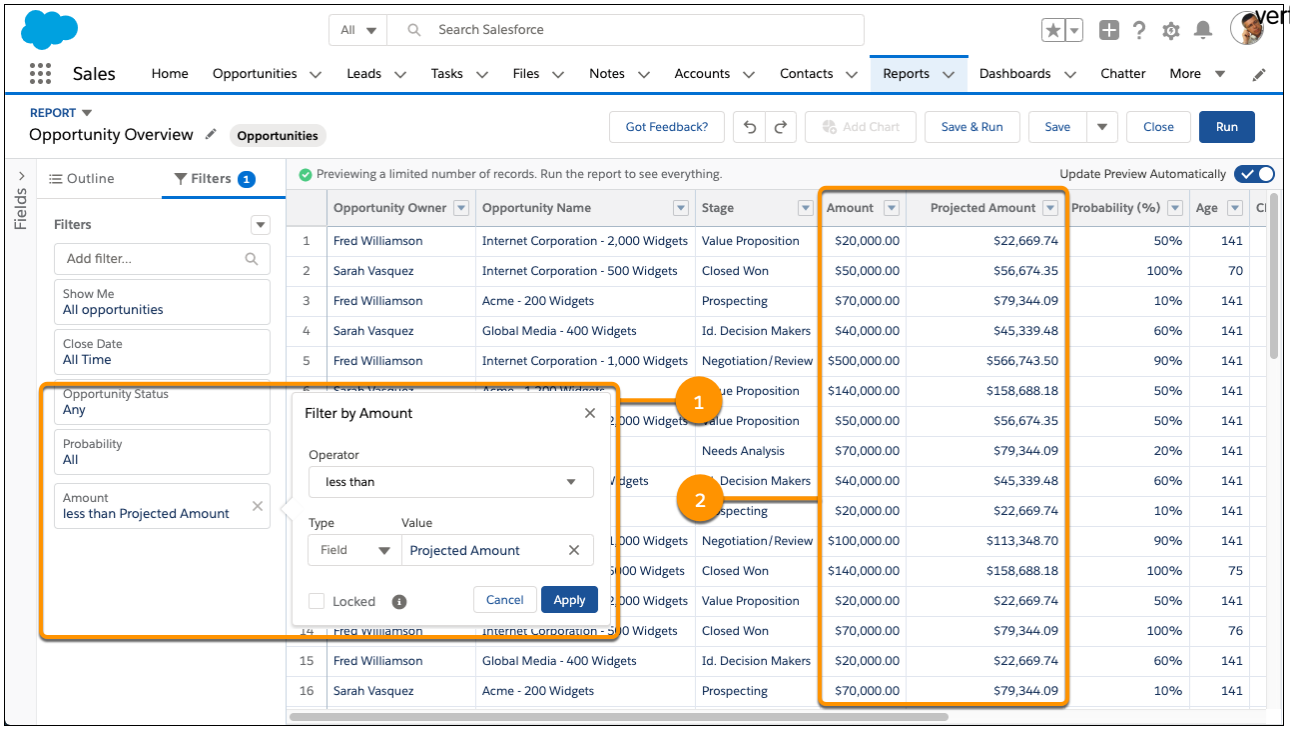
Der Umschalter **Vorschau automatisch aktualisieren** wirkt sich nicht auf die Berichtausführungsseite aus.

Filtern von Berichten nach Feldvergleichen mit Feld-zu-Feld-Filtern (allgemein verfügbar)

Vergleichen Sie die Werte von zwei verschiedenen Berichtsfeldern und geben Sie Datensätze zurück, welche die Vergleichskriterien mit einem Feld-zu-Feld-Filter erfüllen. Zeigen Sie beispielsweise Opportunities an, deren Wert unter der zugehörigen Prognose liegt. Vergleichen Sie dazu das Betragsfeld mit dem Feld für den projizierten Betrag und geben Sie lediglich die Opportunities mit einem niedrigeren Betrag zurück.

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

Wie: Fügen Sie einen Filter hinzu und ändern Sie im Filterdialogfeld **Wert** zu **Feld**. In diesem Beispiel werden mit einem Feld-zu-Feld-Filter (1) Opportunities mit einem geringeren Wert als dem projizierten Wert (2) zurückgegeben.



Da Feld-zu-Feld-Filter nun allgemein verfügbar sind, können sie als Teil eines verwalteten oder nicht verwalteten Pakets von einer Salesforce-Organisation in eine anderer bereitgestellt werden.

Anmerkung: Da Formeln auf Zeilenebene jetzt allgemein verfügbar sind, müssen Administratoren die Funktionen nicht mehr unter "Setup" aktivieren. **Feld-zu-Feld-Filterung in Berichten aktivieren (nur Lightning Experience)** wurde aus "Einstellungen für Berichte und Dashboards" unter "Setup" entfernt.

SIEHE AUCH:

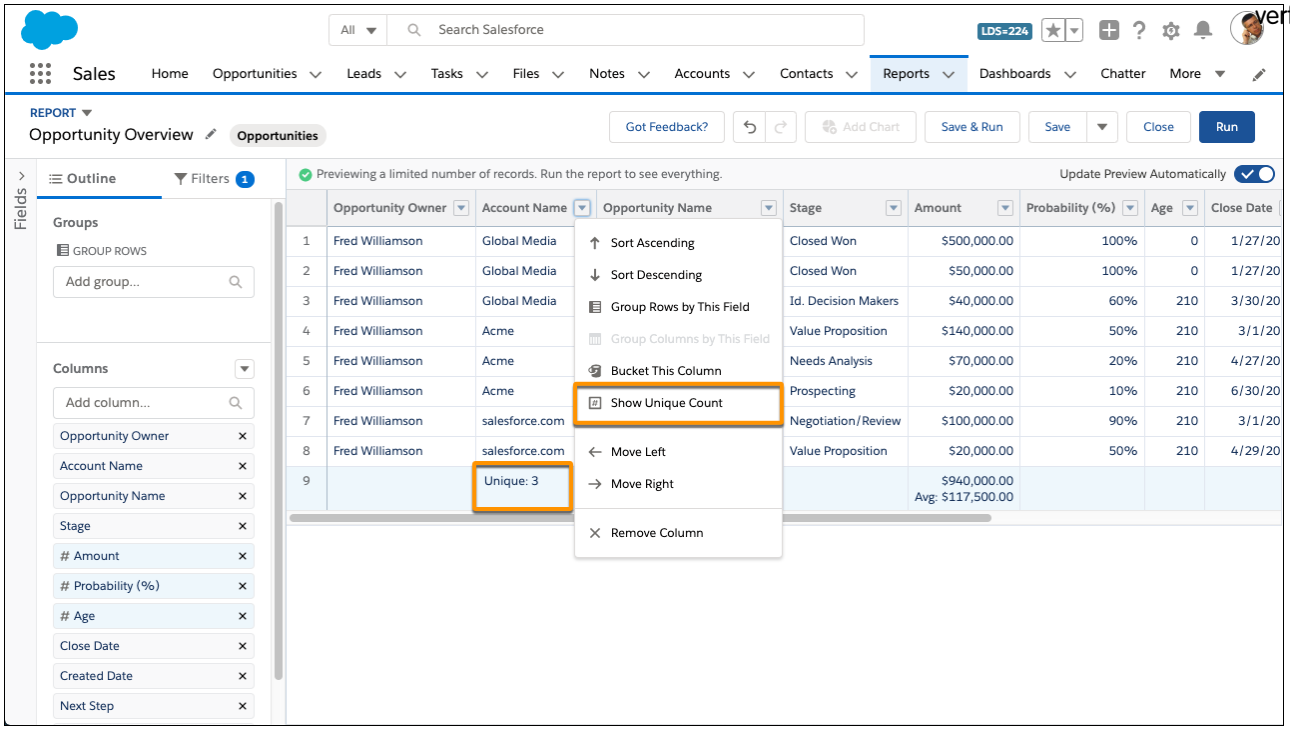
IdeaExchange: Mit Berichtsfiltern sollten Felder miteinander verglichen werden können

Anzahl eindeutiger Werte in Berichtsergebnissen (allgemein verfügbar)

Zeigen Sie mit einer eindeutigen Anzahl an, wie viele unterschiedliche Werte Ihr Bericht zurückgibt. In Opportunity-Berichten werden häufig mehrere Opportunities innerhalb desselben Accounts aufgelistet. Fügen Sie eine eindeutige Anzahl in der Spalte "Accountname" hinzu, um festzustellen, wie viele individuelle Accountwerte in dem Bericht vorkommen. Eindeutige Anzahlen werden als Gesamtsummen ganz unten im Bericht und als Zwischensummen für die einzelnen Gruppen angezeigt.

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

Wie: Wenn Sie eine eindeutige Anzahl von Werten für ein Feld anzeigen möchten, klicken Sie in der Spalte auf ▼ > **Eindeutige Anzahl anzeigen**.



Da eindeutige Anzahlen nun allgemein verfügbar sind, werden die folgenden Aktionen unterstützt.

- Stellen Sie eindeutige Anzahlen aus einer Salesforce-Organisation als Teil eines verwalteten oder nicht verwalteten Pakets für eine andere bereit.
- Arbeiten Sie mit eindeutigen Anzahlen in Zusammenfassungsformeln, nicht aber in Formeln auf Zeilenebene. Wenn Sie eine eindeutige Anzahl in einer Zusammenfassungsformel verwenden möchten, wählen Sie ein Feld wie "Lead-Quelle" und **Eindeutig** aus dem Zusammenfassungsmenü aus und klicken Sie auf **Einfügen**. Alternativ können Sie den Entwicklernamen eines Felds, gefolgt von `:UNIQUE` eingeben, beispielsweise `LEAD_SOURCE:UNIQUE`.

Anmerkung: Da eindeutige Anzahlen jetzt allgemein verfügbar sind, müssen Administratoren die Funktionen nicht mehr unter "Setup" aktivieren. **Aggregat der Anzahl eindeutiger Zeilen in Berichten (nur Lightning Experience)** wurde aus "Einstellungen für Berichte und Dashboards" unter "Setup" entfernt.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Berichtsoption für unterschiedliche/eindeutige Datensätze

Ausschließen des Haftungsausschlusses zu vertraulichen Informationen aus den formatierten Berichtexporten

Formatierte Berichtexporte enthalten standardmäßig einen Haftungsausschluss. Dieser lautet "Vertrauliche Informationen – Nicht weiterleiten". Der Haftungsausschluss weist Benutzer darauf hin, dass Berichte mit Bedacht freigegeben werden sollten, um sicherzustellen, dass Ihre Berichtsdaten nicht von Dritten angezeigt werden können. Mit einer neuen organisationsweiten Einstellung können Sie auswählen, ob der Haftungsausschluss für alle formatierten Berichtsexporte angezeigt oder ausgeblendet werden soll.

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

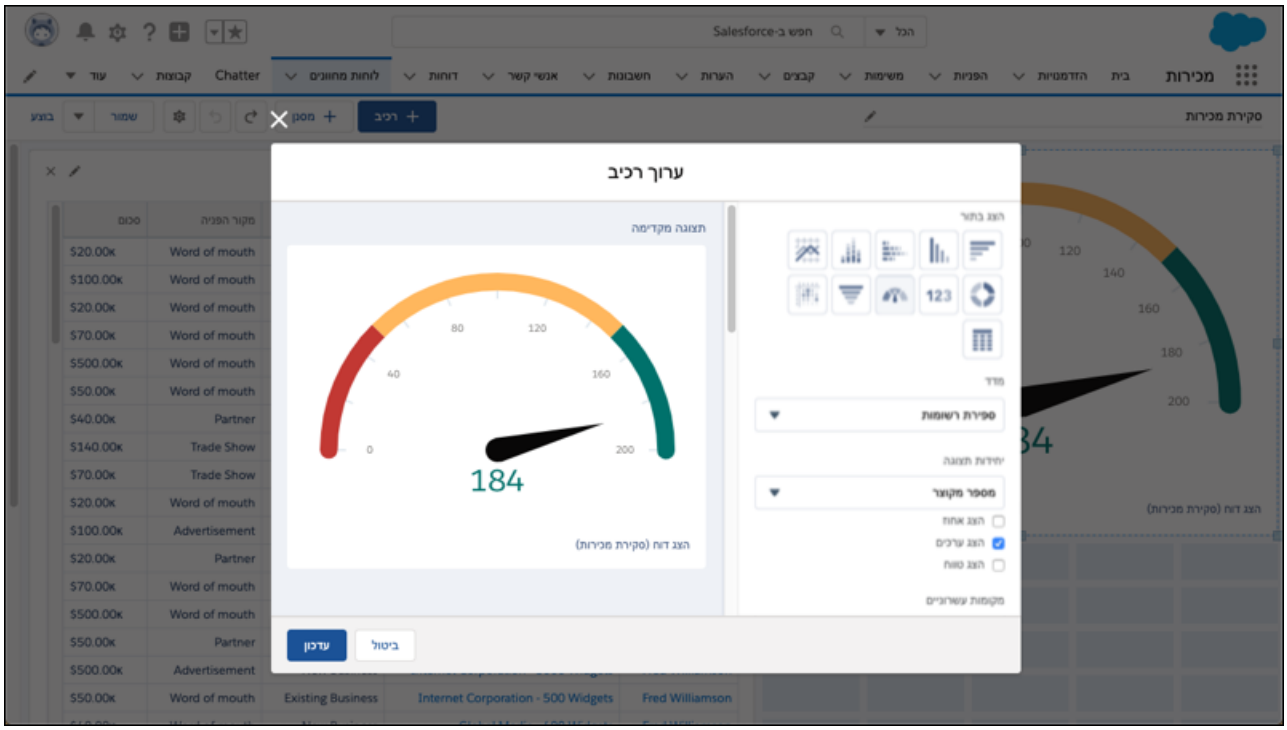
Wie: Wechseln Sie zu "Setup", um den Haftungsausschluss auszublenden. Wählen Sie **Haftungsausschluss in exportierten Berichtsexporten in Lightning Experience ausschließen** unter "Einstellungen für Berichte und Dashboards" aus und klicken Sie auf **Speichern**.

Verwenden von Berichten und Dashboards in einer linksläufigen Sprache (allgemein verfügbar)

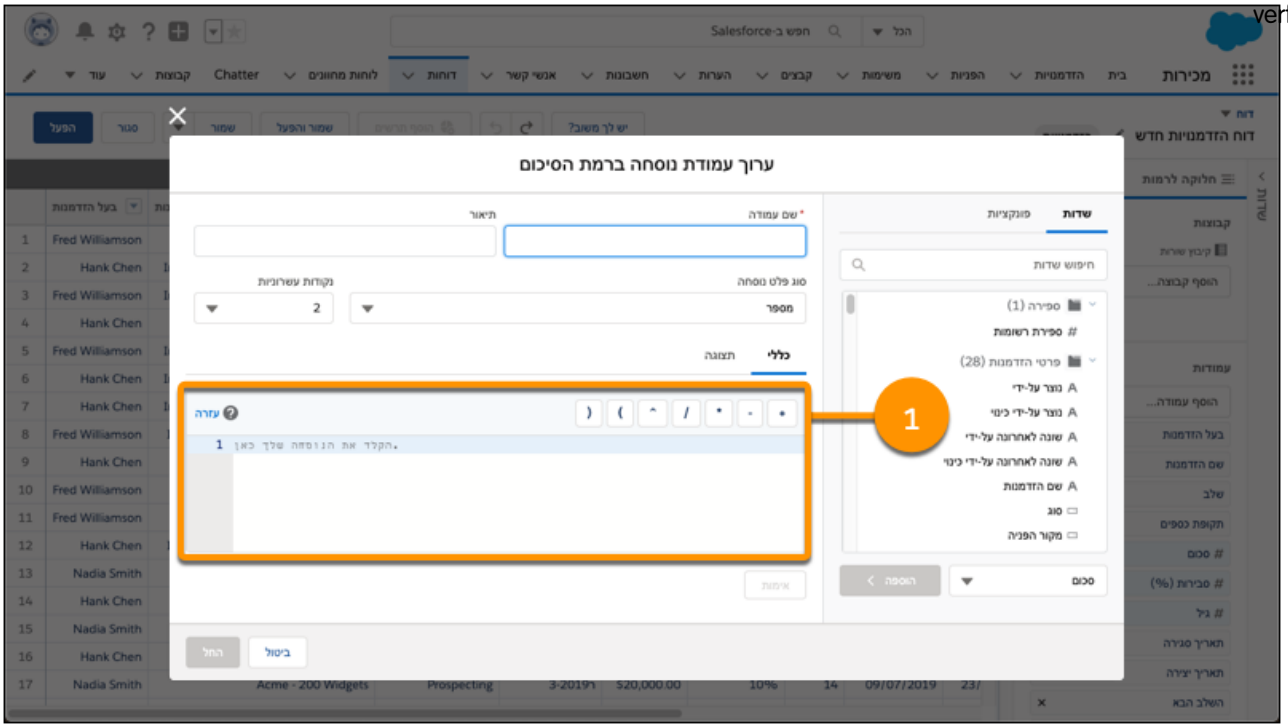
Berichte und Dashboards unterstützen jetzt linksläufige Sprachen und Gebietsschemata, wie beispielsweise Hebräisch, Arabisch und Urdu. Hebräisch und Arabisch werden als Endbenutzersprachen unterstützt und Urdu als Plattformsprache. Damit linksläufige Sprachen besser unterstützt werden können, wurden die Elemente der Benutzeroberfläche für Berichte und Dashboards neu angeordnet.

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

Warum: Alle Teile des Lightning-Dashboard-Generators unterstützen linksläufige Sprachen. Hier sehen Sie beispielsweise eine Dashboard-Komponente auf Hebräisch.



Mit einer Ausnahme unterstützen alle Teile des Lightning-Berichtsgenerators linksläufige Sprachen. Auch wenn das Menü für die Formelbearbeitung linksläufig ist, ist das Formelbearbeitungsfeld wie erwartet rechtsläufig (1).



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Unterstützung linksläufiger Sprachen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Exportieren von bis zu 5 Berichten gleichzeitig pro Benutzer

Es wird eine Obergrenze für gleichzeitige Berichtexporte pro Benutzer eingeführt. Jeder Benutzer kann bis zu 5 Berichte gleichzeitig exportieren. Exporte formatierter Berichte in Lightning Experience werden nicht auf diese Obergrenze angerechnet.

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

Die veraltete Ordnerfreigabe wird ab der Version Winter '21 eingestellt

In der Version Winter '21 (Änderung zu einer späteren Version vorbehalten) wird die veraltete Ordnerfreigabe eingestellt und die erweiterte Ordnerfreigabe für alle Organisationen aktiviert. Mit der erweiterten Ordnerfreigabe werden neue Benutzerberechtigungen eingeführt und der Zugriff der einzelnen Benutzer auf vorhandene Berichte und Dashboards wird geändert.

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

Wann: Die Einstellung ist für die Version Winter '21 vorgesehen. Dies kann sich jedoch ändern.

Warum: Mit der erweiterten Ordnerfreigabe werden drei Zugriffsebenen für Berichts- und Dashboard-Ordner eingeführt: Betrachter, Editor und Manager. Nach der Aktivierung der erweiterten Ordnerfreigabe erhalten alle Benutzer in Ihrer Salesforce-Organisation Zugriff vom Typ "Betrachter" auf alle ihre Berichts- und Dashboard-Ordner, selbst wenn sie zuvor über Zugriff vom Typ "Editor" verfügten. Dies gilt jedoch nicht für ausgeblendete Ordner. Ausgeblendete Ordner werden für niemanden freigegeben, aber Benutzer mit den Benutzerberechtigungen "Berichte in öffentlichen Ordnern anzeigen", "Berichte in öffentlichen Ordnern verwalten" und den Äquivalenten für Dashboards können ausgeblendete Ordner anzeigen oder verwalten. Wenn Sie den Zugriff vom Typ "Editor" für den Benutzer wiederherstellen möchten, müssen Sie ihm möglicherweise neue Benutzerberechtigungen zuweisen und ihm dann Zugriff auf Ordnerebene erteilen.

Beispielsweise erstellen Sally und Tim bei der veralteten Ordnerfreigabe ein Dashboard, das in einem öffentlichen Ordner mit Schreib- und Lesezugriff gespeichert wird. Sally verfügt über die Benutzerberechtigungen "Dashboards verwalten" und "Alle Daten anzeigen", Tim jedoch nur über "Alle Daten anzeigen". Nach dem Aktivieren der erweiterten Ordnerfreigabe erhält Sally automatisch die Benutzerberechtigungen "Dashboards in öffentlichen Ordnern verwalten" und "Dashboard-Ordner erstellen", Tim erhält jedoch nur die Benutzerberechtigung "Dashboards in öffentlichen Ordnern anzeigen". Sally kann das Dashboard anzeigen, bearbeiten und freigeben, aber Tim kann es nur anzeigen. Bevor Tim den Zugriff vom Typ "Editor" erhalten kann, muss ein Salesforce-Administrator Tim die Benutzerberechtigung "Dashboards erstellen und anpassen" zuweisen. Dann kann Sally Tim den Zugriff vom Typ "Editor" für den Dashboard-Ordner erteilen und sie können weiter am Dashboard zusammenarbeiten.

Wie: Wenn Ihre Organisation während oder nach der Version Summer '13 erstellt wurde, verfügen Sie bereits über die erweiterte Ordnerfreigabe und werden keine Änderung bemerken. Es ist keine Aktion erforderlich.

Wenn Ihre Organisation vor der Version Summer '13 erstellt wurde und die erweiterte Ordnerfreigabe nicht bereits aktiviert ist, können Sie sie heute aktivieren. Einzelheiten finden Sie unter Umstellen Ihrer Organisation auf die erweiterte Ordnerfreigabe für Berichte und Dashboards. Salesforce empfiehlt, die erweiterte Ordnerfreigabe zunächst in einer Sandbox- oder Developer Edition-Organisation zu aktivieren, um sich mit den neuen Benutzerberechtigungen und Ordnerzugriffsebenen vertraut zu machen. Nach der Aktivierung können Sie nicht mehr zur veralteten Ordnerfreigabe zurückkehren.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Umstellen Ihrer Organisation auf die erweiterte Ordnerfreigabe für Berichte und Dashboards (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Umstellen Ihrer Organisation auf die erweiterte Ordnerfreigabe für Berichte und Dashboards (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Vergleichen von Zugriffsebenen für Berichts- und Dashboard-Ordner (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Einstein Analytics: Verbesserungen beim Dashboard-Generator, Direktdatenabfragen, Datenbeziehungsvisualisierung, Was-wäre-wenn-Analyse von Einstein Discovery

Die Versionskontrolle für die Zusammenarbeit, das gezielte Aufteilen in Bereiche und die Interaktionserstellung des Dashboard-Generators erfolgen über Klicks und nicht über Code. Fragen Sie Live-Salesforce-Daten direkt in Einstein Analytics mit Direktdaten ab. Erkunden Sie die Datenherkunft Ihrer Analytics-Datenbestände, um Beziehungen und Abhängigkeiten mit Data Catalog zu visualisieren. Erstellen Sie ein Prognosemodell in Einstein Discovery und ermitteln Sie mithilfe der Was-wäre-wenn-Analyse mögliche künftige Ergebnisse.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Analytics-Setup und Datenintegration: Datenherkunftsdiagramm, mehrere Pläne für die lokale Datensynchronisierung, mehr Freigabeübernahmeabdeckung

Erfahren Sie, woher Daten in Analytics stammen. Erstellen und planen Sie mehr lokale Verbindungen. Erteilen Sie mit der Freigabeübernahme für mehr Benutzer Datenset-Zugriff auf Zeilenebene.

Vorgefertigte Analytics-Anwendungen Analytics Design, Analytics für Konsumgüter, einfacheres Erstellen der Adoption Analytics-Anwendung, Accuracy Analytics

Erstellen Sie mit der Analytics Design-Anwendung Ihre eigenen ansprechenden Anwendungen. Verbessern Sie die Geschäftsergebnisse des Einzelhandels mit der Anwendung "Konsumgüter". Erstellen Sie außerdem die Adoption Analytics-Anwendung mit nur wenigen Klicks und verbessern Sie die Zuverlässigkeit der Einstein Discovery-Artikel mit Accuracy Analytics.

Analytics-Anwendungserstellung: Direktdatenabfragen, Zusammenarbeit von Dashboard-Veröffentlichern, Konnektoren und Datenflüsse in Vorlagen

Fragen Sie Live-Salesforce-Daten direkt in Einstein Analytics mit Direktdaten ab. Mit der Funktion für Veröffentlicher kann Ihr Team an Dashboards zusammenarbeiten, bevor Sie sie für Geschäftsbenutzer freigeben. Das Analytics-Vorlagen-Framework unterstützt Konnektoren sowie mehrere Datenflüsse und das JSON-Transformationsmodul des Frameworks wandelt JSON-Code aus Lightning Experience um.

Einstein Discovery: Externe Daten für Prognosen, Statistiken vom Typ "What Could Happen" (Was passieren könnte) und Artikelversionsverwaltung

Schließen Sie externe Daten ein, um Ergebnisse besser vorherzusagen. Rufen Sie Live-Prognosebewertungen interaktiv ab, einschließlich der wichtigsten Faktoren und handlungsrelevanten Statistiken. Rufen Sie vorherige Artikelversionen jederzeit erneut auf und verwenden Sie sie.

Analytics für alle: Watchlist (Beta), mehrere Benachrichtigungsempfänger, Trailhead-Badges innerhalb der Anwendung

Mit der Einstein Analytics-Watchlist können Sie wichtige Kennzahlen auf der Analytics-Startseite verfolgen. Fügen Sie Ihrer Verteilerliste der Benachrichtigungs-E-Mail mehrere Empfänger aus Ihrer Organisation hinzu. Verdienen Sie sich Trailhead-Badges durch das Abschließen von Lern-Journeys in Analytics Studio.

Analytics-Setup und Datenintegration: Datenherkunftsdiagramm, mehrere Pläne für die lokale Datensynchronisierung, mehr Freigabeübernahmeabdeckung

Erfahren Sie, woher Daten in Analytics stammen. Erstellen und planen Sie mehr lokale Verbindungen. Erteilen Sie mit der Freigabeübernahme für mehr Benutzer Datenset-Zugriff auf Zeilenebene.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Visualisieren des Ursprungs von Datenset-, Linsen-, Dashboard- und Artikeldaten

Mit der kostenlosen Data Catalog-Anwendung in AppExchange können Sie nachvollziehen, wie Daten miteinander verbunden sind, und die Datenherkunft mit einem Herkunftsdiagramm zurück zu ihrer Quelle visualisieren. Sie verwenden Dashboards, Linsen und Artikel, um Geschäftsentscheidungen zu treffen. Es kann jedoch schwierig sein, das Quellobjekt oder Quell-Datenset zu finden, um eine Einstellung zu ändern oder veraltete Daten zu aktualisieren. Nun können Sie schnell herausfinden, woher Ihre Daten stammen und welche Analytics-Datenbestände damit verknüpft sind.

Analysieren von zehn Mal so vielen Daten mit der Einstein Analytics Plus-Lizenz

Die maximale Zeilenobergrenze für die Einstein Analytics Plus-Lizenz wurde für alle registrierten Datensets von 1 Milliarde auf 10 Milliarden erhöht.

Synchronisieren aus über MuleSoft verbundenen Datenquellen

Mit Analytics MuleSoft-Konnektoren für Einstein Analytics können Sie Ihre Cloud-basierten Daten ohne Code über CloudHub in Analytics importieren. Analytics MuleSoft-Konnektoren sind verfügbar, um Microsoft SQL Server in AWS RDS, MySQL in AWS RDS und Oracle in AWS RDS zu verbinden.

Synchronisieren von Daten in den mit Mulesoft verbundenen SAP-SuccessFactors

Mit dem Analytics Mulesoft-SAP-SuccessFactor-Konnektor für Einstein Analytics können Sie Ihre cloudbasierten SuccessFactors-Daten ohne Code über CloudHub in Analytics importieren.

Integrieren Ihrer globalen Customer 360-Profildaten in Analytics (Beta)

Sie haben Customer 360 Data Manager zum Erstellen eines globalen Profils verwendet, das Kunden in Salesforce identifiziert. Mit dem Konnektor für globale Customer 360-Profildaten können Sie dieses Profil für andere Salesforce-Daten und Remote-Daten für die Analyse in Einstein Analytics verwenden.

Herstellen einer Verbindung mit Ihren Daten in SugarCRM, Zendesk, Teradata, Google Cloud Storage, SAP SuccessFactors und Zuora AQuA [Pilot]

Verbinden Sie mit den SugarCRM-, Zendesk-, Teradata-, Google Cloud Storage-, SAP SuccessFactors- und Zuora AQuA-Konnektoren noch mehr Remote-Daten mit Analytics, um Analysen vorzunehmen und Entscheidungen zu treffen.

Herstellen von Verbindungen mit externen Salesforce-Objektdaten über spezielle Konnektoren [Pilot]

Die Abteilungen Ihres Unternehmens verwenden unterschiedliche Gruppen von Salesforce-Funktionen und -Objekten für unternehmensspezifische Zwecke, um den Fortschritt zu verfolgen, Vertriebszyklen zu verkürzen, Beziehungen aufrechtzuerhalten und mehr. Ihre Datensynchronisierung von einer externen Salesforce-Organisation zu Analytics kann nun mit Konnektoren für entsprechende Salesforce-Objekte und -Funktionen für die einzelnen Geschäftsfälle entwickelt, geplant und verwaltet werden. Verwenden Sie den Salesforce Service Cloud-Konnektor, Salesforce Sales Cloud-Konnektor, den Salesforce Community Cloud-Konnektor, Salesforce CPQ-Konnektor und Salesforce Force.com-Konnektor, um Daten aus diesen externen Objektgruppen zu synchronisieren. Diese Remote-Konnektoren bilden ein Framework für künftige Cloud-spezifische und funktionsspezifische Datensynchronisierungsfunktionen.

Synchronisieren Ihrer standardmäßigen Google BigQuery-SQL-Daten

Integrieren Sie Ihre großen Mengen an Google BigQuery-Daten mit Standard-SQL-Unterstützung mit dem standardmäßigen Google BigQuery-SQL-Konnektor in Analytics. Dieser Konnektor unterstützt standardmäßigen SQL-Code, den neuesten BigQuery-Standard, der mithilfe von WITH-Klauseln und SQL-Funktionen, korrelierten Unterabfragen und mehr eine verbesserte Kombinierbarkeit bietet. Verwenden Sie bei veraltetem SQL-Code den Google BigQuery-Konnektor.

Synchronisieren von Marketing Cloud-Daten mit der OAuth 2.0-Authentifizierung

Synchronisieren Sie Kontaktdaten in Marketing Cloud mit einem mandantenspezifischen Endpunkt und der OAuth 2.0-Authentifizierung mit Analytics, indem Sie den neuen OAuth 2.0-Konnektor für Salesforce Marketing Cloud-Kontakte verwenden. Wenn Ihre Marketing Cloud-Paketanwendung mithilfe eines alten Endpunkts oder ohne OAuth 2.0-Authentifizierung erstellt wurde, verwenden Sie anstelle dieses Konnektors den Konnektor für Salesforce Marketing Cloud-Kontakte.

Planen der Datensynchronisierung für Ihre lokalen Objekte mit mehr Granularität

Verwalten Sie mithilfe von bis zu 10 individuell geplanten lokalen Verbindungen auf strategische Weise, wann Ihre Salesforce-Daten mit Einstein Analytics synchronisiert werden.

Filtern von aus externen Verbindungen synchronisierten Daten

Wenn Sie die Datensynchronisierung beschleunigen und nur die benötigten Daten abrufen möchten, können Sie nun Datensynchronisierungsfilter mit verbundenen Objekten aus ausgewählten Remote-Konnektoren verwenden. Bisher haben Sie alle Daten aus einem Remote-Objekt importiert und einen Datenfluss- oder Rezeptfilter verwendet, um die externen Daten in einem Datenset einzugrenzen. Nun können Sie nicht benötigte oder sensible Daten generell von der Synchronisierung mit Analytics ausschließen.

Neue Obergrenzen für Microsoft Azure SQL-Datenbank- und Netsuite-Konnektoren

Die Konnektoren für Microsoft Azure SQL-Datenbank- und Netsuite-Datenquellen weisen aktualisierte Obergrenzen auf. Die Microsoft Azure SQL-Datenbank kann nun pro Objekt bis zu 100 Millionen Zeilen oder 50 GB synchronisieren, je nachdem, welche Obergrenze zuerst erreicht wird. Der Netsuite-Konnektor kann nun pro Objekt bis zu 100.000 Zeilen oder 500 MB synchronisieren, je nachdem, welche Obergrenze zuerst erreicht wird.

Neue Obergrenzen bei der Konnektorsynchronisierung für mit FIPS 140-2 validierte Verschlüsselungsorganisationen

Beim Verwenden von Einstein Analytics-Remote-Konnektoren werden die Daten der Salesforce Government Cloud-Organisation bei der Übertragung durch die mit FIPS 140-2 validierte Verschlüsselung geschützt. Durch die erweiterte Verschlüsselung können Konnektoren, die in Salesforce Government Cloud-Organisationen verwendet werden, für jedes verbundene Objekt bis zu 10 Millionen Zeilen oder 5 GB synchronisieren, je nachdem, welche Obergrenze zuerst erreicht wird. Der Netsuite-Konnektor stellt eine Ausnahme dar, da er pro Objekt bis zu 100.000 Zeilen oder 500 MB synchronisieren kann, je nachdem, welche Obergrenze zuerst erreicht ist.

Automatisches Bereitstellen von Datenset-Zugriff auf Zeilenebene für mehr Benutzer

Durch die höhere Obergrenze und eine höhere Objektabdeckung können für die Freigabeübernahme nun Ihre Sicherheitseinstellungen für Salesforce-Objekte auf Zeilenebene auf Analytics-Datensets angewendet werden. Höhere Obergrenzen und eine breitere Abdeckung bedeutet, dass mehr Benutzer von der Übernahme der Salesforce-Freigabeeinstellungen profitieren und weniger einmalige Sicherheitsprädikate erstellt und verwaltet werden müssen. Die Freigabeübernahme gilt nun für einen Benutzer, wenn sein Datensatzzugriff durch weniger als 3.000 Freigaben von Gruppen oder Benutzern erteilt wird. Sie können die Freigabeübernahme nun im Objekt "Opportunity", "Account", "Kundenvorgang", "Lead" und "Kontakt" anwenden, wenn das Objekt weniger als 400 Freigabedefinitionen aufweist.

Speichern von mehr Datenflüssen

Verwalten Sie Ihre Datenset-Generierung in Analytics nun strategisch mit einer größeren Anzahl an Datenflüssen. Sie können nun bis zu 100 Datenflüsse speichern statt wie zuvor 30 (für Zahlenfans: Diese Erhöhung entspricht einem Faktor von 3,333). Durch die Erhöhung bleibt es Ihnen erspart, große Datenflüsse aufzuteilen, damit sie schneller ausgeführt werden, oder Datenflüsse nach Geschäftsanforderungen zu trennen, um den Datenfluss zu planen, wenn die Daten verwendet werden.

Vorbereiten auf das automatische Entfernen von Plänen in Sandbox- und Developer Edition-Organisationen

Durch das automatische Entfernen von Plänen werden die verbleibenden Datensynchronisierungs-, Datenfluss- und Rezeptaufträge für alle Salesforce-Kunden beschleunigt. Bei Sandbox- und Developer Edition-Organisationen werden die Pläne für Datensynchronisierungen, Datenflüsse und Rezepte nun 90 Tage nach dem letzten Speichern entfernt. Wenn Sie aktiv entwickeln, werden Ihre Pläne nicht entfernt. Legen Sie den Plan jederzeit erneut fest, um ihn zu testen oder zu trainieren oder einfach aus Spaß am Planen. Alle Benutzer, die Datensynchronisierungs-, Datenfluss- oder Rezeptbenachrichtigungen abonniert haben, erhalten eine E-Mail, in der sie benachrichtigt werden, wenn ein Zeitplan entfernt wird.

Mit der Vorabprüfung bleiben Sie während der Aktivierung von Einstein Analytics auf dem Laufenden

Mit der neuen Vorabprüfung und anderen informativen Fenstern wurde der ersten Administratoraufgabe – Aktivieren von Einstein Analytics – eine Art Schulung hinzugefügt. In der Vorabprüfung werden die Aktivierungsprozesse angezeigt und Sie können nachvollziehen, was geschieht. Wenn die Aktivierung erfolgreich war, erhalten Sie eine Bestätigung. Wenn sie nicht erfolgreich war, erhalten Sie Hilfe auf dem Bildschirm, um die Probleme zu beheben und es erneut zu versuchen. In jedem Fall verfügen Sie über mehr Einblicke in die Funktionsweise von Einstein Analytics in Ihrer Organisation.

Verwenden aktueller oder neuer SSL-/TLS-Zertifikate von Amazon in verbundenen RDS- und Aurora-Systemen

Ihre Remote-Verbindungen, die einen der Einstein Analytics Amazon RDS-Konnektoren verwenden, unterstützen automatisch die aktualisierten SSL-/TLS-Zertifikate von Amazon. Nachdem Ihr Amazon-Datenbankadministrator die SSL-/TLS-Zertifikate aktualisiert hat, werden Ihre Einstein Analytics-Verbindungen und die Datensynchronisierung wie gewohnt in Salesforce fortgesetzt.

Visualisieren des Ursprungs von Datenset-, Linsen-, Dashboard- und Artikeldaten

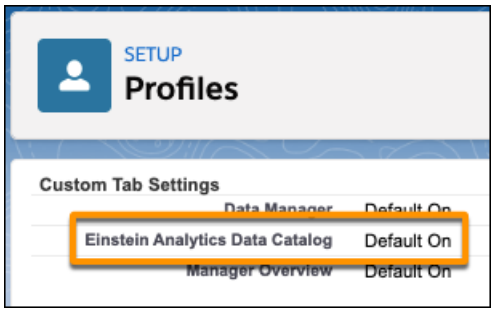
Mit der kostenlosen Data Catalog-Anwendung in AppExchange können Sie nachvollziehen, wie Daten miteinander verbunden sind, und die Datenherkunft mit einem Herkunftsdiagramm zurück zu ihrer Quelle visualisieren. Sie verwenden Dashboards, Linsen und Artikel, um Geschäftsentscheidungen zu treffen. Es kann jedoch schwierig sein, das Quellobjekt oder Quell-Datenset zu finden, um eine Einstellung zu ändern oder veraltete Daten zu aktualisieren. Nun können Sie schnell herausfinden, woher Ihre Daten stammen und welche Analytics-Datenbestände damit verknüpft sind.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

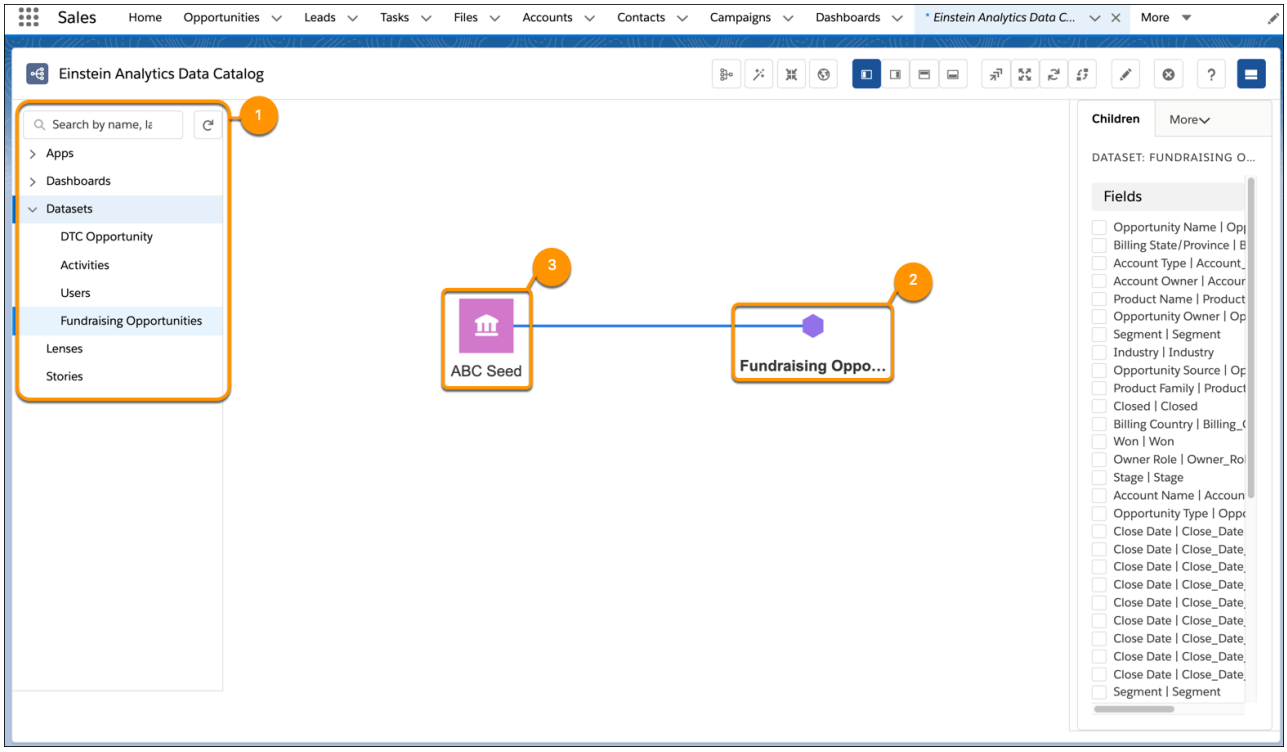
Die Anwendung "Einstein Analytics Data Catalog" wurde von Salesforce Labs erstellt. Die Salesforce Labs-Anwendungen können kostenlos verwendet werden, aber es handelt sich dabei nicht um offizielle Salesforce-Produkte. Hilfe zu einer Salesforce Labs-Anwendung erhalten Sie in der Trailblazer Community.

Wie: Installieren Sie die Anwendung Einstein Analytics Data Catalog über AppExchange. Richten Sie nach dem Überprüfen von Meine Domäne eine Unterdomäne vom Typ "Meine Domäne" für Ihre Organisation ein. Legen Sie die benutzerdefinierte Registerkarteneinstellung

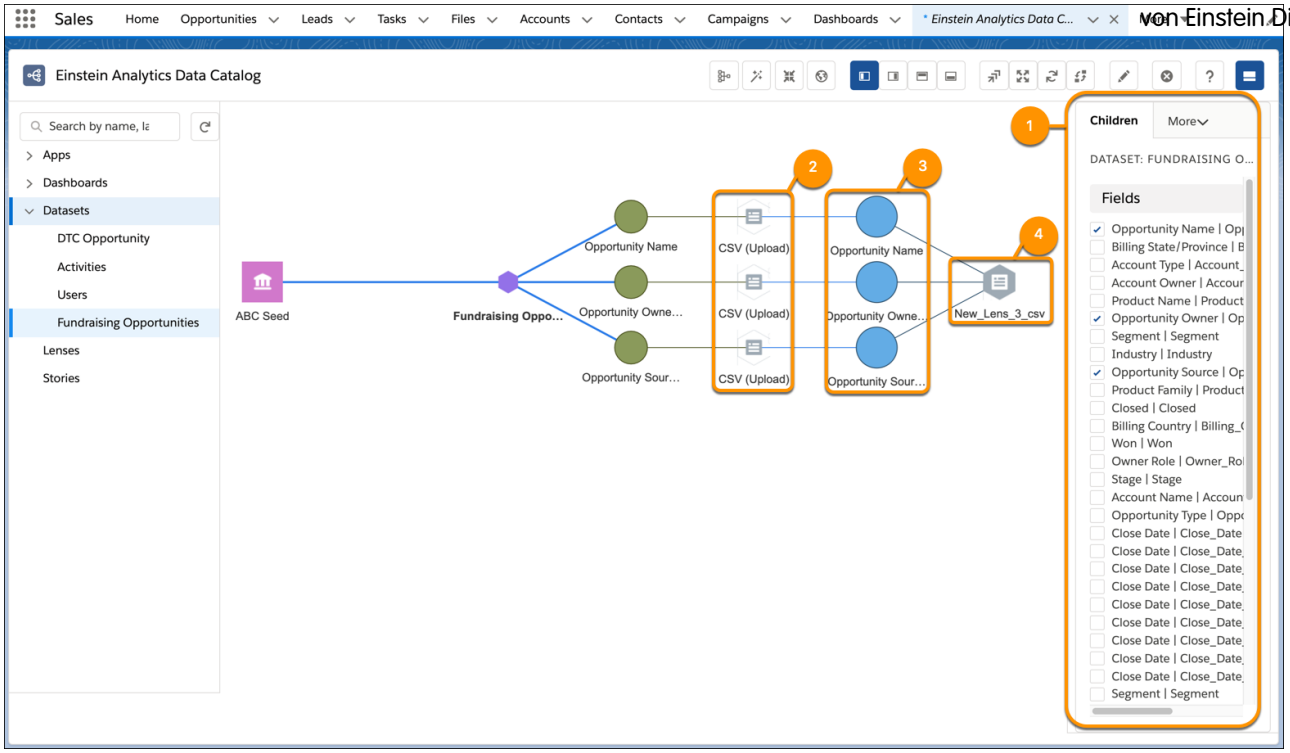
"Einstein Analytics Data Catalog" für Benutzergruppen, die die Anwendung "Data Catalog" verwenden, auf "Standard:Ein" oder "Standard:Aus" fest.



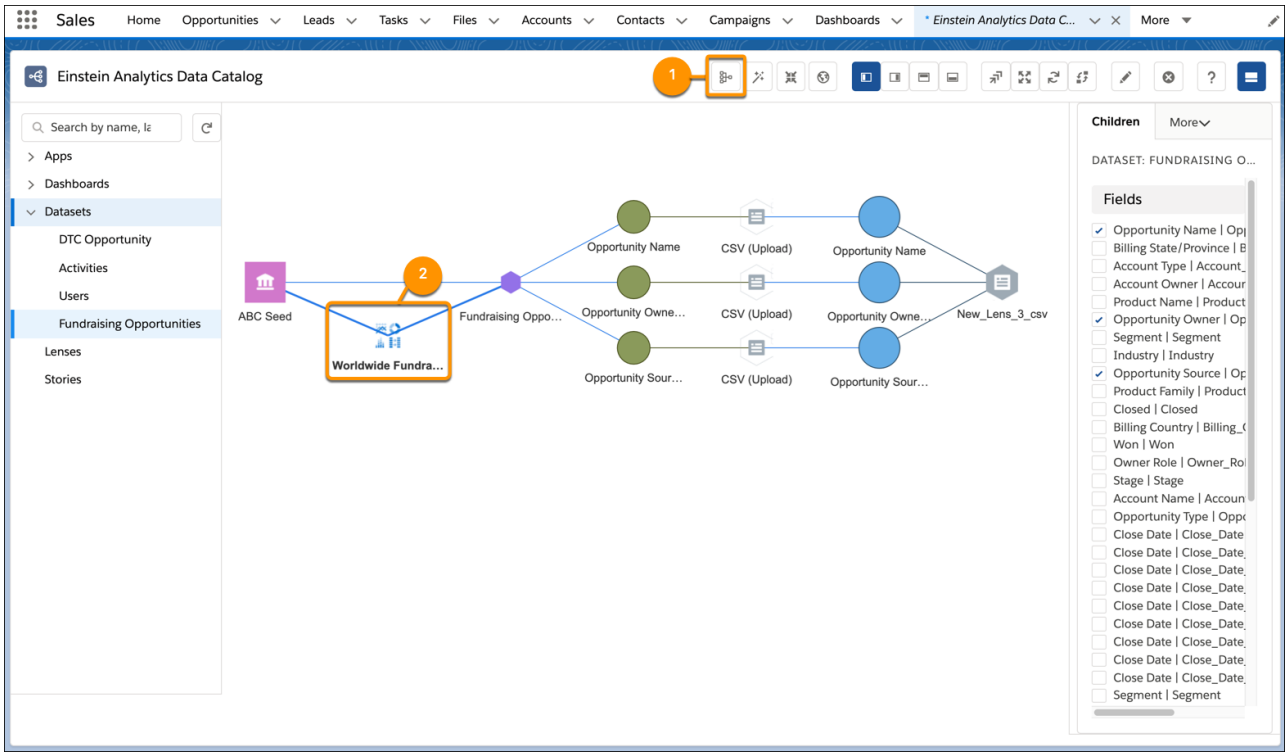
Suchen Sie im App Launcher die Anwendung **Einstein Analytics Data Catalog** und öffnen Sie sie. Wählen Sie die Anwendung, das Dashboard, das Datenset, die Linse oder den Artikel aus, die Sie prüfen möchten, oder suchen Sie danach (1). Was Sie ausgewählt haben, wird im Zeichenbereich angezeigt (2). Vom ausgewählten Datenbestand führen Linien nach außen zu anderen zugehörigen Datenbeständen wie der Anwendung (3).



Wenn Sie die Datenherkunft untersuchen möchten, wählen Sie die zu untersuchenden untergeordneten Felder aus (1). Die Konnektor- oder Lademethode (2), der Name des lokalen Felds oder Remote-Felds (3) und die lokale, Remote- oder geladene Datenquelle (4) werden visualisiert.



Wenn Sie herauszufinden möchten, wo der Vermögenswert verwendet wird, klicken Sie auf **Abhängigkeiten anzeigen** (1). Das Dashboard (2) oder andere Datenbestände werden zusammen mit der Anwendung dieser Datenbestände grafisch dargestellt, sofern sie nicht bereits angezeigt werden.



SIEHE AUCH:

AppExchange: Einstein Analytics Data Catalog

Analysieren von zehn Mal so vielen Daten mit der Einstein Analytics Plus-Lizenz

Die maximale Zeilenobergrenze für die Einstein Analytics Plus-Lizenz wurde für alle registrierten Datensets von 1 Milliarde auf 10 Milliarden erhöht.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics Plus-Benutzer in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Sie müssen keine Maßnahmen ergreifen, um in allen registrierten Datensets die erweiterte Datenkapazität von 10 Milliarden Zeilen zu nutzen. Salesforce stellt vorhandenen Einstein Analytics Plus-Lizenzinhaber die neue Funktion erneut bereit und neuen Kunden steht sie automatisch zur Verfügung.

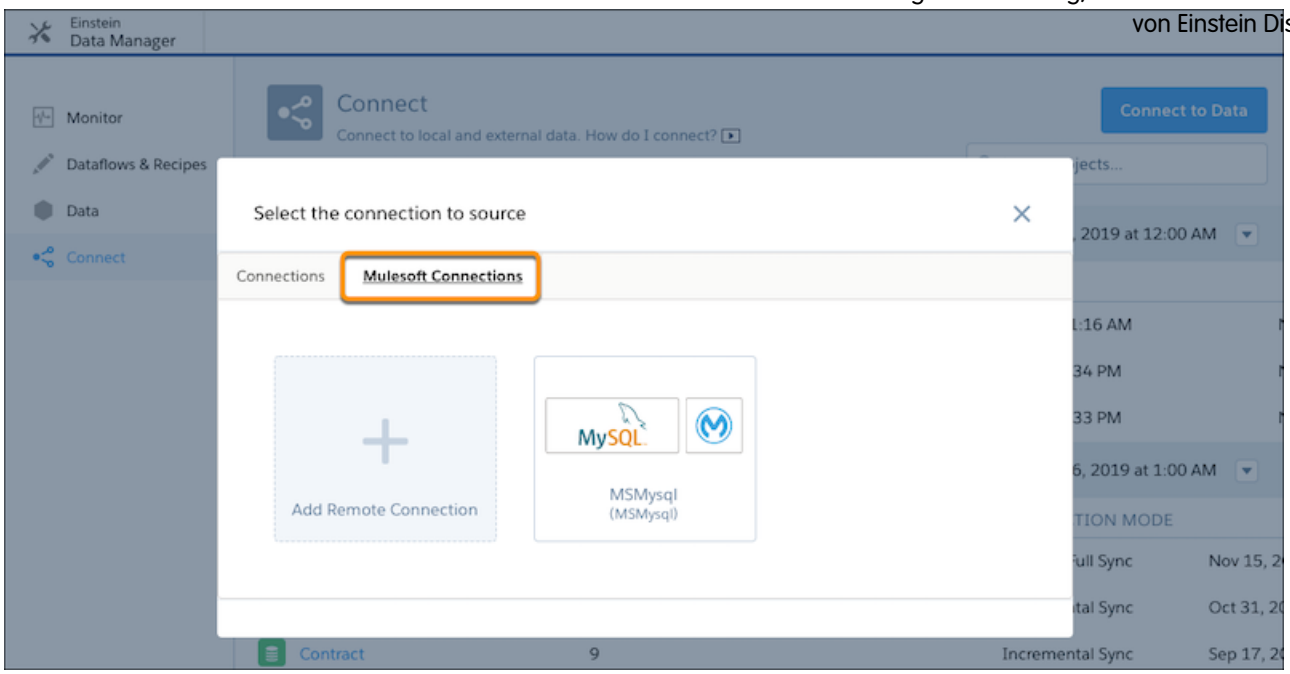
Synchronisieren aus über MuleSoft verbundenen Datenquellen

Mit Analytics MuleSoft-Konnektoren für Einstein Analytics können Sie Ihre Cloud-basierten Daten ohne Code über CloudHub in Analytics importieren. Analytics MuleSoft-Konnektoren sind verfügbar, um Microsoft SQL Server in AWS RDS, MySQL in AWS RDS und Oracle in AWS RDS zu verbinden.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Zum Konfigurieren dieser Funktion ist eine separat gekaufte oder erworbene MuleSoft-Lizenz erforderlich. Die 30-tägige MuleSoft-Testlizenz wird unterstützt.

Wie: Bitten Sie Ihren MuleSoft-Administrator um CloudHub-Anmeldeinformationen mit Bereitstellungszugriff. Erstellen Sie auf der Registerkarte "Verbinden" des Einstein Analytics-Datenmanagers unter der Registerkarte "MuleSoft-Verbindungen" Verbindungen mit MuleSoft Analytics-Konnektoren.



Analytics stellt automatisch eine Vorlage in CloudHub bereit, die eine Mule-Laufzeit aktiviert, die eine sichere Verbindung mit dem Quellsystem herstellt.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Mulesoft Analytics-Konnektoren (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Synchronisieren von Daten in den mit Mulesoft verbundenen SAP-SuccessFactors

Mit dem Analytics Mulesoft-SAP-SuccessFactor-Konnektor für Einstein Analytics können Sie Ihre cloudbasierten SuccessFactors-Daten ohne Code über CloudHub in Analytics importieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Anmerkung: Der Analytics Mulesoft-SAP-SuccessFactor-Konnektor wird ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung gestellt, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Der Analytics Mulesoft-SAP-SuccessFactor-Konnektor ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der Gruppe "Einstein Analytics Pilot and Beta Connectors" in der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zum Analytics Mulesoft-SAP-SuccessFactor-Konnektor einbringen.

Zum Konfigurieren dieser Funktion ist eine separat gekaufte oder erworbene MuleSoft-Lizenz erforderlich. Die 30-tägige MuleSoft-Testlizenz wird unterstützt.

Wie: Bitten Sie Ihren MuleSoft-Administrator um CloudHub-Anmeldeinformationen mit Bereitstellungszugriff. Erstellen Sie auf der Registerkarte "Verbinden" des Einstein Analytics-Datenmanagers unter der Registerkarte "MuleSoft-Verbindungen" eine Verbindung mit

dem Analytics Mulesoft-SAP-SuccessFactor-Konnektor. Analytics stellt automatisch eine Vorlage in CloudHub bereit, die einen Mule-Anwendungsserver aktiviert, die eine sichere Verbindung mit dem Quellsystem herstellt.

Integrieren Ihrer globalen Customer 360-Profildaten in Analytics (Beta)

Sie haben Customer 360 Data Manager zum Erstellen eines globalen Profils verwendet, das Kunden in Salesforce identifiziert. Mit dem Konnektor für globale Customer 360-Profildaten können Sie dieses Profil für andere Salesforce-Daten und Remote-Daten für die Analyse in Einstein Analytics verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Zum Herstellen einer Verbindung mit Service Cloud oder Commerce Cloud benötigt Customer 360 Data Manager die Enterprise, Performance oder Unlimited Edition.

Anmerkung: Als Beta-Funktion ist der Konnektor für globale Customer 360-Profildaten eine Vorschauversion und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

Wer: Verfügbar für Kunden, die sich für ein Add-On-Abonnement von Customer 360 Data Manager qualifizieren. Administratoren benötigen die folgenden Berechtigungen, um den Konnektor verwenden zu können: "Analytics-Remote-Verbindungen hinzufügen", "Analytics-Datenflüsse bearbeiten" und "Analytics verwenden".

Wie: Verbinden Sie eine Salesforce-Organisation mit Einstein Analytics als Datenquelle in Customer 360 Data Manager, bevor Sie diesen Konnektor verwenden können. Erstellen und laden Sie eine Datendatei in Ihrer verbundenen Datenquelle in Customer 360 Data Manager, um sie in globalen Profilen zu verarbeiten. Übertragen Sie die globalen Profildaten dann per Push-Vorgang an Einstein Analytics.

Nachdem Sie das Setup von Customer 360 Data Manager abgeschlossen haben, können Sie diesen Konnektor auf der Setup-Seite mit den Analytics-Einstellungen aktivieren, indem Sie das Kontrollkästchen **Dashboards aus den globalen Profildaten von Customer 360 Data Manager erstellen** aktivieren. Diese Einstellung bietet Zugriff auf Customer 360-Daten für zusätzliche Analyse durch Datenarchitekten, Cloud-übergreifende Administratoren und andere. Erstellen Sie die Verbindung mit den globalen Customer 360-Profildaten auf der Registerkarte "Verbinden" des Einstein Analytics-Datenmanagers.

SIEHE AUCH:

Analysieren Ihrer globalen Profildaten mit Einstein Analytics (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Konnektor für globale Customer 360-Profildaten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Herstellen einer Verbindung mit Ihren Daten in SugarCRM, Zendesk, Teradata, Google Cloud Storage, SAP SuccessFactors und Zuora AQuA [Pilot]

Verbinden Sie mit den SugarCRM-, Zendesk-, Teradata-, Google Cloud Storage-, SAP SuccessFactors- und Zuora AQuA-Konnektoren noch mehr Remote-Daten mit Analytics, um Analysen vorzunehmen und Entscheidungen zu treffen.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Anmerkung: Die SugarCRM-, Zendesk-, Teradata-, Google Cloud Storage-, SAP SuccessFactors- und Zuora AQuA-Konnektoren werden ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung gestellt, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die SugarCRM-, Zendesk-, Teradata-, Google Cloud Storage-, SAP SuccessFactors- und Zuora AQuA-Konnektoren sind erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der Gruppe "Einstein Analytics Pilot and Beta Connectors" in der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zu den SugarCRM-, Zendesk-, Teradata-, Google Cloud Storage-, SAP SuccessFactors- und Zuora AQuA-Konnektoren einbringen.

Wann: Diese neuen Konnektoren werden in der Version Spring '20 schrittweise hinzugefügt.

Wie: Erstellen Sie auf der Registerkarte "Verbinden" des Datenmanagers Verbindungen mit den neuen SugarCRM-, Zendesk-, Teradata-, Google Cloud Storage-, SAP SuccessFactors- und Zuora AQuA-Konnektoren.

Herstellen von Verbindungen mit externen Salesforce-Objektdaten über spezielle Konnektoren [Pilot]

Die Abteilungen Ihres Unternehmens verwenden unterschiedliche Gruppen von Salesforce-Funktionen und -Objekten für unternehmensspezifische Zwecke, um den Fortschritt zu verfolgen, Vertriebszyklen zu verkürzen, Beziehungen aufrechtzuerhalten und mehr. Ihre Datensynchronisierung von einer externen Salesforce-Organisation zu Analytics kann nun mit Konnektoren für entsprechende Salesforce-Objekte und -Funktionen für die einzelnen Geschäftsfälle entwickelt, geplant und verwaltet werden. Verwenden Sie den Salesforce Service Cloud-Konnektor, Salesforce Sales Cloud-Konnektor, den Salesforce Community Cloud-Konnektor, Salesforce CPQ-Konnektor und Salesforce Force.com-Konnektor, um Daten aus diesen externen Objektgruppen zu synchronisieren. Diese Remote-Konnektoren bilden ein Framework für künftige Cloud-spezifische und funktionsspezifische Datensynchronisierungsfunktionen.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Anmerkung: Die Salesforce Service Cloud-, Salesforce Sales Cloud-, Salesforce Community Cloud-, Salesforce CPQ- und Salesforce Force.com-Konnektoren werden ausgewählten Kunden über ein Pilotprogramm zur Verfügung gestellt, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Salesforce Service Cloud-, Salesforce Sales Cloud-, Salesforce Community Cloud-, Salesforce Force.com- und Salesforce CPQ-Konnektoren sind erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der Gruppe "Einstein Analytics Pilot and Beta Connectors" in der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zu den Salesforce Service Cloud-, Salesforce Sales Cloud-, Salesforce Community Cloud-, Salesforce Force.com- und Salesforce CPQ-Konnektoren einbringen.

Wie: Erstellen Sie auf der Registerkarte "Verbinden" des Datenmanagers Verbindungen mit dem neuen Salesforce Service Cloud-Konnektor, Salesforce Sales Cloud-Konnektor, Salesforce Community Cloud-Konnektor, Salesforce CPQ-Konnektor und Salesforce Force.com-Konnektor.

Synchronisieren Ihrer standardmäßigen Google BigQuery-SQL-Daten

Integrieren Sie Ihre großen Mengen an Google BigQuery-Daten mit Standard-SQL-Unterstützung mit dem standardmäßigen Google BigQuery-SQL-Konnektor in Analytics. Dieser Konnektor unterstützt standardmäßigen SQL-Code, den neuesten BigQuery-Standard, der mithilfe von WITH-Klauseln und SQL-Funktionen, korrelierten Unterabfragen und mehr eine verbesserte Kombinierbarkeit bietet. Verwenden Sie bei veraltetem SQL-Code den Google BigQuery-Konnektor.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Erstellen Sie auf der Registerkarte "Verbinden" des Datenmanagers Verbindungen mit dem neuen standardmäßigen Google BigQuery-SQL-Konnektor.

Synchronisieren von Marketing Cloud-Daten mit der OAuth 2.0-Authentifizierung

Synchronisieren Sie Kontaktdaten in Marketing Cloud mit einem mandantenspezifischen Endpunkt und der OAuth 2.0-Authentifizierung mit Analytics, indem Sie den neuen OAuth 2.0-Konnektor für Salesforce Marketing Cloud-Kontakte verwenden. Wenn Ihre Marketing Cloud-Paketanwendung mithilfe eines alten Endpunkts oder ohne OAuth 2.0-Authentifizierung erstellt wurde, verwenden Sie anstelle dieses Konnektors den Konnektor für Salesforce Marketing Cloud-Kontakte.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Erstellen Sie auf der Registerkarte "Verbinden" des Datenmanagers Verbindungen mit dem OAuth 2.0-Konnektor für Salesforce Marketing Cloud-Kontakte.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Salesforce Marketing Cloud Contacts OAuth 2.0 Connection (OAuth 2.0-Verbindung für Salesforce Marketing Cloud-Kontakte)

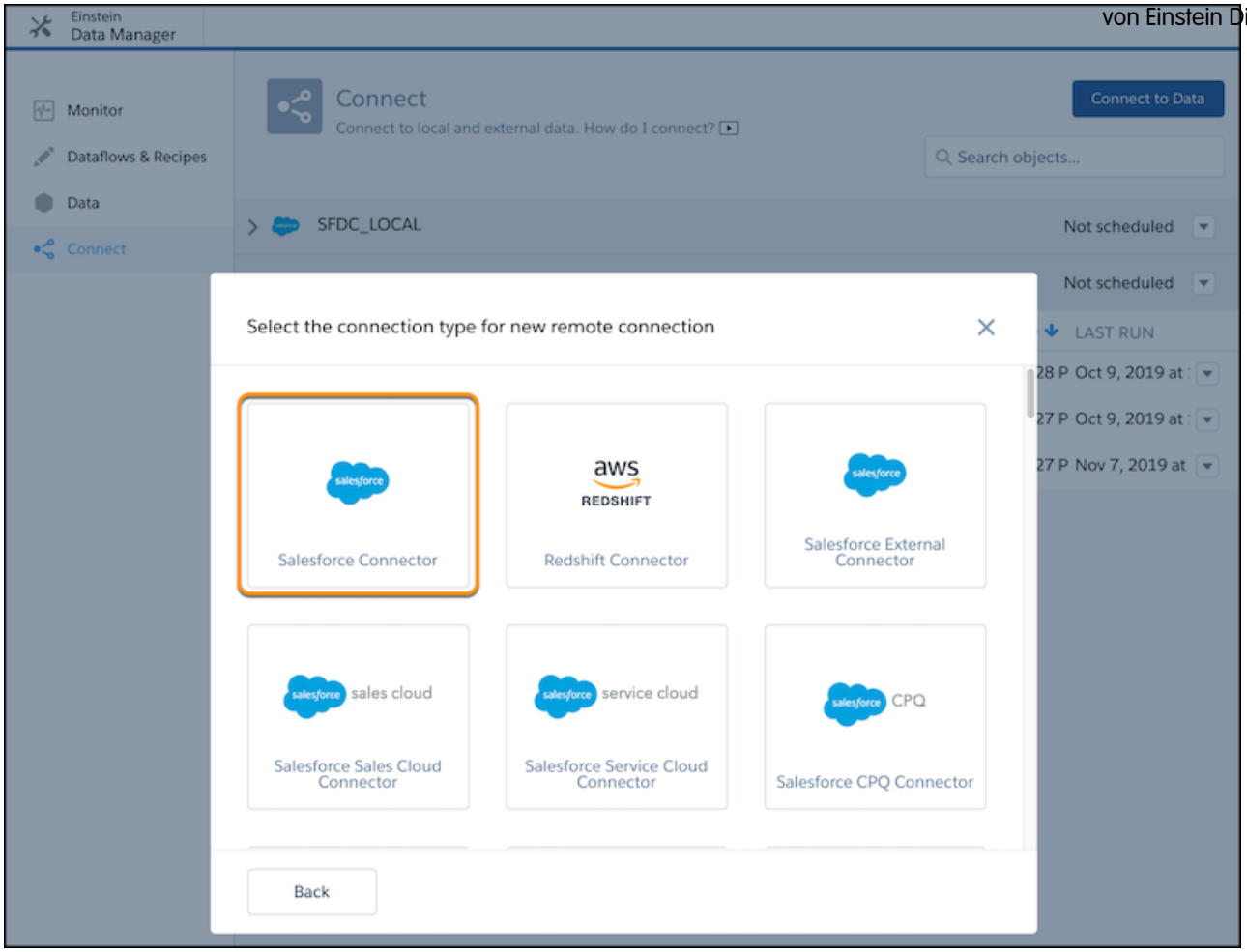
Planen der Datensynchronisierung für Ihre lokalen Objekte mit mehr Granularität

Verwalten Sie mithilfe von bis zu 10 individuell geplanten lokalen Verbindungen auf strategische Weise, wann Ihre Salesforce-Daten mit Einstein Analytics synchronisiert werden.

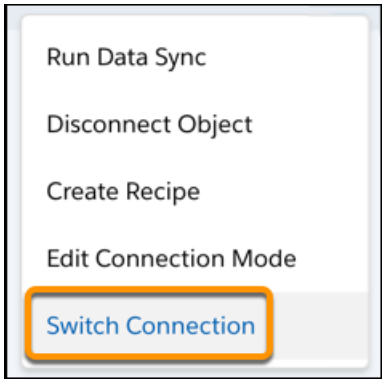
Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Die Datensynchronisierung kann so geplant werden, dass Sie bis zu alle 15 Minuten ausgeführt wird, aber eine SFDC_Local-Verbindung mit vielen großen Objekten kann möglicherweise nicht rechtzeitig abgeschlossen werden. Bisher konnten Sie nur eine Synchronisierung mit geringerer Häufigkeit auswählen. Nun steuern Sie die Planungsstrategie der Datensynchronisierung mit mehreren lokalen Verbindungen und Synchronisierungsplänen, um Ihre Analyseziele zu erreichen. Sie können ein Objekt mit regelmäßig aktualisierten strategischen Daten in eine eigene Verbindung verschieben, um häufiger eine Datensynchronisierung vorzunehmen, die schneller ausgeführt wird. Oder Sie können ein Objekt, das nur wöchentlich aktualisiert wird, in eine eigene Verbindung mit wöchentlich geplanter Datensynchronisierung verschieben, um die Synchronisierung aller anderen lokalen Objekte zu beschleunigen.

Wie: Erstellen Sie SFDC_Local-Verbindungen auf der Registerkarte "Verbinden" des Datenmanagers mit der Option "Salesforce-Konnektor".



Fügen Sie Objekte hinzu, die der Verbindung nicht bereits während des Konnektor-Setups zugewiesen wurden. Verschieben Sie Objekte zwischen lokalen Verbindungen, indem Sie neben dem Objekt auf den Pfeil nach unten klicken und **Verbindung wechseln** auswählen.



Legen Sie den Datensynchronisierungsplan der einzelnen lokalen Verbindungen fest.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Salesforce Local Connector (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Filtern von aus externen Verbindungen synchronisierten Daten

Wenn Sie die Datensynchronisierung beschleunigen und nur die benötigten Daten abrufen möchten, können Sie nun Datensynchronisierungsfilter mit verbundenen Objekten aus ausgewählten Remote-Konnektoren verwenden. Bisher haben Sie alle Daten aus einem Remote-Objekt importiert und einen Datenfluss- oder Rezeptfilter verwendet, um die externen Daten in einem Datenset einzugrenzen. Nun können Sie nicht benötigte oder sensible Daten generell von der Synchronisierung mit Analytics ausschließen.

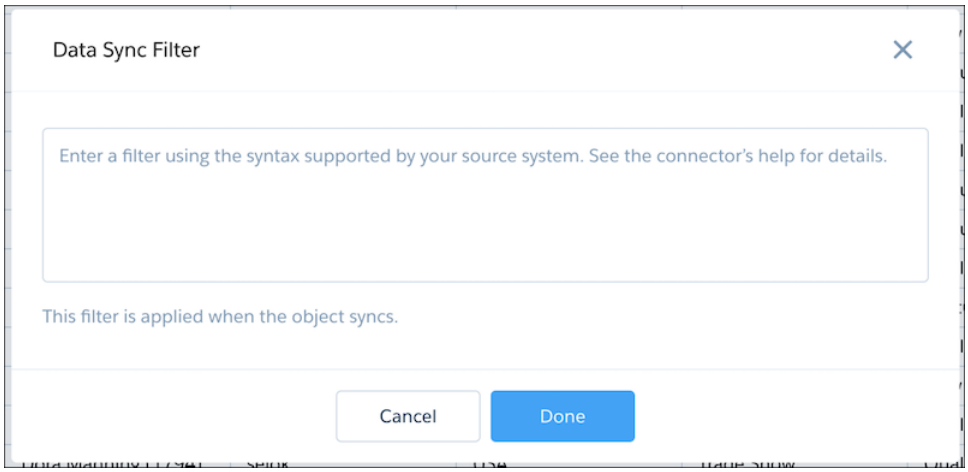
Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wann: Die Filterunterstützung wird in der Version Spring '20 schrittweise hinzugefügt.

Wie: Verwenden Sie Datensynchronisierungsfilter für diese Konnektoren.

- Externer Salesforce-Konnektor
- Amazon RDS
- Amazon Redshift
- Google BigQuery
- Heroku Postgres
- Microsoft Azure SQL Data Warehouse
- Microsoft Azure SQL-Datenbank
- Snowflake Computing

Klicken Sie beim Hinzufügen oder Ändern eines verbundenen Remote-Objekts auf der Seite "Vorschau der Quelldaten anzeigen" auf  . Geben Sie mithilfe der in der Hilfe des Remote-Konnektors beschriebenen Syntax der verbundenen Datenquelle einen Filter ein.



Neue Obergrenzen für Microsoft Azure SQL-Datenbank- und Netsuite-Konnektoren

Die Konnektoren für Microsoft Azure SQL-Datenbank- und Netsuite-Datenquellen weisen aktualisierte Obergrenzen auf. Die Microsoft Azure SQL-Datenbank kann nun pro Objekt bis zu 100 Millionen Zeilen oder 50 GB synchronisieren, je nachdem, welche Obergrenze zuerst erreicht wird. Der Netsuite-Konnektor kann nun pro Objekt bis zu 100.000 Zeilen oder 500 MB synchronisieren, je nachdem, welche Obergrenze zuerst erreicht wird.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Neue Obergrenzen bei der Konnektorsynchronisierung für mit FIPS 140-2 validierte Verschlüsselungsorganisationen

Beim Verwenden von Einstein Analytics-Remote-Konnektoren werden die Daten der Salesforce Government Cloud-Organisation bei der Übertragung durch die mit FIPS 140-2 validierte Verschlüsselung geschützt. Durch die erweiterte Verschlüsselung können Konnektoren, die in Salesforce Government Cloud-Organisationen verwendet werden, für jedes verbundene Objekt bis zu 10 Millionen Zeilen oder 5 GB synchronisieren, je nachdem, welche Obergrenze zuerst erreicht wird. Der Netsuite-Konnektor stellt eine Ausnahme dar, da er pro Objekt bis zu 100.000 Zeilen oder 500 MB synchronisieren kann, je nachdem, welche Obergrenze zuerst erreicht ist.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Automatisches Bereitstellen von Datenset-Zugriff auf Zeilenebene für mehr Benutzer

Durch die höhere Obergrenze und eine höhere Objektabdeckung können für die Freigabeübernahme nun Ihre Sicherheitseinstellungen für Salesforce-Objekte auf Zeilenebene auf Analytics-Datensets angewendet werden. Höhere Obergrenzen und eine breitere Abdeckung bedeutet, dass mehr Benutzer von der Übernahme der Salesforce-Freigabeeinstellungen profitieren und weniger einmalige Sicherheitsprädikate erstellt und verwaltet werden müssen. Die Freigabeübernahme gilt nun für einen Benutzer, wenn sein Datensatzzugriff durch weniger als 3.000 Freigaben von Gruppen oder Benutzern erteilt wird. Sie können die Freigabeübernahme nun im Objekt "Opportunity", "Account", "Kundenvorgang", "Lead" und "Kontakt" anwenden, wenn das Objekt weniger als 400 Freigabedefinitionen aufweist.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Verwenden Sie unter "Setup" das Tool zur Freigabeübernahmeabdeckung, um Ihre Objekte und Benutzerabdeckung mit den neuen Obergrenzen auszuwerten.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Salesforce-Freigabeübernahme für Datensets

Speichern von mehr Datenflüssen

Verwalten Sie Ihre Datenset-Generierung in Analytics nun strategisch mit einer größeren Anzahl an Datenflüssen. Sie können nun bis zu 100 Datenflüsse speichern statt wie zuvor 30 (für Zahlenfans: Diese Erhöhung entspricht einem Faktor von 3,333). Durch die Erhöhung bleibt es Ihnen erspart, große Datenflüsse aufzuteilen, damit sie schneller ausgeführt werden, oder Datenflüsse nach Geschäftsanforderungen zu trennen, um den Datenfluss zu planen, wenn die Daten verwendet werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Vorbereiten auf das automatische Entfernen von Plänen in Sandbox- und Developer Edition-Organisationen

Durch das automatische Entfernen von Plänen werden die verbleibenden Datensynchronisierungs-, Datenfluss- und Rezeptaufträge für alle Salesforce-Kunden beschleunigt. Bei Sandbox- und Developer Edition-Organisationen werden die Pläne für Datensynchronisierungen, Datenflüsse und Rezepte nun 90 Tage nach dem letzten Speichern entfernt. Wenn Sie aktiv entwickeln, werden Ihre Pläne nicht entfernt. Legen Sie den Plan jederzeit erneut fest, um ihn zu testen oder zu trainieren oder einfach aus Spaß am Planen. Alle Benutzer, die Datensynchronisierungs-, Datenfluss- oder Rezeptbenachrichtigungen abonniert haben, erhalten eine E-Mail, in der sie benachrichtigt werden, wenn ein Zeitplan entfernt wird.

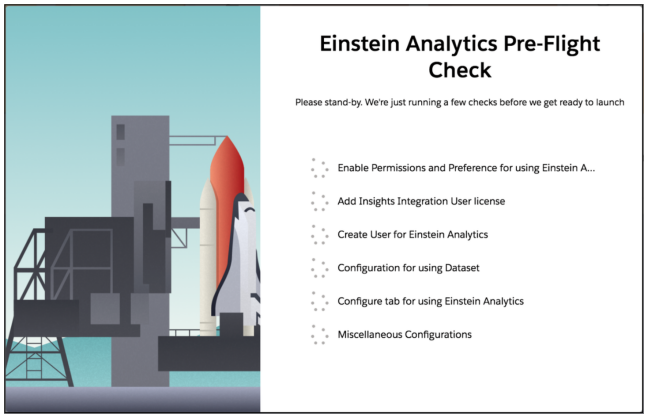
Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Mit der Vorabprüfung bleiben Sie während der Aktivierung von Einstein Analytics auf dem Laufenden

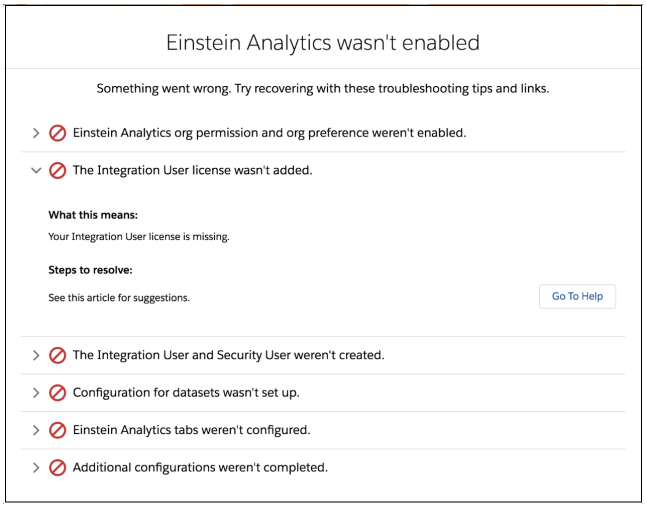
Mit der neuen Vorabprüfung und anderen informativen Fenstern wurde der ersten Administratoraufgabe – Aktivieren von Einstein Analytics – eine Art Schulung hinzugefügt. In der Vorabprüfung werden die Aktivierungsprozesse angezeigt und Sie können nachvollziehen, was geschieht. Wenn die Aktivierung erfolgreich war, erhalten Sie eine Bestätigung. Wenn sie nicht erfolgreich war, erhalten Sie Hilfe auf dem Bildschirm, um die Probleme zu beheben und es erneut zu versuchen. In jedem Fall verfügen Sie über mehr Einblicke in die Funktionsweise von Einstein Analytics in Ihrer Organisation.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Klicken Sie in Setup unter "Analytics" auf der Seite "Erste Schritte" auf **Einstein Analytics aktivieren**. Die Vorabprüfung wird angezeigt und Sie werden über Prozesse und Konfigurationen im Hintergrund informiert. Es könnte hilfreich sein, wenn Sie sich hier Notizen machen, falls Sie später andere Funktionen einrichten möchten.



Die meisten Administratoren erhalten innerhalb von wenigen Minuten die Erfolgsmeldung. Wenn es Probleme gibt, enthält eine detaillierte Fehlermeldung Tipps zur Fehlerbehebung, die Ihnen beim Wiederherstellen helfen sollen.



Verwenden aktueller oder neuer SSL-/TLS-Zertifikate von Amazon in verbundenen RDS- und Aurora-Systemen

Ihre Remote-Verbindungen, die einen der Einstein Analytics Amazon RDS-Konnektoren verwenden, unterstützen automatisch die aktualisierten SSL-/TLS-Zertifikate von Amazon. Nachdem Ihr Amazon-Datenbankadministrator die SSL-/TLS-Zertifikate aktualisiert hat, werden Ihre Einstein Analytics-Verbindungen und die Datensynchronisierung wie gewohnt in Salesforce fortgesetzt.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einstein Analytics Amazon RDS-Remote-Konnektoren

AWS-Datenbank-Blog: Amazon RDS customers: Update your SSL/TLS certificates by February 5, 2020 (Amazon RDS-Kunden: Aktualisieren Ihrer SSL-/TLS-Zertifikate bis 5. Februar 2020)

Vorgefertigte Analytics-Anwendungen Analytics Design, Analytics für Konsumgüter, einfacheres Erstellen der Adoption Analytics-Anwendung, Accuracy Analytics

Erstellen Sie mit der Analytics Design-Anwendung Ihre eigenen ansprechenden Anwendungen. Verbessern Sie die Geschäftsergebnisse des Einzelhandels mit der Anwendung "Konsumgüter". Erstellen Sie außerdem die Adoption Analytics-Anwendung mit nur wenigen Klicks und verbessern Sie die Zuverlässigkeit der Einstein Discovery-Artikel mit Accuracy Analytics.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelles Erstellen Ihrer eigenen ansprechenden Analytics-Anwendungen mit Einstein Analytics Design

Die Vorlage "Einstein Analytics Design" bietet Ihnen einen Ausgangspunkt zum Entwerfen und Entwickeln Ihrer eigenen Analytics-Anwendung. Verwenden Sie die Vorlage, um eine Anwendung mit vorgefertigten Dashboard-, Diagramm- und Widget-Vorlagen zu erstellen, die den internen Salesforce-Designrichtlinien folgen. Versehen Sie das Branding der Anwendung mit Ihrer eigenen Farbe und wenden Sie die Designs dann auf Ihre eigenen Daten an, um schnell mit Ihrer eigenen Anwendung loszulegen.

Beschleunigen der Geschäftsergebnisse des Einzelhandels mit Einstein Analytics für Konsumgüter

Die Anwendung "Analytics für Konsumgüter" bietet Entscheidungsträgern Statistiken zu Salesforce Consumer Goods Cloud-Daten. Verwenden Sie die Anwendung, um den Umsatz zu steigern, die Geschäfts-Compliance zu verbessern, gefährdete Geschäfte zu ermitteln und um die Effektivität der Vertriebsmitarbeiter zu maximieren.

Erhalten sofortiger Statistiken zu Umfragedaten mit Einstein Analytics für Salesforce-Umfragen

Zeigen Sie mit der Anwendung "Salesforce-Umfragen" überall in Salesforce Kennzahlen zu Umfrageantworten an, um direkt dort, wo Sie arbeiten, Statistiken zu Ihren Kunden zu erhalten.

Erstellen der neuesten Version der Anwendung Einstein Adoption Analytics ohne Installation eines verwalteten Pakets

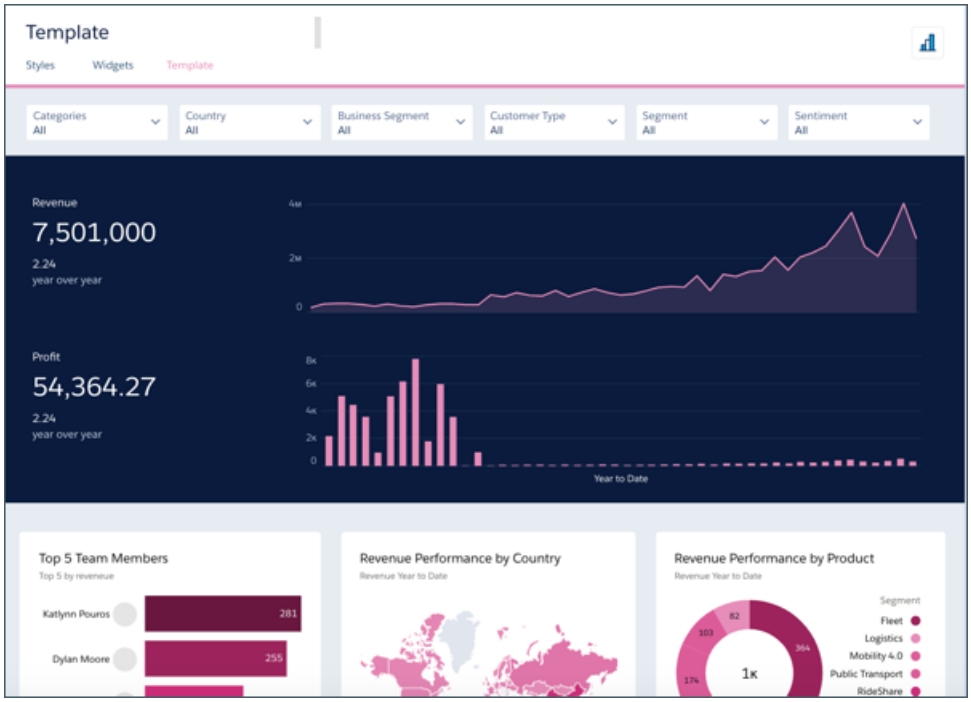
Erstellen Sie mit der neuesten Version von Adoption Analytics mit nur wenigen Klicks eine Anwendung. Befolgen Sie den standardmäßigen Erstellvorgang von Analytics-Anwendungen, um Ihrem Team eine Anwendung zu bieten, die ermittelt, wie Ihr Team Analytics-Anwendungen, -Dashboards, -Linsen und -Datensets verwendet. Es muss kein verwaltetes Paket mehr heruntergeladen oder konfiguriert werden, um Metadaten von Analytics-Datenbeständen zu extrahieren.

Verbessern der Zuverlässigkeit von Einstein Discovery-Prognosen mit der Accuracy Analytics-Vorlage

Suchen Sie nach einer schnellen Möglichkeit, Statistiken aus Einstein Discovery zu optimieren? Verwenden Sie die Einstein Accuracy Analytics-Vorlage, um die Genauigkeit von Prognosen aus Einstein Discovery-Artikeln zu analysieren und zu verbessern.

Schnelles Erstellen Ihrer eigenen ansprechenden Analytics-Anwendungen mit Einstein Analytics Design

Die Vorlage "Einstein Analytics Design" bietet Ihnen einen Ausgangspunkt zum Entwerfen und Entwickeln Ihrer eigenen Analytics-Anwendung. Verwenden Sie die Vorlage, um eine Anwendung mit vorgefertigten Dashboard-, Diagramm- und Widget-Vorlagen zu erstellen, die den internen Salesforce-Designrichtlinien folgen. Versehen Sie das Branding der Anwendung mit Ihrer eigenen Farbe und wenden Sie die Designs dann auf Ihre eigenen Daten an, um schnell mit Ihrer eigenen Anwendung loszulegen.



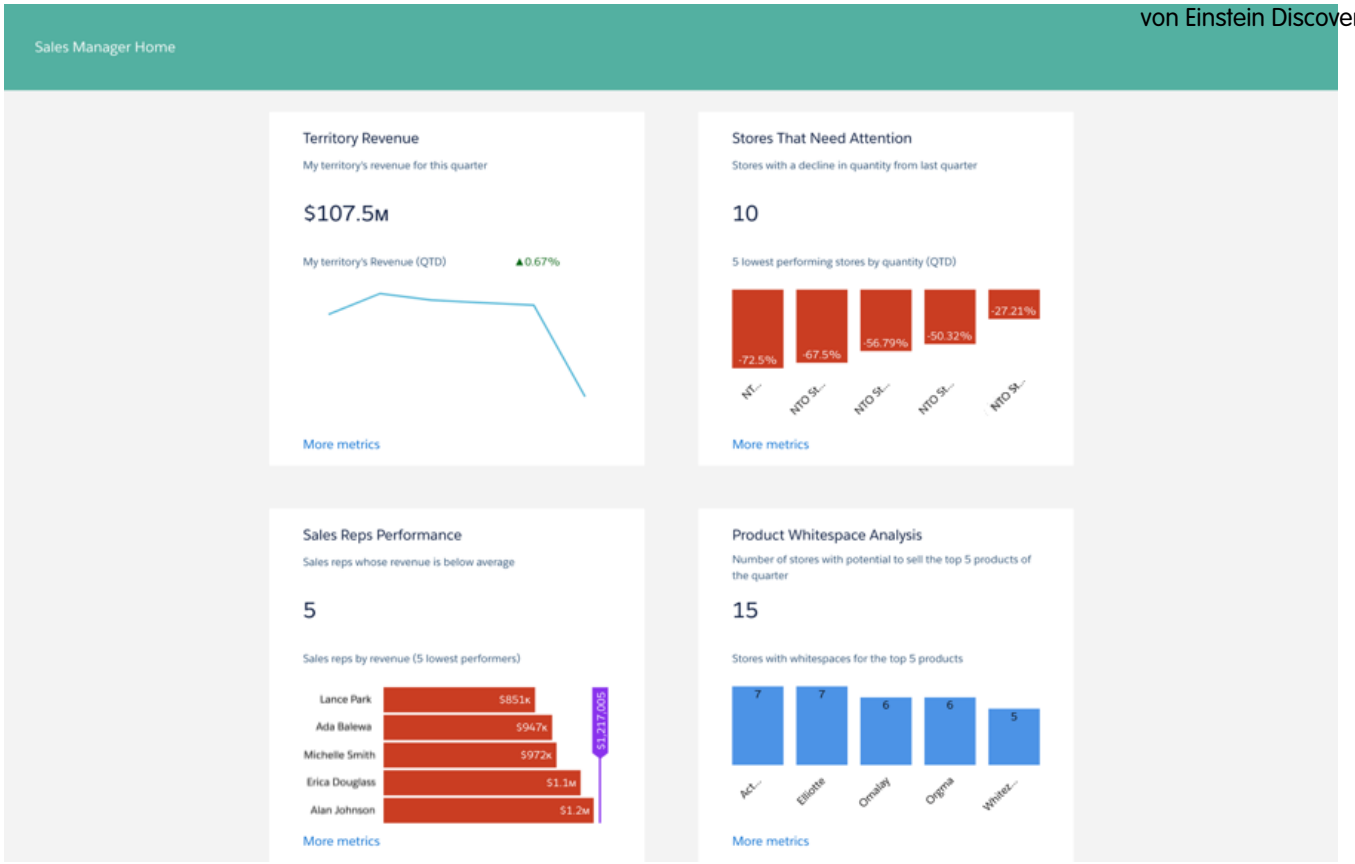
Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Zum Erstellen einer Anwendung aus der Einstein Analytics Design-Vorlage für Sales Analytics müssen Sie über eine Einstein Analytics Plus-Lizenz verfügen und die Sales Analytics-Anwendung erstellt haben.

Wie: Klicken Sie in Analytics Studio auf **Erstellen**, wählen Sie **Anwendung** aus und klicken Sie auf **In Vorlage starten**. Wählen Sie die Vorlage "Einstein Analytics Design" aus. Der Assistent führt Sie durch den Rest des Prozesses.

Beschleunigen der Geschäftsergebnisse des Einzelhandels mit Einstein Analytics für Konsumgüter

Die Anwendung "Analytics für Konsumgüter" bietet Entscheidungsträgern Statistiken zu Salesforce Consumer Goods Cloud-Daten. Verwenden Sie die Anwendung, um den Umsatz zu steigern, die Geschäfts-Compliance zu verbessern, gefährdete Geschäfte zu ermitteln und um die Effektivität der Vertriebsmitarbeiter zu maximieren.



Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Professional, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

SIEHE AUCH:

Beschleunigen der Geschäftsleistung mit Einstein Analytics for Consumer Goods

Erhalten sofortiger Statistiken zu Umfragedaten mit Einstein Analytics für Salesforce-Umfragen

Zeigen Sie mit der Anwendung "Salesforce-Umfragen" überall in Salesforce Kennzahlen zu Umfrageantworten an, um direkt dort, wo Sie arbeiten, Statistiken zu Ihren Kunden zu erhalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Performance, Partner Developer, Enterprise, Developer und Unlimited Edition mit aktivierten Salesforce-Umfragen.

SIEHE AUCH:

Umwandeln von Kundenumfragedaten in handlungsrelevante Intelligenz mit Customer Lifecycle Analytics

Erstellen der neuesten Version der Anwendung Einstein Adoption Analytics ohne Installation eines verwalteten Pakets

Erstellen Sie mit der neuesten Version von Adoption Analytics mit nur wenigen Klicks eine Anwendung. Befolgen Sie den standardmäßigen Erstellvorgang von Analytics-Anwendungen, um Ihrem Team eine Anwendung zu bieten, die ermittelt, wie Ihr Team Analytics-Anwendungen, -Dashboards, -Linsen und -Datensets verwendet. Es muss kein verwaltetes Paket mehr heruntergeladen oder konfiguriert werden, um Metadaten von Analytics-Datenbeständen zu extrahieren.

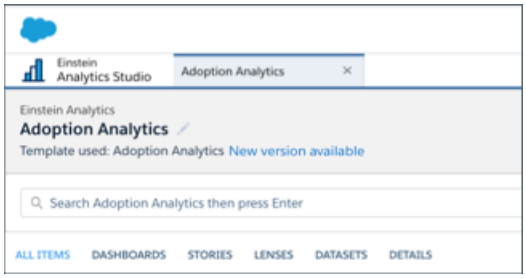
Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Zum Erstellen von Anwendungen aus der Analytics Adoption-Vorlage müssen Sie über eine Einstein Analytics Growth- oder Einstein Analytics Plus-Lizenz verfügen.

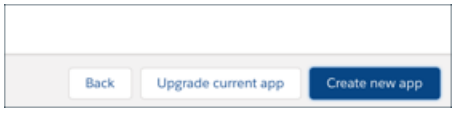
Warum: Die Analytics Adoption-Anwendung bietet Ihnen vorgefertigte Statistiken, die angeben, wie jedes Mitglied Ihres Teams Analytics-Datenbestände verwendet – Anwendungen, Dashboards und Linsen. Die Anwendung zeigt auch an, wie Analytics-Datenbestände Datensets verwenden, indem Anwendungen, Dashboards und Linsen den Datensets zugeordnet werden, aus denen sie Daten abrufen.

Wie: Klicken Sie in Analytics Studio auf **Erstellen**, wählen Sie **Anwendung** aus und klicken Sie auf **In Vorlage starten**. Wenn Sie die Anwendung zum ersten Mal erstellen, wählen Sie die Adoption Analytics-Vorlage aus. Der Assistent führt Sie durch den Rest des Prozesses.

Wenn Sie die Anwendung bereits erstellt haben, klicken Sie auf der Startseite der Anwendung auf den Link **Neue Version verfügbar** und folgen Sie den Anweisungen des Assistenten.



Wählen Sie auf der dritten Seite des Assistenten zwischen dem Upgrade der aktuellen Anwendung oder dem Erstellen einer neuen Anwendung aus.



Wenn Sie **Aktuelle Anwendung aktualisieren** auswählen, behält Analytics die historischen Protokolldaten im Datenset "WaveChangeEA" bei, mit dem Sie die Analytics-Akzeptanz verfolgen. Wählen Sie **Neue Anwendung erstellen** aus, damit Analytics die aktuelle Anwendung unverändert beibehält und basierend auf der neuen Version eine neue Anwendung erstellt. Die neue Anwendung erfasst die Protokolldaten ab dem Zeitpunkt der Erstellung und aktualisiert sie basierend auf der künftigen Verwendung der Datenbestände.

Verbessern der Zuverlässigkeit von Einstein Discovery-Prognosen mit der Accuracy Analytics-Vorlage

Suchen Sie nach einer schnellen Möglichkeit, Statistiken aus Einstein Discovery zu optimieren? Verwenden Sie die Einstein Accuracy Analytics-Vorlage, um die Genauigkeit von Prognosen aus Einstein Discovery-Artikeln zu analysieren und zu verbessern.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Zum Erstellen von Anwendungen mithilfe der Einstein Accuracy Analytics-Vorlage müssen Sie über eine Einstein Analytics Plus-Lizenz verfügen.

Wie: Wechseln Sie in Analytics Studio zu **Modell-Manager**, wählen Sie das zu analysierende Modell aus und klicken Sie auf die Schaltfläche **Analyze Accuracy** (Genauigkeit analysieren). Befolgen Sie die Anweisungen auf dem Bildschirm und öffnen Sie dann das Dashboard, wodurch die Genauigkeit der vorigen Prognosen des Modells bewertet wird. Es zeigt den Genauigkeitswert (1) an – die Anzahl der richtigen Prognosen (3) geteilt durch die Gesamtprognosen. Sie können im Trenddiagramm auch die Genauigkeit über einen Zeitraum hinweg anzeigen (4).



Analytics-Anwendungserstellung: Direktdatenabfragen, Zusammenarbeit von Dashboard-Veröffentlichern, Konnektoren und mehrere Datenflüsse in Vorlagen

Fragen Sie Live-Salesforce-Daten direkt in Einstein Analytics mit Direktdaten ab. Mit der Funktion für Veröffentlicher kann Ihr Team an Dashboards zusammenarbeiten, bevor Sie sie für Geschäftsbenutzer freigeben. Das Analytics-Vorlagen-Framework unterstützt Konnektoren sowie mehrere Datenflüsse und das JSON-Transformationsmodul des Frameworks wandelt JSON-Code aus Lightning Experience um.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erkunden von Salesforce-Daten ohne Datensets mit Direktdaten

Fragen Sie Live-Salesforce-Daten direkt in Einstein Analytics mit Direktdaten ab. Sie müssen keine Datensynchronisierung einrichten und keine Datenvorbereitung vornehmen, um Salesforce-Daten zu erkunden. Direktdatenabfragen sind besonders hilfreich, wenn sich Daten häufig ändern oder geplante Datenflüsse nicht häufig ausgeführt werden. Mit Direktdaten können Sie Salesforce-Objekte im Explorer des Dashboard-Designers abfragen und SOQL-Abfragen (Salesforce Object Query Language) im Abfrage-Editor bearbeiten.

Erkunden mehrerer Datensets mit einer einzelnen Abfrage (Beta)

Antworten auf Geschäftsfragen erfordern manchmal einen Kontext, der über das aktuelle Datenset hinausgeht. Ihre Datensetstruktur stimmt möglicherweise nicht mit der Art und Weise überein, wie Sie Ihre Daten erkunden möchten. Oder Sie befinden sich möglicherweise mitten in einer Erkundung und stellen fest, dass Sie zusätzliche Daten benötigen, die sich nicht im aktuellen Datenset befinden. Kein Problem! Mit der Datenmischung müssen Sie nicht mehr zur Datenvorbereitung zurückkehren und verbundene Datensets erstellen. Nun können Sie Daten aus mehreren Datensets im Explorer kombinieren und die kombinierten Daten genau wie ein einzelnes Datenset abfragen.

Einfaches Identifizieren von Feldern in Maßeinheits- und Gruppenauswahlen

Wählen Sie das gewünschte Feld nun einfacher aus, da bei Maßeinheits- und Gruppenauswahlen Feldbezeichnungen und Feldnamen angezeigt werden. Wenn Sie Visualisierungen im Explorer erstellen, bedeutet das Vorhandensein beider Kennzeichner, dass Sie nicht mehr raten müssen, ob Sie das richtige Feld auswählen.

Bindungen werden jetzt als Interaktionen bezeichnet

Interaktionen, die zuvor als Bindungen bezeichnet wurden, ermöglichen verschiedene Komponenten für die Interaktion in einem Dashboard. Sie erstellen Interaktionen zwischen Abfragen, um Ihre Dashboards anzupassen. Der Name wurde aufgrund von Kundenfeedback geändert, Ihre Prozesse und Workflows haben sich jedoch nicht geändert.

Einfacheres Erstellen von Interaktionen mit dem erweiterten Editor für Interaktionen

Interaktionen, zuvor als Bindungen bezeichnet, unterstützen viele Teile von Einstein Analytics-Dashboards. Mit dem neuen erweiterten Editor für Interaktionen können Sie Interaktionen für Widgets und Abfragen erstellen, ohne den Dashboard-Designer zu verlassen. Verwenden Sie Klicks anstelle von Code, um mehrere Interaktionen für dasselbe Widget oder dieselbe Abfrage zu erstellen, eine Vorschau der Ergebnisse anzuzeigen und die Interaktionen einzufügen – und zwar alles über den neuen Editor.

Erstellen von dynamischen Referenzlinien in Diagrammen ohne Code

Im Bereich mit den Eigenschaften des Diagramm-Widgets können nun dynamische Referenzlinien erstellt werden, wodurch Ersteller weniger klicken müssen und die für Code benötigte Zeit reduziert wird. Referenzlinien fügen Kontext hinzu und helfen Benutzern dabei, Diagrammdaten aussagekräftig zu machen. Zuvor konnten dynamische Referenzlinien und Bezeichnungen nur für Interaktionen (Bindungen) und Code erstellt werden.

Angeben des gezielten Aufteilens in Bereiche ohne Code

Durch das gezielte Aufteilen in Bereiche können Dashboard-Designer eine Einschluss- oder Ausschlussliste verwenden, um nur bestimmte Abfragen in Bereichen aufzuteilen – und das alles mit Klicks im Dashboard-Designer. Das Aufteilen in Bereiche ist die einfachste und häufigste Methode, Interaktionen zwischen Widgets anzugeben. Zuvor galt beim Aufteilen in Bereiche das Prinzip "Alles oder nichts" und es konnten keine Ausnahmen oder anderen wichtigen Anpassungen ohne Code konfiguriert werden.

Verwalten der Öffnung von Datensätzen in einem eingebetteten Dashboard

Möchten Sie auf einfache Weise zu einem Dashboard zurücknavigieren, nachdem Sie einen Datensatz im Dropdown eines Widgets geöffnet haben? Aktivieren Sie in Setup die Einstellung **Salesforce-Datensätze in neuen Browserregisterkarten öffnen**. Auf diese Weise bleibt Ihr aktuelles Dashboard in einer eigenen Browserregisterkarte geöffnet, wenn Sie einen Datensatz öffnen.

Hinzufügen eines beliebigen URLs für die Einarbeitung in ein benutzerdefiniertes Widget

Nun können Sie Ihren Benutzern bei der Einarbeitung in ein angepasstes Dashboard-Widget Inhalt von jeder beliebigen Website bereitstellen. Fügen Sie die Option "Informationen" beliebigen Diagrammen oder Tabellen in Ihrem Dashboard hinzu. Wenn Benutzer diese Option auswählen, wird ihnen der Einarbeitungs-Frame mit Ihrer speziellen Anweisungsressource angezeigt. Innerhalb des Einarbeitungs-Frames können Benutzer Ihr Video wiedergeben oder zu Links innerhalb Ihrer Webseite navigieren. Bei eingebetteten Dashboards kann der zieh- und anpassbare Frame nun an eine beliebige Stelle auf der Salesforce-Seite verschoben werden und ist nicht mehr auf den Bereich des Dashboards beschränkt.

Ausprobieren der aktualisierten Einstein Analytics-Datensatzaktionen

Datensatzaktionen aus Ihren Einstein Analytics-Datenbeständen weisen nun das Erscheinungsbild von Lightning Experience auf. Alle bisher unterstützten Datensatzaktionen, einschließlich Visualforce-Aktionen, können weiterhin verwendet werden. Zu den neu unterstützten Datensatzaktionen gehören Flow- und Lightning-Aktionen. Mit dem Lightning Experience-Stil erhalten Benutzer eine visuell ansprechendere und konsistentere Benutzeroberfläche in Salesforce insgesamt.

Anzeigen von Gesamtsummen und Zwischensummen in Tabellen

Sie können Gesamtsummen und Zwischensummen direkt zu Werten hinzufügen und Tabellen in Dashboards und Linsen vergleichen. Zuvor mussten Sie einer Tabelle Spalten hinzufügen und diese Berechnungen selbst ausführen. Nun können Sie mit nur wenigen Klicks Gesamtsummen und Zwischensummen hinzufügen oder entfernen. Fensterfunktionen unterstützen nur Gesamtsummen und keine Zwischensummen. In der Version Spring '20 ist die Funktion für alle neuen und vorhandenen Organisationen standardmäßig aktiviert.

Anpassen der Zahlenformatierung in Linsen und Dashboards

Zusätzlich zu den bereits verfügbaren Formatierungsoptionen können Sie nun benutzerdefinierte Zahlenformate erstellen, indem Sie im Zahlenformatbereich Symbole für Dezimal- und Tausendertrennzeichen auswählen. Wählen Sie ein vordefiniertes Zahlenformat aus und bearbeiten Sie es dort oder geben Sie Ihre eigene benutzerdefinierte Zeichenfolge ein, um loszulegen.

Optimiertes Verhalten von Zahlen in Diagrammen und Widgets

Bisher war das Verhalten der Zahlenformatierung in Diagrammen, Tabellen und Zahlen-Widgets unterschiedlich. Benutzer verfügen nun über eine konsistente Zahlenerfahrung, unabhängig davon, wo sie in Einstein Analytics mit Zahlen arbeiten. Zu den Highlights gehört die Möglichkeit zur Angabe benutzerdefinierter negativer Formate und benutzerdefinierter 0-Formate.

Die Paketerstellung und Änderungssets beinhalten erweiterte Metadaten für Benutzer (XMD)

Mit erweiterten Metadaten (XMD) können Sie die Formatierung, das Standardverhalten und die Handlungsrelevanz von Datenset-Feldern und ihren Werten in Analytics-Dashboards und -Linsen anpassen. Das Verschieben Ihrer erweiterten Metadaten für Masterbenutzer zwischen Organisationen wurde vereinfacht. Jedes Mal, wenn Sie Ihre erweiterten Metadaten für Benutzer bearbeiten, werden die erweiterten Metadaten für Masterbenutzer nun automatisch entsprechend aktualisiert.

Kennenlernen von Kompaktformat 2.0 (Beta)

Machen Sie sich mit der neuen Version des Kompaktformats – der Darstellung von Abfragen innerhalb von JSON – vertraut, die für die Verarbeitung mehrerer Datensets und Abfragen für beliebige Datentypen erstellt wurde. Auch wenn sie in den nächsten Versionen schrittweise eingeführt wird, können Sie sie schon jetzt anzeigen, wenn Sie den JSON-Code eines Dashboards anzeigen, das über Abfragen mit Datenmischungen verfügt.

Zusammenarbeiten an einer neuen Version eines Dashboards im Hintergrund mit der Funktion für Veröffentlicher (allgemein verfügbar)

Mit der Funktion für Veröffentlicher können Sie eine Entwurfsversion eines Dashboards überprüfen, testen und bearbeiten, während die aktuelle Version live beibehalten wird. Analytics Studio-Benutzern wird weiterhin die aktuelle Live-Version angezeigt, bis Sie bereit sind, eine neue zu veröffentlichen.

Optimieren der Kontrolle über die Datenintegration mit mehreren Datenflüssen in einer Analytics-Vorlage

Einstein Analytics kann nun beim Erstellen einer Anwendung mithilfe einer Vorlage mehrere Datenflüsse verarbeiten. Vorlagenbenutzer erhalten genauere Kontrolle über die Daten, mit denen Anwendungsdatensets und Dashboards aufgefüllt werden.

Importieren von Daten aus mehreren Quellen in Anwendungen durch Hinzufügen von Konnektoren zu Analytics-Vorlagen

Durch das Hinzufügen von Analytics-Konnektoren zu Analytics-Vorlagen können Sie Daten aus externen Quellen in eine Anwendung importieren, wenn Sie sie erstellen.

Umwandeln Ihrer JSON-Inhalte an beliebigen Stellen in Lightning Experience

Verwenden Sie das JSON-Transformationsmodul für das Analytics-Vorlagen-Framework direkt in Lightning Experience in Ihrer bevorzugten Entwicklungsumgebung. Mithilfe von Lightning-Komponenten verwendet das Modul eine Eingabe aus einem JSON-Dokument und wendet von Ihnen definierte Werte und Regeln an, um das JSON-Dokument umzuwandeln.

Reagieren mit dem Analytics-Web-SDK auf geladene Datenbestände

Überwachen Sie den Abschluss des Ladevorgangs von Analytics-Datenbeständen beim ersten Laden und bei nachfolgenden Zurücksetzungen und reagieren Sie dann mit dem neuen Web-SDK-Ereignis `wave:assetLoaded`.

Informationen zu den JSON-Änderungen für den Dashboard-Designer

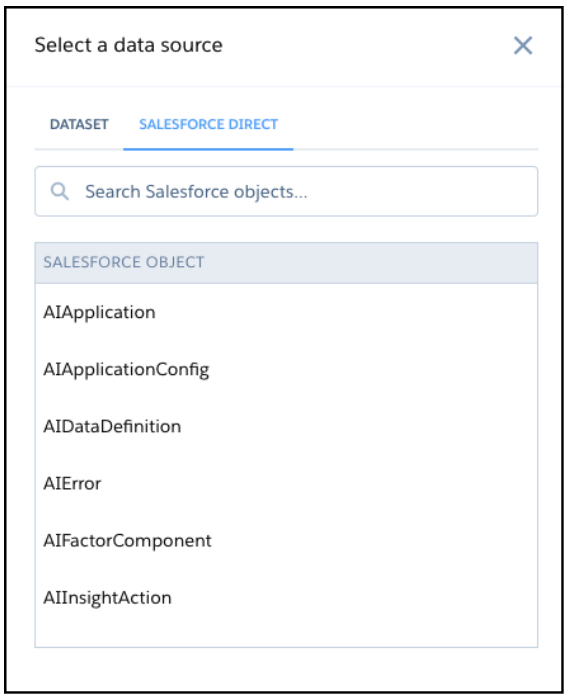
Sie können steuern, ob eine Abfrage übertragene Bereiche überwacht. Und das Beste ist, dass das Alles-oder-nichts-Prinzip nicht mehr gilt. Nun können Sie in der empfangenden Abfrage eine Einschluss- oder Ausschlussliste verwenden, um nur bestimmte Abfragen in Bereiche aufzuteilen.

Erkunden von Salesforce-Daten ohne Datensets mit Direktdaten

Fragen Sie Live-Salesforce-Daten direkt in Einstein Analytics mit Direktdaten ab. Sie müssen keine Datensynchronisierung einrichten und keine Datenvorbereitung vornehmen, um Salesforce-Daten zu erkunden. Direktdatenabfragen sind besonders hilfreich, wenn sich Daten häufig ändern oder geplante Datenflüsse nicht häufig ausgeführt werden. Mit Direktdaten können Sie Salesforce-Objekte im Explorer des Dashboard-Designers abfragen und SOQL-Abfragen (Salesforce Object Query Language) im Abfrage-Editor bearbeiten.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Klicken Sie im Dashboard-Designer auf **Abfrage erstellen** und wählen Sie dann die Salesforce Direct-Registerkarte aus. Wählen Sie ein Objekt aus. Im Explorer des Dashboard-Designers werden die Daten des Objekts geöffnet und sind sofort zum Erkunden und Visualisieren bereit.



Verwenden Sie für eine optimale Leistung Filter, um die abgefragten Daten einzugrenzen. Fragen Sie beispielsweise nur Kundenvorgänge ab, die innerhalb eines definierten Zeitraums geöffnet wurden, anstatt alle geöffneten Kundenvorgänge abzufragen. Abfragen für Salesforce-Objekte mit vielen Datensätzen könnten die Abfragezeit verlängern.

Anmerkung: Direktdaten-Widgets werden nicht automatisch aktualisiert, sondern erst beim Aktualisieren des Dashboards.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Tipps für die Arbeit mit direkten Datenabfragen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

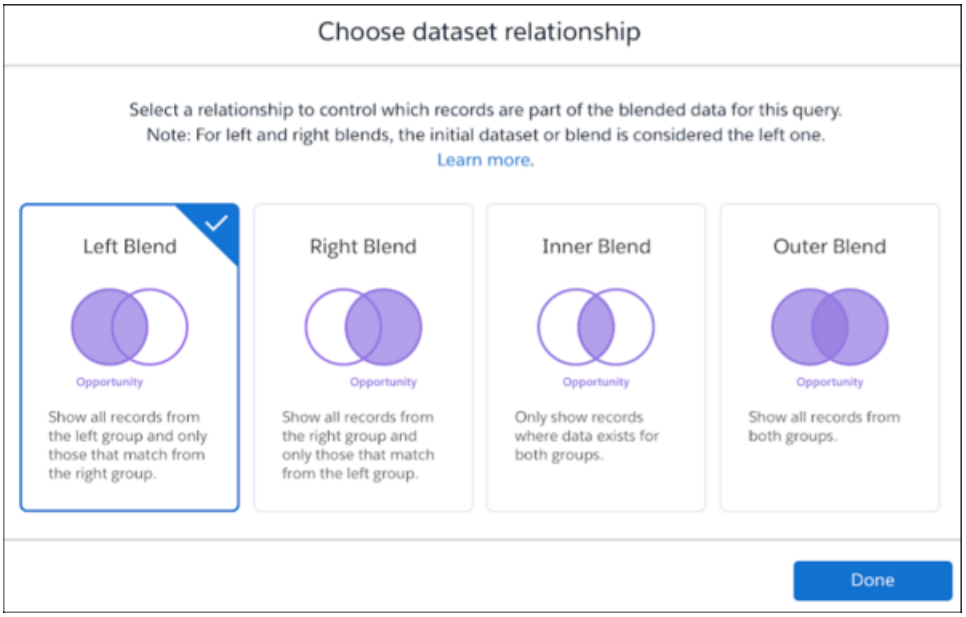
Erkunden mehrerer Datensets mit einer einzelnen Abfrage (Beta)

Antworten auf Geschäftsfragen erfordern manchmal einen Kontext, der über das aktuelle Datenset hinausgeht. Ihre Datensetstruktur stimmt möglicherweise nicht mit der Art und Weise überein, wie Sie Ihre Daten erkunden möchten. Oder Sie befinden sich möglicherweise mitten in einer Erkundung und stellen fest, dass Sie zusätzliche Daten benötigen, die sich nicht im aktuellen Datenset befinden. Kein Problem! Mit der Datenmischung müssen Sie nicht mehr zur Datenvorbereitung zurückkehren und verbundene Datensets erstellen. Nun können Sie Daten aus mehreren Datensets im Explorer kombinieren und die kombinierten Daten genau wie ein einzelnes Datenset abfragen.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

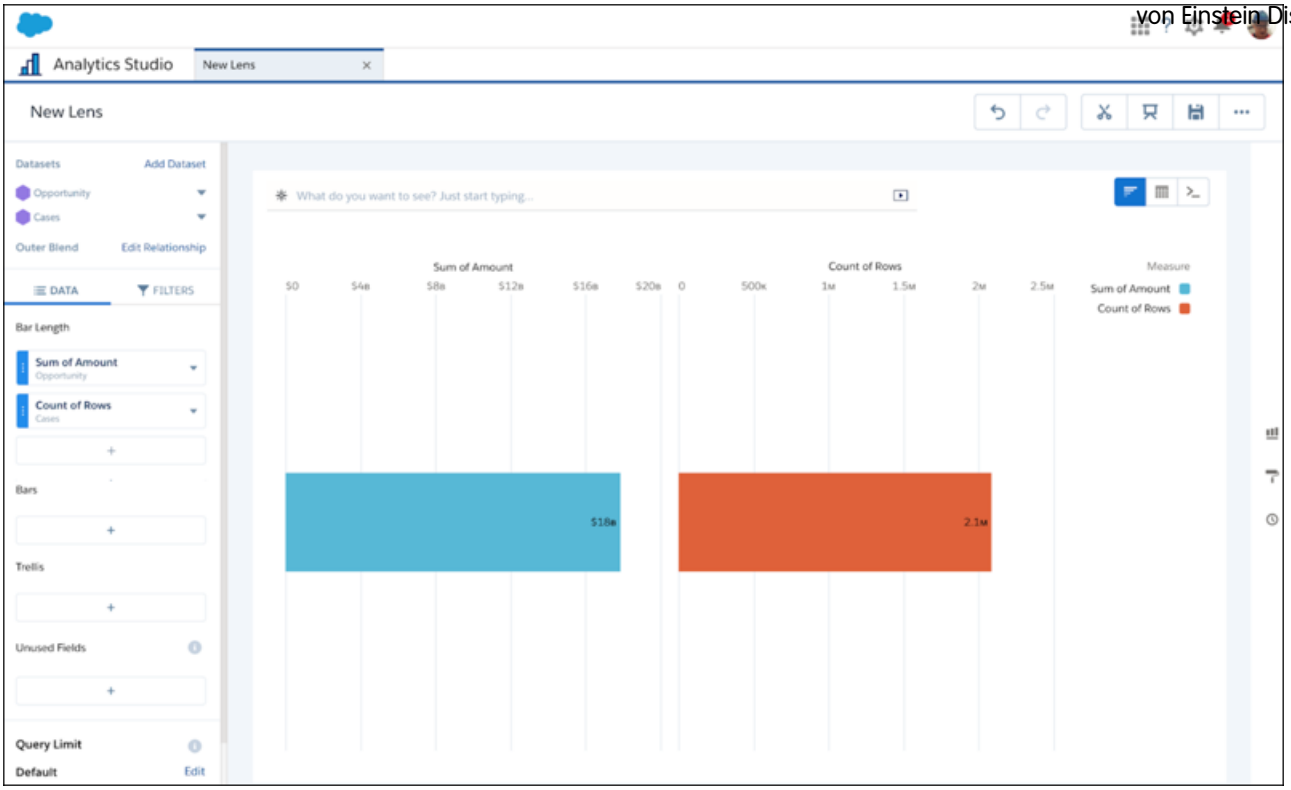
Als Beta-Funktion stellt die Datenmischung eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. In der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zur Funktion einbringen.

Wie: Aktivieren Sie die Datenmischung unter "Setup" auf der Seite "Einstellungen" für Analytics. Fügen Sie im Einstein Analytics-Explorer bis zu 4 Datensets hinzu. Wählen Sie eine linke, rechte, innere oder äußere Mischung aus.



Wählen Sie für parallele Vergleiche das Feld aus, nach dem die einzelnen Datensets gruppiert werden sollen. Wählen Sie beim Definieren von Gruppen, Maßeinheiten und Filtern Felder aus den gemischten Datensets aus.

In dieser Abbildung ist dargestellt, wie Sie mit der Mischung eines Opportunity-Datensets und eines Kundenvorgangs-Datensets die Beziehung zwischen dem Gesamtumsatz für die einzelnen Accounts und der Gesamtanzahl an Support-Tickets veranschaulichen können.

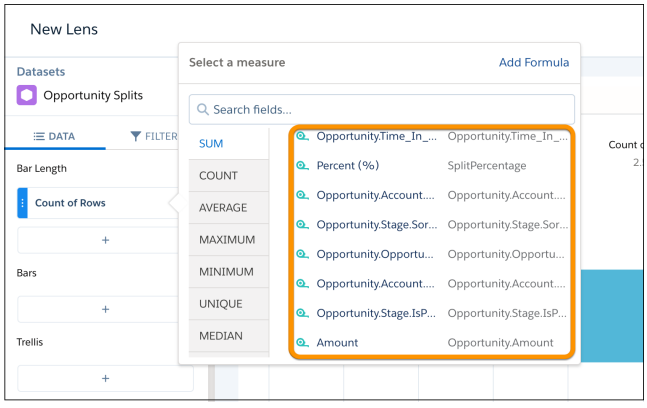


Einfaches Identifizieren von Feldern in Maßeinheits- und Gruppenauswahlen

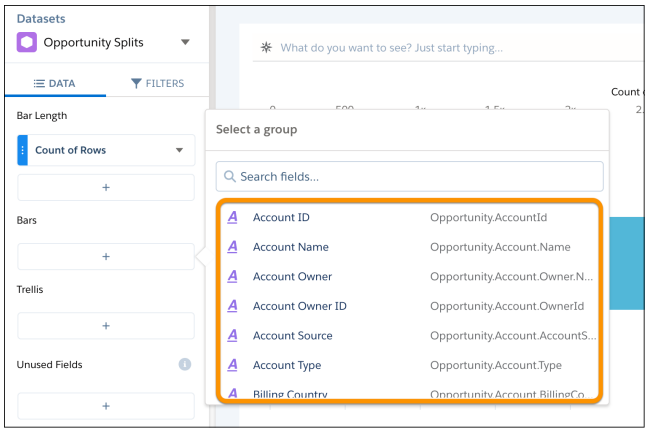
Wählen Sie das gewünschte Feld nun einfacher aus, da bei Maßeinheits- und Gruppenauswahlen Feldbezeichnungen und Feldnamen angezeigt werden. Wenn Sie Visualisierungen im Explorer erstellen, bedeutet das Vorhandensein beider Kennzeichner, dass Sie nicht mehr raten müssen, ob Sie das richtige Feld auswählen.

Wo: Diese Änderungen gelten für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Klicken Sie, um eine Maßeinheit oder Gruppe hinzuzufügen oder zu ändern. In der Liste werden zwei Spalten angezeigt.



Mit den Feldbezeichnungen auf der linken Seite und den Feldnamen auf der rechten Seite können Sie sicherstellen, dass Sie die richtige Maßeinheit oder Gruppe auswählen.



Bindungen werden jetzt als Interaktionen bezeichnet

Interaktionen, die zuvor als Bindungen bezeichnet wurden, ermöglichen verschiedene Komponenten für die Interaktion in einem Dashboard. Sie erstellen Interaktionen zwischen Abfragen, um Ihre Dashboards anzupassen. Der Name wurde aufgrund von Kundenfeedback geändert, Ihre Prozesse und Workflows haben sich jedoch nicht geändert.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Die Dokumentation und das Einstein Analytics-Produkt werden aktualisiert, um diese Änderung zu berücksichtigen.

SIEHE AUCH:

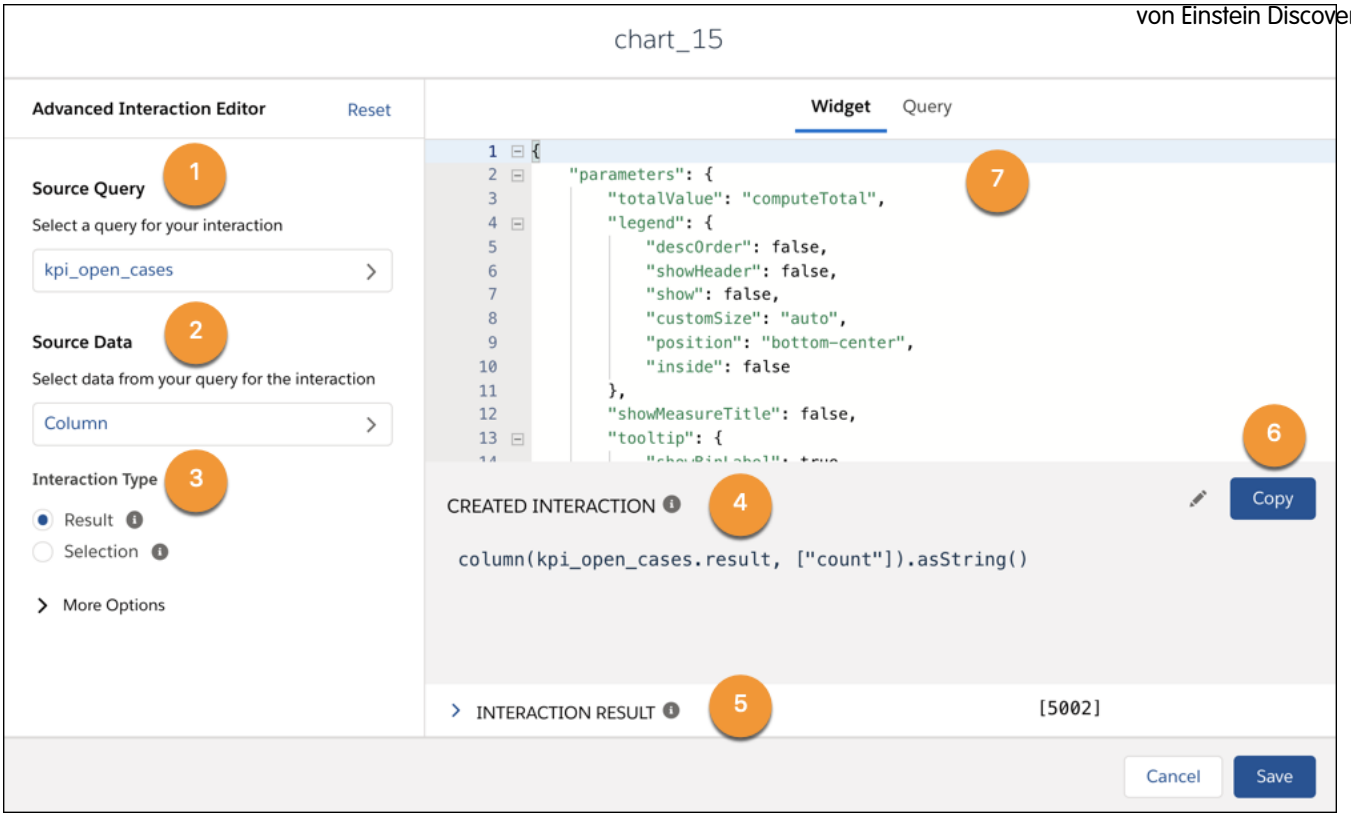
Analytics Bindings Developer Guide

Einfacheres Erstellen von Interaktionen mit dem erweiterten Editor für Interaktionen

Interaktionen, zuvor als Bindungen bezeichnet, unterstützen viele Teile von Einstein Analytics-Dashboards. Mit dem neuen erweiterten Editor für Interaktionen können Sie Interaktionen für Widgets und Abfragen erstellen, ohne den Dashboard-Designer zu verlassen. Verwenden Sie Klicks anstelle von Code, um mehrere Interaktionen für dasselbe Widget oder dieselbe Abfrage zu erstellen, eine Vorschau der Ergebnisse anzuzeigen und die Interaktionen einzufügen – und zwar alles über den neuen Editor.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Klicken Sie im Bereich mit dem Widget oder der Abfrage auf **Erweiterter Editor**, um zu beginnen. Wählen Sie eine Abfrage (1), Quelldaten (2) und einen Interaktionstyp (3) aus. Der erweiterte Editor für Interaktionen generiert eine Vorschau Ihrer Interaktion (4) und des Ergebnisses (5). Wenn Sie Ihre Interaktion SAQL oder JSON hinzufügen möchten, kopieren Sie sie (6) und fügen Sie sie ein (7). Klicken Sie auf **Speichern**, um die Interaktion Ihrem Dashboard hinzuzufügen.



Anmerkung: Verwenden Sie die Schaltfläche , um Ihre Interaktion manuell zu bearbeiten. Wenn Sie Ihre Interaktion auf diese Weise bearbeiten, können Sie nicht zum ursprünglichen Editor zurückkehren, ohne den gesamten erweiterten Editor für Interaktionen zurückzusetzen. Alle bereits erstellten Interaktionen werden nach dem Zurücksetzen entfernt.

SIEHE AUCH:

Analytics Bindings Developer Guide

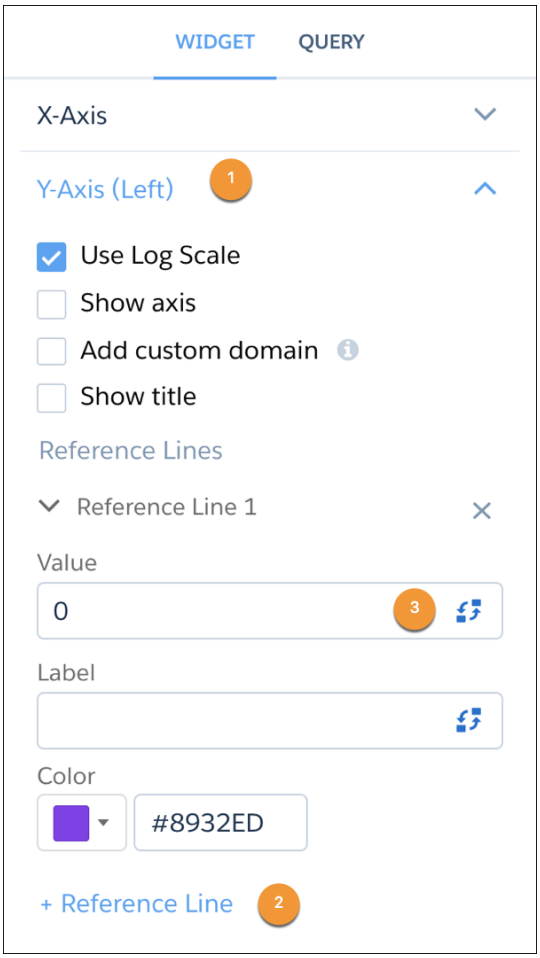
Erstellen von dynamischen Referenzlinien in Diagrammen ohne Code

Im Bereich mit den Eigenschaften des Diagramm-Widgets können nun dynamische Referenzlinien erstellt werden, wodurch Ersteller weniger klicken müssen und die für Code benötigte Zeit reduziert wird. Referenzlinien fügen Kontext hinzu und helfen Benutzern dabei, Diagrammdaten aussagekräftig zu machen. Zuvor konnten dynamische Referenzlinien und Bezeichnungen nur für Interaktionen (Bindungen) und Code erstellt werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Klicken Sie im Abschnitt "X-Achse" und "Y-Achse" des Bereichs für das Diagramm-Widget (1) auf **+Referenzlinie** (2). Wenn Sie eine statische Referenzlinie erstellen möchten, geben Sie den gewünschten Wert und die gewünschte Bezeichnung ein. Klicken Sie bei einer dynamischen Referenzlinie auf (3) und wählen Sie dann eine Quellabfrage, einen Wert und einen Interaktionstyp für die

dynamische Referenzlinie aus. Sie können für jedes Diagramm mehrere statische oder dynamische Referenzlinien erstellen.



Anmerkung: Dynamische Referenzlinien, die vor der Version Spring '20 für Interaktionen (Bindungen) erstellt wurden, werden weiterhin unterstützt, können jedoch nur im Code bearbeitet werden.

Anmerkung: Dynamische Referenzlinien können zwar in Linsen hinzugefügt werden, sind jedoch nur in Dashboards sichtbar.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Hinzufügen mehrerer Referenzzeilen zu Diagrammen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Analytics Bindings Developer Guide: Dynamically Set the Reference Line and Label (Dynamisches Festlegen von Referenzlinien und -bezeichnungen)

Analytics Bindings Developer Guide: Selection Binding (Auswahlbindung)

Analytics Bindings Developer Guide: Result Binding (Ergebnisbindung)

Angeben des gezielten Aufteilens in Bereiche ohne Code

Durch das gezielte Aufteilen in Bereiche können Dashboard-Designer eine Einschluss- oder Ausschlussliste verwenden, um nur bestimmte Abfragen in Bereichen aufzuteilen – und das alles mit Klicks im Dashboard-Designer. Das Aufteilen in Bereiche ist die einfachste und häufigste Methode, Interaktionen zwischen Widgets anzugeben. Zuvor galt beim Aufteilen in Bereiche das Prinzip "Alles oder nichts" und es konnten keine Ausnahmen oder anderen wichtigen Anpassungen ohne Code konfiguriert werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Dashboards können stark angepasst werden und das Anwenden der Aufteilung in Bereiche auf die einzelnen Abfragen ist basierend auf dem Ziel des Dashboards und seiner Zielgruppe nicht immer sinnvoll.

Bei einem Dashboard, mit dem die Vertriebsleistung für ein Team verfolgt wird, ist es für Vertriebsmitarbeiter und Vertriebsleiter hilfreich, nach einzelnen Vertriebsmitarbeitern zu filtern. Zuvor wurde bei der Aufteilung in Bereiche jeder Teil des Dashboards gefiltert. Nun können Sie die gesamte offene Pipeline für das Team statisch halten und gleichzeitig mit der gezielten Aufteilung in Bereiche alle anderen Kennzahlen für einen bestimmten Mitarbeiter filtern.

Wie: Wählen Sie im Abfragebereich "Alle", "Einschließen", "Ausschließen" oder "Keine" aus. Bei "Einschließen" gilt das Aufteilen in Bereiche nur für die ausgewählten Abfragen. Bei "Ausschließen" gilt das Aufteilen in Bereiche für alle Abfragen außer den ausgewählten. Die Abfragen für beide Optionen sind im Abfragebereich aufgeführt.

Anmerkung: Wenn Sie im Abfragebereich "Alle" auswählen, werden externe Filter auf die Abfrage angewendet. Bei einer anderen Auswahl erhalten Abfragen keine externen Filter. Bei globalen Filtern handelt es sich nicht um externe Filter.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Filtern von Dashboard-Ergebnissen durch das Aufteilen in Bereiche (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwalten der Öffnung von Datensätzen in einem eingebetteten Dashboard

Möchten Sie auf einfache Weise zu einem Dashboard zurücknavigieren, nachdem Sie einen Datensatz im Dropdown eines Widgets geöffnet haben? Aktivieren Sie in Setup die Einstellung **Salesforce-Datensätze in neuen Browserregisterkarten öffnen**. Auf diese Weise bleibt Ihr aktuelles Dashboard in einer eigenen Browserregisterkarte geöffnet, wenn Sie einen Datensatz öffnen.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Die Einstellung **Salesforce-Datensätze in neuen Browserregisterkarten öffnen** ist standardmäßig nicht aktiviert und Datensätze werden in Lightning-Registerkarten geöffnet. Wenn Sie erneut auf die Registerkarte mit Ihrem Dashboard klicken, wird die Seite aktualisiert. Wenn Sie Filter auf das Dashboard angewendet haben, werden diese entfernt.

Wenn Sie die Standardeinstellung überschreiben möchten, wählen Sie unter "Setup" auf der Seite "Einstellungen" für Analytics die Option **Salesforce-Datensätze in neuen Browserregisterkarten öffnen** aus.

Anmerkung: Diese Einstellung gilt für Datensatzaktionen für Dashboards auf der Registerkarte "Analytics" und für in Salesforce-Seiten eingebettete Dashboards. Die Einstellung gilt nicht für Dashboard-Links oder Widget-Erkundungsaktionen, die beim Einbetten der Dashboard-Komponente festgelegt werden.

SIEHE AUCH:

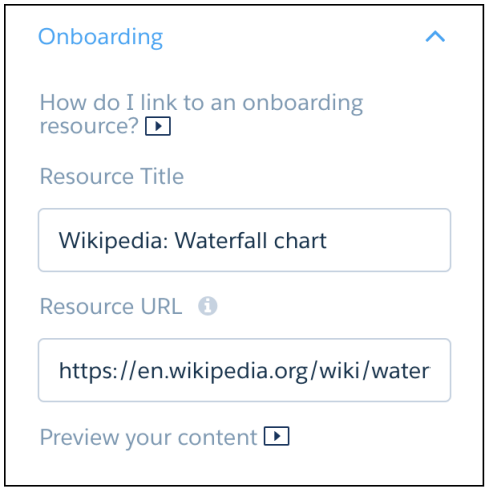
Salesforce-Hilfe: Ausführen von Aktionen für einen Salesforce-Datensatz in Analytics (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Hinzufügen eines beliebigen URLs für die Einarbeitung in ein benutzerdefiniertes Widget

Nun können Sie Ihren Benutzern bei der Einarbeitung in ein angepasstes Dashboard-Widget Inhalt von jeder beliebigen Website bereitstellen. Fügen Sie die Option "Informationen" beliebigen Diagrammen oder Tabellen in Ihrem Dashboard hinzu. Wenn Benutzer diese Option auswählen, wird ihnen der Einarbeitungs-Frame mit Ihrer speziellen Anweisungsressource angezeigt. Innerhalb des Einarbeitungs-Frames können Benutzer Ihr Video wiedergeben oder zu Links innerhalb Ihrer Webseite navigieren. Bei eingebetteten Dashboards kann der zieh- und anpassbare Frame nun an eine beliebige Stelle auf der Salesforce-Seite verschoben werden und ist nicht mehr auf den Bereich des Dashboards beschränkt.

Wo: Diese Änderungen gelten für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Geben Sie im Dashboard-Designer im aktualisierten Abschnitt "Einarbeitung" einen Titel für den Einarbeitungs-Frame und einen gültigen URL ein. Wenn Sie sehen möchten, was Ihren Benutzern angezeigt wird, klicken Sie auf **Vorschau Ihres Inhalts**.



Ihre Webseite oder Ihr Video wird in einem Einarbeitungs-Frame mit dem Titel angezeigt. Mit dem nicht verankerten Einarbeitungs-Frame verbleibt Ihr Inhalt über dem aktuellen Fenster, wo er schnell konsultiert werden kann.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anpassen der Einarbeitung mit Anleitungen im Dashboard (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Ausprobieren der aktualisierten Einstein Analytics-Datensatzaktionen

Datensatzaktionen aus Ihren Einstein Analytics-Datenbeständen weisen nun das Erscheinungsbild von Lightning Experience auf. Alle bisher unterstützten Datensatzaktionen, einschließlich Visualforce-Aktionen, können weiterhin verwendet werden. Zu den neu unterstützten Datensatzaktionen gehören Flow- und Lightning-Aktionen. Mit dem Lightning Experience-Stil erhalten Benutzer eine visuell ansprechendere und konsistentere Benutzeroberfläche in Salesforce insgesamt.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Ausführen von Aktionen für einen Salesforce-Datensatz in Analytics (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen von Gesamtsummen und Zwischensummen in Tabellen

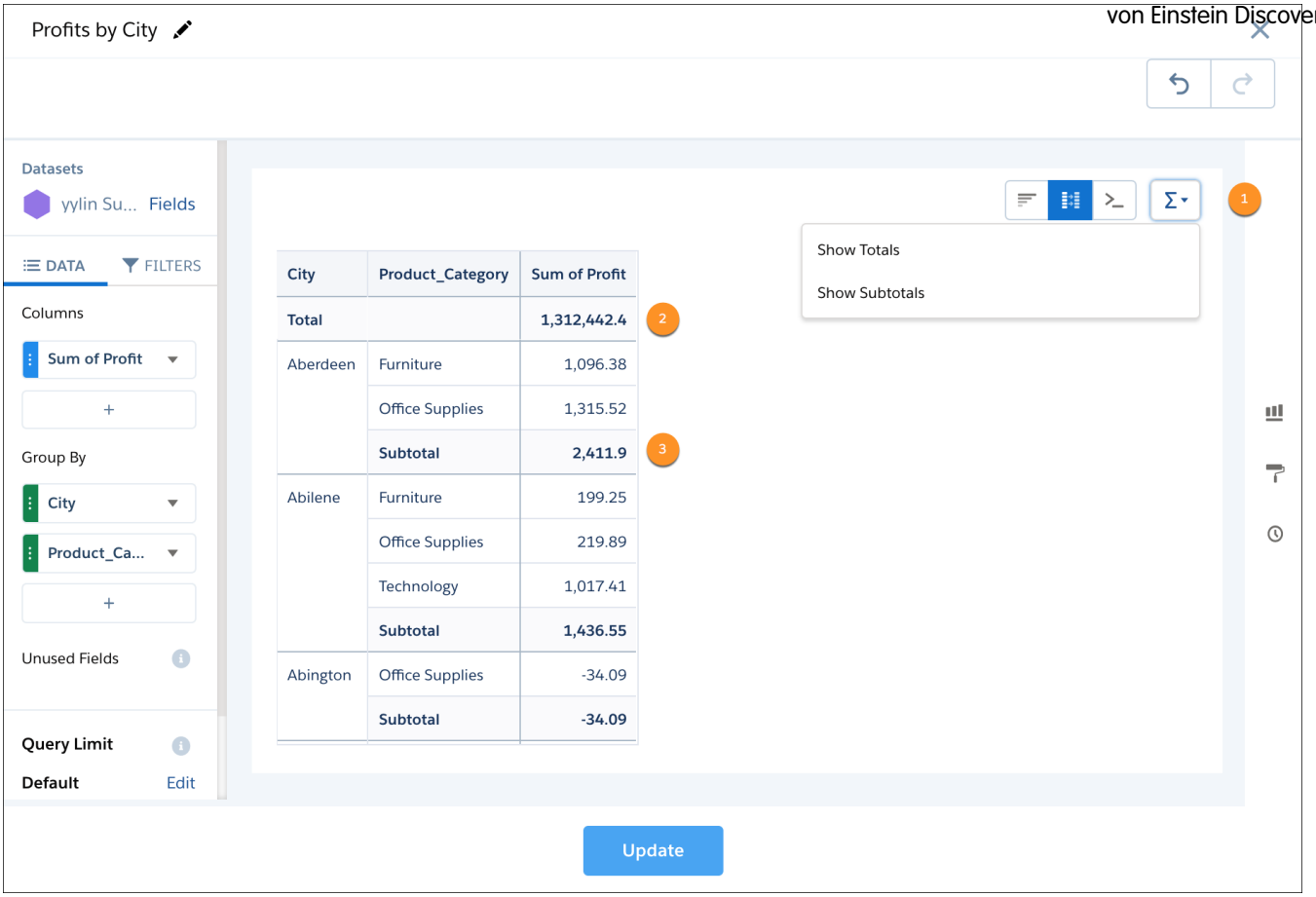
Sie können Gesamtsummen und Zwischensummen direkt zu Werten hinzufügen und Tabellen in Dashboards und Linsen vergleichen. Zuvor mussten Sie einer Tabelle Spalten hinzufügen und diese Berechnungen selbst ausführen. Nun können Sie mit nur wenigen Klicks Gesamtsummen und Zwischensummen hinzufügen oder entfernen. Fensterfunktionen unterstützen nur Gesamtsummen und keine Zwischensummen. In der Version Spring '20 ist die Funktion für alle neuen und vorhandenen Organisationen standardmäßig aktiviert.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Klicken Sie auf 

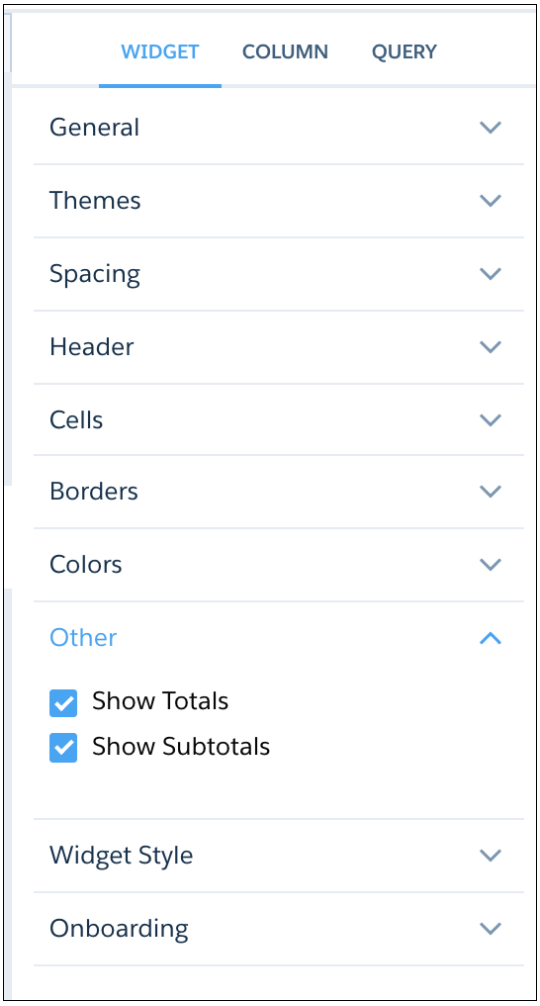
, um Gesamtsummen und Zwischensummen im Tabellen-Editor hinzuzufügen oder auszublenden (1). Gesamtsummen werden als Zeilen oben in der Tabelle hinzugefügt (2) und Zwischensummen werden als Zeile direkt unter jeder Gruppierung hinzugefügt (3). Für Zwischensummen benötigt Ihr Datenset mindestens zwei Gruppierungen. Die Zeilen für die Gesamtsummen und Zwischensummen weisen die Hälfte der Deckkraft der Kopfzeilenfarbe auf und können nicht geändert werden.

Anmerkung: Maßeinheiten und Gruppen können nicht sortiert werden, wenn Zwischensummen angezeigt werden.



Anmerkung: Gruppen können nicht sortiert werden, wenn Zwischensummen angezeigt werden. Maßeinheiten können nur innerhalb von Gruppen sortiert werden (innere Sortierung), wenn Zwischensummen angezeigt werden.

Sie können die Gesamtsummen und Zwischensummen im Bereich mit den Widget-Eigenschaften auch ein- bzw. ausblenden.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Tabelleneigenschaften (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar).

Anpassen der Zahlenformatierung in Linsen und Dashboards

Zusätzlich zu den bereits verfügbaren Formatierungsoptionen können Sie nun benutzerdefinierte Zahlenformate erstellen, indem Sie im Zahlenformatbereich Symbole für Dezimal- und Tausendertrennzeichen auswählen. Wählen Sie ein vordefiniertes Zahlenformat aus und bearbeiten Sie es dort oder geben Sie Ihre eigene benutzerdefinierte Zeichenfolge ein, um loszulegen.

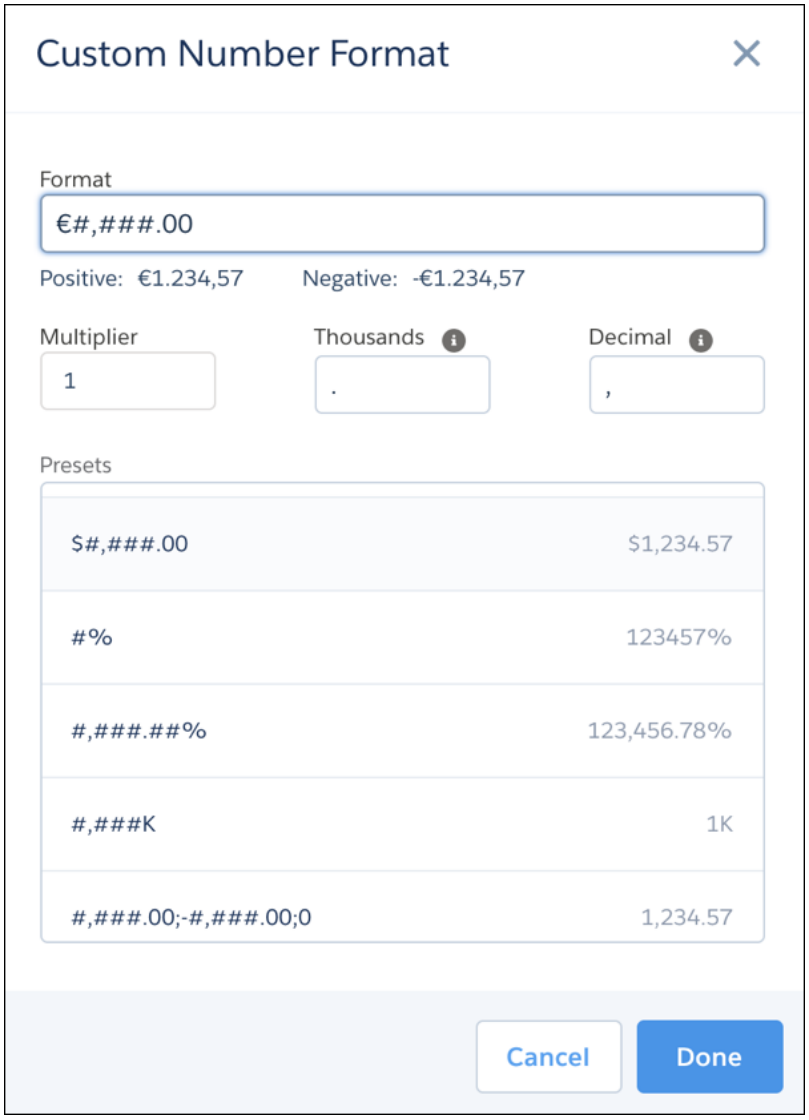
Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Auch wenn voreingestellte Formate die meisten Anwendungsfälle abdecken, können Sie mit dieser Aktualisierung die Zahlenformate für jeden Anwendungsfall anpassen und stark personalisierte Zahlenansichten für Ihre Endbenutzer erstellen.

Bei einigen Währungen wird beispielsweise ein Format €#.###,00 verwendet, das bisher nicht verfügbar war. Nun kann die Erstellung dieses Formats mit geringfügiger Bearbeitung des vorhandenen voreingestellten Währungsformats erfolgen.

Wie: Bei der Zeichenfolge **Format** wird als Tausendertrennzeichen immer ein Komma (`,`) und als Dezimaltrennzeichen ein Punkt (`.`) verwendet. Ändern Sie das Trennzeichen in der Zeichenfolge **Tausende** oder **Dezimal**, um das Trennzeichen in der Zeichenfolge **Format**

zu überschreiben. Bei CSV-Downloads werden Angaben zu den Trennzeichen ignoriert und standardmäßig immer Komma (`,`) für Tausender und Punkt (`.`) für die Dezimalstellen verwendet.



SIEHE AUCH:

Optimiertes Verhalten von Zahlen in Diagrammen und Widgets

Salesforce-Hilfe: Formatieren von Zahlen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Optimiertes Verhalten von Zahlen in Diagrammen und Widgets

Bisher war das Verhalten der Zahlenformatierung in Diagrammen, Tabellen und Zahlen-Widgets unterschiedlich. Benutzer verfügen nun über eine konsistente Zahlenerfahrung, unabhängig davon, wo sie in Einstein Analytics mit Zahlen arbeiten. Zu den Highlights gehört die Möglichkeit zur Angabe benutzerdefinierter negativer Formate und benutzerdefinierter 0-Formate.

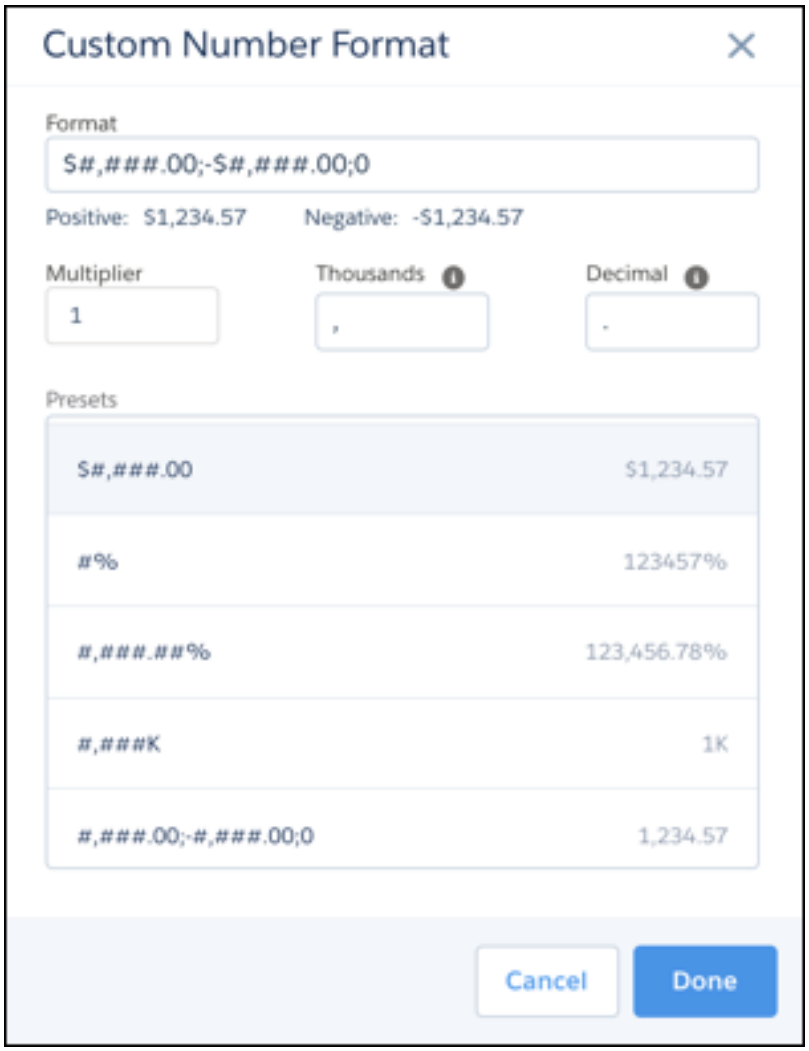
Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Bisher wurde bei einer Formatzeichenfolge wie $#,00 an einigen Stellen nur 0 zurückgegeben. Nun wird $0.00 zurückgegeben und die im Rest des Diagramms oder Widgets verwendete Formatlogik nicht mehr ignoriert.

Bisher wurde bei einigen extrem kleinen Zahlen eine negative 0 zurückgegeben. Nun wird als Standardverhalten "0" zurückgegeben, um die Ergebnisse zu vereinfachen.

Bei einigen Diagrammen würde bei kurzen Zahlen wie 1,0x als Wert 1x zurückgegeben und die 0 weggelassen werden. Damit dies mit Zahlen-Widgets konsistent ist, wird bei allen kurzen Zahlen nun das Format 1,0x zurückgegeben.

Wie: Verwenden Sie beim Angeben eines benutzerdefinierten Zahlenformats die Syntax `<POSITIVE_FORMAT>;<NEGATIVE_FORMAT>;<ZERO_FORMAT>`. Negative Formate und Null-Formate sind optional. Trennen Sie die einzelnen Formate durch ein Semikolon (`;`) voneinander.



SIEHE AUCH:

Anpassen der Zahlenformatierung in Linsen und Dashboards

Salesforce-Hilfe: Formatieren von Zahlen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Die Paketerstellung und Änderungssets beinhalten erweiterte Metadaten für Benutzer (XMD)

Mit erweiterten Metadaten (XMD) können Sie die Formatierung, das Standardverhalten und die Handlungsrelevanz von Datenset-Feldern und ihren Werten in Analytics-Dashboards und -Linsen anpassen. Das Verschieben Ihrer erweiterten Metadaten für Masterbenutzer zwischen Organisationen wurde vereinfacht. Jedes Mal, wenn Sie Ihre erweiterten Metadaten für Benutzer bearbeiten, werden die erweiterten Metadaten für Masterbenutzer nun automatisch entsprechend aktualisiert.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Beim Aktualisieren der Masterbenutzer-XMD-Datei war ein zusätzlicher manueller Schritt erforderlich. Nun sind Ihre Benutzer-XMD-Dateien immer synchron, wodurch Sie schneller von der Sandbox zur Produktion wechseln können.

Wie: Fügen Sie für die Paketerstellung Ihren Analytics-Datenset-Datenbestand hinzu und die aktualisierte Masterbenutzer-XMD-Datei wird automatisch hinzugefügt. Fügen Sie bei Änderungssets `Analytics-Datenset-Metadaten` manuell hinzu, um die Masterbenutzer-XMD-Datei mit einzuschließen.

Anmerkung: Wenn Sie Ihre erweiterten Metadaten für Benutzer nicht zu einem Analytics-Datenset-Datenbestand migrieren möchten, rufen Sie den REST-Endpunkt mit einem Patch auf, um ihn zu löschen.

Sobald Sie eine Masterbenutzer-XMD-Datei zu einer Zielorganisation migrieren, müssen Bearbeitungen an der XMD-Datei in der Quellorganisation vorgenommen und erneut zur Zielorganisation migriert werden. Änderungen an der Benutzer-XMD-Datei über die Benutzeroberfläche in der Zielorganisation werden blockiert, damit es nicht zwei in Konflikt stehende Informationsquellen gibt.

SIEHE AUCH:

Analytics REST API Developer Guide: Dataset Resource (Datenset-Ressource)

Salesforce-Hilfe: Bündeln von Analytics-Datenbeständen in verwalteten Paketen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Analytics Extended Metadata (XMD) Reference

Kennenlernen von Kompaktformat 2.0 (Beta)

Machen Sie sich mit der neuen Version des Kompaktformats – der Darstellung von Abfragen innerhalb von JSON – vertraut, die für die Verarbeitung mehrerer Datensets und Abfragen für beliebige Datentypen erstellt wurde. Auch wenn sie in den nächsten Versionen schrittweise eingeführt wird, können Sie sie schon jetzt anzeigen, wenn Sie den JSON-Code eines Dashboards anzeigen, das über Abfragen mit Datenmischungen verfügt.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt "Kompaktformat 2.0" eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch

diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

Warum: Damit Datenmischungen beim Erkunden unterstützt werden, enthält die neue Syntax `"sources"` und `"name"`, wie hier dargestellt.

```
"query": {
    "aggregateFilters": [],
    "orders": [],
    "sourceFilters": {},
    "sources": [
        {
            "cogroupType": "left",
            "columns": [
                {
                    "field": [
                        "sum",
                        "Sales"
                    ],
                    "name": "A"
                }
            ],
            "groups": [
                "Product_Sub_Category"
            ],
            "name": "SuperStoreSales_2019_dataset"
        },
        {
            "columns": [
                {
                    "field": [
                        "sum",
                        "Target"
                    ],
                    "name": "B"
                }
            ],
            "groups": [
                "Product_Sub_Category"
            ],
            "name": "SuperStoreTargets_2019_dataset"
        }
    ]
},
```

Zusammenarbeiten an einer neuen Version eines Dashboards im Hintergrund mit der Funktion für Veröffentlicher (allgemein verfügbar)

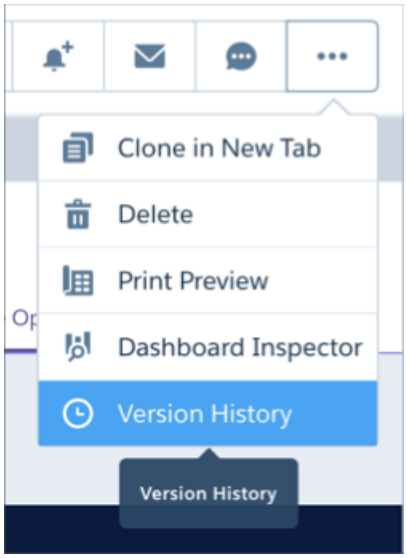
Mit der Funktion für Veröffentlicher können Sie eine Entwurfsversion eines Dashboards überprüfen, testen und bearbeiten, während die aktuelle Version live beibehalten wird. Analytics Studio-Benutzern wird weiterhin die aktuelle Live-Version angezeigt, bis Sie bereit sind, eine neue zu veröffentlichen.

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

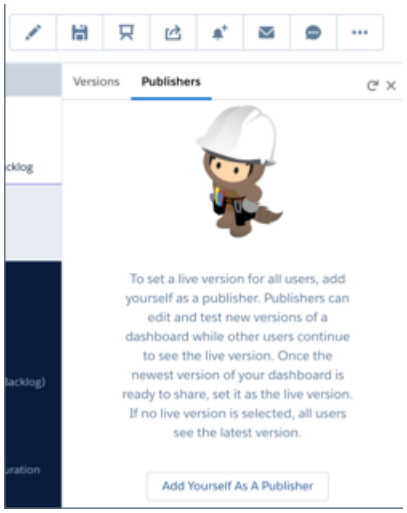
Warum: Mit der Funktion für Veröffentlicher können Sie die aktuelle Version eines Dashboards für Erkunder live beibehalten, während Sie im Hintergrund mit einer neuen Version arbeiten. Fügen Sie sich selbst als Dashboard-Veröffentlicher hinzu, damit Sie Dashboard-Versionen überprüfen und veröffentlichen können. Sobald Sie sich in der Veröffentlicherliste befinden, legen Sie eine vorherige Version als Live-Version fest und bearbeiten Sie sie so lange, bis sie fertig ist. Veröffentlichern wird immer der Entwurf angezeigt, während Benutzern, die sich nicht in der Veröffentlicherliste befinden, weiterhin die Live-Version angezeigt wird.

Wie:

Öffnen Sie ein Analytics-Dashboard, klicken Sie oben rechts auf das Symbol **Mehr** und wählen Sie **Versionsverlauf** aus.



Öffnen Sie dann die Registerkarte **Veröffentlicher** und klicken Sie auf **Sich selbst als Veröffentlicher hinzufügen**.



Andere Mitglieder des Teams mit Editor- oder Managerzugriff auf die Anwendung, zu der das Dashboard gehört, können diese Aufgaben erledigen. Als Veröffentlicher können Sie die Entwurfsversion eines Dashboards überprüfen. Wenn Sie entscheiden, dass der Entwurf für die Veröffentlichung bereit ist, können Sie ihn für andere Analytics-Benutzer live schalten.

Optimieren der Kontrolle über die Datenintegration mit mehreren Datenflüssen in einer Analytics-Vorlage

Einstein Analytics kann nun beim Erstellen einer Anwendung mithilfe einer Vorlage mehrere Datenflüsse verarbeiten. Vorlagenbenutzer erhalten genauere Kontrolle über die Daten, mit denen Anwendungsdatensets und Dashboards aufgefüllt werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Mit mehreren Datenflüssen in einer Anwendung mit Vorlagen können Sie Datenflusslogik trennen und in verwaltbaren Segmenten organisieren. Benutzer einer Anwendung, die mithilfe einer Vorlage erstellt wurde, können Datenflüsse zu unterschiedlichen Zeitpunkten und mit unterschiedlicher Häufigkeit planen. Eine Anwendung kann einen primären Datenfluss aufweisen, der tägliche Datenaktualisierungen ausführt, und einen oder mehrere sekundäre Datenflüsse, die weniger häufig (wöchentlich oder monatlich) ausgeführt werden. Der sekundäre Datenfluss kann für Trend- oder Snapshot-Daten hilfreich sein, bei denen Änderungen über einen längeren Zeitraum als 24 Stunden angezeigt werden sollen.

Wie: Fügen Sie dem Array `eltDataflows` in der Datei `template-info.json` mehrere Datenflüsse hinzu. Analytics erstellt und führt die Datenflüsse in der Reihenfolge aus, in der sie aufgeführt sind.

Importieren von Daten aus mehreren Quellen in Anwendungen durch Hinzufügen von Konnektoren zu Analytics-Vorlagen

Durch das Hinzufügen von Analytics-Konnektoren zu Analytics-Vorlagen können Sie Daten aus externen Quellen in eine Anwendung importieren, wenn Sie sie erstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Durch Analytics-Anwendungen mit Vorlagen mit Analytics-Konnektoren können Sie Daten aus mehreren Quellen kombinieren und alles in einer einzigen benutzerdefinierten Anwendung anzeigen. Das Vorlagen-Framework unterstützt alle Analytics-Konnektortypen. Sie können Daten aus externen Quellen mit Salesforce-Daten sowie Daten aus mehreren Salesforce-Organisationen kombinieren. Angenommen, Ihr Unternehmen speichert beispielsweise Leads für jede Ihrer geografischen Regionen (Amerika, EMEA, APAC) in einer separaten Salesforce-Organisation. In einer Anwendungsvorlage können Konnektoren verwendet werden, um Daten der Leads aus allen Ihren Organisationen in ein Master-Lead-Datenset abzurufen. Erstellen Sie dann ein einziges Dashboard, in dem die Daten aller Ihrer Leads visualisiert werden.

Wie: Wenn Sie einen Konnektor einer Vorlage hinzufügen möchten, definieren Sie Variablen vom Typ `ConnectorType` Variablen in der Datei `variables.json` und verweisen Sie in der Datei `ui.json` darauf. Erstellen Sie dynamische Regeln, um den vom Benutzer angegebenen `ConnectorType`-Variablenwert zu verwenden und den digest-Knoten des Datenflusses zur Laufzeit damit zu aktualisieren. Sie können Variablen vom Typ `ConnectorType` definieren, um einen oder mehrere Konnektortypen einzuschließen, solange sie anhand des Attributs `ConnectorType` in Ihrer Organisation registriert sind. Nachfolgend finden Sie ein Beispiel, mit dem Daten aus unterschiedlichen Organisationen verbunden werden.

```
variables.json
{
 "Connector" : {
  "label": "External SFDC Connector",
  "description": "This is an external connector to another SFDC org.",
  "variableType": {
     "type": "ConnectorType",
```

```
      "connectorType" : "S"
    },
    "required": true
  }

}

ui.json
{
  "pages" : [
    {
      "title": "Select an External SFDC Connector",
  "variables": [ { "name" :"Connector" } ]
    }
  ],
  "displayMessages" : [ ]
}
```

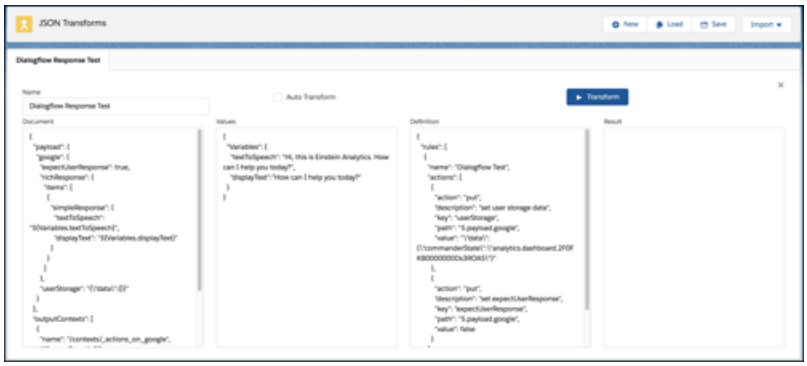
Umwandeln Ihrer JSON-Inhalte an beliebigen Stellen in Lightning Experience

Verwenden Sie das JSON-Transformationsmodul für das Analytics-Vorlagen-Framework direkt in Lightning Experience in Ihrer bevorzugten Entwicklungsumgebung. Mithilfe von Lightning-Komponenten verwendet das Modul eine Eingabe aus einem JSON-Dokument und wendet von Ihnen definierte Werte und Regeln an, um das JSON-Dokument umzuwandeln.

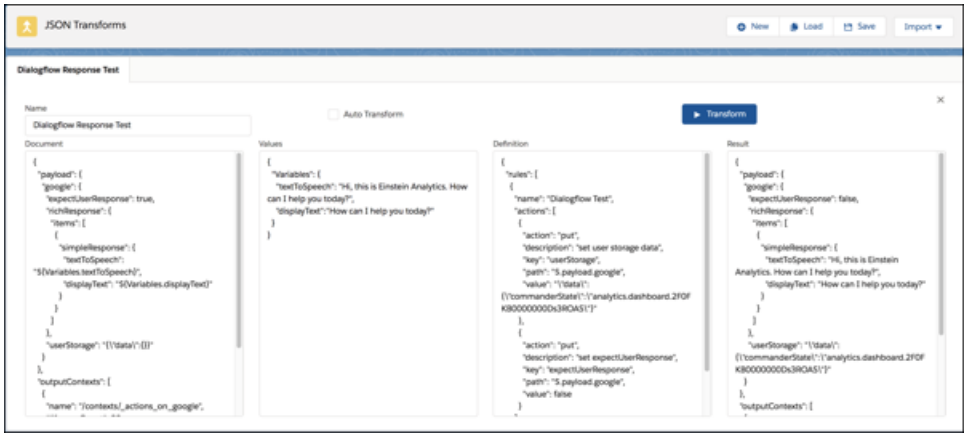
Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Das Transformationsmodul bietet Ihnen eine leistungsstarke Möglichkeit zum Testen von Analytics-Vorlagenregeln, zum Erstellen von Sprachvorlagen oder zum Ausführen sämtlicher Aufgaben, die Sie sich mit JSON vorstellen können. Übernehmen Sie den JSON-Code, den Sie für einen bestimmten Zweck in einer Umgebung erstellt haben, und deklarieren Sie die Regeln für die Transformation. Verwenden Sie dann das Modul, um den JSON-Code in ein Format umzuwandeln, das für eine Laufzeitumgebung verwendet werden kann.

Wie: Erstellen Sie eine Aura-Komponente, mit der Benutzern JSON-Dokumente senden können, und definieren Sie die Werte und Regeln für die Transformation. Das Modul gibt Ergebnisse der Transformation zurück, die Sie bei anderen Aktionen verwenden können. Hier ein Beispiel für JSON-Code vor der Transformation:



Und hier das Ergebnis der Transformation des JSON-Codes.



Reagieren mit dem Analytics-Web-SDK auf geladene Datenbestände

Überwachen Sie den Abschluss des Ladevorgangs von Analytics-Datenbeständen beim ersten Laden und bei nachfolgenden Zurücksetzungen und reagieren Sie dann mit dem neuen Web-SDK-Ereignis `wave:assetLoaded`.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: Bei Einstein Analytics-Datenbeständen und insbesondere bei Dashboards kann es lange dauern, bis alle Widgets, Schritte und Abfragen geladen wurden. Wenn Code erstellt wird, um mit eingebetteten Dashboards zu interagieren (z. B. Anwenden von Filtern oder Aktualisieren des Status), und dieser Code ausgeführt wird, bevor das Dashboard fertig ist, kann dies zu Fehlern beim Dashboard führen. Mit dem Ereignis `wave:assetLoaded` können Benutzer bestimmen, wann Code sicher ausgeführt werden kann, um Filter anzuwenden oder den Status zu aktualisieren.

Wie: Fügen Sie einen Listener für das Ereignis `wave:assetLoaded` und einen Handler hinzu, um das Ereignis abzurufen und Maßnahmen zu ergreifen. Das Ereignis `wave:assetLoaded` wird beim ersten Laden und bei allen nachfolgenden Zurücksetzungen für die Datenbestandsansicht ausgelöst.

```
({
  handleAssetLoaded: function(component, event, helper){
    component.set("v.dashboardStatus", "Dashboard is loaded");
    component.set("v.assetType", event.getParam("type"));
    component.set("v.assetId", event.getParam("id"));
  }
})
```

Informationen zu den JSON-Änderungen für den Dashboard-Designer

Sie können steuern, ob eine Abfrage übertragene Bereiche überwacht. Und das Beste ist, dass das Alles-oder-nichts-Prinzip nicht mehr gilt. Nun können Sie in der empfangenden Abfrage eine Einschluss- oder Ausschlussliste verwenden, um nur bestimmte Abfragen in Bereiche aufzuteilen.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Warum: In der Version Winter '20 konnten Sie für die Schritttypen `aggregateflex` und `saql` Folgendes angeben:

```
"receiveFacet": true (or false)
```

In der Version Spring '20 können Sie für die Schritte `aggregateflex` und `saql` nun Folgendes verwenden:

```
"receiveFacetSource": {
    "mode": "all",
     "steps": []
  },
```

Der Modus kann "Alles", "Keine", "Einschließen" oder "Ausschließen" lauten. Verwenden Sie Schritte, um aufzuführen, welche Schritte eingeschlossen oder ausgeschlossen werden sollen.

`receiveFacetSource` ersetzt`receiveFacet`. Die vorhandene JSON-Datei wird beim Bearbeiten eines Dashboards automatisch aktualisiert.

SIEHE AUCH:

Angeben des gezielten Aufteilens in Bereiche ohne Code

Einstein Discovery: Externe Daten für Prognosen, Statistiken vom Typ "What Could Happen" (Was passieren könnte) und Artikelversionsverwaltung

Schließen Sie externe Daten ein, um Ergebnisse besser vorherzusagen. Rufen Sie Live-Prognosebewertungen interaktiv ab, einschließlich der wichtigsten Faktoren und handlungsrelevanten Statistiken. Rufen Sie vorherige Artikelversionen jederzeit erneut auf und verwenden Sie sie.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erweitern der Live-Prognosebewertung durch externe Daten

Sie können nun externe Daten mit einschließen, um Ergebnisse besser vorherzusagen. Bei einigen Prognosemodellen sind Informationen erforderlich, die sich nicht in Salesforce befinden. Dazu gehören beispielsweise erklärende Variablen, die in externen Datenquellen gespeichert sind, oder berechnete Felder. Angenommen, Sie erstellen ein Prognosemodell für die Zeit bis zum Abschluss der Opportunity. Sie möchten Zählungen für die Opportunity-Teammitglieder und qualifizierte Aufgaben verwenden, die diesem Opportunity-Datensatz zugeordnet sind. Diese Aggregationen können mithilfe der Einstein Analytics-Datenvorbereitung ganz einfach erstellt werden. Erstellen Sie das Prognosemodell schnell als Einstein Discovery-Artikel. Beim Bewerten einzelner Datensätze zurück in Salesforce teilen Sie dem Prognosemodell mit, wie viele Aufgaben oder Teammitglieder mit der Opportunity verbunden sind. Statt Code zu schreiben oder das Datenmodell zu ändern, erstellen Sie einfach ein Datenset, das häufig aktualisiert wird, sobald diese Aggregation ausgeführt wird. Stellen Sie sicher, dass Sie die Prognosemodellfelder, die sich nicht nativ in Salesforce befinden, wieder dem Datenset zuordnen.

Simulieren künftiger Ergebnisse mit Statistiken vom Typ "Was könnte passieren?"

Rufen Sie Live-Prognosebewertungen interaktiv ab, einschließlich der wichtigsten Faktoren und handlungsrelevanten Statistiken. Sie können nun mit Statistiken vom Typ "Was könnte passieren?" Simulationen vom Typ "What If" (Was wäre, wenn) für eine Datenzeile ausführen. Statistiken vom Typ "Was könnte passieren?" ersetzen die vorherigen Statistiken vom Typ "Predictions & Improvements" (Prognosen und Verbesserungen) mit einer optimierten interaktiven Oberfläche.

Verfolgen von Artikeländerungen

Sie können frühere Artikelversionen nun jederzeit erneut aufrufen und verwenden. Jedes Mal, wenn ein Benutzer einen Artikel mit aktualisierten Einstellungen erstellt, speichert Einstein einen Snapshot der vorherigen Version unter demselben Namen. Sie können frühere Versionen eines Artikels öffnen und verwenden.

Erhalten der besten Prognosen aus drei unterschiedlichen Modellen (Pilot)

Einstein Discovery verfügt nun über einen dritten Modellierungsansatz, der als *XGBoost* bezeichnet wird und Gradient Boosting-Lernalgorithmen implementiert. Zuvor basierte Einstein Discovery auf zwei Modelltypen zum Prognostizieren von Ergebnissen: Regressions- und GBM-Modellen. Wenn Sie einen Artikel erstellen, generiert Einstein Discovery nun Prognosen mit allen drei Modelltypen. Einstein zeigt dann die Ergebnisse des Modells mit der besten Leistung an. Sie erhalten also das Beste aus allen Ansätzen.

Auswahl intelligenter Funktionen für logistische Modelle

Wenn Sie einen Artikel mit einem binären Ergebnis erstellen, wird er von Einstein Discovery nun schneller generiert, indem automatisch nur die zum Erstellen des Modells erforderlichen Funktionen und Variablen ausgewählt werden. Dadurch wird die Artikelerstellung optimiert und beschleunigt.

Ermitteln wichtiger Daten vor dem Erstellen eines Artikels

Bevor Sie einen Artikel zum ersten Mal erstellen, können Sie nun im Voraus schnell entscheiden, welche Felder einbezogen werden sollen. Beim manuellen Artikel-Setup zeigt Einstein Ihnen nun die Korrelationen zwischen Datenset-Spalten und der Ergebnisvariablen an. Bisher waren Korrelationen nur nach der ursprünglichen Artikelerstellung sichtbar.

Verarbeiten größerer Datenmengen mit Einstein Discovery (Pilot)

Durch die erhöhten Einstein Discovery-Obergrenzen können Sie nun Artikel aus Einstein Analytics-Datensets mit bis zu 100 Millionen Datenzeilen erstellen. Zuvor lag das Maximum bei 20 Millionen Zeilen.

Bereitstellen von Modellen ohne Salesforce-Objekte

In bestimmten Fällen muss für die Modellbereitstellung kein Salesforce-Objekt mehr ausgewählt werden. Diese Ausnahme gilt nur, wenn Sie das Modell nur für programmgesteuerte Prognosen über den Einstein-Prognose-Service oder für die Datenset-Bewertung über die Prognosekomponente in Einstein Analytics-Datenflüssen verwenden möchten. In allen anderen Fällen muss während der Bereitstellung ein Salesforce-Objekt ausgewählt werden.

Schnelles Anzeigen von Details in Statistiken

Bei Statistiken, die Textfeldern zugeordnet sind, können Sie einfach einen Drilldown zu den zugrunde liegenden Details ausführen, indem Sie auf die Schaltfläche "Erkunden" klicken. Einstein zeigt eine Linsenansicht an, damit Sie die Daten für diese Statistik interaktiv erkunden können.

Einstellung von Einstein Discovery Classic

Einstein Discovery Classic wird in der Version Spring '20 eingestellt. Einstein Discovery Classic wird für alle Organisationen ab der Version Spring '20 durch die neue Erfahrung ersetzt.

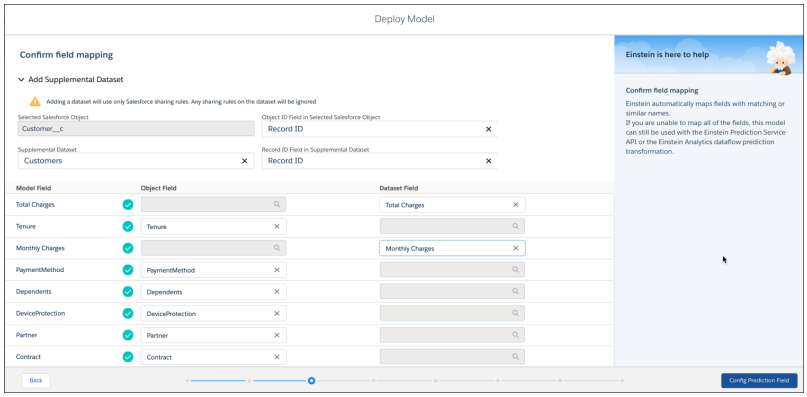
Erweitern der Live-Prognosebewertung durch externe Daten

Sie können nun externe Daten mit einschließen, um Ergebnisse besser vorherzusagen. Bei einigen Prognosemodellen sind Informationen erforderlich, die sich nicht in Salesforce befinden. Dazu gehören beispielsweise erklärende Variablen, die in externen Datenquellen gespeichert sind, oder berechnete Felder. Angenommen, Sie erstellen ein Prognosemodell für die Zeit bis zum Abschluss der Opportunity. Sie möchten Zählungen für die Opportunity-Teammitglieder und qualifizierte Aufgaben verwenden, die diesem Opportunity-Datensatz zugeordnet sind. Diese Aggregationen können mithilfe der Einstein Analytics-Datenvorbereitung ganz einfach erstellt werden. Erstellen Sie das Prognosemodell schnell als Einstein Discovery-Artikel. Beim Bewerten einzelner Datensätze zurück in Salesforce teilen Sie dem Prognosemodell mit, wie viele Aufgaben oder Teammitglieder mit der Opportunity verbunden sind. Statt Code zu schreiben oder das Datenmodell zu ändern, erstellen Sie einfach ein Datenset, das häufig aktualisiert wird, sobald diese Aggregation ausgeführt wird. Stellen Sie sicher, dass Sie die Prognosemodellfelder, die sich nicht nativ in Salesforce befinden, wieder dem Datenset zuordnen.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Füllen Sie das Einstein Analytics-Datenset mit den externen Daten, die Sie einbinden möchten. Fügen Sie die umfassenden Datenintegrationsfunktionen von Einstein Analytics hinzu, um Daten aus allen unterstützten externen Quellen abzurufen und umzuwandeln.

Geben Sie während der Modellbereitstellung das zusätzliche Datenset und die Spalte "Datensatz-ID" an, die dem Feld "Objekt-ID" im ausgewählten Salesforce-Objekt zugeordnet ist.



Aktualisieren Sie die Daten im Datenset nach der Bereitstellung, damit die Live-Prognosebewertung für einzelne Salesforce-Datensätze unterstützt wird.

Anmerkung: Prognosen, die mit einem Datenset verbunden sind, sind von der Häufigkeit abhängig, mit der das Datenset aktualisiert wird.

SIEHE AUCH:

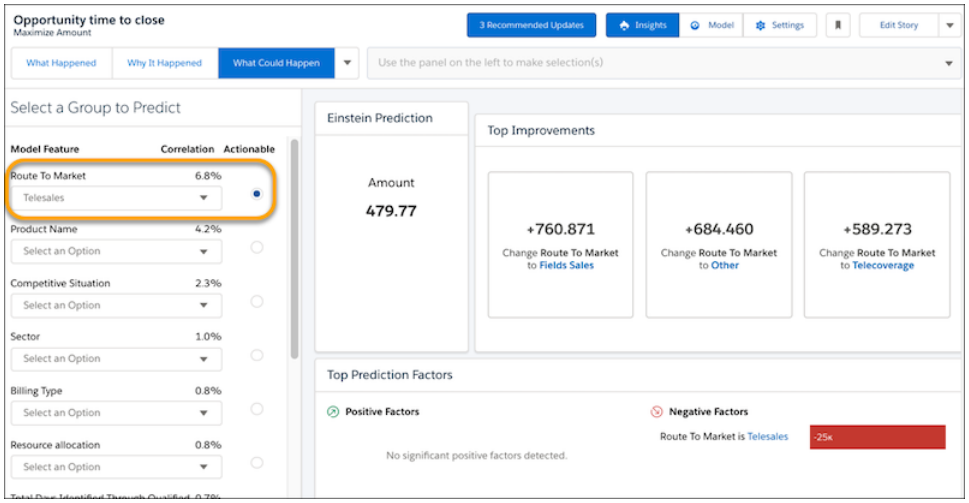
Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Simulieren künftiger Ergebnisse mit Statistiken vom Typ "Was könnte passieren?"

Rufen Sie Live-Prognosebewertungen interaktiv ab, einschließlich der wichtigsten Faktoren und handlungsrelevanten Statistiken. Sie können nun mit Statistiken vom Typ "Was könnte passieren?" Simulationen vom Typ "What If" (Was wäre, wenn) für eine Datenzeile ausführen. Statistiken vom Typ "Was könnte passieren?" ersetzen die vorherigen Statistiken vom Typ "Predictions & Improvements" (Prognosen und Verbesserungen) mit einer optimierten interaktiven Oberfläche.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Angenommen, Sie möchten erkunden, wie sich das Ändern des Vermarktungswegs auf den Opportunity-Betrag auswirken kann. Öffnen Sie den Artikel und klicken Sie auf der Statistiknavigationsleiste auf **Was könnte passieren?**. Wählen Sie in der Liste "Modellfunktion" unter **Vermarktungsweg** eine Option aus. Einstein aktualisiert die Prognosebewertung und die besten Prognosefaktoren (positiv und negativ) anhand Ihrer Auswahl. Aktivieren Sie das Optionsfeld **Handlungsrelevant**, um die besten Verbesserungen für Ihre Auswahl anzuzeigen.



SIEHE AUCH:

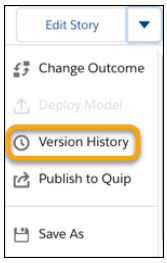
Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Verfolgen von Artikeländerungen

Sie können frühere Artikelversionen nun jederzeit erneut aufrufen und verwenden. Jedes Mal, wenn ein Benutzer einen Artikel mit aktualisierten Einstellungen erstellt, speichert Einstein einen Snapshot der vorherigen Version unter demselben Namen. Sie können frühere Versionen eines Artikels öffnen und verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Öffnen Sie einen Artikel und wählen Sie im Dropdown-Menü **Versionsverlauf** aus.



Klicken Sie in der Liste **Versionsverlauf** auf eine frühere Version, um sie zu öffnen.



SIEHE AUCH:

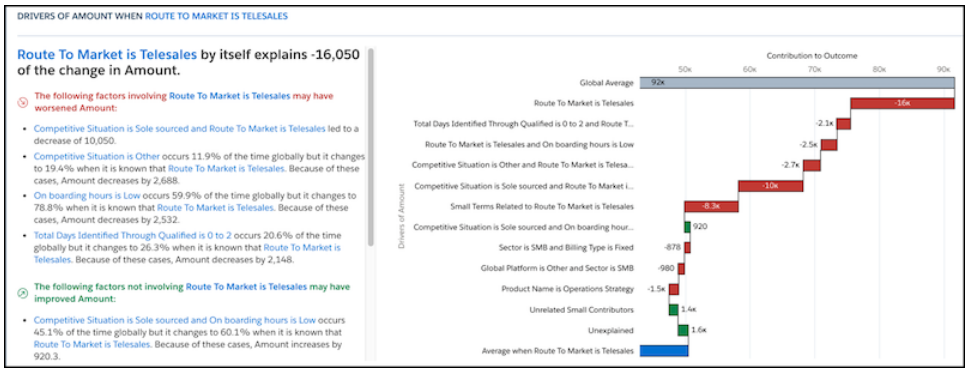
Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Erhalten der besten Prognosen aus drei unterschiedlichen Modellen (Pilot)

Einstein Discovery verfügt nun über einen dritten Modellierungsansatz, der als *XGBoost* bezeichnet wird und Gradient Boosting-Lernalgorithmen implementiert. Zuvor basierte Einstein Discovery auf zwei Modelltypen zum Prognostizieren von Ergebnissen: Regressions- und GBM-Modellen. Wenn Sie einen Artikel erstellen, generiert Einstein Discovery nun Prognosen mit allen drei Modelltypen. Einstein zeigt dann die Ergebnisse des Modells mit der besten Leistung an. Sie erhalten also das Beste aus allen Ansätzen.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Artikelstatistiken können unabhängig des von Einstein verwendeten Modells einheitlich interpretiert werden. Öffnen Sie beispielsweise einen Artikel, wählen Sie auf der Statistiknavigationsleiste die Option **Warum ist es passiert?** aus und führen Sie einen Bildlauf durch die Diagnosestatistiken aus. Das Wasserfalldiagramm stellt den besten Ansatz dar.



Anmerkung: Ausgewählten Kunden werden XGBoost-Funktionen im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung gestellt, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die XGBoost-Unterstützung ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können in der entsprechenden IdeaExchange-Gruppe in der Trailblazer Community Feedback geben und Vorschläge für XGBoost einbringen.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Auswahl intelligenter Funktionen für logistische Modelle

Wenn Sie einen Artikel mit einem binären Ergebnis erstellen, wird er von Einstein Discovery nun schneller generiert, indem automatisch nur die zum Erstellen des Modells erforderlichen Funktionen und Variablen ausgewählt werden. Dadurch wird die Artikelerstellung optimiert und beschleunigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

SIEHE AUCH:

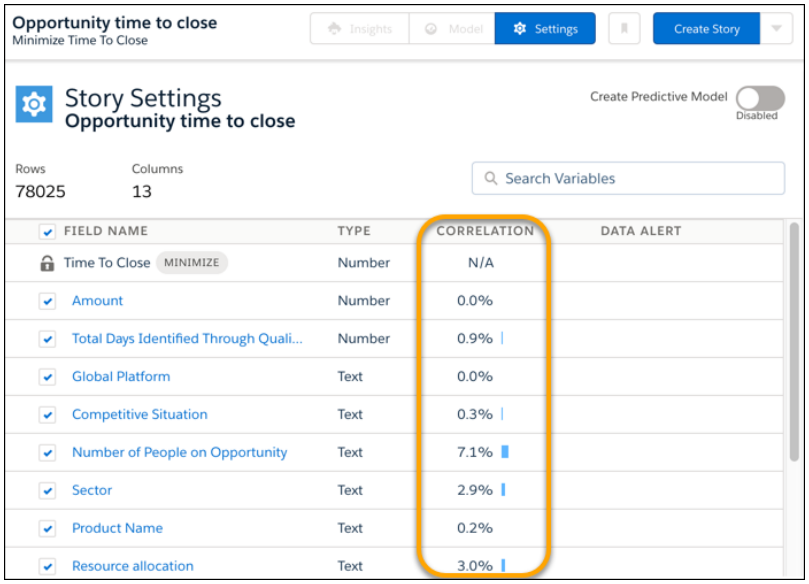
Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Ermitteln wichtiger Daten vor dem Erstellen eines Artikels

Bevor Sie einen Artikel zum ersten Mal erstellen, können Sie nun im Voraus schnell entscheiden, welche Felder einbezogen werden sollen. Beim manuellen Artikel-Setup zeigt Einstein Ihnen nun die Korrelationen zwischen Datenset-Spalten und der Ergebnisvariablen an. Bisher waren Korrelationen nur nach der ursprünglichen Artikelerstellung sichtbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Wählen Sie während des Artikel-Setups die Option **Manuell** aus und zeigen Sie die Spalte **Korrelation** an.



Wählen Sie die Felder aus, die am stärksten mit dem Ergebnis korrelieren, und erstellen Sie dann Ihren Artikel.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Verarbeiten größerer Datenmengen mit Einstein Discovery (Pilot)

Durch die erhöhten Einstein Discovery-Obergrenzen können Sie nun Artikel aus Einstein Analytics-Datensets mit bis zu 100 Millionen Datenzeilen erstellen. Zuvor lag das Maximum bei 20 Millionen Zeilen.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Anmerkung: Ausgewählten Kunden wird im Rahmen eines Pilotprogramms, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt, eine Funktion mit höheren Zeilenobergrenzen zur Verfügung gestellt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Unterstützung höherer Zeilenobergrenzen ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Sie können Feedback abgeben und Vorschläge für die erhöhten Zeilenobergrenzen in der entsprechenden IdeaExchange-Gruppe in der Trailblazer Community einbringen.

SIEHE AUCH:

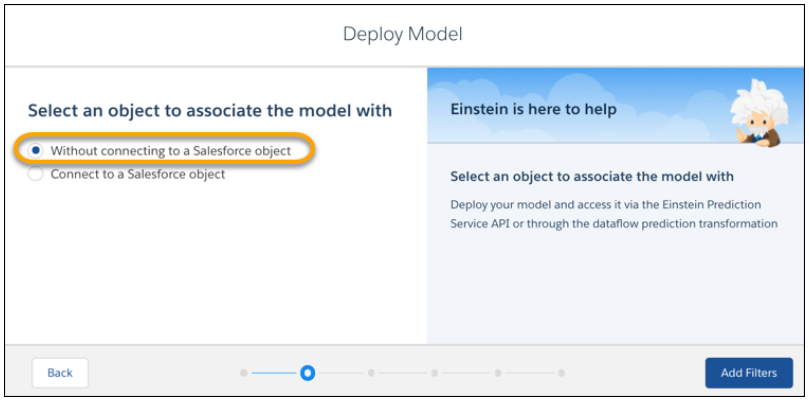
Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Bereitstellen von Modellen ohne Salesforce-Objekte

In bestimmten Fällen muss für die Modellbereitstellung kein Salesforce-Objekt mehr ausgewählt werden. Diese Ausnahme gilt nur, wenn Sie das Modell nur für programmgesteuerte Prognosen über den Einstein-Prognose-Service oder für die Datenset-Bewertung über die Prognosekomponente in Einstein Analytics-Datenflüssen verwenden möchten. In allen anderen Fällen muss während der Bereitstellung ein Salesforce-Objekt ausgewählt werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Wenn Sie während der Modellbereitstellung dazu aufgefordert werden, wählen Sie **Ohne Verbindung zu einem Salesforce-Objekt** aus und wechseln Sie zur nächsten Aufgabe zum Hinzufügen von Filtern.



SIEHE AUCH:

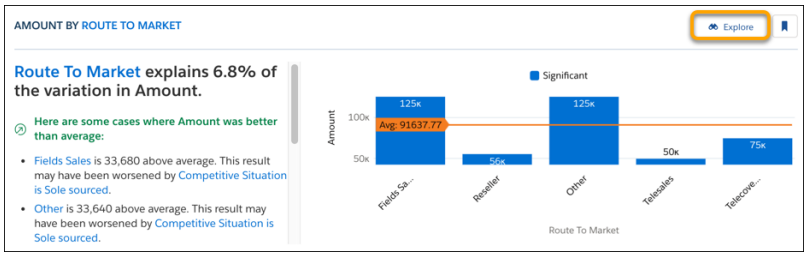
Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Schnelles Anzeigen von Details in Statistiken

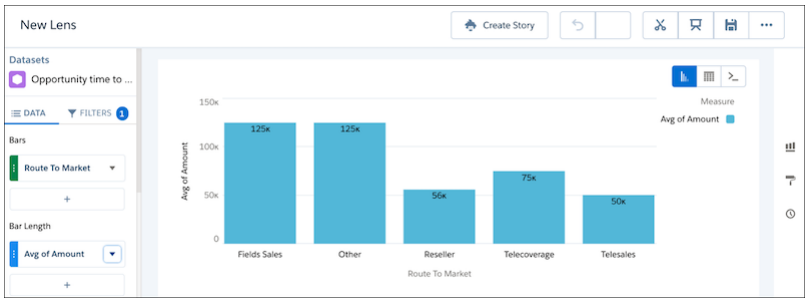
Bei Statistiken, die Textfeldern zugeordnet sind, können Sie einfach einen Drilldown zu den zugrunde liegenden Details ausführen, indem Sie auf die Schaltfläche "Erkunden" klicken. Einstein zeigt eine Linsenansicht an, damit Sie die Daten für diese Statistik interaktiv erkunden können.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Navigieren Sie durch die Statistiken Ihres Artikels. Klicken Sie auf die Schaltfläche **Erkunden**, sofern sie für eine bestimmte Statistik verfügbar ist.



Einstein startet eine Linsenansicht dieser Statistik.



SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Einstellung von Einstein Discovery Classic

Einstein Discovery Classic wird in der Version Spring '20 eingestellt. Einstein Discovery Classic wird für alle Organisationen ab der Version Spring '20 durch die neue Erfahrung ersetzt.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Wenn Sie derzeit Einstein Discovery Classic verwenden und bereits über die Einstein Analytics Plus-Lizenz verfügen, protokollieren Sie einen Kundenvorgang beim Salesforce-Support, um zur neuen Erfahrung zu wechseln. Wenn Sie die Lizenz "Discovery Analysts" und nicht "EA Growth" besitzen, wenden Sie sich an Ihren Kundenbeauftragten, um Ihre Lizenz auf "Einstein Analytics Plus" umzustellen. Organisationen der kostenlosen Developer Edition sind mit den richtigen Lizenzen ausgestattet und werden automatisch auf die neue Erfahrung umgestellt.

Wenn Sie Daten aus Ihren Einstein Discovery-Datensets behalten möchten, verwenden Sie die Funktion zum Exportieren nach Einstein Analytics vor der Umstellung. Sobald Einstein Discovery in Analytics in Ihrer Organisation aktiviert ist, verwenden Sie Analytics Studio, um Ihre Einstein Analytics-Datensets anzulegen und Ihre Artikel manuell zu erstellen.

SIEHE AUCH:

Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Analytics für alle: Watchlist (Beta), mehrere Benachrichtigungsempfänger, Trailhead-Badges innerhalb der Anwendung

Mit der Einstein Analytics-Watchlist können Sie wichtige Kennzahlen auf der Analytics-Startseite verfolgen. Fügen Sie Ihrer Verteilerliste der Benachrichtigungs-E-Mail mehrere Empfänger aus Ihrer Organisation hinzu. Verdienen Sie sich Trailhead-Badges durch das Abschließen von Lern-Journeys in Analytics Studio.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Auf dem Laufenden bleiben mit der Einstein Analytics-Watchlist (Beta)

Die Einstein Analytics-Watchlist bietet Ihren Benutzern eine Erfahrung im Börsentickerstil, indem sie wichtige Kennzahlen und Änderungen verfolgt und anzeigt.

E-Mail-Benachrichtigungen an mehrere Empfänger

Geben Sie Wissen automatisch weiter, wenn die Bedingungen Ihrer Benachrichtigung erfüllt sind. Nun können Sie Benachrichtigungen so einrichten, dass sie Kollegen zur selben Zeit wie Ihnen selbst als E-Mail gesendet werden. Fügen Sie der Verteilerliste der Benachrichtigungs-E-Mail Empfänger aus Ihrer Organisation hinzu, damit alle gleichzeitig dieselben Benachrichtigungen erhalten.

Anzeigen einer Vorschau und Anpassen von Abonnements (Beta)

Verwalten Sie Ihr E-Mail-Abonnement mit einem neuen Vorschaufenster und bearbeitbaren Abonnementtiteln. In der Vorgängerversion wurde das Dashboard-Widget-Abonnement mit geplanten E-Mail-Aktualisierungen eingeführt. Nun wird ein Vorschaufenster hinzugefügt, in dem Sie alle Ihre Widget-Abonnements zusammen anzeigen, die E-Mail-Häufigkeit einfach bearbeiten und Widget-Abonnements entfernen können. Weitere Verbesserungen umfassen bearbeitbare Titel und Unterstützung für Zahlenformate von Zahlen-Widgets in der Abonnement-E-Mail.

Verdienen von Trailhead-Badges für das Lernen in Analytics Studio

Erlernen Sie die Grundlagen in Analytics Studio und verdienen Sie sich die neuesten Trailhead-Badges für Einstein Analytics. Die neuen Badges innerhalb der Anwendung belohnen den Abschluss der Lern-Journeys unter "Starten Sie Ihr Analytics-Abenteuer" im Schulungscenter.

Mobile Analytics-Anwendungen: Mehr Erkunden in der Salesforce-Anwendung:

Greifen Sie über eine eigene Registerkarte in der mobilen Salesforce-Anwendung auf Einstein Analytics zu, um unterwegs schneller auf Ihre Datenbestände zuzugreifen. Benutzer profitieren von einer konsistenten Erfahrung, unabhängig davon, ob sie in der Salesforce-Anwendung oder der mobilen Einstein Analytics-Anwendung arbeiten. Einstein Analytics für iOS und Android, Version 9.0, werden später in diesem Frühjahr zur Verfügung gestellt. Bleiben Sie dran!

Auf dem Laufenden bleiben mit der Einstein Analytics-Watchlist (Beta)

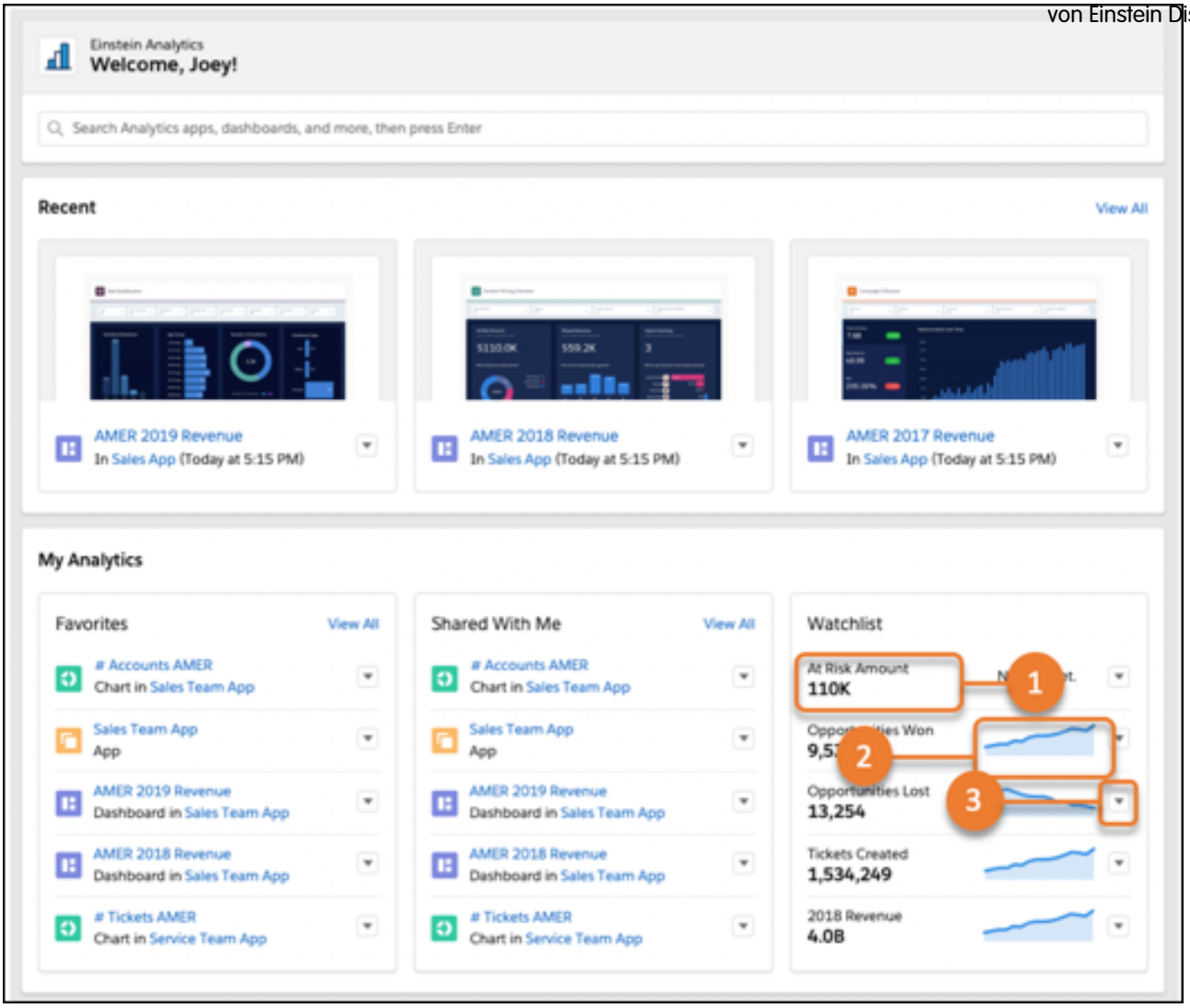
Die Einstein Analytics-Watchlist bietet Ihren Benutzern eine Erfahrung im Börsentickerstil, indem sie wichtige Kennzahlen und Änderungen verfolgt und anzeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

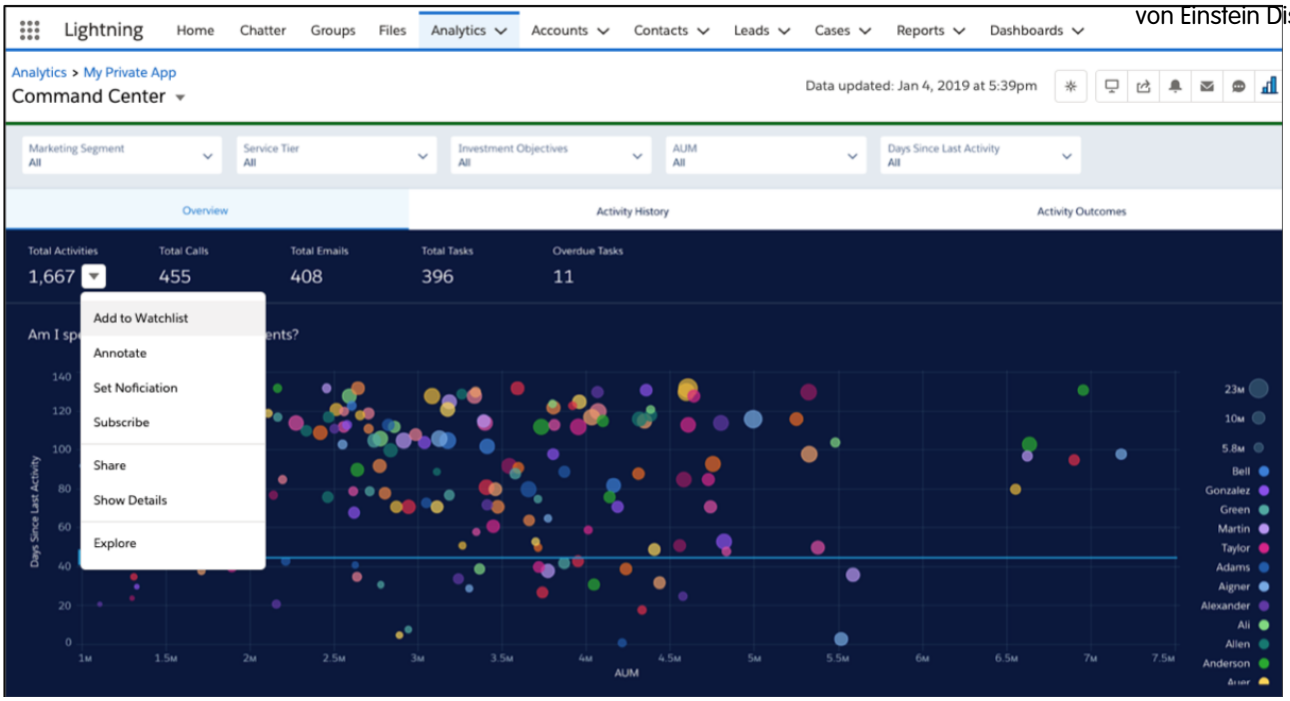
Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Einstein Analytics-Watchlist eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder an dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf Einstein Analytics sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. In der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zur Einstein Analytics-Watchlist einbringen.

Wie: Wählen Sie unter "Setup" in den Analytics-Einstellungen die Option **Watchlist aktivieren** aus.

Mit der Watchlist können Benutzer eine angepasste Liste mit Dashboard-Elementen erstellen, um ihre Kennzahlwerte (1) und Trends (2) zu überwachen. Verwenden Sie das Dropdown-Menü für Kennzahlen (3), um die Kennzahl zu bearbeiten und das zugehörige Quell-Dashboard anzuzeigen. Benutzer müssen nicht mehr zwischen Datenbeständen wechseln, um zu sehen, was sich geändert hat, sondern können alles einem Ort schnell und einfach verfolgen.



Benutzer können ihre Watchliste mithilfe von für sie relevanten Elementen aus Dashboards erstellen, auf die sie Zugriff haben. Öffnen Sie einfach das Dashboard, in dem das zu überwachende Element enthalten ist, und fügen Sie es über das Dropdown-Menü des Widgets hinzu.



Die Trendaufzeichnung beginnt sofort, wenn ein Element der Watchlist hinzugefügt wurde. Es werden regelmäßig Snapshots erfasst, um die Leistung von Dashboard-Elemente zu einem bestimmten Zeitpunkt anzuzeigen, sodass keine veralteten Daten vorliegen.

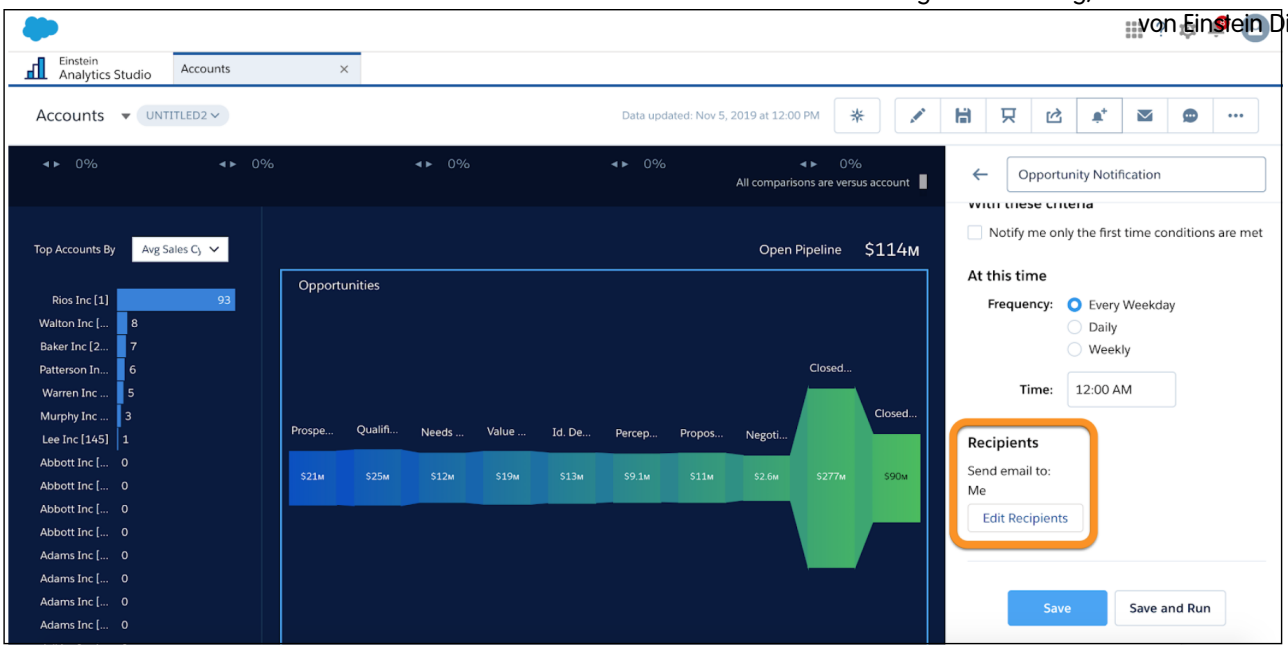
E-Mail-Benachrichtigungen an mehrere Empfänger

Geben Sie Wissen automatisch weiter, wenn die Bedingungen Ihrer Benachrichtigung erfüllt sind. Nun können Sie Benachrichtigungen so einrichten, dass sie Kollegen zur selben Zeit wie Ihnen selbst als E-Mail gesendet werden. Fügen Sie der Verteilerliste der Benachrichtigungs-E-Mail Empfänger aus Ihrer Organisation hinzu, damit alle gleichzeitig dieselben Benachrichtigungen erhalten.

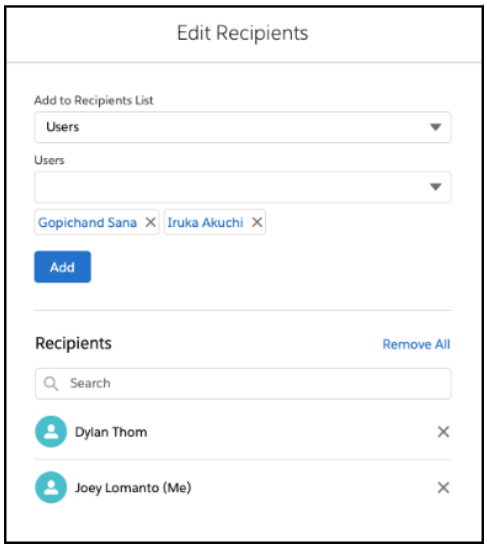
Wo: Diese Änderungen gelten für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wer: Der Zugriff zum Hinzufügen von Empfängern für Benachrichtigungs-E-Mails ist für Benutzer mit der folgenden Benachrichtigung verfügbar: "Benachrichtigungs-E-Mails: Empfänger hinzufügen".

Wie: Wenn Sie Empfänger hinzufügen möchten, öffnen Sie den Benachrichtigungsbereich des Dashboards und klicken Sie auf **Empfänger bearbeiten**.



Im Feld "Empfänger bearbeiten" können Sie Benutzer hinzufügen, aktuelle Empfänger anzeigen und Empfänger entfernen. Nur Benutzer, die über Zugriff auf das Datenset und das Dashboard verfügen, können ausgewählt werden. In dieser Version können Sie nur Benutzer auswählen. Gruppen und Rollen sind für künftige Versionen geplant.



Empfängern wird die Benachrichtigungs-E-Mail über die E-Mail-Adresse des Benutzers gesendet, der die Benachrichtigung eingerichtet hat. Beim Hinzufügen von Empfängern werden keine persönlichen Benachrichtigungen für sie erstellt. Die hinzugefügten Empfänger erhalten keine Benachrichtigung innerhalb der Anwendung über das Glockensymbol und die Benachrichtigung wird nicht auf ihrer Startseite angezeigt.

Anmerkung: Sobald die Empfänger der Verteilerliste der Benachrichtigungs-E-Mail hinzugefügt werden, können sie sich nicht mehr selbst entfernen und müssen den Absender bitten, entfernt zu werden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Festlegen von intelligenten Benachrichtigungen über wichtige geschäftliche Kennzahlen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anzeigen einer Vorschau und Anpassen von Abonnements (Beta)

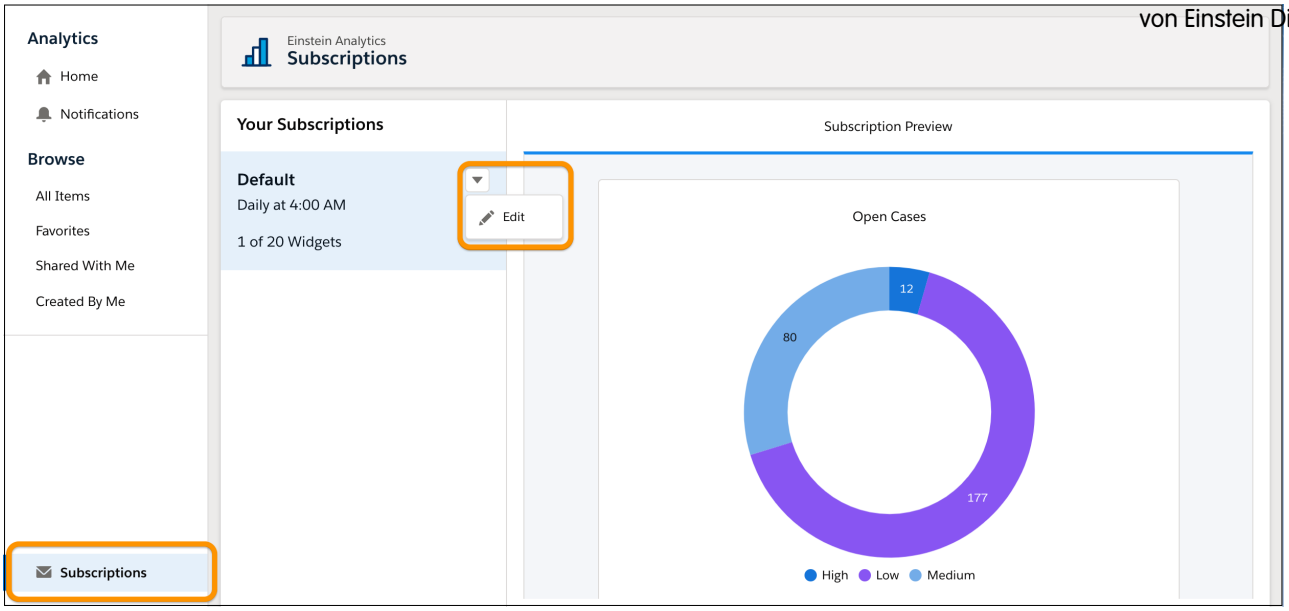
Verwalten Sie Ihr E-Mail-Abonnement mit einem neuen Vorschaufenster und bearbeitbaren Abonnementtiteln. In der Vorgängerversion wurde das Dashboard-Widget-Abonnement mit geplanten E-Mail-Aktualisierungen eingeführt. Nun wird ein Vorschaufenster hinzugefügt, in dem Sie alle Ihre Widget-Abonnements zusammen anzeigen, die E-Mail-Häufigkeit einfach bearbeiten und Widget-Abonnements entfernen können. Weitere Verbesserungen umfassen bearbeitbare Titel und Unterstützung für Zahlenformate von Zahlen-Widgets in der Abonnement-E-Mail.

Wo: Diese Änderungen gelten für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

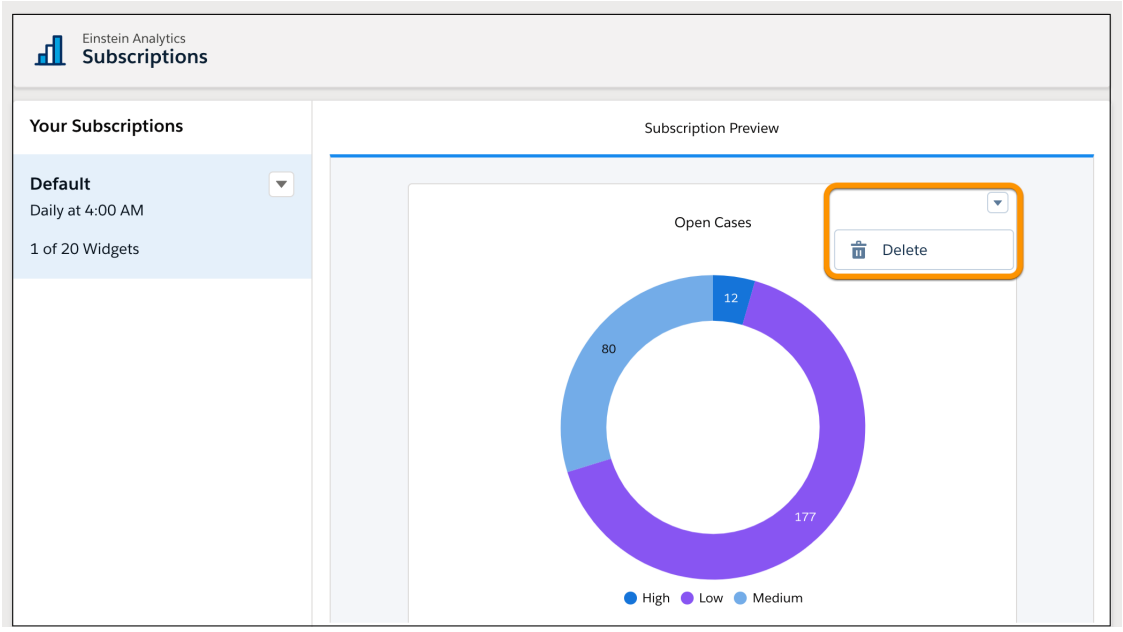
Anmerkung: Als Beta-Funktion stellen die Einstein Analytics-Abonnements eine Vorschau dar und zählen nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

Wie: Wählen Sie unter "Setup" auf der Seite "Analytics-Einstellungen" die Option **E-Mail-Abonnements für Einstein Analytics-Dashboard-Widgets aktivieren (Beta)** aus. Anschließend wird die Option **Abonnieren** in allen Widget-Menüs außer Tabellen, Karten und benutzerdefinierten Diagrammen angezeigt.

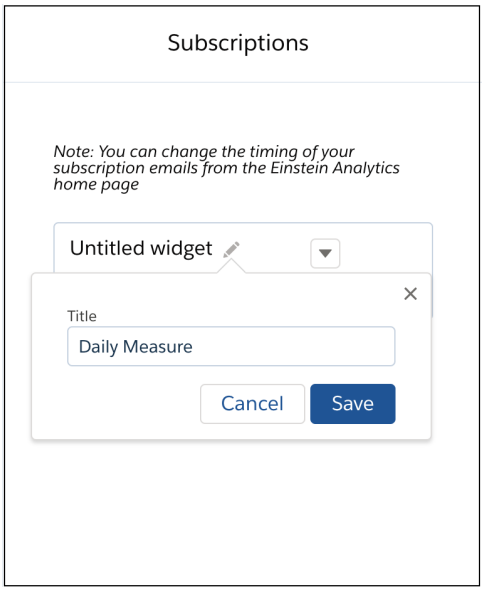
Klicken Sie zum Öffnen der Vorschau im linken Navigationsbereich der Startseite auf **Abonnements**. In der Vorschau werden die geplante Häufigkeit und die Anzahl der Widget-Abonnements angezeigt. Zudem erhalten Sie Zugriff zum Bearbeiten der Zeiteinteilung und der Häufigkeit Ihres Abonnements.



Sie können ein Widget auch aus dem Abonnement entfernen, indem Sie in der Vorschau des Widgets **Löschen** auswählen.



Klicken Sie in der Vorschau auf einen Widget-Titel, um zum Dashboard-Abonnementbereich zu gelangen. Klicken Sie im Abonnementbereich auf den Stift, um den Titel des Abonnements eines Widgets zu ändern.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Abrufen geplanter Aktualisierungen für wichtige Kennzahlen mit E-Mail-Abonnements (Beta) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verdienen von Trailhead-Badges für das Lernen in Analytics Studio

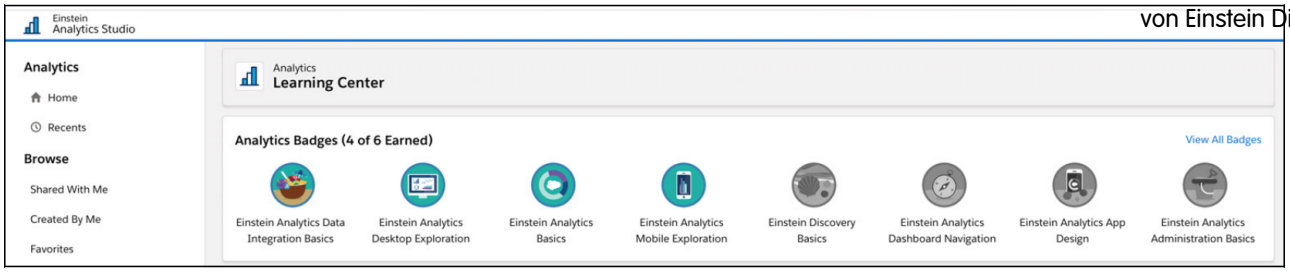
Erlernen Sie die Grundlagen in Analytics Studio und verdienen Sie sich die neuesten Trailhead-Badges für Einstein Analytics. Die neuen Badges innerhalb der Anwendung belohnen den Abschluss der Lern-Journeys unter "Starten Sie Ihr Analytics-Abenteuer" im Schulungscenter.

Wo: Diese Änderungen gelten für Einstein Analytics in Lightning Experience und Salesforce Classic. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: In Abhängigkeit Ihres Accounts sind vier neue Badges verfügbar.

			
Datenintegration in Einstein Analytics	Datenerkundung in Einstein Analytics	Anwendungserstellung in Einstein Analytics	Einstein Discovery-Intelligenz

Die Badges werden in Ihrem Trailhead-Profil und im oberen Abschnitt des Schulungscenters angezeigt. Abgeschlossene Badges sind farbig dargestellt und die grauen Badges sind die, die Sie sich verdienen können.



Mobile Analytics-Anwendungen: Mehr Erkunden in der Salesforce-Anwendung:

Greifen Sie über eine eigene Registerkarte in der mobilen Salesforce-Anwendung auf Einstein Analytics zu, um unterwegs schneller auf Ihre Datenbestände zuzugreifen. Benutzer profitieren von einer konsistenten Erfahrung, unabhängig davon, ob sie in der Salesforce-Anwendung oder der mobilen Einstein Analytics-Anwendung arbeiten. Einstein Analytics für iOS und Android, Version 9.0, werden später in diesem Frühjahr zur Verfügung gestellt. Bleiben Sie dran!

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden von Einstein Analytics in der neuen mobilen Salesforce-Anwendung

Mit der neuesten Aktualisierung der neuen mobilen Salesforce-Anwendung können Benutzer über das neue Navigationselement "Analytics" auf Einstein Analytics-Datenbestände zugreifen. Mit dem neuen Element wird eine vertraute Benutzeroberfläche auf Desktops und Mobilgeräten erzeugt und Salesforce Mobile App-Benutzern eine Startseite für den Zugriff auf Anwendungen und Dashboards bereitgestellt.

Vorbereiten auf die Spring '20-Versionen von Einstein Analytics für iOS und Android

Auf dieser Seite finden Sie in den kommenden Wochen Informationen zu Neuerungen bei den mobilen Anwendungen. Wenn Sie schon vorab einen Blick auf die mobilen Analytics-Anwendungen werfen möchten, melden Sie sich unter https://mobileanalyticsbeta.salesforce.com bei unserem Betakanal an.

Verwenden von Einstein Analytics in der neuen mobilen Salesforce-Anwendung

Mit der neuesten Aktualisierung der neuen mobilen Salesforce-Anwendung können Benutzer über das neue Navigationselement "Analytics" auf Einstein Analytics-Datenbestände zugreifen. Mit dem neuen Element wird eine vertraute Benutzeroberfläche auf Desktops und Mobilgeräten erzeugt und Salesforce Mobile App-Benutzern eine Startseite für den Zugriff auf Anwendungen und Dashboards bereitgestellt.

Wo: Diese Änderung gilt für die neue mobile Salesforce-Anwendung für iOS. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wann: Das neue Navigationselement ist ab der Woche vom 17. Februar 2020 verfügbar.

SIEHE AUCH:

Zugreifen auf Einstein Analytics unterwegs mit dem neuen mobilen Navigationselement

Vorbereiten auf die Spring '20-Versionen von Einstein Analytics für iOS und Android

Auf dieser Seite finden Sie in den kommenden Wochen Informationen zu Neuerungen bei den mobilen Anwendungen. Wenn Sie schon vorab einen Blick auf die mobilen Analytics-Anwendungen werfen möchten, melden Sie sich unter https://mobileanalyticsbeta.salesforce.com bei unserem Betakanal an.

Wo: Diese Änderungen gelten für Einstein Analytics für iOS und Android. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Communities: Berichtsgenerator für Communities, ExperienceBundle, erweiterte Sicherheit und Kanalmenü

Ihre Partner und Kunden können nun Berichte zu Communities und Portalen erstellen und ausführen. Mit dem Metadatentyp "ExperienceBundle" können Sie Lightning-Communities schnell und programmgesteuert mit Ihren bevorzugten Entwicklungstools aktualisieren und bereitstellen. Eine Vielzahl von Sicherheitsverbesserungen hilft Ihnen dabei, Ihre Daten sicher zu halten. Mit dem Kanalmenü von Service Cloud können Sie Serviceagenten zudem dabei unterstützen, Kunden über verschiedene Kanäle zu kontaktieren. Erstellen und ändern Sie Lightning-Community-Zielgruppen programmgesteuert.

Tipp: Lightning ist in Salesforce neuerdings vielfach vertreten: Lightning Experience, Lightning-Framework, Lightning-Webkomponenten. Es kann schwierig sein, zu erkennen, welche Bedeutung all diese Komponenten für Communities haben. Hier erhalten Sie eine Übersicht.

Lightning-Communities basieren auf der gleichen Technologie wie Lightning Experience, d. h. auf der Lightning-Plattform und Lightning-Komponenten. Sie müssen Lightning Experience jedoch nicht aktivieren, um sie zu nutzen.

Lesen Sie ebenfalls den Abschnitt zu Lightning-Komponenten in den Versionshinweisen, um Informationen über Änderungen zu erhalten, die sich auf Community-Benutzer auswirken.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning-Communities: Berichtsgenerator, Seite "Berichtsausführung" und flexible Layouts

Verwenden Sie den Berichtsgenerator in Ihren Lightning-Communities, sodass Kunden und Partner Berichte über eine Community oder ein Portal erstellen und ausführen können. Geben Sie Designern beim Erstellen von Lightning-Community-Seitenlayouts mehr Flexibilität.

Entwicklerproduktivität: ExperienceBundle, Personalisierung und die Vorlage "Build Your Own (LWC)"

Dank ExperienceBundle und den Erweiterungen an der Personalisierungs-API, den neuen Salesforce CLI-Befehlen und einer neuen Vorlage, die auf dem Lightning-Webkomponenten-Programmierungsmodell basiert, können Sie Communities effizienter entwickeln.

Gastbenutzer: Neue Gastbenutzerzugriffs-Einstellung und entfernte eingestellte Berechtigungen

Verwenden Sie die Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze", um private organisationsweite Standards für Gastbenutzer zu erzwingen und um die Freigabemechanismen einzuschränken, die von Ihnen verwendet werden können, um Gastbenutzern Datensatzzugriff zu erteilen. Zum Verbessern der Datensicherheit wurden verschiedene veraltete Benutzerberechtigungen aus Gastbenutzerprofilen entfernt.

Sicherheit und Freigabe: Apple-ID-Anmeldung, Identitätsüberprüfung per SMS-Nachricht und Lightning Locker-Umschalter

Community- und Portalbenutzer können sich nun mit ihrer Apple-ID anmelden. Sie können nun festlegen, dass Community- und Portalmitglieder ihre Identität per SMS-Nachricht bestätigen. Mit einem Umschalter können Sie Lightning Locker für Ihre Community aktivieren oder deaktivieren.

Sonstige Änderungen in Communities

Informieren Sie sich über die weiteren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Communities verbessern.

Lightning-Communities: Berichtsgenerator, Seite "Berichtsausführung" und flexible Layouts

Verwenden Sie den Berichtsgenerator in Ihren Lightning-Communities, sodass Kunden und Partner Berichte über eine Community oder ein Portal erstellen und ausführen können. Geben Sie Designern beim Erstellen von Lightning-Community-Seitenlayouts mehr Flexibilität.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Berichtsgenerator für Lightning-Communities (allgemein verfügbar)
Erstellen, löschen und bearbeiten Sie Berichte direkt in Ihrer Community.

Anzeigen von Berichten in Lightning-Communities (allgemein verfügbar)
Sie können Ihre Berichtsdatensätze direkt über Ihre Community überprüfen, analysieren und daran zusammenarbeiten.

Erweitern Ihrer flexiblen Layouts
Nun können Sie Abschnitte auf Ihren Seiten mit flexiblem Layout neu anordnen, indem Sie sie an die gewünschte Position ziehen.

Verwenden des neuen Attributs "Seitenname" für die Community-Navigation
Fügen Sie einen eindeutigen API-Namen hinzu, wenn Sie eine Lightning-Community-Seite erstellen. Sie können dieses Wert als das Attribut `name` im Seitenverweis `comm__namedPage` für die lightning-navigation-API verwenden.

Anpassung der in Communities unterstützten Themenliste "Account- und Opportunity-Teams"
Passen Sie Themenlisten für Account- und Opportunity-Teams an, damit Ihre Mitarbeiter effizienter mit Kunden und Partnern zusammenarbeiten können. Zuvor konnten diese Themenlisten angepasst werden, die Anpassungen wurden jedoch Endbenutzern nicht angezeigt.

Aktualisierter Suchroutenparameter auf Community-Suchseiten
Der URL-Parameter für Communities-Suchrouten wurde für alle Lightning-Community-Vorlagen mit Ausnahme von Koa und Kokua auf `:term` aktualisiert. Der URL-Parameter für die Vorlage "Kundendienst" wurde von `/search-topic/:searchString` auf `/search-topic/:term` aktualisiert. Bei allen anderen Lightning-Vorlagen (mit Ausnahme von Koa und Kokua) wurde der URL-Parameter von `/global-search/:searchString` auf `/global-search/:term` aktualisiert.

Besseres Umschalten zwischen dem vollständigen Feed und Feedeintragsdetails
Nutzen Sie die verbesserte praktische Umschaltnavigation in vollständigen Themen und Gruppenfeeds in Ihrer Community. Auf einer Themenseite oder in einer Gruppe gelangen Sie über den Umschalter vom vollständigen Feed zu einer Detailansicht zu Ihrem Ausgangspunkt. Früher gelangten Sie zurück zum oberen Feedbereich.

Schaffen von mehr Zielgruppen, Suchen mithilfe von Platzhaltern und Sortieren
Die Obergrenze für die Anzahl der für Sie erstellbaren Zielgruppen wurde auf 1.500 erhöht. Aufgrund der weiteren Zielgruppen müssen Sie ggf. häufiger suchen. Daher wurde sie vereinfacht. Verwenden Sie den Platzhalter % und die neue Sortierfunktion, um schnell die gewünschte Zielgruppe zu finden.

Hinzufügen der Komponente "Datensatzthemenliste" zu Ihrem Hilfecenter
Die Seite "Zugehörige Datensatzliste" und die Komponente "Datensatzthemenliste" sind nun in der Vorlage "Hilfecenter" verfügbar. Verwenden Sie sie zusammen, um eine Liste der Dateien hinzuzufügen, die einem Knowledge-Artikel zugeordnet sind. Wenn Benutzer die benötigten Informationen aus dem Artikel nicht erhalten, können Sie ihnen eine Liste zugehöriger Dateien anzeigen, damit sie eine Lösung finden können.

Schaffen faszinierender, kanalübergreifender Erfahrungen mit Salesforce CMS
Salesforce CMS ist ein hybrides CMS, mit dem Sie Inhalt erstellen und in beliebigen Kanälen bereitstellen können. Verwenden Sie dieses flexible Tool, um eine konsistente Erfahrung über mehrere Kundenkontaktpunkte hinweg zu erstellen. Geben Sie eine CMS-Arbeitsumgebung für Kanäle, beispielsweise Commerce Cloud und Heroku, frei oder erstellen Sie eine angepasste, inhaltsreiche Site im Erfahrungsgenerator. Erweitern Sie diese Kanäle mit demselben CMS-Arbeitsumgebungsinhalt.

ID-Felder wurden aus der Komponente "Themen" entfernt

Damit die Validierung von Communities verbessert wird und Themenkomponenten optimiert werden, wurde das Feld "Themen-ID" aus den Komponenten "Liste 'Themenliste'", "Themenbeschreibung" und "Themenkennzahlen" entfernt. Außerdem wurde das Feld "Datensatz-ID" aus der Komponente "Themen" entfernt. Diese ID-Felder wurden dynamisch generiert und das Verhalten der Komponenten ändert sich durch ihre Entfernung nicht.

Berichtsgenerator für Lightning-Communities (allgemein verfügbar)

Erstellen, löschen und bearbeiten Sie Berichte direkt in Ihrer Community.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wer: Die Berichtsgenerator-Seite steht Community-Benutzern mit einer Partner-Community- oder Kunden-Community Plus-Lizenz zur Verfügung.

Wie: Der Lightning-Berichtsgenerator ist in folgenden Community-Vorlagen verfügbar:

- Build Your Own
- Kundenaccountportal
- Kundendienst
- Partner Central

Wenn Sie bereits Berichte in Ihrer Community aktiviert haben, ist die Schaltfläche "Neuer Bericht" auf der Seite "Berichtsliste" in Ihrer Community verfügbar. Fügen Sie Ihrer Community die Seite "Berichtsliste" hinzu, falls noch nicht geschehen. Wenn die Schaltfläche nach dem Aktivieren von Berichten nicht mehr verfügbar ist, veröffentlichen Sie Ihre Community erneut.

Bei allen Salesforce-Berichten müssen Sie zum Anzeigen, Bearbeiten oder Löschen eines Berichts darauf zugreifen können.

Anzeigen von Berichten in Lightning-Communities (allgemein verfügbar)

Sie können Ihre Berichtsdatensätze direkt über Ihre Community überprüfen, analysieren und daran zusammenarbeiten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wer: Die Seite "Berichtausführung" steht Benutzern mit einer Partner-Community- oder Kunden-Community Plus-Lizenz zur Verfügung.

Warum: Auf der Seite "Berichtausführung" können Benutzer Berichte anzeigen mit:

- Wichtigen Kennzahlen in der Kopfzeile
- Umschaltern, um Berichtseigenschaften auszublenden oder anzuzeigen
- Berichtverwaltungstools in der Berichtskopfzeile
- Funktionen zum Sortieren und Aufschlüsseln für Datensatzgruppen

Wie: Die Seite "Berichtausführung" ist in folgenden Community-Vorlagen verfügbar:

- Build Your Own
- Kundenaccountportal
- Kundendienst
- Partner Central

Wenn Sie bereits Berichte in Ihrer Community aktiviert haben, steht Ihnen die Seite "Berichtausführung" automatisch zur Verfügung. Wenn die Seite "Berichtausführung" nach dem Aktivieren von Berichten nicht mehr verfügbar ist, veröffentlichen Sie Ihre Community erneut.

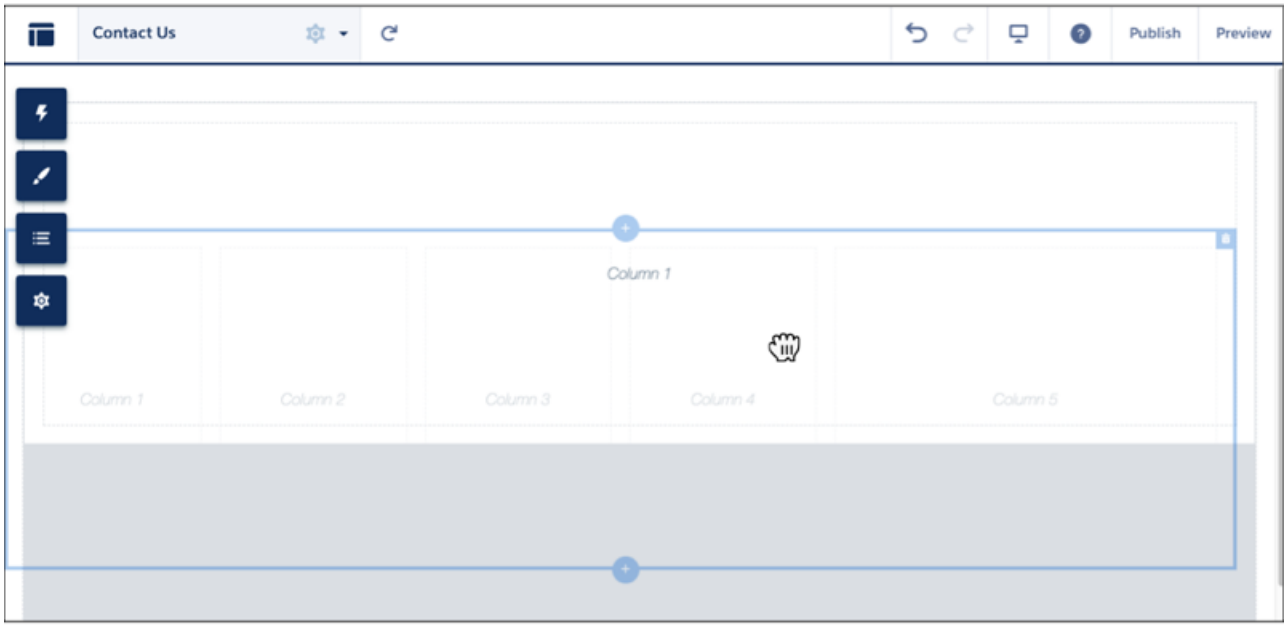
Bei allen Salesforce-Berichten müssen Sie zum Anzeigen, Bearbeiten oder Löschen eines Berichts darauf zugreifen können.

Erweitern Ihrer flexiblen Layouts

Nun können Sie Abschnitte auf Ihren Seiten mit flexiblem Layout neu anordnen, indem Sie sie an die gewünschte Position ziehen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wie: Öffnen Sie im Erfahrungsgenerator das Menü "Seiten" auf der oberen Symbolleiste. Öffnen Sie eine vorhandene Seite mit flexiblem Layout oder wählen Sie **Neue Seite** > **Standardseite** > **Flexibles Layout** aus. Fügen Sie mit dem Symbol + Abschnitte hinzu. Ziehen Sie den Abschnitt anschließend an die gewünschte Position.



SIEHE AUCH:

Erweitern von CMS-Inhalt durch flexible Layouts

Verwenden des neuen Attributs "Seitenname" für die Community-Navigation

Fügen Sie einen eindeutigen API-Namen hinzu, wenn Sie eine Lightning-Community-Seite erstellen. Sie können dieses Wert als das Attribut `name` im Seitenverweis `comm__namedPage` für die lightning-navigation-API verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wie: Wenn Sie neue Community-Standardseiten erstellen, wird nun das neue Feld **API-Name** angezeigt.



Sie können den API-Namen nur definieren, wenn Sie eine Seite erstellen. Bei vorhandenen Seiten oder wenn Sie das Feld leer lassen, wird automatisch ein Name generiert.

Die folgenden Communities-Seiten können den API-Namen in `lightning-navigation` verwenden.

- Startseite
- Accountverwaltung
- Support kontaktieren
- Fehler
- Anmelden
- Mein Account
- Top-Artikel
- Themenkatalog
- Benutzerdefinierte Seiten

Anmerkung: Paketerstellungs-API-Namen werden derzeit nicht unterstützt. Über eine exportierte Vorlage erstellte Communities könnten einen anderen API-Namen als die ursprüngliche Community aufweisen. Das Attribut `pageName` ist jetzt veraltet.

Anpassung der in Communities unterstützten Themenliste "Account- und Opportunity-Teams"

Passen Sie Themenlisten für Account- und Opportunity-Teams an, damit Ihre Mitarbeiter effizienter mit Kunden und Partnern zusammenarbeiten können. Zuvor konnten diese Themenlisten angepasst werden, die Anpassungen wurden jedoch Endbenutzern nicht angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wer: Die Änderung des Accountteams ist für alle Benutzer mit Community-Lizenzen verfügbar. Die Änderung des Opportunity-Teams ist nur für Benutzer mit einer Partner-Community- oder Lightning External Apps Plus-Lizenz verfügbar.

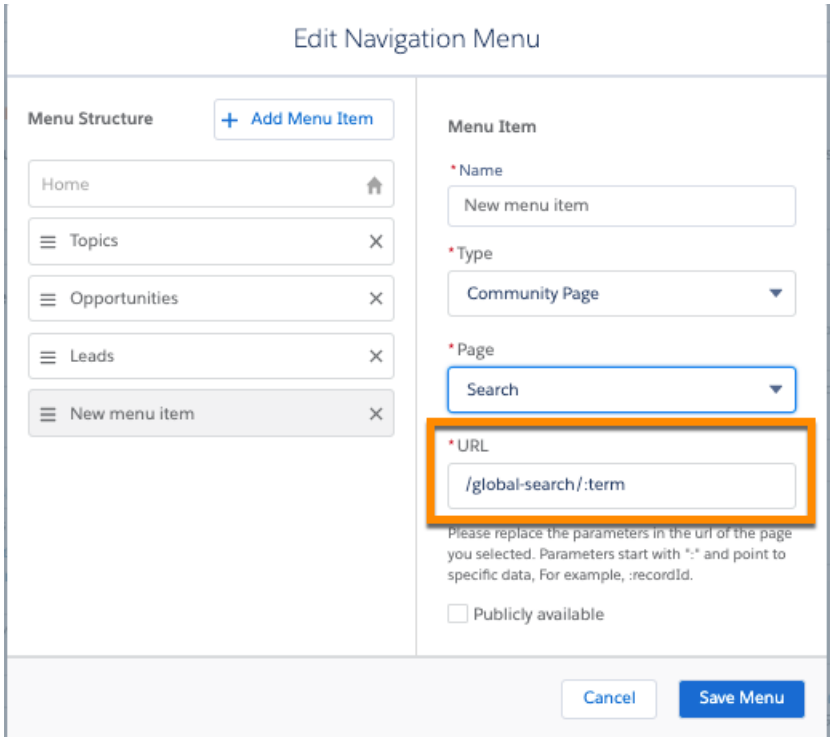
SIEHE AUCH:

Anpassen der Themenlisten "Account" und "Opportunity-Team"

Aktualisierter Suchroutenparameter auf Community-Suchseiten

Der URL-Parameter für Communities-Suchrouten wurde für alle Lightning-Community-Vorlagen mit Ausnahme von Koa und Kokua auf `:term` aktualisiert. Der URL-Parameter für die Vorlage "Kundendienst" wurde von `/search-topic/:searchString` auf `/search-topic/:term` aktualisiert. Bei allen anderen Lightning-Vorlagen (mit Ausnahme von Koa und Kokua) wurde der URL-Parameter von `/global-search/:searchString` auf `/global-search/:term` aktualisiert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities (mit Ausnahme von Koa- und Kokua-Communities), auf die über Lightning-Communities und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.



Anmerkung: Alle Komponenten, welche die alten URL-Parameter verwenden, funktionieren nach dieser Änderung weiterhin.

Besseres Umschalten zwischen dem vollständigen Feed und Feedeintragsdetails

Nutzen Sie die verbesserte praktische Umschaltnavigation in vollständigen Themen und Gruppenfeeds in Ihrer Community. Auf einer Themenseite oder in einer Gruppe gelangen Sie über den Umschalter vom vollständigen Feed zu einer Detailansicht zu Ihrem Ausgangspunkt. Früher gelangten Sie zurück zum oberen Feedbereich.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Warum: Angenommen, Sie befinden sich auf einer Themenseite oder in einer Gruppe und suchen nach bestimmten Informationen. Sie klicken auf **Mehr anzeigen** und navigieren genauer zur Liste der Feedeinträge, um die richtigen Informationen zu finden. Wenn Sie jedoch einen vielversprechenden Post finden und darauf klicken, um zur Detailansicht zu gelangen, wissen Sie, dass es sich nicht um die gewünschten Informationen handelt. Wenn Sie jetzt auf die Schaltfläche "Zurück" Ihres Browsers klicken, gelangen Sie zurück zur selben Seite, auf der Sie zur Detailansicht gewechselt sind. Zuvor mussten Sie durch Klicken auf die Schaltfläche "Zurück" zum oberen Feed wechseln, sodass Sie zur Stelle zurückscrollen mussten, an der Sie sich befanden.

Schaffen von mehr Zielgruppen, Suchen mithilfe von Platzhaltern und Sortieren

Die Obergrenze für die Anzahl der für Sie erstellbaren Zielgruppen wurde auf 1.500 erhöht. Aufgrund der weiteren Zielgruppen müssen Sie ggf. häufiger suchen. Daher wurde sie vereinfacht. Verwenden Sie den Platzhalter % und die neue Sortierfunktion, um schnell die gewünschte Zielgruppe zu finden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Hinzufügen der Komponente "Datensatzthemenliste" zu Ihrem Hilfecenter

Die Seite "Zugehörige Datensatzliste" und die Komponente "Datensatzthemenliste" sind nun in der Vorlage "Hilfecenter" verfügbar. Verwenden Sie sie zusammen, um eine Liste der Dateien hinzuzufügen, die einem Knowledge-Artikel zugeordnet sind. Wenn Benutzer die benötigten Informationen aus dem Artikel nicht erhalten, können Sie ihnen eine Liste zugehöriger Dateien anzeigen, damit sie eine Lösung finden können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Community-Vorlage "Hilfecenter", auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wie: Fügen Sie in Ihrem Hilfecenter einer Artikeldetailseite die Komponente "Datensatzthemenliste" hinzu. Veröffentlichen Sie Ihre Änderungen. Auf der Artikeldetailseite klickt ein Benutzer in der Komponente "Datensatzthemenliste" auf **Alle anzeigen** und gelangt zur Seite "Zugehörige Datensatzliste".

Anmerkung: Im Hilfecenter ist eine Datei das einzige Objekt, das in der Komponente "Datensatzthemenliste" unterstützt wird.

Schaffen faszinierender, kanalübergreifender Erfahrungen mit Salesforce CMS

Salesforce CMS ist ein hybrides CMS, mit dem Sie Inhalt erstellen und in beliebigen Kanälen bereitstellen können. Verwenden Sie dieses flexible Tool, um eine konsistente Erfahrung über mehrere Kundenkontaktpunkte hinweg zu erstellen. Geben Sie eine CMS-Arbeitsumgebung für Kanäle, beispielsweise Commerce Cloud und Heroku, frei oder erstellen Sie eine angepasste, inhaltsreiche Site im Erfahrungsgenerator. Erweitern Sie diese Kanäle mit demselben CMS-Arbeitsumgebungsinhalt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition. Salesforce CMS-Inhalt kann in Communities vom Typ Lightning sowie Salesforce-Registerkarten und Visualforce verwendet werden.

SIEHE AUCH:

Salesforce CMS: Mehrere unterschiedliche Kanäle, CMS-Startseite und flexible Layouts
Bereitstellen von ansprechendem Inhalt in mehreren Kanälen und auf mehreren Sites

ID-Felder wurden aus der Komponente "Themen" entfernt

Damit die Validierung von Communities verbessert wird und Themenkomponenten optimiert werden, wurde das Feld "Themen-ID" aus den Komponenten "Liste 'Themenliste'", "Themenbeschreibung" und "Themenkennzahlen" entfernt. Außerdem wurde das Feld "Datensatz-ID" aus der Komponente "Themen" entfernt. Diese ID-Felder wurden dynamisch generiert und das Verhalten der Komponenten ändert sich durch ihre Entfernung nicht.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Entwicklerproduktivität: ExperienceBundle, Personalisierung und die Vorlage "Build Your Own (LWC)"

Dank ExperienceBundle und den Erweiterungen an der Personalisierungs-API, den neuen Salesforce CLI-Befehlen und einer neuen Vorlage, die auf dem Lightning-Webkomponenten-Programmierungsmodell basiert, können Sie Communities effizienter entwickeln.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktualisieren und Bereitstellen von Lightning-Communities mit ExperienceBundle (allgemein verfügbar)

Der Metadatentyp "ExperienceBundle", der zuvor als Pilotprogramm verfügbar war, ist nun allgemein verfügbar. "ExperienceBundle" bietet visuell lesbare, textbasierte Darstellungen der unterschiedlichen Erfahrungsgenerator-Einstellungen und -Site-Komponenten, beispielsweise Seiten, Brandingsätze und Themen. Sei es für Ihre eigene Organisation, sei es, dass Sie ein Beratungspartner oder ISV sind – mit Ihren bevorzugten Entwicklungstools, einschließlich Salesforce-Erweiterungen für VS Code, Salesforce CLI, der Workbench oder Ihrer bevorzugten IDE oder Ihres bevorzugten Texteditors, können Sie Lightning-Communities schnell aktualisieren und bereitstellen.

Personalisieren Ihrer Community über die API (allgemein verfügbar)

Erstellen und ändern Sie Lightning Community-Zielgruppen programmgesteuert und lenken Sie diese Zielgruppen auf Seiten, Komponenten, Brandingsätze und Daten mit Code. Mit der Chatter-REST-API, Apex und der Metadaten-API können Sie Zielgruppen in Lightning-Communities erstellen und sie Zielen zuweisen, beispielsweise Seiten, Komponenten, benutzerdefinierten Objekten und Brandingsätzen. Die neuen Funktionen wirken sich weder auf die Benutzererfahrung aus, noch müssen Sie irgendwelche Maßnahmen ergreifen. Es wird jedoch empfohlen, vorhandene Community-Personalisierungen nach der Veröffentlichung der Sandbox- und Produktionsversionen in Spring '20 zu testen.

Verwenden von gelockerten Inhaltssicherheitsrichtlinien in Lightning-Komponenten für Communities

Versehen Sie Lightning-Webkomponenten für Lightning-Communities mit dem Tag `lightningCommunity__RelaxedCSP`, damit Komponenten in einer Community ausgeführt werden können, in der Lightning Locker deaktiviert ist.

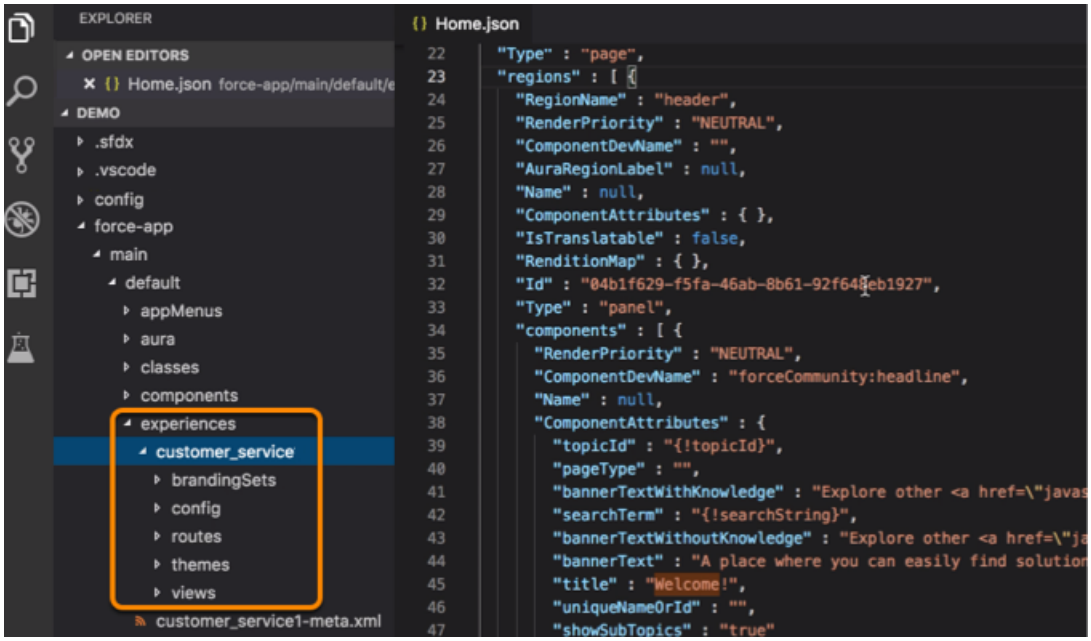
Aktualisieren und Bereitstellen von Lightning-Communities mit ExperienceBundle (allgemein verfügbar)

Der Metadatentyp "ExperienceBundle", der zuvor als Pilotprogramm verfügbar war, ist nun allgemein verfügbar. "ExperienceBundle" bietet visuell lesbare, textbasierte Darstellungen der unterschiedlichen Erfahrungsgenerator-Einstellungen und -Site-Komponenten, beispielsweise Seiten, Brandingsätze und Themen. Sei es für Ihre eigene Organisation, sei es, dass Sie ein Beratungspartner oder ISV sind – mit Ihren bevorzugten Entwicklungstools, einschließlich Salesforce-Erweiterungen für VS Code, Salesforce CLI, der Workbench oder Ihrer bevorzugten IDE oder Ihres bevorzugten Texteditors, können Sie Lightning-Communities schnell aktualisieren und bereitstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Warum: Zuvor wurden die Metadatentypen "Network", "CustomSite" und "SiteDotCom" kombiniert, um eine Community zu definieren. Beim Abrufen des "SiteDotCom"-Typs wird jedoch eine Binärdatei mit der Erweiterung `.site` erzeugt, die nicht visuell lesbar ist. Indem Sie den "ExperienceBundle"-Typ anstelle von "SiteDotCom" abrufen, können Sie granulare Community-Metadaten in einem visuell lesbaren Format extrahieren, das in einer Ordnerstruktur mit drei Ebenen enthalten ist.

Der Ordner `experiences` enthält alle Lightning-Communities in Ihrer Organisation. Jeder Community-Ordner enthält Unterordner, welche die verschiedenen Komponenten darstellen, auf die Sie im Erfahrungsgenerator zugreifen. Bearbeiten Sie die `.json`-Dateien auf Ihrem lokalen Computer oder in Ihrer Testorganisation und stellen Sie Ihre Änderungen dann schnell bereit.



Wie: Geben Sie zum Aktivieren des Metadatentyps "ExperienceBundle" unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Communities-Einstellungen`* ein und wählen Sie dann **Communities-Einstellungen** aus. Wählen Sie **ExperienceBundle-Metadaten-API aktivieren** aus und speichern Sie Ihre Änderungen.

Sie können diese Funktion auch aktivieren, wenn Sie mit einer Testorganisations-Definitionsdatei eine Testorganisation erstellen (siehe hierzu den Bericht "Metadatenabdeckung").

```
{
  "orgName": "Sample Org",
  "edition": "developer",
  "features": [
    "COMMUNITIES"
  ],
  "settings": {
    "experienceBundleSettings": {
      "enableExperienceBundleMetadata": true
    },
    "communitiesSettings": {
      "enableNetworksEnabled": true
    }
  }
}
```

Tipp: Bevor Sie mit der Bearbeitung der `.json`-Dateien Ihrer Community beginnen, sollten Sie eine Kopie der Dateien als Sicherung erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Programmgesteuertes Erstellen und Veröffentlichen von Communities in Testorganisationen
Beschleunigen Sie die Erstellung und Veröffentlichung von Communities, wenn Sie mit ExperienceBundle in Testorganisationen arbeiten. Mithilfe verschiedener neuer Salesforce CLI-Befehle können Sie programmgesteuert eine Liste der verfügbaren Vorlagen abrufen, Lightning- oder Salesforce-Registerkarten und Visualforce-Communities erstellen und Lightning-Communities veröffentlichen.

Mehr Möglichkeiten mit "ExperienceBundle"
"ExperienceBundle" wurde seit der Pilot-Version verbessert. Entsperrte Pakete werden nun zusammen mit den Komponenten "CMS-Sammlung", "CMS Connect (JSON)" und "Einzelnes CMS-Element" unterstützt. Zudem werden UUIDs automatisch für Komponenten generiert, wenn Sie sie zu ExperienceBundle hinzufügen.

Programmgesteuertes Erstellen und Veröffentlichen von Communities in Testorganisationen

Beschleunigen Sie die Erstellung und Veröffentlichung von Communities, wenn Sie mit ExperienceBundle in Testorganisationen arbeiten. Mithilfe verschiedener neuer Salesforce CLI-Befehle können Sie programmgesteuert eine Liste der verfügbaren Vorlagen abrufen, Lightning- oder Salesforce-Registerkarten und Visualforce-Communities erstellen und Lightning-Communities veröffentlichen.

Wo: Diese Änderung gilt für Communities vom Typ Lightning und Salesforce-Registerkarten und Visualforce, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

SIEHE AUCH:

Erkunden neuer und geänderter CLI-Befehle

Mehr Möglichkeiten mit "ExperienceBundle"

"ExperienceBundle" wurde seit der Pilot-Version verbessert. Entsperrte Pakete werden nun zusammen mit den Komponenten "CMS-Sammlung", "CMS Connect (JSON)" und "Einzelnes CMS-Element" unterstützt. Zudem werden UUIDs automatisch für Komponenten generiert, wenn Sie sie zu ExperienceBundle hinzufügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

SIEHE AUCH:

Metadaten-API

Personalisieren Ihrer Community über die API (allgemein verfügbar)

Erstellen und ändern Sie Lightning Community-Zielgruppen programmgesteuert und lenken Sie diese Zielgruppen auf Seiten, Komponenten, Brandingsätze und Daten mit Code. Mit der Chatter-REST-API, Apex und der Metadaten-API können Sie Zielgruppen in Lightning-Communities erstellen und sie Zielen zuweisen, beispielsweise Seiten, Komponenten, benutzerdefinierten Objekten und Brandingsätzen. Die neuen Funktionen wirken sich weder auf die Benutzererfahrung aus, noch müssen Sie irgendwelche Maßnahmen ergreifen. Es wird jedoch empfohlen, vorhandene Community-Personalisierungen nach der Veröffentlichung der Sandbox- und Produktionsversionen in Spring '20 zu testen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Weitere Details zu den Änderungen in dieser Version finden Sie in diesen Versionshinweisen.

- Chatter-REST-API: Personalisierung
- Chatter in Apex: Personalisierung

In diesen Entwicklerhandbüchern finden Sie noch mehr Details.

- *Apex Developer Guide*: Personalization Class (Personalisierungsklasse)
- *Chatter REST API Developer Guide*: Personalization Resources (Personalisierungsressourcen)
- *Metadata API Developer Guide* (Entwicklerhandbuch zur Metadaten-API): Audience

Verwenden von gelockerten Inhaltssicherheitsrichtlinien in Lightning-Komponenten für Communities

Versehen Sie Lightning-Webkomponenten für Lightning-Communities mit dem Tag `lightningCommunity__RelaxedCSP`, damit Komponenten in einer Community ausgeführt werden können, in der Lightning Locker deaktiviert ist.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Webkomponenten in Lightning-Communities.

SIEHE AUCH:

Verwenden von Komponenten in Lightning-Communities mit deaktiviertem Lightning Locker

Gastbenutzer: Neue Gastbenutzerzugriffs-Einstellung und entfernte eingestellte Berechtigungen

Verwenden Sie die Einstellung "Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze", um private organisationsweite Standards für Gastbenutzer zu erzwingen und um die Freigabemechanismen einzuschränken, die von Ihnen verwendet werden können, um Gastbenutzern Datensatzzugriff zu erteilen. Zum Verbessern der Datensicherheit wurden verschiedene veraltete Benutzerberechtigungen aus Gastbenutzerprofilen entfernt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Sichere organisationsweite Standards und Freigabemodell für Gastbenutzer (Sicherheitswarnung, erzwungen)

Zur Förderung der Sicherheit Ihrer Salesforce-Daten aktiviert diese Sicherheitswarnung automatisch die Einstellung **Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze** in allen Organisationen am 1. März 2020. Diese Einstellung erzwingt private organisationsweite Standardeinstellungen für Gastbenutzer und schränkt die Freigabemechanismen ein, mit denen Sie Gastbenutzern Datensatzzugriff gewähren können. Wenn Ihre Organisation vor der Einführung von Winter '20 erstellt wurde, sollten Sie die externen organisationsweiten Standards, öffentliche Gruppen, Warteschlangen, die manuelle Freigabe und die Apex-verwaltete Freigabe überprüfen, die Sie verwenden, um Gastbenutzern Zugriff zu erteilen. Ersetzen Sie dann den Zugriff, den Sie zuvor über diese Freigabemechanismen gewährt hatten, durch Freigaberegeln für Gastbenutzer, bevor die Sicherheitswarnung erzwungen wird.

Sichere Objektberechtigungen für Gastbenutzer (Sicherheitswarnung)

In der Version Summer '20 erzwingt Salesforce eine neue Sicherheitsrichtlinie, die Gastbenutzern maximal Lese- oder Erstellzugriff für alle standardmäßigen und benutzerdefinierten Objekte erteilt. Bisher konnten Sie Gastbenutzern Berechtigungen zum Aktualisieren und Löschen sowie die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen" oder "Alle Daten modifizieren" für bestimmte Objekte erteilen. Salesforce erzwingt diese neue Sicherheitsrichtlinie nur für neue Organisationen und für kompatible vorhandene Organisationen (bei denen die Berechtigungen zum Aktualisieren und Löschen oder die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen" oder "Alle Daten modifizieren" nicht für Gastbenutzer für ein bestimmtes Objekt festgelegt sind). Organisationen, die nicht mit dieser neuen Sicherheitsrichtlinie kompatibel sind, wird eine Sicherheitswarnung angezeigt und sie müssen ihre Gastobjektberechtigungen bewerten, um sicherzustellen, dass ihre Organisationsdaten sicher sind.

"Alle Benutzer anzeigen" und andere Berechtigungen wurden aus Gastbenutzerprofilen in Sandbox-Umgebungen entfernt

Zum Erhöhen der Datensicherheit wurde die folgende Berechtigung in allen Gastbenutzerprofilen in Ihrer Sandbox-Organisation entfernt: "Alle Benutzer anzeigen", "Benutzeroberflächenstufen-Architektur aktivieren", "Personen als Empfänger von Direktnachrichten entfernen", "Themen anzeigen" und "Nicht kommerzielle E-Mail senden". Diese Berechtigungen wurden in Sandbox-Umgebungen entfernt, sodass Sie Ihre Implementierung testen und alle erforderlichen Änderungen an Ihren Produktionsorganisationen vornehmen können.

Deaktivierung der Berechtigung "Alle Benutzer anzeigen" und anderer Berechtigungen in Gastbenutzerprofilen (Sicherheitswarnung, erzwungen)

Gastbenutzer benötigen in der Regel keinen Zugriff, um alle Benutzer in einer Salesforce-Organisation anzuzeigen. Daher haben wir die Berechtigung "Alle Benutzer anzeigen" aus Gründen der Datensicherheit in Gastbenutzerprofilen deaktiviert. Wenn Ihre Organisation vor der Version Winter '20 erstellt wurde, wird empfohlen, den Gastbenutzerzugriff noch einmal zu überprüfen und die Berechtigung "Alle Benutzer anzeigen" in allen Gastbenutzerprofilen zu deaktivieren. Aus Sicherheitsgründen haben wir die folgenden Berechtigungen ebenfalls aus dem Gastbenutzerprofil entfernt: "Kann Feedpost und Kommentar genehmigen", "Benutzeroberflächenstufen-Architektur aktivieren", "Personen als Empfänger von Direktnachrichten entfernen", "Themen anzeigen" und "Nicht kommerzielle E-Mail senden".

Automatisches Zuweisen von Datensätzen, die von Gastbenutzern erstellt wurden, zu einem Standardinhaber (zuvor veröffentlichte Sicherheitswarnung)

Richten Sie Ihre Organisation so ein, dass Gastbenutzer nicht mehr automatisch Inhaber der von ihnen erstellten Datensätze sind, um die Sicherheit für Ihre Salesforce-Daten zu erhöhen. Stattdessen wird ein von einem Gastbenutzer erstellter Datensatz einem aktiven Standardbenutzer in der Organisation zugewiesen, der dann zum Inhaber wird.

Einstellung einiger Benutzerberechtigungen für das Gastbenutzerprofil

In den neuen Salesforce-Organisationen wurden einige veraltete Berechtigungen aus den Gastbenutzerprofilen entfernt. Zudem sind sie nun standardmäßig für neue Gastbenutzerprofile in Organisationen deaktiviert, die vor der Version Spring '20 erstellt wurden.

Sichere organisationsweite Standards und Freigabemodell für Gastbenutzer (Sicherheitswarnung, erzwungen)

Zur Förderung der Sicherheit Ihrer Salesforce-Daten aktiviert diese Sicherheitswarnung automatisch die Einstellung **Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze** in allen Organisationen am 1. März 2020. Diese Einstellung erzwingt private organisationsweite Standardeinstellungen für Gastbenutzer und schränkt die Freigabemechanismen ein, mit denen Sie Gastbenutzern Datensatzzugriff gewähren können. Wenn Ihre Organisation vor der Einführung von Winter '20 erstellt wurde, sollten Sie die externen organisationsweiten Standards, öffentliche Gruppen, Warteschlangen, die manuelle Freigabe und die Apex-verwaltete Freigabe überprüfen, die Sie verwenden, um Gastbenutzern Zugriff zu erteilen. Ersetzen Sie dann den Zugriff, den Sie zuvor über diese Freigabemechanismen gewährt hatten, durch Freigaberegeln für Gastbenutzer, bevor die Sicherheitswarnung erzwungen wird.

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit aktiven Communities und Sites in der Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance und Developer Edition.

Wann: Diese Sicherheitswarnung wird am 1. März 2020 erzwungen.

Wie: Überprüfen Sie die erforderlichen Aktionen, bevor diese Sicherheitswarnung erzwungen wird. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Sicherheitswarnungen` ein und wählen Sie **Sicherheitswarnungen** aus. Klicken Sie auf **Erste Schritte**

für sichere organisationsweite Standardeinstellungen für Gäste und ein sicheres Freigabemodell. Befolgen Sie die schrittweisen Anleitungen, um die Einstellungen für Gastbenutzer und die Freigabe zu überprüfen und Freigaberegeln für Gastbenutzer zu erstellen.

SIEHE AUCH:

- Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen
- *Salesforce-Hilfe*: Sichern der Freigabeeinstellungen von Gastbenutzern und des Datensatzzugriffs (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- *Salesforce-Hilfe*: Schützen Ihrer Community oder Ihres Portals (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Sichere Objektberechtigungen für Gastbenutzer (Sicherheitswarnung)

In der Version Summer '20 erzwingt Salesforce eine neue Sicherheitsrichtlinie, die Gastbenutzern maximal Lese- oder Erstellzugriff für alle standardmäßigen und benutzerdefinierten Objekte erteilt. Bisher konnten Sie Gastbenutzern Berechtigungen zum Aktualisieren und Löschen sowie die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen" oder "Alle Daten modifizieren" für bestimmte Objekte erteilen. Salesforce erzwingt diese neue Sicherheitsrichtlinie nur für neue Organisationen und für kompatible vorhandene Organisationen (bei denen die Berechtigungen zum Aktualisieren und Löschen oder die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen" oder "Alle Daten modifizieren" nicht für Gastbenutzer für ein bestimmtes Objekt festgelegt sind). Organisationen, die nicht mit dieser neuen Sicherheitsrichtlinie kompatibel sind, wird eine Sicherheitswarnung angezeigt und sie müssen ihre Gastobjektberechtigungen bewerten, um sicherzustellen, dass ihre Organisationsdaten sicher sind.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Organisationen mit Gastbenutzerprofilen für Communities, Site.com-Sites und Salesforce-Sites.

Wann: Diese Sicherheitsrichtlinie wird in der Version Summer '20 erzwungen. Sie haben jedoch Zeit, die Auswirkungen dieser Änderung in Ihrer Organisation zu bewerten.

Wie: Wenn Ihre Organisation Objekte aufweist, die Gastbenutzern Berechtigungen zum Aktualisieren und Löschen oder die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen" oder "Alle Daten modifizieren" erteilen, wird eine Sicherheitswarnung angezeigt, in der Sie gebeten werden, Ihre Sicherheitsstandards einzugrenzen. Die Sicherheitswarnungen finden Sie in Ihrer Organisation unter **Setup** > **Sicherheitswarnungen**. Wenn Sie anzeigen möchten, welche Objekte zu stark einschränkende Objektberechtigungen aufweisen, laden Sie den Gastbenutzerzugriffs-Bericht bei AppExchange herunter und installieren Sie ihn. Befolgen Sie die Installationsanweisungen und sehen Sie sich den Bericht an, in dem der Gastzugriff für alle Objekte in Ihrer Organisation angezeigt wird.

"Alle Benutzer anzeigen" und andere Berechtigungen wurden aus Gastbenutzerprofilen in Sandbox-Umgebungen entfernt

Zum Erhöhen der Datensicherheit wurde die folgende Berechtigung in allen Gastbenutzerprofilen in Ihrer Sandbox-Organisation entfernt: "Alle Benutzer anzeigen", "Benutzeroberflächenstufen-Architektur aktivieren", "Personen als Empfänger von Direktnachrichten entfernen", "Themen anzeigen" und "Nicht kommerzielle E-Mail senden". Diese Berechtigungen wurden in Sandbox-Umgebungen entfernt, sodass Sie Ihre Implementierung testen und alle erforderlichen Änderungen an Ihren Produktionsorganisationen vornehmen können.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Sandbox-Organisationen mit Gastbenutzerprofilen in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Deaktivierung der Berechtigung "Alle Benutzer anzeigen" und anderer Berechtigungen in Gastbenutzerprofilen (Sicherheitswarnung, erzwungen)

Gastbenutzer benötigen in der Regel keinen Zugriff, um alle Benutzer in einer Salesforce-Organisation anzuzeigen. Daher haben wir die Berechtigung "Alle Benutzer anzeigen" aus Gründen der Datensicherheit in Gastbenutzerprofilen deaktiviert. Wenn Ihre Organisation vor der Version Winter '20 erstellt wurde, wird empfohlen, den Gastbenutzerzugriff noch einmal zu überprüfen und die Berechtigung "Alle Benutzer anzeigen" in allen Gastbenutzerprofilen zu deaktivieren. Aus Sicherheitsgründen haben wir die folgenden Berechtigungen ebenfalls aus dem Gastbenutzerprofil entfernt: "Kann Feedpost und Kommentar genehmigen", "Benutzeroberflächenstufen-Architektur aktivieren", "Personen als Empfänger von Direktnachrichten entfernen", "Themen anzeigen" und "Nicht kommerzielle E-Mail senden".

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit aktiven Communities in der Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance und Developer Edition.

Wann: Diese Sicherheitswarnung wird ab 1. März 2020 schrittweise erzwungen.

Wie: Diese Änderungen werden in Ihrer Organisation automatisch aktiviert. Sie haben jedoch die Möglichkeit, sich davon abzumelden. In der Version Summer '20 sind diese Änderungen obligatorisch und Sie haben nicht mehr die Möglichkeit, sich davon abzumelden.

Automatisches Zuweisen von Datensätzen, die von Gastbenutzern erstellt wurden, zu einem Standardinhaber (zuvor veröffentlichte Sicherheitswarnung)

Richten Sie Ihre Organisation so ein, dass Gastbenutzer nicht mehr automatisch Inhaber der von ihnen erstellten Datensätze sind, um die Sicherheit für Ihre Salesforce-Daten zu erhöhen. Stattdessen wird ein von einem Gastbenutzer erstellter Datensatz einem aktiven Standardbenutzer in der Organisation zugewiesen, der dann zum Inhaber wird.

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit aktiven Communities in der Enterprise, Essentials, Unlimited, Performance und Developer Edition.

Warum: Das Festlegen eines internen Organisationsbenutzers als Inhaber der von Gastbenutzern erstellten Datensätze ist eine bewährte Vorgehensweise von Salesforce hinsichtlich Sicherheit. Das Zuweisen eines Standardinhabers wird zwar dringend empfohlen, wir möchten Sie aber gleichzeitig darauf hinweisen, dass die Änderung der Datensatzinhaberschaft den Zugriff Ihrer Gastbenutzer auf Datensätze beeinträchtigen kann. Testen Sie alle Änderungen in einer Sandbox-Umgebung, um die Auswirkungen auf die Datenfreigabe und die Sichtbarkeit zu sehen, bevor Sie Ihre Implementierung in der Produktion ändern.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Communities-Einstellungen` ein und wählen Sie **Communities-Einstellungen** aus. Wählen Sie **Assign new records created by guest users to the default owner** (Neue durch Gastbenutzer erstellte Datensätze zu Standardinhaber zuweisen). Klicken Sie auf **Speichern**.

In neu erstellten Communities weist Salesforce automatisch den Benutzer, der die Community erstellt hat, als Standardinhaber aller durch Gastbenutzer erstellter Datensätze zu. In der Arbeitsumgebung "Verwaltung" können Sie unter "Voreinstellungen" den Standardinhaber ändern.

Einstellung einiger Benutzerberechtigungen für das Gastbenutzerprofil

In den neuen Salesforce-Organisationen wurden einige veraltete Berechtigungen aus den Gastbenutzerprofilen entfernt. Zudem sind sie nun standardmäßig für neue Gastbenutzerprofile in Organisationen deaktiviert, die vor der Version Spring '20 erstellt wurden.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Organisationen mit aktiven Gastbenutzerprofilen in Lightning Experience und Salesforce Classic.

Warum: Gastbenutzer haben einen eingeschränkteren Zugriff auf Objektdaten in Communities und Portalen und benötigen weniger Benutzerberechtigungen als authentifizierte Benutzer.

Die folgenden Berechtigungen sind für Gastbenutzerprofile nicht mehr verfügbar:

- ShareInternalArticles (Interne Knowledge-Artikel für die externe Nutzung freigeben)

- HideReadByList (Liste "Gesehen von" ausblenden)
- RecordVisibilityAPI (RecordVisibility API aktivieren)
- AssignTopics (Themen zuweisen)
- CanVerifyComment (Antworten auf Chatter-Fragen überprüfen)
- CloseConversations (Konversationsthreads schließen)
- EditTopics (Themen bearbeiten)
- CreateTopics (Themen erstellen)
- DeleteTopics (Themen löschen)
- MergeTopics (Themen zusammenführen)
- PrivacyDataAccess (Zugriff auf Datenschutzdaten für Benutzer zulassen)
- ModifyDataClassification (Datenklassifizierung ändern)
- UseAnyApiClient (Beliebigen API-Client verwenden)
- CanApproveFeedPost (Kann Feedpost und Kommentar genehmigen)

Anmerkung: Diese Berechtigungen sind in Gastbenutzerprofilen, die in Organisationen vor der Version Spring '20 erstellt wurden, weiterhin verfügbar, jedoch standardmäßig deaktiviert.

Sicherheit und Freigabe: Apple-ID-Anmeldung, Identitätsüberprüfung per SMS-Nachricht und Lightning Locker-Umschalter

Community- und Portalbenutzer können sich nun mit ihrer Apple-ID anmelden. Sie können nun festlegen, dass Community- und Portalmitglieder ihre Identität per SMS-Nachricht bestätigen. Mit einem Umschalter können Sie Lightning Locker für Ihre Community aktivieren oder deaktivieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ermöglichen der Anmeldung mit der Apple-ID für Community-Benutzer

Benutzer können sich nun mit ihrer Apple-ID bei Communities anmelden, wenn Sie den neuen Apple-Authentifizierungsanbieter verwenden.

Überprüfen der Community-Domäne für externe Services

Bei einigen externen Services müssen Sie die Kontrolle über Ihren Community-Domänennamen nachweisen. In diesem Fall muss der Service sicherstellen, dass Sie tatsächlich Inhaber der Domäne sind. Zum Beispiel erfordert der Service zum Anmelden bei Apple eine Domänenüberprüfung, damit sich Benutzer mit ihrer Apple-ID anmelden können. Sie können nun Ihre Community-Domäne auf der Seite "Domänen-Setup" überprüfen.

Bestätigen der Identität anhand von SMS-Nachrichten statt E-Mails

Zum Durchsetzen einer strengeren Richtlinie zur Identitätsüberprüfung können Community-Benutzer ihre Identität per SMS bestätigen lassen, wenn sie ihre Telefonnummer bereits bestätigt haben. Wenn Benutzer ihre Telefonnummer nicht bestätigt haben, bestätigt Salesforce ihre Identität per E-Mail.

Aktivieren und Deaktivieren von Lightning Locker auf der Benutzeroberfläche

Mit einem einfachen Umschalter im Erfahrungsgenerator können Sie Lightning Locker für alle Komponenten in einer Community unabhängig von der API-Version aktivieren und deaktivieren. Der Umschalter steht in Lightning-Communities zur Verfügung, die "Inline-Skripts und Skript-Zugriff auf alle Drittanbieter-Hosts auf der Positivliste zulassen" auf Skriptsicherheitsebene verwenden.

Einschränken des API-Zugriffs auf installierte verbundene Anwendungen

Über die neue Einstellung "API-Zugriffssteuerung" können Sie den Zugriff von Community- und Portalbenutzern (extern) auf Salesforce-APIs einschränken. Mit dieser Einstellung können externe Benutzer nur dann auf APIs zugreifen, wenn sie eine verbundene Anwendung verwenden, die in Ihrer Organisation installiert ist.

Bestimmte Felder im Benutzerdatensatz für Organisationen mit Communities und Portalen sperren (Sicherheitswarnung und wichtige Aktualisierung, erzwungen)

Salesforce bietet Kunden die Option, eine Benutzereinstellung zu aktivieren, um in Organisationen mit Communities oder Portalen bestimmte Felder in Benutzerdatensätzen mit personenbezogenen Daten auszublenden. Die Felder werden ausgeblendet, wenn externe Benutzer auf Benutzerdatensätze zugreifen. Externe Benutzer können weiterhin ihre eigenen Benutzerdatensätze sehen. Diese Änderung betrifft keine Abfragen, die im Systemmodus ausgeführt werden.

Festlegen externer Zugriffsebenen für weitere Standardobjekte (allgemein verfügbar)

Sie können nun externe Zugriffsebenen für Leads und Kampagnen festlegen. Die für externe organisationsweite Standards verfügbaren Objekte variieren in Abhängigkeit von den Lizenzen und anderen Einstellungen Ihrer Salesforce-Organisation.

Verwendung externer Standardprofile für die Selbstregistrierung und die Benutzererstellung verhindern (Sicherheitswarnung und wichtige Aktualisierung, erzwungen)

Diese Aktualisierung schränkt die Nutzung von standardmäßigen externen Profilen für die Selbstregistrierung und Zuweisung zu Benutzern ein.

Ermöglichen der Anmeldung mit der Apple-ID für Community-Benutzer

Benutzer können sich nun mit ihrer Apple-ID bei Communities anmelden, wenn Sie den neuen Apple-Authentifizierungsanbieter verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

SIEHE AUCH:

Es Benutzern erlauben, sich mit ihrer Apple-ID bei Salesforce anzumelden

Überprüfen der Community-Domäne für externe Services

Bei einigen externen Services müssen Sie die Kontrolle über Ihren Community-Domänennamen nachweisen. In diesem Fall muss der Service sicherstellen, dass Sie tatsächlich Inhaber der Domäne sind. Zum Beispiel erfordert der Service zum Anmelden bei Apple eine Domänenüberprüfung, damit sich Benutzer mit ihrer Apple-ID anmelden können. Sie können nun Ihre Community-Domäne auf der Seite "Domänen-Setup" überprüfen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

SIEHE AUCH:

Überprüfen Ihres Domänennamens für externe Services

Bestätigen der Identität anhand von SMS-Nachrichten statt E-Mails

Zum Durchsetzen einer strengeren Richtlinie zur Identitätsüberprüfung können Community-Benutzer ihre Identität per SMS bestätigen lassen, wenn sie ihre Telefonnummer bereits bestätigt haben. Wenn Benutzer ihre Telefonnummer nicht bestätigt haben, bestätigt Salesforce ihre Identität per E-Mail.

Wo: Diese Änderung gilt für Communities vom Typ Lightning und Salesforce-Registerkarten und Visualforce, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird. SMS-Bestätigungsmeldungen sind in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar. Die Zusatzlizenz für Identitätsüberprüfungsguthaben kann für alle Editionen erworben werden.

Wer: Kunden, die über eine Lizenz für Identitätsüberprüfungsguthaben verfügen und die Geräteaktivierung per SMS nutzen, können die Identitätsprüfung per SMS aktivieren. Wenn Sie die Obergrenze Ihrer Organisation für SMS-Nachrichten zur Identitätsüberprüfung nicht kennen, wenden Sie sich an Ihren Salesforce-Ansprechpartner. In den Profilen externer Benutzer ermöglicht die Option **Geräteaktivierung einschalten** es externen Benutzern, ihre Identität per SMS zu bestätigen.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Identitätsüberprüfung`* ein und wählen Sie dann **Identitätsüberprüfung per E-Mail verhindern, wenn andere Methoden registriert sind** aus.

SIEHE AUCH:

Verhindern der Identitätsüberprüfung per E-Mail

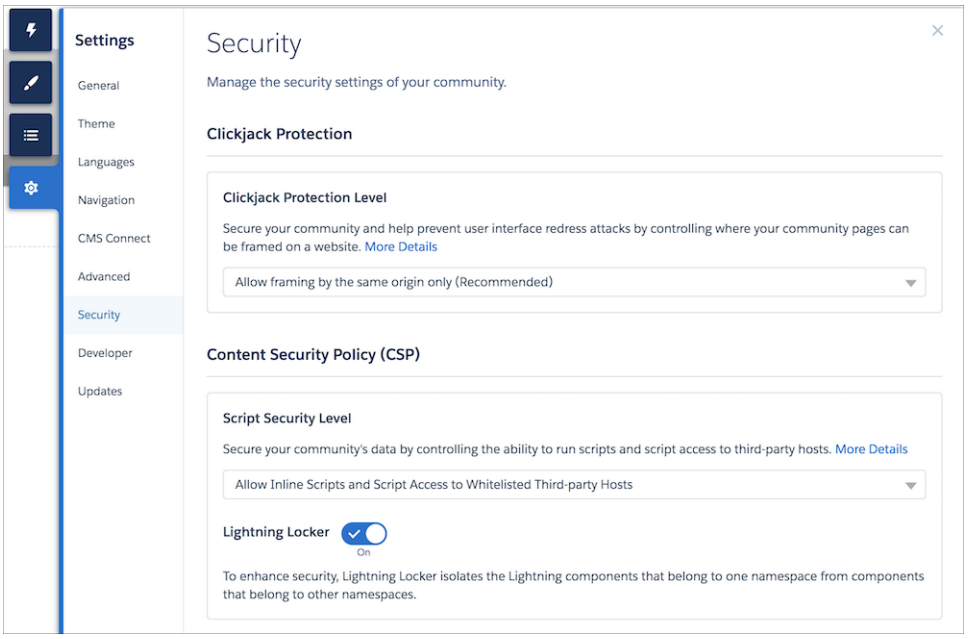
Aktivieren und Deaktivieren von Lightning Locker auf der Benutzeroberfläche

Mit einem einfachen Umschalter im Erfahrungsgenerator können Sie Lightning Locker für alle Komponenten in einer Community unabhängig von der API-Version aktivieren und deaktivieren. Der Umschalter steht in Lightning-Communities zur Verfügung, die "Inline-Skripts und Skript-Zugriff auf alle Drittanbieter-Hosts auf der Positivliste zulassen" auf Skriptsicherheitsebene verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Warum: Lightning Locker bietet Sicherheit in Ihrer Community, indem Komponenten von anderen Komponenten isoliert werden. Beispielsweise kann es eine Komponente isolieren, die Kennwortinformationen erfasst, und verhindern, dass andere Komponente diese Daten lesen. In manchen Fällen ist diese Sicherheitsebene jedoch nicht erforderlich. Wenn Sie zuvor die Lightning Locker-Sicherheitsfunktion in Ihrer Community umgehen wollten, konnten Sie Komponenten basierend auf den API-Versionen 39.0 oder früher verwenden. Mit dem neuen Umschalter können Sie Komponenten verwenden, die auf höheren API-Versionen basieren, und dennoch Lightning Locker in der Community deaktivieren.

Wie: Navigieren Sie im Erfahrungsgenerator zu **Einstellungen** > **Sicherheit** > **Inhaltssicherheitsrichtlinie (CSP)**.



Einschränken des API-Zugriffs auf installierte verbundene Anwendungen

Über die neue Einstellung "API-Zugriffssteuerung" können Sie den Zugriff von Community- und Portalbenutzern (extern) auf Salesforce-APIs einschränken. Mit dieser Einstellung können externe Benutzer nur dann auf APIs zugreifen, wenn sie eine verbundene Anwendung verwenden, die in Ihrer Organisation installiert ist.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wie: Wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport, wenn Sie die API-Zugriffssteuerung für Ihre Organisation aktivieren möchten.

SIEHE AUCH:

Beschränken des API-Zugriffs für externe Benutzer

Bestimmte Felder im Benutzerdatensatz für Organisationen mit Communities und Portalen sperren (Sicherheitswarnung und wichtige Aktualisierung, erzwungen)

Salesforce bietet Kunden die Option, eine Benutzereinstellung zu aktivieren, um in Organisationen mit Communities oder Portalen bestimmte Felder in Benutzerdatensätzen mit personenbezogenen Daten auszublenden. Die Felder werden ausgeblendet, wenn externe Benutzer auf Benutzerdatensätze zugreifen. Externe Benutzer können weiterhin ihre eigenen Benutzerdatensätze sehen. Diese Änderung betrifft keine Abfragen, die im Systemmodus ausgeführt werden.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Organisationen mit Communities oder Portalen:

Wie: Salesforce führt eine Organisationseinstellung ein, die es ermöglicht, die persönlichen Daten anderer Benutzer auf Seiten auszublenden, die den Benutzerdatensatz für externe Benutzerprofile anzeigen, sowie in SOSL- und SOQL-Abfragen, die von externen Benutzern ausgeführt werden.

Die betroffenen Felder sind:

- Alias
- EmployeeNumber
- FederationIdentifier
- SenderEmail
- Signatur
- Benutzername
- Division
- Titel
- Abteilung
- Durchwahl

Administratoren können die Einstellung **Persönliche Informationen ausblenden** für die Organisation unter "Benutzerverwaltungseinstellungen" aktivieren. Nach dem Aktivieren der Einstellung werden die betroffenen Felder anderer Benutzer externen Benutzern bei der Suche in Benutzerdatensätzen nicht mehr angezeigt.

Wichtig:

Das Aktivieren der Einstellung **Persönliche Informationen ausblenden** stellt eine bewährte Vorgehensweise für die Sicherheit bei Salesforce dar.

Testen Sie alle Änderungen in einer Sandbox-Umgebung, bevor Sie sie in der Produktion einführen.

Tipp: Bei dieser Aktualisierung handelt es sich sowohl um eine wichtige Aktualisierung als auch um eine Sicherheitswarnung. Sie wird in der Critical Update Console und auf der Seite "Sicherheitswarnungen" unter "Setup" angezeigt. Führen Sie die schrittweisen Empfehlungen auf der Seite "Sicherheitswarnungen" aus, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten.

Festlegen externer Zugriffsebenen für weitere Standardobjekte (allgemein verfügbar)

Sie können nun externe Zugriffsebenen für Leads und Kampagnen festlegen. Die für externe organisationsweite Standards verfügbaren Objekte variieren in Abhängigkeit von den Lizenzen und anderen Einstellungen Ihrer Salesforce-Organisation.

Wo: Diese Änderung gilt für Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

SIEHE AUCH:

Schützen von Daten durch Festlegen externer Zugriffsebenen für Lead- und Kampagnenobjekte (allgemein verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Übersicht über externe organisationsweite Standardeinstellungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwendung externer Standardprofile für die Selbstregistrierung und die Benutzererstellung verhindern (Sicherheitswarnung und wichtige Aktualisierung, erzwungen)

Diese Aktualisierung schränkt die Nutzung von standardmäßigen externen Profilen für die Selbstregistrierung und Zuweisung zu Benutzern ein.

Wo: Diese Änderung gilt für Communities vom Typ Lightning und Salesforce-Registerkarten und Visualforce, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wer: Diese Änderung gilt für alle Organisationen, die externe Standardprofile verwenden, die den folgenden Lizenzen zugeordnet sind:

- BronzePartner ExternalAppsPlusLogin
- CSPLitePortal
- CustomerCommunity
- CustomerCommunityLogin
- CustomerCommunityPlus
- CustomerCommunityPlusLogin
- CustomerPortalManager
- CustomerPortalManagerCustom
- CustomerPortalManagerStandard
- ExternalAppsLogin
- ExternalAppsMember
- ExternalAppsPlusMember GoldPartner
- HighVolumeCustomerPortal
- HighVolumePortal
- IdeasOnlyPortal
- LimitedCustomerPortalMgrCustom
- LimitedCustomerPortalMgrStandard

- OverageAuthenticatedWebsite
- OverageCustomerPortalMgrCustom
- OverageCustomerPortalMgrStandard
- OverageHighVolumeCustomerPortal
- Partner
- PartnerCommunity
- PartnerCommunityLogin
- PlatformPortal
- SilverPartner AuthenticatedWebsite

Warum: Diese Aktualisierung verhindert die Verwendung des externen Standardprofils für die Selbstregistrierung und die Erstellung von Benutzern. Für die Selbstregistrierung wird empfohlen, dass Sie Benutzer zu einem duplizierten Community-Profil anstatt zu einem standardmäßigen Community-Profil zuweisen. Darüber hinaus sollten Sie auch für neue Benutzer duplizierte Community-Profile verwenden.

Wie: Gehen Sie zu **Setup** > **Einstellungen von Communities** und aktivieren Sie die neue Voreinstellung **Allow standard external profiles for self-registration and assignment to users** (Externe Standardprofile für die Selbstregistrierung und Zuweisung zu Benutzern zulassen). Force.com-Benutzer und Benutzer alter Portale können die Voreinstellung mithilfe der Metadaten-API aktivieren.

Anmerkung: Das Zulassen der Selbstregistrierung und der Einrichtung von Community-Benutzern mithilfe von externen Standardprofilen ist keine bewährte Vorgehensweise von Salesforce. Überprüfen Sie die Einstellungen für Objektberechtigungen und die Feldebenensicherheit für alle externen Standardprofile, bevor Sie die Voreinstellung aktivieren.

Tipp: Bei dieser Aktualisierung handelt es sich sowohl um eine wichtige Aktualisierung als auch um eine Sicherheitswarnung. Sie wird in der Critical Update Console und auf der Seite "Sicherheitswarnungen" unter "Setup" angezeigt. Führen Sie die schrittweisen Empfehlungen auf der Seite "Sicherheitswarnungen" aus, um einen reibungslosen Übergang zu gewährleisten.

Sonstige Änderungen in Communities

Informieren Sie sich über die weiteren Änderungen, die Ihre Erfahrung mit Communities verbessern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Führen von Unterhaltungen mit Kunden an deren bevorzugtem Ort mit dem Kanalmenü
Beginnen Sie Unterhaltungen mit Ihren Kunden, indem Sie die von ihnen bevorzugten Kanäle verwenden. Passen Sie ihre Engagementauswahlen in einem integrierten Kanalmenü in Ihrer Community oder im Portal an. Agenten antworten direkt über ihre Service Console, wo sie alle Vorteile der Service Cloud direkt nutzen können.

Anzeigen einer Warnung beim Zugriff über einen nicht unterstützten Browser auf eine Community
Anhand einer neuen organisationsweiten Einstellung können Sie Community-Benutzern eine Warnung anzeigen, die mit einem nicht unterstützten Browser auf ihre Community zugreifen. In der Warnung werden Benutzer aufgefordert, ihren Browser auf die neueste Version zu aktualisieren oder einen anderen Browser zu verwenden.

Externe Accounthierarchie (Beta)
Nun können Benutzer mit Partner-Community- und Kunden-Community Plus-Lizenzen die Datensätze anderer externer Benutzer in ihrer Accounthierarchie einsehen. Mit externen Accounthierarchien wird es einfacher, Daten für externe Benutzer freizugeben.

Verwenden eines Berechtigungssatzes zum Zuweisen der Berechtigung "Delegierter externer Benutzeradministrator"

Statt ein Benutzerprofil lediglich für delegierte externe Administratoren zu erstellen, verwenden Sie Ihre regulären Profile und weisen Sie die Berechtigung "Delegierter externer Benutzeradministrator" mithilfe eines Berechtigungssatzes zu. Konfigurieren Sie die Liste der Profile und Berechtigungssätze, die ein externer Benutzer mit der Berechtigung "Delegierter externer Benutzeradministrator" in diesem externen Benutzerprofil verwalten kann.

Namensänderung für Community-Arbeitsumgebungen und -Generator

Sie nutzen bereits den Generator und Arbeitsumgebungen, um ansprechende Erfahrungen für Ihre Kunden zu erschaffen. Daher wurden der Name des Community-Generators und der Arbeitsumgebungen zu "Erfahrungsgenerator" und "Erfahrungsarbeitsumgebungen" geändert.

Erfahrungsarbeitsumgebungen werden in Microsoft Internet Explorer 11 nicht mehr unterstützt

Ab Version Spring '20 wird die Verwendung von Erfahrungsarbeitsumgebungen in Microsoft Internet Explorer-Version 11 (IE11) nicht mehr unterstützt. Um Ihre Community weiterhin aufzubauen, wechseln Sie zu einem sichereren unterstützten Browser. Mit IE11 können Sie Lightning-Communities weiterhin anzeigen.

Führen von Unterhaltungen mit Kunden an deren bevorzugtem Ort mit dem Kanalmenü

Beginnen Sie Unterhaltungen mit Ihren Kunden, indem Sie die von ihnen bevorzugten Kanäle verwenden. Passen Sie ihre Engagementauswahlen in einem integrierten Kanalmenü in Ihrer Community oder im Portal an. Agenten antworten direkt über ihre Service Console, wo sie alle Vorteile der Service Cloud direkt nutzen können.

Wo: Diese Änderung gilt für Communities, auf die über Salesforce Classic und Lightning Experience in der Essentials, Professional, Performance und Unlimited Edition zugegriffen wird.

SIEHE AUCH:

Hallo! Lernen Sie das Kanalmenü kennen (allgemein verfügbar)

Anzeigen einer Warnung beim Zugriff über einen nicht unterstützten Browser auf eine Community

Anhand einer neuen organisationsweiten Einstellung können Sie Community-Benutzern eine Warnung anzeigen, die mit einem nicht unterstützten Browser auf ihre Community zugreifen. In der Warnung werden Benutzer aufgefordert, ihren Browser auf die neueste Version zu aktualisieren oder einen anderen Browser zu verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wie: Geben Sie zum Deaktivieren der Warnmeldung unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Communities-Einstellungen` ein und wählen Sie dann **Communities-Einstellungen** aus. Deaktivieren Sie das Kontrollkästchen "Warnung anzeigen" für nicht unterstützte Browser in Communities und klicken Sie auf **Speichern**.

Externe Accounthierarchie (Beta)

Nun können Benutzer mit Partner-Community- und Kunden-Community Plus-Lizenzen die Datensätze anderer externer Benutzer in ihrer Accounthierarchie einsehen. Mit externen Accounthierarchien wird es einfacher, Daten für externe Benutzer freizugeben.

Wo: Diese Änderung gilt für Communities vom Typ Lightning und Salesforce-Registerkarten und Visualforce, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die externe Accounthierarchie eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport, um Informationen zum Aktivieren dieser Funktion in Ihrer Organisation zu erhalten.

Warum: Analog zu Salesforce-Rollenhierarchien sind Daten, die zu Accounts in einer externen Accounthierarchie gehören, für übergeordnete Accounts in der Hierarchie verfügbar. Auf diese Weise müssen sich externe Benutzer nicht auf Freigaberegeln verlassen, wenn sie über deren untergeordnete Accounts auf Daten zugreifen.

Wie: Aktivieren Sie nach Abschluss Ihrer Registrierung in diesem Beta-Programm die externen Accounthierarchien unter "Einstellungen von Communities". Nach Aktivierung der Voreinstellung ist das Objekt "Externe Accounthierarchie" in Ihrer Organisation verfügbar.

Verwenden eines Berechtigungssatzes zum Zuweisen der Berechtigung "Delegierter externer Benutzeradministrator"

Statt ein Benutzerprofil lediglich für delegierte externe Administratoren zu erstellen, verwenden Sie Ihre regulären Profile und weisen Sie die Berechtigung "Delegierter externer Benutzeradministrator" mithilfe eines Berechtigungssatzes zu. Konfigurieren Sie die Liste der Profile und Berechtigungssätze, die ein externer Benutzer mit der Berechtigung "Delegierter externer Benutzeradministrator" in diesem externen Benutzerprofil verwalten kann.

Wo: Diese Änderung gilt für alle Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Namensänderung für Community-Arbeitsumgebungen und -Generator

Sie nutzen bereits den Generator und Arbeitsumgebungen, um ansprechende Erfahrungen für Ihre Kunden zu erschaffen. Daher wurden der Name des Community-Generators und der Arbeitsumgebungen zu "Erfahrungsgenerator" und "Erfahrungsarbeitsumgebungen" geändert.

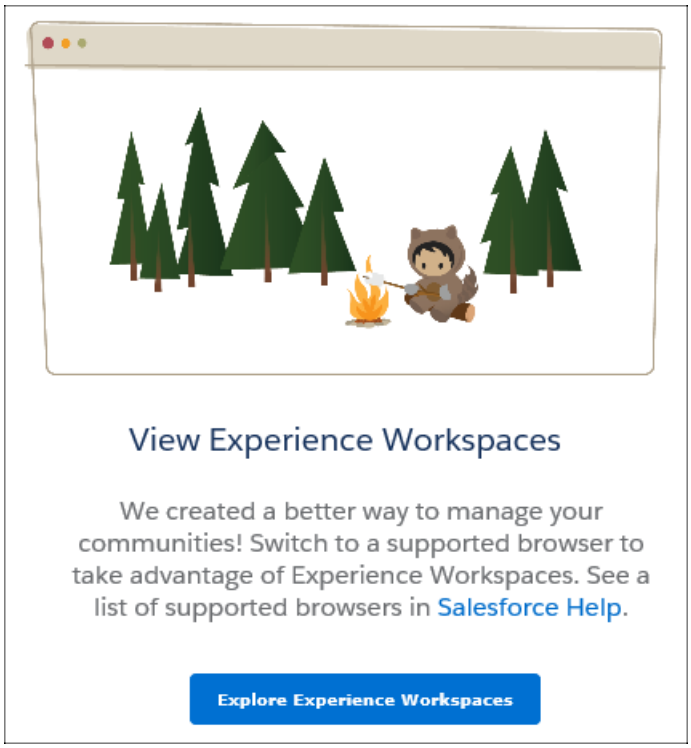
Wo: Diese Änderung gilt für Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Erfahrungsarbeitsumgebungen werden in Microsoft Internet Explorer 11 nicht mehr unterstützt

Ab Version Spring '20 wird die Verwendung von Erfahrungsarbeitsumgebungen in Microsoft Internet Explorer-Version 11 (IE11) nicht mehr unterstützt. Um Ihre Community weiterhin aufzubauen, wechseln Sie zu einem sichereren unterstützten Browser. Mit IE11 können Sie Lightning-Communities weiterhin anzeigen.

Wo: Diese Änderung gilt für Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wie: Wenn Sie das nächste Mal mit IE11 auf Erfahrungsarbeitsumgebungen zugreifen, wird eine Meldung mit einem Link zu den Browsern angezeigt, die von Salesforce unterstützt werden.



Chatter-Feeds: Absolute oder relative Zeitstempel in Kundenvorgangsfeeds

Wählen Sie aus, wie Zeitstempel von Posts und Kommentaren in Kundenvorgangsfeeds angezeigt werden sollen.

Festlegen des Datums- und Zeitstempelformats für Kundenvorgangsfeedeinträge

In Kundenvorgangsfeeds können Sie Benutzern in Feedeinträgen nun einen absoluten oder relativen Datums- und Zeitstempel anzeigen. Zeigen Sie Ihren Benutzern einen absoluten Datums- und Zeitstempel wie "7. Januar 2020 um 12:15 Uhr" oder einen relativen Zeitraum wie "vor 10 Minuten" an.

Wo: Diese Änderung ist in Lightning Experience in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Contact Manager Edition verfügbar.

Wie: Unter "Setup" gibt es eine neue Chatter-Einstellung **Relative Zeitstempel anzeigen**. Der relative Zeitstempel stellt die Standardeinstellung dar. Wenn Sie einen absoluten Zeitstempel verwenden möchten, deaktivieren Sie das Kontrollkästchen. In einem Kundenvorgangsfeed wirkt sich die Einstellung auf die Datums- und Zeitstempel von Posts und Kommentaren aus. Wenn Sie zur Detailansicht eines Feedeintrags navigieren, ist der Zeitstempel immer relativ. Wenn die relative Zeit im Feed angewendet wird, können Benutzer das absolute Datum und die absolute Uhrzeit anzeigen, indem sie den Mauszeiger über den Stempel bewegen.

SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Show exact date time of Chatter post or activity in Lightning Case Console feed (Anzeigen genauer Datums- und Uhrzeitangaben von Chatter-Posts oder -Aktivitäten im Kundenvorgangsfeed in der Lightning-Konsole)

Dateien: Einstellen des Supports für die Adobe Flash-Darstellung

Bereiten Sie sich auf die Umstellung Ihrer Dateidarstellung in der Chatter-REST-API von Adobe Flash auf SVG vor.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Umstellen Ihrer Dateidarstellungsressource mit der Chatter-REST-API
Ab der Version Winter '21 gibt die Dateidarstellungsressource der Chatter-REST-API keine Adobe Flash-Darstellung mehr zurück. Stattdessen können Sie eine SVG-Darstellungsressource in der Dateivorschauressource der Chatter-REST-API verwenden.

Umstellen Ihrer Dateidarstellungsressource mit der Chatter-REST-API

Ab der Version Winter '21 gibt die Dateidarstellungsressource der Chatter-REST-API keine Adobe Flash-Darstellung mehr zurück. Stattdessen können Sie eine SVG-Darstellungsressource in der Dateivorschauressource der Chatter-REST-API verwenden.

Ab der Version Summer '20 erstellt die Dateidarstellungsressource der Chatter-REST-API standardmäßig keine Adobe Flash-Darstellungen mehr. Wenn Adobe Flash-Darstellungen für die Version Summer '20 erstellt werden müssen, wenden Sie sich an den Kundensupport. Aber Adobe Flash-Darstellungen sind ab der Version Winter '21 nicht mehr verfügbar.

Mobil: Eine verbesserte Erfahrung für alle

In der Version Spring '20 erhalten alle aktiven Benutzer der mobilen Salesforce-Anwendung ein Upgrade auf die neue mobile Salesforce-Anwendung. Administratoren und Benutzer können gleichermaßen von den erweiterten Anpassungsoptionen, der leistungsstarken Lightning-Funktionalität und der verbesserten Leistung profitieren. Durch den Apple Wallet-Zugriff und eine neue, speziell für Testzwecke entwickelte Anwendung wird Mobile Publisher für Communities sogar noch besser.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue mobile Salesforce-Anwendung: Ein größeres Upgrade sowie Verbesserungen bei der Navigation und der Suche
In der Version Spring '20 erhalten alle aktiven Benutzer der mobilen Salesforce-Anwendung, einschließlich Salesforce Classic- und Lightning Experience-Benutzern, ein Upgrade auf die neue mobile Salesforce-Anwendung. Über eine anpassbare Navigationsleiste und ein neues Einstein Analytics-Navigationselement können Sie schnell auf die von Ihnen am häufigsten verwendeten Elemente zugreifen. Mit den Sucherweiterungen und dem Einstein-Sprach-Assistenten (Beta) ist es einfach, das Gewünschte zu finden, und mit der Link-Freigabe können Sie es einfacher freigeben.

Mobile Publisher für Communities: Sandbox-Testanwendung und Apple Wallet-Zugriff
Ihre mobilen Communities werden dank der neuen Verbesserungen für Mobile Publisher für Communities noch zuverlässiger. Stellen Sie sicher, dass Ihre mobile Communities-Anwendung wie gewünscht funktioniert, bevor Sie die Veröffentlichung mit der Übungsbereichsanwendung vornehmen. Fügen Sie direkt über Ihre mobile Community-Anwendung mit Branding Apple Wallet Pässe hinzu.

Sonstige Verbesserungen der mobilen Erfahrung: Objekte, Felder, Setup-Aktivierungsprotokoll
Wir misten aus. Es wurden einige Bereinigungen vorgenommen, damit Ihre mobilen Implementierungen gut in Schuss bleiben.

Neue mobile Salesforce-Anwendung: Ein größeres Upgrade sowie Verbesserungen bei der Navigation und der Suche

In der Version Spring '20 erhalten alle aktiven Benutzer der mobilen Salesforce-Anwendung, einschließlich Salesforce Classic- und Lightning Experience-Benutzern, ein Upgrade auf die neue mobile Salesforce-Anwendung. Über eine anpassbare Navigationsleiste und ein neues Einstein Analytics-Navigationselement können Sie schnell auf die von Ihnen am häufigsten verwendeten Elemente zugreifen. Mit den Sucherweiterungen und dem Einstein-Sprach-Assistenten (Beta) ist es einfach, das Gewünschte zu finden, und mit der Link-Freigabe können Sie es einfacher freigeben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Willkommen bei der neuen mobilen Salesforce-Anwendung
Die Zeit der neuen mobilen Salesforce-Anwendung hat begonnen! Die neue Anwendung feierte in der Version Winter '20 ihr Debüt. In der Version Spring '20 erhalten alle aktiven Benutzer der mobilen Salesforce-Anwendung, einschließlich Salesforce Classic- und Lightning Experience-Benutzern, ein Upgrade auf die neue mobile Salesforce-Anwendung. Administratoren erhalten Zugriff auf weitere Anpassungsoptionen auf Seite 447. Endbenutzer erhalten eine intuitive Benutzeroberfläche, eine schnellere Leistung und vertraute Lightning-Funktionen, wodurch der Wechsel zwischen Desktop- und Mobilgeräten einfacher wird als je zuvor.

Neues in der neuen Salesforce-Anwendung
Die jüngsten neuen und verbesserten Funktionen der Salesforce-Anwendung machen es noch einfacher, unterwegs auf Salesforce zuzugreifen.

Neue mobile Salesforce-Anwendung aktivieren (wichtige Aktualisierung)
Mit dieser Aktualisierung werden alle mobilen Benutzer auf die neue mobile Salesforce-Anwendung aktualisiert.

Willkommen bei der neuen mobilen Salesforce-Anwendung

Die Zeit der neuen mobilen Salesforce-Anwendung hat begonnen! Die neue Anwendung feierte in der Version Winter '20 ihr Debüt. In der Version Spring '20 erhalten alle aktiven Benutzer der mobilen Salesforce-Anwendung, einschließlich Salesforce Classic- und Lightning Experience-Benutzern, ein Upgrade auf die neue mobile Salesforce-Anwendung. Administratoren erhalten Zugriff auf weitere Anpassungsoptionen auf Seite 447. Endbenutzer erhalten eine intuitive Benutzeroberfläche, eine schnellere Leistung und vertraute Lightning-Funktionen, wodurch der Wechsel zwischen Desktop- und Mobilgeräten einfacher wird als je zuvor.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und die mobile Salesforce-Anwendung für iOS und Android in allen Editionen außer Database.com.

Wann: Die von Lightning unterstützten Anpassungsoptionen sind verfügbar, wenn die Version Spring '20 für Ihre Organisation eingeführt wird. Wenn Ihre Benutzer die aktuelle Version der mobilen Salesforce-Anwendung ausführen, die im App Store oder bei Google Play verfügbar ist, profitieren sie von einer verbesserten Navigation und besseren Lightning-Funktionen. Alle anderen Änderungen, einschließlich des Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), der Suche des empfohlenen Ergebnisses und des Einstein Analytics-Navigationselements, sind ab der Woche vom 17. Februar 2020 in einer Aktualisierung der mobilen Anwendung verfügbar.

Warum: Version Spring '20 enthält alles aus der Version Winter '20 mit ein paar Erweiterungen, die auf Ihrem Feedback basieren.

Die neue mobile Salesforce-Anwendung gehört Ihnen, automatisch **auf Seite 358**
Sie müssen weder Ihre Lightning Experience-Organisationsvoreinstellung aktivieren noch die Benutzerberechtigung "Neue mobile Salesforce-Anwendung" zuweisen, um auf die Administrator- oder Endbenutzeroberfläche der neuen Anwendung zuzugreifen.

Essentials wird jetzt unterstützt
Essentials-Benutzer können sich freuen! Sie können die produktivitätssteigernde Funktionalität nutzen und den Stil der neuen mobilen Salesforce-Anwendung anpassen.

Die Navigationsleiste kann besser angepasst werden. **auf Seite 352**

In einer Lightning-Anwendung entsprechen die ersten vier Elemente Ihrer mobilen Navigationsleiste den ersten vier Registerkarten Ihrer Desktop-Navigationsleiste. In der Anwendung "Nur Mobil" entsprechen die ersten vier Elemente Ihrer mobilen Navigationsleiste den ersten vier Registerkarten Ihres mobilen Navigationsmenüs. Zuvor waren alle mit Ausnahme des ersten Elements in der Navigationsleiste fest.

Neue Positionen für Benachrichtigungen, Suchvorgänge und Favoriten

Sie können Benachrichtigungen im oberen rechten Bereich der mobilen Anwendung durchsuchen und anzeigen. Über das Profilmenü können Sie Ihre Favoritenliste anzeigen. Zuvor befanden sich die Symbole für Such-, Benachrichtigungs- und Favoritenlisten auf der Navigationsleiste.

SIEHE AUCH:

Salesforce Winter '20 – Versionshinweise: Vorbereitung auf die neue mobile Salesforce-Anwendung

Knowledge-Artikel: Häufig gestellte Fragen zum automatischen Upgrade der neuen mobilen Salesforce-Anwendung

Neues in der neuen Salesforce-Anwendung

Die jüngsten neuen und verbesserten Funktionen der Salesforce-Anwendung machen es noch einfacher, unterwegs auf Salesforce zuzugreifen.

Die neue mobile Salesforce-Anwendung ist für alle Editionen außer Database.com ohne zusätzliche Lizenz verfügbar. Die Salesforce-Edition und die Lizenzen Ihrer Organisation sowie das zugewiesene Profil und die zugewiesenen Berechtigungssätze des Benutzers bestimmen, welche Salesforce-Daten und -Funktionen für den jeweiligen Salesforce-Benutzer verfügbar sind.

Die von Lightning unterstützten Anpassungsoptionen sind verfügbar, wenn die Version Spring '20 für Ihre Organisation eingeführt wird. Wenn Ihre Benutzer die aktuelle Version der mobilen Salesforce-Anwendung ausführen, die im App Store oder bei Google Play verfügbar ist, profitieren sie von einer verbesserten Navigation und besseren Lightning-Funktionen. Alle anderen Änderungen, einschließlich des Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), der Suche des empfohlenen Ergebnisses und des Einstein Analytics-Navigationselements, sind ab der Woche vom 17. Februar 2020 in einer Aktualisierung der mobilen Anwendung verfügbar.

Verbesserungen und Änderungen an der Salesforce-Anwendung	Salesforce für Android	Salesforce für iOS	Mobile Salesforce-Website	Setup auf der vollständigen Site
Browser und Betriebssystem				
Anforderungen für die mobile Salesforce-Anwendung	✔	✔	✔	
Änderung der Unterstützung für die Tablet-Erfahrung der neuen mobilen Salesforce-Anwendung	✔	✔		✔
Plan für die Einstellung der Salesforce-Erfahrung für mobile Webbrowser			✔	
Einstein Analytics				
Zugreifen auf Einstein Analytics unterwegs mit dem neuen mobilen Navigationselement		✔		✔
Datenzugriff und Ansichten				
Mobile Karten sind in der neuen mobilen Salesforce-Anwendung nicht verfügbar	✔	✔		✔

Verbesserungen und Änderungen an der Salesforce-Anwendung	Salesforce für Android	Salesforce für iOS	Mobile Site	Setup auf der vollständigen Site
Anpassen und Aktionen				
Anpassen zusätzlicher Elemente in der Navigationsleiste	✔	✔		✔
Suche				
Anzeigen von mehr Details bei der Suche	✔	✔		
Schnelleres Auffinden des richtigen Datensatzes mit dem empfohlenen Ergebnis auf Mobilgeräten (Beta)	✔	✔		✔
Vertriebsfunktionen				
Anpassen der Themenlisten "Account" und "Opportunity-Team" auf Mobilgeräten	✔	✔	✔	✔
Aktualisieren von Pfaden mit abhängigen Auswahllisten auf Mobilgeräten	✔	✔	✔	✔
Produktivitätsfunktionen				
Anzeigen derselben Seite für alle Kollegen mit der Link-Freigabe	✔	✔		✔
Zugriff und Sicherheit				
Verbessern des Schutzes für Ihre Daten durch erweiterte mobile Sicherheitsaktualisierungen	✔	✔		✔
Setup				
Neue mobile Salesforce-Anwendung aktivieren (wichtige Aktualisierung)	✔	✔		✔

Anforderungen für die mobile Salesforce-Anwendung

Salesforce überarbeitet die Anforderungen für die Verwendung der mobilen Salesforce-Anwendung für Android, iOS und mobile Webversionen. Informieren Sie sich über die Anforderungen, die mobile Plattformen erfüllen müssen, und über die Geräte, die für Funktions- und Leistungstests zur Optimierung von Salesforce verwendet werden.

Anforderungen an mobile Plattformen

Die Benutzer können die mobile Salesforce-Anwendung auf Mobilgeräten verwenden, die folgende Anforderungen an mobile Plattformen erfüllen.

Anforderungen hinsichtlich Betriebssystem und Version	Anforderungen an Browser auf mobilen Geräten*
Android 6.0 oder höher	Google Chrome unter Android
iOS 12.0 oder höher	Apple Safari unter iOS

* Die neueste mobile Browserversion ist erforderlich. Die Anforderungen für mobile Browser gelten nur für die mobile Salesforce-Webversion.

Um Innovationen zu ermöglichen und Salesforce auf dem sich schnell entwickelnden mobilen Markt auf dem aktuellen Stand zu halten, können die Mindestanforderungen für mobile Plattformen jederzeit und einzig im Ermessen von Salesforce ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Zum Testen von Salesforce verwendete Mobilgeräte

Salesforce führt automatisierte und manuelle Tests der mobilen Salesforce-Anwendung für Android, iOS und mobile Webversionen auf ausgewählten Mobilgräten aus. Die Liste der zum Testen verwendeten Geräte für die Version Spring '20 lautet wie folgt.

Plattform	Telefone	Tablets
Android	• Google Pixel 4/Pixel 4 XL • Google Pixel 3 • Google Pixel 2/Pixel 2 XL • Samsung Galaxy S10/S10+ • Samsung Galaxy S9 / S9+ • Samsung Galaxy S8 • Samsung Galaxy S7 • Samsung Galaxy Note 9 • Samsung Galaxy Note 8	• Samsung Tab A 9.7 • Samsung Tab A 8.0
iOS	• iPhone 11 Pro Max • iPhone 11 Pro • iPhone 11 • iPhone XS Max • iPhone XR • iPhone X • iPhone 8/8 Plus • iPhone 7/7 Plus • iPhone 6/6 Plus	• iPad Pro 12.9" (zweite Generation) • iPad Pro 10,5" • iPad Pro 9,7" • iPad 2017 (fünfte Generation) • iPad Air 2 • iPad Mini 4

Kunden können jedoch nicht daran gehindert werden, die mobile Salesforce-Anwendung auf nicht getesteten Geräten, welche die aktuellen Plattformanforderungen erfüllen, zu nutzen. Salesforce kann manche kundenseitig auftretenden Fehler aufgrund der Verwendung der mobilen Salesforce-Anwendung auf nicht getesteten Geräten oder aufgrund von herstellerspezifischen Anpassungen möglicherweise nicht reproduzieren.

Um Innovationen zu ermöglichen und Salesforce auf dem sich schnell entwickelnden mobilen Markt auf dem aktuellen Stand zu halten, kann die Liste der für Salesforce getesteten Geräte jederzeit und einzig im Ermessen von Salesforce ohne vorherige Ankündigung geändert werden.

Aktualisierungen an der mobilen Salesforce-Anwendung

Kunden, deren Geräte die aktuellen Mindestanforderungen in Bezug auf die Plattform erfüllen, sind berechtigt, Funktionsaktualisierungen und -korrekturen für die mobile Salesforce-Anwendung zu erhalten.

Unser Ziel ist es, mobile Salesforce-Funktionsaktualisierungen so zu veröffentlichen, dass sie zeitgleich mit der Veröffentlichung der jeweiligen Salesforce-Hauptversion eingeführt werden. Diese Informationen werden bereitgestellt, um Sie bei der Versionsplanung zu unterstützen, können jedoch jederzeit nach dem Ermessen von Salesforce geändert werden.

Mobile Salesforce-Webversion

Salesforce1-Funktionsaktualisierungen werden automatisch zeitgleich mit der Veröffentlichung der jeweiligen Salesforce-Hauptversion zur Verfügung gestellt.

Mobile Salesforce-Anwendung für Android und iOS

Erweiterte Funktionen werden mit den Aktualisierungen der Hauptversion bereitgestellt. Es wird versucht, nach dem Abschluss jeder Salesforce-Hauptversion eine neue Hauptversion der mobilen Salesforce-Anwendung für Android und iOS für alle Produktionsinstanzen zu veröffentlichen. Der Zeitrahmen für die Einführung einer neuen Hauptversion kann variieren und durch Faktoren beeinflusst werden, die außerhalb des Einflussbereichs von Salesforce liegen. Dazu zählen u. a. neue Anforderungen von Apple oder Google und Änderungen an den Betriebssystemen iOS oder Android.

Die Kunden können die neue Hauptversion und die Versionen mit Fehlerbehebungen aus dem App Store und von Google Play herunterladen, solange ihre Mobilgeräte die aktuellen Salesforce-Mindestanforderungen für mobile Betriebssysteme erfüllen. Wenn auf einem Gerät ein älteres Betriebssystem ausgeführt wird, werden die aktualisierten Versionen der mobilen Salesforce-Anwendung weder in Google Play noch im App Store angezeigt.

Kundensupport-Services für die mobile Salesforce-Anwendung

Der Salesforce-Kundensupport unternimmt unter folgenden Voraussetzungen wirtschaftlich vertretbare Anstrengungen zur Problembehebung bei der mobilen Salesforce-Anwendung:

- Das Gerät eines Benutzers erfüllt die aktuellen Mindestanforderungen in Bezug auf die Plattform
- Benutzer von Salesforce für Android und iOS haben die neueste Version installiert

Wenn die Kunden die mobile Salesforce-Anwendung auf von Salesforce getesteten Geräten ausführen, können wir Probleme effizienter beheben. Bei Kunden, die nicht getestete Geräte verwenden, auch wenn diese die Mindestanforderungen in Bezug auf die Plattform erfüllen, können möglicherweise aufgrund herstellerspezifischer Anpassungen einige Fehler nicht reproduziert werden.

Die Verwendung der mobilen Salesforce-Anwendung auf älteren Geräten oder auf Geräten mit geringer Rechenleistung und Speicherkapazität kann die Leistung im Vergleich zu den von Salesforce getesteten Geräten negativ beeinflussen.

Da die Funktionalität bei jeder Version erweitert wird, sollten Kunden die neueste Aktualisierung der mobilen Salesforce-Anwendung installieren, die in Google Play oder im App Store verfügbar ist. Es wird nur die neueste Version unterstützt.

Änderung der Unterstützung für die Tablet-Erfahrung der neuen mobilen Salesforce-Anwendung

Administratoren, die sich während des Pilotprogramms oder in der Version Winter '20 für die neue mobile Salesforce-Anwendung angemeldet haben, können auswählen, ob alle Tablet-Benutzer in der Organisation die neue oder die vorige Tablet-Oberfläche anzeigen können. Zuvor waren Benutzer der mobilen Salesforce-Anwendung, welche die Anwendung auf einem Tablet installiert hatten, auf die neue Tablet-Oberfläche beschränkt. Wenn Sie sich nicht für die neue mobile Salesforce-Anwendung angemeldet haben, wird allen Benutzern in Ihrer Organisation weiterhin die vorige Tablet-Oberfläche der mobilen Salesforce-Anwendung angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für die neue, auf Tablets installierte mobile Salesforce-Anwendung für iOS und Android in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Wer: Diese Änderung gilt für alle Tablet-Benutzer in Organisationen, welche sich zuvor bei der neuen mobilen Salesforce-Anwendung angemeldet haben.

Warum: Die neue mobile Salesforce-Anwendung verfügt über eine kompaktere Ansicht auf Tablets anstelle der Vollbildansicht, die in der vorherigen mobilen Anwendung vorhanden war. Einige Administratoren bevorzugen die Vollbildansicht, die auf der neuen Tablet-Oberfläche nicht unterstützt wird. Nun können Administratoren, die sich während des Pilotprogramms oder in der Version Winter '20 bei der neuen mobilen Salesforce-Anwendung angemeldet haben, die neue Tablet-Oberfläche für alle Benutzer in der Organisation aktivieren und deaktivieren.

Wenn Sie sich während des Pilotprogramms oder in der Version Winter '20 nicht für die neue mobile Salesforce-Anwendung angemeldet haben, ist die kompakte Ansicht nicht verfügbar.

Wenn Sie über iPad-Benutzer verfügen, sollten Sie die Funktion "Lightning Experience in iPad-Browsern (Beta)" testen. So können Sie Salesforce auf andere Weise unterwegs verwenden.

Wie: Wechseln Sie zu "Setup", um die Tablet-Oberfläche der neuen mobilen Salesforce-Anwendung umzuschalten. Geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text `Schnelleinstieg` ein und wählen Sie dann **Schnelleinstieg in die neue mobile Salesforce-Anwendung** aus. Suchen Sie nach dem Abschnitt für die neue mobile Salesforce-Anwendung für Tablet.

SIEHE AUCH:

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

Plan für die Einstellung der Salesforce-Erfahrung für mobile Webbrowser

Es ist geplant, dass der Zugriff über mobile Webbrowser auf Salesforce mit der Version Summer '20 eingestellt wird. Weitere Informationen finden Sie unter Einstellung der mobilen Salesforce-Weboberfläche. Wenn Sie auf einem Mobilgerät auf Salesforce zugreifen möchten, sollten Sie die mobile Salesforce-Anwendung, die in Google Play oder im App Store heruntergeladen werden kann, oder Lightning Experience in iPad-Browsern verwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für die mobile Salesforce-Webversion in allen Editionen außer Database.com.

Zugreifen auf Einstein Analytics unterwegs mit dem neuen mobilen Navigationselement

Mit dem neuen Analytics-Navigationselement für Lightning-Anwendungen verfügen Benutzer von Salesforce für iOS nun über einen Ausgangspunkt für ihre Einstein Analytics-Linsen und -Dashboards. Benutzer können mit dem neuen Element ihre Anwendungen ausführen und durchsuchen, ihren Favoriten Datenbestände hinzufügen und Links zu ihren Datenbeständen per E-Mail, SMS und mehr freigeben. Aufgrund von mehr Funktionen in der Salesforce-Anwendung müssen Einstein Analytics-Benutzer nicht mehr zwischen Anwendungen wechseln, um wichtige Geschäftsaufgaben zu erledigen.

Wo: Diese Änderung gilt für die neue mobile Salesforce-Anwendung für iOS. Einstein Analytics ist in der Developer Edition und gegen Aufpreis in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wann: Das neue Navigationselement ist ab der Woche vom 17. Februar 2020 verfügbar.

Wie: Administratoren können das Analytics-Navigationselement zu den Lightning-Anwendungen im Lightning-Anwendungsgenerator hinzufügen. Analytics wird in der Navigationselementliste **Nur Mobil** im App Launcher nicht angezeigt.

SIEHE AUCH:

Verwenden von Einstein Analytics in der neuen mobilen Salesforce-Anwendung

Mobile Karten sind in der neuen mobilen Salesforce-Anwendung nicht verfügbar

Mobile Karten waren in der vorherigen mobilen Salesforce-Anwendung im Seitenlayout-Editor verfügbar und wurden auf der Seite mit den zugehörigen Informationen zu einem Datensatz angezeigt. Sie werden in der neuen mobilen Salesforce-Anwendung nicht angezeigt, damit Sie stattdessen leistungsstärkere Lightning-Anpassungsoptionen nutzen können.

Wo: Diese Änderung gilt für die neue mobile Salesforce-Anwendung in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Warum: Die mobilen Karten "Nachrichten", "Twitter" und "Visualforce" wurden durch Lightning-Komponenten ersetzt, die für die Formfaktoren von Desktops und Mobilgeräten verfügbar sind. Mit der Komponente "Verwandter Datensatz" können viele erweiterte Nachschlagevorgänge erneut erstellt werden. In der Komponente "Verwandter Datensatz" werden nicht nur die Details eines zugehörigen Datensatzes (einschließlich der Details eines übergeordneten Datensatzes) angezeigt, sondern Ihre Benutzer können den zugehörigen Datensatz auch aktualisieren.

Wie: Die Lightning-Komponenten "Nachrichten" und "Twitter" funktionieren in der neuen mobilen Salesforce-Anwendung automatisch.

Wenn Sie eine mobile Karte "Visualforce" ersetzen möchten, fügen Sie Ihrer Lightning-Seite eine Visualforce-Komponente hinzu und konfigurieren Sie die Komponente dann so, dass sie auf die gewünschte mobilfähige Visualforce-Seite verweist. Wenn Sie Ihre Visualforce-Seite für Mobilgeräte aktivieren möchten, stellen Sie sicher, dass das Kontrollkästchen **Verfügbar für Lightning Experience, Lightning Communities und die mobile Anwendung** in den Details der Seite aktiviert ist.

Wenn Sie einen erweiterten Nachschlagevorgang ersetzen möchten, fügen Sie Ihrer Lightning-Seite eine Komponente "Verwandter Datensatz" hinzu und geben Sie dann ein Nachschlagefeld und eine Aktualisierungsaktion an. Wenn keine Aktionen für Ihren Nachschlagevorgang verfügbar sind, folgen Sie den Links im Editor für Eigenschaften des Lightning-Anwendungsgenerators, um eine Aktion zu erstellen. Um die angezeigten Felder für die Komponente "Verwandter Datensatz" zu ändern, passen Sie die zugehörige Aktion in "Setup" an.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Standardkomponenten für Lightning-Seiten

Anpassen zusätzlicher Elemente in der Navigationsleiste

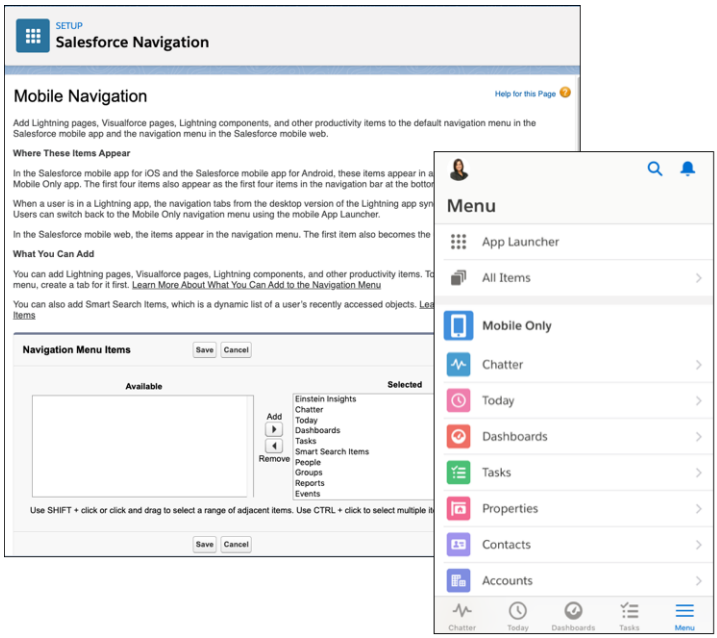
Legen Sie fest, dass die häufig verwendeten Elemente der Benutzer griffbereit sind. Nun können Sie die ersten vier Elemente auf der Navigationsleiste unten auf dem Bildschirm anpassen. Zuvor konnten Sie nur das erste Element anpassen.

Wo: Diese Änderung gilt für die neue mobile Salesforce-Anwendung für iOS und Android in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

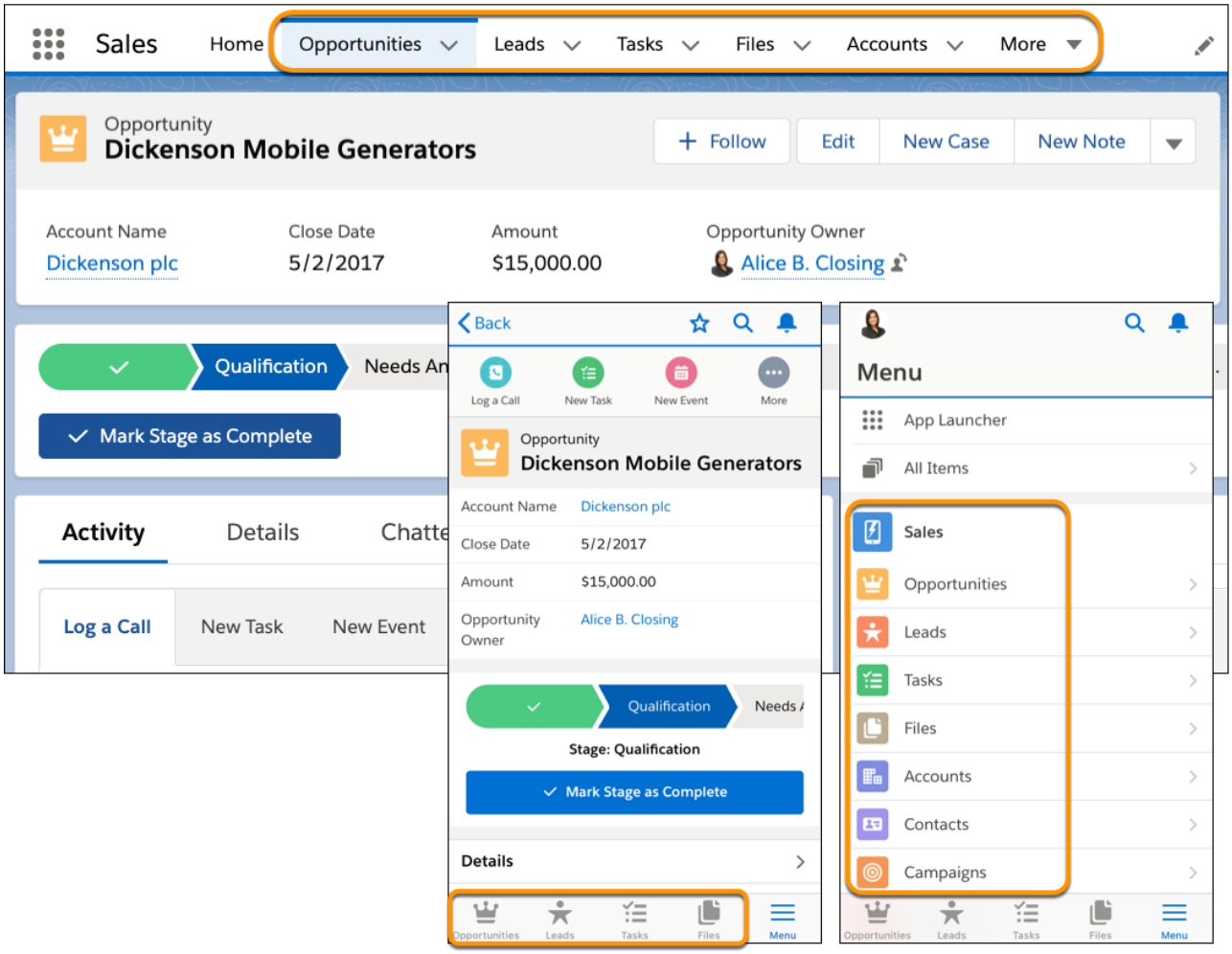
Warum: In der vorigen Navigationsleiste konnten die Elemente "Favoriten", "Suche" und "Benachrichtigungen" nicht geändert werden. Die Such- und Benachrichtigungssymbole befinden sich nun analog zur Desktop-Version von Lightning Experience im oberen Bildschirmbereich. Ihre Favoritenliste befindet sich im Profilmenü. Diese Änderungen schaffen Platz auf der Navigationsleiste, wodurch Sie dort die Elemente platzieren können, mit denen Sie am produktivsten arbeiten können.

Wie: Die beiden Navigationsfunktionen in der neuen mobilen Salesforce-Anwendung werden unterschiedlich angepasst.

Für Benutzer der Anwendung "Nur Mobil" entsprechen die ersten vier Elemente auf der Navigationsleiste den ersten vier Elementen des Navigationsmenüs. Fügen Sie dem Navigationsmenü unter "Setup" Lightning-Seiten, Visualforce-Seiten, Lightning-Komponenten und andere Produktivitätselemente hinzu. Geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text `Navigation` ein und wählen Sie dann **Salesforce-Navigation** aus.



Für Lightning-Anwendungsbenutzer entsprechen die ersten vier Elemente auf der Navigationsleiste den ersten vier Elementen der Navigationsleiste der Desktop-Version der Anwendung. Die vollständige Liste der Desktop-Navigationsleistenelemente befindet sich im mobilen Navigationsmenü. Wenn ein Benutzer über die Berechtigung verfügt, die Navigationsleiste auf dem Desktop anzupassen, werden die Änderungen mit dem mobilen Navigationsmenü und der Navigationsleiste synchronisiert.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anpassen des Navigationsmenüs der mobilen Salesforce-Anwendung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

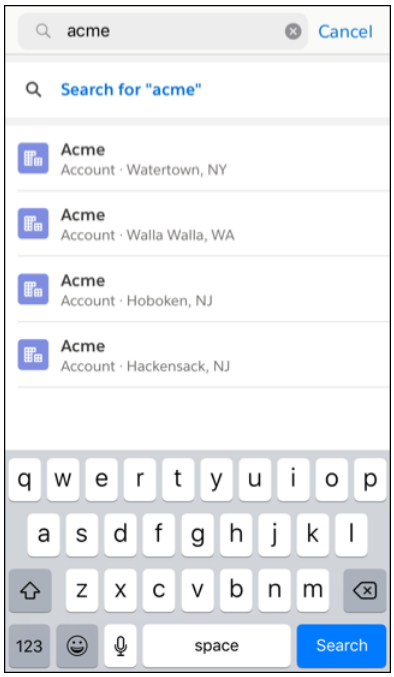
Anzeigen von mehr Details bei der Suche

Bei der Suche werden in den sofortigen Ergebnissen während Ihrer Eingabe weitere Informationen angezeigt, wie dies in der Desktop-Version von Lightning Experience der Fall ist. Anhand der zusätzlichen Informationen können Sie herausfinden, welches das gewünschte Ergebnis ist.

Wo: Diese Änderung gilt für die neue mobile Salesforce-Anwendung für iOS und Android in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Wann: Diese Änderung ist in der Woche vom 17. Februar 2020 verfügbar.

Warum: Wenn Sie nach einem Datensatz mit einem allgemeinen Namen suchen, können sich alle Suchergebnisse ähneln. Ist dies der Acme-Account für das Büro in Hamm oder der Account in Hamburg? Die während der Eingabe angezeigten Suchergebnisse machen es nun deutlich. Das sekundäre Feld aus dem Layout "Suchergebnisse" wird neben dem Objektnamen angezeigt und bietet Ihnen zusätzlichen Kontext zu einem Datensatz.



Wie: Navigieren Sie zu "Objekt-Manager" unter "Setup", um das sekundäre Feld für ein Objekt auszuwählen. Wählen Sie ein Objekt und dann **Suchlayouts** aus. Bearbeiten Sie das Layout "Suchergebnisse". Das zweite unterstützte Feld im Layout ist das sekundäre Feld. Nicht alle Felder werden unterstützt.

SIEHE AUCH:

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

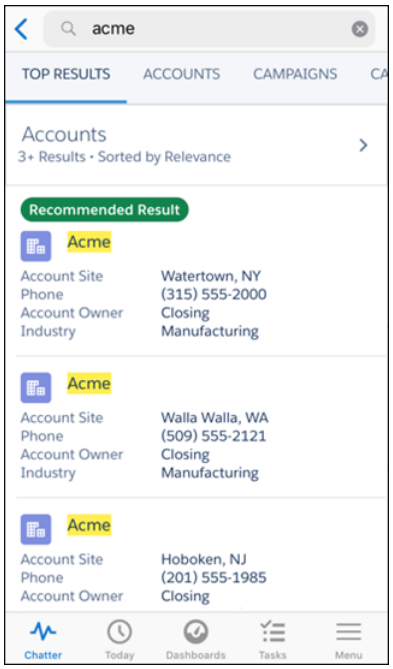
Schnelleres Auffinden des richtigen Datensatzes mit dem empfohlenen Ergebnis auf Mobilgeräten (Beta)

Wenn ein Datensatz wahrscheinlich genau derjenige ist, nach dem Ihre Benutzer suchen, wird er nun in "Beste Ergebnisse" hervorgehoben.

Wo: Diese Änderung gilt für die neue mobile Salesforce-Anwendung für iOS und Android in der Unlimited, Enterprise und Performance Edition.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt die Einstein-Suche eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. In der Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge zur Einstein-Suche einbringen.

Wer: Für das empfohlene Ergebnis ist die Berechtigungssatz-Lizenz "Einstein-Suche" erforderlich.



Anpassen der Themenlisten "Account" und "Opportunity-Team" auf Mobilgeräten

Passen Sie Themenlisten für Account- und Opportunity-Teams an, damit Ihre Mitarbeiter effizienter zusammenarbeiten können. Zuvor wurden mobilen Endbenutzern keine Anpassungen angezeigt.

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

SIEHE AUCH:

Anpassen der Themenlisten "Account" und "Opportunity-Team"

Aktualisieren von Pfaden mit abhängigen Auswahllisten auf Mobilgeräten

Steigern Sie die Produktivität von Mitarbeitern, wenn sie telefonisch an Opportunities arbeiten. Pfade unterstützen nun abhängige Auswahllisten in der mobilen Salesforce-Anwendung, sodass Vertriebsteams abhängige Felder beim Durchlaufen eines Pfads ausfüllen können. Zum Ausfüllen der Felder müssen die Mitarbeiter nun nicht mehr jeden Datensatz einzeln öffnen und bearbeiten. Zuvor waren abhängige Auswahllistenfelder nur für Pfade in Lightning Experience verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für die neue mobile Salesforce-Anwendung in der Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wenn Sie abhängige Auswahllisten in einem Pfad verwenden und ein Mitarbeiter eine Phase auswählt, in der eine untergeordnete Auswahlliste enthalten ist, wird der Mitarbeiter aufgefordert, einen Wert einzugeben.

SIEHE AUCH:

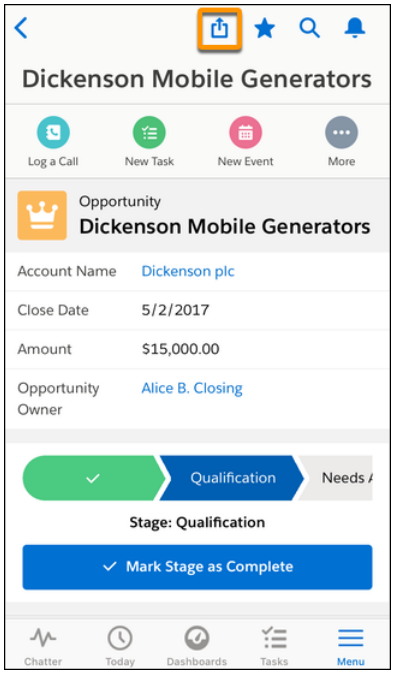
IdeaExchange: Path on Salesforce1 Not Showing Dependent Fields (Im Pfad zu Salesforce1 werden keine abhängigen Felder angezeigt)

Anzeigen derselben Seite für alle Kollegen mit der Link-Freigabe

Die Zusammenarbeit ist entscheidend und kann sich als herausfordernd erweisen, wenn Sie nicht im Büro sind. Mit dem neuen Freigabesymbol ist es ein Leichtes, eine Datensatzseite direkt in der mobilen Salesforce-Anwendung für einen Kollegen freizugeben.

Wo: Diese Änderung gilt für die neue mobile Salesforce-Anwendung für iOS und Android in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Warum: Wir wissen, dass die Benutzer nach kreativen Möglichkeiten suchen, um Seiten für Kollegen freizugeben: Screenshots, ausführliche Suchanweisungen, Kopieren und Einfügen, Ausdruckstanz. Nun muss lediglich ein- oder zweimal getippt werden und die Benutzer können über das Share-Sheet (Mitteilungsblatt) ihres Geräts einen Lightning-URL zu einer Salesforce-Seite freigeben.



Wie: Das Freigabesymbol wird automatisch auf freigabefähigen Datensatzseiten angezeigt. Sie können die Linkfreigabe jedoch für Ihre Organisation deaktivieren, indem Sie ein benutzerdefiniertes Attribut der verbundenen Anwendung hinzufügen. Suchen Sie in Setup nach `Verbundene Anwendungen` und wählen Sie **Verbundene Anwendungen verwalten** aus. Klicken Sie auf den Namen der verbundenen Anwendung, die geändert werden soll. Klicken Sie im Abschnitt "Benutzerdefinierte Attribute" der Seite der verbundenen Anwendung auf **Neu** und geben Sie dann `ENABLE_SHARE` für den Attributschlüssel und `"false"` für den Attributwert ein.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Steuern des Zugriffs und der Sicherheit für die Salesforce-Anwendung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verbessern des Schutzes für Ihre Daten durch erweiterte mobile Sicherheitsaktualisierungen

Mehr Schutz wurde in die erweiterte mobile Sicherheit für die mobile Salesforce-Anwendung integriert. Nun können Sie neue Richtlinien erzwingen. So können Sie beispielsweise die Mikrofon- oder Kameranutzung deaktivieren, um Ihre Salesforce-Anwendungsdaten und die personenbezogene Daten von Benutzern noch besser zu schützen.

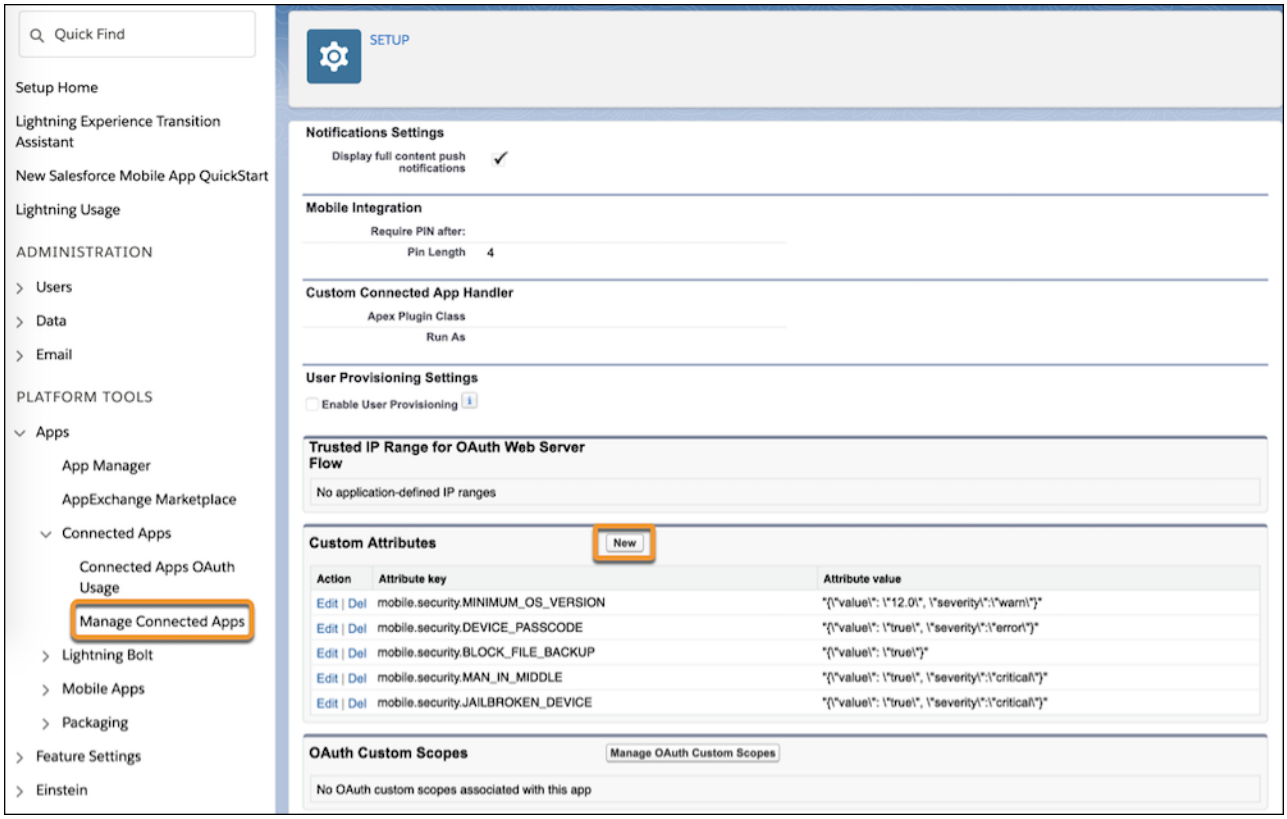
Wo: Gegen Aufpreis für die neue mobilen Salesforce-Anwendung in allen Editionen mit Ausnahme von Essentials und Database.com verfügbar.

Wann: Diese Änderung ist in der Woche vom 17. Februar 2020 verfügbar.

Wer: Verfügbar für Benutzer mit der Benutzerberechtigung "Erhöhte Sicherheit der mobilen Anwendung erzwingen".

Warum: Zu den Aktualisierungen an der verbesserten mobilen Sicherheit zählen das Aktivieren der Malware-Erkennung (nur Android) und das Blockieren der Debugger-, Mikrofon- oder Kameranutzung (nur iOS).

Wie: Suchen Sie in Setup nach `Verbundene Anwendungen` und wählen Sie **Verbundene Anwendungen verwalten** aus. Wählen Sie die Anwendung aus, die Sie ändern möchten, und fügen Sie Richtlinien als benutzerdefinierte Attribute hinzu und konfigurieren Sie sie.



SIEHE AUCH:

Salesforce Mobile App Security Guide (Sicherheitshandbuch für die mobile Salesforce-Anwendung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Neue mobile Salesforce-Anwendung aktivieren (wichtige Aktualisierung)

Mit dieser Aktualisierung werden alle mobilen Benutzer auf die neue mobile Salesforce-Anwendung aktualisiert.

Wo: Diese Änderung gilt für die neue mobile Salesforce-Anwendung für iOS und Android in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Warum: Durch diese Aktualisierung werden alle aktiven Benutzer der mobilen Salesforce-Anwendung, einschließlich sowohl der Salesforce Classic- als auch der Lightning Experience-Benutzer, auf die neue mobile Salesforce-Anwendung aktualisiert. Um die neue

Erfahrung nutzen zu können, ist es für Benutzer nicht erforderlich, eine neue Version der mobilen Salesforce-Anwendung für iOS oder der mobilen Salesforce-Anwendung für Android herunterzuladen.

Wie: Zur Vorbereitung auf die Umstellung sollten Sie die Tools auf der Seite für den Schnelleinstieg in die neue mobile Salesforce-Anwendung unter "Setup" verwenden. Führen Sie den Salesforce Optimizer-Bericht für mobile Lightning-Seiten (Beta) aus, um zu erfahren, wie sich die Umstellung auf Ihre benutzerdefinierten Lightning-Seiten auswirkt, und um Empfehlungen zu erhalten, wie Sie die mobile Erfahrung abstimmen können. Verwenden Sie anschließend unsere Tools, um Ihre Lightning-Anwendungen und -Seiten für Mobilgeräte zu aktualisieren.

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Mobile Publisher für Communities: Sandbox-Testanwendung und Apple Wallet-Zugriff

Ihre mobilen Communities werden dank der neuen Verbesserungen für Mobile Publisher für Communities noch zuverlässiger. Stellen Sie sicher, dass Ihre mobile Communities-Anwendung wie gewünscht funktioniert, bevor Sie die Veröffentlichung mit der Übungsbereichsanwendung vornehmen. Fügen Sie direkt über Ihre mobile Community-Anwendung mit Branding Apple Wallet Pässe hinzu.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Testen Ihrer mobilen Communities mit der Übungsbereichsanwendung (Beta)

Bevor Sie Ihre Anwendung mit der Übungsbereichsanwendung veröffentlichen, können Sie die anwendungsinterne Erfahrung Ihrer Communities schnell testen und als Vorschau anzeigen. Bei der Anwendung handelt es sich um eine nicht mit Branding versehene Version der Anwendung "Mobile Publisher für Communities".

Hinzufügen eines Passes zu Apple Wallet (nur iOS)

Ihre Benutzer können nun in Ihrer mobilen Community-Anwendung mit Branding Apple Wallet einen Pass hinzufügen.

Testen Ihrer mobilen Communities mit der Übungsbereichsanwendung (Beta)

Bevor Sie Ihre Anwendung mit der Übungsbereichsanwendung veröffentlichen, können Sie die anwendungsinterne Erfahrung Ihrer Communities schnell testen und als Vorschau anzeigen. Bei der Anwendung handelt es sich um eine nicht mit Branding versehene Version der Anwendung "Mobile Publisher für Communities".

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Anmerkung: Diese Anwendung wird Kunden über ein Beta-Programm zur Verfügung gestellt, mit dem die Anwendung für Sandbox-Organisationen aktiviert wird. Wenden Sie sich zum Aktivieren der Anwendung an Ihren Salesforce-Vertriebsmitarbeiter, um eine Nutzungslizenz zu erhalten, oder protokollieren Sie unter "https://help.salesforce.com/home" einen Kundenvorgang. Da bei allen Beta-Programmen Änderungen vorbehalten sind, kann die Aufnahme nicht garantiert werden. Diese Beta-Anwendung ist nicht allgemein verfügbar, wie in diesem Dokument, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen erwähnt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Funktionen.

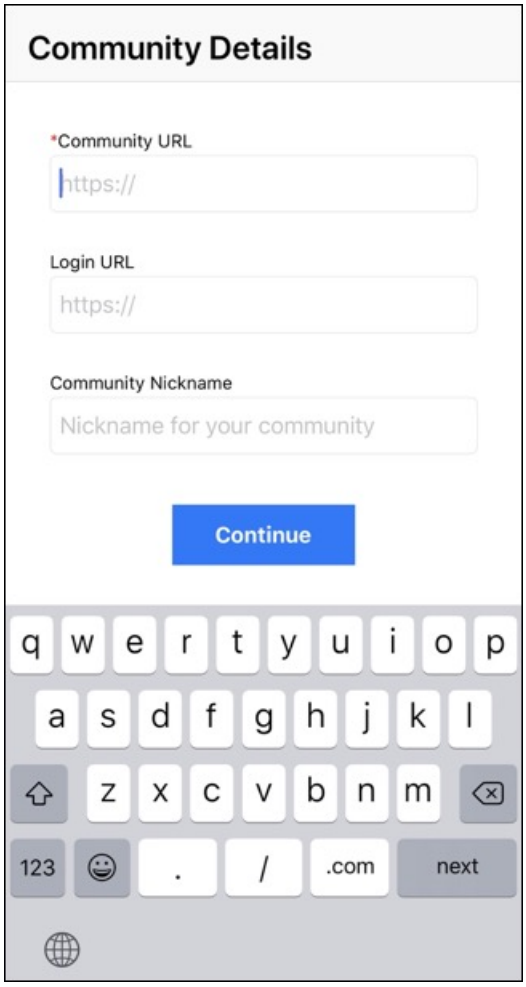
Wann: Diese Beta-Anwendung steht in der Version Spring '20 zur Verfügung.

Wer: Verfügbar für Benutzer, die eine Nutzungslizenz anfordern und erhalten. Weitere Informationen erhalten Sie bei Ihrem Salesforce-Vertriebsmitarbeiter.

Warum: Es soll sichergestellt werden, dass Sie die Funktionalität Ihrer mobilen Communities testen können, bevor Sie die Datenbestände mit Branding Ihres Unternehmens anwenden.

Wie: Die Übungsbereichsanwendung unterstützt die meisten Features und Funktionen der vollständig mit Branding versehenen Anwendung "Mobile Publisher für Communities".

- Persistente Anmeldung
- Face ID/Touch ID
- Benachrichtigungen übertragen (Push)
- Datei-Upload
- Datei-Download
- Dateifreigabe



Die Übungsbereichsanwendung ist für iOS und Android verfügbar.

Hinzufügen eines Passes zu Apple Wallet (nur iOS)

Ihre Benutzer können nun in Ihrer mobilen Community-Anwendung mit Branding Apple Wallet einen Pass hinzufügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience in der Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Wann: Diese Änderung ist in der Woche vom 17. Februar 2020 verfügbar.

Sonstige Verbesserungen der mobilen Erfahrung: Objekte, Felder, Setup-Aktivierungsprotokoll

Wir misten aus. Es wurden einige Bereinigungen vorgenommen, damit Ihre mobilen Implementierungen gut in Schuss bleiben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Das Objekt "MobileSession" wurde entfernt

Das Objekt "MobileSession" wurde von der mobile Salesforce Classic-Anwendung verwendet, funktionierte jedoch seit der Einstellung der mobilen Salesforce Classic-Anwendung in Version Winter '18 nicht mehr. Wenn Sie bereits über benutzerdefinierte Berichte oder Berichtstypen verfügen, die Daten der Mobile-Sitzung abrufen, werden möglicherweise keine Ergebnisse zurückgegeben oder es wird ein Fehler generiert. Es wird empfohlen, diese Berichte oder Typen zu löschen.

Das Feld "Apex Mobile-Benutzer (nur zur internen Salesforce-Verwendung)" wurde entfernt

Das Feld "Apex Mobile-Benutzer (nur zur internen Salesforce-Verwendung)", das zuvor als "Salesforce Classic-Benutzer" bezeichnet wurde, stellte Benutzer der mobilen Salesforce Classic-Anwendung dar, funktioniert jedoch seit der Einstellung der mobilen Salesforce Classic-Anwendung in der Version Winter '18 nicht mehr. Der API-Name für dieses Feld lautete "UserPermissionsMobileUser". Listenansichten und Berichte, die dieses Feld verwenden, geben möglicherweise unerwartete Ergebnisse zurück oder generieren einen Fehler. Überprüfen und bearbeiten Sie bei Bedarf die Kriterien für diese Listenansichten und Berichte, um sicherzustellen, dass Ihre Ergebnisse Ihren Anforderungen entsprechen.

Verfolgen von Änderungen an verbundenen Anwendungen und Einstellungen für die Benachrichtigungszustellung

Dem Setup-Aktivierungsprotokoll wurden Elemente hinzugefügt, damit Sie wichtige Aktualisierungen für Mobilgeräte und Benachrichtigungen in Salesforce verfolgen können. Nun können Sie Änderungen an der PIN-Länge Ihrer verbundenen Anwendung und der Zeitüberschreitungslänge für Inaktivität verfolgen. Sie können auch Änderungen an Ihren Einstellungen für die Benachrichtigungszustellung für benutzerdefinierte und standardmäßige Benachrichtigungstypen verfolgen. Dazu zählen Änderungen an den Einstellungen für Mobilgeräte, Desktop- und verbundene Anwendungen.

Das Objekt "MobileSession" wurde entfernt

Das Objekt "MobileSession" wurde von der mobile Salesforce Classic-Anwendung verwendet, funktionierte jedoch seit der Einstellung der mobilen Salesforce Classic-Anwendung in Version Winter '18 nicht mehr. Wenn Sie bereits über benutzerdefinierte Berichte oder Berichtstypen verfügen, die Daten der Mobile-Sitzung abrufen, werden möglicherweise keine Ergebnisse zurückgegeben oder es wird ein Fehler generiert. Es wird empfohlen, diese Berichte oder Typen zu löschen.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce Winter '18 – Versionshinweise: Einstellung der Anwendung Salesforce Mobile Classic im Dezember 2017

Das Feld "Apex Mobile-Benutzer (nur zur internen Salesforce-Verwendung)" wurde entfernt

Das Feld "Apex Mobile-Benutzer (nur zur internen Salesforce-Verwendung)", das zuvor als "Salesforce Classic-Benutzer" bezeichnet wurde, stellte Benutzer der mobilen Salesforce Classic-Anwendung dar, funktioniert jedoch seit der Einstellung der mobilen Salesforce Classic-Anwendung in der Version Winter '18 nicht mehr. Der API-Name für dieses Feld lautete "UserPermissionsMobileUser". Listenansichten und Berichte, die dieses Feld verwenden, geben möglicherweise unerwartete Ergebnisse zurück oder generieren einen Fehler. Überprüfen und bearbeiten Sie bei Bedarf die Kriterien für diese Listenansichten und Berichte, um sicherzustellen, dass Ihre Ergebnisse Ihren Anforderungen entsprechen.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce Winter '18 – Versionshinweise: Einstellung der Anwendung Salesforce Mobile Classic im Dezember 2017

Verfolgen von Änderungen an verbundenen Anwendungen und Einstellungen für die Benachrichtigungszustellung

Dem Setup-Aktivierungsprotokoll wurden Elemente hinzugefügt, damit Sie wichtige Aktualisierungen für Mobilgeräte und Benachrichtigungen in Salesforce verfolgen können. Nun können Sie Änderungen an der PIN-Länge Ihrer verbundenen Anwendung und der Zeitüberschreitungslänge für Inaktivität verfolgen. Sie können auch Änderungen an Ihren Einstellungen für die Benachrichtigungszustellung für benutzerdefinierte und standardmäßige Benachrichtigungstypen verfolgen. Dazu zählen Änderungen an den Einstellungen für Mobilgeräte, Desktop- und verbundene Anwendungen.

Wo: Sie können Änderungen an verbundenen Anwendungen im Setup-Aktivierungsprotokoll in Lightning Experience und Salesforce Classic in den Editionen Contact Manager, Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer verfolgen. Sie können Änderungen an den Einstellungen für die Benachrichtigungszustellung im Setup-Aktivierungsprotokoll in Lightning Experience in den Editionen Contact Manager, Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer verfolgen.

SIEHE AUCH:

Überwachen von mehr Änderungen im Setup-Aktivierungsprotokoll

Salesforce Sustainability Cloud: Vertrauenswürdige Plattform zum Erzielen der Klimaneutralität

Erhalten Sie wichtige Statistiken zu Ihrer CO2-Bilanz. Sustainability Cloud verwendet globale Emissionsfaktoren zur Berechnung von Treibhausgasemissionen und unterstützt Sie bei der Erfassung, Kategorisierung und Analyse von Daten zum Energieverbrauch und zu den Treibhausgasemissionen in den Geschäftsaktivitäten Ihrer Organisation. Da die Lösung auf der Lightning-Plattform von Salesforce basiert, können Sie zudem auf Tools zugreifen, welche die Zusammenarbeit, Projektverwaltung und Berichterstellung erleichtern.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Berichten und Reduzieren Ihrer CO2-Bilanz

Mit Sustainability Cloud wird die Datenerfassung und Überwachung der CO2-Bilanz optimiert. Die Lösung löst viele Probleme des herkömmlichen Carbon Accounting: unvollständige oder fehlende Datensätze, manuelle Datenverfolgung auf mehreren Tabellenblättern und unstrukturierte Daten. Datenerfassungs- und Überwachungsaktivitäten, die früher Monate gedauert haben, können auf Wochen reduziert werden.

Erstellen von Berichten und Reduzieren Ihrer CO2-Bilanz

Mit Sustainability Cloud wird die Datenerfassung und Überwachung der CO2-Bilanz optimiert. Die Lösung löst viele Probleme des herkömmlichen Carbon Accounting: unvollständige oder fehlende Datensätze, manuelle Datenverfolgung auf mehreren Tabellenblättern und unstrukturierte Daten. Datenerfassungs- und Überwachungsaktivitäten, die früher Monate gedauert haben, können auf Wochen reduziert werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wann: Sustainability Cloud wird am 17. Dezember 2019 veröffentlicht.

Wer: Sustainability Cloud steht Benutzern mit einer Lizenz für die Sustainability Cloud zur Verfügung. Zum Installieren und Konfigurieren der Anwendung müssen Sie über die Benutzerberechtigungen "Anwendung anpassen" und "Alle Daten modifizieren" verfügen.

Warum: Da Ihre Daten sich an einem Ort befinden, können Sie Ihre Auswirkung auf die Umwelt schnell messen und handlungsrelevante Statistiken erhalten. Sie können diese Statistiken verwenden, um Ihren wichtigen Beteiligten die Ergebnisse zu melden und um Ihre Klimaschutzstrategie zu ermitteln. Sustainability Cloud entspricht im Allgemeinen den weit verbreiteten und akzeptierten Standards der Treibhausgaserfassung (Greenhouse Gas Reporting Program, GHGRP). Dazu zählt beispielsweise das Greenhouse Gas Protocol des World Resources Institute. Verwenden Sie es als ein wichtiges Tool, um Ihre CO2-Bilanz verschiedenen Meldestellen offenzulegen.

Die Anwendung enthält vorab Referenzdaten von:

- US Environmental Protection Agency (EPA)
- US Energy Information Administration (EIA)
- UK Department for Business, Energy & Strategy (BEIS)
- Treibhausgas-Protokoll (Greenhouse Gas Protocol, GHG)

Die Berechnungen des Kohlenstoffinventars sind automatisiert und genau. Sie müssen nun nicht mehr die Berechnungsgenauigkeit in tabellarischen Inventaren überprüfen.

Sustainability Cloud ist um einen logischen Workflow-Prozess herum konzipiert, der für die CO2-Bilanz optimiert ist. Sustainability Cloud führt Sie durch den gesamten Prozess: von der Ermittlung der Datenbestände, die in das Kohlenstoffinventar aufgenommen werden soll, bis hin zur Datenauswertung nach einer externen Überprüfung.

Wie: Wenden Sie sich an Ihren Kundenbeauftragten, um Sustainability Cloud zu erhalten. Sobald Ihr Systemadministrator die Anwendung installiert und konfiguriert hat und Ihnen die Anmeldeinformationen zur Verfügung gestellt hat, verwenden Sie den App Launcher, um **Sustainability** (Nachhaltigkeit) zu finden und zu öffnen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Reduzieren und Erstellen von Berichten zur CO2-Bilanz

Sustainability Cloud Trailblazer Community

Sustainability Cloud Partner Community

Branchen: Einfacheres Setup, mehr Flexibilität, größere Auswirkungen

Unsere branchenspezifischen Salesforce-Lösungen können Ihre Geschäftsanforderungen jetzt noch besser unterstützen. Die Financial Services Cloud bietet Ihnen einen besseren Überblick über Händler und eine neue API zum Erstellen von Hypotheken. In Health Cloud können Sie einfacher Versorgungspläne einrichten und erhalten mehr Optionen zum Auffinden des richtigen Gesundheitsanbieters. Die Consumer Goods Cloud hilft Außendienstmitarbeitern, ihren Einfluss zu erhöhen und die Lagerbestände zu verfolgen, während die Manufacturing Cloud Account-Managern mehr Kontrolle und eine bessere Übersicht über Vertriebsvereinbarungen und Accountprognosen bietet.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Financial Services Cloud: Hypotheken-APIs, Verwaltung von Händlerleistung und Aktionsplanvorlagen
Erstellen Sie Ihren eigenen Hypothekenprozess mit neuen APIs für das Hypothekengeschäft. Fügen Sie Dokument-Checklistenelemente zu Aktionsplanvorlagen hinzu. Überwachen Sie die Händlerleistung mit einem neuen Dashboard, Berichten und Leistungskennzahlen. Duplizieren Sie Ihre Aktionsplanvorlagen und geben Sie sie frei.

Health Cloud: Einfacheres Setup von Versorgungsplänen und -programmen sowie mehr Anbieterinformationen
Um Ihnen zu helfen, die Welt zu einem besseren (und gesünderen) Ort zu machen, wurde die Erstellung und Anpassung von Versorgungsplänen und Versorgungsprogrammen vereinfacht. Außerdem haben Sie mehr Möglichkeiten, Anbieterkarten zu gestalten, und mehr Flexibilität bei der Anpassung der Suchmöglichkeiten für Ihre Benutzer, um Benutzern Informationen effizient bereitstellen zu können. Jetzt können Sie Informationen darüber erfassen, wie Patienten und Mitglieder kontaktiert werden möchten.

Consumer Goods Cloud: Optimierte Besuchsreihenfolgen, Lagerbestandsüberwachung und verbesserte Geschäftsleistung
Erledigen Sie Ihre Geschäfte mit Ihren Einzelhandelspartnern effektiver. Steigern Sie die Produktivität Ihrer Außendienstmitarbeiter, indem Sie es ihnen ermöglichen, Verkaufsstellen schneller zu erreichen. Nun haben sie mehr Zeit, Beziehungen mit Filialleitern und Verbrauchern aufzubauen. Sie können auch sicherstellen, dass Ihre Produkte immer vorrätig sind.

Manufacturing Cloud: Optimieren Ihrer Erfahrung durch Verbesserungen bei Vertriebsvereinbarungen und Accountprognosen
Sehen Sie sich Ihre Vertriebsvereinbarungen und Accountprognosen mit zusätzlichen Funktionen genauer an. Fügen Sie einer Accountprognose Produkte hinzu. Fügen Sie Ihre eigenen Kennzahlen hinzu, um Ihre Accountprognose anzupassen. Zeigen Sie Umsatzkennzahlen einer Accountprognose in der Währung des Accounts an. Filtern Sie Ihre Vertriebsvereinbarungen und Accountprognosen nach Produkten. Aktualisieren Sie mehrere Werte einer Vertriebsvereinbarungskennzahl oder einer Accountprognosekennzahl gleichzeitig. Erhalten Sie mit den bereitgestellten Dashboards eine visuelle Darstellung der Daten Ihrer Organisation.

Gemeinsame Branchen-Metadaten-API
Die Metadaten-API enthält neue Typen. Diese Metadaten-API-Typen gelten für zwei oder mehr Salesforce-Branchen-Clouds.

Financial Services Cloud: Hypotheken-APIs, Verwaltung von Händlerleistung und Aktionsplanvorlagen

Erstellen Sie Ihren eigenen Hypothekenprozess mit neuen APIs für das Hypothekengeschäft. Fügen Sie Dokument-Checklistenelemente zu Aktionsplanvorlagen hinzu. Überwachen Sie die Händlerleistung mit einem neuen Dashboard, Berichten und Leistungskennzahlen. Duplizieren Sie Ihre Aktionsplanvorlagen und geben Sie sie frei.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hypothek für Financial Services Cloud: Neue API für Hypothekargeschäfte, Erstellen von Darlehensanwendungen über Accounts
Verbinden Sie Darlehensanwendungen in Salesforce nahtlos mit Hypotheken-, Verkaufsstellen- und Darlehensvergabesystemen von Drittanbietern. Mit der neuen API für Hypothekargeschäfte können Sie Darlehensanwendungsdaten erstellen, aktualisieren und abfragen. Erstellen Sie Darlehensanwendungen aus Accounts mit oder ohne zugehörige Opportunities.

Dokumentverfolgung und Genehmigungen: Verfolgen von Dokumenten mit Aktionsplänen, Festlegen von Regeln zum Löschen von Elementen
Optimieren Sie die Dokumentverfolgung, indem Sie Aktionsplänen Dokument-Checklistenelemente hinzufügen. Passen Sie die Prozesse für die Dokument-Checklisten an, indem Sie Regeln zum Löschen von Elementen festlegen.

Versicherung für Financial Services Cloud: Verwalten von Händlerleistung sowie von Lebensereignissen und Beziehungskarten für Versicherungsvertriebsmitarbeiter, erweiterte Kennzahlen und Diagramme

Zeigen Sie eine konsolidierte Leistungsübersicht für alle Händler an oder überwachen Sie ihre Leistung einzeln mit einem neuen Dashboard, angepassten Berichten und Leistungskennzahlen. Fügen Sie die Komponente "Lebensereignisse" oder "Geschäftsmeilensteine" der Kontaktdatensatzseite hinzu, um einen Überblick über die Lebensereignisse von Versicherungsvertriebsmitarbeitern zu erhalten. Beziehungskarten für Versicherungsvertriebsmitarbeiter bieten Ihnen einfachen Zugriff auf wichtige Informationen über Ihre Mitarbeiter.

Aktionspläne: Duplizieren und Erstellen von Paketen für Aktionsplanvorlagen

Erstellen Sie eine Aktionsplanvorlage anhand einer vorhandenen Vorlage und geben Sie Aktionsplanvorlagen zwischen Organisationen frei.

Verbesserte Benutzerfreundlichkeit von Financial Services Cloud

Sie können Aktivitäts-Rollups für Gruppenmitglieder und für von Gruppenmitgliedern konfigurierbare Komponenten ausblenden. Die Hover-Funktion ist jetzt für Gruppenmitgliedskomponenten aktiviert. Financial Services Cloud unterstützt nun auch linksläufigen Text.

Optimieren Ihrer Pipeline mit der Einstein-Weiterleitungsbewertung (allgemein verfügbar)

Jetzt können Ihre Manager Weiterleitungen einfacher auswerten. Mit der Einstein-Weiterleitungsbewertung können Sie eine Prognose erstellen, mit der Empfehlungen in der Salesforce-Organisation bewertet werden. Ihre Benutzer können die Weiterleitungsbewertungen in der Komponente "Beste Einstein-Weiterleitungen" anzeigen.

Financial Services Cloud weist neue und geänderte Objekte auf

Neue und geänderte Financial Services Cloud-Objekte bieten jetzt noch mehr Möglichkeiten.

REST-API

Die Financial Services Cloud-REST-API enthält neue Aufrufe.

Hypothek für Financial Services Cloud: Neue API für Hypothekargeschäfte, Erstellen von Darlehensanwendungen über Accounts

Verbinden Sie Darlehensanwendungen in Salesforce nahtlos mit Hypotheken-, Verkaufsstellen- und Darlehensvergabesystemen von Drittanbietern. Mit der neuen API für Hypothekargeschäfte können Sie Darlehensanwendungsdaten erstellen, aktualisieren und abfragen. Erstellen Sie Darlehensanwendungen aus Accounts mit oder ohne zugehörige Opportunities.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erweitern des Hypothekargeschäfts mit API-Aufrufen

Mit der neuen Hypothekargeschäfts-API können Sie den Prozess "1003 Residential Loan Application" (Darlehensanträge für das Wohnobjekt) optimieren. Mithilfe der API können Sie Darlehensanträge erstellen und aktualisieren sowie Darlehensnehmer-, Vermögenswert- und Verbindlichkeitsinformationen verwalten. Darüber hinaus können Sie Darlehensanträge abfragen und Berichte dazu erstellen.

Erstellen von Darlehensanträgen über Accounts oder Opportunities

Sparen Sie Zeit, indem Sie für einen neuen oder bestehenden Account einen "Darlehensantrag für das Wohnobjekt" erstellen, ohne zuerst eine Opportunity zu erstellen. Einige Felder des Darlehensantrags sind bereits mit Daten aus dem Account ausgefüllt. Ein Darlehensantrag kann weiterhin anhand einer Opportunity erstellt werden. Dadurch wird auch dieser Darlehensantrag mit dem Account der Opportunity verknüpft. Bei den Daten, die aus einem Account abgerufen werden, handelt es sich um einen Snapshot, der zum Zeitpunkt des Darlehensantrags erstellt wird. Bei zukünftigen Aktualisierungen an Accountdaten werden die Felder des Darlehensantrags nicht automatisch aktualisiert.

Erweitern des Hypothekargeschäfts mit API-Aufrufen

Mit der neuen Hypothekargeschäfts-API können Sie den Prozess "1003 Residential Loan Application" (Darlehensanträge für das Wohnobjekt) optimieren. Mithilfe der API können Sie Darlehensanträge erstellen und aktualisieren sowie Darlehensnehmer-, Vermögenswert- und Verbindlichkeitsinformationen verwalten. Darüber hinaus können Sie Darlehensanträge abfragen und Berichte dazu erstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Warum: Reduzieren Sie die für die Integration in externe Systeme benötigte Zeit und automatisieren Sie den Prozesses zur Beantragung einer Hypothek vom Antrag zum Darlehensabschluss. Verwenden Sie mit der Hypotheken-API einen einzelnen REST-API-Aufruf zum Erstellen von Hypothekenanträgen und zur Integration in Drittanbietersysteme. Erfassen Sie Darlehensnehmer- und Darlehensantragsdaten von externen Quellen, beispielsweise aus Point of Sale- und Darlehensgewährungssystemen, um die Hypotheken lediglich in einem System zu verwalten.

Wie: Senden Sie eine `POST`-, `PATCH`- oder `GET`-Anforderung an `/services/data/vXX.X/connect/financialservices/mortgages`. Jede Anforderung kann eine Liste der Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Darlehensnehmer, Deklarationen, Einkommen, Adressen, Beschäftigungen, Eigenschaften und Finanzdaten enthalten, die sich auf einen Darlehensantrag oder einen Darlehensantragsteller beziehen.

SIEHE AUCH:

REST-API

Erstellen von Darlehensanträgen über Accounts oder Opportunities

Sparen Sie Zeit, indem Sie für einen neuen oder bestehenden Account einen "Darlehensantrag für das Wohnobjekt" erstellen, ohne zuerst eine Opportunity zu erstellen. Einige Felder des Darlehensantrags sind bereits mit Daten aus dem Account ausgefüllt. Ein Darlehensantrag kann weiterhin anhand einer Opportunity erstellt werden. Dadurch wird auch dieser Darlehensantrag mit dem Account der Opportunity verknüpft. Bei den Daten, die aus einem Account abgerufen werden, handelt es sich um einen Snapshot, der zum Zeitpunkt des Darlehensantrags erstellt wird. Bei zukünftigen Aktualisierungen an Accountdaten werden die Felder des Darlehensantrags nicht automatisch aktualisiert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Warum: Opportunities bieten eine großartige Möglichkeit, den Lebenszyklus der Darlehensgewährung zu verfolgen. Manchmal können Darlehen jedoch direkt von bestehenden, qualifizierten Kunden stammen. Um diesen und andere benutzerdefinierte Darlehensverwaltungsprozesse zu unterstützen, können Sie einen Darlehensantrag direkt für einen bestehenden Account erstellen, ohne eine Opportunity zu erstellen.

Dokumentverfolgung und Genehmigungen: Verfolgen von Dokumenten mit Aktionsplänen, Festlegen von Regeln zum Löschen von Elementen

Optimieren Sie die Dokumentverfolgung, indem Sie Aktionsplänen Dokument-Checklistenelemente hinzufügen. Passen Sie die Prozesse für die Dokument-Checklisten an, indem Sie Regeln zum Löschen von Elementen festlegen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Optimieren der Dokumentverfolgung mit Aktionsplänen
Bieten Sie Kunden, Darlehensberatern und anderen Agenten schrittweise Anleitungen, indem Sie Aktionsplänen Dokument-Checklistenelemente hinzufügen. Passen Sie Aktionsplanvorlagen so an, dass Aufgaben und Dokumentverfolgungsschritte definiert werden, die Ihren Geschäftsprozessen entsprechen. Sie können Aktionsplanvorlagen Aufgaben, Dokumenten-Checklistenelemente oder einer Kombination aus beiden zuordnen.

Bereinigen von Dokument-Checklisten und gleichzeitiges Beibehalten von Anhängen
Lassen Sie Ihre Benutzer Dokument-Checklistenelemente löschen, ohne zugehörige Dokumente zu entfernen, indem Sie die neue benutzerdefinierte Voreinstellung "Checklistenelemente mit Anhängen" festlegen.

Optimieren der Dokumentverfolgung mit Aktionsplänen

Bieten Sie Kunden, Darlehensberatern und anderen Agenten schrittweise Anleitungen, indem Sie Aktionsplänen Dokument-Checklistenelemente hinzufügen. Passen Sie Aktionsplanvorlagen so an, dass Aufgaben und Dokumentverfolgungsschritte definiert werden, die Ihren Geschäftsprozessen entsprechen. Sie können Aktionsplanvorlagen Aufgaben, Dokumenten-Checklistenelemente oder einer Kombination aus beiden zuordnen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Warum: Mit Aktionsplänen können Sie wiederholbare Aufgaben und Sequenzen definieren und dann die Zuweisung und Verfolgung von Aufgaben automatisieren. Diese Aufgaben beinhalten oft das Erfassen und Überprüfen von unterstützenden Dokumenten, die für Prozesse wie Kreditvergabe oder Anspruchsverwaltung erforderlich sind. Durch das Einfügen von Dokument-Checklistenelementen in Aktionsplanvorlagen können Sie die Dokumentverfolgung und die Genehmigungsschritte für diese Prozesse standardisieren und automatisieren.

SIEHE AUCH:

Zuordnen von Dokument-Checklistenelementen zu Aktionsplanvorlagen

Bereinigen von Dokument-Checklisten und gleichzeitiges Beibehalten von Anhängen

Lassen Sie Ihre Benutzer Dokument-Checklistenelemente löschen, ohne zugehörige Dokumente zu entfernen, indem Sie die neue benutzerdefinierte Voreinstellung "Checklistenelemente mit Anhängen" festlegen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Versicherung für Financial Services Cloud: Verwalten von Händlerleistung sowie von Lebensereignissen und Beziehungskarten für Versicherungsvertriebsmitarbeiter, erweiterte Kennzahlen und Diagramme

Zeigen Sie eine konsolidierte Leistungsübersicht für alle Händler an oder überwachen Sie ihre Leistung einzeln mit einem neuen Dashboard, angepassten Berichten und Leistungskennzahlen. Fügen Sie die Komponente "Lebensereignisse" oder "Geschäftsmeilensteine" der Kontaktdatensatzseite hinzu, um einen Überblick über die Lebensereignisse von Versicherungsvertriebsmitarbeitern zu erhalten. Beziehungskarten für Versicherungsvertriebsmitarbeiter bieten Ihnen einfachen Zugriff auf wichtige Informationen über Ihre Mitarbeiter.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Überwachen der Händlerleistung mit dem Dashboard für die Händlerleistung und Kennzahlen
Erstellen Sie mit dem Dashboard für die Händlerleistung und der Komponente "Leistungskennzahlen für Versicherungshändler" eine aussagekräftige Startseite für Vertriebsleiter. Mit einer konsolidierten Übersicht über die Leistungen aller Händler können Vertriebsleiter die Gesamtintegrität ihres Unternehmens überwachen. Sie können schnell Händler identifizieren, die Ihre Aufmerksamkeit benötigen, und sie bei der Umsetzung der Unternehmensziele unterstützen.

Vertiefen der Beziehungen zu Versicherungsvertriebsmitarbeitern mit der Komponente "Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine"
Die Komponente "Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine" wird nun auf der Kontaktdatensatzseite unterstützt. Mit einem Überblick über die Lebensereignisse von Versicherungsvertriebsmitarbeitern können Vertriebsleiter ihre Mitarbeiter besser kennenlernen und eine langfristige und für beide Seiten vorteilhafte Beziehung aufbauen.

Bereithalten wichtiger Informationen für Versicherungsvertriebsmitarbeiter mit Beziehungskarten
Mit Beziehungskarten für Versicherungsvertriebsmitarbeiter können Vertriebsleiter schnell und einfach auf wichtige Informationen aus unterschiedlichen Objekten zugreifen, ohne mehrere Themenlisten aufrufen zu müssen. Auf der Datensatzseite eines Händlers wird Vertriebsleitern eine Karte für jeden Versicherungsvertriebsmitarbeiter angezeigt, der mit diesem Händler zusammenarbeitet. Auf der Datensatzseite eines Versicherungsvertriebsmitarbeiters wird eine Karte für diesen Mitarbeiter angezeigt.

Einschließen von Policen mit mehreren Versicherungsvertriebsmitarbeitern bei Berechnung von auf Policen bezogenen Kennzahlen und Diagrammen
Stellen Sie sicher, dass Kennzahlen und Diagramme genaue Policen- und Prämienwerte anzeigen, indem Sie Policen mit mehreren Versicherungsvertriebsmitarbeitern in Ihre Berechnungen einschließen. Standardmäßig enthalten die auf Policen bezogenen Kennzahlen und Diagramme nur die Policen, die einzelnen Versicherungsvertriebsmitarbeitern zugewiesen sind.

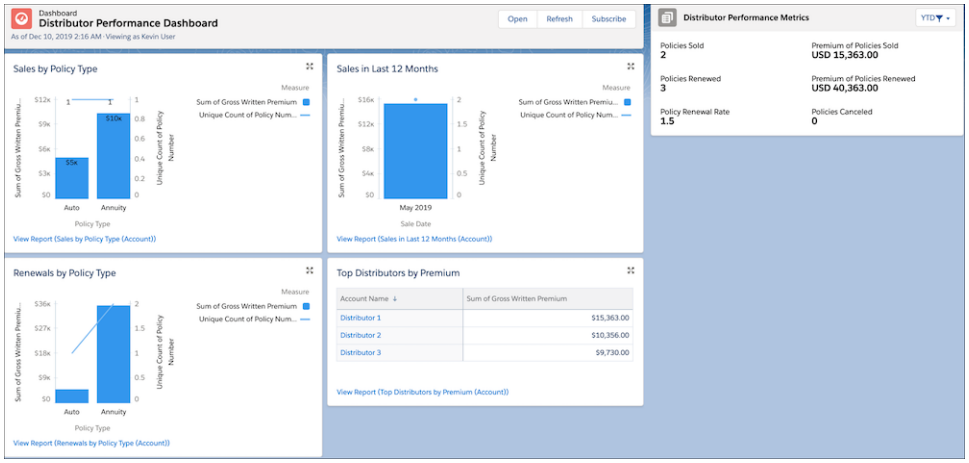
Überwachen der Händlerleistung mit dem Dashboard für die Händlerleistung und Kennzahlen

Erstellen Sie mit dem Dashboard für die Händlerleistung und der Komponente "Leistungskennzahlen für Versicherungshändler" eine aussagekräftige Startseite für Vertriebsleiter. Mit einer konsolidierten Übersicht über die Leistungen aller Händler können Vertriebsleiter die Gesamtintegrität ihres Unternehmens überwachen. Sie können schnell Händler identifizieren, die Ihre Aufmerksamkeit benötigen, und sie bei der Umsetzung der Unternehmensziele unterstützen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wer: Benutzer benötigen den Berechtigungssatz "FSC für Versicherungen", um diese Funktion verwenden zu können.

Wie: Wählen Sie aus den bereitgestellten Leistungskennzahlen und Berichtsdiagrammen aus, um benutzerdefinierte Startseiten zu erstellen, die den Anforderungen Ihrer Vertriebsleiter gerecht werden. Fügen Sie Kennzahlen und Berichte zur Account-Datensatzseite hinzu, damit Vertriebsleiter einen Drilldown durchführen und die Leistungen einzelner Händler anzeigen können. Fügen Sie Berichte der Kontaktdatensatzseite hinzu, damit Vertriebsleiter die Leistungen einzelner Versicherungsvertriebsmitarbeiter anzeigen können. Vertriebsleiter können die Leistungskennzahlen für einen Monat, ein Quartal oder ein Jahr anzeigen.



Nachdem Sie die Einstellung "Berichte und Dashboard zur Händlerleistung bereitstellen" aktiviert haben, erstellen Sie eine benutzerdefinierte Startseite und fügen Sie der Seite die neuen Komponenten hinzu. Fügen Sie den Account- und Kontaktdatensatzseiten relevante Kennzahlen und Berichte hinzu. Filtern Sie die Berichte abhängig von der Datensatzseite nach Account-ID oder Kontakt-ID.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Ermöglichen der Verwaltung von Händlerleistung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

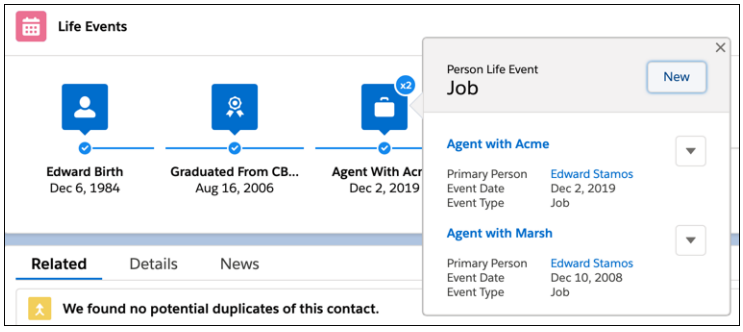
Vertiefen der Beziehungen zu Versicherungsvertriebsmitarbeitern mit der Komponente "Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine"

Die Komponente "Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine" wird nun auf der Kontaktdatensatzseite unterstützt. Mit einem Überblick über die Lebensereignisse von Versicherungsvertriebsmitarbeitern können Vertriebsleiter ihre Mitarbeiter besser kennenlernen und eine langfristige und für beide Seiten vorteilhafte Beziehung aufbauen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wer: Benutzer benötigen den Berechtigungssatz "FSC für Versicherungen", um diese Funktion verwenden zu können.

Wie: Bearbeiten Sie die Kontaktdatensatzseite und fügen Sie die Komponente "Lebensereignisse oder Geschäftsmeilensteine" hinzu.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwalten der Lebensereignisse von Versicherungsvertriebsmitarbeitern (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

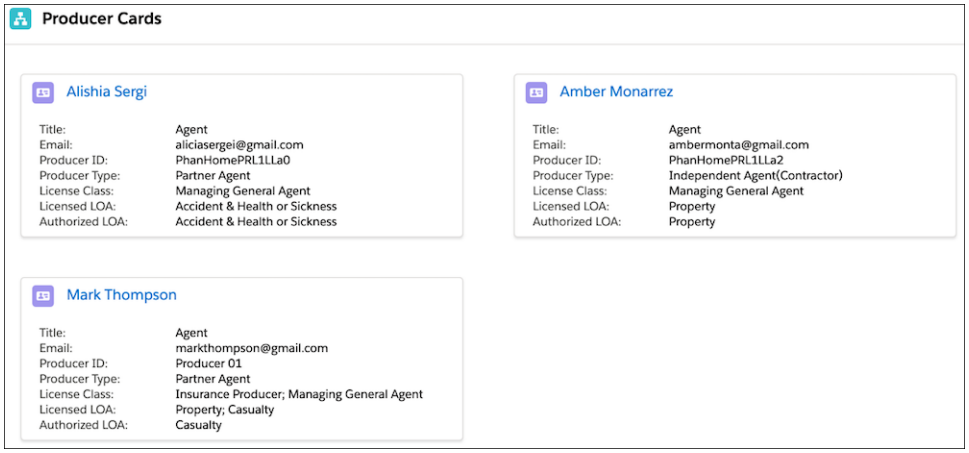
Bereithalten wichtiger Informationen für Versicherungsvertriebsmitarbeiter mit Beziehungskarten

Mit Beziehungskarten für Versicherungsvertriebsmitarbeiter können Vertriebsleiter schnell und einfach auf wichtige Informationen aus unterschiedlichen Objekten zugreifen, ohne mehrere Themenlisten aufrufen zu müssen. Auf der Datensatzseite eines Händlers wird Vertriebsleitern eine Karte für jeden Versicherungsvertriebsmitarbeiter angezeigt, der mit diesem Händler zusammenarbeitet. Auf der Datensatzseite eines Versicherungsvertriebsmitarbeiters wird eine Karte für diesen Mitarbeiter angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wer: Benutzer benötigen den Berechtigungssatz "FSC für Versicherungen", um diese Funktion verwenden zu können.

Wie: Bearbeiten Sie die Account- und Kontaktdatensatzseiten und fügen Sie dann die Komponente "Beziehungskarte" hinzu. Wählen Sie im Eigenschaftenbereich unter "Kartentypen" in Abhängigkeit von der Datensatzseite, auf der Sie sich gerade befinden, entweder **Producer Account Configuration** (Accountkonfiguration für Versicherungsvertriebsmitarbeiter) oder **Producer Contact Configuration** (Kontaktkonfiguration für Versicherungsvertriebsmitarbeiter) aus.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Ermöglichen des einfachen Zugriffs auf Informationen von Versicherungsvertriebsmitarbeitern (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Einschließen von Policen mit mehreren Versicherungsvertriebsmitarbeitern bei Berechnung von auf Policen bezogenen Kennzahlen und Diagrammen

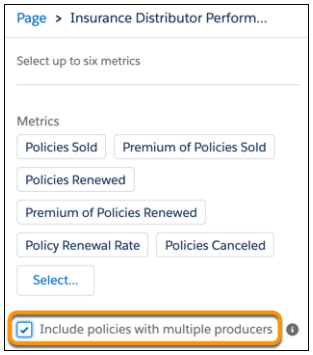
Stellen Sie sicher, dass Kennzahlen und Diagramme genaue Policen- und Prämienwerte anzeigen, indem Sie Policen mit mehreren Versicherungsvertriebsmitarbeitern in Ihre Berechnungen einschließen. Standardmäßig enthalten die auf Policen bezogenen Kennzahlen und Diagramme nur die Policen, die einzelnen Versicherungsvertriebsmitarbeitern zugewiesen sind.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Professional und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Diese Änderung wirkt sich auf Kennzahlen und Diagramme für Policen in den Komponenten "Leistungskennzahlen für Versicherungshändler", "Leistungskennzahlen für Versicherungsmakler", "Aktionspunkte für Versicherungsmakler" und "Berichte für Versicherungsmakler" aus.

Wer: Benutzer benötigen den Berechtigungssatz "FSC für Versicherungen", um diese Funktion verwenden zu können.

Wie: Bearbeiten Sie die Startseite oder die Datensatzseite, die Berichtsdiagramme oder Kennzahlen enthält. Wählen Sie im Eigenschaftenbereich **Policen für weitere Hersteller einschließen** aus.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Include Multi-Producer Policies in Metrics and Charts (Einschließen von Policen mit mehreren Versicherungsvertriebsmitarbeitern in Kennzahlen und Diagrammen) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Aktionspläne: Duplizieren und Erstellen von Paketen für Aktionsplanvorlagen

Erstellen Sie eine Aktionsplanvorlage anhand einer vorhandenen Vorlage und geben Sie Aktionsplanvorlagen zwischen Organisationen frei.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Kopien von Aktionsplanvorlagen mit der vollständigen Duplizierung

Jetzt können Sie eine Aktionsplanvorlage anhand einer vorhandenen Vorlage erstellen. Diese Funktion vereinfacht die Erstellung von Vorlagen, wenn sich Ihr Geschäftsprozess ändert, da Sie nicht mehr ganz von vorn beginnen müssen. Benutzer können auch eine vorhandene Vorlage als Referenz verwenden, um für ihre eigene Verwendung eine andere Version zu erstellen.

Freigeben von Aktionsplanvorlagen mithilfe von Paketen

Mit der Paketerstellung für Aktionsplanvorlagen können Sie eine Aktionsplanvorlage in einer Organisation erstellen und sie in einer anderen Organisation bereitstellen. Erstellen und testen Sie eine Aktionsplanvorlage in einer Sandbox-Umgebung und stellen Sie sie in einer Produktionsumgebung bereit, wenn die Vorlage fertig ist. Wenn Sie eine in einem Paket enthaltene Aktionsplanvorlage verwenden möchten, duplizieren Sie diese Vorlage, nehmen Sie alle erforderlichen Änderungen vor und veröffentlichen Sie sie anschließend.

Zuordnen von Dokument-Checklistenelementen zu Aktionsplanvorlagen

Aktionsplanvorlagen können nun Dokument-Checklistenelemente enthalten. Eine Aktionsplanvorlage kann Aufgaben, Dokument-Checklistenelemente oder eine Kombination aus beiden aufweisen.

Erstellen von Kopien von Aktionsplanvorlagen mit der vollständigen Duplizierung

Jetzt können Sie eine Aktionsplanvorlage anhand einer vorhandenen Vorlage erstellen. Diese Funktion vereinfacht die Erstellung von Vorlagen, wenn sich Ihr Geschäftsprozess ändert, da Sie nicht mehr ganz von vorn beginnen müssen. Benutzer können auch eine vorhandene Vorlage als Referenz verwenden, um für ihre eigene Verwendung eine andere Version zu erstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition, wobei Salesforce Government Cloud mit Lightning Scheduler oder Financial Services Cloud aktiviert sein müssen.

Wie: Öffnen Sie eine Aktionsplanvorlage, klicken Sie auf die Option zum Duplizieren der Vorlage, nehmen Sie alle erforderlichen Änderungen an der Vorlage oder den zugrunde liegenden Aufgaben und Dokument-Checklistenelementen vor und speichern Sie.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Duplizieren von Aktionsplanvorlagen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

IdeaExchange: Add Edit and Clone functions to Action Plan Templates (Hinzufügen von Bearbeitungs- und Duplizierungsfunktionen zu Aktionsplanvorlagen)

Freigeben von Aktionsplanvorlagen mithilfe von Paketen

Mit der Paketerstellung für Aktionsplanvorlagen können Sie eine Aktionsplanvorlage in einer Organisation erstellen und sie in einer anderen Organisation bereitstellen. Erstellen und testen Sie eine Aktionsplanvorlage in einer Sandbox-Umgebung und stellen Sie sie in einer Produktionsumgebung bereit, wenn die Vorlage fertig ist. Wenn Sie eine in einem Paket enthaltene Aktionsplanvorlage verwenden möchten, duplizieren Sie diese Vorlage, nehmen Sie alle erforderlichen Änderungen vor und veröffentlichen Sie sie anschließend.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition, wobei Salesforce Government Cloud mit Lightning Scheduler oder Financial Services Cloud aktiviert sein müssen.

SIEHE AUCH:

Erstellen von Kopien von Aktionsplanvorlagen mit der vollständigen Duplizierung

Salesforce-Hilfe: Erstellen eines Pakets mit Aktionsplanvorlagen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Zuordnen von Dokument-Checklistenelementen zu Aktionsplanvorlagen

Aktionsplanvorlagen können nun Dokument-Checklistenelemente enthalten. Eine Aktionsplanvorlage kann Aufgaben, Dokument-Checklistenelemente oder eine Kombination aus beiden aufweisen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

SIEHE AUCH:

Optimieren der Dokumentverfolgung mit Aktionsplänen

Verbesserte Benutzerfreundlichkeit von Financial Services Cloud

Sie können Aktivitäts-Rollups für Gruppenmitglieder und für von Gruppenmitgliedern konfigurierbare Komponenten ausblenden. Die Hover-Funktion ist jetzt für Gruppenmitgliedskomponenten aktiviert. Financial Services Cloud unterstützt nun auch linksläufigen Text.

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

Optimieren Ihrer Pipeline mit der Einstein-Weiterleitungsbewertung (allgemein verfügbar)

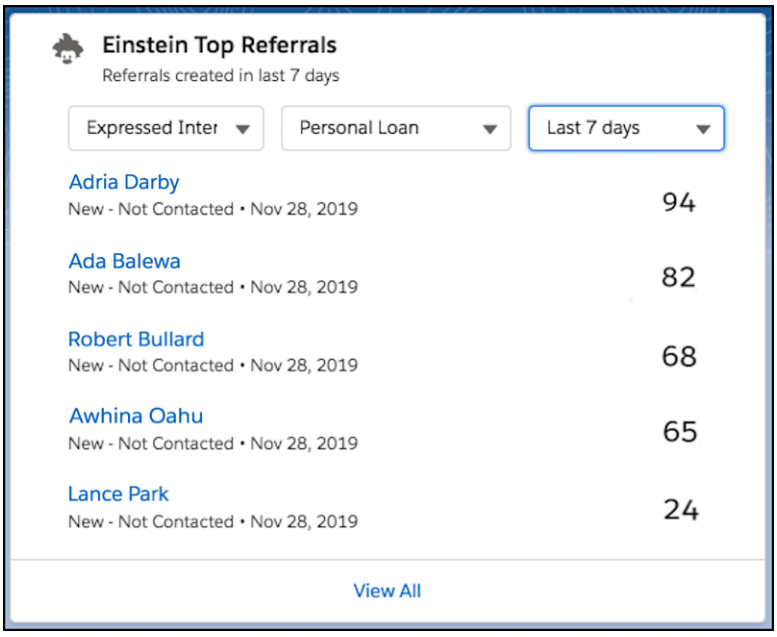
Jetzt können Ihre Manager Weiterleitungen einfacher auswerten. Mit der Einstein-Weiterleitungsbewertung können Sie eine Prognose erstellen, mit der Empfehlungen in der Salesforce-Organisation bewertet werden. Ihre Benutzer können die Weiterleitungsbewertungen in der Komponente "Beste Einstein-Weiterleitungen" anzeigen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Professional, Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud.

Wer: Zum Verwenden der Einstein-Weiterleitungsbewertung benötigen Sie die Zusatzlizenz für Einstein Analytics für Financial Services. Damit die Komponente "Beste Einstein-Weiterleitungen" der Startseite einer Financial Services Cloud-Anwendung hinzugefügt werden kann, muss Administratoren der Berechtigungssatz "Benutzer der Financial Services Cloud-Weiterleitungsbewertung" zugewiesen sein. Weisen Sie Benutzern denselben Berechtigungssatz zu, damit sie die Komponente anzeigen können.

Wie: Geben Sie zum Erstellen einer Prognose zur Weiterleitungsbewertung unter "Setup" den Text "Einstein-Weiterleitungsbewertung für Financial Services Cloud" ein und wählen Sie dann "Einstein-Weiterleitungsbewertung für Financial Services Cloud" aus. Aktivieren Sie die Einstein-Weiterleitungsbewertung für Financial Services Cloud. Klicken Sie auf **Neue Prognose** und definieren Sie Ihre Prognoseeinstellungen.

Nach dem Erstellen der Prognose können Sie der Startseite der Financial Services Cloud-Anwendungen die Komponente "Beste Einstein-Weiterleitungen" hinzufügen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Einstein-Weiterleitungsbewertung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Financial Services Cloud weist neue und geänderte Objekte auf

Neue und geänderte Financial Services Cloud-Objekte bieten jetzt noch mehr Möglichkeiten.

Neue Felder für Objekte mit LoanApplication- und LoanApplicant-Bezug

Integrieren Sie andere Systemen mithilfe von externen IDs für Objekte, die sich auf LoanApplications und LoanApplicants beziehen. Diese externen Kennzeichner werden mit Aufrufen der Hypotheken-API verwendet und nicht standardmäßig auf der Benutzeroberfläche verfügbar gemacht.

Link zu einer Darlehensnehmeradresse in einem externen System
Verwenden Sie das neue Feld `AddressExtIdentifier` im Objekt "LoanApplicantAddress".

Link zu einer Darlehensnehmerdeklaration in einem externen System
Verwenden Sie das neue Feld `DeclarationExtIdentifier` im Objekt "LoanApplicantDeclaration".

Link zum Beschäftigungsdatensatz eines Darlehensnehmers in einem externen System
Verwenden Sie das neue Feld `EmploymentExtIdentifier` im Objekt "LoanApplicantEmployment".

Link zum Einkommensdatensatz eines Darlehensnehmers in einem externen System
Verwenden Sie das neue Feld `IncomeExtIdentifier` im Objekt "LoanApplicantIncome".

Link zum Vermögenswert-Datensatz in einem externen System
Verwenden Sie das neue Feld `AssetExtIdentifier` im Objekt "LoanApplicationAsset".

Link zu einem Finanzdatensatz in einem externen System
Verwenden Sie das neue Feld `FinancialExtIdentifier` im Objekt "LoanApplicationFinancial".

Link zum Verbindlichkeitsdatensatz in einem externen System
Verwenden Sie das neue Feld `LiabilityExtIdentifier` im Objekt "LoanApplicationLiability".

Link zu einem Eigenschaftsdatensatz in einem externen System
Verwenden Sie das neue Feld `PropertyExtIdentifier` im Objekt "LoanApplicationProperty".

Link zum Titelinhaber-Datensatz in einem externen System
Verwenden Sie das neue Feld `TitleHolderExtIdentifier` im Objekt "LoanApplicationTitleHolder".

Versicherung

Speichern der Details zur Autorisierung eines Händlers bei einer Versicherungsgesellschaft
Verwenden Sie das neue Objekt "DistributorAuthorization".

Speichern der Versicherungszweige, die eine Versicherungsgesellschaft verkaufen darf
Verwenden Sie das neue Objekt "AuthorizedInsuranceLine".

Anzeigen des autorisierten Versicherungszweigs, für dessen Verkauf ein Händler eine Lizenz hat
Verwenden Sie das neue Feld "LineOfAuthority" im Objekt "BusinessLicense".

Anzeigen der Lizenztypen, über die ein Händler verfügt
Verwenden Sie das neue Feld "LicenseClass" im Objekt "BusinessLicense".

Anzeigen des Aufenthaltsstatus eines Händlers
Verwenden Sie das neue Feld "ResidenceStatus" im Objekt "BusinessLicense".

ERSETZT: Das Feld "RenewalChannel" im Objekt "Claim" wird in der API-Version 48 ersetzt und in der API-Version 52 entfernt.
Es wird dringend empfohlen, dass Feld "RenewalChannel" im Objekt "Claim" nicht zu verwenden. Wenn Sie dieses Feld jedoch bereits verwenden, können Sie dies weiterhin tun, bis es in der API-Version 52 (der Version Summer '21) entfernt wird.

ERSETZT: Das Feld "FnolChannel" im Objekt "InsurancePolicy" wird in der API-Version 48 ersetzt und in der API-Version 52 entfernt.
Es wird dringend empfohlen, das Feld "FnolChannel" im Objekt "InsurancePolicy" nicht zu verwenden. Wenn Sie dieses Feld jedoch bereits verwenden, können Sie dies weiterhin tun, bis es in der API-Version 52 (der Version Summer '21) entfernt wird.

REST-API

Die Financial Services Cloud-REST-API enthält neue Aufrufe.

Hypothek

Erstellen von Hypothekenanwendungen

Senden Sie eine POST-Anforderung an `/services/data/vXX.X/connect/financialservices/mortgages`, um Hypothekenanwendungen zu erstellen. Jede Anforderung kann eine Liste der Vermögenswerte, Verbindlichkeiten, Darlehensnehmer, Deklarationen, Einkommen, Adressen, Beschäftigungen, Eigenschaften und Finanzdaten enthalten, die sich auf eine Hypothekenanwendung beziehen.

Abrufen von Hypothekenanwendungen

Senden Sie eine GET-Anforderung an `/services/data/vXX.X/connect/financialservices/mortgages/{loanId}`, um eine Hypothekenanwendung abzurufen. Sie können sowohl `loanApplicationId` als auch `externalId` verwenden, um Anwendungen abzurufen.

Aktualisieren von Hypothekenanwendungen

Senden Sie eine PATCH-Anforderung mit Ihren Änderungen an `/services/data/vXX.X/connect/financialservices/mortgages/{loanId}`, um Hypothekenanwendungen zu aktualisieren.

Health Cloud: Einfacheres Setup von Versorgungsplänen und -programmen sowie mehr Anbieterinformationen

Um Ihnen zu helfen, die Welt zu einem besseren (und gesünderen) Ort zu machen, wurde die Erstellung und Anpassung von Versorgungsplänen und Versorgungsprogrammen vereinfacht. Außerdem haben Sie mehr Möglichkeiten, Anbieterkarten zu gestalten, und mehr Flexibilität bei der Anpassung der Suchmöglichkeiten für Ihre Benutzer, um Benutzern Informationen effizient bereitstellen zu können. Jetzt können Sie Informationen darüber erfassen, wie Patienten und Mitglieder kontaktiert werden möchten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vorlagen und verbesserte Benutzerfreundlichkeit für Versorgungspläne

Die Art und Weise, wie Benutzer Versorgungspläne verwenden können, wurde verbessert. Diese Verbesserungen ermöglichen es Ihren Benutzern, Versorgungspläne zu erstellen, die ihren Anwendungsfällen besser gerecht werden. Darüber hinaus wurde die Erstellung von Versorgungsplänen vereinfacht. Außerdem wurden viele weitere Verbesserungen vorgenommen.

Anpassen von Anbieterbeziehungskarten

Jetzt haben Sie mehr Flexibilität, um Ihre Anbieterkarten so einzurichten, dass sie die Anforderungen Ihrer Benutzer erfüllen. Mit Anbieterbeziehungskarten können Sie Ihren Benutzern schnell und effizient anzeigen, was sie über Anbieter wissen möchten. Die Daten stammen aus verschiedenen Objekten, Benutzer müssen diese Objekte jedoch nicht mehr über Themenlisten aufrufen.

Mehr Optionen zur Unterstützung von Benutzern bei der Suche nach Gesundheitsanbietern

Nun können Sie die Felder auswählen, die im Suchbereich und in der Suchausgabe enthalten sein sollen. Sie können sogar benutzerdefinierte Felder verwenden. Ermöglichen Sie es Benutzern, Gesundheitsanbieter anhand von Kriterien wie Standort, Fachgebiet und Verfügbarkeit zu finden. Suchergebnisse werden in einer detaillierten Liste und auf einer praktischen Karte angezeigt.

Effizienteres Erstellen und Anpassen von Versorgungsprogrammen

Die Erstellung und Anpassung von Versorgungsprogrammen wurde vereinfacht. Sparen Sie Zeit und Aufwand, indem Sie vorhandene Einwilligungsformulare kopieren und verwenden, statt Formulare von Grund auf neu zu erstellen. Verwenden Sie beim Erfassen von elektronischen Signaturen eine speziell angepasste Nachricht zum Haftungsausschluss. Sparen Sie sich Klicks und Navigation, indem Sie Versorgungspläne direkt im Flow für die Programmregistrierung mit Patienten verknüpfen.

Änderungen der Zugriffssteuerung

Der Zugriff auf Health Cloud-Objekte, die als Teil der zentralen Salesforce-Komponente und nicht im Health Cloud-Paket bereitgestellt werden, wurde verschärft.

Erweitern des Fachwissens zur Patientenversorgung durch Verbesserungen von Einstein Analytics für das Gesundheitswesen

Die Verwendung von Analytics für das Gesundheitswesen wurde für Pflegekoordinatoren, Nutzungs-Manager und Überweisungs-Manager vereinfacht, sodass diese leichter wichtige Statistiken für ihre Patientengruppen erhalten.

Health Cloud weist neue und geänderte Objekte auf

Über diese neuen und geänderten Health Cloud-Objekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

Vorlagen und verbesserte Benutzerfreundlichkeit für Versorgungspläne

Die Art und Weise, wie Benutzer Versorgungspläne verwenden können, wurde verbessert. Diese Verbesserungen ermöglichen es Ihren Benutzern, Versorgungspläne zu erstellen, die ihren Anwendungsfällen besser gerecht werden. Darüber hinaus wurde die Erstellung von Versorgungsplänen vereinfacht. Außerdem wurden viele weitere Verbesserungen vorgenommen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Versorgungsplänen mit einem einzigen Flow

Beim Erstellen von Versorgungsplänen können Ihre Benutzer Klicks und Zeit sparen. Zuvor verwendeten Benutzer drei separate Flows zum Erstellen eines Versorgungsplans – die Erstellung eines Kundenvorgangs, das Hinzufügen eines Pflegeteams und das Hinzufügen von Versorgungsplan-Vorlagen. Nun können Ihre Benutzer alles in dem gleichen Flow erledigen, in dem Sie den Kundenvorgang erstellen.

Erstellen von Versorgungsplan-Vorlagen, die Ihrem Anwendungsfall gerecht werden

Flexible Versorgungsplan-Vorlagen ermöglichen es Ihren Benutzern, zu entscheiden, welche Komponenten verwendet werden sollen. Nicht für alle Versorgungspläne sind Probleme und Ziele erforderlich.

Kategorisieren von Vorlagen, Problemen und Zielen

Das Sortieren von Versorgungsplan-Vorlagen, ihren Problemen und ihren Zielen in Kategorien kann Ihnen dabei helfen, Berichte zu erstellen und Einblicke in die Nutzung des Versorgungsplans zu erhalten. Sie können aus anpassbaren Kategorieauswahllisten für Versorgungsplan-Vorlagen, Vorlagenprobleme und Vorlagenziele auswählen.

Schnelleres Hinzufügen von Vorlagen zu vorhandenen Versorgungsplänen mit einer neuen Schaltfläche

Jetzt können Sie die Schaltfläche "Versorgungsplan-Vorlagen anwenden" im Hervorhebungsbereich der Kundenvorgangsseite platzieren. Ihre Benutzer können mit dieser Schaltfläche einfach weitere Vorlagen zu einem bestehenden Versorgungsplan hinzufügen, und zwar direkt von der Kundenvorgangsseite dieses Versorgungsplans aus.

Anpassen von Aufgabennamen und Datumswerten während der Versorgungsplan-Erstellung

Ihre Benutzer können nun Aufgaben in ihren ausgewählten Vorlagen anpassen, bevor sie sie auf ihren Versorgungsplan anwenden. Mit Inline-Bearbeitungen können sie einfach Aufgabennamen und Fälligkeitsdaten ändern.

Ändern von Aufgabenstatus mit weniger Klicks

Ihre Benutzer benötigen nun sehr viel weniger Klicks, um den Status ihrer einzelnen Aufgaben zu ändern.

Schnelleres Erstellen von Versorgungsplänen mit weniger Klicks

Die Verbesserungen an Versorgungsplänen bieten Ihren Benutzern eine höhere Vorlagenkapazität, einfacheren Zugriff auf die von ihnen häufig verwendeten Vorlagen sowie weniger Klicks.

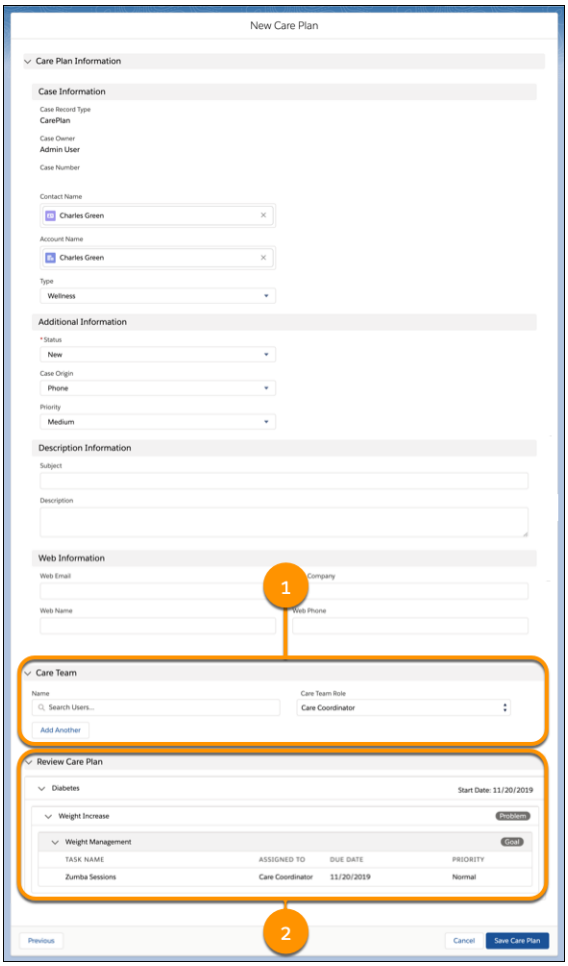
Erstellen von Versorgungsplänen mit einem einzigen Flow

Beim Erstellen von Versorgungsplänen können Ihre Benutzer Klicks und Zeit sparen. Zuvor verwendeten Benutzer drei separate Flows zum Erstellen eines Versorgungsplans – die Erstellung eines Kundenvorgangs, das Hinzufügen eines Pflegeteams und das Hinzufügen von Versorgungsplan-Vorlagen. Nun können Ihre Benutzer alles in dem gleichen Flow erledigen, in dem Sie den Kundenvorgang erstellen.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Zur Verwendung von Versorgungsplänen benötigen Sie die in Salesforce bereitgestellte Health Cloud-Lizenz. Benutzer benötigen die Berechtigungssatz-Lizenzen für Health Cloud und die Health Cloud-Plattform. Community-Benutzer müssen über die Community Plus-Lizenz verfügen.

Wie: Nun können Ihre Benutzer vollständige Versorgungspläne in einem einzigen Flow erstellen.



Ihre Benutzer können Pflegeteams hinzufügen (1) und Vorlagen anwenden (2), während sie Kundenvorgänge für ihre Versorgungspläne erstellen.

ACHTUNG: Wenn Ihre Organisation über benutzerdefinierte Auslöser verfügt, die Pflegeteams neuen Kundenvorgängen hinzufügen, stehen diese Auslöser mit diesem neuen Flow in Konflikt. Wenn Sie diesen Konflikt beheben möchten, deaktivieren

Sie Ihre benutzerdefinierten Auslöser oder die Health Cloud-Einstellung, mit der Sie Pflegeteams beim Erstellen von Versorgungsplänen hinzufügen können.

SIEHE AUCH:

https://sforce.co/3bgNUfO

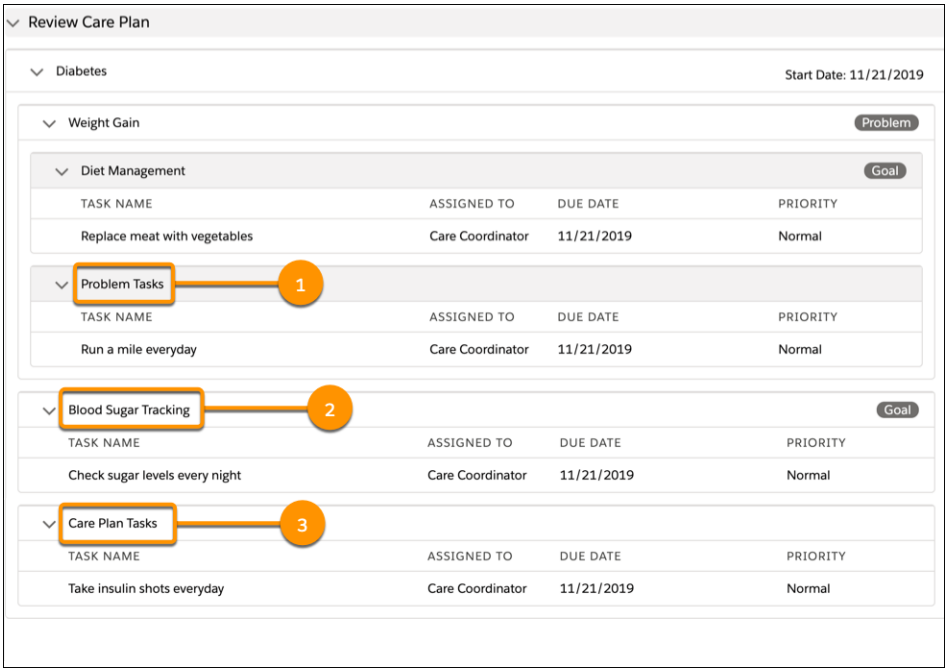
Erstellen von Versorgungsplan-Vorlagen, die Ihrem Anwendungsfall gerecht werden

Flexible Versorgungsplan-Vorlagen ermöglichen es Ihren Benutzern, zu entscheiden, welche Komponenten verwendet werden sollen. Nicht für alle Versorgungspläne sind Probleme und Ziele erforderlich.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Zur Verwendung von Versorgungsplänen benötigen Sie die in Ihrer Organisation bereitgestellte Health Cloud-Lizenz. Benutzer benötigen die Berechtigungssatz-Lizenzen für Health Cloud und die Health Cloud-Plattform. Community-Benutzer müssen über die Community Plus-Lizenz verfügen.

Wie: Da Probleme und Ziele nun optional sind, erstellen Sie eine Versorgungsplan-Vorlage, die Ihren Anwendungsfällen entspricht.



Sie können Versorgungsplan-Vorlagen erstellen, die eine oder alle dieser Kombinationen aus Komponenten enthalten:

- Probleme mit Aufgaben, aber ohne Ziel (1)
- Ziele mit Aufgaben, aber ohne Probleme (2)
- Aufgaben ohne Probleme oder Ziel (3)

Außerdem können Sie weiterhin die herkömmliche Versorgungsplan-Vorlage verwenden, die Probleme, Ziele und Aufgaben aufweist.

Wenn Sie eine Vorlagenaufgabe erstellen, können Sie diese einer Vorlage oder einem Vorlagenproblem statt eines Vorlagenziels zuordnen. Wenn Sie ein Vorlagenziel erstellen, können Sie es anstelle eines Vorlagenproblems mit einer Vorlage verknüpfen.

Kategorisieren von Vorlagen, Problemen und Zielen

Das Sortieren von Versorgungsplan-Vorlagen, ihren Problemen und ihren Zielen in Kategorien kann Ihnen dabei helfen, Berichte zu erstellen und Einblicke in die Nutzung des Versorgungsplans zu erhalten. Sie können aus anpassbaren Kategorieauswahllisten für Versorgungsplan-Vorlagen, Vorlagenprobleme und Vorlagenziele auswählen.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Zur Verwendung von Versorgungsplänen benötigen Sie die in Salesforce bereitgestellte Health Cloud-Lizenz. Benutzer benötigen die Berechtigungssatz-Lizenzen für Health Cloud und die Health Cloud-Plattform. Community-Benutzer müssen über die Community Plus-Lizenz verfügen.

Wie: Die neuen Auswahllistenfelder für Kategorien sind standardmäßig in den Objekten "Versorgungsplanvorlage", "Problem für die Versorgungsplan-Vorlage" und "Ziel für die Versorgungsplan-Vorlage" aktiviert. Mit dem Objekt-Manager können Sie die verfügbaren Kategorien in diesen Auswahllisten konfigurieren.

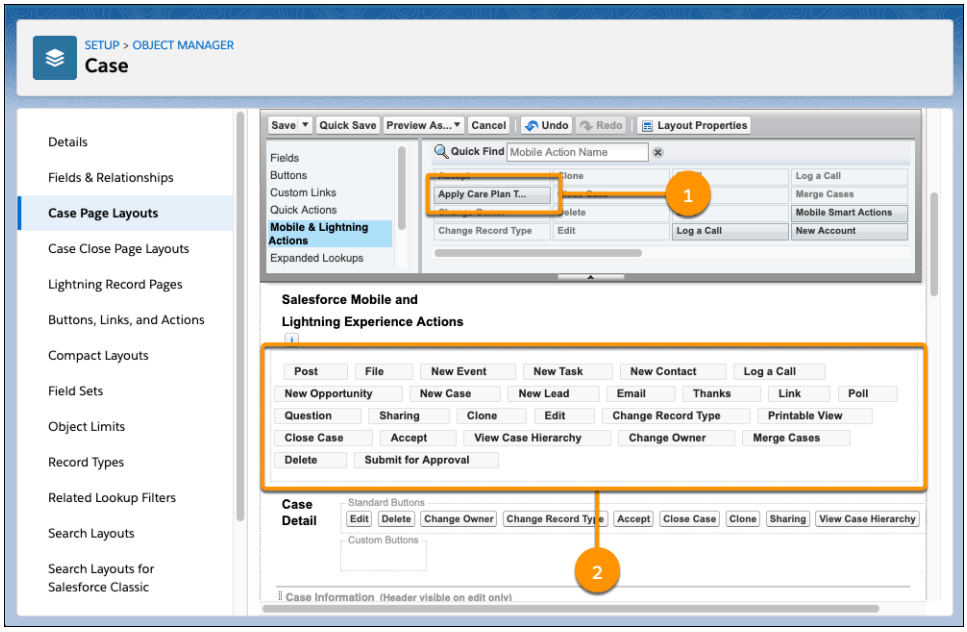
Schnelleres Hinzufügen von Vorlagen zu vorhandenen Versorgungsplänen mit einer neuen Schaltfläche

Jetzt können Sie die Schaltfläche "Versorgungsplan-Vorlagen anwenden" im Hervorhebungsbereich der Kundenvorgangsseite platzieren. Ihre Benutzer können mit dieser Schaltfläche einfach weitere Vorlagen zu einem bestehenden Versorgungsplan hinzufügen, und zwar direkt von der Kundenvorgangsseite dieses Versorgungsplans aus.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Zur Verwendung von Versorgungsplänen benötigen Sie die in Salesforce bereitgestellte Health Cloud-Lizenz. Benutzer benötigen die Berechtigungssatz-Lizenzen für Health Cloud und die Health Cloud-Plattform. Community-Benutzer müssen über die Community Plus-Lizenz verfügen.

Wie: Sie können diese Schaltfläche zur Kundenvorgangsseite eines Versorgungsplans hinzufügen, indem Sie das `CarePlan Layout` des Objekts `Case` konfigurieren.



Fügen Sie in diesem Layout dem Bereich "Aktionen für Salesforce Mobile und Lightning Experience" (2) die Schaltfläche **Versorgungsplan-Vorlagen anwenden** (1) hinzu. Wenn Sie die neue Schaltfläche jedoch direkt in der Seitenkopfzeile anzeigen möchten, müssen Sie sie oben links platzieren.

Anpassen von Aufgabennamen und Datumswerten während der Versorgungsplan-Erstellung

Ihre Benutzer können nun Aufgaben in ihren ausgewählten Vorlagen anpassen, bevor sie sie auf ihren Versorgungsplan anwenden. Mit Inline-Bearbeitungen können sie einfach Aufgabennamen und Fälligkeitsdaten ändern.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Zur Verwendung von Versorgungsplänen benötigen Sie die in Salesforce bereitgestellte Health Cloud-Lizenz. Benutzer benötigen die Berechtigungssatz-Lizenzen für Health Cloud und die Health Cloud-Plattform. Community-Benutzer müssen über die Community Plus-Lizenz verfügen.

Wie: Ihre Benutzer können neben einem Aufgabennamen oder seinem Fälligkeitsdatum auf das Bearbeitungssymbol klicken.

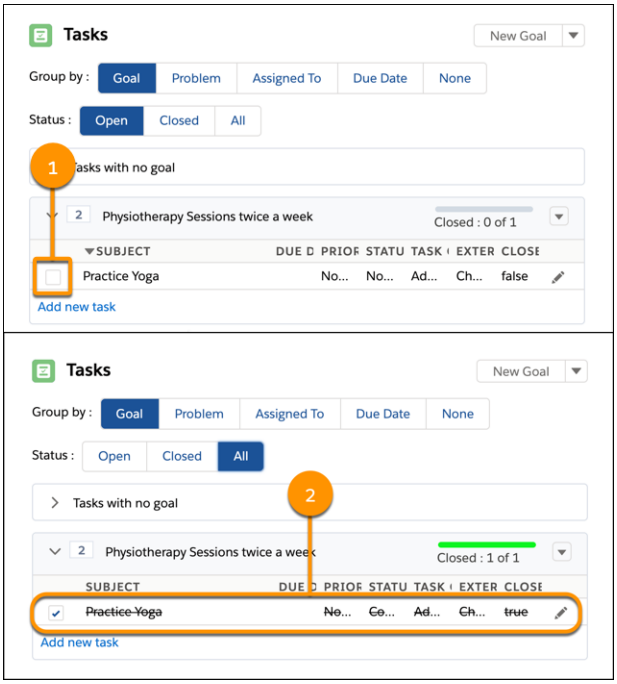
Ändern von Aufgabenstatus mit weniger Klicks

Ihre Benutzer benötigen nun sehr viel weniger Klicks, um den Status ihrer einzelnen Aufgaben zu ändern.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Zur Verwendung von Versorgungsplänen benötigen Sie die in Salesforce bereitgestellte Health Cloud-Lizenz. Benutzer benötigen die Berechtigungssatz-Lizenzen für Health Cloud und die Health Cloud-Plattform. Community-Benutzer müssen über die Community Plus-Lizenz verfügen.

Wie: Verwenden Sie die Kontrollkästchen neben den Aufgaben, um ihre Status zu ändern.



Aktivieren Sie das Kontrollkästchen (1), um die Aufgabe mit einem einzigen Klick als abgeschlossen zu markieren. Abgeschlossene Aufgaben werden mit durchgestrichener Formatierung (2) angezeigt, um anzugeben, dass sie geschlossen sind. Um den Status erneut zu ändern, deaktivieren Sie das Kontrollkästchen. Der Status kann zurzeit auf "Zurückgestellt", "Wird ausgeführt", "Auf jemand anderen warten" oder "Nicht gestartet" festgelegt werden.

Schnelleres Erstellen von Versorgungsplänen mit weniger Klicks

Die Verbesserungen an Versorgungsplänen bieten Ihren Benutzern eine höhere Vorlagenkapazität, einfacheren Zugriff auf die von ihnen häufig verwendeten Vorlagen sowie weniger Klicks.

Wo: Diese Änderungen gelten für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Zur Verwendung von Versorgungsplänen benötigen Sie die in Salesforce bereitgestellte Health Cloud-Lizenz. Benutzer benötigen die Berechtigungssatz-Lizenzen für Health Cloud und die Health Cloud-Plattform. Community-Benutzer müssen über die Community Plus-Lizenz verfügen.

Wie:

- Auf dem Bildschirm für die Vorlagenauswahl wird eine sortierte Liste mit bis zu 200 Vorlagen vor einer Suche angezeigt. Die Standardsortierung basiert darauf, welche Vorlagen zuletzt zum Erstellen von Versorgungsplänen verwendet wurden. Die Liste kann jedoch auch nach Namen sortiert werden.
- Die Anzahl der Vorlagen, die Ihre Benutzer auf Versorgungspläne anwenden können, wurde von 5 auf 15 erhöht. Diese Erhöhung erleichtert Ihren Benutzern die Erstellung komplexerer Versorgungspläne.
- In diesen Fällen umgehen Benutzer den Bildschirm für die Vorlagenauswahl und beginnen automatisch mit einem leeren Versorgungsplan:
  - In der Organisation sind keine Vorlagen definiert.
  - Der Benutzer hat keinen Zugriff auf Vorlagen.
- Die erste Zeile des Pflegeteams ist standardmäßig auf die Pflegekoordinatorrolle festgelegt. Diese Zeile hilft Ihren Benutzern dabei, Klicks zu sparen, und erinnert sie daran, ihren Teams Pflegekoordinatoren hinzuzufügen.

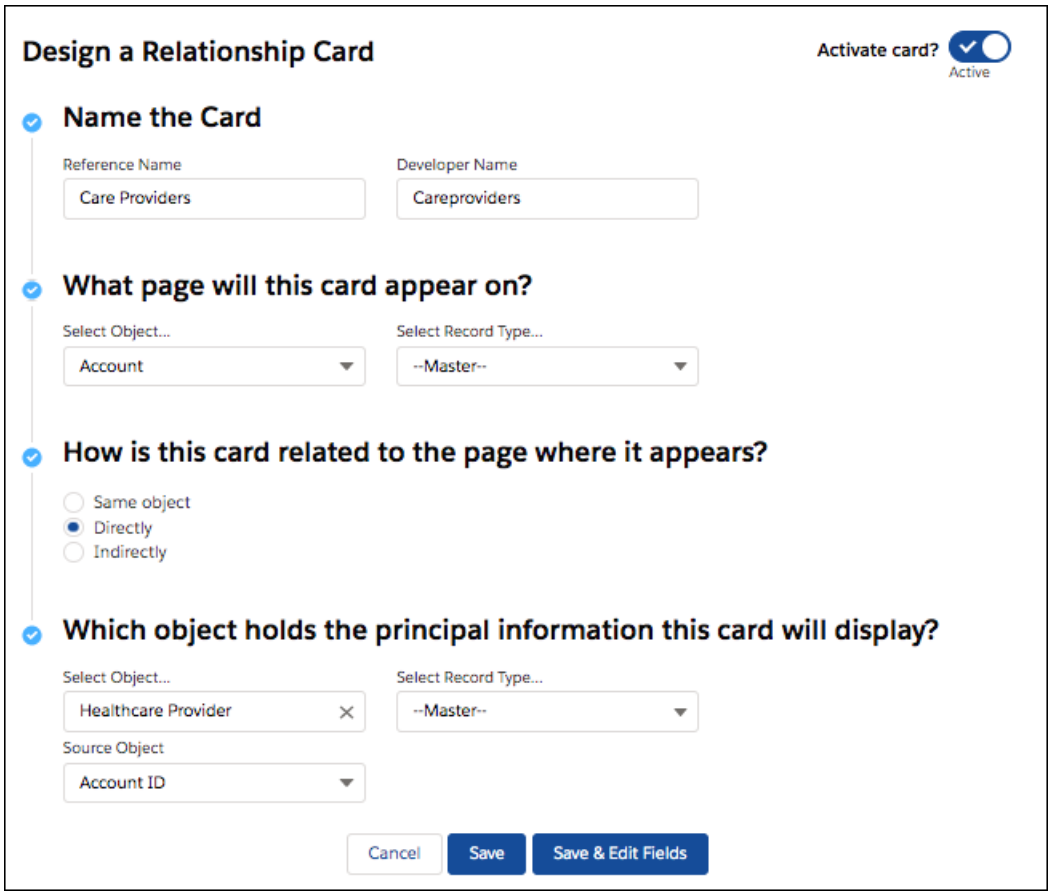
Anpassen von Anbieterbeziehungskarten

Jetzt haben Sie mehr Flexibilität, um Ihre Anbieterkarten so einzurichten, dass sie die Anforderungen Ihrer Benutzer erfüllen. Mit Anbieterbeziehungskarten können Sie Ihren Benutzern schnell und effizient anzeigen, was sie über Anbieter wissen möchten. Die Daten stammen aus verschiedenen Objekten, Benutzer müssen diese Objekte jedoch nicht mehr über Themenlisten aufrufen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Zum Verwenden von Anbieterkarten benötigen Sie die Health Cloud-Lizenz. Benutzer benötigen die Berechtigungssatz-Lizenzen für Health Cloud und die Health Cloud-Plattform.

Wie: Überlegen Sie, nach welchen Informationen Ihre Benutzer auf der Karte jedes Anbieters suchen, und verwenden Sie dann den Setup-Assistenten für Karten, um die verschiedenen Objekte zu verbinden, die diese Informationen enthalten.



Erstellen Sie beispielsweise für jeden Arzt in einem bestimmten Gesundheitszentrum (aus dem HealthCareFacility-Objekt) eine Karte, die seine Kontaktinformationen (HealthCareProvider-Objekt) und sein Fachgebiet (HealthcareFacilitySpecialty-Objekt) enthält. Sie können hinzufügen, ob dieser Anbieter gemäß dem Versicherungsplan des Benutzers (PlanBenefit) verfügbar ist.

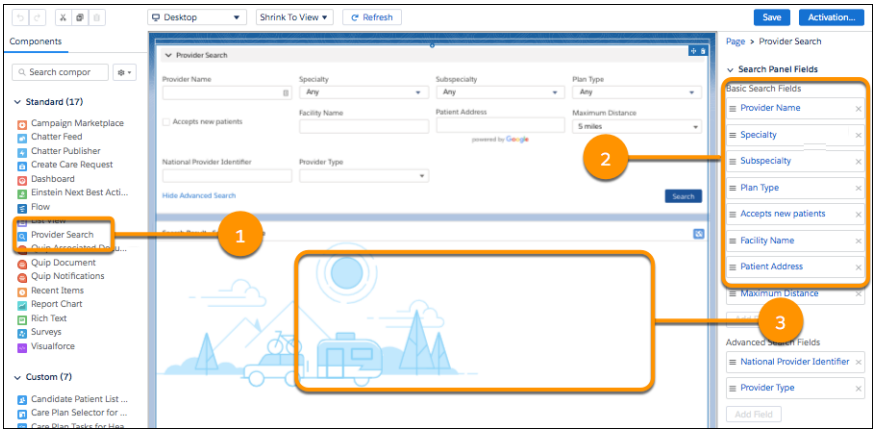
Mehr Optionen zur Unterstützung von Benutzern bei der Suche nach Gesundheitsanbietern

Nun können Sie die Felder auswählen, die im Suchbereich und in der Suchausgabe enthalten sein sollen. Sie können sogar benutzerdefinierte Felder verwenden. Ermöglichen Sie es Benutzern, Gesundheitsanbieter anhand von Kriterien wie Standort, Fachgebiet und Verfügbarkeit zu finden. Suchergebnisse werden in einer detaillierten Liste und auf einer praktischen Karte angezeigt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Zum Verwenden der Anbietersuche muss Ihre Salesforce-Organisation über die Health Cloud-Lizenz verfügen. Benutzer benötigen die Berechtigungssatz-Lizenzen für Health Cloud und die Health Cloud-Plattform. Community-Benutzer müssen über die Community Plus-Lizenz verfügen.

Wie: Sie können eine eigenständige Anwendung zur Suche nach Anbietern erstellen oder sie als Registerkarte der Datensatzseite "Accounts" hinzufügen. In beiden Fällen beginnen Sie mit einem vorkonfigurierten Objekt namens "Durchsuchbare Felder", das die meisten Felder enthält, nach denen normalerweise gesucht wird. Entsprechend den Bedürfnissen Ihrer Benutzer können Sie weitere Felder hinzufügen.



Ziehen Sie die Komponente "Anbietersuche" in Ihre Arbeitsumgebung (1) und wählen Sie die Felder aus, die Sie Benutzern anzeigen möchten (2). Suchergebnisse werden unter den Suchfeldern (3) zusammen mit einer praktischen Google-Karte angezeigt.

SIEHE AUCH:

- http://help.salesforce.com/articleView?id=admin_provider_search.htm
- http://help.salesforce.com/articleView?id=provider_search.htm
- https://help.salesforce.com/articleView?id=admin_setup_provider_card.htm

Effizienteres Erstellen und Anpassen von Versorgungsprogrammen

Die Erstellung und Anpassung von Versorgungsprogrammen wurde vereinfacht. Sparen Sie Zeit und Aufwand, indem Sie vorhandene Einwilligungsformulare kopieren und verwenden, statt Formulare von Grund auf neu zu erstellen. Verwenden Sie beim Erfassen von elektronischen Signaturen eine speziell angepasste Nachricht zum Haftungsausschluss. Sparen Sie sich Klicks und Navigation, indem Sie Versorgungspläne direkt im Flow für die Programmregistrierung mit Patienten verknüpfen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Kopieren vorhandener Einwilligungsformulare für ein neues Versorgungsprogramm

Beim Erstellen eines Versorgungsprogramms können Sie nun vorhandene Einwilligungsformulare wiederverwenden, statt Formulare von Grund auf neu zu erstellen.

Anpassen der Haftungsausschlussnachricht beim Erfassen elektronischer Signaturen

Sie können nun beim Erfassen von elektronischen Signaturen eine benutzerdefinierte Haftungsausschlussnachricht verwenden, die auf Ihr Szenario zugeschnitten ist. Sie können nun beim Erfassen von elektronischen Signaturen eine benutzerdefinierte Haftungsausschlussnachricht verwenden, die auf Ihr Szenario zugeschnitten ist.

Einschließen von Versorgungsplänen im Flow für die Programmregistrierung

Vermeiden Sie überflüssige Klicks und Navigation. Jetzt können Sie die Versorgungsplan-Komponente in den Flow für die Programmregistrierung einschließen und Versorgungspläne direkt im Flow den Patienten zuordnen.

Verfolgen der Kommunikationspräferenzen Ihrer Patienten

Benutzer erhalten mehr Kontrolle über die Kommunikation, die sie an Patienten senden. Dazu zählen das Planen von Erinnerungen, Terminerinnerungen und Aufgaben vor dem Termin. Sie können die Objekte des Kommunikationsabonnements verwenden, um die Kontaktinformationen von Patienten, die Einwilligung zur Kontaktaufnahme und die bevorzugte Zeit zum Erhalt von Nachrichten zu verfolgen.

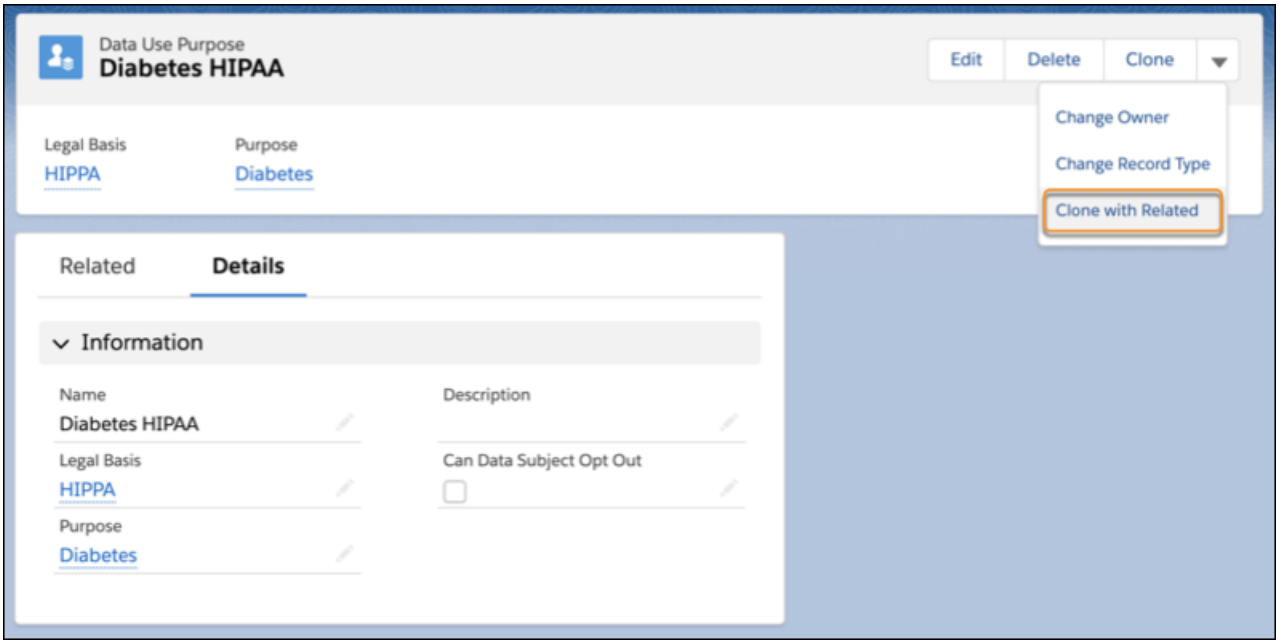
Kopieren vorhandener Einwilligungsformulare für ein neues Versorgungsprogramm

Beim Erstellen eines Versorgungsprogramms können Sie nun vorhandene Einwilligungsformulare wiederverwenden, statt Formulare von Grund auf neu zu erstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Zur Verwendung dieser Funktion benötigen Sie die in Salesforce bereitgestellte Health Cloud-Lizenz. Benutzer benötigen die Berechtigungssatz-Lizenzen für Health Cloud und die Health Cloud-Plattform.

Wie: Klicken Sie auf der Datensatzseite des Datensatzes für den Datenverwendungszweck, den Sie duplizieren möchten, auf **Duplizieren** und wählen Sie dann **Mit verbundenen duplizieren** aus. Wählen Sie die Objekte aus, die Sie duplizieren möchten, und klicken Sie auf **Weiter**. Legen Sie für diesen Datenverwendungszweck einen aussagekräftigen Namen fest, beispielsweise "Kopie des Einwilligungsformulars für eine Arthroskopie". Wählen Sie im Feld **Zweck** das Versorgungsprogramm aus, um die Einwilligungsformulare zu duplizieren, und klicken Sie dann auf **Speichern**.



SIEHE AUCH:

http://help.salesforce.com/articleView?id=Associate_a_Consent_Form_with_a_Care_Program.htm

Anpassen der Haftungsausschlussnachricht beim Erfassen elektronischer Signaturen

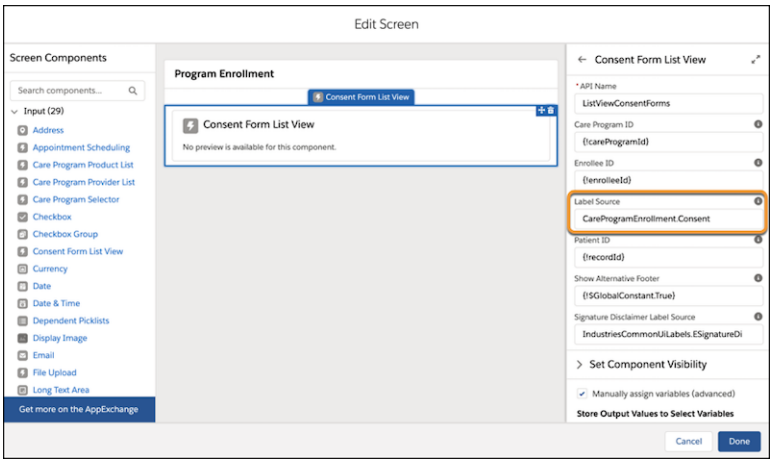
Sie können nun beim Erfassen von elektronischen Signaturen eine benutzerdefinierte Haftungsausschlussnachricht verwenden, die auf Ihr Szenario zugeschnitten ist. Sie können nun beim Erfassen von elektronischen Signaturen eine benutzerdefinierte Haftungsausschlussnachricht verwenden, die auf Ihr Szenario zugeschnitten ist.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Zur Verwendung dieser Funktion benötigen Sie die in Salesforce bereitgestellte Health Cloud-Lizenz. Benutzer benötigen die Berechtigungssatz-Lizenzen für Health Cloud und die Health Cloud-Plattform.

Warum: Sie möchten Ihre eigene, angepasste Haftungsausschlussnachricht anstelle der in Health Cloud enthaltenen standardmäßigen Nachricht verwenden. Angenommen, Sie möchten einen Nachrichtentext wie beispielsweise "Mit meiner Signatur bestätige ich, dass ich die Bedingungen des Dokuments gelesen, verstanden und akzeptiert habe" verwenden.

Wie: Bearbeiten Sie im Flow Builder den Bildschirm "Formulare für die Registrierungseinwilligung" oder einen anderen Bildschirm, der die Komponente "Einwilligungsformular-Listenansicht" enthält. Klicken Sie auf der Seite "Bildschirm bearbeiten" auf die Komponente "Einwilligungsformular-Listenansicht". Geben Sie im Feld "Bezeichnungsquelle für den Signaturhaftungsausschluss" den API-Namen einer vorhandenen benutzerdefinierten Bezeichnung für den Signaturhaftungsausschluss ein.



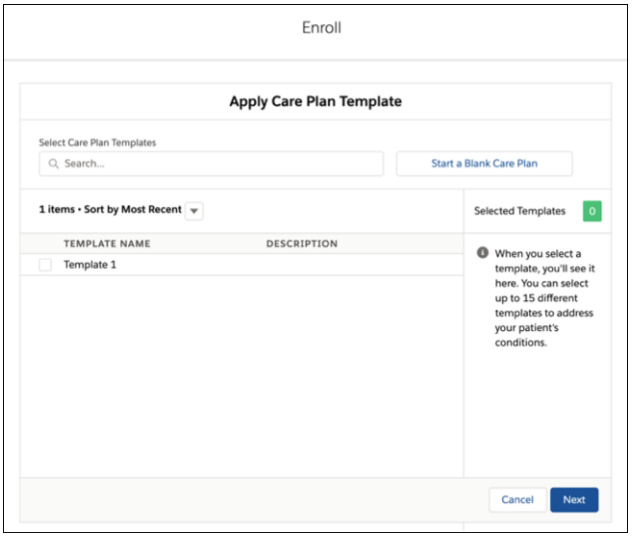
Einschließen von Versorgungsplänen im Flow für die Programmregistrierung

Vermeiden Sie überflüssige Klicks und Navigation. Jetzt können Sie die Versorgungsplan-Komponente in den Flow für die Programmregistrierung einschließen und Versorgungspläne direkt im Flow den Patienten zuordnen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud.

Wer: Zur Verwendung dieser Funktion benötigen Sie die in Salesforce bereitgestellte Health Cloud-Lizenz. Benutzer benötigen die Berechtigungssatz-Lizenzen für Health Cloud und die Health Cloud-Plattform.

Wie: Bearbeiten Sie im Flow Builder den Flow für die Programmregistrierung oder einen beliebigen anderen Flow, dem Sie Versorgungspläne hinzufügen möchten. Fügen Sie einen Bildschirm und dem Bildschirm die Versorgungsplan-Komponente hinzu. Sie können dann den neuen Versorgungsplan-Bildschirm an einer beliebigen Stelle nach dem Versorgungsprogramm-Auswahlbildschirm einfügen.



SIEHE AUCH:

http://help.salesforce.com/articleView?id=health1.htm

Verfolgen der Kommunikationspräferenzen Ihrer Patienten

Benutzer erhalten mehr Kontrolle über die Kommunikation, die sie an Patienten senden. Dazu zählen das Planen von Erinnerungen, Terminerinnerungen und Aufgaben vor dem Termin. Sie können die Objekte des Kommunikationsabonnements verwenden, um die Kontaktinformationen von Patienten, die Einwilligung zur Kontaktaufnahme und die bevorzugte Zeit zum Erhalt von Nachrichten zu verfolgen.

Wo: Zur Verwendung von Versorgungsplänen benötigen Sie die in Salesforce bereitgestellte Health Cloud-Lizenz. Benutzer benötigen die Berechtigungssatz-Lizenzen für Health Cloud und die Health Cloud-Plattform. Community-Benutzer müssen über die Community Plus-Lizenz verfügen.

Warum: Kontaktieren Sie Ihre Patienten zu ihrem bevorzugten Zeitpunkt, über ihre bevorzugten Kanäle und nur mit Informationen, die sie abonniert haben. So können Sie z. B. sicherstellen, dass Sie Patienten nur zu Zeiten anrufen, in denen sie angegeben haben, dass sie verfügbar sind, und Anrufe außerhalb dieser Zeiten, die nicht beantwortet werden, gar nicht erst tätigen.

SIEHE AUCH:

Verwalten der Kommunikationsabonnements Ihrer Kunden

Salesforce-Hilfe: Kommunikationsabonnementobjekte (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Änderungen der Zugriffssteuerung

Der Zugriff auf Health Cloud-Objekte, die als Teil der zentralen Salesforce-Komponente und nicht im Health Cloud-Paket bereitgestellt werden, wurde verschärft.

Wo: Zur Verwendung von Health Cloud benötigen Sie die in Salesforce bereitgestellte Health Cloud-Lizenz. Benutzer benötigen die Berechtigungssatz-Lizenzen für Health Cloud und die Health Cloud-Plattform. Community-Benutzer müssen über die Community Plus-Lizenz verfügen.

Warum: Health Cloud verwendet eine Kombination aus Standardobjekten (die als Teil der zentralen Salesforce-Plattform bereitgestellt werden) und benutzerdefinierten Objekten (die im Health Cloud-Paket bereitgestellt werden).

Wie:

- Administratorbenutzer verfügen nun über Lesezugriff auf alle Health Cloud-Objekte. Zuvor hatten diese Benutzer vollständigen Zugriff zum Erstellen/Lesen/Aktualisieren/Löschen von Health Cloud-Objekten, die als Teil der Salesforce-Plattform bereitgestellt wurden.
- Ein Standardbenutzer mit der Berechtigung "Setup anzeigen" verfügt nun über Lesezugriff auf im Paket bereitgestellte Health Cloud-Objekte, hat jedoch keinen Zugriff auf Objekte, die als Teil der Salesforce-Plattform bereitgestellt werden. Zuvor hatte dieser Benutzer vollständigen Zugriff zum Erstellen/Lesen/Aktualisieren/Löschen von Health Cloud-Objekten, die als Teil der Plattform bereitgestellt wurden.

Erweitern des Fachwissens zur Patientenversorgung durch Verbesserungen von Einstein Analytics für das Gesundheitswesen

Die Verwendung von Analytics für das Gesundheitswesen wurde für Pflegekoordinatoren, Nutzungs-Manager und Überweisungs-Manager vereinfacht, sodass diese leichter wichtige Statistiken für ihre Patientengruppen erhalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Health Cloud. Analytics für das Gesundheitswesen ist nur für Salesforce Health Cloud-Benutzer verfügbar.

Wer: Zum Erstellen von Anwendungen aus der Einstein Analytics-Vorlage für das Gesundheitswesen müssen Sie auch über die Zusatzlizenz Healthcare Analytics Plus verfügen.

Warum: Neue Dashboards für die Patientensegmentierung und soziale Determinanten ermöglichen es Ihnen, Ihre Patientengruppen aufzuschlüsseln, um Risikopatienten zu identifizieren und die richtigen Versorgungspläne für sie zu entwerfen. Drei Einstein Discovery-Artikel isolieren vielversprechende Patientenüberweisungen, überprüfen das Risiko, dass Versorgungsanforderungen vor der Genehmigung abgelehnt werden, und identifizieren Patienten, bei denen die Gefahr besteht, dass sie sich nicht an ihre Aufgaben im Versorgungsplan halten. Darüber hinaus wurde ein Dashboard hinzugefügt, mit dem Pflegekoordinatoren eine geordnete Ansicht sämtlicher relevanten Kennzahlen zu Planmitgliedern erhalten. Aktualisierte Analytics-Nutzungs-Dashboards bieten Nutzungs-Managern jetzt Statistiken zu den Trends bei Versorgungsanforderungen.

Wie: Navigieren Sie zu Analytics Studio, klicken Sie auf **Erstellen**, wählen Sie **Anwendung** aus und klicken Sie auf **In Vorlage starten**. Wählen Sie **Analytics für das Gesundheitswesen** aus und befolgen Sie die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen.

Health Cloud weist neue und geänderte Objekte auf

Über diese neuen und geänderten Health Cloud-Objekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

Versorgungsplan-Vorlagen

Angeben, zu welcher Behandlungskategorie eine Versorgungsplan-Vorlage gehört
Verwenden Sie das Auswahllistenfeld `Category__c` im Objekt `CarePlanTemplate__c`.

Angeben, zu welcher Krankheitskategorie ein Versorgungsplan-Vorlagenproblem gehört
Verwenden Sie das Auswahllistenfeld `Category__c` im Objekt `CarePlanTemplateProblem__c`.

Angeben, zu welcher Zielkategorie ein Versorgungsplan-Vorlagenziel gehört
Verwenden Sie das Auswahllistenfeld `Category__c` im Objekt `CarePlanTemplateGoal__c`.

Direkte Zuordnung Ihres Versorgungsplan-Vorlagenziels zu einer Versorgungsplan-Vorlage
Verwenden Sie das Nachschlagefeld `CarePlanTemplate__c` im Objekt `CarePlanTemplateGoal__c`.

Zuordnen Ihres Versorgungsplan-Vorlagenziels zu einem übergeordneten Datensatz
Die Validierungsregel `ValidateCarePlanGoalAssociation` im Objekt `CarePlanTemplateGoal__c` löst einen Fehler aus, wenn Ihr Versorgungsplan-Vorlagenziel keinem übergeordneten Datensatz zugeordnet ist.

Zuordnen Ihres Versorgungsplan-Vorlagenziels zu nur einem übergeordneten Datensatz
Die Validierungsregel `ValidateCarePlanGoalAssociationForSingle` im Objekt `CarePlanTemplateGoal__c` löst einen Fehler aus, wenn Ihr Versorgungsplan-Vorlagenziel mehr als einem übergeordneten Datensatz zugeordnet ist.

Direkte Zuordnung Ihrer Versorgungsplan-Vorlagenaufgabe zu einer Versorgungsplan-Vorlage
Verwenden Sie das Auswahllistenfeld `CarePlanTemplate__c` im Objekt `CarePlanTemplateTask__c`.

Direkte Zuordnung Ihrer Versorgungsplan-Vorlagenaufgabe zu einem Versorgungsplan-Vorlagenproblem
Verwenden Sie das Nachschlagefeld `CarePlanTemplateProblem__c` im Objekt `CarePlanTemplateTask__c`.

Zuordnen Ihrer Versorgungsplan-Vorlagenaufgabe zu einem übergeordneten Datensatz
Die Validierungsregel `ValidateCarePlanTaskAssociation` im Objekt `CarePlanTemplateTask__c` löst einen Fehler aus, wenn Ihre Versorgungsplan-Vorlagenaufgabe keinem übergeordneten Datensatz zugeordnet ist.

Zuordnen Ihrer Versorgungsplan-Vorlagenaufgabe zu nur einem übergeordneten Datensatz
Die Validierungsregel `ValidateCarePlanTaskAssociationForSingle` im Objekt `CarePlanTemplateTask__c` löst einen Fehler aus, wenn Ihre Versorgungsplan-Vorlagenaufgabe mehr als einem übergeordneten Datensatz zugeordnet ist.

Versorgungspläne

Angeben, zu welcher Krankheitskategorie ein Versorgungsplanproblem gehört
Verwenden Sie das Auswahllistenfeld `Category__c` im Objekt `CarePlanProblem__c`.

Angeben, zu welcher Zielkategorie ein Versorgungsplanziel gehört
Verwenden Sie das Auswahllistenfeld `Category__c` im Objekt `CarePlanGoal__c`.

Anbieterdatenmodell

Angeben von Feldern, die in Anbietersuchergebnissen angezeigt werden können
Verwenden Sie das neue Objekt `CareProviderSearchConfig`.

Kommunikationsabonnements

Verwalten der Voreinstellungen eines Patienten für eine bestimmte Kommunikation, beispielsweise eine Terminerinnerung
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscription`.

Geben Sie die Engagementkanäle an, über die Sie einen Patienten für ein Kommunikationsabonnement erreichen können.
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscriptionChannelType`.

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Kanaltypdatensatzes für ein Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscriptionChannelTypeFeed`.

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Kanaltypdatensatzes für ein Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscriptionChannelTypeHistory`.

Abrufen von Informationen zu den Regeln für die Freigabe eines Kanaltypobjekts für ein Kommunikationsabonnement für andere Benutzer als den Inhaber
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscriptionChannelTypeOwnerSharingRule`.

Abrufen von Informationen zur Liste der Zugriffsebenen eines Kanaltypdatensatzes für ein Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscriptionChannelTypeShare`.

Speichern der Einwilligung Ihres Patienten zu einem Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscriptionConsent`.

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Einwilligungsdatensatzes für ein Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscriptionConsentFeed`.

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Einwilligungsdatensatzes für ein Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscriptionConsentHistory`.

Abrufen von Informationen zu den Regeln für die Freigabe eines Einwilligungsobjekts für ein Kommunikationsabonnement für andere Benutzer als den Inhaber
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscriptionConsentOwnerSharingRule`.

Abrufen von Informationen zur Liste der Zugriffsebenen eines Einwilligungsdatensatzes für ein Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscriptionConsentShare`.

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Kommunikationsabonnement-Datensatzes
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscriptionFeed`.

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Kommunikationsabonnement-Datensatzes
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscriptionHistory`.

Abrufen von Informationen zu den Regeln für die Freigabe eines Kommunikationsabonnementobjekts für andere Benutzer als den Inhaber
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscriptionOwnerSharingRule`.

Abrufen von Informationen zur Liste der Zugriffsebenen für einen Kommunikationsabonnement-Datensatz
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscriptionShare`.

Speichern der zeitlichen Präferenzen Ihres Patienten für den Erhalt eines Kommunikationsabonnements
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscriptionTiming`.

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Zeitplan-Datensatzes für ein Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscriptionTimingFeed`.

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Zeitplan-Datensatzes für ein Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt `CommSubscriptionTimingHistory`.

Angeben eines Kanals, über den ein Patient zu Kommunikationszwecken erreichbar ist
Verwenden Sie das neue Objekt `EngagementChannelType`.

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Datensatzes für den Engagement-Kanal
Verwenden Sie das neue Objekt `EngagementChannelTypeFeed`.

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Kanaltypdatensatzes für ein Engagement
Verwenden Sie das neue Objekt `EngagementChannelTypeHistory`.

Abrufen von Informationen zu den Regeln für die Freigabe eines Engagement-Kanaltypobjekts für andere Benutzer als den Inhaber
Verwenden Sie das neue Objekt `EngagementChannelTypeOwnerSharingRule`.

Abrufen von Informationen zur Liste der Zugriffsebenen für den Kanaltypdatensatz eines Engagements
Verwenden Sie das neue Objekt `EngagementChannelTypeShare`.

SIEHE AUCH:

https://developer.salesforce.com/docs/atlas.en-us.health_cloud_object_reference.meta/health_cloud_object_reference/sforce_api_objects.htm

Consumer Goods Cloud: Optimierte Besuchsreihenfolgen, Lagerbestandsüberwachung und verbesserte Geschäftsleistung

Erledigen Sie Ihre Geschäfte mit Ihren Einzelhandelspartnern effektiver. Steigern Sie die Produktivität Ihrer Außendienstmitarbeiter, indem Sie es ihnen ermöglichen, Verkaufsstellen schneller zu erreichen. Nun haben sie mehr Zeit, Beziehungen mit Filialleitern und Verbrauchern aufzubauen. Sie können auch sicherstellen, dass Ihre Produkte immer vorrätig sind.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Beschleunigen der Geschäftsleistung mit Einstein Analytics for Consumer Goods

Die Anwendung "Analytics for Consumer Goods" (Analytics für Konsumgüter) bietet Ihnen Statistiken zur Region, zu den Geschäften und zur Leistung von Vertriebsmitarbeitern. Vertriebsleiter können die Anwendung verwenden, um den Umsatz zu steigern, die Geschäfts-Compliance zu verbessern, gefährdete Geschäfte zu ermitteln und die Effektivität der Vertriebsmitarbeiter zu maximieren. Vertriebsmitarbeiter sehen Statistiken auf Geschäftsebene zur Besucherleistung, zum Umsatz, zur Compliance und zu den am häufigsten verkauften Produkten.

Vereinfachen der Einzelhandelsausführung mit Vertriebsvereinbarungen für die Consumer Goods Cloud

Vertriebsleiter können nun Vertriebsvereinbarungen verwenden, um eine konsolidierte Ansicht aller ihrer Produkte zu erhalten, Leistungsindikatoren nachzuverfolgen, Gewinne und Umsätze zu prognostizieren und langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Weisen Sie die Ziele von Bewertungsindikatordefinitionen automatisch zu, um Vertriebsleitern das Abrufen der richtigen Werte zu erleichtern. Vertriebsleiter können zudem Mengen- und Umsatzaktualisierungen für einen Auftrag automatisieren.

Erhalten optimierter Besuchsreihenfolgen mit der Kartenfunktion von Salesforce

Mit optimierten Besuchsreihenfolgen können Sie die Produktivität von Außendienstmitarbeitern steigern. Die Consumer Goods Cloud verwendet die Kartenfunktion von Salesforce, um die beste Reihenfolge von Besuchen in Geschäften anhand von Entfernung, Fahrzeit und Geschäftszeiten zu ermitteln. Außendienstmitarbeiter erhalten eine optimierte Tagesliste der Besuche auf ihren Mobilgeräten.

Finden von Produktdetails auf Mobilgeräten mithilfe des Barcode-Scanners

Verabschieden Sie sich von Bildläufen durch endlose Listen mit Elementen, um Produktdetails abzurufen. Außendienstmitarbeiter können den Barcode eines Produkts scannen, um dessen Details auf ihren Mobilgeräten abzurufen.

Verfolgen wichtiger Leistungsindikatoren für Produktkategorien

Vertriebsleiter können auswählen, ob wichtige Leistungsindikatoren für ein bestimmtes Produkt oder für eine Produktkategorie erfasst werden sollen. Dadurch sparen Außendienstmitarbeiter die Zeit, die sie zum Erfassen von Informationen nach Produkt benötigen.

Speichern erneut verwendbarer Aufgaben und Verwenden dieser Aufgaben in mehreren Vorlagen

Vereinfachen Sie die Erstellung von Aktionsplanvorlagen, indem Sie Aufgaben und deren Bewertungsindikationsdefinitionen erneut verwenden. Vertriebsleiter können Aufgaben mit Bewertungsindikationsdefinitionen erstellen und sie jedes Mal erneut verwenden, wenn sie Aktionsplanvorlagen für Besuche erstellen.

Mehr Kontrolle über Objekterkennungsdaten

Die Einstein-Objekterkennungsdaten werden nun lokal in der Europäischen Union gespeichert und Sie können entscheiden, welche Benutzer über die Berechtigung zum Zugreifen auf Erkennungsinformationen verfügen. Außerdem können Sie nicht mehr verwendete Vision-Modelle deaktivieren.

Consumer Goods Cloud weist neue und geänderte Objekte auf

Über diese neuen und geänderten Consumer Goods Cloud-Objekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

Beschleunigen der Geschäftsleistung mit Einstein Analytics for Consumer Goods

Die Anwendung "Analytics for Consumer Goods" (Analytics für Konsumgüter) bietet Ihnen Statistiken zur Region, zu den Geschäften und zur Leistung von Vertriebsmitarbeitern. Vertriebsleiter können die Anwendung verwenden, um den Umsatz zu steigern, die Geschäfts-Compliance zu verbessern, gefährdete Geschäfte zu ermitteln und die Effektivität der Vertriebsmitarbeiter zu maximieren. Vertriebsmitarbeiter sehen Statistiken auf Geschäftsebene zur Besucherleistung, zum Umsatz, zur Compliance und zu den am häufigsten verkauften Produkten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Professional, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Wann: Diese Funktion ist ab Ende Februar 2020 in Consumer Goods Cloud verfügbar.

Wer: Analytics for Consumer Goods steht nur Benutzern der Salesforce Consumer Goods Cloud zur Verfügung. Wenn Sie anhand der Vorlage "Einstein Analytics for Consumer Goods" eine Anwendung erstellen möchten, müssen Sie auch über die Zusatzlizenz "Einstein Analytics for Consumer Goods" verfügen.

Warum: Helfen Sie Ihren Vertriebsleitern bei der Umsatzsteigerung und der Unterstützung der Vertriebsmitarbeiter.

Wie: Navigieren Sie zu Analytics Studio, klicken Sie auf **Erstellen**, wählen Sie **Anwendung** aus und klicken Sie auf **In Vorlage starten**. Wählen Sie **Analytics for Consumer Goods** aus und befolgen Sie die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen.

Vereinfachen der Einzelhandelsausführung mit Vertriebsvereinbarungen für die Consumer Goods Cloud

Vertriebsleiter können nun Vertriebsvereinbarungen verwenden, um eine konsolidierte Ansicht aller ihrer Produkte zu erhalten, Leistungsindikatoren nachzuverfolgen, Gewinne und Umsätze zu prognostizieren und langfristige Geschäftsbeziehungen aufzubauen. Weisen Sie die Ziele von Bewertungsindikatordefinitionen automatisch zu, um Vertriebsleitern das Abrufen der richtigen Werte zu erleichtern. Vertriebsleiter können zudem Mengen- und Umsatzaktualisierungen für einen Auftrag automatisieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Einzelhandelsausführung.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit dem Berechtigungssatz "Consumer Goods Sales Agreements" und dem Berechtigungssatz "Einzelhandelsausführung – Plus" verfügbar.

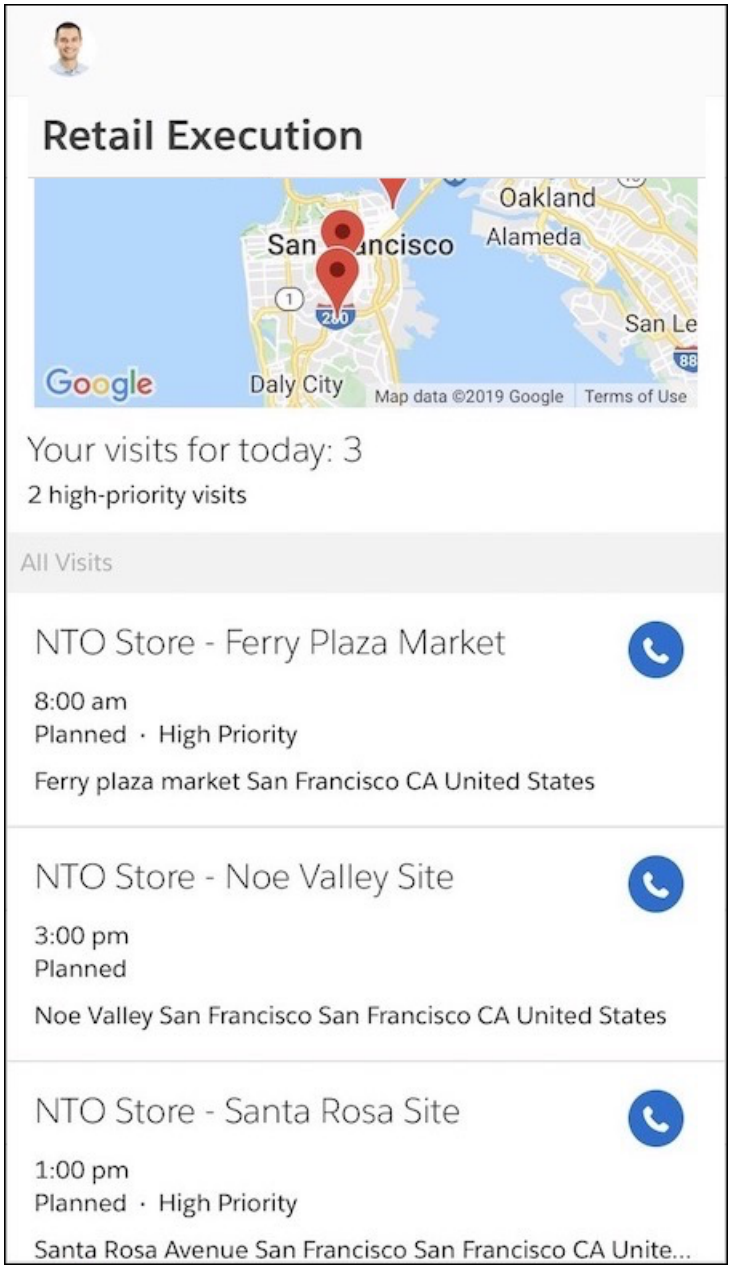
Erhalten optimierter Besuchsreihenfolgen mit der Kartenfunktion von Salesforce

Mit optimierten Besuchsreihenfolgen können Sie die Produktivität von Außendienstmitarbeitern steigern. Die Consumer Goods Cloud verwendet die Kartenfunktion von Salesforce, um die beste Reihenfolge von Besuchen in Geschäften anhand von Entfernung, Fahrzeit und Geschäftszeiten zu ermitteln. Außendienstmitarbeiter erhalten eine optimierte Tagesliste der Besuche auf ihren Mobilgeräten.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Einzelhandelsausführung.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit der Consumer Goods-Lizenz verfügbar.

Wie: Geben Sie beim Erstellen eines Datensatzes für ein Einzelhandelsgeschäft den Längen- und Breitengrad des Geschäftsstandorts ein, um eine empfohlene Besuchsreihenfolge zu erhalten.



SIEHE AUCH:

https://mapanything.force.com/support/s/article/Implementation-Guide-Professional-Enterprise-Unlimited-Edition

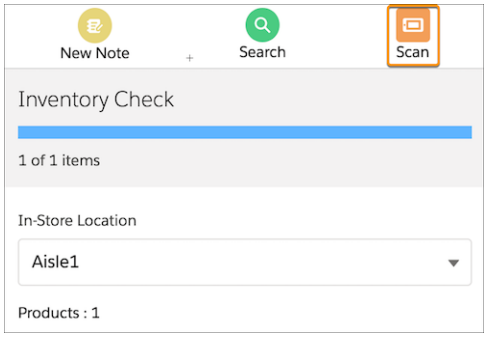
Finden von Produktdetails auf Mobilgeräten mithilfe des Barcode-Scanners

Verabschieden Sie sich von Bildläufen durch endlose Listen mit Elementen, um Produktdetails abzurufen. Außendienstmitarbeiter können den Barcode eines Produkts scannen, um dessen Details auf ihren Mobilgeräten abzurufen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Einzelhandelsausführung.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit der Consumer Goods-Lizenz verfügbar.

Wie: Außendienstmitarbeiter können Produktdetails auf ihrem Mobilgerät finden, indem sie auf **Scannen** tippen und die Kamera des Mobilgeräts verwenden, um den Barcode des Produkts zu scannen.



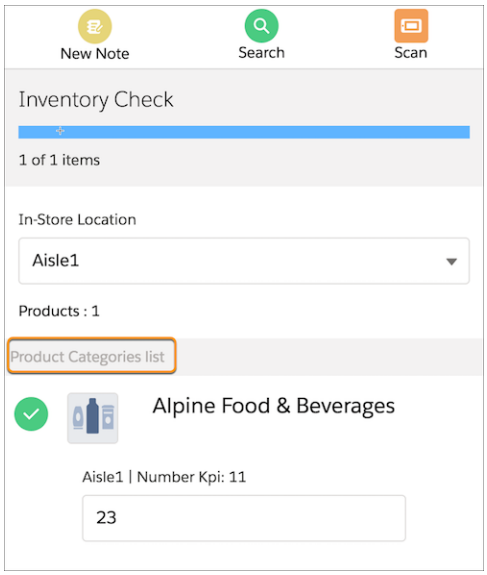
Verfolgen wichtiger Leistungsindikatoren für Produktkategorien

Vertriebsleiter können auswählen, ob wichtige Leistungsindikatoren für ein bestimmtes Produkt oder für eine Produktkategorie erfasst werden sollen. Dadurch sparen Außendienstmitarbeiter die Zeit, die sie zum Erfassen von Informationen nach Produkt benötigen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Einzelhandelsausführung.

Wo: Diese Funktion ist für Benutzer mit der Consumer Goods-Lizenz verfügbar.

Wie: Wählen Sie beim Erstellen des KPI für ein Einzelhandelsgeschäft eine Produktkategorie aus, um Informationen für eine Produktkategorie zu erfassen.



Speichern erneut verwendbarer Aufgaben und Verwenden dieser Aufgaben in mehreren Vorlagen

Vereinfachen Sie die Erstellung von Aktionsplanvorlagen, indem Sie Aufgaben und deren Bewertungsindikationsdefinitionen erneut verwenden. Vertriebsleiter können Aufgaben mit Bewertungsindikationsdefinitionen erstellen und sie jedes Mal erneut verwenden, wenn sie Aktionsplanvorlagen für Besuche erstellen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Einzelhandelsausführung.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit der Consumer Goods-Lizenz verfügbar.

Wie: Erstellen Sie eine Bewertungsaufgabendefinition und ordnen Sie sie einer Bewertungsindikationsdefinition zu. Wenn Sie eine Aktionsplanvorlage erstellen, ordnen Sie ihr diese Bewertungsaufgabendefinition zu.

Mehr Kontrolle über Objekterkennungsdaten

Die Einstein-Objekterkennungsdaten werden nun lokal in der Europäischen Union gespeichert und Sie können entscheiden, welche Benutzer über die Berechtigung zum Zugreifen auf Erkennungsinformationen verfügen. Außerdem können Sie nicht mehr verwendete Vision-Modelle deaktivieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lokales Speichern Ihrer Einstein-Objekterkennungsdaten
Bei Salesforce-Organisationen in der Europäischen Union (EU) werden Einstein-Objekterkennungsdaten nun lokal gespeichert.

Steuern des Zugriffs auf die Einstein-Objekterkennung
Sie können nun auswählen, welche Benutzer in Ihrer Salesforce-Organisation auf die Einstein-Objekterkennung zugreifen können.

Deaktivieren von Einstein-Objekterkennungsmodellen
Sie können Objekterkennungsmodelle, die Sie gerade erstellen, deaktivieren. Sie können auch leistungsschwache und nicht verwendete Modelle deaktivieren. Sie können ein Modell später jederzeit aktivieren.

Steigern der Produktivität mit einem neuen Typ für wichtige Leistungsindikatoren
Der Vertriebsleiter kann nicht auf Lager befindliche Produkte mit dem wichtigen Leistungsindikator "Nicht auf Lager" automatisch identifizieren und den Bestand auffüllen. Wenn Außendienstmitarbeiter ein Bild von einem Regal machen, identifiziert und erfasst Salesforce die nicht auf Lager befindlichen Produkte automatisch.

Lokales Speichern Ihrer Einstein-Objekterkennungsdaten

Bei Salesforce-Organisationen in der Europäischen Union (EU) werden Einstein-Objekterkennungsdaten nun lokal gespeichert.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Unlimited und Enterprise Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Steuern des Zugriffs auf die Einstein-Objekterkennung

Sie können nun auswählen, welche Benutzer in Ihrer Salesforce-Organisation auf die Einstein-Objekterkennung zugreifen können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Unlimited und Enterprise Edition mit aktivierter Consumer Goods Cloud.

Wie: Damit Benutzern Zugriff auf die Einstein-Objekterkennung erteilt wird, bearbeiten Sie im Berechtigungssatz, der Benutzern zugewiesen ist, die Systemberechtigungen und aktivieren Sie die Option **Ermöglichen Sie es Benutzern, die Objekterkennung für Prognosen zu verwenden**.

Deaktivieren von Einstein-Objekterkennungsmodellen

Sie können Objekterkennungsmodelle, die Sie gerade erstellen, deaktivieren. Sie können auch leistungsschwache und nicht verwendete Modelle deaktivieren. Sie können ein Modell später jederzeit aktivieren.

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

Wie: Wählen Sie in der Schnellaktion auf der Seite des Vision-Modells die Option **Deaktivieren** aus.

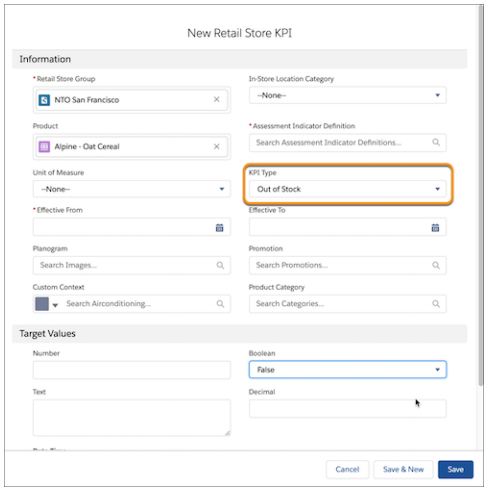
Steigern der Produktivität mit einem neuen Typ für wichtige Leistungsindikatoren

Der Vertriebsleiter kann nicht auf Lager befindliche Produkte mit dem wichtigen Leistungsindikator "Nicht auf Lager" automatisch identifizieren und den Bestand auffüllen. Wenn Außendienstmitarbeiter ein Bild von einem Regal machen, identifiziert und erfasst Salesforce die nicht auf Lager befindlichen Produkte automatisch.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Einzelhandelsausführung.

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit der Consumer Goods-Lizenz verfügbar.

Wie: Wählen Sie beim Definieren eines KPI für ein Einzelhandelsgeschäft in der KPI-Typ-Liste den Eintrag "Nicht auf Lager" aus. Wählen Sie einen booleschen Zielwert für den KPI aus.



Consumer Goods Cloud weist neue und geänderte Objekte auf

Über diese neuen und geänderten Consumer Goods Cloud-Objekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

Wo: Diese Funktion gilt für die Anwendung für die Einzelhandelsausführung in der Developer, Enterprise, Performance und Professional Edition.

Verknüpfung einer Bewertungsindikatordefinition mit einer Bewertungsaufgabendefinition
Verwenden Sie das neue Verknüpfungsobjekt `AssessmentTaskIndDefinition`.

Verknüpfung einer Aktionsplanvorlage mit einem Geschäft
Verwenden Sie das neue Objekt `StoreActionPlanTemplate`.

Verknüpfung einer Bewertungsaufgabe mit einer Bewertungsindikatordefinition
Verwenden Sie das neue Objekt `AssessmentTaskDefinition`

ENTFERNT: Das Objekt "ActionPlanTmplItmAssessmentInd" wurde entfernt.

Neue Felder für das Objekt "Visit"

Ermittlung eines Standorts oder Einzelhandelsgeschäfts für einen Besuch
Verwenden Sie das neue Feld `Place` im Objekt `Visit`.

Ermittlung des Zwecks eines Besuchs, beispielsweise Anspruch, Geschäftslizenzanwendung oder Arbeitstyp
Verwenden Sie das neue Feld `ContextId` im Objekt `Visit`.

Ermittlung des Accounts, der mit einem Besuch verknüpft ist
Verwenden Sie das neue Feld `AccountId` im Objekt `Visit`.

Neue Felder für das Objekt "AssessmentTask"

Ermittlung des Besuchs, der einer Bewertungsaufgabe zugeordnet ist
Verwenden Sie das neue Feld `ParentId` im Objekt `AssessmentTask`.

Angabe, ob eine Aufgabe abgeschlossen sein muss, um einen Besuch abzuschließen.
Verwenden Sie das neue Feld `IsRequired` im Objekt `AssessmentTask`.

Anzeige der Abfolge, in der die Aufgaben ausgeführt werden müssen
Verwenden Sie das neue Feld `SequenceNumber` im Objekt `AssessmentTask`.

Anzeige des Status einer Aufgabe
Verwenden Sie das neue Feld `Status` im Objekt `AssessmentTask`.

Anzeige der Bewertungsaufgabedefinition, auf die für die Aufgabe verwiesen wird
Verwenden Sie das neue Feld `AssessmentTaskDefinitionId` im Objekt `AssessmentTask`.

Felder mit neuen Auswahllistenwerten

RetailStoreKpi
Das Feld "KpiType" weist neue Auswahllistenwerte auf.

RetailVisitKpi
Das Feld "KpiType" weist neue Auswahllistenwerte auf.

Neues Feld für das Objekt "Einstein-Objekterkennung"

Deaktivieren Sie Modelle, die in Ihrer Organisation nicht verwendet werden.
Verwenden Sie das neue Feld `IsActive` im Objekt `AiVisionModel`.

Manufacturing Cloud: Optimieren Ihrer Erfahrung durch Verbesserungen bei Vertriebsvereinbarungen und Accountprognosen

Sehen Sie sich Ihre Vertriebsvereinbarungen und Accountprognosen mit zusätzlichen Funktionen genauer an. Fügen Sie einer Accountprognose Produkte hinzu. Fügen Sie Ihre eigenen Kennzahlen hinzu, um Ihre Accountprognose anzupassen. Zeigen Sie Umsatzkennzahlen einer Accountprognose in der Währung des Accounts an. Filtern Sie Ihre Vertriebsvereinbarungen und Accountprognosen nach Produkten. Aktualisieren Sie mehrere Werte einer Vertriebsvereinbarungskennzahl oder einer Accountprognosekennzahl gleichzeitig. Erhalten Sie mit den bereitgestellten Dashboards eine visuelle Darstellung der Daten Ihrer Organisation.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verwenden Ihrer Kennzahlen zum Anpassen von Accountprognosen

Wenn der angegebene Satz an Accountprognosekennzahlen Ihren Anforderungen nicht gerecht wird, können Sie Ihren Accountprognosen benutzerdefinierte Kennzahlen für Mengen- und Umsatzindikatoren hinzufügen.

Anzeigen von Umsatzkennzahlen von Prognosen in der Währung Ihres Accounts

Ihre Accountmanager können nun Umsatzkennzahlen einer Accountprognose in der Währung des Accounts anzeigen. Die Umsatzkennzahlen, die aus Aufträgen, Opportunities und Vertriebsvereinbarungen stammen, werden in die Währung eines Accounts konvertiert.

Hinzufügen neuer Produkte zur Accountprognose mit einem Klick

Accountmanager können einer Accountprognose jederzeit mit nur einem Klick auf eine Schaltfläche neue Produkte hinzufügen, selbst wenn die Produkte keinen Vertriebsvereinbarungen, Aufträgen oder Opportunities zugeordnet sind. Sie müssen nicht auf einen Anpassungszeitraum warten. Prognosen werden automatisch neu berechnet, sodass die Prognosekennzahlen für die neuen Produkte berücksichtigt werden.

Finden von Vereinbarungsbedingungen und Accountprognosen nach Produkt

Ihre Accountmanager können nun Vereinbarungsbedingungen und Accountprognosen nach Produkt filtern. Sie müssen nicht durch mehrere Seiten navigieren, um das Gesuchte zu finden.

Aktualisieren mehrerer Werte in Vereinbarungsbedingungen und Accountprognosen

Helfen Sie Ihren Account-Managern dabei, schnell auf saisonale Produktänderungen zu reagieren, die sich auf die Kennzahlen von Vertriebsvereinbarungen und Accountprognosen auswirken. Nun können sie mehrere Werte einer einzelnen Kennzahl gleichzeitig in Vertriebsvereinbarungen oder Accountprognosen aktualisieren.

Optimieren von Prognosen und Erhalten tieferer Einblicke in den Produktbedarf mit Einstein Analytics für die Fertigung

Neue Dashboards bieten Account-Managern und Bedarfsplanern Tools zur Datenanalyse, um die Genauigkeit von Prognosen zu verbessern und den Bedarf von Kunden zu antizipieren. Mit Dashboard-Visualisierungen können Sie fundiertere Prognosen für Ihre Accounts erstellen und ihre Leistung diesbezüglich verfolgen. Sie können auch Änderungen bei Prognosen analysieren und die Genauigkeit anhand von Statistiken oder historischen Trends verbessern. Und eingebettete Statistiken bieten direkt auf den Salesforce-Hauptseiten, die Sie täglich zur Abwicklung Ihrer Geschäfte verwenden, einen umfassenden Überblick.

Verwenden der Community-Vorlage für Manufacturing-Partner mit einer neuen Lizenz

Ihre Community-Benutzer benötigen nun die Lizenz "Fertigungsvertriebsvereinbarungen für die Community", um auf das Community-Portal für die Fertigung zugreifen zu können.

Manufacturing Cloud mit neuen und geänderten Metadatentypen

Verwenden Sie Vertriebsvereinbarungen und Accountprognosen mit diesen neuen und geänderten Metadatentypen für Manufacturing Cloud besser.

Manufacturing Cloud mit neuen Tooling-APIs

Mit diesen neuen Tooling-API-Objekten für Manufacturing Cloud können Sie Vertriebsvereinbarungen erstellen und Accountprognosen generieren.

Verwenden Ihrer Kennzahlen zum Anpassen von Accountprognosen

Wenn der angegebene Satz an Accountprognosekennzahlen Ihren Anforderungen nicht gerecht wird, können Sie Ihren Accountprognosen benutzerdefinierte Kennzahlen für Mengen- und Umsatzindikatoren hinzufügen.

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

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit der Manufacturing Cloud-Lizenz und dem Berechtigungssatz "Herstellungsprognosen für Accounts" verfügbar.

Wie: Erstellen Sie im Objekt-Manager benutzerdefinierte Felder für die Objekte "Accountproduktprognose" und "Prognose für den Accountproduktzeitraum". Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Accountprognose` ein und wählen Sie dann **Accountprognose** aus. Ordnen Sie unter "Kennzahlzuordnung" einer Produktkennzahl eine Kennzahl für den Produktzeitraum zu.

Anzeigen von Umsatzkennzahlen von Prognosen in der Währung Ihres Accounts

Ihre Accountmanager können nun Umsatzkennzahlen einer Accountprognose in der Währung des Accounts anzeigen. Die Umsatzkennzahlen, die aus Aufträgen, Opportunities und Vertriebsvereinbarungen stammen, werden in die Währung eines Accounts konvertiert.

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

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit der Manufacturing Cloud-Lizenz und dem Berechtigungssatz "Herstellungsprognosen für Accounts" verfügbar.

Hinzufügen neuer Produkte zur Accountprognose mit einem Klick

Accountmanager können einer Accountprognose jederzeit mit nur einem Klick auf eine Schaltfläche neue Produkte hinzufügen, selbst wenn die Produkte keinen Vertriebsvereinbarungen, Aufträgen oder Opportunities zugeordnet sind. Sie müssen nicht auf einen Anpassungszeitraum warten. Prognosen werden automatisch neu berechnet, sodass die Prognosekennzahlen für die neuen Produkte berücksichtigt werden.

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

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit der Manufacturing Cloud-Lizenz und dem Berechtigungssatz "Herstellungsprognosen für Accounts" verfügbar.

Wie: Klicken Sie auf der Seite "Accountprognose" auf **Produkte hinzufügen**.

Finden von Vereinbarungsbedingungen und Accountprognosen nach Produkt

Ihre Accountmanager können nun Vereinbarungsbedingungen und Accountprognosen nach Produkt filtern. Sie müssen nicht durch mehrere Seiten navigieren, um das Gesuchte zu finden.

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

Wie: Klicken Sie auf der Registerkarte "Vereinbarungsbedingungen" oder auf der Registerkarte "Prognose" auf  und wählen Sie die entsprechenden Produkte aus.

Aktualisieren mehrerer Werte in Vereinbarungsbedingungen und Accountprognosen

Helfen Sie Ihren Account-Managern dabei, schnell auf saisonale Produktänderungen zu reagieren, die sich auf die Kennzahlen von Vertriebsvereinbarungen und Accountprognosen auswirken. Nun können sie mehrere Werte einer einzelnen Kennzahl gleichzeitig in Vertriebsvereinbarungen oder Accountprognosen aktualisieren.

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

Wie: Klicken Sie auf der Seite "Vertriebsvereinbarungen" oder "Accountprognosen" auf **Massenaktualisierung**. Nach Abschluss des Vorgangs erhalten Ihre Account-Manager Benachrichtigungen innerhalb der Anwendung. Für jeden aktualisierten Zellenwert erhalten sie einen Änderungsverlauf mit den letzten drei Bearbeitungen.

Optimieren von Prognosen und Erhalten tieferer Einblicke in den Produktbedarf mit Einstein Analytics für die Fertigung

Neue Dashboards bieten Account-Managern und Bedarfsplanern Tools zur Datenanalyse, um die Genauigkeit von Prognosen zu verbessern und den Bedarf von Kunden zu antizipieren. Mit Dashboard-Visualisierungen können Sie fundiertere Prognosen für Ihre Accounts erstellen und ihre Leistung diesbezüglich verfolgen. Sie können auch Änderungen bei Prognosen analysieren und die Genauigkeit anhand von Statistiken oder historischen Trends verbessern. Und eingebettete Statistiken bieten direkt auf den Salesforce-Hauptseiten, die Sie täglich zur Abwicklung Ihrer Geschäfte verwenden, einen umfassenden Überblick.

Wer: Zum Erstellen von Anwendungen aus der Einstein Analytics-Vorlage für die Fertigung müssen Sie auch über die Zusatzlizenz Manufacturing Analytics Plus verfügen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in der Enterprise und Unlimited Edition mit aktivierter Manufacturing Cloud. Analytics für die Fertigung ist nur für Salesforce Manufacturing Cloud-Benutzer verfügbar.

Wie: Navigieren Sie zu Analytics Studio, klicken Sie auf **Erstellen**, wählen Sie **Anwendung** aus und klicken Sie auf **In Vorlage starten**. Wählen Sie **Analytics für die Fertigung** aus und befolgen Sie die Anweisungen im Assistenten, um Ihre Anwendung zu erstellen.

Verwenden der Community-Vorlage für Manufacturing-Partner mit einer neuen Lizenz

Ihre Community-Benutzer benötigen nun die Lizenz "Fertigungsvertriebsvereinbarungen für die Community", um auf das Community-Portal für die Fertigung zugreifen zu können.

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

Wer: Diese Funktion ist für Benutzer mit der Manufacturing Cloud-Lizenz und der Zusatzlizenz "Manufacturing Cloud For Community" verfügbar.

Manufacturing Cloud mit neuen und geänderten Metadatentypen

Verwenden Sie Vertriebsvereinbarungen und Accountprognosen mit diesen neuen und geänderten Metadatentypen für Manufacturing Cloud besser.

Aktivieren und Konfigurieren von Vertriebsvereinbarungen
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp `SalesAgreementSettings`. Dieser Typ wurde in API-Version 47.0 eingeführt und dem Manufacturing Cloud Developer Guide hinzugefügt.

Aktivieren und Konfigurieren von Accountprognosen
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp `AccountForecastSettings`. Dieser Typ wurde in API-Version 47.0 eingeführt und dem Manufacturing Cloud Developer Guide hinzugefügt.

Aktivieren und Konfigurieren von Accountprognosen
Verwenden Sie das neue Feld `DisplayedRevenueMetrics` im Typ "AccountForecastSettings".

Manufacturing Cloud mit neuen Tooling-APIs

Mit diesen neuen Tooling-API-Objekten für Manufacturing Cloud können Sie Vertriebsvereinbarungen erstellen und Accountprognosen generieren.

Erstellen von Vertriebsvereinbarungen
Verwenden Sie das neue Objekt `SalesAgreementSettings`. Dieses Objekt wurde in API-Version 47.0 eingeführt und dem Manufacturing Cloud Developer Guide hinzugefügt.

Generieren von Accountprognosen

Verwenden Sie den neuen Metadatentyp `AccountForecastSettings`. Dieses Objekt wurde in API-Version 47.0 eingeführt und dem Manufacturing Cloud Developer Guide hinzugefügt.

Gemeinsame Branchen-Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält neue Typen. Diese Metadaten-API-Typen gelten für zwei oder mehr Salesforce-Branchen-Clouds.

Branchen

Aktivieren von Funktionen für Ihre Branche

Verwenden Sie den neuen Metadatentyp `IndustriesSettings`. Dieser Typ wurde in API-Version 47.0 eingeführt und dem *Metadata API Developer Guide* hinzugefügt.

Consumer Goods Cloud und Financial Services Cloud

Erstellen einer Aktionsplanvorlage

Verwenden Sie den neuen Typ ActionPlanTemplate. Dieser Typ wurde in API-Version 47.0 eingeführt und dem *Metadata API Developer Guide* hinzugefügt.

myTrailhead: Ein neues Erscheinungsbild für Trailmaker Content und vom Kunden erstellte Unterdomänen

Trailmaker Content erhält einen neuen Look. Kunden können Ihre eigene myTrailhead-Unterdomäne einrichten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Effizientes und einfaches Erstellen von Inhalt mit dem umgestalteten Trailmaker Content

Alle Funktionen, auf die sich die Ersteller von myTrailhead-Inhalten verlassen, sind nach wie vor vorhanden, wurden jedoch für eine optimale Erfahrung beim Erstellen von Modulen und Trails umgestaltet.

Blitzschnelles Erstellen Ihrer eigenen myTrailhead-Unterdomäne

Wenn sich Ihr Unternehmen für myTrailhead registriert, können Sie mit unserem schnellen neuen Setup-Flow Ihre eigene Unterdomäne und Ihren eigenen Namespace erstellen.

Effizientes und einfaches Erstellen von Inhalt mit dem umgestalteten Trailmaker Content

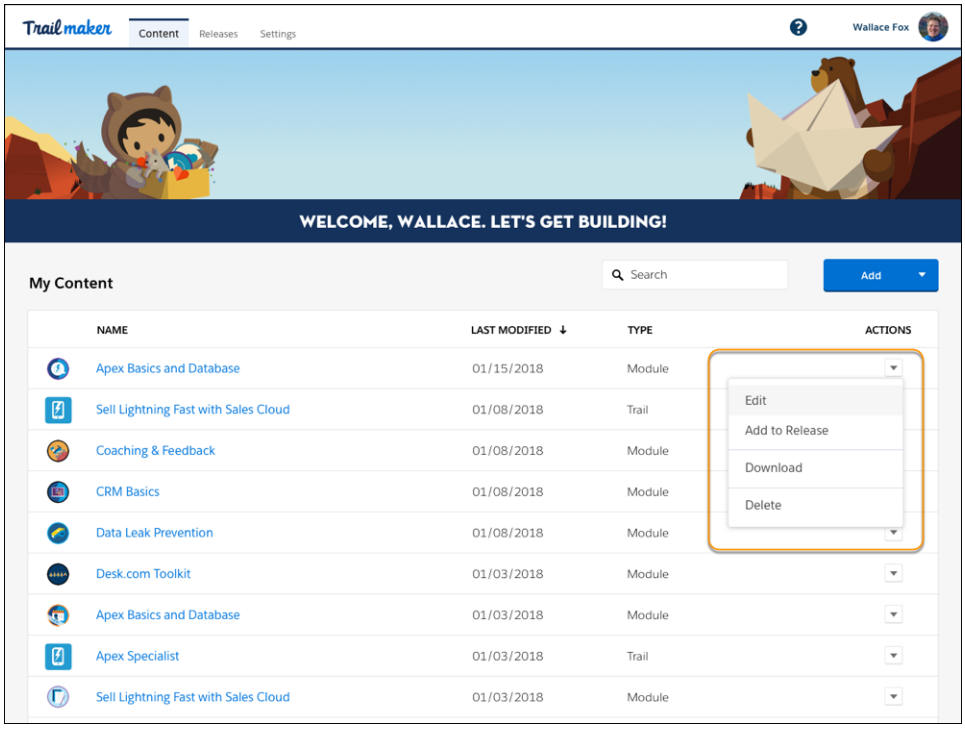
Alle Funktionen, auf die sich die Ersteller von myTrailhead-Inhalten verlassen, sind nach wie vor vorhanden, wurden jedoch für eine optimale Erfahrung beim Erstellen von Modulen und Trails umgestaltet.

Wo: myTrailhead ist gegen Aufpreis für Kunden mit der Enterprise, Performance oder Unlimited Edition verfügbar.

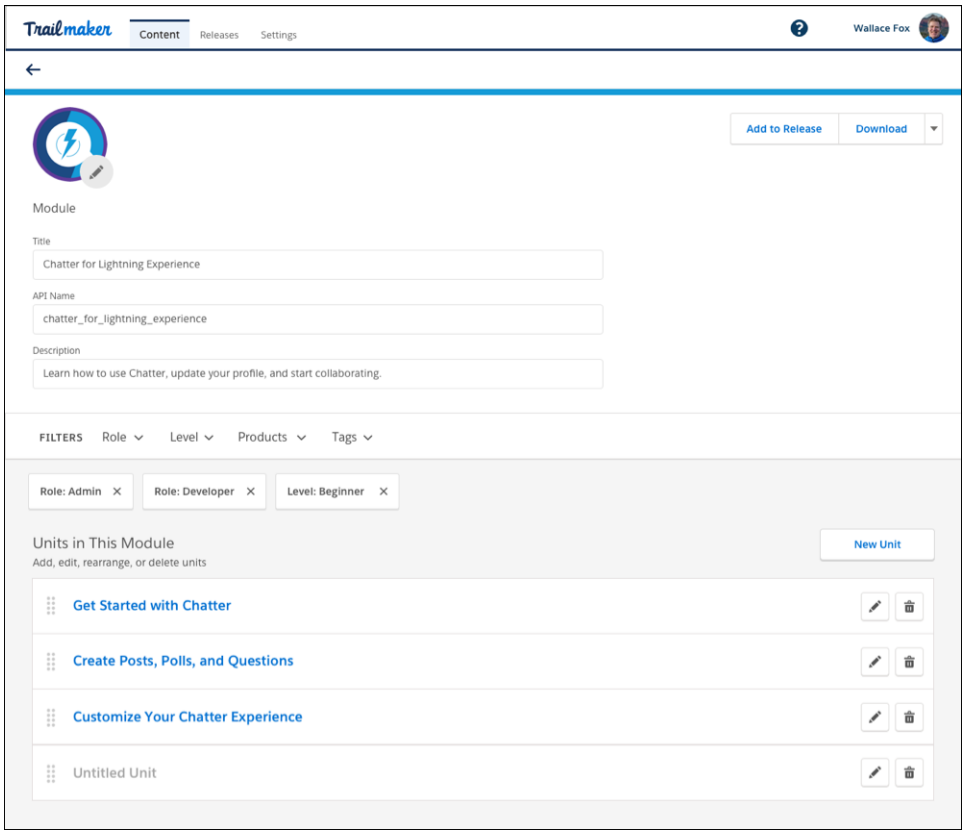
Wann: Diese Änderungen sind im Januar 2020 verfügbar.

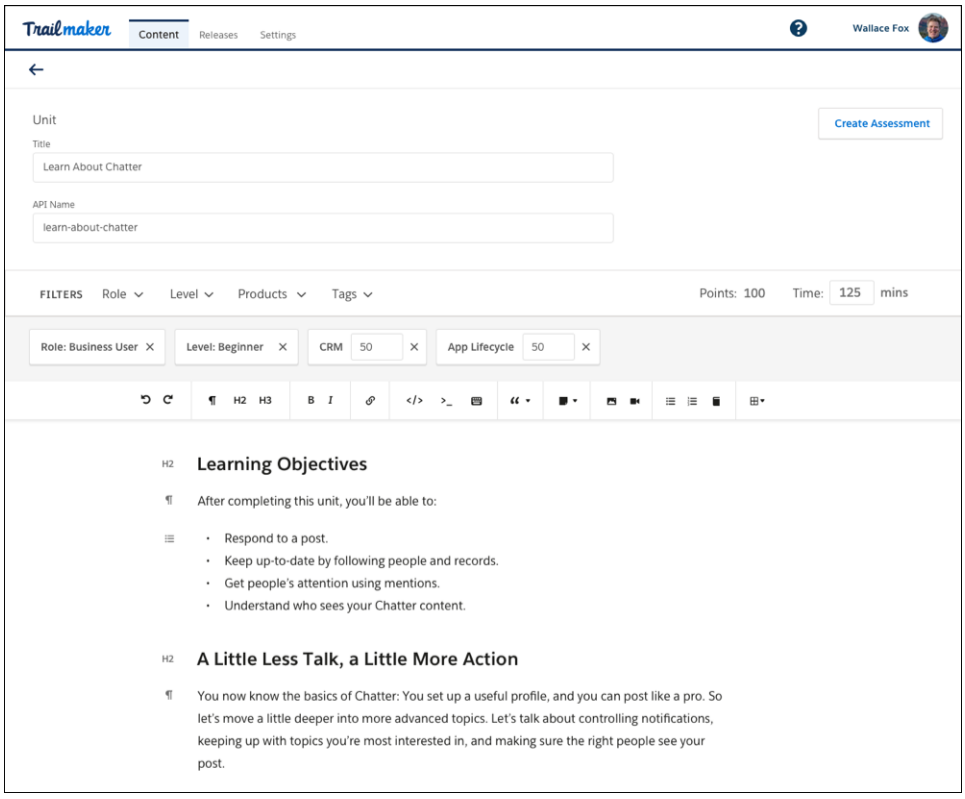
Wer: Benutzer mit den Berechtigungen "Zugriff auf myTrailhead-Inhalte" und "Zugriff auf Inhaltserstellung" können sich auf der myTrailhead-Site ihres Unternehmens anmelden und auf Trailmaker Content zugreifen.

Warum: Mit der neuen Listenansicht ist es einfacher, die Trails und Module in Ihrer Trailmaker Content-Arbeitsumgebung zu verwalten. Mit dem neuen Menü "Aktionen" können Sie einer Version effizient Inhalte hinzufügen, ein Backpack herunterladen oder ein Modul oder einen Trail zur Bearbeitung öffnen.

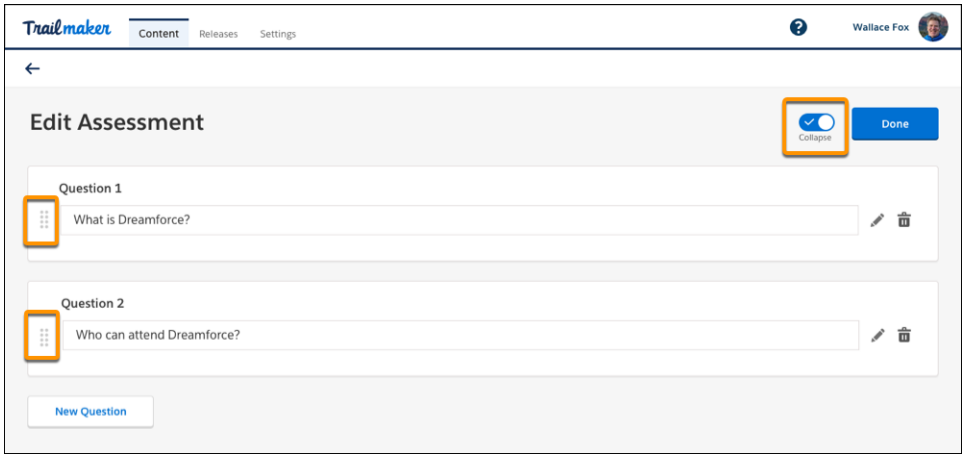


Die aktualisierten Seiten zum Erstellen von Modulen und Einheiten verfügen über einen bereinigten, optimierten Stil.


Trailmaker
Content
Releases
Settings
Wallace Fox
Add to Release
Download
Module
Title
Chatter for Lightning Experience
API Name
chatter_for_lightning_experience
Description
Learn how to use Chatter, update your profile, and start collaborating.
FILTERS
Role
Level
Products
Tags
Role: Admin
Role: Developer
Level: Beginner
Units in This Module
Add, edit, rearrange, or delete units
New Unit
Get Started with Chatter
Create Posts, Polls, and Questions
Customize Your Chatter Experience
Untitled Unit


Trailmaker
Content
Releases
Settings
Wallace Fox
Unit
Create Assessment
Title
Learn About Chatter
API Name
learn-about-chatter
FILTERS
Role
Level
Products
Tags
Points: 100
Time: 125
mins
Role: Business User
Level: Beginner
CRM
50
App Lifecycle
50
H2
H3
Learning Objectives
After completing this unit, you'll be able to:
Respond to a post.
Keep up-to-date by following people and records.
Get people's attention using mentions.
Understand who sees your Chatter content.
A Little Less Talk, a Little More Action
You now know the basics of Chatter: You set up a useful profile, and you can post like a pro. So let's move a little deeper into more advanced topics. Let's talk about controlling notifications, keeping up with topics you're most interested in, and making sure the right people see your post.

Darüber hinaus können Sie beim Erstellen von Quizzen Fragen ziehen, um sie neu anzuordnen. Sie können die Fragen sogar ausblenden, um die Neuanordnung zu vereinfachen.



Blitzschnelles Erstellen Ihrer eigenen myTrailhead-Unterdomäne

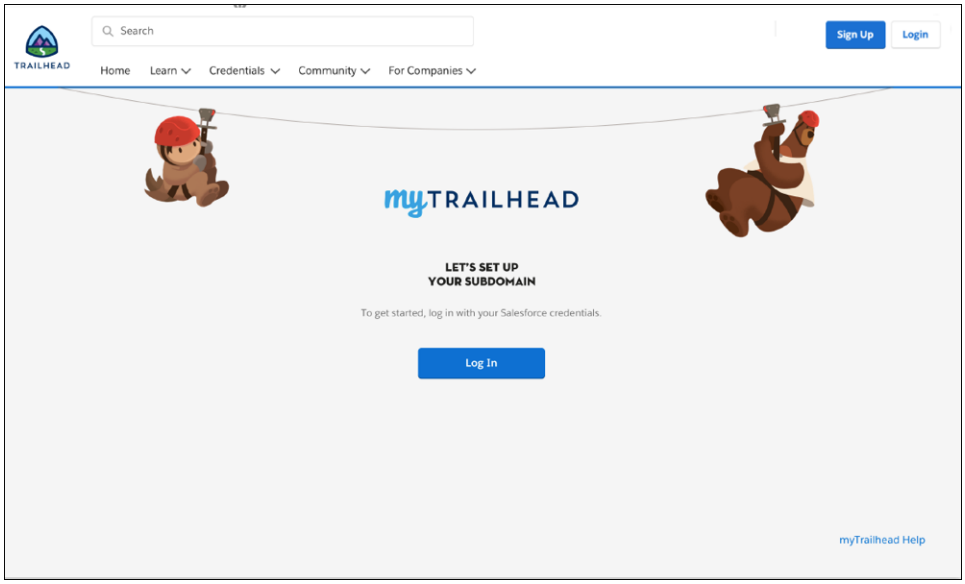
Wenn sich Ihr Unternehmen für myTrailhead registriert, können Sie mit unserem schnellen neuen Setup-Flow Ihre eigene Unterdomäne und Ihren eigenen Namespace erstellen.

Wo: myTrailhead ist gegen Aufpreis für Kunden mit der Enterprise, Performance oder Unlimited Edition verfügbar.

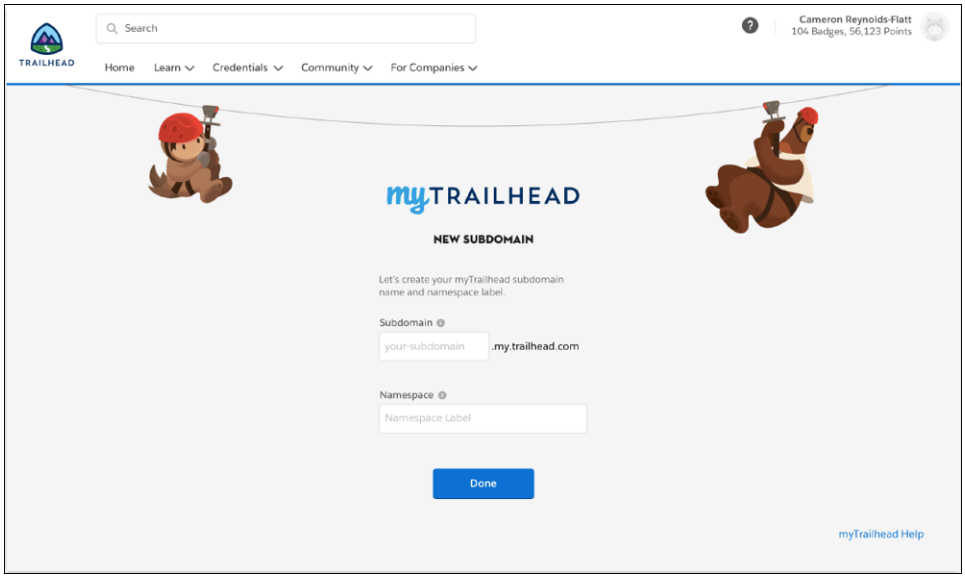
Wann: Diese Änderungen sind im Januar 2020 verfügbar.

Wer: Benutzer mit den Berechtigungen "Zugriff auf myTrailhead-Inhalte" und "myTrailhead-Branding-Verwaltung" können sich bei der myTrailhead-Site ihres Unternehmens anmelden und die myTrailhead-Unterdomäne einrichten.

Wie: Als myTrailhead-Kunde erhalten Sie Ihre eigene Unterdomäne – Ihre myTrailhead-Website. In Ihrer Unterdomäne verfügen Sie über einen Namespace, wo Sie Ihre Module und Trails in die Versionen aufnehmen. Der Setup-Flow der neuen Unterdomäne enthält einen Link zur Setup-Seite, wo Sie sich mit Ihrem Salesforce-Benutzernamen und -Kennwort anmelden können.



Geben Sie die Namen für Ihre Unterdomäne und Ihren Namespace ein – und Sie sind fertig!



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwendung von Namespaces in myTrailhead (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anpassung: Lightning-Flow-Verbesserungen, Globalisierungsverbesserungen und Einstein-Aktualisierungen

Durch Verbesserungen von Flow Builder, der Flow-Verwaltung und dem Prozessgenerator können Sie Flows und Prozesse effizienter erstellen. Verwalten Sie Ihre Übersetzungen, Ihre Währung und Ihre internationalen Datumswerte und Uhrzeiten einfacher. Erstellen, konfigurieren und verwalten Sie Prognosen und Empfehlungen mit Aktualisierungen am Einstein-Prognosegenerator und Einstein Next Best Action.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning-Flow: Aktualisierungen vor dem Speichern, allgemeine Apex-Aktionen, Systemkontext, Opportunity-Kontaktrollen und vereinfachte Konfiguration

Erstellen Sie durch Datensätze ausgelöste Flows, die schnelle Feldaktualisierungen vornehmen. Entwickler können Apex-Aktionen für jedes beliebige Objekt erstellen. Führen Sie Flows mit Systemberechtigungen aus, die den Zugriff auf Datensatzebene des aktuellen Benutzers erzwingen. Automatisieren Sie Prozesse mit Opportunity-Kontaktrollen. Erstellen Sie Flows effizienter und einfacher. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Globalisierung: Übersetzungsworkbench-Verbesserungen, Unterstützung für linksläufige Sprachen sowie neue und aktualisierte Gebietsschemaformate

Halten Sie Ihre Übersetzungen auf dem neuesten Stand, indem Sie veraltete Übersetzungen sowie unübersetzte Werte exportieren. Arabisch, Hebräisch und Urdu sind linksläufige Sprachen. Aktivieren Sie neue und verbesserte Formate für internationale Datumswerte und Uhrzeiten über eine wichtige Aktualisierung und bereiten Sie sich auf Änderungen an den Gebietsschemaformaten der International Components for Unicode (ICU) und des Java Development Kit (JDK) von Oracle in dieser Version vor.

Einstein-Prognosegenerator: Ausprobieren des Einstein-Prognosegenerators, Erstellen von besseren Prognosen mithilfe der Registerkarte "Vertrauenswürdige AI" und Erstellen filterbasierter Prognosen

Erstellen Sie bis zu 10 Prognosen und aktivieren Sie eine von ihnen ohne zusätzliche Kosten. Bei der Erstellung von Prognosen hilft Ihnen die Registerkarte "Vertrauenswürdige AI" in der Randleiste, Ursachen für Verzerrungen zu erkennen. Wenn Ihre Prognosefrage keinem geeigneten Feld zugeordnet werden kann, erstellen Sie stattdessen eine filterbasierte Prognose. Fügen Sie Ihren Seitenlayouts die Komponente "Einstein-Prognosen" hinzu, um für einzelne Datensätze die wichtigsten Prädiktoren anzuzeigen.

Einstein Next Best Action: Analysieren von Kennzahlen für die Empfehlungsstrategie, Erstellen von Empfehlungen aus den Datensätzen eines beliebigen Salesforce-Objekts und Starten eines Flows beim Ablehnen von Empfehlungen

Analysieren Sie Kennzahlen sowohl auf der Strategie- als auch auf der Empfehlungsebene. Finden Sie heraus, wie viele bereitgestellte Empfehlungen in einer Organisation angenommen und abgelehnt wurden. Erstellen Sie deklarativ Empfehlungen aus den Datensätzen eines beliebigen Salesforce-Objekts. Stellen Sie Empfehlungen von Accounts, Kontakten, Opportunities und Produkten bereit. Starten Sie einen Flow, wenn ein Benutzer eine Empfehlung ablehnt, und zeigen Sie eine Umfrage an oder führen Sie einen automatisierten Prozess aus.

Lightning-Anwendungsgenerator: Mobile Verbesserungen für alle, Hilfestellung im Anwendungsgenerator und mehr Komponentenkapazität in Seitenbereichen

Entwerfen Sie bessere und effizientere Lightning-Seiten für Desktops und Mobilgeräte mit Verbesserungen der Lightning-Anwendungsgenerator-Benutzeroberfläche, die speziell für Mobilgeräte eingeführt wurden, und mit Tipps, die über die Hilfestellung in der Anwendung bereitgestellt werden. Verwenden Sie bis zu 100 Komponenten in einem einzelnen Seitenbereich.

Externe Daten: Private Connect-Pilotversion, geänderte Verschlüsselung für externe Anmeldeinformationen

Mit Private Connect können Sie Drittanbieter-Services in Salesforce integrieren, ohne das öffentliche Internet zu verwenden. Ihre Anmeldeinformationen für externe Daten werden nun mit einem aktualisierten Framework für zusätzliche Sicherheit verschlüsselt.

Berechtigungssatzgruppen: Mehr Flexibilität beim Gewähren von Berechtigungen (allgemein verfügbar)

Berechtigungssatzgruppen stellen eine optimale Möglichkeit dar, einer Gruppe von Benutzern Berechtigungen einheitlich und zuverlässig zuzuweisen. Weisen Sie Benutzern eine einzelne Berechtigungssatzgruppe anstelle mehrerer Berechtigungssätze zu. Berechtigungssatzgruppen kombinieren ausgewählte Berechtigungssätze miteinander, um alle Berechtigungen bereitzustellen, die Benutzer für ihre Funktionen benötigen. Entfernen Sie einzelne Berechtigungen mit einem Stummschaltungsberechtigungssatz aus einer Gruppe, um sicherzustellen, dass Berechtigungen die Benutzerfunktionen nicht überschreiten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Freigabe: Verbesserungen bei externen organisationsweiten Standards

Damit Ihre Daten besser geschützt werden, ist das externe Freigabemodell standardmäßig in allen Salesforce-Organisationen aktiviert, die in Spring '20 oder höher erstellt wurden, und kann nicht mehr deaktiviert werden. Außerdem können Sie nun externe Zugriffsebenen für Lead- und Kampagnenobjekte festlegen.

AppExchange: Unterstützung für Trailblazer.me und verbesserte Salesforce-Beraterbewertungen

Verwenden Sie Ihren Trailblazer.me-Account zum Verwalten Ihrer Installationen, Abonnements und Einstellungen in AppExchange. Erfahren Sie mit geprüften Projektbewertungen und verbessertem Community-Feedback mehr über die Leistung eines Salesforce-Beraters in der Vergangenheit.

Allgemeines Setup: Verbesserungen bei benutzerdefinierten Einstellungen und Verbindungen mit erweiterten externen Services

Schützen und steuern Sie, wer Zugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen hat. Erstellen Sie mit den erweiterten externen Services bessere Verbindungen zu externen Services.

Lightning-Flow: Aktualisierungen vor dem Speichern, allgemeine Apex-Aktionen, Systemkontext, Opportunity-Kontaktrollen und vereinfachte Konfiguration

Erstellen Sie durch Datensätze ausgelöste Flows, die schnelle Feldaktualisierungen vornehmen. Entwickler können Apex-Aktionen für jedes beliebige Objekt erstellen. Führen Sie Flows mit Systemberechtigungen aus, die den Zugriff auf Datensatzebene des aktuellen Benutzers erzwingen. Automatisieren Sie Prozesse mit Opportunity-Kontaktrollen. Erstellen Sie Flows effizienter und einfacher. Diese Änderungen gelten für Lightning Experience und Salesforce Classic.

AUSGABEN

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

IN DIESEM ABSCHNITT:

Flow Builder: Durch einen Datensatz ausgelöste Flows für Aktualisierungen vor dem Speichern, allgemeine Apex-Aktionen, Systemkontext für das Ausführen von Flows und vereinfachte Konfiguration

Verwenden Sie einen automatisch gestarteten Flow, um schnelle Feldaktualisierungen für neue oder geänderte Datensätze vorzunehmen. Entwickler können Apex-Aktionen erstellen, die mit jedem beliebigen ausgewählten Objekt funktionieren. Legen Sie automatisch gestartete Flows so fest, dass die Berechtigungen des aktuellen Benutzers mit Ausnahme des Zugriffs auf Datensatzebene umgangen werden. Erstellen Sie Flows einfacher und effizienter.

Verwaltung von Lightning Flows: Cloud-Flow-Designer nicht mehr verfügbar, wichtige Aktualisierungen und Verbesserungen und Desktop-Flow-Designer eingestellt

Profitieren Sie von Laufzeitverbesserungen. Verabschieden Sie sich vom Cloud-Flow-Designer und vom Desktop-Flow-Designer.

Prozessgenerator: Opportunity-Kontaktrollen und Plattformereignis-Abonnements

Automatisieren Sie Ihre Geschäftsprozesse für Opportunity-Kontaktrollen. Sie können sehen, welche Prozesse ein Plattformereignis abonniert haben.

Flow Builder: Durch einen Datensatz ausgelöste Flows für Aktualisierungen vor dem Speichern, allgemeine Apex-Aktionen, Systemkontext für das Ausführen von Flows und vereinfachte Konfiguration

Verwenden Sie einen automatisch gestarteten Flow, um schnelle Feldaktualisierungen für neue oder geänderte Datensätze vorzunehmen. Entwickler können Apex-Aktionen erstellen, die mit jedem beliebigen ausgewählten Objekt funktionieren. Legen Sie automatisch gestartete Flows so fest, dass die Berechtigungen des aktuellen Benutzers mit Ausnahme des Zugriffs auf Datensatzebene umgangen werden. Erstellen Sie Flows einfacher und effizienter.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zehn Mal schnelleres Aktualisieren neuer und geänderter Datensätze durch Verwendung von Aktualisierungen vor dem Speichern in Flows

Konfigurieren von Aktionselementen und Elementen zum Erstellen von Datensätzen ohne Erstellen von Variablen

Konfigurieren von Elementen des Typs "Datensatz abrufen" ohne Auswählen von Feldern

Deaktivieren eines Flows ohne Verlassen von Flow Builder

Erstellen von aufrufbaren Aktionen, die für mehrere Objekte funktionieren

Ausführen von Flows, ohne sich über die Benutzerberechtigungen im Systemmodus Gedanken zu machen

Auswählen verwandter Datensatzwerte aus Datensatzvariablen mit einem Klick

Zehn Mal schnelleres Aktualisieren neuer und geänderter Datensätze durch Verwendung von Aktualisierungen vor dem Speichern in Flows

Beim Erstellen oder Aktualisieren eines Datensatzes kann nun ein automatisch gestarteter Flow ausgelöst werden, um zusätzliche Aktualisierungen an diesem Datensatz vorzunehmen, bevor er in der Datenbank gespeichert wird. Aktualisierungen vor dem Speichern in Flows sind wesentlich schneller als andere verfügbare Aktualisierungen, die durch Datensätze ausgelöst werden. Eine Aktualisierung vor dem Speichern in einem Flow ist beispielsweise zehn Mal schneller als eine Aktualisierung in einem Datensatzänderungsprozess, der im Prozessgenerator erstellt wurde. Ersetzen Sie Ihre Datensatzänderungsprozesse durch Flows, damit der Ladekreis weniger häufig angezeigt wird, wenn Benutzer Datensätze speichern.

Konfigurieren von Aktionselementen und Elementen zum Erstellen von Datensätzen ohne Erstellen von Variablen

Wenn Sie eine Aktion oder ein Element zum Erstellen von Datensätzen einem Flow hinzufügen, werden die Ausgabewerte automatisch gespeichert. Sie müssen keine Variablen mehr erstellen und zuweisen, auf Wunsch können Sie dies jedoch weiterhin tun. Aktionselemente und Elemente zum Erstellen von Datensätzen, die vor Spring '20 erstellt wurden, sind von dieser Änderung nicht betroffen.

Konfigurieren von Elementen des Typs "Datensatz abrufen" ohne Auswählen von Feldern

Wenn Sie einem Flow ein Element "Datensätze abrufen" hinzufügen, werden die benötigten Felder automatisch gespeichert. Sie müssen nicht mehr jedes Feld manuell auswählen, auf Wunsch können Sie dies jedoch weiterhin tun. Die Elemente vom Typ "Datensätze abrufen", die vor der Version Spring '20 erstellt wurden, sind von dieser Änderung nicht betroffen.

Deaktivieren eines Flows ohne Verlassen von Flow Builder

Nun können Sie Ihren Flow aktivieren, ohne Flow Builder verlassen zu müssen. Zuvor mussten Sie die Flow-Detailseite verwenden, um Ihren Flow zu deaktivieren.

Erstellen von aufrufbaren Aktionen, die für mehrere Objekte funktionieren

Nun können Entwickler wiederverwendbare Apex-Aktionen erstellen, die die generischen Datentypen "sObject" und "List<sObject>" verwenden. Erstellen Sie eine Aktion, die für mehrere Objekte funktioniert, statt eine für jedes einzelne Objekt. Entwickler können eine Filter- oder Sortieraktion erstellen, die mit einer beliebigen Sammlung von Datensätzen funktionieren, von Accounts und Kontakten bis hin zu benutzerdefinierten Objekten. Zuvor konnten Entwickler für aufrufbare Aktionen keine polymorphen Apex-Strukturen verwenden, da allgemeine Datentypen nicht unterstützt wurden.

Ausführen von Flows, ohne sich über die Benutzerberechtigungen im Systemmodus Gedanken zu machen

Normalerweise bestimmt die Art und Weise, wie ein Flow gestartet wird, ob der Flow im Kontext des Benutzers oder des Systems ausgeführt wird. Nun können Sie die Berechtigungen des aktuellen Benutzers umgehen, indem Sie Ihren Flow so einrichten, dass er im Systemkontext mit Freigabe ausgeführt wird. Der Flow berücksichtigt weiterhin organisationsweite Standardeinstellungen, Rollenhierarchien, Freigaberegeln, manuelle Freigabe, Teams und Regionen, er ignoriert jedoch Objektberechtigungen, Zugriff auf Feldebene oder andere Berechtigungen des aktuellen Benutzers.

Auswählen verwandter Datensatzwerte aus Datensatzvariablen mit einem Klick

Verwenden Sie die Pfeilnavigation, um von einem verwandten Datensatz zum nächsten zu wechseln. Wählen Sie einen Wert aus, der bis zu 10 Beziehungsebenen über die ursprüngliche Datensatzvariable hinausgeht.

Referenzieren eines neu erstellten Bildschirmfelds ohne Verlassen des Bildschirmeditors

Nun können Sie Bildschirmfelder erstellen und darauf verweisen, um die Komponentensichtbarkeit festzulegen, Eingaben zu validieren oder gleichzeitig Hilfe für ein anderes Bildschirmfeld bereitzustellen. Zuvor mussten Sie den Bildschirmeditor schließen und erneut öffnen, um auf ein neu erstelltes Bildschirmfeld zu verweisen.

Effizienteres Arbeiten in Flow Builder mit Tastenkombinationen

Sie können nun eine Liste der verfügbaren Tastenkombinationen in Flow Builder anzeigen. Zudem können Sie mit neuen Tastenkombinationen den Fokus von einem Bereich auf einen anderen verschieben.

Schnelles Auffinden von Ressourcen in der Manager-Toolbox mithilfe des API-Namens, der Bezeichnung oder Beschreibung

Suchen Sie nun mithilfe des API-Namens, der Bezeichnung oder Beschreibung nach Ressourcen. Bisher unterstützte die Suchfunktion der Manager-Toolbox nur API-Namen.

Vereinfachen der Suche nach Aktionen für Administratoren durch Kategorisierung

Entwickler können Administratoren helfen, benutzerdefinierte aufrufbare Aktionen einfacher zu finden, indem sie Kategorien für sie erstellen. Nachdem Sie einer Aktion einen `category`-Parameter hinzugefügt haben, sehen Ihre Administratoren beim Erstellen von Flows im Flow Builder die neue Kategorie und ihre zugehörigen Aktionen.

Zehn Mal schnelleres Aktualisieren neuer und geänderter Datensätze durch Verwendung von Aktualisierungen vor dem Speichern in Flows

Beim Erstellen oder Aktualisieren eines Datensatzes kann nun ein automatisch gestarteter Flow ausgelöst werden, um zusätzliche Aktualisierungen an diesem Datensatz vorzunehmen, bevor er in der Datenbank gespeichert wird. Aktualisierungen vor dem Speichern in Flows sind wesentlich schneller als andere verfügbare Aktualisierungen, die durch Datensätze ausgelöst werden. Eine Aktualisierung vor dem Speichern in einem Flow ist beispielsweise zehn Mal schneller als eine Aktualisierung in einem Datensatzänderungsprozess, der im Prozessgenerator erstellt wurde. Ersetzen Sie Ihre Datensatzänderungsprozesse durch Flows, damit der Ladekreis weniger häufig angezeigt wird, wenn Benutzer Datensätze speichern.

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

Wer: Zum Aktivieren eines Flows, der Aktualisierungen vor dem Speichern vornimmt, benötigen Sie die Berechtigung "Alle Daten anzeigen".

Warum: Möglicherweise sind Sie mit dem Prozessgenerator vertraut und verwenden einen Datensatzänderungsprozess, um zusätzliche Aktualisierungen an jedem Datensatz vorzunehmen, der den Prozess auslöst. Durch einen derartigen Prozess kann das benutzerdefinierte Feld "Region" in jedem neuen Kundenvorgangsdatensatz automatisch festgelegt werden. Mit Aktualisierungen vor dem Speichern in Flows erzielen Sie das Gleiche, jedoch viel schneller, da die Datensätze nicht erneut in der Datenbank gespeichert werden. Wenn Sie diesen zusätzlichen Speichervorgang vermeiden, überspringen Sie eine Reihe von Zuweisungsregeln, automatischen Antwortregeln, Workflowregeln und anderen Anpassungen, deren Ausführung Zeit in Anspruch nimmt.

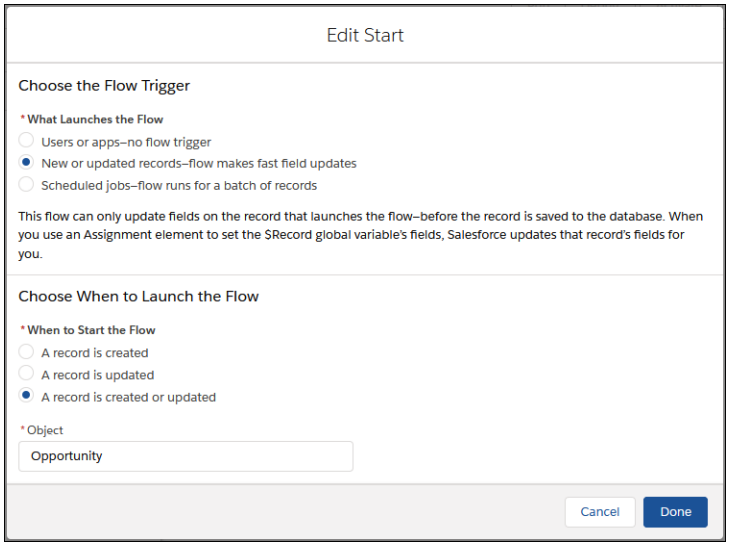
Möglicherweise sind Sie mit Apex-Auslösern vertraut. Ein Flow, der Aktualisierungen vor dem Speichern ausführt, ähnelt einem `before`-Auslöser. Der zuvor beschriebene Datensatzänderungsprozess ähnelt einem `after`-Auslöser. Bei einem Speichervorgang werden Aktualisierungen vor dem Speichern in Flows unmittelbar vor `before`-Apex-Auslösern ausgeführt.

Aufgrund der Geschwindigkeit wird empfohlen, Aktualisierungen vor dem Speichern in Flows zu verwenden, um Felder in neuen oder geänderten Datensätzen zu aktualisieren. Sie können sogar vermeiden, die Obergrenze für die maximale CPU-Zeit auf den Salesforce-Servern zu erreichen, indem Sie Apex-Code und Datensatzänderungsprozesse durch Aktualisierungen vor dem Speichern in Flows ersetzen. In einigen Fällen müssen Sie jedoch weiterhin einen Datensatzänderungsprozess oder einen `after`-Apex-Auslöser für Folgendes verwenden:

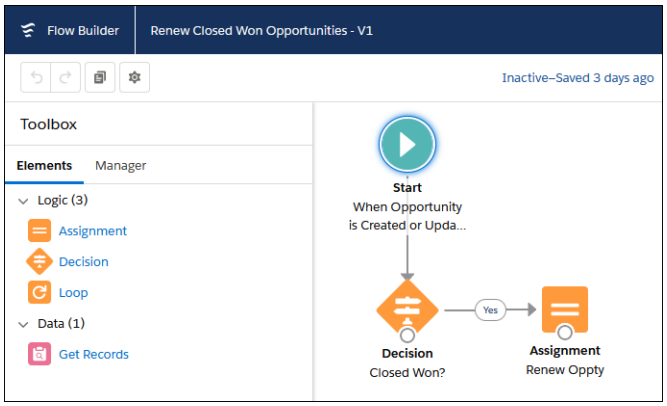
- Zugreifen auf Feldwerte, die erst nach dem Speichern des Datensatzes festgelegt werden, beispielsweise für das Feld "Zuletzt geändert am" oder die ID des neuen Datensatzes
- Erstellen oder Aktualisieren von zugehörigen Datensätzen

- Ausführen von anderen Aktionen als dem Aktualisieren des Datensatzes, durch den der Flow gestartet wird

Wie: Erstellen Sie einen automatisch gestarteten Flow und öffnen Sie das Startelement. Wählen Sie für "Wodurch der Flow gestartet wird" die Option **Neue oder aktualisierte Datensätze – Flow nimmt schnelle Feldaktualisierungen vor**.



Bei einem Flow, der vor dem Speichern Aktualisierungen vornimmt, enthält die Flow Builder-Toolbox nur vier Elemente: Zuweisung, Entscheidung, Datensätze abrufen und Schleife.



Im Flow enthält die globale Variable `$Record` die Datensatzwerte. Verwenden Sie ein Zuweisungselement, um diese Werte zu aktualisieren, und überlassen Sie Salesforce den Rest. Sie müssen nicht einmal Variablen erstellen oder Ihrem Flow ein Element vom Typ "Datensätze aktualisieren" hinzufügen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Flow-Element: Zuweisung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Flow-Ressource: Globale Variablen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

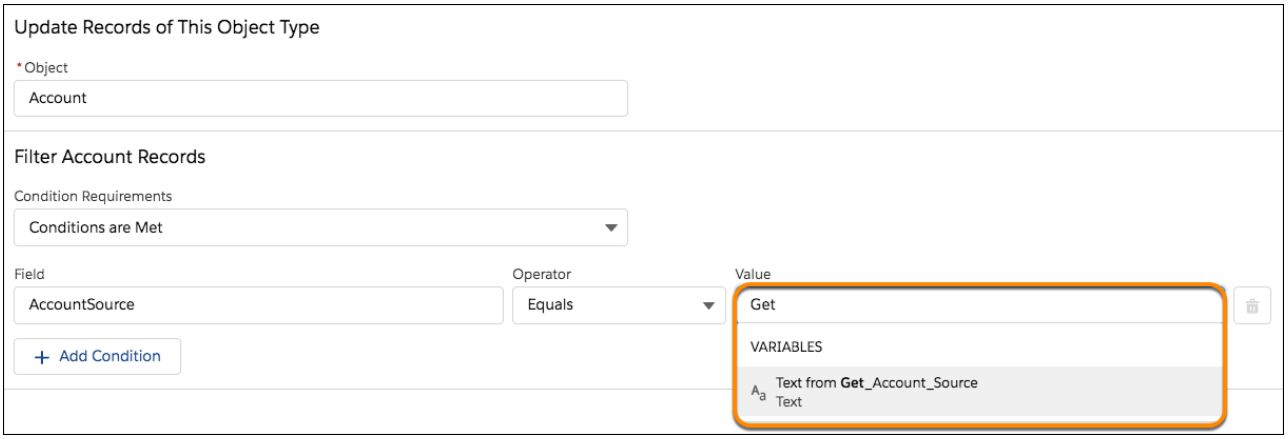
Apex Developer Guide: Triggers and Order of Execution (Auslöser und Ausführungsreihenfolge)

Konfigurieren von Aktionselementen und Elementen zum Erstellen von Datensätzen ohne Erstellen von Variablen

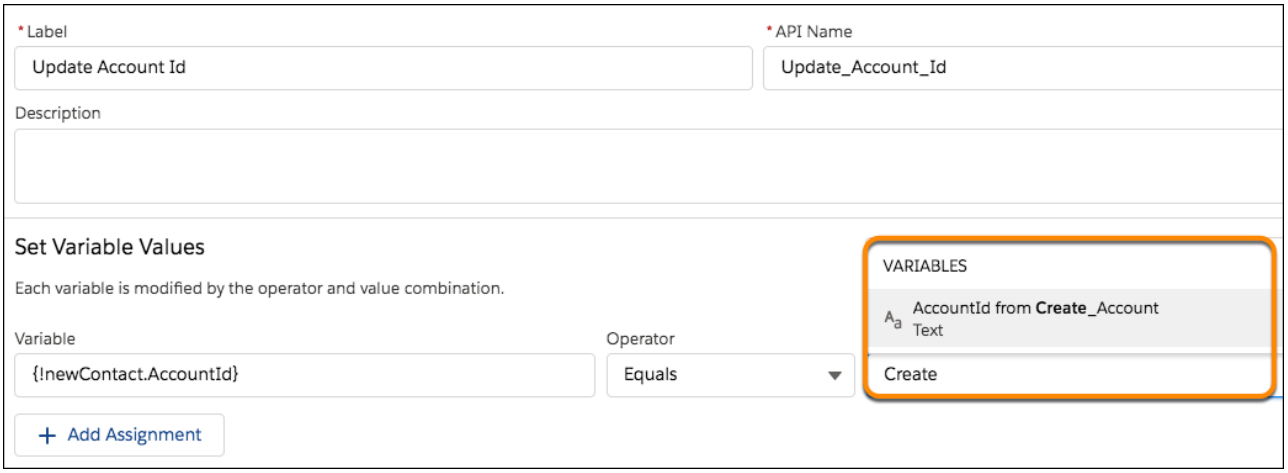
Wenn Sie eine Aktion oder ein Element zum Erstellen von Datensätzen einem Flow hinzufügen, werden die Ausgabewerte automatisch gespeichert. Sie müssen keine Variablen mehr erstellen und zuweisen, auf Wunsch können Sie dies jedoch weiterhin tun. Aktionselemente und Elemente zum Erstellen von Datensätzen, die vor Spring '20 erstellt wurden, sind von dieser Änderung nicht betroffen.

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

Wie: Wenn Sie ein Feld definieren, das Variablen unterstützt, werden automatisch gespeicherte Ausgaben als verfügbare Optionen angezeigt, genau wie andere Variablen in Ihrem Flow. Später im Flow können Sie auf Werte zugreifen, die von einem Aktionselement zurückgegeben wurden, indem Sie den Anfang vom API-Namen des Elements eingeben.



Um die Datensatz-ID aus einem Element zum Erstellen von Datensätzen später im Flow zu verwenden, beginnen Sie mit der Eingabe des API-Namens des Elements.



Wenn Sie keine automatisch erstellten Variablen verwenden möchten, wählen Sie **Variablen manuell zuweisen (erweitert)** aus.

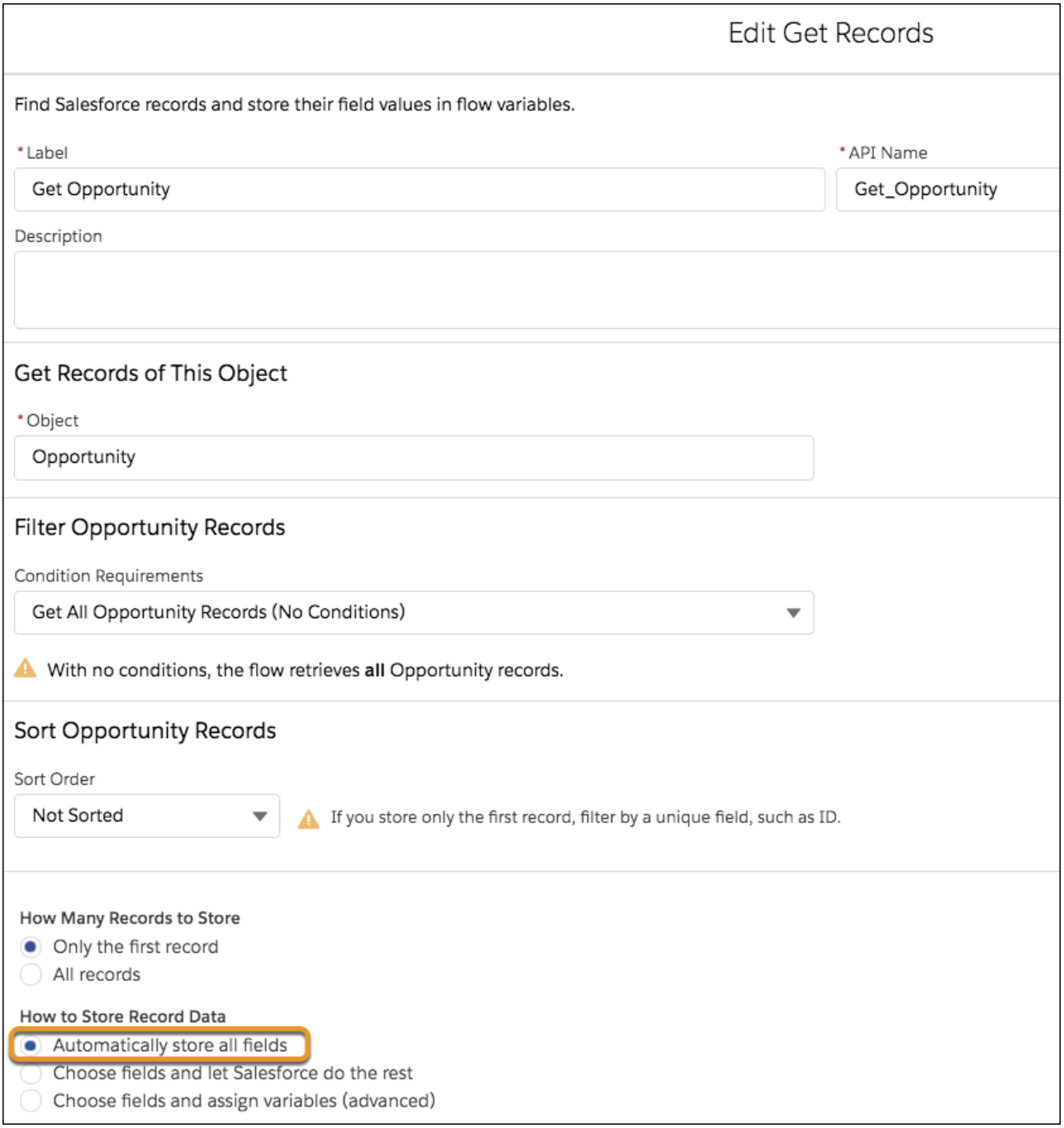


Konfigurieren von Elementen des Typs "Datensatz abrufen" ohne Auswählen von Feldern

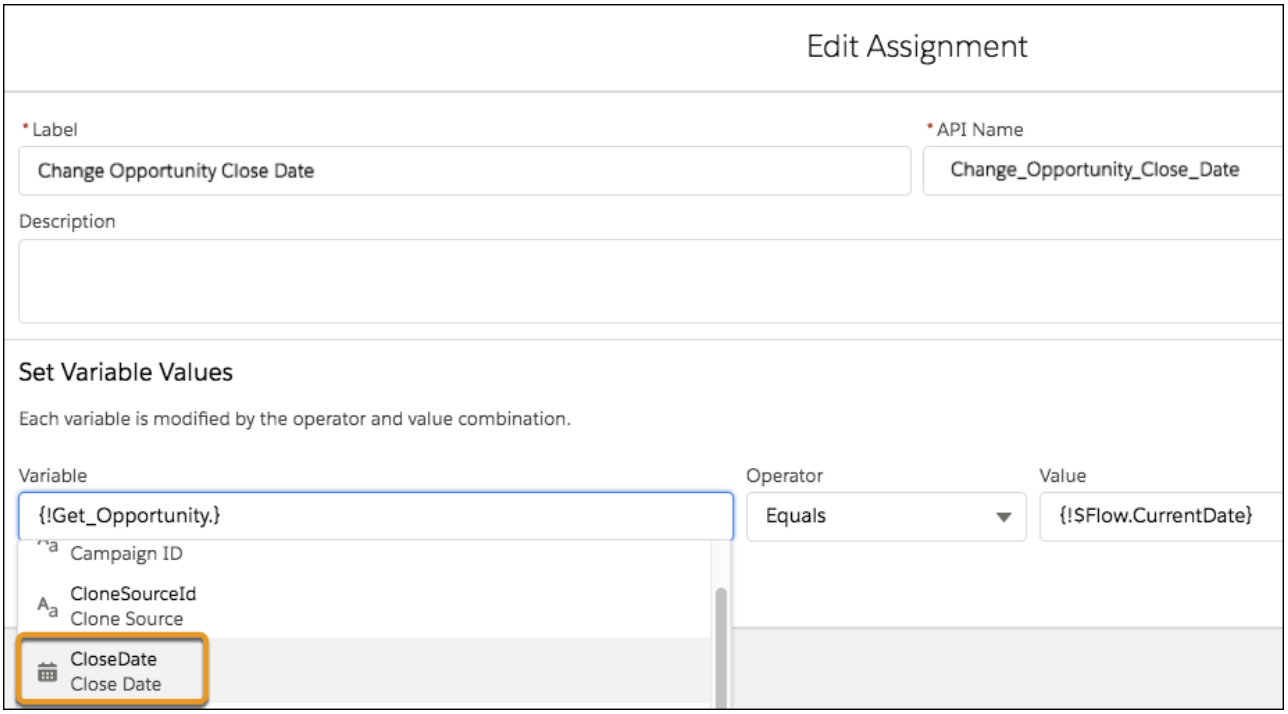
Wenn Sie einem Flow ein Element "Datensätze abrufen" hinzufügen, werden die benötigten Felder automatisch gespeichert. Sie müssen nicht mehr jedes Feld manuell auswählen, auf Wunsch können Sie dies jedoch weiterhin tun. Die Elemente vom Typ "Datensätze abrufen", die vor der Version Spring '20 erstellt wurden, sind von dieser Änderung nicht betroffen.

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

Wie: Wenn Sie ein Element vom Typ "Datensätze abrufen" erstellen, speichern Sie automatisch alle Felder und lassen den Flow die Arbeit für Sie erledigen.



Um später im Flow auf ein Feld aus dem Element "Datensätze abrufen" zu verweisen, beginnen Sie mit der Eingabe des API-Namens des Elements und wählen dann das Feld aus.



SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Save-All-Fields Option in Fast Lookup in Flow (Option zum Löschen aller Felder beim schnellen Nachschlagen im Flow)

IdeaExchange: Read into sObject Variable Directly in the Flow (Direktes Einlesen von sObject-Variablen in den Flow)

IdeaExchange: Flow Editor—Limit Selection of Object Fields to Those Actually Available (Flow-Editor – Begrenzen der Auswahl von Objektfeldern auf die derzeit tatsächlich verfügbaren Objektfelder)

IdeaExchange: Include a "Select All" Option for sObject Fields in Flow (Einfügen einer Option "Alle auswählen" für sObject-Felder im Flow)

Deaktivieren eines Flows ohne Verlassen von Flow Builder

Nun können Sie Ihren Flow aktivieren, ohne Flow Builder verlassen zu müssen. Zuvor mussten Sie die Flow-Detailseite verwenden, um Ihren Flow zu deaktivieren.

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

Wie: Klicken Sie auf die neue Schaltfläche "Deaktivieren" (1) in der Schaltflächenleiste. Den Aktivierungsstatus des geöffneten Flows finden Sie links neben den Schaltflächen (2).



Erstellen von aufrufbaren Aktionen, die für mehrere Objekte funktionieren

Nun können Entwickler wiederverwendbare Apex-Aktionen erstellen, die die generischen Datentypen "sObject" und "List<sObject>" verwenden. Erstellen Sie eine Aktion, die für mehrere Objekte funktioniert, statt eine für jedes einzelne Objekt. Entwickler können eine Filter- oder Sortieraktion erstellen, die mit einer beliebigen Sammlung von Datensätzen funktionieren, von Accounts und Kontakten bis hin zu benutzerdefinierten Objekten. Zuvor konnten Entwickler für aufrufbare Aktionen keine polymorphen Apex-Strukturen verwenden, da allgemeine Datentypen nicht unterstützt wurden.

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

Wie: Erstellen Sie eine benutzerdefinierte Aktion oder bearbeiten Sie eine vorhandene. Verwenden Sie den Datentyp `sObject` oder `List<sObject>` in aufrufbaren Methoden und Attributen.

```
public with sharing class GetFirstFromCollection {

    @InvocableMethod
    public static List <Results> execute (List<Requests> requestList) {

        List<SObject> inputCollection = requestList[0].inputCollection;

        SObject outputMember = inputCollection[0];

        //Create a Results object to hold the return values
        Results response = new Results();

        //Add the return values to the Results object
        response.outputMember = outputMember;

        //Wrap the Results object in a List container
        //(an extra step added to allow this interface to also support bulkification)
        List<Results> responseWrapper= new List<Results>();
        responseWrapper.add(response);
        return responseWrapper;
    }

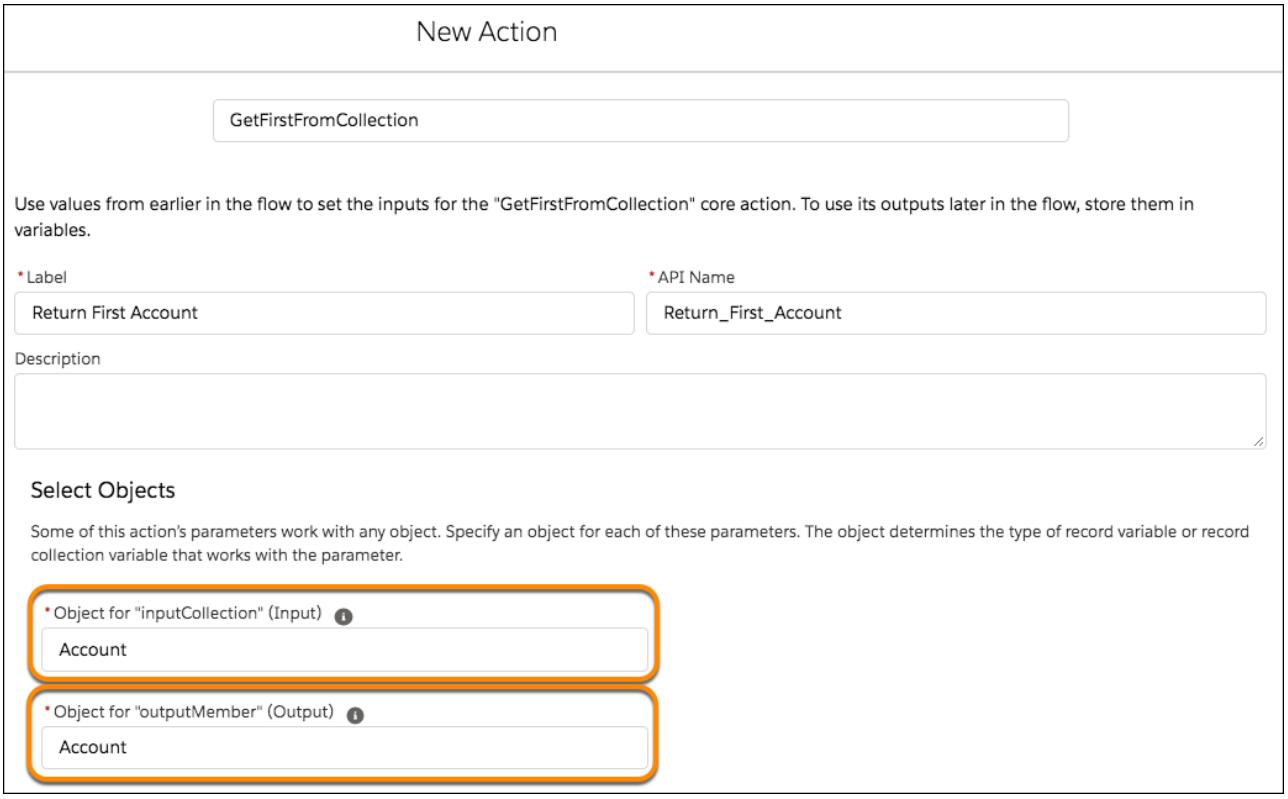
    public class Requests {

      @InvocableVariable(required=true)
      public List<SObject> inputCollection;
    }

    public class Results {

      @InvocableVariable
      public SObject outputMember;
    }
}
```

Zuvor war die Beispielklasse mit dem Objekt "Account", "Contact" oder "myCustomObject__c" verbunden. Jetzt erstellen Entwickler jedoch eine Aktion und der Flow Builder-Administrator wählt das Objekt jedes Mal aus, wenn sie diese Aktion verwenden.



SIEHE AUCH:

Verwenden von allgemeinen sObject-Datentypen in aufrufbaren Methoden und aufrufbaren Variablen

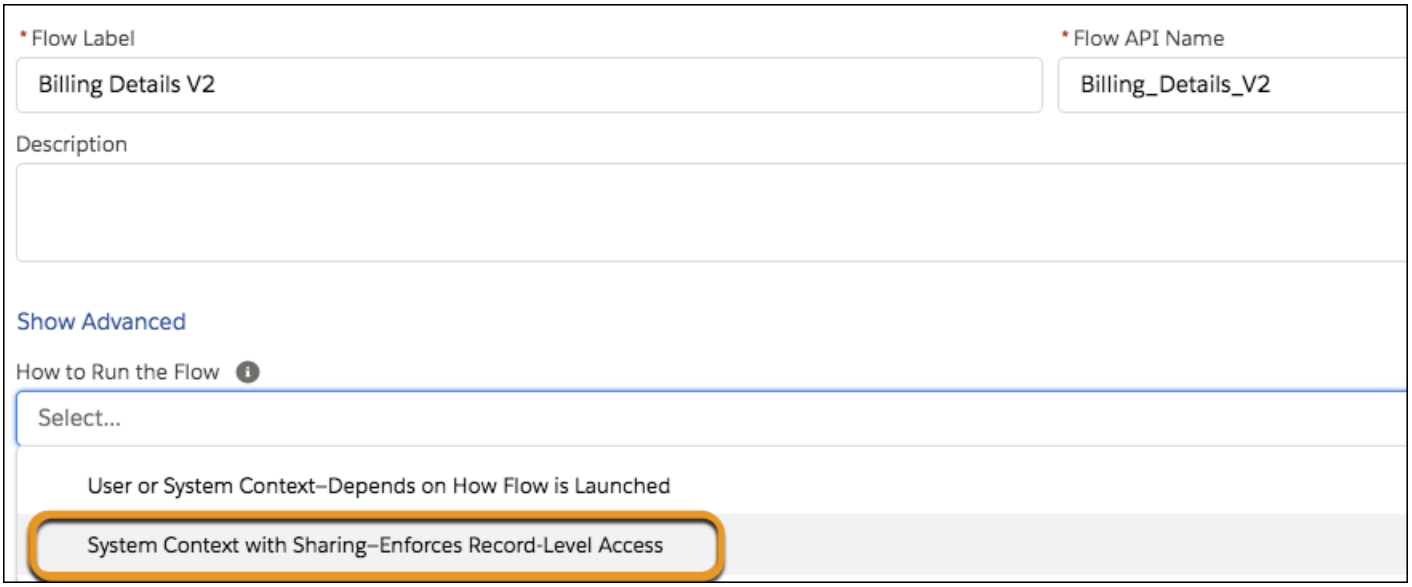
IdeaExchange: Support for sObject Collection Variables in Invocable Methods for Flows (Unterstützung für sObject-Sammlungsvariablen in aufrufbaren Methoden für Flows)

Ausführen von Flows, ohne sich über die Benutzerberechtigungen im Systemmodus Gedanken zu machen

Normalerweise bestimmt die Art und Weise, wie ein Flow gestartet wird, ob der Flow im Kontext des Benutzers oder des Systems ausgeführt wird. Nun können Sie die Berechtigungen des aktuellen Benutzers umgehen, indem Sie Ihren Flow so einrichten, dass er im Systemkontext mit Freigabe ausgeführt wird. Der Flow berücksichtigt weiterhin organisationsweite Standardeinstellungen, Rollenhierarchien, Freigaberegeln, manuelle Freigabe, Teams und Regionen, er ignoriert jedoch Objektberechtigungen, Zugriff auf Feldebene oder andere Berechtigungen des aktuellen Benutzers.

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

Wie: Wenn Sie einen Flow speichern, klicken Sie auf **"Erweitert" einblenden**. Wählen Sie für "Wie soll der Flow ausgeführt werden" die Option *`Systemkontext mit Freigabe – erzwingt den Zugriff auf Datensätze`*.



Klicken Sie auf das Symbol  , um dieselbe Option für eine vorhandene Flow-Version auszuwählen.

SIEHE AUCH:

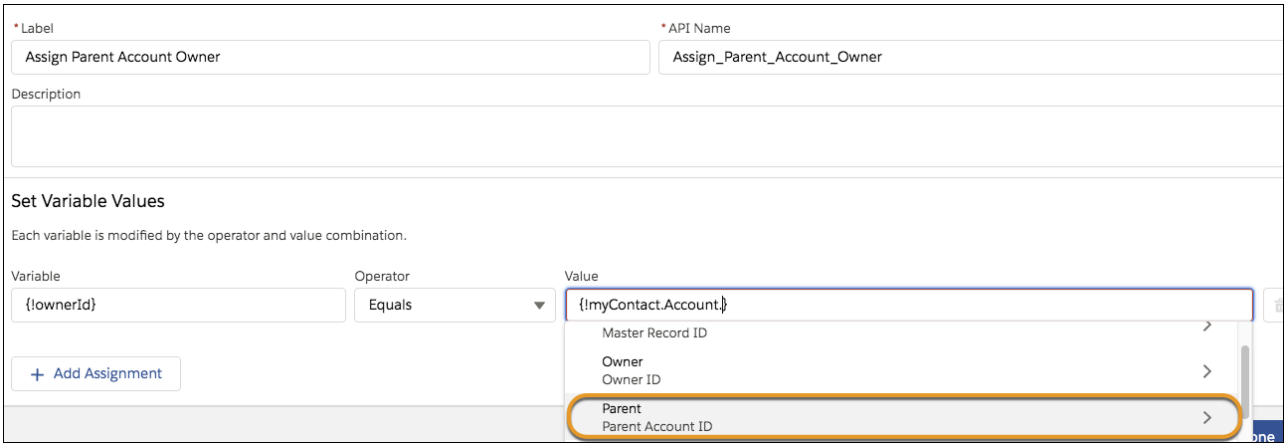
IdeaExchange: Flow: Ability to choose if your Flow will run in System or As Running User (Möglichkeit zur Auswahl, ob der Flow als System- oder aktueller Benutzer ausgeführt wird)

Auswählen verwandter Datensatzwerte aus Datensatzvariablen mit einem Klick

Verwenden Sie die Pfeilnavigation, um von einem verwandten Datensatz zum nächsten zu wechseln. Wählen Sie einen Wert aus, der bis zu 10 Beziehungsebenen über die ursprüngliche Datensatzvariable hinausgeht.

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

Wie: Jetzt können Sie auf  klicken, um zu einem verwandten Datensatz zu wechseln. Zuvor war das Auswählen des Werts eines verwandten Datensatzes aus einer Datensatzvariablen ein manueller Prozess. Wenn Sie den übergeordneten Accountinhaber aus einer Kontaktdatensatzvariablen namens `myContact` auswählen möchten, müssten Sie `{!myContact.Account.Parent.OwnerId}` explizit eingeben.

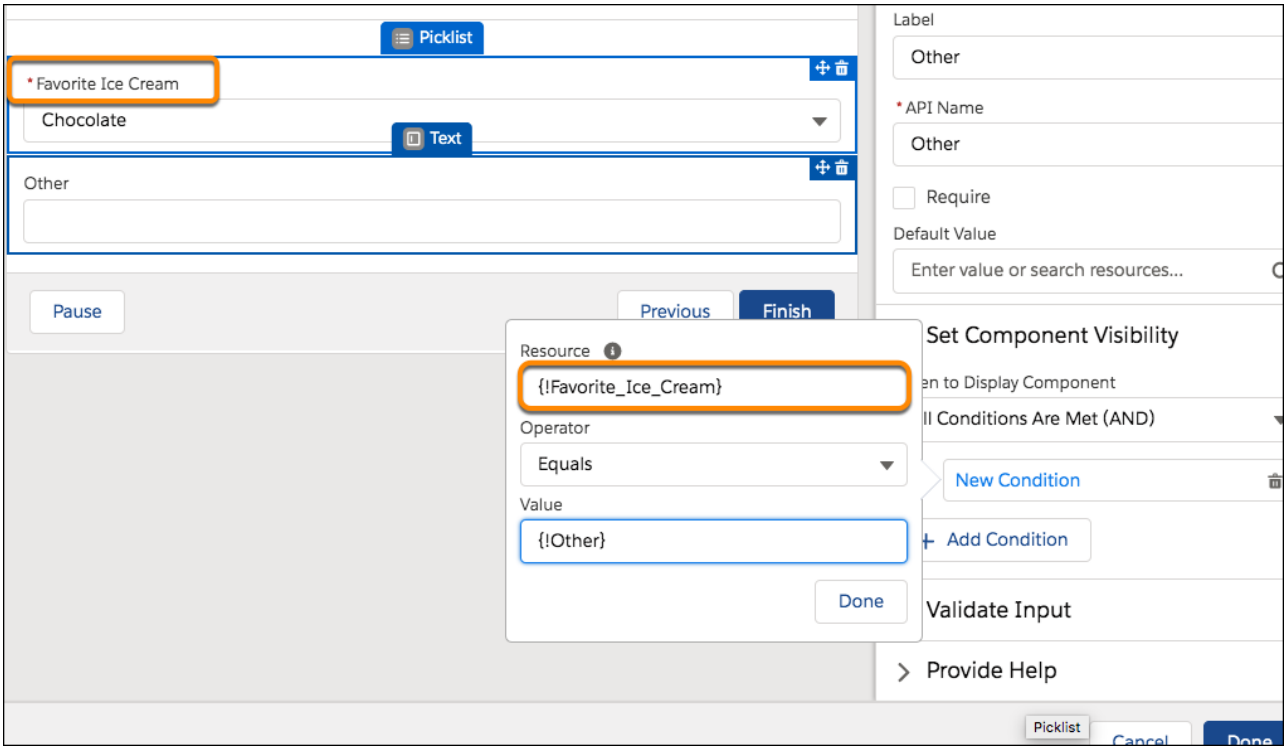


Referenzieren eines neu erstellten Bildschirmfelds ohne Verlassen des Bildschirmeditors

Nun können Sie Bildschirmfelder erstellen und darauf verweisen, um die Komponentensichtbarkeit festzulegen, Eingaben zu validieren oder gleichzeitig Hilfe für ein anderes Bildschirmfeld bereitzustellen. Zuvor mussten Sie den Bildschirmeditor schließen und erneut öffnen, um auf ein neu erstelltes Bildschirmfeld zu verweisen.

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

Wie: Angenommen, Sie möchten ein Auswahllisten-Bildschirmfeld erstellen, in dem Benutzer ihre Lieblingseissorte auswählen können. Wenn sie in der Auswahlliste `Andere` auswählen, können sie mithilfe eines Textbildschirmfelds die Sorte manuell eingeben. Jetzt können Sie beide Bildschirmfelder im Handumdrehen erstellen, ohne den Bildschirmeditor verlassen zu müssen.



SIEHE AUCH:

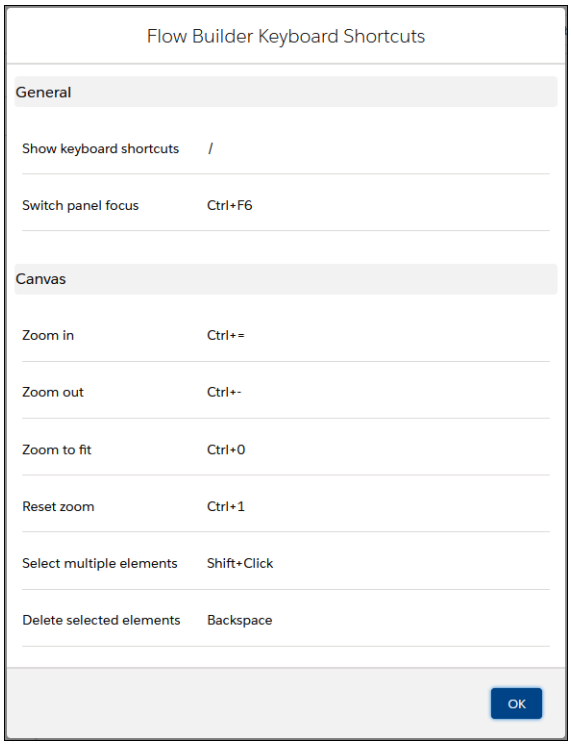
IdeaExchange: Save While Inside Screen Element of Flow Builder (Speichern innerhalb des Bildschirmelements in Flow Builder)

Effizienteres Arbeiten in Flow Builder mit Tastenkombinationen

Sie können nun eine Liste der verfügbaren Tastenkombinationen in Flow Builder anzeigen. Zudem können Sie mit neuen Tastenkombinationen den Fokus von einem Bereich auf einen anderen verschieben.

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

Wie: Klicken Sie zum Anzeigen der verfügbaren Tastenkombinationen an einer beliebigen Stelle im Zeichenbereich und drücken Sie dann den Schrägstrich (/).



Wenn Sie einen Bereich verfehlen und den Fokusbereich zurückschalten möchten, drücken Sie Umschalttaste+F6.

SIEHE AUCH:

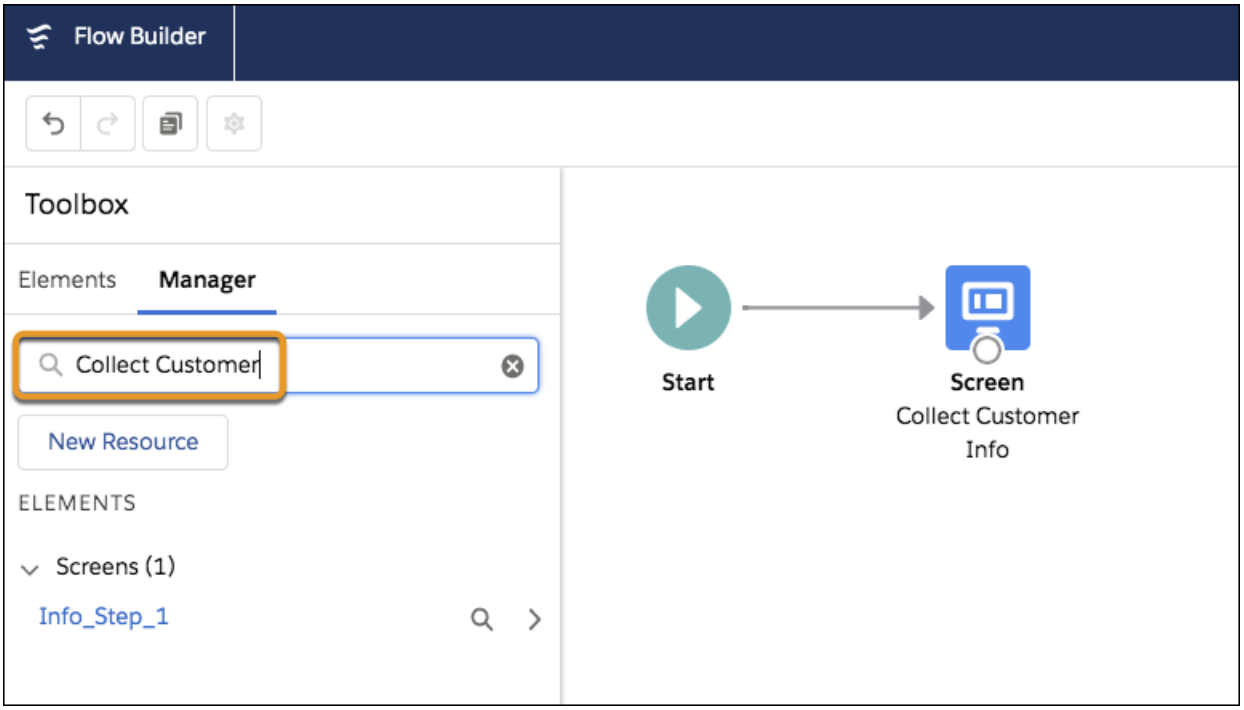
Salesforce-Hilfe: Flow Builder (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Schnelles Auffinden von Ressourcen in der Manager-Toolbox mithilfe des API-Namens, der Bezeichnung oder Beschreibung

Suchen Sie nun mithilfe des API-Namens, der Bezeichnung oder Beschreibung nach Ressourcen. Bisher unterstützte die Suchfunktion der Manager-Toolbox nur API-Namen.

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

Wie: Geben Sie den zu suchenden Text im Feld "Schnellsuche" ein. Die Liste wird nach Elementen und Ressourcen gefiltert, bei denen der Name, die Bezeichnung oder die Beschreibung der API mit dem Suchtext übereinstimmen.



SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Flow Builder – Search by Labels (Nach Bezeichnungen suchen)

Vereinfachen der Suche nach Aktionen für Administratoren durch Kategorisierung

Entwickler können Administratoren helfen, benutzerdefinierte aufrufbare Aktionen einfacher zu finden, indem sie Kategorien für sie erstellen. Nachdem Sie einer Aktion einen `category`-Parameter hinzugefügt haben, sehen Ihre Administratoren beim Erstellen von Flows im Flow Builder die neue Kategorie und ihre zugehörigen Aktionen.

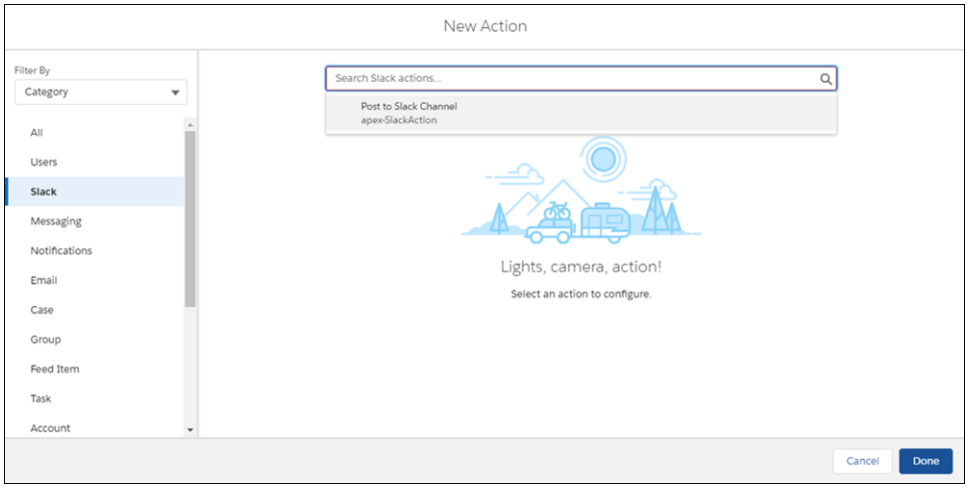
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Nun können Sie Kategorien erstellen und sie nach Bedarf benennen. Wenn Sie benutzerdefinierte Aktionen verwenden, können Sie mithilfe von Kategorien schneller und einfacher nach der richtigen Aktion suchen und diese finden. Für die meisten Standardaktionen wie "Bei Chatter posten" und "Zur Genehmigung senden" stellt Salesforce grundlegende Kategorien wie "Genehmigungen", "Nachrichten", "E-Mail" und "Opportunity" bereit. Benutzerdefinierte Aktionen ohne Kategorien befinden sich in der Kategorie "Nicht kategorisiert".

Wie: Erstellen Sie eine benutzerdefinierte Aktion oder bearbeiten Sie eine vorhandene. Fügen Sie den neuen `category`-Parameter der `InvocableMethod`-Anmerkung für die Aktion hinzu. Fügen Sie sie dort hinzu, wo Sie auch die Parameter `label` und `description` angeben.

```
public class SlackAction {
   @invocableMethod(
       label='Post to Slack Channel'
       description='Enter the name of the Slack channel you wish to post to.'
       category='Slack')
   public static void postToSlackChannel(List<String> channelName){
           // logic
   }
}
```

Wenn Ihre Administratoren dann Aktions-Flow-Elemente zum Erstellen von Flows verwenden, können sie die neue Kategorie unter "Filtern nach" auswählen und die zugehörigen Aktionen leicht finden.



Wenn Sie eine vorhandene Kategorie angeben (beispielsweise "Benutzer"), fügt Salesforce die Aktion dieser Kategorie hinzu.

SIEHE AUCH:

REST-API

Verwaltung von Lightning Flows: Cloud-Flow-Designer nicht mehr verfügbar, wichtige Aktualisierungen und Verbesserungen und Desktop-Flow-Designer eingestellt

Profitieren Sie von Laufzeitverbesserungen. Verabschieden Sie sich vom Cloud-Flow-Designer und vom Desktop-Flow-Designer.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Cloud-Flow-Designer ist nicht mehr verfügbar

Der bessere und schnellere Flow Builder ersetzt den Cloud-Flow-Designer.

Weniger häufiges Erreichen von Obergrenzen dank effizienterer Verarbeitung von Datensatzaktualisierungen

Jetzt entfernt das Modul automatisch doppelte Datensatzaktualisierungen. So müssen Sie sich beim Erstellen von Prozessen und Flows keine Sorgen mehr darum machen, dass die Obergrenze für doppelte Datensätze aufgrund identischer Anforderungen erreicht wird. Wenn ein übergeordneter Datensatz von mehreren untergeordneten Datensätzen in einem Prozess oder Flow aktualisiert wurde, kam es bislang manchmal zu überflüssigen Aktualisierungsanforderungen. Dies führte gelegentlich dazu, dass mehr als das Maximum von 12 doppelten Datensätzen in einem Batch aktualisiert wurden. Wenn beispielsweise eine Aktualisierung von `Account.Email` für 13 Kontakte durchgeführt wurde, wurden entsprechend 13 Aktualisierungen generiert, wodurch die Obergrenze für doppelte Datensätze überschritten wurde.

Datenzugriff in Flow-Formeln erzwingen (wichtige Aktualisierung)

Diese Aktualisierung erzwingt, dass der ausführende Benutzer Zugriff auf die Daten hat, wenn ein Flow über eine Formelressource oder ein Formelfeld in einer Datensatzvariablen auf einen Datensatz zugreift.

Festlegen, dass Flows Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen berücksichtigen (wichtige Aktualisierung)

Wenn diese wichtige Aktualisierung aktiviert wird, können Entwickler darauf vertrauen, dass ihre älteren Apex-Aktionen ordnungsgemäß geschützt sind und nur anderen Komponenten in ihren verwalteten Paketen zur Verfügung stehen. Durch diese Aktualisierung schlägt ein Flow fehl, wenn er eine öffentliche ältere Apex-Aktion enthält.

Kriterien auf der Grundlage ursprünglicher Datensatzwerte im Prozessgenerator auswerten (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Durch diese wichtige Aktualisierung wird sichergestellt, dass ein Prozess mit mehreren Kriterien und einer Datensatzaktualisierung den *ursprünglichen* Wert des Felds mit null auswertet, der den Prozess begonnen hat. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Summer '19 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

"Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren" war eine wichtige Aktualisierung in der Version Winter '20 und wird in Spring '20 am 9. April 2020 erzwungen. Durch diese wichtige Aktualisierung werden das Verhalten und die Auswirkungen fehlgeschlagener aufrufbarer Aktionen verbessert. Sie betrifft nur externe REST-API-Aufrufe an aufrufbare Aktionen, die im Massenvorgang ausgeführt werden. Durch diese Aktualisierung führt das Aufrufen eines Satzes von Aktionen in einer einzelnen Anforderung nicht mehr dazu, dass die gesamte Transaktion fehlschlägt, wenn eine einzelne aufrufbare Aktion fehlschlägt. Wenn eine einzelne aufrufbare Aktion fehlschlägt, werden andere aufrufbare Aktionen ohne diese Aktualisierung innerhalb der Transaktion zurückgesetzt und die gesamte Transaktion schlägt fehl.

Zurückgeben von Nullwerten in Prozess- und Flow-Formeln (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

"Nach Null-Datensatzvariablen oder Nullwerten von Nachschlagebeziehungsfeldern in Prozess- und Flow-Formeln suchen" war in der Version Spring '19 eine wichtige Aktualisierung und wird in Spring '20 am 18. Februar 2020 erzwungen. Diese Aktualisierung aktiviert Prozess- und Flow-Formeln, damit Nullwerte zurückgegeben werden, wenn in den Berechnungen eine Datensatzvariable mit einem Nullwert oder ein Nachschlagebeziehungsfeld mit einem Nullwert enthalten ist.

Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen (wichtige Aktualisierung, verschoben)

Diese in Summer '19 veröffentlichte wichtige Aktualisierung wurde für die automatische Aktivierung in Winter '20 geplant, jedoch auf Spring '21 verschoben. Vorher hieß diese wichtige Aktualisierung "Verbessern der Sicherheit durch Vorschreiben des Benutzerzugriffs auf durch den Flow aufgerufene Apex-Klassen".

Gültige HTML-Ausgabe mit Formeln in Prozessen und Flows generieren (wichtige Aktualisierung, eingestellt)

Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Spring '20 veröffentlicht und eingestellt. Diese Änderung wirkt sich auf Ihre Salesforce-Organisation aus, wenn Sie die wichtige Aktualisierung in der kurzen Zeit aktiviert haben, in der sie verfügbar war. Und wenn Sie HTML-Code in Ihren Formeln geändert haben, um sich auf diese wichtige Aktualisierung vorzubereiten, wirkt sich diese Einstellung auf Ihre Organisation aus.

Speichern von erfolgreichen Datensatzänderungen in einem Batch über fehlgeschlagene Aktionen in Prozessen und Flows

Prozesse und Flows speichern nun erfolgreiche Datensatzänderungen bei fehlgeschlagenen Aktionen, die eine Teilspeicherung unterstützen. Wenn zuvor ein Datensatz in einem Batch nach einer Aktion nicht gespeichert werden konnte, wurde der gesamte Batch zurückgesetzt. Jetzt setzt Salesforce stattdessen nur noch die Datensätze zurück, die nicht gespeichert werden können.

Desktop-Flow-Designer wurde eingestellt

Wenn Ihre Salesforce-Organisation noch Flows enthält, die mit dem eingestellten Desktop-Flow-Designer angelegt wurden, empfiehlt es sich, diese Flows zu löschen. Vor dem Löschen eines Flows können Sie jede Flow-Version über die Seite "Details zur Flow-Version" herunterladen. Erstellen Sie den Flow anschließend erneut in Flow Builder.

Cloud-Flow-Designer ist nicht mehr verfügbar

Der bessere und schnellere Flow Builder ersetzt den Cloud-Flow-Designer.

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

SIEHE AUCH:

Summer '19 – Versionshinweise: Flow Builder ersetzt den Cloud-Flow-Designer

Salesforce-Hilfe: Flow Builder

Trailhead: Erstellen von Flows mit Flow Builder

Weniger häufiges Erreichen von Obergrenzen dank effizienterer Verarbeitung von Datensatzaktualisierungen

Jetzt entfernt das Modul automatisch doppelte Datensatzaktualisierungen. So müssen Sie sich beim Erstellen von Prozessen und Flows keine Sorgen mehr darum machen, dass die Obergrenze für doppelte Datensätze aufgrund identischer Anforderungen erreicht wird. Wenn ein übergeordneter Datensatz von mehreren untergeordneten Datensätzen in einem Prozess oder Flow aktualisiert wurde, kam es bislang manchmal zu überflüssigen Aktualisierungsanforderungen. Dies führte gelegentlich dazu, dass mehr als das Maximum von 12 doppelten Datensätzen in einem Batch aktualisiert wurden. Wenn beispielsweise eine Aktualisierung von `Account.Email` für 13 Kontakte durchgeführt wurde, wurden entsprechend 13 Aktualisierungen generiert, wodurch die Obergrenze für doppelte Datensätze überschritten wurde.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Flow-Obergrenzen pro Transaktion (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Datenzugriff in Flow-Formeln erzwingen (wichtige Aktualisierung)

Diese Aktualisierung erzwingt, dass der ausführende Benutzer Zugriff auf die Daten hat, wenn ein Flow über eine Formelressource oder ein Formelfeld in einer Datensatzvariablen auf einen Datensatz zugreift.

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

Wann: Die automatische Aktivierung dieser wichtigen Aktualisierung beginnt am Montag, 31. August 2020.

Warum: Bei aktivierter Aktualisierung berücksichtigen Flow-Formeln die Objektberechtigungen des aktuellen Benutzers, den Zugriff auf Feldebene und den Zugriff auf Datensatzebene, wie beispielsweise Freigaberegeln.

Stellen Sie sich beispielsweise eine Organisation vor, in der Kundenvorgänge für alle Benutzer mit Ausnahme des Kundenvorgangsinhabers schreibgeschützt sind.

Wenn ein Benutzer, der nicht der Kundenvorgangsinhaber ist, einen Flow ausführt, der einen Kundenvorgang über eine Formel aktualisiert, ignoriert das Flow-Interview die Sicherheit auf Datensatzebene und aktualisiert den Kundenvorgang.

Wenn diese Aktualisierung aktiviert wird, wird der Zugriff auf Datensatzebene des aktuellen Benutzers erzwungen, sodass das Flow-Interview den Kundenvorgang nicht aktualisieren kann.

Wie: Sie sollten diese Aktualisierung in einer Sandbox testen, bevor Sie sie in Ihrer Produktionsorganisation aktivieren.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Wichtige Aktualisierungen` ein und wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus.
2. Klicken Sie für "Datenzugriff in Flow-Formeln erzwingen" auf **Aktivieren**.

3. Testen Sie alle Flow-Pfade, die Formeln verwenden, um auf Datensätze zuzugreifen, die durch objektspezifische Sicherheit, Feldebenensicherheit oder Sicherheit auf Datensatzebene geschützt sind.

Wenn Probleme auftreten, wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport.

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Festlegen, dass Flows Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen berücksichtigen (wichtige Aktualisierung)

Wenn diese wichtige Aktualisierung aktiviert wird, können Entwickler darauf vertrauen, dass ihre älteren Apex-Aktionen ordnungsgemäß geschützt sind und nur anderen Komponenten in ihren verwalteten Paketen zur Verfügung stehen. Durch diese Aktualisierung schlägt ein Flow fehl, wenn er eine öffentliche ältere Apex-Aktion enthält.

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

Warum: Durch diese Aktualisierung wird ein Problem behoben, bei dem Flows die öffentlichen Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen nicht berücksichtigen. Das Problem betrifft nur ältere Apex-Aktionen, die auf über verwaltete Pakete installierte Apex-Klassen verweisen.

Ältere Apex-Aktionen waren zuvor als Apex-Plugins bekannt. Wenn Sie eine Apex-Klasse definieren, die die `Process.Plugin`-Schnittstelle in Ihrer Organisation implementiert, steht sie im Flow Builder als ältere Apex-Aktion zur Verfügung.

Anmerkung: Für neue Apex-Integrationen wird empfohlen, die Anmerkung `InvocableMethod` statt der `Process.Plugin`-Schnittstelle zu verwenden. Diese Aktualisierung wirkt sich nicht auf aufrufbare Apex-Methoden aus.

Bei aktivierter Aktualisierung geschieht Folgendes:

- Flows schlagen fehl, wenn sie öffentliche ältere Apex-Aktionen ausführen.
- Öffentliche ältere Apex-Aktionen sind im Flow Builder nicht verfügbar.
- Globale ältere Apex-Aktionen mit öffentlichen `describe`- oder `invoke`-Methoden sind für Flows in einem anderen Namespace nicht verfügbar.

Ohne diese Aktualisierung können Sie Flows öffentliche ältere Apex-Aktionen hinzufügen, auch wenn sie nicht unterstützt werden. Außerdem sind globale ältere Apex-Aktionen mit öffentlichen `describe`- oder `invoke`-Methoden für Flows in einem anderen Namespace nicht verfügbar.

Wann: Die automatische Aktivierung dieser wichtigen Aktualisierung beginnt am Samstag, 15. August 2020.

Wie: Sie sollten diese Aktualisierung in einer Sandbox- oder Entwicklerorganisation testen, bevor Sie die Aktualisierung in der Produktion aktivieren. Wenn Sie in Ihrer Produktionsorganisation arbeiten müssen, sollten Sie dies in Zeiten mit geringer Systemauslastung tun. Testen Sie alle Pfade, die ältere Apex-Aktionselemente enthalten, und stellen Sie sicher, dass Ihre Flows ordnungsgemäß funktionieren. Wenn eine ältere Apex-Aktion für einen Geschäftsprozess wichtig ist, jedoch bei dieser Aktualisierung nicht unterstützt wird, wenden Sie sich an den Entwickler des Pakets. Der Entwickler kann eine ältere Apex-Aktion als global festlegen oder die Funktion in einer neuen Apex-Klasse neu erstellen.

Um diese Aktualisierung zu aktivieren, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein und wählen Sie dann **Wichtige Aktualisierungen** aus. Klicken Sie für "Festlegen, dass Flows Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen berücksichtigen" auf **Aktivieren**.

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Kriterien auf der Grundlage ursprünglicher Datensatzwerte im Prozessgenerator auswerten (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Durch diese wichtige Aktualisierung wird sichergestellt, dass ein Prozess mit mehreren Kriterien und einer Datensatzaktualisierung den *ursprünglichen* Wert des Felds mit null auswertet, der den Prozess begonnen hat. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Summer '19 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

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

Wann: Die automatische Aktivierung dieser wichtigen Aktualisierung beginnt am Dienstag, 30. Juni 2020.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Wichtige Aktualisierungen` ein. Wählen Sie dann **Wichtige Aktualisierungen** aus. Klicken Sie bei "Kriterien auf der Grundlage ursprünglicher Datensatzwerte im Prozessgenerator auswerten" auf **Bestätigen**.

Wenn Sie über einen Prozess verfügen, bei dem die Option **Möchten Sie die Aktionen nur ausführen, wenn die angegebenen Änderungen am Datensatz vorgenommen wurden?** ausgewählt ist oder der die `ISCHANGED()`-Funktion in Ihren Kriterien verwendet, könnte diese Aktualisierung zu einem anderen Verhalten des Prozesses führen.

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

"Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren" war eine wichtige Aktualisierung in der Version Winter '20 und wird in Spring '20 am 9. April 2020 erzwungen. Durch diese wichtige Aktualisierung werden das Verhalten und die Auswirkungen fehlgeschlagener aufrufbarer Aktionen verbessert. Sie betrifft nur externe REST-API-Aufrufe an aufrufbare Aktionen, die im Massenvorgang ausgeführt werden. Durch diese Aktualisierung führt das Aufrufen eines Satzes von Aktionen in einer einzelnen Anforderung nicht mehr dazu, dass die gesamte Transaktion fehlschlägt, wenn eine einzelne aufrufbare Aktion fehlschlägt. Wenn eine einzelne aufrufbare Aktion fehlschlägt, werden andere aufrufbare Aktionen ohne diese Aktualisierung innerhalb der Transaktion zurückgesetzt und die gesamte Transaktion schlägt fehl.

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

Warum: Ohne diese wichtige Aktualisierung werden, sobald eine aufrufbare Aktion fehlschlägt, andere aufrufbare Aktionen in derselben Transaktion ebenfalls zurückgesetzt. Mit dieser wichtigen Aktualisierung versucht Salesforce dreimal, die aufrufbaren Aktionen auszuführen, und setzt nur die aufrufbaren Aktionen zurück, die nicht ausgeführt werden können. Diese Funktion wird als "Teilspeicherung" bezeichnet.

Für die meisten über die REST-API aufrufbaren Aktionstypen kann die Teilspeicherung verwendet werden. Selbst mit dieser wichtigen Aktualisierung unterstützen die folgenden Aktionstypen die Teilspeicherung nicht:

- Abwicklungsauftrag stornieren
- Stornierungsaufträge
- Mittel erfassen
- Inhaltsarbeitsumgebungen
- Abwicklungsauftrag erstellen
- Rechnung aus Abwicklungsauftrag erstellen
- Servicebericht erstellen

- Externe Services
- Arbeitsaufträge generieren
- Aufrufbares Apex
- Fertigkeitsbasierte Weiterleitung
- Digitale Formularantwort einreichen

Die Teilspeicherung kann zu mehrfachen externen Callouts führen und externe Callouts können nicht zurückgesetzt werden. Wiederholte externe Callouts können nur dann auftreten, wenn ein Flow über einen Prozess gestartet oder über die REST-API aufgerufen wird und dieser Flow mehrmals versucht, die Aktion auszuführen, die die externen Callouts ausführt.

Da die Teilspeicherung mehrere Versuche vornehmen kann, eine Aktion auszuführen, kann die Transaktion länger dauern als erwartet. Dies kann dazu führen, dass Ihre Organisation bestimmte Obergrenzen früher als erwartet erreicht.

Wann: Die automatische Aktivierung dieser wichtigen Aktualisierung beginnt am 9. April 2020. Vor diesem Datum oder bevor Sie diese wichtige Aktualisierung in Ihrer Produktionsorganisation aktivieren, sollten Sie sie in einer Sandbox- oder Developer Edition-Organisation testen, um sicherzustellen, dass Ihre aufrufbaren Aktionen ordnungsgemäß funktionieren. Wenn Sie in Ihrer Produktionsorganisation arbeiten müssen, sollten Sie dies in Zeiten mit geringer Systemauslastung tun.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein und wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus. Klicken Sie für "Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren" auf **Aktivieren**.

Überprüfen Sie alle API-Integrationen, die aufrufbare Aktionen verwenden, um sicherzustellen, dass sie sich bei der Teilspeicherung ordnungsgemäß verhalten.

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Zurückgeben von Nullwerten in Prozess- und Flow-Formeln (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

"Nach Null-Datensatzvariablen oder Nullwerten von Nachschlagebeziehungsfeldern in Prozess- und Flow-Formeln suchen" war in der Version Spring '19 eine wichtige Aktualisierung und wird in Spring '20 am 18. Februar 2020 erzwungen. Diese Aktualisierung aktiviert Prozess- und Flow-Formeln, damit Nullwerte zurückgegeben werden, wenn in den Berechnungen eine Datensatzvariable mit einem Nullwert oder ein Nachschlagebeziehungsfeld mit einem Nullwert enthalten ist.

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

Warum: In Prozessen und Flows kann eine Formel mithilfe einer Datensatzvariablen oder einem Nachschlagebeziehungsfeld auf das Feld eines Datensatzes verweisen. Wenn die Datensatzvariable oder das Nachschlagebeziehungsfeld "null" lautet, gibt die Formel zur Laufzeit manchmal "null" zurück. Andernfalls gibt sie eine nicht bearbeitete Ausnahme zurück. Mit dieser Aktualisierung gibt die Formel immer einen Nullwert zurück, wenn die Datensatzvariable oder das Nachschlagebeziehungsfeld "null" lautet. Diese Aktualisierung wirkt sich nicht auf Briefvorlagenfelder aus.

Wenn Sie beispielsweise einen Account aktualisieren, wird ein Prozess gestartet, der die Kriterien überprüft, bevor er Aktionen ausführt. Die Kriterien enthalten eine Formel, die im Feld "Übergeordneter Account" des Accounts auf den Namen des übergeordneten Accounts verweist. Beim Feld "Übergeordneter Account" handelt es sich um ein Nachschlagebeziehungsfeld: `[Account].Parent.Name`.

Wenn der Wert des Nachschlagebeziehungsfelds "null" lautet, gibt die Formel "null" zurück. Ohne diese Aktualisierung gibt die Formel manchmal eine nicht bearbeitete Ausnahme anstelle von "null" zurück.

Wann: Die automatische Aktivierung dieser wichtigen Aktualisierung beginnt am Dienstag, 18. Februar 2020.

Wie: Zum Testen dieser wichtigen Aktualisierung sollten Sie in einer Sandbox arbeiten. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Wichtige Aktualisierungen` ein. Wählen Sie dann **Wichtige Aktualisierungen** aus. Lesen Sie die Details für die wichtige Aktualisierung "Nach Null-Datensatzvariablen oder Nullwerten von Nachschlagebeziehungsfeldern in Prozess- und Flow-Formeln suchen" und klicken Sie dann auf **Aktivieren**. Testen Sie alle Prozess- und Flow-Formeln, die auf Nachschlagebeziehungsfelder oder Datensatzvariablenfelder verweisen. Prozesse weisen Formeln in Kriterien und Aktionen auf. Flows weisen Formeln in Ressourcen und in der Validierung von Eingabekomponenten auf.

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen (wichtige Aktualisierung, verschoben)

Diese in Summer '19 veröffentlichte wichtige Aktualisierung wurde für die automatische Aktivierung in Winter '20 geplant, jedoch auf Spring '21 verschoben. Vorher hieß diese wichtige Aktualisierung "Verbessern der Sicherheit durch Vorschreiben des Benutzerzugriffs auf durch den Flow aufgerufene Apex-Klassen".

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Summer '19 – Versionshinweise: Verbessern der Sicherheit durch Vorschreiben des Benutzerzugriffs auf durch den Flow aufgerufene Apex-Klassen (wichtige Aktualisierung)

Gültige HTML-Ausgabe mit Formeln in Prozessen und Flows generieren (wichtige Aktualisierung, eingestellt)

Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Spring '20 veröffentlicht und eingestellt. Diese Änderung wirkt sich auf Ihre Salesforce-Organisation aus, wenn Sie die wichtige Aktualisierung in der kurzen Zeit aktiviert haben, in der sie verfügbar war. Und wenn Sie HTML-Code in Ihren Formeln geändert haben, um sich auf diese wichtige Aktualisierung vorzubereiten, wirkt sich diese Einstellung auf Ihre Organisation aus.

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

Wann: Diese wichtige Aktualisierung wurde eingestellt und wird in der Version Spring '20 nach dem 5. Februar 2020 nicht mehr in der Critical Update Console angezeigt.

Warum: Der Zweck der Aktualisierung bestand darin, dass Formelressourcen und Formelfelder in Datensatzvariablen von Prozessen und Flows während der Laufzeit die richtige HTML-Ausgabe generieren sollten. Die Aktivierung dieser wichtigen Aktualisierung führte jedoch zu unerwarteten Ergebnissen, wenn Formelfelder als Werte verwendet wurden. Wenn Sie beispielsweise Formelwerte als Eingaben an eine Aktion übergeben haben (z. B. die E-Mail-Adresse bei einer Aktion "E-Mail"), verursachte die HTML-Ausgabe Probleme.

Wie: Wenn Sie wieder zu dem Verhalten zurückkehren möchten, das vor dem Aktivieren der wichtigen Aktualisierung verwendet wurde, machen Sie alle Änderungen rückgängig, die Sie nach der Aktualisierung vorgenommen haben. Wenn Sie beispielsweise HTML-Formatierungen entfernt haben, fügen Sie sie wieder hinzu.

Salesforce bewertet weiterhin Strategien zum Generieren gültiger HTML-Ausgaben von Formeln in Prozessen und Flows.

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Speichern von erfolgreichen Datensatzänderungen in einem Batch über fehlgeschlagene Aktionen in Prozessen und Flows

Prozesse und Flows speichern nun erfolgreiche Datensatzänderungen bei fehlgeschlagenen Aktionen, die eine Teilspeicherung unterstützen. Wenn zuvor ein Datensatz in einem Batch nach einer Aktion nicht gespeichert werden konnte, wurde der gesamte Batch zurückgesetzt. Jetzt setzt Salesforce stattdessen nur noch die Datensätze zurück, die nicht gespeichert werden können.

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

Warum: Wenn beim Ausführen einer Aktion über Prozesse oder Flows ein Fehler auftritt, versucht Salesforce, alle erfolgreichen Datensatzänderungen in einem Batch zu speichern.

Salesforce verarbeitet Fehler in Prozessen und Flows unterschiedlich, je nachdem, ob die zugeordnete Aktion der Regel "Alles oder nichts" folgt.

- Wenn ein Datensatz aufgrund einer Aktion, die der gesamten Regel folgt, nicht gespeichert werden kann, wird die gesamte Transaktion rückgängig gemacht.
- Wenn ein Datensatz aufgrund einer Aktion, die Teilspeicherung verwendet, nicht gespeichert werden kann, wird bis zu drei Mal versucht, die verbleibenden Aktionen im Massenvorgang auszuführen.

Im Folgenden finden Sie eine Zusammenfassung darüber, wie Prozesse und Flows nach Aktionen Datensätze in Batches speichern.

Prozessgenerator-Aktion	Wie werden Datensätze gespeichert?
Apex	Vom Code abhängig
Datensatz erstellen	Teilspeicherung
E-Mail-Benachrichtigungen	Alles oder nichts
Flows (nur Elemente "Datensätze erstellen" und "Datensätze aktualisieren")	Teilspeicherung
Flow (andere Elemente)	Alles oder nichts
Bei Chatter posten	Alles oder nichts
Prozesse	Teilspeicherung
Schnellaktionen	Alles oder nichts
Quip	Alles oder nichts
Benutzerdefinierte Benachrichtigung senden	Alles oder nichts
Zur Genehmigung senden	Alles oder nichts
Datensätze aktualisieren	Teilspeicherung

Flow Builder-Aktion	Wie werden Datensätze gespeichert?
Apex-Aktion	Vom Code abhängig
E-Mail-Benachrichtigung	Alles oder nichts
Bei Chatter posten	Alles oder nichts

Flow Builder-Aktion	Wie werden Datensätze gespeichert?
Schnellaktion	Alles oder nichts
Benutzerdefinierte Benachrichtigung senden	Alles oder nichts
Zur Genehmigung senden	Alles oder nichts
Subflow	Teilspeicherung
Datensätze erstellen	Teilspeicherung
Datensätze aktualisieren	Teilspeicherung
Flow (andere Elemente)	Alles oder nichts

Desktop-Flow-Designer wurde eingestellt

Wenn Ihre Salesforce-Organisation noch Flows enthält, die mit dem eingestellten Desktop-Flow-Designer angelegt wurden, empfiehlt es sich, diese Flows zu löschen. Vor dem Löschen eines Flows können Sie jede Flow-Version über die Seite "Details zur Flow-Version" herunterladen. Erstellen Sie den Flow anschließend erneut in Flow Builder.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Flow Builder

Trailhead: Erstellen von Flows mit Flow Builder

Prozessgenerator: Opportunity-Kontaktrollen und Plattformereignis-Abonnements

Automatisieren Sie Ihre Geschäftsprozesse für Opportunity-Kontaktrollen. Sie können sehen, welche Prozesse ein Plattformereignis abonniert haben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Automatisieren der Erstellung und Aktualisierung von Opportunity-Kontaktrollen mit Lightning Flow

Mit dem Prozessgenerator und Flow Builder können Sie Geschäftsprozesse automatisieren, die Opportunity-Kontaktrollen beinhalten, sodass Ihre Vertriebsmitarbeiter die Arbeit nicht manuell erledigen müssen. Erstellen Sie beispielsweise einen Prozess, der jeder neuen Opportunity mit einem zugehörigen Kontakt eine Opportunity-Kontaktrolle hinzufügt. Sie können auch einen Prozess oder einen automatisch gestarteten Flow verwenden, um den Opportunity-Inhaber zu benachrichtigen, wenn eine zugehörige Opportunity-Kontaktrolle aktualisiert wird.

Anzeigen von Prozessen, die ein Plattformereignis abonnieren

Über die Themenliste "Abonnements" eines Plattformereignisses können Sie nun Prozesse anzeigen, die das Plattformereignis abonniert haben. Zuvor konnten Sie die Prozesse nur mithilfe der Metadaten-API anzeigen.

Verhindern, dass automatische Feldaktualisierungen E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

"Verhindern, dass automatische Feldaktualisierungen E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken" war eine wichtige Aktualisierung in der Version Summer '17 und wird in Spring '20 am 1. März 2020 erzwungen. Sie können bei verschiedenen Vorgängen (z. B. beim Zuweisen einer Aufgabe für eine Person) festlegen, dass der betroffene Benutzer per E-Mail benachrichtigt wird. Diese Aktualisierung verhindert, dass Prozesse, Workflow-Regeln und Apex-Auslöser E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

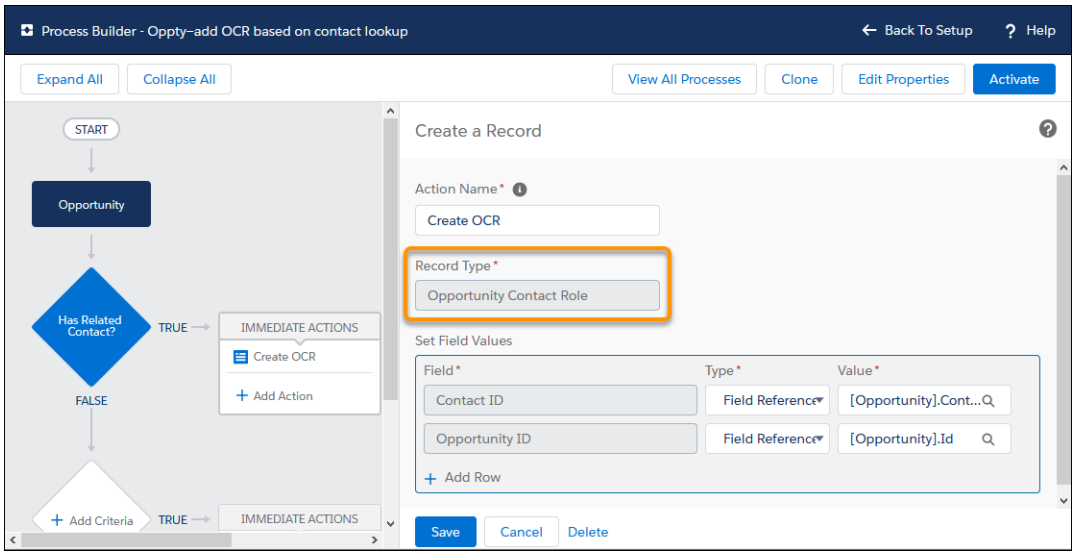
Automatisieren der Erstellung und Aktualisierung von Opportunity-Kontaktrollen mit Lightning Flow

Mit dem Prozessgenerator und Flow Builder können Sie Geschäftsprozesse automatisieren, die Opportunity-Kontaktrollen beinhalten, sodass Ihre Vertriebsmitarbeiter die Arbeit nicht manuell erledigen müssen. Erstellen Sie beispielsweise einen Prozess, der jeder neuen Opportunity mit einem zugehörigen Kontakt eine Opportunity-Kontaktrolle hinzufügt. Sie können auch einen Prozess oder einen automatisch gestarteten Flow verwenden, um den Opportunity-Inhaber zu benachrichtigen, wenn eine zugehörige Opportunity-Kontaktrolle aktualisiert wird.

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

Wer: Benutzer mit der Berechtigung "Anwendung anpassen" können Opportunity-Kontaktrollen anpassen.

Wie: Verweisen Sie im Prozessgenerator oder Flow Builder auf das Objekt "Opportunity-Kontaktrolle" wie auf jedes andere Objekt.



SIEHE AUCH:

IdeaExchange: Process Builder - Allow Action to Create Opportunity Contact Role Record (Prozessgenerator – Ermöglichen der Erstellung von Opportunity-Kontaktrollendatensätzen durch Aktionen)

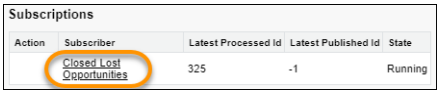
Anzeigen von Prozessen, die ein Plattformereignis abonnieren

Über die Themenliste "Abonnements" eines Plattformereignisses können Sie nun Prozesse anzeigen, die das Plattformereignis abonniert haben. Zuvor konnten Sie die Prozesse nur mithilfe der Metadaten-API anzeigen.

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

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

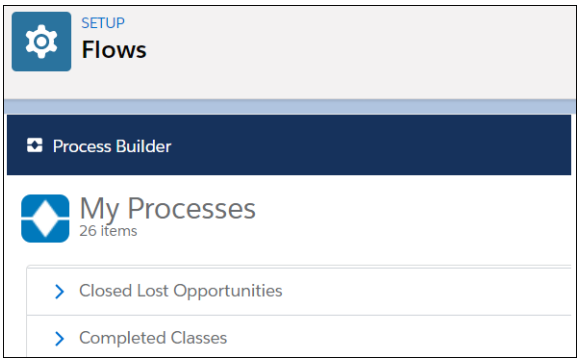
Über die Themenliste "Abonnements" können Sie auf die Prozessbezeichnung klicken, um weitere Details wie die Versionsnummer und den API-Namen zu erhalten.



Warum werden Details zur Flow-Version angezeigt? Ähnlich wie ein Flow ist eine ausgeführte Instanz eines Prozesses ein Flow-Interview. Die Informationen, die Ihnen auf der Seite "Flow-Version" angezeigt werden, beziehen sich auf den Prozess. Sie können auf den Flow-API-Namen des Prozesses klicken, um die Liste der Prozesse für Ihre Organisation anzuzeigen.



Sie können auf den Prozess klicken, um ihn im Prozessgenerator zu öffnen.



Verhindern, dass automatische Feldaktualisierungen E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

"Verhindern, dass automatische Feldaktualisierungen E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken" war eine wichtige Aktualisierung in der Version Summer '17 und wird in Spring '20 am 1. März 2020 erzwungen. Sie können bei verschiedenen Vorgängen (z. B. beim Zuweisen einer Aufgabe für eine Person) festlegen, dass der betroffene Benutzer per E-Mail benachrichtigt wird. Diese Aktualisierung verhindert, dass Prozesse, Workflow-Regeln und Apex-Auslöser E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken. Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

Beispiel:

- Sie ändern den Inhaber eines Kundenvorgangs und benachrichtigen den neuen Inhaber per E-Mail.
- Sie erstellen einen Benutzer und heißen den Benutzer per E-Mail willkommen.
- Sie erstellen eine Aufgabe und benachrichtigen den Aufgabeninhaber per E-Mail.
- Sie erstellen eine Zuordnungsregel und benachrichtigen die Benutzer, wenn ihnen ein Kundenvorgang zugewiesen wurde.

Vor der Version Summer '17 gingen diese E-Mails nicht immer durch. Wenn die Änderung einen Prozess, eine Workflow-Regel oder einen Apex-Auslöser ausgelöst hat, die denselben Datensatz aktualisiert haben, wurde die E-Mail durch Salesforce unterdrückt. Durch Aktivieren dieser wichtigen Aktualisierung werden Benachrichtigungs-E-Mails nicht mehr durch Salesforce unterdrückt.

Bis jetzt mussten Sie zur Problemumgehung Ihre eigenen E-Mail-Benachrichtigungen hinzufügen, beispielsweise mit einer E-Mail-Benachrichtigung in einem Prozess oder einer Workflow-Regel. Wenn Sie diese Problemumgehung für die fehlenden E-Mails verwendet haben, erhielten Ihre Benutzer doppelte E-Mails. Entfernen Sie Ihre Problemumgehungen, damit Benutzer nur eine Benachrichtigung erhalten.

Wann: Die automatische Aktivierung dieser wichtigen Aktualisierung beginnt am Sonntag, 1. März 2020.

Testen dieser wichtigen Aktualisierung

Es wird empfohlen, die wichtige Aktualisierung in einer Sandbox-Umgebung zu testen. Wenn Sie in Ihrer Produktionsorganisation arbeiten müssen, sollten Sie dies in Zeiten mit geringer Systemauslastung tun.

1. Ermitteln Sie Anpassungen, von denen die E-Mail-Benachrichtigungen gesendet werden.

2. Entfernen Sie die zusätzlichen E-Mail-Benachrichtigungen aus den Anpassungskomponenten.
3. Aktivieren Sie die wichtige Aktualisierung **Verhindern, dass automatische Feldaktualisierungen E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken**.
4. Testen Sie Ihre Anpassungen, um sicherzustellen, dass Salesforce keine doppelten E-Mails sendet.

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Globalisierung: Übersetzungsworkbench-Verbesserungen, Unterstützung für linksläufige Sprachen sowie neue und aktualisierte Gebietsschemaformate

Halten Sie Ihre Übersetzungen auf dem neuesten Stand, indem Sie veraltete Übersetzungen sowie unübersetzte Werte exportieren. Arabisch, Hebräisch und Urdu sind linksläufige Sprachen. Aktivieren Sie neue und verbesserte Formate für internationale Datumswerte und Uhrzeiten über eine wichtige Aktualisierung und bereiten Sie sich auf Änderungen an den Gebietsschemaformaten der International Components for Unicode (ICU) und des Java Development Kit (JDK) von Oracle in dieser Version vor.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktualisieren von Übersetzungen

In der Übersetzungsworkbench wurde der nicht übersetzte Dateityp in der Exportfunktion aktualisiert. Zusätzlich zu Text, der noch nicht übersetzt wurde, kann mit der Exportoption jetzt Text exportiert werden, der seit der letzten Übersetzung geändert wurde.

Neues Erscheinungsbild für linksläufige Sprachen, einschließlich des Layouts (allgemein verfügbar)

Damit sich Benutzer von linksläufigen (Right-to-Left, RTL) Sprachen vertrauter fühlen, verlaufen Spalten und Randleisten von rechts nach links und der Text ist entsprechend ausgerichtet. Dieses linksläufige Layout ist für Arabisch, Hebräisch und Urdu verfügbar. Arabisch und Hebräisch sind als Endbenutzersprachen in Lightning Experience verfügbar, während Urdu als reine Plattformsprache unterstützt wird. Diese Funktion, die nun allgemein verfügbar ist, enthält gegenüber der Beta-Version einige Änderungen.

ICU-Gebietsschemaformate aktivieren (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Damit Sie standortunabhängig Geschäfte tätigen können, werden für Datums- und Zeitangaben die ICU-Formate (International Components for Unicode) übernommen. Diese neuen Formate ersetzen die JDK8-Formate (Java 8 Development Kit) von Oracle. ICU legt den internationalen Standard für diese Formate für alle Gebietsschemata fest. Die neuen Formate bieten eine konsistente Benutzererfahrung in der gesamten Salesforce-Plattform und verbessern die weltweite Integration in ICU-konforme Anwendungen. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Vorbereitung auf Änderungen der Sprach- und Gebietsschemaformate

Damit Sie aktuelle Formate und neue Sprachen verwenden können, wurden die Sprach- und Gebietsschemaformate aktualisiert. Unabhängig davon, ob Sie die neuen Formate des Open-Source-Projekts International Components for Unicode (ICU) oder des Java Development Kit (JDK) von Oracle verwenden, sollten Sie ermitteln, wie sich die Formatänderungen auf Ihre Salesforce-Organisation auswirken. In dieser Version ist ICU 64.2 enthalten, die das Common Locale Data Repository (CLDR) der Version 35.1 verwendet. Für Kunden, die bei JDK bleiben, wurden minimale Formataktualisierungen vorgenommen, sodass Sie sich auf die Einführung von ICU konzentrieren können.

Verwenden des erweiterten Währungsmanagements in Lightning Experience

Sie können datierte Wechselkurse innerhalb von Opportunities verwalten, ohne zu Salesforce Classic wechseln zu müssen. Das erweiterte Währungsmanagement ist jetzt in Lightning Experience verfügbar.

Kontaktaufnahme mit Kunden, die Persisch sprechen und lesen

Persisch wurde als reine Plattformsprache hinzugefügt.

Sonstige Änderungen der Übersetzungsworkbench

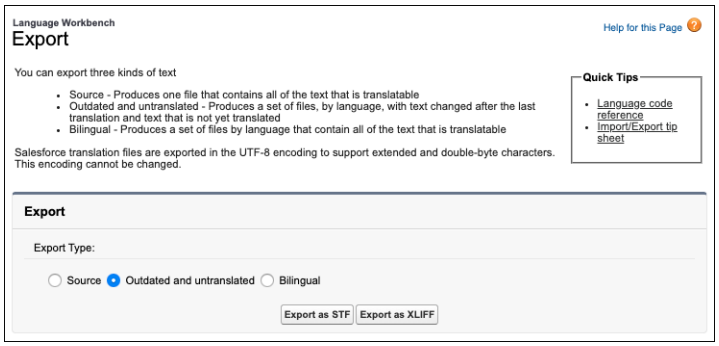
Unter "Setup" wurde die Seite "Übersetzungseinstellungen" umbenannt. Der neue Seitenname lautet "Einstellungen für Übersetzungssprachen". Auf der Seite für das Setup der Übersetzung sind im Übersetzungsfeld nun 32.000 Zeichen oder 96.000 Byte Daten bis zur Länge des übersetzten Objekts zulässig.

Aktualisieren von Übersetzungen

In der Übersetzungsworkbench wurde der nicht übersetzte Dateityp in der Exportfunktion aktualisiert. Zusätzlich zu Text, der noch nicht übersetzt wurde, kann mit der Exportoption jetzt Text exportiert werden, der seit der letzten Übersetzung geändert wurde.

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

Warum: Wenn sich die Bezeichnung eines übersetzbaren Objekts ändert, müssen Sie die Übersetzungen für diese Bezeichnung überprüfen und aktualisieren. Jetzt können Sie die Änderungen zusammen mit nicht übersetzten Werten über die Option **Veraltet und nicht übersetzt** in der Exportfunktion der Übersetzungsworkbench identifizieren.



Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Exportieren` ein. Wählen Sie **Exportieren** aus, um auf die Seite "Exportieren" der Übersetzungsworkbench zuzugreifen. Wählen Sie **Veraltet und nicht übersetzt** aus. Klicken Sie je nach gewünschtem Dateityp auf **Exportieren als STF** oder **Exportieren als XLIFF**.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Übersetzungsdateien (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Exportieren von Übersetzungsdateien (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

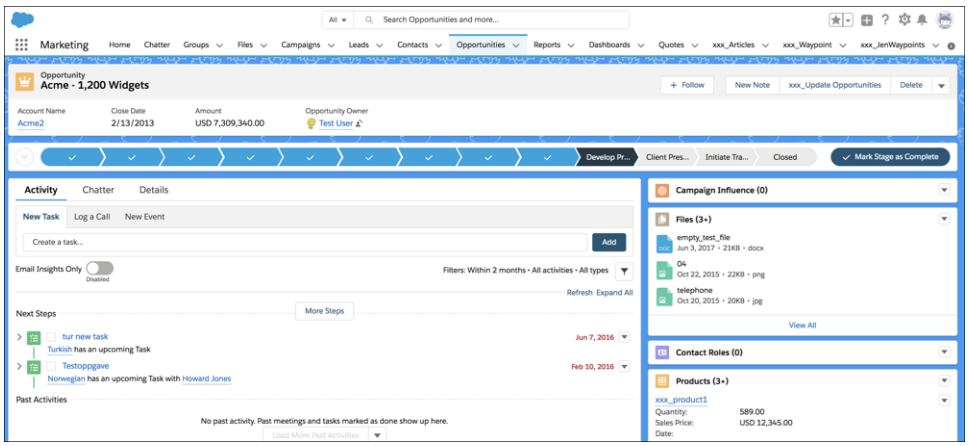
Neues Erscheinungsbild für linksläufige Sprachen, einschließlich des Layouts (allgemein verfügbar)

Damit sich Benutzer von linksläufigen (Right-to-Left, RTL) Sprachen vertrauter fühlen, verlaufen Spalten und Randleisten von rechts nach links und der Text ist entsprechend ausgerichtet. Dieses linksläufige Layout ist für Arabisch, Hebräisch und Urdu verfügbar. Arabisch und Hebräisch sind als Endbenutzersprachen in Lightning Experience verfügbar, während Urdu als reine Plattformsprache unterstützt wird. Diese Funktion, die nun allgemein verfügbar ist, enthält gegenüber der Beta-Version einige Änderungen.

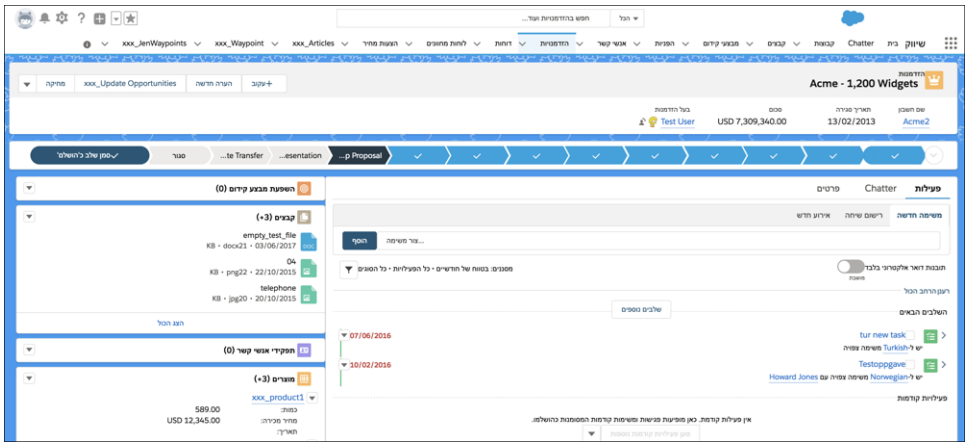
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in allen Editionen außer Database.com.

Warum: Das Layout für linksläufige Sprachen wurde verbessert, um ihnen ein natürlicheres Erscheinungsbild zu verleihen.

Es folgt ein Beispiel für ein rechtsläufiges Layout in Englisch in Lightning Experience.



Und hier ist dieselbe Ansicht in Hebräisch – diesmal linksläufig.



Seit der Beta-Version wurde Folgendes geändert:

- Das Layout für linksläufige Sprachen wird jetzt standardmäßig für alle linksläufigen Sprachen verwendet.
- Lightning-Berichte und -Dashboards bieten vollständige Unterstützung für linksläufige Sprachlayouts, mit folgender Einschränkung im Berichtsgenerator. Das Bearbeitungsfeld für Zusammenfassungsformeln und Formeln auf Zeilenebene ist von links nach rechts ausgerichtet, auch wenn das Menü für die Formelbearbeitung von rechts nach links gelesen wird.

Lightning-Unterstützung für linksläufige Sprachen ist für Marketing Cloud, Commerce Cloud, Pardot, Salesforce CPQ und Billing, Communities Cloud und Health Cloud nicht verfügbar. Lightning-Unterstützung für linksläufige Sprachen ist für Hebräisch für Financial Services Cloud noch in der Beta-Version verfügbar. Einige Funktionen sind in der Lightning-Unterstützung für linksläufige Sprachen nicht

enthalten und es gelten spezielle Einschränkungen für Suchvorgänge. Eine vollständige Liste der Einschränkungen hinsichtlich der linksläufigen Unterstützung finden Sie in der Salesforce-Hilfe.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Unterstützung linksläufiger Sprachen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Einschränkungen für Suchvorgänge bei linksläufigen Sprachen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Unterstützte Sprachen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

ICU-Gebietsschemaformate aktivieren (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Damit Sie standortunabhängig Geschäfte tätigen können, werden für Datums- und Zeitangaben die ICU-Formate (International Components for Unicode) übernommen. Diese neuen Formate ersetzen die JDK8-Formate (Java 8 Development Kit) von Oracle. ICU legt den internationalen Standard für diese Formate für alle Gebietsschemata fest. Die neuen Formate bieten eine konsistente Benutzererfahrung in der gesamten Salesforce-Plattform und verbessern die weltweite Integration in ICU-konforme Anwendungen. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Wann: Diese wichtige Aktualisierung wird am Montag, 31. Januar 2022 automatisch aktiviert. Bei Organisationen, die in der Version Winter '20 oder später erstellt wurden, sind die ICU-Gebietsschemaformate standardmäßig aktiviert.

Wie: Bevor Sie diese wichtige Aktualisierung in der Produktion aktivieren, sollten Sie zusammen mit Ihren Paketanbietern sicherstellen, dass alle Ihre installierten Pakete mit den ICU-Formaten kompatibel sind. Werten Sie dann die Auswirkungen der neuen Gebietsschemata auf Ihre Salesforce-Organisation aus. Verwenden Sie diese SOQL-Abfrage, um die in Ihrer Organisation verwendeten Gebietsschemata und eine Benutzeranzahl für jedes Gebietsschema zu erhalten:

```
SELECT toLabel(LocaleSidKey) LocaleName, LocaleSidKey, Count(id) UserCount FROM User where
 IsActive=true GROUP BY LocaleSidKey
```

In der Dokumentation finden Sie empfohlene Bereiche für Tests und Details zu den Änderungen für jedes Gebietsschema.

Anmerkung: Wenn Ihre Organisation weniger als 100.000 Benutzer hat, werden die Ergebnisse der Abfrage auf der Seite "Details aktualisieren" der wichtigen Aktualisierung angezeigt.

Um diese Aktualisierung zu aktivieren, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein und wählen Sie dann **Wichtige Aktualisierungen** aus. Klicken Sie für "ICU-Gebietsschemaformate aktivieren" auf **Überprüfen**. Klicken Sie auf **Aktivieren**.

Das Gebietsschema "Englisch (Kanada)" (en_CA) muss separat aktiviert werden. Geben Sie im Feld "Schnellsuche" den Text *`Benutzeroberfläche`* ein und wählen Sie dann **Benutzeroberfläche** aus. Wählen Sie **ICU-Formate für das Gebietsschema "en_CA" aktivieren** aus und klicken Sie auf **Speichern**.

Anmerkung: Durch das Aktivieren der wichtigen Aktualisierung werden die neuen Gebietsschemaformate auf der Benutzeroberfläche angezeigt. Die ICU-Formate sind in der API-Version 45.0 und höher verfügbar.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Go Global with New International Locale Formats (Global Agieren mit neuen internationalen Datums- und Zeitformaten) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Winter '20 – Versionshinweis: ICU-Gebietsschemaformate aktivieren (wichtige Aktualisierung)

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Vorbereitung auf Änderungen der Sprach- und Gebietsschemaformate

Damit Sie aktuelle Formate und neue Sprachen verwenden können, wurden die Sprach- und Gebietsschemaformate aktualisiert. Unabhängig davon, ob Sie die neuen Formate des Open-Source-Projekts International Components for Unicode (ICU) oder des Java Development Kit (JDK) von Oracle verwenden, sollten Sie ermitteln, wie sich die Formatänderungen auf Ihre Salesforce-Organisation auswirken. In dieser Version ist ICU 64.2 enthalten, die das Common Locale Data Repository (CLDR) der Version 35.1 verwendet. Für Kunden, die bei JDK bleiben, wurden minimale Formataktualisierungen vorgenommen, sodass Sie sich auf die Einführung von ICU konzentrieren können.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience, Salesforce Classic und alle Versionen der Salesforce-Anwendung in allen Editionen mit Ausnahme von Database.com.

Wie: Überprüfen Sie die Formatänderungen für die Sprachen und Gebietsschemata, die in Ihrer Organisation verwendet werden. Bewerten Sie, wie sich die Änderungen auf Ihre Organisation auswirken. Testen Sie dann Ihre Filter, Ihren Code und Ihre Komponenten nach Bedarf.

Die Standardwährung hat sich für die Gebietsschemata Französisch (Mauretanien) und Spanisch (Venezuela) geändert. Sie sollten Benutzer mit diesen Gebietsschemata über die Änderung informieren.

SIEHE AUCH:

Knowledge-Artikel: Änderungen der JDK-Sprache und des Gebietsschemaformats in Spring '20 (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Knowledge-Artikel: Änderungen der ICU-Sprache und des Gebietsschemaformats in Spring '20 (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Knowledge-Artikel: Änderungen der Testsprache und des Gebietsschemas (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwenden des erweiterten Währungsmanagements in Lightning Experience

Sie können datierte Wechselkurse innerhalb von Opportunities verwalten, ohne zu Salesforce Classic wechseln zu müssen. Das erweiterte Währungsmanagement ist jetzt in Lightning Experience verfügbar.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Informationen zum erweiterten Währungsmanagement (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Kontaktaufnahme mit Kunden, die Persisch sprechen und lesen

Persisch wurde als reine Plattformsprache hinzugefügt.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Unterstützte Sprachen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Sonstige Änderungen der Übersetzungsworkbench

Unter "Setup" wurde die Seite "Übersetzungseinstellungen" umbenannt. Der neue Seitenname lautet "Einstellungen für Übersetzungssprachen". Auf der Seite für das Setup der Übersetzung sind im Übersetzungsfeld nun 32.000 Zeichen oder 96.000 Byte Daten bis zur Länge des übersetzten Objekts zulässig.

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

Einstein-Prognosegenerator: Ausprobieren des Einstein-Prognosegenerators, Erstellen von besseren Prognosen mithilfe der Registerkarte "Vertrauenswürdige AI" und Erstellen filterbasierter Prognosen

Erstellen Sie bis zu 10 Prognosen und aktivieren Sie eine von ihnen ohne zusätzliche Kosten. Bei der Erstellung von Prognosen hilft Ihnen die Registerkarte "Vertrauenswürdige AI" in der Randleiste, Ursachen für Verzerrungen zu erkennen. Wenn Ihre Prognosefrage keinem geeigneten Feld zugeordnet werden kann, erstellen Sie stattdessen eine filterbasierte Prognose. Fügen Sie Ihren Seitenlayouts die Komponente "Einstein-Prognosen" hinzu, um für einzelne Datensätze die wichtigsten Prädiktoren anzuzeigen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Prognosen mit Filtern im Einstein-Prognosegenerator

Wenn Sie eine Prognose erstellen, benötigen Sie kein Feld mehr, das Ihre Prognosefrage beantwortet. Sofern die Datensätze im Objekt, das Sie für Ihre Prognose verwenden, die Daten enthalten, können Sie stattdessen Filter verwenden.

Anzeigen der wichtigsten Prädiktoren in Datensätzen mit dem Einstein-Prognosegenerator

Jetzt können Sie und Ihre Benutzer Erkenntnisse dazu erhalten, welche Prädiktoren auf Datensatzebene (nicht nur für das gesamte Modell) am einflussreichsten sind. Sie können die wichtigsten Prädiktoren in Datensätzen anzeigen, um festzustellen, welche Feldwerte den größten Einfluss auf die Bewertung eines bestimmten Datensatzes haben.

Verwenden des Einstein-Prognosegenerators ohne zusätzliche Kosten

Aktivieren Sie den Einstein-Prognosegenerator ohne Aufpreis, um festzustellen, wie Ihr Unternehmen von benutzerdefinierten Prognosen profitieren kann. Legen Sie später fest, ob ein Upgrade vorgenommen werden soll.

Erstellen besserer Prognosen mithilfe der Registerkarte "Vertrauenswürdige AI" im Einstein-Prognosegenerator

Erweitern Sie Ihre Kenntnisse während der Erstellung mithilfe der Registerkarte "Vertrauenswürdige AI" in der Randleiste. Registerkarte "Vertrauenswürdige AI" hilft Ihnen dabei, potenzielle Verzerrungen in Ihren Daten zu erkennen und zu verringern, wodurch es zu weniger Fehlern bei Prognosen kommt.

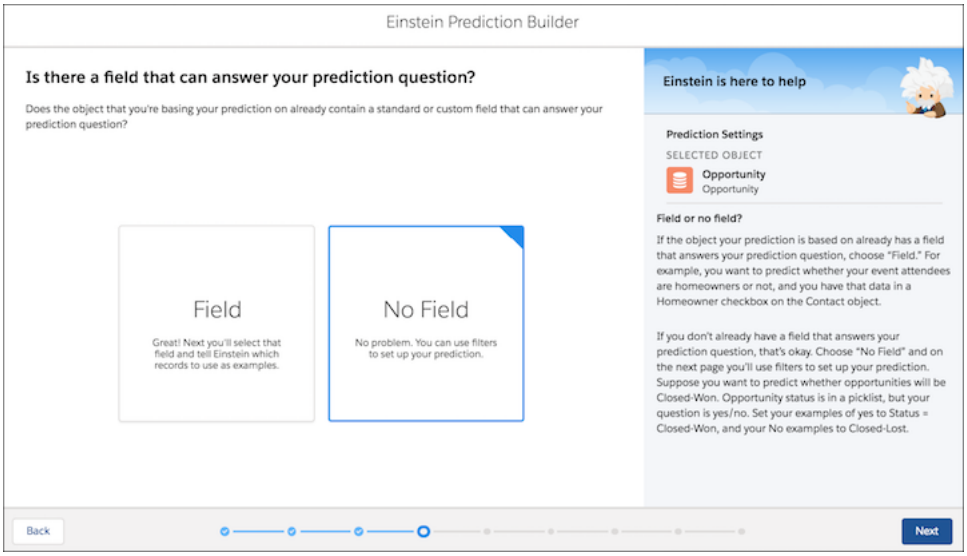
Erstellen von Prognosen mit Filtern im Einstein-Prognosegenerator

Wenn Sie eine Prognose erstellen, benötigen Sie kein Feld mehr, das Ihre Prognosefrage beantwortet. Sofern die Datensätze im Objekt, das Sie für Ihre Prognose verwenden, die Daten enthalten, können Sie stattdessen Filter verwenden.

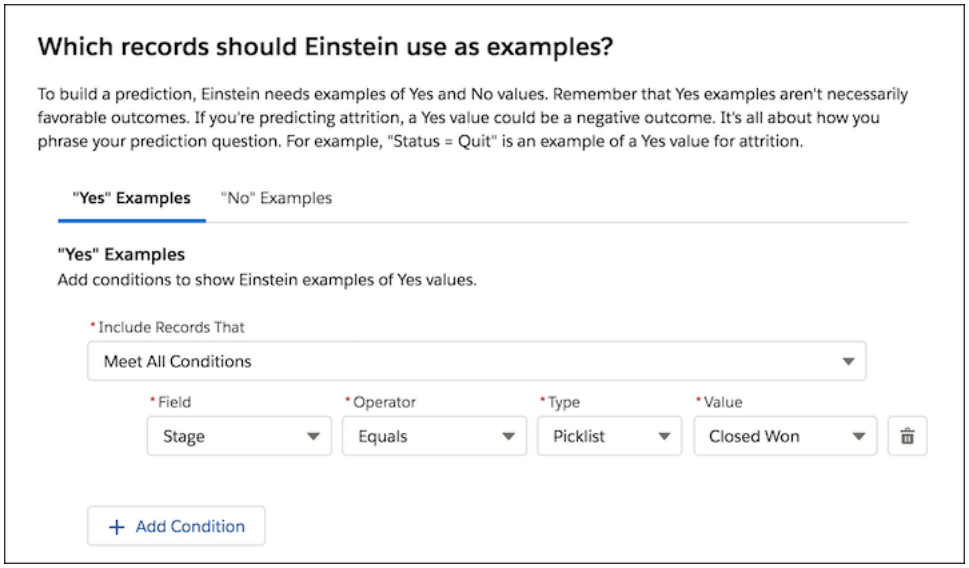
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Developer Edition.

Wer: Diese Funktion ist für Administratoren mit einer Lizenz für Einstein Analytics Plus, Einstein-Prognosen oder EinsteinBuilderFree verfügbar.

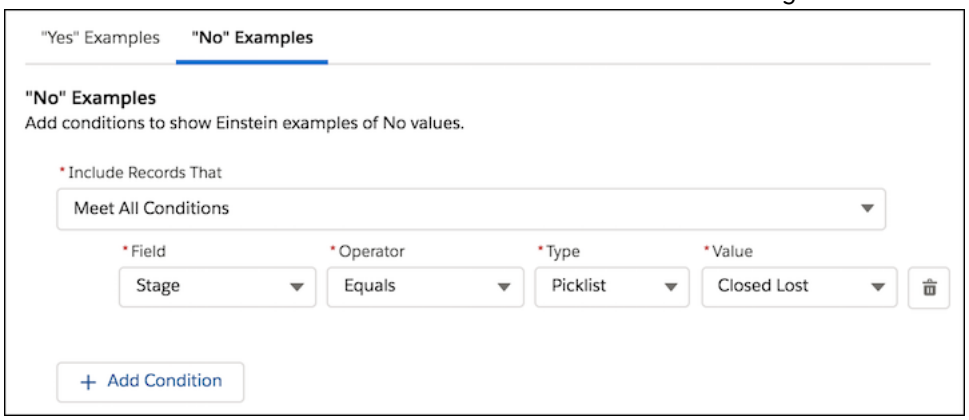
Wie: Die geführte Einrichtung des Einstein-Prognosegenerators enthält einige neue Fragen. Beispielsweise geben Sie an, ob Sie bereits über ein Feld verfügen, das Ihre Prognosefrage beantworten kann.



Verwenden Sie Filter, um Ihre Prognose einzurichten, statt ein benutzerdefiniertes Feld zu erstellen. Angenommen, Sie möchten prognostizieren, ob ein Geschäft abgeschlossen wird. Dies ist eine Ja/Nein-Frage, das Feld, das die Daten enthält, ist jedoch eine Auswahlliste. Wählen Sie **Kein Feld** aus und verwenden Sie Filter, um Beispiele für Ja- und Nein-Werte bereitzustellen. Wählen Sie z. B. **Stage Equals Closed Won** (Phase gleich Geschlossen und gewonnen) aus, um nach Beispielen für "Ja" zu filtern.



Wählen Sie **Stage Equals Closed Lost** (Phase gleich Geschlossen und verloren) aus, um nach Beispielen für "Nein" zu filtern.



Bei Datensätzen, die Sie nicht in Ihren Beispielsatz aufnehmen, handelt es sich um die Datensätze, für die Einstein prognostizierte Werte bereitgestellt hat.

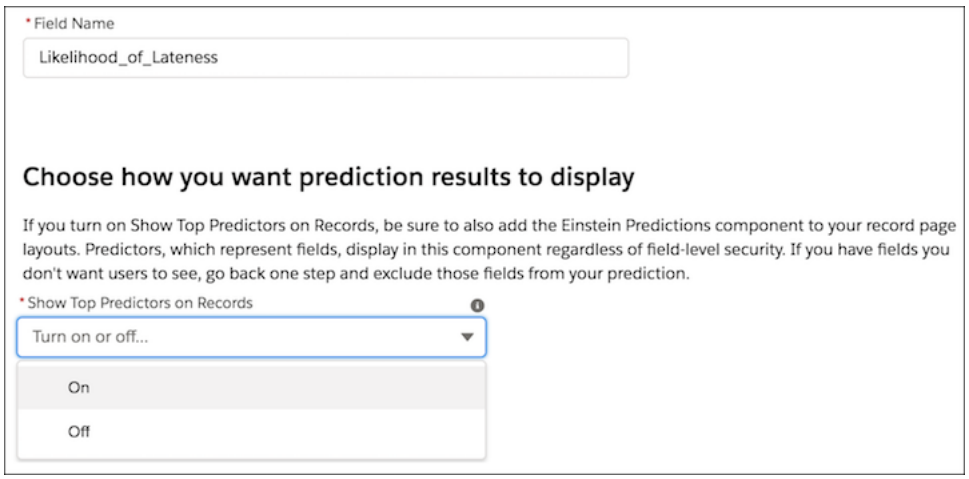
Anzeigen der wichtigsten Prädiktoren in Datensätzen mit dem Einstein-Prognosegenerator

Jetzt können Sie und Ihre Benutzer Erkenntnisse dazu erhalten, welche Prädiktoren auf Datensatzebene (nicht nur für das gesamte Modell) am einflussreichsten sind. Sie können die wichtigsten Prädiktoren in Datensätzen anzeigen, um festzustellen, welche Feldwerte den größten Einfluss auf die Bewertung eines bestimmten Datensatzes haben.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Developer Edition.

Wer: Diese Funktion ist für Administratoren mit Einstein Analytics Plus oder Einstein Predictions-Lizenz verfügbar. Darüber hinaus benötigen Administratoren einen Berechtigungssatz, der die Berechtigungen "ViewInsightObject" und "CreateInsightObject" enthält. Damit Benutzer die Komponente anzeigen können, benötigen sie dieselben Berechtigungen sowie CRUD-Zugriff auf die Objekte "AIRecordInsight" und "AIInsightReason".

Wie: Wenn Sie Ihre Prognose erstellen, legen Sie auf der Seite, auf der Sie das benutzerdefinierte Feld benennen, das Ihre Prognoseergebnisse speichert, die Option "Wichtigste Prädiktoren in Datensätzen anzeigen" auf **Ein** fest.



Fügen Sie die Komponente "Einstein-Prognosen" allen Datensatz-Seitenlayouts hinzu, in denen die wichtigsten Prädiktoren angezeigt werden sollen. Wenn Sie einen Datensatz mit einer Prognosebewertung anzeigen, sehen Sie die Komponente "Einstein-Prognosen" auf der Datensatzseite mit den wichtigsten Prädiktoren, die Einfluss auf die Bewertung haben.



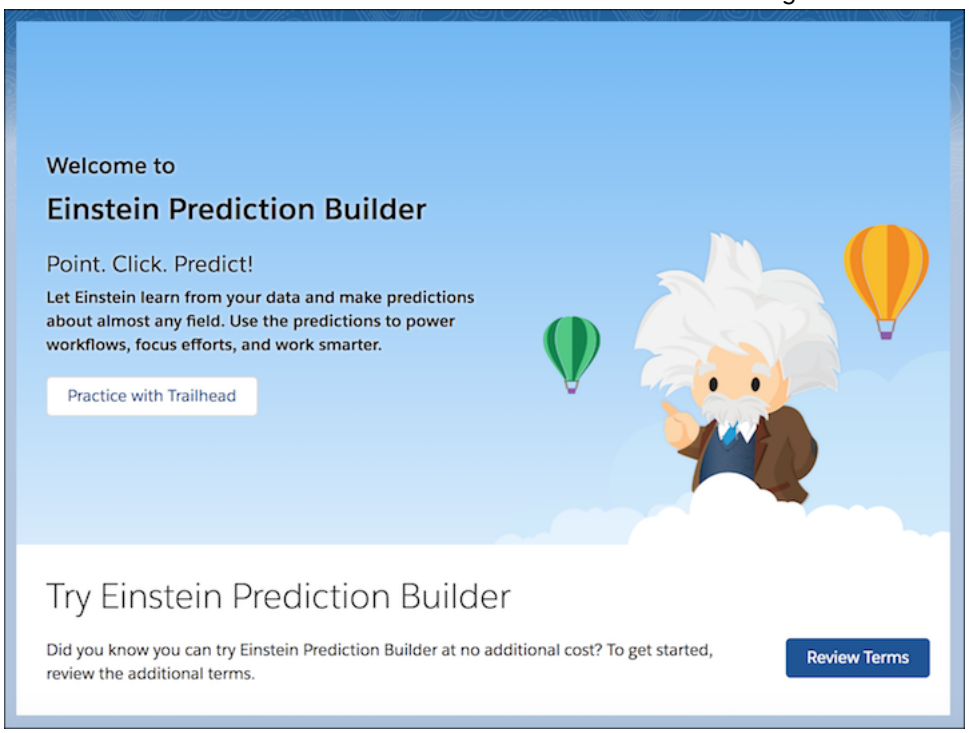
Anmerkung: Die Anzeige der wichtigsten Prädiktoren für Datensätze funktioniert nur bei Binärklassifizierungsprognosen (Ja/Nein). Für numerische Prognosen steht sie nicht zur Verfügung.

Verwenden des Einstein-Prognosegenerators ohne zusätzliche Kosten

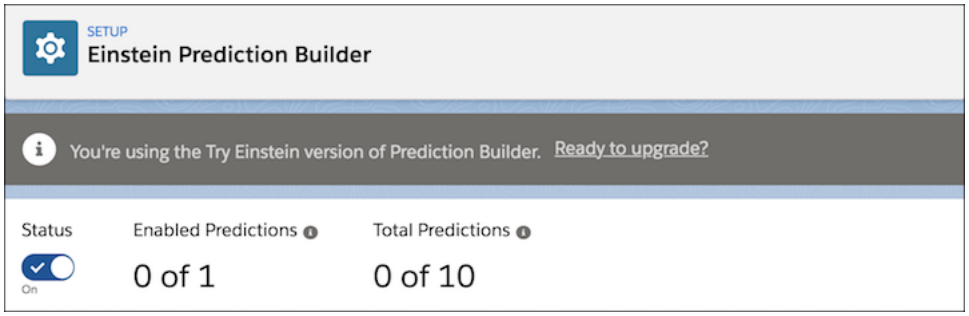
Aktivieren Sie den Einstein-Prognosegenerator ohne Aufpreis, um festzustellen, wie Ihr Unternehmen von benutzerdefinierten Prognosen profitieren kann. Legen Sie später fest, ob ein Upgrade vorgenommen werden soll.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Unlimited Edition. Sie können sich auch für eine Developer Edition-Organisation registrieren, bei der der Einstein-Prognosegenerator ohne zusätzliche Kosten enthalten ist.

Wie: Suchen Sie unter "Setup" nach "Einstein-Prognosegenerator". Klicken Sie auf **Erste Schritte**, um eine Seite aufzurufen und die Bedingungen zu prüfen. Wenn Sie ihnen zustimmen, klicken Sie auf eine andere Schaltfläche **Erste Schritte**, um den Einstein-Prognosegenerator einzurichten.



Mit der Erfahrung "Einstein ausprobieren" können Sie bis zu insgesamt 10 Prognosen erstellen und eine Prognose aktivieren. Nach dem Erstellen Ihrer ersten Prognose zeigt die Listenansicht "Prognosen" unter "Setup" Ihre gesamten und aktivierten Prognosen sowie die Anzahl der verbleibenden Prognosen an.



Um die wichtigsten Prädiktoren in Datensätzen anzuzeigen, können Sie ein Upgrade auf die bezahlte Version vornehmen.

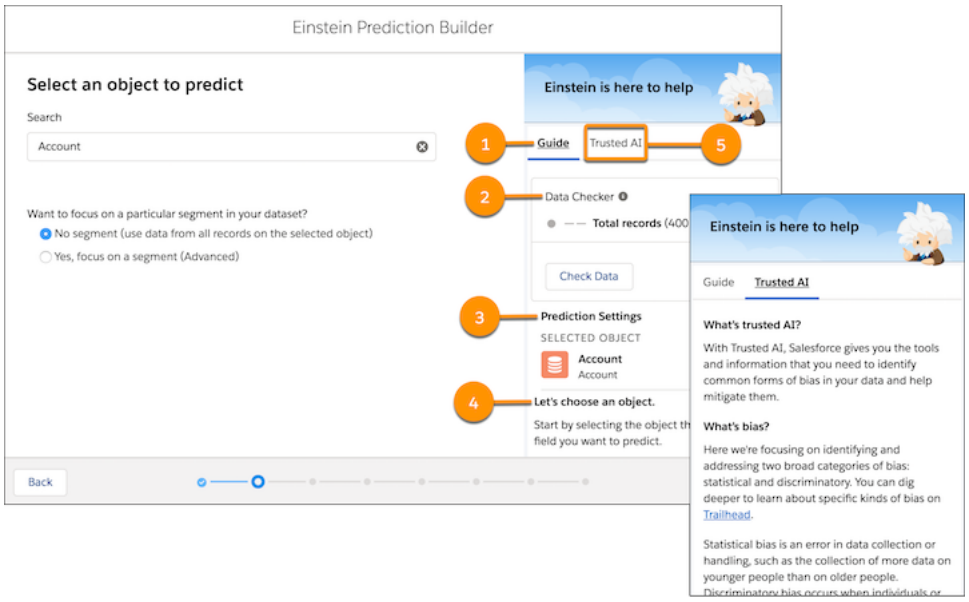
Erstellen besserer Prognosen mithilfe der Registerkarte "Vertrauenswürdige AI" im Einstein-Prognosegenerator

Erweitern Sie Ihre Kenntnisse während der Erstellung mithilfe der Registerkarte "Vertrauenswürdige AI" in der Randleiste. Registerkarte "Vertrauenswürdige AI" hilft Ihnen dabei, potenzielle Verzerrungen in Ihren Daten zu erkennen und zu verringern, wodurch es zu weniger Fehlern bei Prognosen kommt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Developer Edition.

Wer: Diese Funktion ist für Administratoren mit einer Lizenz für Einstein Analytics Plus, Einstein-Prognosen oder EinsteinBuilderFree verfügbar.

Wie: Verwenden Sie die Registerkarte "Anleitung" (1), um auf bereits bekannten Rat hinsichtlich bewährter Datenprüfung (2), Prognoseeinstellungen (3) und hilfreiche Tipps zum Erstellen Ihrer Prognose (4). Sehen Sie sich die neue Registerkarte "Vertrauenswürdige AI" (5) an, wenn sie bei wichtigen Schritten während der Einrichtung eines Flows angezeigt wird, um Empfehlungen zu erhalten.



Einstein Next Best Action: Analysieren von Kennzahlen für die Empfehlungsstrategie, Erstellen von Empfehlungen aus den Datensätzen eines beliebigen Salesforce-Objekts und Starten eines Flows beim Ablehnen von Empfehlungen

Analysieren Sie Kennzahlen sowohl auf der Strategie- als auch auf der Empfehlungsebene. Finden Sie heraus, wie viele bereitgestellte Empfehlungen in einer Organisation angenommen und abgelehnt wurden. Erstellen Sie deklarativ Empfehlungen aus den Datensätzen eines beliebigen Salesforce-Objekts. Stellen Sie Empfehlungen von Accounts, Kontakten, Opportunities und Produkten bereit. Starten Sie einen Flow, wenn ein Benutzer eine Empfehlung ablehnt, und zeigen Sie eine Umfrage an oder führen Sie einen automatisierten Prozess aus.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Analysieren der Next Best Action-Verwendung mit Kennzahlen für die Empfehlungsstrategie

Nun können Sie die aggregierte Nutzung von Next Best Action in einer Salesforce-Organisation verfolgen. Analysieren Sie Kennzahlen auf der Strategie- und der Empfehlungsebene. Vergleichen Sie die relative Leistung von zwei Strategien. Zeigen Sie die Gesamtzahl der Empfehlungen an, die von den Strategien einer Organisation in einem bestimmten Kalendermonat bereitgestellt werden. Erfahren Sie, wie viele bereitgestellte Empfehlungen Agenten akzeptiert und abgelehnt haben.

Erstellen von Empfehlungen aus den Datensätzen eines beliebigen Salesforce-Objekts

Erstellen Sie Empfehlungen deklarativ aus den Datensätzen eines beliebigen standardmäßigen oder benutzerdefinierten Salesforce-Objekts. Stellen Sie Empfehlungen von Accounts, Kontakten, Opportunities und Produkten bereit. Laden und filtern Sie die Datensätze eines beliebigen Salesforce-Objekts und konvertieren Sie sie in Empfehlungen am Ende der Strategie. Wenn Sie zuvor Empfehlungen deklarativ erstellt haben, konnten Sie nur Empfehlungsobjekte verwenden. Sie konnten die Datensätze anderer Objekte programmgesteuert in Empfehlungen konvertieren, haben jedoch Apex-Code mit dem Element "Generieren" verwendet.

Starten von Flows bei Ablehnung von Empfehlungen

Nun können Sie einen Flow starten, wenn ein Benutzer eine Empfehlung ablehnt. Dadurch erhalten Sie mehr Flexibilität. Beispielsweise kann ein Flow einen automatisierten Prozess ausführen, in ein anderes System schreiben oder eine Erinnerungs-E-Mail erstellen, wenn eine Empfehlung abgelehnt wird. Zuvor wurde ein Flow durch Next Best Action nur dann gestartet, wenn ein Benutzer eine Empfehlung akzeptiert hat.

Änderungen an Plattformstatuswarnungs-Ereignissen

Der Zugriff auf Plattformstatuswarnungs-Ereignisse ist für Benutzer mit den Berechtigungen "Alle Daten modifizieren", "Strategien für Next Best Action verwalten" oder "Anwendung anpassen" verfügbar.

Verschlüsseln des Beschreibungsfelds für Next Best Action-Empfehlungen

Damit die HIPAA-Anforderungen eingehalten werden, können Informationen zur Empfehlungsbeschreibung bei Next Best Action nun mithilfe der Shield-Plattformverschlüsselung verschlüsselt werden. Bei der probabilistischen Verschlüsselung können Sie keine verschlüsselten Felder wie "Empfehlungsbeschreibung" verwenden, wenn Sie Bedingungen zum Laden von Empfehlungen angeben. Bei der deterministischen Verschlüsselung können Sie verschlüsselte Felder nur bei Ladebedingungen mit dem Operator "gleich" oder "ungleich" verwenden.

Analysieren der Next Best Action-Verwendung mit Kennzahlen für die Empfehlungsstrategie

Nun können Sie die aggregierte Nutzung von Next Best Action in einer Salesforce-Organisation verfolgen. Analysieren Sie Kennzahlen auf der Strategie- und der Empfehlungsebene. Vergleichen Sie die relative Leistung von zwei Strategien. Zeigen Sie die Gesamtzahl der Empfehlungen an, die von den Strategien einer Organisation in einem bestimmten Kalendermonat bereitgestellt werden. Erfahren Sie, wie viele bereitgestellte Empfehlungen Agenten akzeptiert und abgelehnt haben.

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

Wer: Zum Anzeigen der Empfehlungskennzahlen benötigen Benutzer die Benutzerberechtigung "Alle Daten modifizieren" oder "Strategien für Next Best Action verwalten".

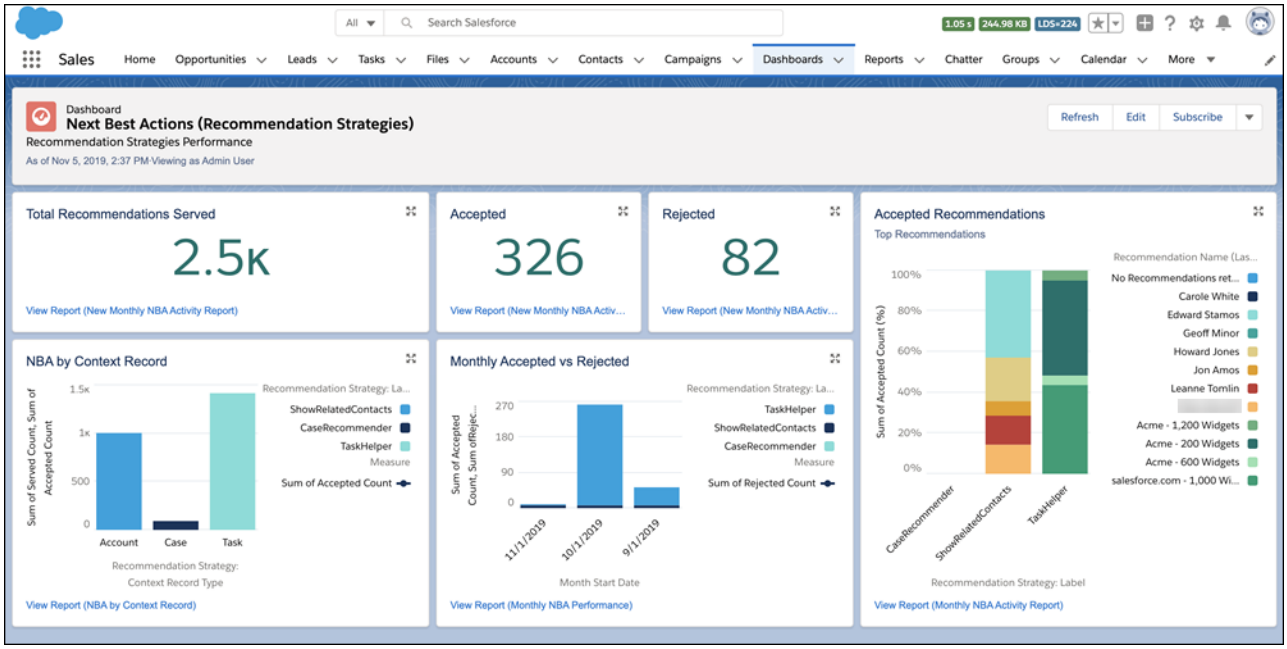
Warum: Salesforce aktualisiert die Strategiekennzahlen jedes Mal, wenn eine Strategie ausgeführt oder eine Empfehlung akzeptiert bzw. abgelehnt wird. Analysieren Sie Nutzungskennzahlen, um die Leistung Ihrer Strategien besser zu verstehen. Verwenden Sie dieses Wissen, um die Logik Ihrer Strategien zu verbessern und ihre Effektivität zu steigern.

Führen Sie beispielsweise A/B-Tests für zwei verschiedene Strategien aus und vergleichen Sie ihre relative Leistung. Wenn Ihre Serviceagenten mehr Empfehlungen akzeptieren, die über Strategie B bereitgestellt werden, können Sie anhand von Kennzahlen herausfinden, warum das so ist.

Wie: Erstellen Sie einen benutzerdefinierten Berichtstyp mit dem neuen primären Objekt "Kennzahlen für die Empfehlungsstrategie". Kombinieren Sie Felder aus dem primären Objekt (beispielsweise "ID der Empfehlungsquelle" und "Anzahl angenommener Elemente") und der zugehörigen Empfehlungsstrategie (wie "Kontextdatensatztyp" und "Beschreibung"). Benutzer können Berichte ausführen und über den Typ des benutzerdefinierten Berichts Dashboards erstellen.

Anmerkung: Verwenden Sie das primäre Objekt "Kennzahlen für die Empfehlungsstrategie", um Daten auf Strategieebene zu erhalten, die für jeden Kalendermonat aggregiert werden. Um Details auf Empfehlungsebene zu erhalten, verwenden Sie stattdessen das primäre Objekt "Empfehlungsreaktionen".

Um die Leistung einer Strategie zu analysieren, gruppieren Sie Ihre Strategieausführungen nach Empfehlungsquellen-ID und rufen die Anzahl der bereitgestellten, akzeptierten und abgelehnten Empfehlungen. Zum Vergleichen der Leistung zwischen zwei verschiedenen Strategien gruppieren Sie Ihre Strategieausführungen nach der Empfehlungsquellen-ID. Fügen Sie Ihrem Bericht nützliche Metadaten hinzu, beispielsweise eine Empfehlungsbeschreibung und ein Erstelldatum.



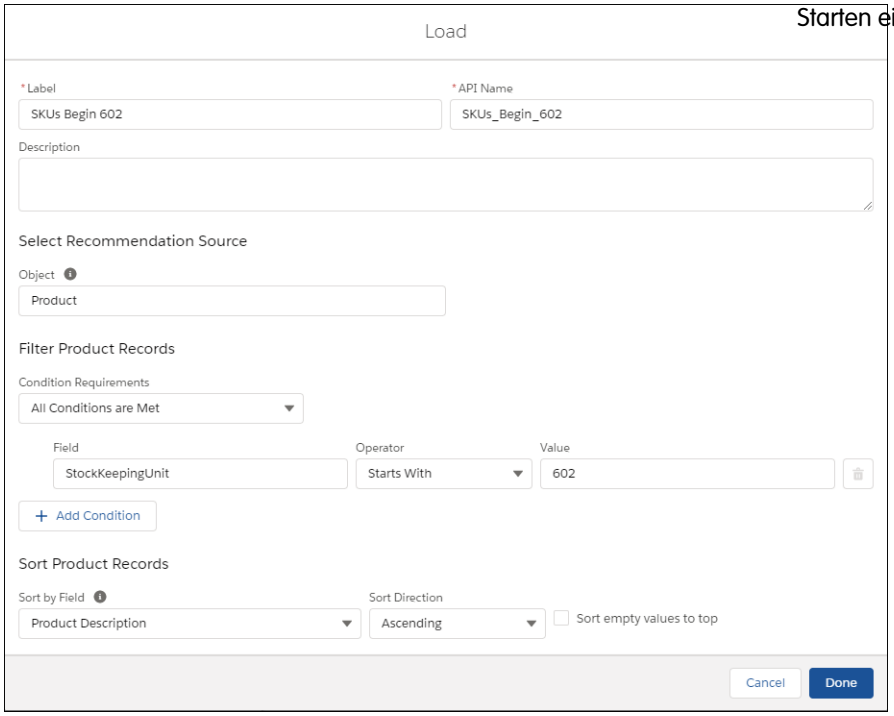
Erstellen von Empfehlungen aus den Datensätzen eines beliebigen Salesforce-Objekts

Erstellen Sie Empfehlungen deklarativ aus den Datensätzen eines beliebigen standardmäßigen oder benutzerdefinierten Salesforce-Objekts. Stellen Sie Empfehlungen von Accounts, Kontakten, Opportunities und Produkten bereit. Laden und filtern Sie die Datensätze eines beliebigen Salesforce-Objekts und konvertieren Sie sie in Empfehlungen am Ende der Strategie. Wenn Sie zuvor Empfehlungen deklarativ erstellt haben, konnten Sie nur Empfehlungsobjekte verwenden. Sie konnten die Datensätze anderer Objekte programmgesteuert in Empfehlungen konvertieren, haben jedoch Apex-Code mit dem Element "Generieren" verwendet.

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

Warum: Beim Erstellen von Strategien für Empfehlungen können Sie Objekte wie Account, Produkt und Opportunity verwenden. Leiten Sie Benutzer beispielsweise an einen Satz von Produkten weiter, ohne jedes Produkt als Empfehlungsdatensatz neu zu erstellen, indem Sie die Produktdaten direkt in eine Strategie laden. Ordnen Sie diese Daten anschließend dynamisch Empfehlungen zu. Zuvor mussten Sie für jedes Produkt eine Empfehlung erstellen.

Wie: Ziehen Sie im Strategy Builder ein Ladeelement auf den Zeichenbereich.



Laden Sie die Empfehlungen aus den Datensätzen eines beliebigen Objekts. Wählen Sie Kriterien für das Laden einer Empfehlung aus. Filtern Sie bestimmte Datensätze aus einer Strategie. Sortieren Sie die Reihenfolge Ihrer Datensätze, indem Sie einen Wert aus dem Objekt auswählen, nach dem sortiert werden soll. Eine Strategie behandelt ein anderes Objekt genauso wie ein Empfehlungsobjekt, bis sie es am Ende in eine Empfehlung konvertiert.

Konvertieren Sie die gefilterten Datensätze am Ende der Strategie in Empfehlungen, die über die Komponente "Next Best Action" und Ihre eigenen Anwendungen angezeigt werden. Fügen Sie dazu vor dem Ausgabeelement ein Zuordnungselement hinzu. Verwenden Sie das Zuordnungselement, um Felder aus den Datensätzen den Pflichtfeldern des Empfehlungsobjekts zuzuordnen. Ordnen Sie beispielsweise das Feld "Titel" des Produkts dem Feld "Name" der Empfehlung zu.

Starten von Flows bei Ablehnung von Empfehlungen

Nun können Sie einen Flow starten, wenn ein Benutzer eine Empfehlung ablehnt. Dadurch erhalten Sie mehr Flexibilität. Beispielsweise kann ein Flow einen automatisierten Prozess ausführen, in ein anderes System schreiben oder eine Erinnerungs-E-Mail erstellen, wenn eine Empfehlung abgelehnt wird. Zuvor wurde ein Flow durch Next Best Action nur dann gestartet, wenn ein Benutzer eine Empfehlung akzeptiert hat.

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

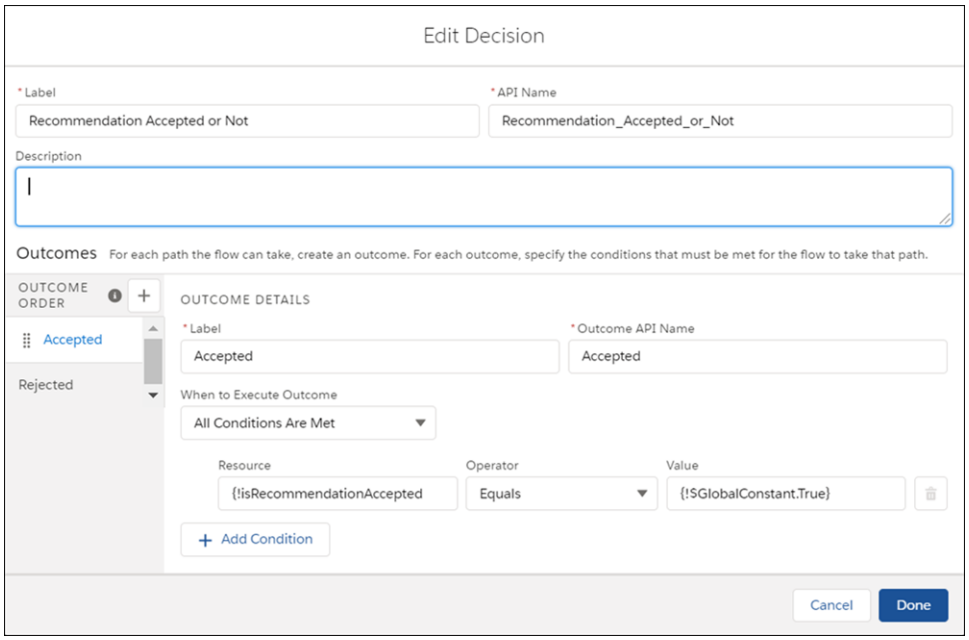
Warum: Fragen Sie Serviceagenten, warum sie eine Empfehlung abgelehnt haben oder warum eine Empfehlung nicht sinnvoll ist. Bei einem Telekommunikationsunternehmen konfiguriert der Administrator beispielsweise die Komponente "Next Best Action" so, dass Empfehlungen für Kundendienstmitarbeiter angezeigt werden. Wenn ein Agent eine Empfehlung für einen Kunden akzeptiert, der einen rabattierten Service erwerben möchte, wird ein Flow gestartet, um den Rabatt für den Kauf zu berechnen. Nach der Analyse der Reaktionen auf die Empfehlung ist der Administrator verwirrt, warum die Kundendienstmitarbeiter die Empfehlung ablehnen. Um Antworten zu erhalten, lässt der Administrator jedes Mal, wenn die Empfehlung abgelehnt wird, über Next Best Action einen Umfrage-Flow starten.

Oder ein Unternehmen möchte Signale für angenommene und abgelehnte Empfehlungen an ein externes Tool für maschinelles Lernen senden. Das Tool erlernt optimale Empfehlungen basierend auf diesen Daten und der Administrator verwendet diese Ergebnisse, um neue und verbesserte Empfehlungen zu erstellen.

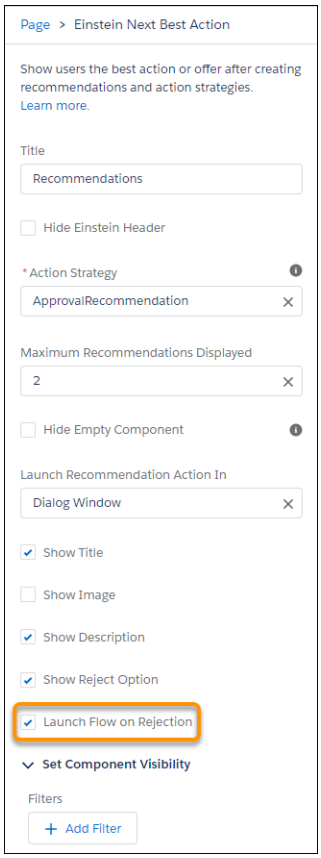
Diese Funktion ist verfügbar für:

- Die Komponente "Einstein Next Best Action", die mit Lightning-Datensatzseiten verwendet wird
- Die im Erfahrungsgenerator verwendete Komponente "Vorgeschlagene Aktionen"
- Die mit Lightning-Konsolenanwendungen verwendete Komponente "Aktionen und Empfehlungen"

Wie: Konfigurieren Sie im Flow Builder einen Flow, der einer Empfehlung zugeordnet ist. Erstellen Sie die boolesche Eingabevariable `isRecommendationAccepted`. Fügen Sie einem Entscheidungselement die Variable `isRecommendationAccepted` hinzu. Legen Sie fest, was der Flow tun soll, wenn die Empfehlung angenommen wird, und was beim Ablehnen der Empfehlung geschieht.



Fügen Sie eine Flow-Aktion hinzu. Wenn Sie die Next Best Action-Komponente zu einer Lightning-Datensatzseite hinzufügen, wählen Sie die Option **Flow bei Ablehnung starten**.



Änderungen an Plattformstatuswarnungs-Ereignissen

Der Zugriff auf Plattformstatuswarnungs-Ereignisse ist für Benutzer mit den Berechtigungen "Alle Daten modifizieren", "Strategien für Next Best Action verwalten" oder "Anwendung anpassen" verfügbar.

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

Verschlüsseln des Beschreibungsfelds für Next Best Action-Empfehlungen

Damit die HIPAA-Anforderungen eingehalten werden, können Informationen zur Empfehlungsbeschreibung bei Next Best Action nun mithilfe der Shield-Plattformverschlüsselung verschlüsselt werden. Bei der probabilistischen Verschlüsselung können Sie keine verschlüsselten Felder wie "Empfehlungsbeschreibung" verwenden, wenn Sie Bedingungen zum Laden von Empfehlungen angeben. Bei der deterministischen Verschlüsselung können Sie verschlüsselte Felder nur bei Ladebedingungen mit dem Operator "gleich" oder "ungleich" verwenden.

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

Wie: Klicken Sie unter "Setup" auf der Seite "Verschlüsselungsrichtlinie" auf **Felder verschlüsseln** und verschlüsseln Sie das Empfehlungsbeschreibungsfeld.

Lightning-Anwendungsgenerator: Mobile Verbesserungen für alle, Hilfestellung im Anwendungsgenerator und mehr Komponentenkapazität in Seitenbereichen

Entwerfen Sie bessere und effizientere Lightning-Seiten für Desktops und Mobilgeräte mit Verbesserungen der Lightning-Anwendungsgenerator-Benutzeroberfläche, die speziell für Mobilgeräte eingeführt wurden, und mit Tipps, die über die Hilfestellung in der Anwendung bereitgestellt werden. Verwenden Sie bis zu 100 Komponenten in einem einzelnen Seitenbereich.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Entwerfen von Datensatzseiten, Auswählen von Vorlagen und Konfigurieren von Komponenten für Mobilgeräte

Alle Administratoren können nun die Lightning-Anwendungsgenerator-Funktionen, die in der Version Winter '20 eingeführt wurden, zusammen mit der neuen mobilen Salesforce-Anwendung nutzen. Konfigurieren Sie Datensatzseiten, Seitenvorlagen und Komponentensichtbarkeitsregeln zur Verwendung auf einem Telefon und zeigen Sie neue Formfaktor-Unterstützungssymbole für Seitenvorlagen und Komponenten in der Palette an.

Verbessern Ihrer Lightning-Seiten mit der Hilfestellung im Anwendungsgenerator

Erhalten Sie Vorschläge zur Verbesserung Ihrer Lightning-Seiten genau dann, wenn Sie sie brauchen. Durch die Hilfestellung im Anwendungsgenerator erhalten Sie Feedback, um die Leistung und die Benutzerfreundlichkeit zu verbessern, wenn Sie eine Seite entwerfen. Das Feedback wird in Form von Tipps in einer verankerten Eingabeaufforderung eingeblendet.

Hinzufügen von mehr Komponenten zu einem Lightning-Seitenbereich

Die Anzahl der Komponenten, die Sie in einen Lightning-Seitenbereich einfügen können, wurde von 25 auf 100 erhöht. Diese Erhöhung gilt auch für die Anzahl an Registerkarten, die Sie einer Registerkartenkomponente hinzufügen können, und die Anzahl der Abschnitte in einer Akkordeonkomponente.

Anzeigen von Auftragsdetails mit Auftragsverwaltungskomponenten

Die Salesforce-Auftragsverwaltung stellt die Komponenten "Auftragsproduktzusammenfassungen nach Empfänger" und "Summen der Auftragszusammenfassung" für die Verwendung auf Datensatzseiten vom Typ "Auftragszusammenfassung" bereit.

Entwerfen von Datensatzseiten, Auswählen von Vorlagen und Konfigurieren von Komponenten für Mobilgeräte

Alle Administratoren können nun die Lightning-Anwendungsgenerator-Funktionen, die in der Version Winter '20 eingeführt wurden, zusammen mit der neuen mobilen Salesforce-Anwendung nutzen. Konfigurieren Sie Datensatzseiten, Seitenvorlagen und Komponentensichtbarkeitsregeln zur Verwendung auf einem Telefon und zeigen Sie neue Formfaktor-Unterstützungssymbole für Seitenvorlagen und Komponenten in der Palette an.

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

Warum:

- Lightning-Datensatzseiten sind nicht mehr auf Lightning Experience für Desktops begrenzt. Sie können dieselben Datensatzseiten auf Desktops und in der mobilen Anwendung sehen. Oder Sie werden den Anforderungen verschiedener Benutzer gerecht, indem Sie eine benutzerdefinierte Datensatzseite für Desktop-Benutzer und eine andere für Benutzer der mobilen Anwendung zuweisen. Auf dem Bildschirm "Lightning-Datensatzseiten" im Objekt-Manager sehen Sie, welche Ihrer Seiten welchem Formfaktor zugewiesen sind.
- Im Assistenten für die Erstellung von Lightning-Seiten sind Seitenvorlagen mit einem Symbol und Beschreibungstext versehen, die angeben, ob die Vorlage Desktop, Telefon oder beides unterstützt.
- Jede Komponente in der Palette weist nun ein Symbol auf, das die von ihr unterstützten Formfaktoren darstellt. Bevor Sie einer Lightning-Seite eine Komponente hinzufügen, können Sie direkt sehen, ob die Komponente angezeigt wird, wenn die Seite für

einen bestimmten Formfaktor gerendert wird. Sie können mit dem Paletteneinstellungsmenü auch die Komponentenliste aktualisieren und die Formfaktorsymbole anzeigen oder ausblenden.

- Beim Bearbeiten einer Lightning-Anwendung zeigt das Menü "Seiten" an, welche Datensatzseiten für jeden Formfaktor als Anwendungsstandard zugewiesen sind.
- Sie können eine Standard- oder benutzerdefinierte Komponente auf einer Datensatzseite basierend auf dem Gerät, auf dem sie angezeigt wird, ein- oder ausblenden.

Wie: Organisationen, die sich in der Version Winter '20 nicht für die neue mobile Salesforce-Anwendung angemeldet haben, verfügen nun über diese für Mobilgeräte relevanten Verbesserungen im Lightning-Anwendungsgenerator. Sie sind bereits aktiviert, wenn sich Ihre Organisation in der Version Winter '20 für die neue mobile Salesforce-Anwendung angemeldet hat.

SIEHE AUCH:

Willkommen bei der neuen mobilen Salesforce-Anwendung

Winter '20 – Versionshinweis: Anpassen von Lightning-Datensatzseiten für den Formfaktor "Telefon"

Winter '20 – Versionshinweis: Auswählen einer Lightning-Seitenvorlage anhand des Formfaktors

Winter '20 – Versionshinweis: Anzeigen unterstützter Formfaktoren in der Komponentenpalette

Winter '20 – Versionshinweis: Anzeigen der Zuweisungen von Standardformfaktoren für Anwendungen im Menü "Seiten"

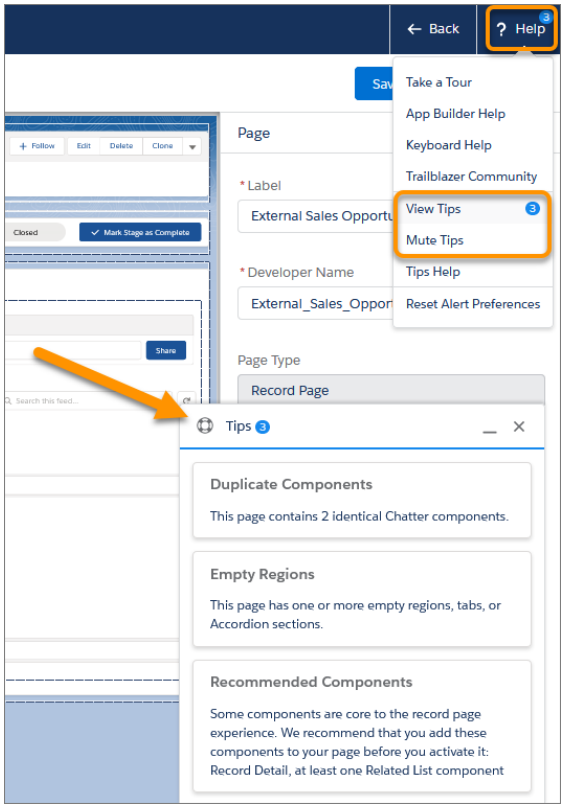
Winter '20 – Versionshinweis: Festlegen von Komponentensichtbarkeitsregeln auf Datensatzseiten basierend auf dem Gerät

Verbessern Ihrer Lightning-Seiten mit der Hilfestellung im Anwendungsgenerator

Erhalten Sie Vorschläge zur Verbesserung Ihrer Lightning-Seiten genau dann, wenn Sie sie brauchen. Durch die Hilfestellung im Anwendungsgenerator erhalten Sie Feedback, um die Leistung und die Benutzerfreundlichkeit zu verbessern, wenn Sie eine Seite entwerfen. Das Feedback wird in Form von Tipps in einer verankerten Eingabeaufforderung eingeblendet.

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

Wie: Tipps sind für Kategorien wie Leistung, Benutzerfreundlichkeit und Strukturprobleme verfügbar. Einige Probleme, die in den Tipps behandelt werden, werden auch im Salesforce Optimizer-Bericht erfasst. Wenn sich beispielsweise zwei identische Komponenten auf einer Seite befinden, wird ein entsprechender Tipp angezeigt. Nachdem Sie das Problem behoben haben, wird der Tipp ausgeblendet.



Wenn Tipps für Ihre Seite verfügbar sind, wird im Hilfemenü ein Indikatorsymbol angezeigt.

Wenn beim Entwerfen Ihrer Seite keine Tipps in einer verankerten Eingabeaufforderung angezeigt werden sollen, wechseln Sie zum Hilfemenü und wählen Sie **Tipps stummschalten** aus. Sie können die Tipps erneut öffnen, indem Sie **View Tips** (Tipps anzeigen) auswählen.

Hinzufügen von mehr Komponenten zu einem Lightning-Seitenbereich

Die Anzahl der Komponenten, die Sie in einen Lightning-Seitenbereich einfügen können, wurde von 25 auf 100 erhöht. Diese Erhöhung gilt auch für die Anzahl an Registerkarten, die Sie einer Registerkartenkomponente hinzufügen können, und die Anzahl der Abschnitte in einer Akkordeonkomponente.

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

Anzeigen von Auftragsdetails mit Auftragsverwaltungskomponenten

Die Salesforce-Auftragsverwaltung stellt die Komponenten "Auftragsproduktzusammenfassungen nach Empfänger" und "Summen der Auftragszusammenfassung" für die Verwendung auf Datensatzseiten vom Typ "Auftragszusammenfassung" bereit.

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

Externe Daten: Private Connect-Pilotversion, geänderte Verschlüsselung für externe Anmeldeinformationen

Mit Private Connect können Sie Drittanbieter-Services in Salesforce integrieren, ohne das öffentliche Internet zu verwenden. Ihre Anmeldeinformationen für externe Daten werden nun mit einem aktualisierten Framework für zusätzliche Sicherheit verschlüsselt.

Verfügbarkeit: **Developer** Edition

Gegen Aufpreis verfügbar in: **Enterprise**, **Performance** und **Unlimited** Edition

IN DIESEM ABSCHNITT:

Integrieren in Drittanbieter-Services ohne Bereitstellung im öffentlichen Internet (Pilot)

Wenn Sie Drittanbieter-Services in Salesforce integrieren möchten, ist es wichtig, dass Sie sicher kommunizieren können. Mit Private Connect können Sie die Sicherheit Ihres HTTP/s-Datenverkehrs erhöhen, indem Sie eine vollständig verwaltete sichere Verbindung zwischen Salesforce-Rechenzentren und Amazon Web Services (AWS) einrichten. API-Aufrufe, die über AWS PrivateLink ausgeführt werden, durchqueren nicht das Internet, wodurch die Gefahr von externen Sicherheitsbedrohungen reduziert wird.

Geänderte Methode zur Verschlüsselung von Anmeldeinformationen für externe Daten

Die in drei externen Dateneinheiten gespeicherten Anmeldeinformationen – NamedCredential, ExternalDataUserAuth und ExternalDataSource – werden nun unter einem Framework verschlüsselt, das mit anderen Verschlüsselungs-Frameworks auf der Plattform konsistent ist. Salesforce verschlüsselt Ihre Anmeldeinformationen mithilfe von organisationsbasierten Schlüsseln anstelle von Schlüsseln auf Pod- oder Instanzebene. Dadurch erhalten Ihre Drittanbieterdaten eine zusätzliche Sicherheitsstufe.

Integrieren in Drittanbieter-Services ohne Bereitstellung im öffentlichen Internet (Pilot)

Wenn Sie Drittanbieter-Services in Salesforce integrieren möchten, ist es wichtig, dass Sie sicher kommunizieren können. Mit Private Connect können Sie die Sicherheit Ihres HTTP/s-Datenverkehrs erhöhen, indem Sie eine vollständig verwaltete sichere Verbindung zwischen Salesforce-Rechenzentren und Amazon Web Services (AWS) einrichten. API-Aufrufe, die über AWS PrivateLink ausgeführt werden, durchqueren nicht das Internet, wodurch die Gefahr von externen Sicherheitsbedrohungen reduziert wird.

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

Anmerkung: Ausgewählten Kunden wird Private Connect über ein Pilotprogramm zur Verfügung gestellt, das die Zustimmung zu speziellen Bedingungen erfordert. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Ihren Kundenbeauftragten. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Private Connect ist erst allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen.

Wie: Damit Sie Private Connect verwenden können, muss sich Ihre Organisation im Pilotprogramm für Private Connect registrieren. Informationen zur Teilnahme am Pilotprogramm erhalten Sie von Ihrem Kundenbeauftragten.

SIEHE AUCH:

Trailblazer Community: Salesforce Private Connect für AWS (Trailblazer Community-Account erforderlich)

Geänderte Methode zur Verschlüsselung von Anmeldeinformationen für externe Daten

Die in drei externen Dateneinheiten gespeicherten Anmeldeinformationen – NamedCredential, ExternalDataUserAuth und ExternalDataSource – werden nun unter einem Framework verschlüsselt, das mit anderen Verschlüsselungs-Frameworks auf der Plattform konsistent ist. Salesforce verschlüsselt Ihre Anmeldeinformationen mithilfe von organisationsbasierten Schlüsseln anstelle von Schlüsseln auf Pod- oder Instanzebene. Dadurch erhalten Ihre Drittanbieterdaten eine zusätzliche Sicherheitsstufe.

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

Wie: Ihre geheimen Schlüssel werden automatisch durch das neue Verschlüsselungs-Framework erstellt. Mit dem bisherigen Verschlüsselungsschema verschlüsselte Anmeldeinformationen werden zum neuen Framework migriert. In allen neuen Anmeldeinformationen wird das neue Framework verwendet.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Anmeldeinformationen mit Namen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Speichern von Authentifizierungseinstellungen für externe Systeme (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Berechtigungssatzgruppen: Mehr Flexibilität beim Gewähren von Berechtigungen (allgemein verfügbar)

Berechtigungssatzgruppen stellen eine optimale Möglichkeit dar, einer Gruppe von Benutzern Berechtigungen einheitlich und zuverlässig zuzuweisen. Weisen Sie Benutzern eine einzelne Berechtigungssatzgruppe anstelle mehrerer Berechtigungssätze zu. Berechtigungssatzgruppen kombinieren ausgewählte Berechtigungssätze miteinander, um alle Berechtigungen bereitzustellen, die Benutzer für ihre Funktionen benötigen. Entfernen Sie einzelne Berechtigungen mit einem Stummschaltungsberechtigungssatz aus einer Gruppe, um sicherzustellen, dass Berechtigungen die Benutzerfunktionen nicht überschreiten.Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Gruppieren von Berechtigungssätzen basierend auf Benutzerfunktionen zum einfacheren Zuweisen (allgemein verfügbar)

Jetzt können Sie Benutzern eine einzelne Berechtigungssatzgruppe anstelle mehrerer Berechtigungssätze zuweisen. Berechtigungssatzgruppen kombinieren ausgewählte Berechtigungssätze miteinander, um alle Berechtigungen bereitzustellen, die Benutzer für ihre Aufgaben benötigen. Entsprechend können Sie einzelne Berechtigungen aus einer Gruppe mit der Funktion zum Stummschalten von Berechtigungen entfernen, um sicherzustellen, dass Benutzer keine Berechtigungen erhalten, die für ihre Funktion nicht relevant sind. Mithilfe einer neuen Benutzeroberfläche können Sie Berechtigungssatzgruppen erstellen und verwalten.

Verfolgen von Berechtigungssatz-Bearbeitungen mit einem neuen Bestätigungsmenü

Es ist nun einfacher, Massenbearbeitung nach Berechtigungen zu verfolgen. Lesbarkeit und Sicherheit wurden verbessert, indem Mehrfachauswahl-Berechtigungen und alle Berechtigungsabhängigkeiten auf einer separaten Seite zusammengefasst werden. Auf der Seite "Bestätigung für Berechtigungsänderungen" können Sie schnell und einfach alle hinzugefügten und gelöschten Berechtigungen identifizieren und überprüfen, bevor sie Teil Ihres Berechtigungselements werden. Durch das Anzeigen einer Zusammenfassung der Bearbeitung von Berechtigungen können Sie die Sicherheit Ihrer Benutzer und Ihrer Organisation besser verwalten und steuern.

Verwalten von Berechtigungen in Berechtigungssatzgruppen mit einem Stummschaltungsberechtigungssatz (allgemein verfügbar)

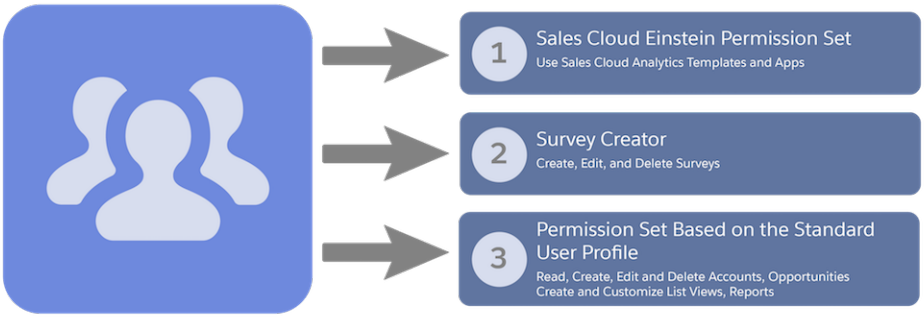
Ein Stummschaltungsberechtigungssatz ist eine praktische Möglichkeit, die Sicherheit zu erhöhen und zu gewährleisten, dass nur Komponenten verfügbar sind, die in Ihrer Organisation und von Ihren Benutzern benötigt werden. Komponenten, auf die nicht zugegriffen werden soll, sind dagegen nicht verfügbar. Wenn ein Stummschaltungsberechtigungssatz zusammen mit Berechtigungen verwendet wird, erhalten Sie genaue Kontrolle über Berechtigungen und können sicherstellen, dass Sie das Prinzip der geringsten Berechtigung einhalten.

Gruppieren von Berechtigungssätzen basierend auf Benutzerfunktionen zum einfacheren Zuweisen (allgemein verfügbar)

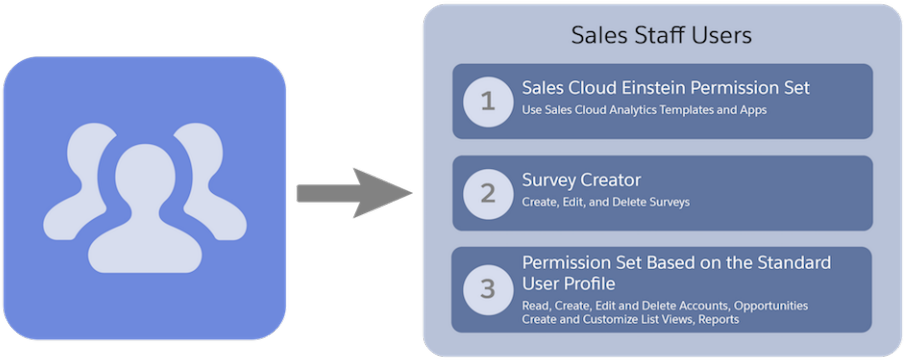
Jetzt können Sie Benutzern eine einzelne Berechtigungssatzgruppe anstelle mehrerer Berechtigungssätze zuweisen. Berechtigungssatzgruppen kombinieren ausgewählte Berechtigungssätze miteinander, um alle Berechtigungen bereitzustellen, die Benutzer für ihre Aufgaben benötigen. Entsprechend können Sie einzelne Berechtigungen aus einer Gruppe mit der Funktion zum Stummschalten von Berechtigungen entfernen, um sicherzustellen, dass Benutzer keine Berechtigungen erhalten, die für ihre Funktion nicht relevant sind. Mithilfe einer neuen Benutzeroberfläche können Sie Berechtigungssatzgruppen erstellen und verwalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic (nicht in allen Organisationen verfügbar) und Lightning Experience. Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

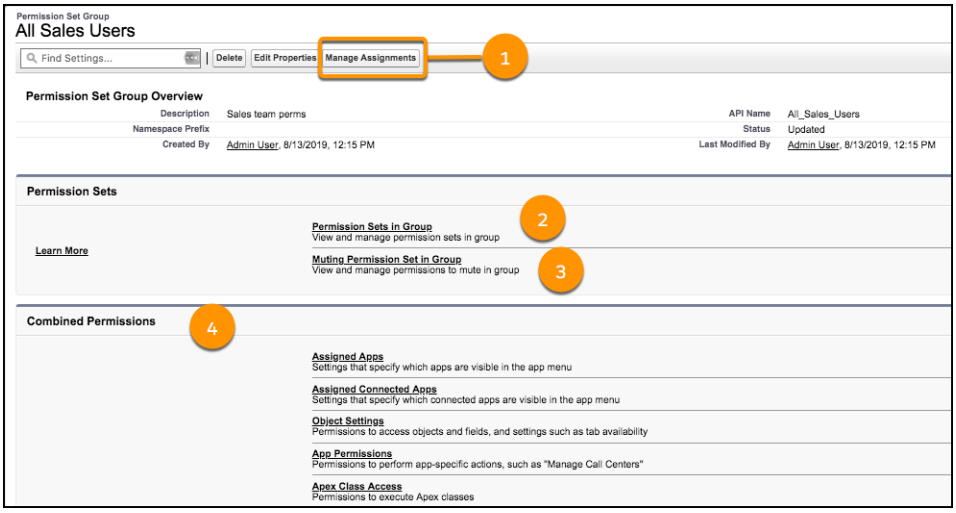
Warum: Angenommen, in Ihrer Vertriebsabteilung befinden sich Mitarbeiter, die Sales Cloud Analytics-Vorlagen und -Anwendungen verwenden. Sie erstellen, bearbeiten und löschen auch Umfragen und lesen, erstellen, bearbeiten und löschen Accounts. Sie verfügen über drei Berechtigungssätze, die die benötigten Berechtigungen enthalten: "Sales Cloud Einstein", "Umfragenersteller" und ein Berechtigungssatz, der auf dem Standardbenutzerprofil basiert. Sie weisen Ihren Benutzern die einzelnen Berechtigungssätze separat zu.



Sie können die Berechtigungssätze in einer aussagekräftigen Berechtigungssatzgruppe kombinieren und dann die Berechtigungssatzgruppe den Vertriebsmitarbeitern zuweisen. In diesem Beispiel enthält die Berechtigungssatzgruppe "Vertriebspersonalbenutzer" die kombinierten Berechtigungen sämtlicher Berechtigungssätze, die Sie der Gruppe hinzugefügt haben. Salesforce aggregiert auch Berechtigungen über alle Berechtigungssätze in der Berechtigungssatzgruppe und löst sie auf, um sicherzustellen, dass die Übernahme und Abhängigkeiten beibehalten werden.



Wie: Wählen Sie unter "Setup" die Option **Berechtigungssatzgruppen** aus, um Ihre Berechtigungssatzgruppen anzuzeigen und Gruppen zu erstellen.



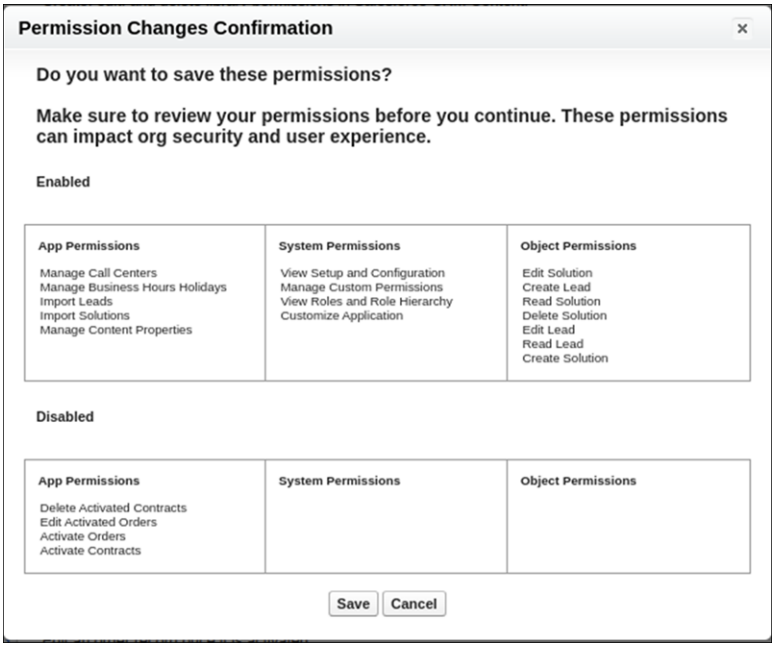
Weisen Sie Benutzern auf der Detailseite "Berechtigungssatzgruppe" die Berechtigungssatzgruppe zu (1). Wählen Sie die Berechtigungssätze aus, die in der Berechtigungssatzgruppe enthalten sein sollen (2), und wählen Sie aus, welche Berechtigungen ggf. stummgeschaltet werden sollen (3). Zeigen Sie die kombinierten Berechtigungen in einer Gruppe an (4).

Verfolgen von Berechtigungssatz-Bearbeitungen mit einem neuen Bestätigungsmenü

Es ist nun einfacher, Massenbearbeitung nach Berechtigungen zu verfolgen. Lesbarkeit und Sicherheit wurden verbessert, indem Mehrfachauswahl-Berechtigungen und alle Berechtigungsabhängigkeiten auf einer separaten Seite zusammengefasst werden. Auf der Seite "Bestätigung für Berechtigungsänderungen" können Sie schnell und einfach alle hinzugefügten und gelöschten Berechtigungen identifizieren und überprüfen, bevor sie Teil Ihres Berechtigungselements werden. Durch das Anzeigen einer Zusammenfassung der Bearbeitung von Berechtigungen können Sie die Sicherheit Ihrer Benutzer und Ihrer Organisation besser verwalten und steuern.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic (nicht in allen Organisationen verfügbar) und Lightning Experience. Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Wie: Wählen Sie unter "Setup" die Option **Berechtigungssätze** aus, ändern Sie Berechtigungen und klicken Sie auf "Speichern", um Ihre Auswahl auf der Seite "Bestätigung für Berechtigungsänderungen" zu überprüfen.



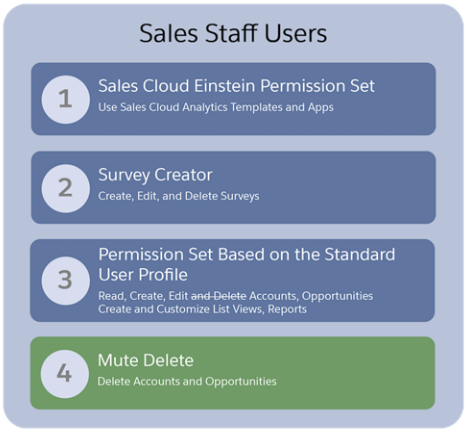
Verwalten von Berechtigungen in Berechtigungssatzgruppen mit einem Stummschaltungsberechtigungssatz (allgemein verfügbar)

Ein Stummschaltungsberechtigungssatz ist eine praktische Möglichkeit, die Sicherheit zu erhöhen und zu gewährleisten, dass nur Komponenten verfügbar sind, die in Ihrer Organisation und von Ihren Benutzern benötigt werden. Komponenten, auf die nicht zugegriffen werden soll, sind dagegen nicht verfügbar. Wenn ein Stummschaltungsberechtigungssatz zusammen mit Berechtigungen verwendet wird, erhalten Sie genaue Kontrolle über Berechtigungen und können sicherstellen, dass Sie das Prinzip der geringsten Berechtigung einhalten.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic (nicht in allen Organisationen verfügbar) und Lightning Experience. Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: Angenommen, Ihre Berechtigungsgruppe "Vertriebspersonalbenutzer" enthält drei Berechtigungssätze. Darüber hinaus enthält einer dieser drei Berechtigungssätze die Berechtigung "Löschen", die nicht mehr für alle Gruppenmitglieder gelten soll. Erschwerend kommt hinzu, dass Sie auch einen Berechtigungssatz "Manager" haben, der auf die Berechtigung "Vertriebspersonalbenutzer" verweist. Wie können Sie diese Berechtigungseinschränkung implementieren? Statt einen anderen Berechtigungssatz zu erstellen, können Sie einen Stummschaltungsberechtigungssatz verwenden, um die Berechtigung "Löschen" einzuschränken. Der Stummschaltungsberechtigungssatz enthält die Berechtigung "Löschen", die Sie deaktivieren möchten. Wenn Sie den Stummschaltungsberechtigungssatz der Gruppe "Vertriebspersonalbenutzer" hinzufügen, verfügen die Mitglieder nicht mehr über die Berechtigung "Löschen", die Mitgliedern der Gruppe "Manager" erhalten bleibt.

Anmerkung: Sie können einer Berechtigungssatzgruppe nur einen Stummschaltungsberechtigungssatz hinzufügen.



Freigabe: Verbesserungen bei externen organisationsweiten Standards

Damit Ihre Daten besser geschützt werden, ist das externe Freigabemodell standardmäßig in allen Salesforce-Organisationen aktiviert, die in Spring '20 oder höher erstellt wurden, und kann nicht mehr deaktiviert werden. Außerdem können Sie nun externe Zugriffsebenen für Lead- und Kampagnenobjekte festlegen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Externe organisationsweite Standardeinstellungen sind in allen neuen Organisationen standardmäßig aktiviert

Damit Ihre Daten besser geschützt werden, ist das externe Freigabemodell standardmäßig in allen Salesforce-Organisationen aktiviert, die in Spring '20 oder höher erstellt wurden. Externe organisationsweite Standardeinstellungen ermöglichen es Ihnen, restriktivere Zugriffsebenen für externe Benutzer festzulegen, statt internen und externen Benutzern den gleichen Standardzugriff zu gewähren. In diesen neu erstellten Organisationen sind externe Zugriffsebenen für alle Objekte zunächst auf "Privat" festgelegt.

Externes Freigabemodell kann nicht mehr deaktiviert werden

Damit die Daten Ihrer Salesforce-Organisation besser geschützt werden, können Sie das externe Freigabemodell nicht mehr deaktivieren, nachdem es in Ihrer Organisation aktiviert wurde.

Schützen von Daten durch Festlegen externer Zugriffsebenen für Lead- und Kampagnenobjekte (allgemein verfügbar)

Sie können jetzt externe Zugriffsebenen für das Lead-Objekt (zuvor als Beta-Version verfügbar) und für das Kampagnenobjekt festlegen. Wählen Sie einen restriktiveren Zugriff für externe Benutzer aus, ohne die interne Standardzugriffsebene zu ändern. Die für externe organisationsweite Standards verfügbaren Objekte variieren in Abhängigkeit von den Lizenzen und anderen Einstellungen Ihrer Salesforce-Organisation.

Änderungen am Zugriff auf die Freigabe-API

Der Zugriff auf Freigaberegeln und Freigabesets über die Salesforce-API ist für Benutzer mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügbar. Die Bearbeitung von Freigaberegeln und Freigabesets über die API ist für Benutzer mit der Berechtigung "Freigaben verwalten" möglich.

Berechtigungsänderungen für Warteschlangen

Der Zugriff auf Warteschlangen über die Salesforce-API ist für Standard- und Partnerbenutzer verfügbar, während das Bearbeiten von Warteschlangen für Benutzer mit der Berechtigung "Benutzer verwalten" möglich ist.

Externe organisationsweite Standardeinstellungen sind in allen neuen Organisationen standardmäßig aktiviert

Damit Ihre Daten besser geschützt werden, ist das externe Freigabemodell standardmäßig in allen Salesforce-Organisationen aktiviert, die in Spring '20 oder höher erstellt wurden. Externe organisationsweite Standardeinstellungen ermöglichen es Ihnen, restriktivere Zugriffsebenen für externe Benutzer festzulegen, statt internen und externen Benutzern den gleichen Standardzugriff zu gewähren. In diesen neu erstellten Organisationen sind externe Zugriffsebenen für alle Objekte zunächst auf "Privat" festgelegt.

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

Wie: Es wird empfohlen, eine restriktive Zugriffsebene für externe Benutzer beizubehalten. Sie können die externen organisationsweiten Standardeinstellungen jedoch bearbeiten. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Freigabeeinstellungen` ein und wählen Sie dann **Freigabeeinstellungen** aus. Bearbeiten Sie unter "Organisationsweite Standardeinstellungen" den standardmäßigen externen Zugriff.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Übersicht über externe organisationsweite Standardeinstellungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Externes Freigabemodell kann nicht mehr deaktiviert werden

Damit die Daten Ihrer Salesforce-Organisation besser geschützt werden, können Sie das externe Freigabemodell nicht mehr deaktivieren, nachdem es in Ihrer Organisation aktiviert wurde.

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

Wie: Mit dem externen Freigabemodell können Sie die Zugriffsebenen für interne und externe Benutzer anpassen. Es wird empfohlen, die organisationsweiten Standardeinstellungen für externe Benutzer auf "Privat" festzulegen.

Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Freigabeeinstellungen` ein und wählen Sie dann **Freigabeeinstellungen** aus. Bearbeiten Sie unter "Organisationsweite Standardeinstellungen" den internen und externen Zugriff entsprechend den Anforderungen Ihres Unternehmens.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Übersicht über externe organisationsweite Standardeinstellungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Schützen von Daten durch Festlegen externer Zugriffsebenen für Lead- und Kampagnenobjekte (allgemein verfügbar)

Sie können jetzt externe Zugriffsebenen für das Lead-Objekt (zuvor als Beta-Version verfügbar) und für das Kampagnenobjekt festlegen. Wählen Sie einen restriktiveren Zugriff für externe Benutzer aus, ohne die interne Standardzugriffsebene zu ändern. Die für externe organisationsweite Standards verfügbaren Objekte variieren in Abhängigkeit von den Lizenzen und anderen Einstellungen Ihrer Salesforce-Organisation.

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

Wie: Wenn Sie externe organisationsweite Standards festlegen möchten, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Freigabeeinstellungen` ein und wählen Sie anschließend **Freigabeeinstellungen** aus. Bearbeiten Sie unter "Organisationsweite Standardeinstellungen" den standardmäßigen externen Zugriff.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Übersicht über externe organisationsweite Standardeinstellungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Änderungen am Zugriff auf die Freigabe-API

Der Zugriff auf Freigaberegeln und Freigabesets über die Salesforce-API ist für Benutzer mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügbar. Die Bearbeitung von Freigaberegeln und Freigabesets über die API ist für Benutzer mit der Berechtigung "Freigaben verwalten" möglich.

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

Berechtigungsänderungen für Warteschlangen

Der Zugriff auf Warteschlangen über die Salesforce-API ist für Standard- und Partnerbenutzer verfügbar, während das Bearbeiten von Warteschlangen für Benutzer mit der Berechtigung "Benutzer verwalten" möglich ist.

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

AppExchange: Unterstützung für Trailblazer.me und verbesserte Salesforce-Beraterbewertungen

Verwenden Sie Ihren Trailblazer.me-Account zum Verwalten Ihrer Installationen, Abonnements und Einstellungen in AppExchange. Erfahren Sie mit geprüften Projektbewertungen und verbessertem Community-Feedback mehr über die Leistung eines Salesforce-Beraters in der Vergangenheit.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfaches Verwalten von AppExchange-Installationen und -Einstellungen mithilfe von Trailblazer.me

AppExchange unterstützt jetzt Trailblazer.me, Ihr neu gestaltetes und vereinheitlichtes Profil im gesamten Salesforce-Ökosystem. Mit Trailblazer.me in AppExchange können Sie die Installationen und Abonnements anzeigen, die mit Ihren verbundenen Accounts mit einer einzigen Anmeldung verknüpft sind. Sie können Ihre AppExchange-Benachrichtigungen auch über Trailblazer.me verwalten, wodurch alle Ihre Account-Einstellungen an einem Ort gespeichert werden.

Zuverlässiges Einstellen mit verbesserten Salesforce-Beraterbewertungen bei AppExchange

AppExchange-Bewertungen für Salesforce-Berater enthalten nun mehr Informationen über die von ihnen geleistete Arbeit, wie die Branche. Sie können nun beim Einstellen eines Beraters auch einen neuen Feedback-Typ berücksichtigen: geprüfte Projektbewertungen. Geprüfte Bewertungen basieren auf Kundenfeedback, das Salesforce direkt über die Projektleistung eines Beraters erhält.

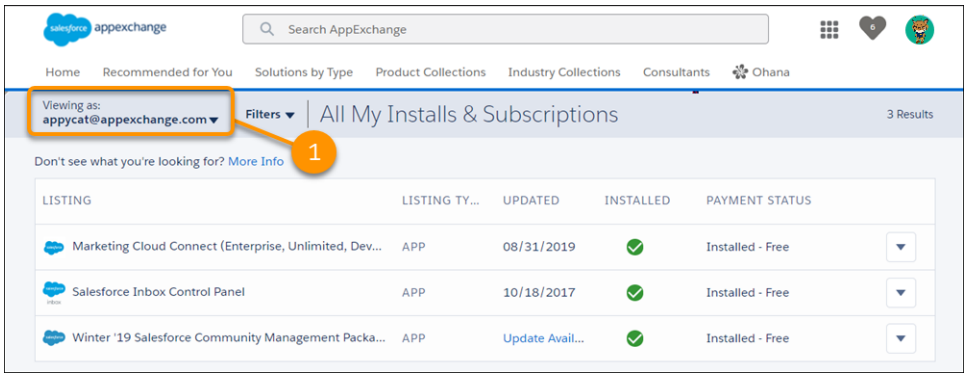
Einfaches Verwalten von AppExchange-Installationen und -Einstellungen mithilfe von Trailblazer.me

AppExchange unterstützt jetzt Trailblazer.me, Ihr neu gestaltetes und vereinheitlichtes Profil im gesamten Salesforce-Ökosystem. Mit Trailblazer.me in AppExchange können Sie die Installationen und Abonnements anzeigen, die mit Ihren verbundenen Accounts mit einer einzigen Anmeldung verknüpft sind. Sie können Ihre AppExchange-Benachrichtigungen auch über Trailblazer.me verwalten, wodurch alle Ihre Account-Einstellungen an einem Ort gespeichert werden.

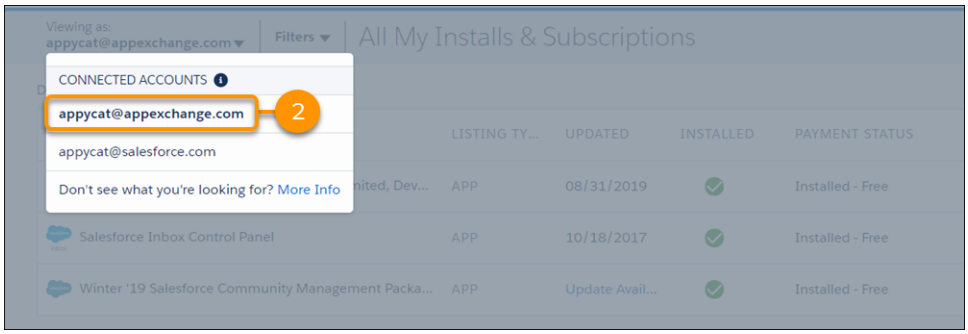
Wo: Trailblazer.me steht AppExchange-, Ereignis-, IdeaExchange-, Trailblazer Community- und Trailhead-Benutzern zur Verfügung. Die Partner-Community verwendet keine Trailblazer.me-Funktionen, aber Trailblazer.me gibt einige Profildaten für das Partner-Community-Profil frei.

Wann: Trailblazer.me ist im Januar 2020 allgemein verfügbar.

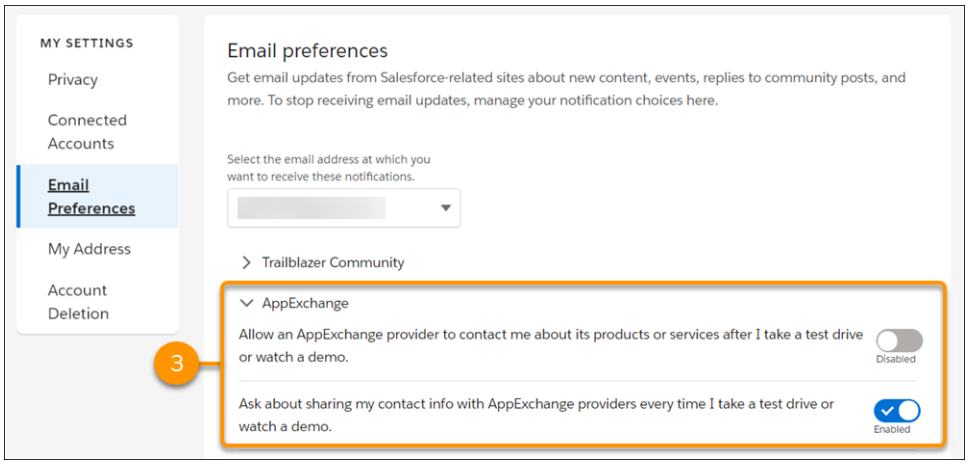
Warum: Mit Trailblazer.me wird Salesforce Identity vereinfacht und diese Idee wird auf AppExchange erweitert.



Mit dem AppExchange-Accountumschalter (1) wird die Verwaltung von Installationen und Abonnements aus mehreren Organisationen, beispielsweise Produktionsumgebungen und Sandbox-Instanzen, optimiert. Nachdem Sie einen Salesforce-Account mit Trailblazer.me verbunden haben, wird die zugehörige Organisation im Accountumschalter angezeigt.



Klicken Sie zum Anzeigen der Installationen und Abonnements eines Accounts auf den zugeordneten Benutzernamen (2). Wenn ein Account fehlt, überprüfen Sie, ob der Account mit Trailblazer.me verbunden ist. Vergewissern Sie sich anschließend, dass dem Account in der zugehörigen Organisation die Berechtigung "Rechnungsstellung verwalten" zugewiesen wurde.



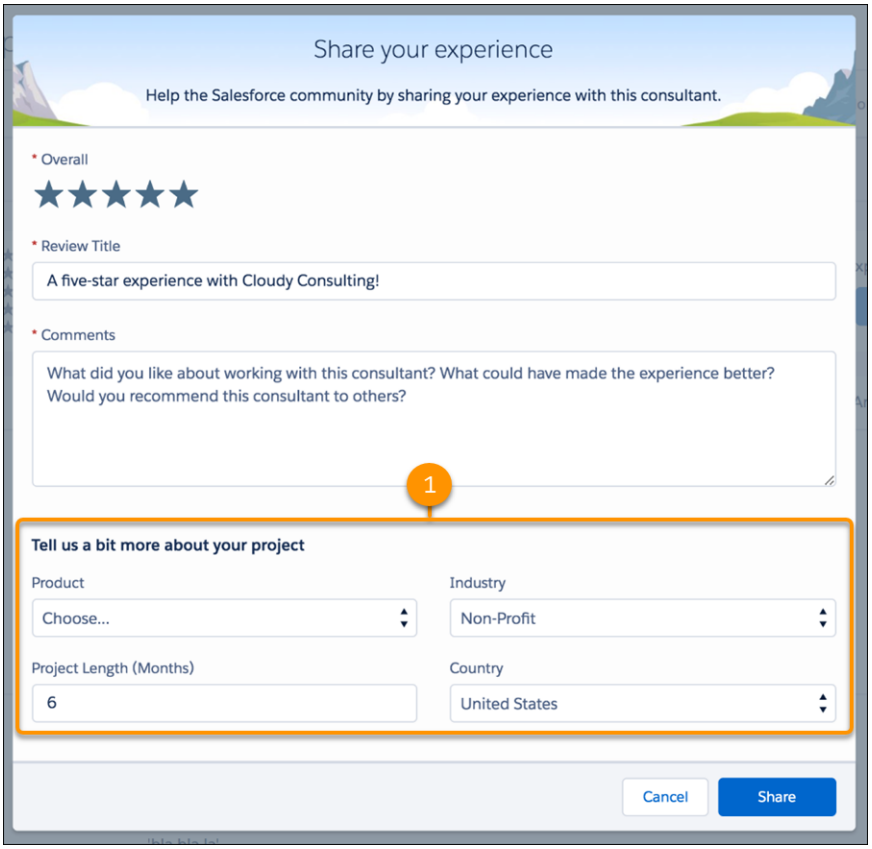
Mit Trailblazer.me können Sie nun alle Ihre Account-Einstellungen von einem zentralen Ort aus verwalten, einschließlich der Benachrichtigungen, die Sie von AppExchange erhalten (3). Wenn Sie Ihre Benachrichtigungseinstellungen aktualisieren möchten, rufen Sie die Seite für die E-Mail-Voreinstellungen in Ihrem Profil "Trailblazer.me" auf.

Zuverlässiges Einstellen mit verbesserten Salesforce-Beraterbewertungen bei AppExchange

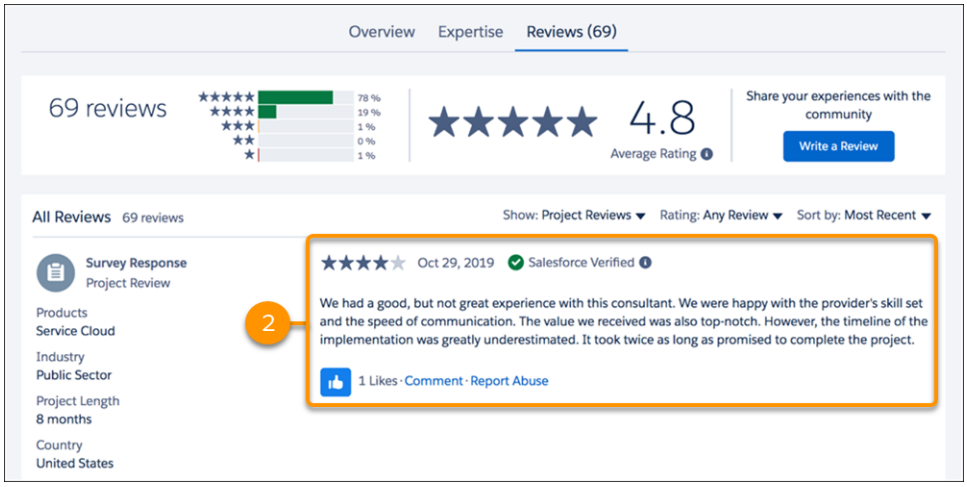
AppExchange-Bewertungen für Salesforce-Berater enthalten nun mehr Informationen über die von ihnen geleistete Arbeit, wie die Branche. Sie können nun beim Einstellen eines Beraters auch einen neuen Feedback-Typ berücksichtigen: geprüfte Projektbewertungen. Geprüfte Bewertungen basieren auf Kundenfeedback, das Salesforce direkt über die Projektleistung eines Beraters erhält.

Wo: Diese Änderung betrifft die AppExchange-Website.

Warum: Wenn Sie ein Produkt erwerben, möchten Sie oft die Erfahrungen anderer hören, bevor Sie einen Kauf tätigen. An dieser Stelle kommen Bewertungen ins Spiel. Und sie sind genauso wichtig, wenn Sie einen Salesforce-Berater einstellen. Mit der neuen Erfahrung für Beraterbewertungen bei AppExchange ist es einfacher als je zuvor, Community-Feedback bei Ihrem Einstellungsprozess zu berücksichtigen.



Die Bewertungen Ihrer AppExchange-Community-Mitglieder enthalten nun mehr Details zu der von dem Berater geleisteten Arbeit. Ein Community-Mitglied kann beispielsweise die bei der Implementierung verwendeten Produkte, die Projektdauer und die Branche angeben (1). Anhand dieser Details können Sie die Bewertungen identifizieren, die für das Projekt, für das Sie jemanden einstellen, am relevantesten sind.



Geprüfte Projektbewertungen ergänzen das Feedback einzelner Mitglieder der AppExchange-Community (2). Geprüfte Projektbewertungen basieren auf Umfragen zur Kundenzufriedenheit, die direkt von Salesforce verwaltet werden. Im Folgenden wird die Funktionsweise des

Prozesses erläutert. Ein Berater informiert uns, dass er ein Projekt abgeschlossen hat. Wir befragen den Kunden des Beraters zu seiner Erfahrung. Dann geben wir das Feedback des Kunden auf der Registerkarte für Bewertungen des AppExchange-Eintrags des Beraters frei. Diese Bewertungen sind mit der Bezeichnung *Salesforce Verified* (Von Salesforce geprüft) versehen.

Allgemeines Setup: Verbesserungen bei benutzerdefinierten Einstellungen und Verbindungen mit erweiterten externen Services

Schützen und steuern Sie, wer Zugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen hat. Erstellen Sie mit den erweiterten externen Services bessere Verbindungen zu externen Services.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Legen Sie die Berechtigung "Anwendung anpassen" für direkten Lesezugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen fest (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

Schützen von benutzerdefinierten Einstellungen in Entwickler- und Testorganisationen

Steuern des Lesezugriffs auf benutzerdefinierte Einstellungen

Bereitstellen von mehr Verbindungen mit der Funktion "Erweiterte externe Services" (allgemein verfügbar)

Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern (wichtige Aktualisierung)

Schützen Ihrer Sandbox-Daten mit der Salesforce-Datenmaske

Berechtigungsänderungen für Administratoraufgaben

Legen Sie die Berechtigung "Anwendung anpassen" für direkten Lesezugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen fest (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

Der Zugriff für Benutzer ohne die Berechtigung "Anwendung anpassen" zum Lesen nicht geschützter benutzerdefinierter Einstellungen wird im Rahmen dieser wichtigen Aktualisierung widerrufen. Bei Verwendung unterschiedlicher APIs, die von Salesforce bereitgestellt werden, können Benutzer ohne die Berechtigung "Anwendung anpassen" nicht geschützte benutzerdefinierte Einstellungen lesen. Im Sinne des Ansatzes zur standardmäßigen Sicherheit wird dieser Zugriff widerrufen.

Schützen von benutzerdefinierten Einstellungen in Entwickler- und Testorganisationen

Das Feld "Sichtbarkeit" ist jetzt nur in Entwickler- oder Testorganisationen verfügbar, in denen verwaltete Pakete erstellt werden können. Beim Erstellen einer benutzerdefinierten Einstellung bestimmen der Pakettyp und das Feld "Sichtbarkeit", ob die benutzerdefinierte Einstellung öffentlich oder privat ist. Sie können nur geschützte benutzerdefinierte Einstellungen in einer Entwickler- oder Testorganisation erstellen, die dann in einem verwalteten Paket bereitgestellt werden. Zudem muss das Feld "Sichtbarkeit" auf "Geschützt" festgelegt sein.

Steuern des Lesezugriffs auf benutzerdefinierte Einstellungen

Sie können nun den Zugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen auf einer detaillierten Ebene steuern, indem Sie über Profile und Berechtigungssätze direkten Lesezugriff auf bestimmte benutzerdefinierte Einstellungen gewähren.

Bereitstellen von mehr Verbindungen mit der Funktion "Erweiterte externe Services" (allgemein verfügbar)

Die Funktion "Erweiterte externe Services" ist allgemein verfügbar und standardmäßig aktiviert. Sie ist leicht zu verwenden und bietet mehr Möglichkeiten zum Erstellen von und Verbinden mit externen Services. Wenn Sie nun einen Service registrieren, erhalten Sie Unterstützung für komplexere OpenAPI 2.0-Schemas, geschachtelte Objekttypen und das Senden von Parametern als Kopfzeilen innerhalb der HTTP-Anforderungen.

Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern (wichtige Aktualisierung)

Um die Daten in Ihrer Salesforce-Organisation besser zu schützen, wurde eingeschränkt, wer Datensatznamen in Nachschlagefeldern anzeigen kann. Ab der Version Summer '20 benötigen Benutzer Lesezugriff auf diese Datensätze oder die Berechtigung zum Anzeigen aller Namen von Nachschlagedatensätzen, um diese Daten anzuzeigen. Diese wichtige Aktualisierung gilt auch für Systemfelder wie "Erstellt von" und "Zuletzt geändert von".

Schützen Ihrer Sandbox-Daten mit der Salesforce-Datenmaske

Bei der Salesforce-Datenmaske handelt es sich um eine leistungsstarke neue Datensicherheitsressource für Salesforce-Administratoren und -Entwickler. Anstatt die Daten und den Zugriff für Sandbox-Organisationen manuell zu sichern, können Administratoren die Daten in einer Sandbox automatisch mithilfe einer Datenmaske verbergen.

Berechtigungsänderungen für Administratoraufgaben

Um auf Berechtigungen oder Berechtigungssatzgruppen zuzugreifen, müssen Benutzer über die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" oder die entsprechenden Berechtigungen zur Verwaltung von Berechtigungssätzen oder Benutzern verfügen, einschließlich "Aktivierungen des Berechtigungssatzes für die Sitzung verwalten", "Benutzer verwalten" und "Berechtigungssätze zuweisen".

Änderungen beim Verwalten von Benutzervoreinstellungen

Der Zugriff auf UserPreference-Datensätze anderer Benutzer in der SOAP-API ist für Benutzer mit der Berechtigung "Alle Daten anzeigen" oder "Benutzer verwalten" verfügbar, es können jedoch alle Benutzer auf ihren eigenen UserPreference-Datensatz zugreifen.

Legen Sie die Berechtigung "Anwendung anpassen" für direkten Lesezugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen fest (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

Der Zugriff für Benutzer ohne die Berechtigung "Anwendung anpassen" zum Lesen nicht geschützter benutzerdefinierter Einstellungen wird im Rahmen dieser wichtigen Aktualisierung widerrufen. Bei Verwendung unterschiedlicher APIs, die von Salesforce bereitgestellt werden, können Benutzer ohne die Berechtigung "Anwendung anpassen" nicht geschützte benutzerdefinierte Einstellungen lesen. Im Sinne des Ansatzes zur standardmäßigen Sicherheit wird dieser Zugriff widerrufen.

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

Wann: Es ist geplant, dass diese wichtige Aktualisierung am 2. Januar 2020 für Sandbox-Instanzen in der Version Spring '20 erzwungen wird. Sie wird am 2. Januar 2020 nicht für alle Instanzen implementiert. Sandbox-Instanzen werden 4 bis 6 Wochen vor Veröffentlichung einer Version für die Produktion aktualisiert. Das genaue Aktivierungsdatum für Ihre Instanz finden Sie unter https://status.salesforce.com.

Wie: Wenn diese wichtige Aktualisierung für die Instanz erzwungen wird, können Benutzer ohne die Berechtigung "Anwendung anpassen" nicht mehr auf benutzerdefinierte Einstellungen zugreifen. Um die Auswirkungen für Ihre Benutzer so gering wie möglich zu halten, können Administratoren mit der Berechtigung "Anwendung anpassen" Lesezugriff auf bestimmte benutzerdefinierte Einstellungen oder auf alle benutzerdefinierten Einstellungen gewähren.

Gewähren von Lesezugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen für ein bestimmtes Profil oder einen Berechtigungssatz:

1. Wechseln Sie zu dem Profil oder Berechtigungssatz, dem Sie Zugriff gewähren möchten.
2. Klicken Sie auf die Berechtigung **Definitionen benutzerdefinierter Einstellungen**.
3. Klicken Sie auf **Bearbeiten**, fügen Sie die benutzerdefinierte Einstellung der Liste "Definitionen benutzerdefinierter Einstellungen aktiviert" hinzu und klicken Sie dann auf **Speichern**.

Gewähren von Lesezugriff auf alle benutzerdefinierten Einstellungen für Profile oder Berechtigungssätze

1. Suchen Sie unter "Setup" nach "Profile" oder "Berechtigungssätze", klicken Sie auf den Namen des Profils oder Berechtigungssatzes und dann auf **Bearbeiten**.
2. Aktivieren Sie im Abschnitt "Administrative Berechtigungen" die Option **Alle benutzerdefinierten Einstellungen anzeigen**.
3. Klicken Sie auf **Speichern**.

Wenn die Berechtigung "Zugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen einschränken" aktiviert ist, werden die Berechtigungen wie folgt erzwungen.

- Berechtigung "Anwendung anpassen": Lese- und Schreibzugriff auf alle benutzerdefinierten Einstellungen.
- Definitionen benutzerdefinierter Einstellungen: Lesezugriff auf bestimmte benutzerdefinierte Einstellungen außerhalb des Systemkontexts. Benutzern muss Zugriff über Profile und Berechtigungssätze gewährt werden.
- Berechtigung "Alle benutzerdefinierten Einstellungen anzeigen": Lesezugriff auf alle benutzerdefinierten Einstellungen außerhalb des Systemkontexts.
- Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen": Lesezugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen unter "Setup". Benutzern muss über Profile und Berechtigungssätze Zugriff auf bestimmte benutzerdefinierte Einstellungen gewährt werden oder die Berechtigung "Alle benutzerdefinierten Einstellungen anzeigen" muss ihnen gewährt werden.

Apex wird in der Regel im Systemmodus ausgeführt, sodass die Berechtigungen des aktuellen Benutzers und die Feldebenensicherheit bei der Codeausführung nicht berücksichtigt werden. Die wichtige Aktualisierung wirkt sich nicht auf die Verfügbarkeit von benutzerdefinierten Einstellungen im Systemmodus aus. Durch Aufrufen von Apex-Methoden wie `isAccessible` wird angegeben,

ob der aktuelle Benutzer außerhalb des Systemmodus Zugriff hat. Wenn dem Benutzer nach dem Aktivieren dieser wichtigen Aktualisierung kein Zugriff auf ein Objekt gewährt wird, gibt der Aufruf von `isAccessible` den Wert `false` zurück. Wenn einem Benutzer beispielsweise über ein Profil kein Zugriff auf "Kontakt" gewährt wird, wird mit `isAccessible` der Wert `false` zurückgegeben.

Auch wenn es nicht empfohlen wird, können Sie diese wichtige Aktualisierung deaktivieren, indem Sie unter "Schemaeinstellungen" die Berechtigung "Zugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen einschränken" deaktivieren. Diese Berechtigung für Schemaeinstellungen entspricht der organisationsweiten wichtigen Aktualisierung für die Sicherheit.

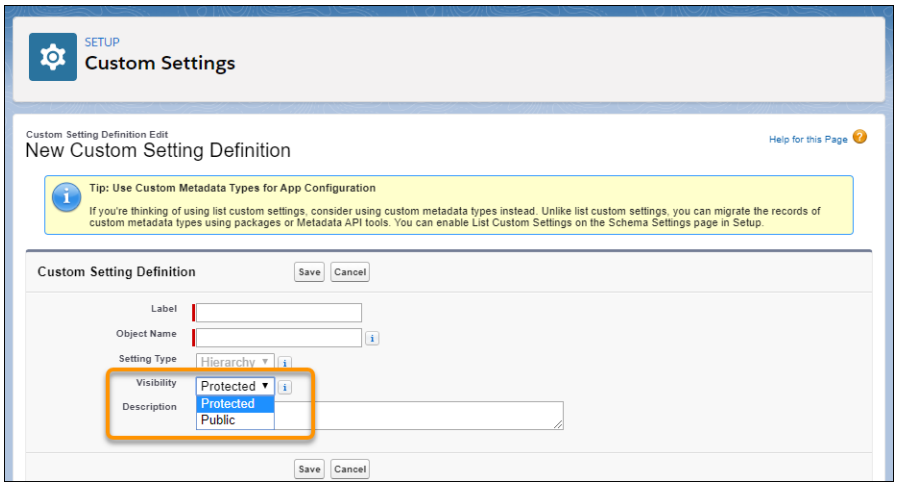
1. Wechseln Sie zu **Setup** und suchen Sie nach "Schemaeinstellungen".
2. Deaktivieren Sie **Zugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen einschränken**.

Schützen von benutzerdefinierten Einstellungen in Entwickler- und Testorganisationen

Das Feld "Sichtbarkeit" ist jetzt nur in Entwickler- oder Testorganisationen verfügbar, in denen verwaltete Pakete erstellt werden können. Beim Erstellen einer benutzerdefinierten Einstellung bestimmen der Pakettyp und das Feld "Sichtbarkeit", ob die benutzerdefinierte Einstellung öffentlich oder privat ist. Sie können nur geschützte benutzerdefinierte Einstellungen in einer Entwickler- oder Testorganisation erstellen, die dann in einem verwalteten Paket bereitgestellt werden. Zudem muss das Feld "Sichtbarkeit" auf "Geschützt" festgelegt sein.

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

Wie: Erstellen Sie beim Speichern vertraulicher Informationen geschützte benutzerdefinierte Einstellungen in einer Entwickler- oder Testorganisation, legen Sie das Feld "Sichtbarkeit" auf "Geschützt" fest und stellen Sie sie anschließend in einem verwalteten Paket bereit.



- Auf benutzerdefinierte Einstellungen, die auf "Geschützt" festgelegt sind und als Verwaltungspaket bereitgestellt wurden, kann nicht von Abonnementorganisationen aus zugegriffen werden. Auf die Informationen kann jedoch über den Apex-Code zugegriffen werden, der Teil des verwalteten Pakets ist.
- Benutzerdefinierte Einstellungen, die auf "Öffentlich" festgelegt oder in einem nicht verwalteten Paket enthalten sind, sind über Unternehmens-WSDL-Dateien sichtbar. Abonnentenorganisationen können mithilfe von Apex und der SOAP-API auf die Werte zugreifen und sie bearbeiten.

Steuern des Lesezugriffs auf benutzerdefinierte Einstellungen

Sie können nun den Zugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen auf einer detaillierten Ebene steuern, indem Sie über Profile und Berechtigungssätze direkten Lesezugriff auf bestimmte benutzerdefinierte Einstellungen gewähren.

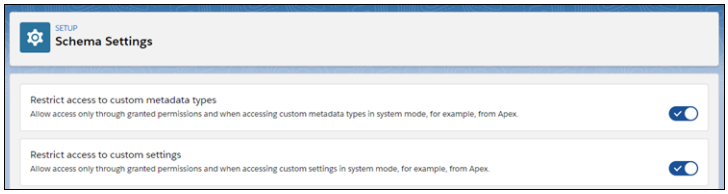
Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

Wann: Diese Funktion ist eine kurzfristige Hinzufügung zur Version Winter '20.

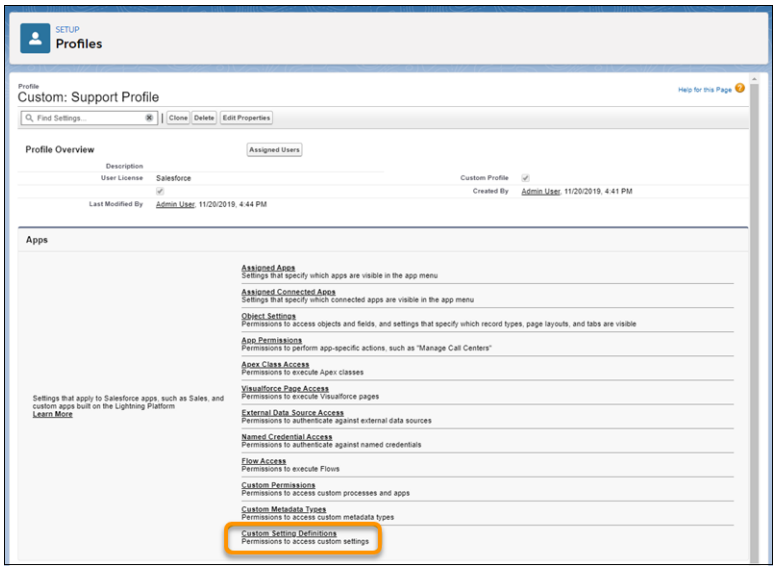
Wer: Benutzer mit der Berechtigung "Anwendung anpassen" können Lesezugriff auf bestimmte benutzerdefinierte Einstellungen über Profile und Berechtigungssätze gewähren.

Wie: Um einem Profil oder einem Berechtigungssatz Lesezugriff auf bestimmte benutzerdefinierte Einstellungen zu gewähren, aktivieren Sie die Organisationsberechtigung "Zugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen einschränken". Aktivieren Sie anschließend den Zugriff auf bestimmte benutzerdefinierte Einstellungen.

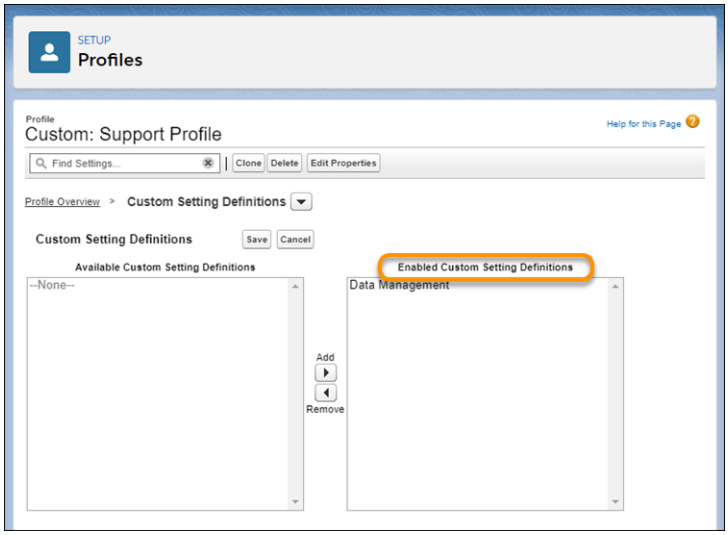
1. Suchen Sie unter "Setup" nach "Schemaeinstellungen" und stellen Sie sicher, dass die Organisationsberechtigung "Zugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen einschränken" aktiviert ist.



2. Klicken Sie auf der Setup-Seite für Profile oder Berechtigungssätze auf **Definitionen benutzerdefinierter Einstellungen**.



3. Fügen Sie die benutzerdefinierte Einstellung der Liste "Definitionen benutzerdefinierter Einstellungen aktiviert" hinzu.



Wenn "Zugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen einschränken" aktiviert ist, werden die Berechtigungen wie folgt erzwungen.

- Berechtigung "Anwendung anpassen": Lese- und Schreibzugriff auf alle benutzerdefinierten Einstellungen.
- Definitionen benutzerdefinierter Einstellungen: Lesezugriff auf bestimmte benutzerdefinierte Einstellungen außerhalb des Systemkontexts. Benutzern muss Zugriff über Profile und Berechtigungssätze gewährt werden.
- Berechtigung "Alle benutzerdefinierten Einstellungen anzeigen": Lesezugriff auf alle benutzerdefinierten Einstellungen außerhalb des Systemkontexts.
- Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen": Lesezugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen unter "Setup". Benutzern muss über Profile und Berechtigungssätze Zugriff auf bestimmte benutzerdefinierte Einstellungen gewährt werden oder die Berechtigung "Alle benutzerdefinierten Einstellungen anzeigen" muss ihnen gewährt werden.

Bereitstellen von mehr Verbindungen mit der Funktion "Erweiterte externe Services" (allgemein verfügbar)

Die Funktion "Erweiterte externe Services" ist allgemein verfügbar und standardmäßig aktiviert. Sie ist leicht zu verwenden und bietet mehr Möglichkeiten zum Erstellen von und Verbinden mit externen Services. Wenn Sie nun einen Service registrieren, erhalten Sie Unterstützung für komplexere OpenAPI 2.0-Schemas, geschachtelte Objekttypen und das Senden von Parametern als Kopfzeilen innerhalb der HTTP-Anforderungen.

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

Wie: Registrieren Sie nach dem Aktivieren von "Erweiterte externe Services" neue externe Services auf die gleiche Weise wie zuvor. Von Ihrem Schema generierte Aktionen werden als Aktionen des externen Service in Flow Builder erstellt.

Bestehende Registrierungen werden nicht automatisch zu "Erweiterte externe Services" migriert. Damit bestehende Registrierungen die neuen Funktionen in "Erweiterte externe Services" verwenden können, müssen Sie das Schema erneut registrieren, die Flows, die die alte Apex-Aktion verwenden, auf die neue erweiterte externe Serviceaktion aktualisieren und die alte Registrierung löschen.

Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern (wichtige Aktualisierung)

Um die Daten in Ihrer Salesforce-Organisation besser zu schützen, wurde eingeschränkt, wer Datensatznamen in Nachschlagefeldern anzeigen kann. Ab der Version Summer '20 benötigen Benutzer Lesezugriff auf diese Datensätze oder die Berechtigung zum Anzeigen aller Namen von Nachschlagedatensätzen, um diese Daten anzuzeigen. Diese wichtige Aktualisierung gilt auch für Systemfelder wie "Erstellt von" und "Zuletzt geändert von".

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

Wann: Diese wichtige Aktualisierung wird mit der Einführung der Version Summer '20 erzwungen.

Wie: Administratoren können die Berechtigung zum Anzeigen aller Namen von Nachschlagedatensätzen in benutzerdefinierten Profilen oder Berechtigungssätzen aktivieren. Aktivieren Sie diese Berechtigung nur für Benutzer, die Datensatznamen in allen Nachschlage- und Systemfeldern sehen müssen, unabhängig von den Freigabeeinstellungen.

Sie sollten diese Aktualisierung in einer Sandbox- oder Developer Edition-Organisation testen, bevor Sie sie in Ihrer Produktionsorganisation aktivieren.

Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein und wählen Sie dann **Wichtige Aktualisierungen** aus, um diese wichtige Aktualisierung vor Summer '20 zu aktivieren. Klicken Sie für "Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern" auf **Aktivieren**.

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Schützen Ihrer Sandbox-Daten mit der Salesforce-Datenmaske

Bei der Salesforce-Datenmaske handelt es sich um eine leistungsstarke neue Datensicherheitsressource für Salesforce-Administratoren und -Entwickler. Anstatt die Daten und den Zugriff für Sandbox-Organisationen manuell zu sichern, können Administratoren die Daten in einer Sandbox automatisch mithilfe einer Datenmaske verbergen.

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

Warum: Die Datenmaske verwendet die native Verschleierungstechnologie der Plattform, um sensible Daten in allen vollständigen oder Teilkopie-Sandboxes zu verbergen. Durch die Maskierung können Sie je nach Vertraulichkeit der Daten einige oder alle sensiblen Daten mit verschiedenen Maskierungsebenen verbergen. Nachdem die Daten maskiert wurden, können Sie die Maskierung nicht mehr aufheben. Durch diesen nicht umkehrbaren Prozess wird sichergestellt, dass die Daten in einer anderen Umgebung nicht auf lesbare oder erkennbare Art repliziert werden können.

Wie: Die Datenmaske ist ein verwaltetes Paket, das Sie in einer Produktionsorganisation installieren. Anschließend können Sie den Maskierungsprozess in einer beliebigen aus der Produktionsorganisation erstellten Sandbox ausführen.

Berechtigungsänderungen für Administratoraufgaben

Um auf Berechtigungen oder Berechtigungssatzgruppen zuzugreifen, müssen Benutzer über die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" oder die entsprechenden Berechtigungen zur Verwaltung von Berechtigungssätzen oder Benutzern verfügen, einschließlich "Aktivierungen des Berechtigungssatzes für die Sitzung verwalten", "Benutzer verwalten" und "Berechtigungssätze zuweisen".

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

Änderungen beim Verwalten von Benutzervoreinstellungen

Der Zugriff auf UserPreference-Datensätze anderer Benutzer in der SOAP-API ist für Benutzer mit der Berechtigung "Alle Daten anzeigen" oder "Benutzer verwalten" verfügbar, es können jedoch alle Benutzer auf ihren eigenen UserPreference-Datensatz zugreifen.

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

Sicherheit, Datenschutz und Identität: Mehr Optionen zur Identitätsüberprüfung, Änderungen bei "Meine Domäne" und Verschlüsselung für Plattformereignisse

Geben Sie Ihren Benutzern mehr Authentifizierungsoptionen, indem Sie ihnen ermöglichen, sich mit ihrer Apple-ID, Face ID oder Touch ID zu authentifizieren. Alternativ können Sie strengere Anforderungen festlegen, indem Sie die Authentifizierung nur per SMS zulassen. Schränken Sie den Zugriff externer Benutzer auf Salesforce-APIs über verbundene Anwendungen ein. Zertifikate vom Typ "Meine Domäne" und "URL-Formate" werden geändert. Verschlüsseln Sie zudem alle Ihre Plattformereignisse, einschließlich der über die Salesforce-Ereignisüberwachung gestreamten Ereignisse.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Authentifizierung und Identität: Apple-Anmeldung, Identitätsüberprüfung und API-Zugriffssteuerung
Aktivieren Sie die Apple-Anmeldung für Ihre Organisationen und Communities, damit sich Benutzer mit ihrer Apple-ID, Face ID oder Touch ID authentifizieren können. Erhöhen Sie die Identitätsüberprüfungssicherheit, indem Sie Domänenüberprüfungsdateien für externe Services speichern und Überprüfungsmethoden aktivieren, die sicherer sind als E-Mails. Schränken Sie den Zugriff externer Benutzer auf Salesforce-APIs über verbundene Anwendungen ein, die in Ihrer Organisation oder Community installiert sind. Zudem können Sie Anforderungssignaturmodelle auf Single Logout anwenden, über zusätzliche Zeit zum Genehmigen von OAuth-Authentifizierungsanforderungen verfügen und Fehler bei überbrückten OAuth-Sitzungen beheben.

Domänen: Salesforce Edge, URLs ohne Instanzen und Zertifikatsänderungen für "Meine Domänen"
Für Kunden mit "Meine Domäne" ändern sich Zertifikate. Zudem können Sie Domänenanforderungen mit Salesforce Edge schneller senden. Entfernen Sie Instanznamen aus URLs für "Meine Domäne" durch wichtige Aktualisierungen oder Sandbox-Aktualisierungen.

Salesforce Shield: Verbesserungen an der Event Monitoring Analytics-Anwendung und Plattformverschlüsselung für Plattformereignisse
Die Leistung der Event Monitoring Analytics-Anwendung wurde verbessert. Das veraltete Framework für die Transaktionssicherheitsrichtlinie wird in der Version Summer '20 eingestellt. Von der Shield-Plattformverschlüsselung werden nun Plattformereignisse zusätzlich zu Ereignissen vom Typ "Datenänderungserfassung" unterstützt.

Datenschutz und Datenschutzdetails: Einwilligung der Beteiligten, Kommunikationsabonnement und Kontaktpunktobjekte
Speichern Sie Daten hinsichtlich der allgemeinen Einwilligungsvoreinstellungen Ihrer Kunden und die Kommunikationen, die sie abonnieren. Sie können auch Einzelpersonen oder Personenaccounts mehrere E-Mail-Adressen oder Telefonnummern zuordnen und deren bevorzugte Zeit und Einwilligung für die Kontaktaufnahme verwalten.

Weitere Änderungen in Bezug auf die Sicherheit: Gastbenutzer-Datensatzzuweisung, Positivliste für externe URLs und Setup-Verbesserungen
Richten Sie einen Standardinhaber für alle Datensätze ein, die von Gastbenutzern auf Salesforce-Sites erstellt werden. Setzen Sie externe URLs auf die Positivliste, zu denen Benutzer direkt navigieren dürfen. Außerdem wurden Verbesserungen an den Richtlinien auf Sitzungssicherheitsebene und am Setup-Aktivierungsprotokoll vorgenommen.

Authentifizierung und Identität: Apple-Anmeldung, Identitätsüberprüfung und API-Zugriffssteuerung

Aktivieren Sie die Apple-Anmeldung für Ihre Organisationen und Communities, damit sich Benutzer mit ihrer Apple-ID, Face ID oder Touch ID authentifizieren können. Erhöhen Sie die Identitätsüberprüfungssicherheit, indem Sie Domänenüberprüfungsdateien für externe Services speichern und Überprüfungsmethoden aktivieren, die sicherer sind als E-Mails. Schränken Sie den Zugriff externer Benutzer auf Salesforce-APIs über verbundene Anwendungen ein, die in Ihrer Organisation oder Community installiert sind. Zudem können Sie Anforderungssignaturmodelle auf Single Logout anwenden, über zusätzliche Zeit zum Genehmigen von OAuth-Authentifizierungsanforderungen verfügen und Fehler bei überbrückten OAuth-Sitzungen beheben.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Es Benutzern erlauben, sich mit ihrer Apple-ID bei Salesforce anzumelden

Mit dem neuen Apple-Authentifizierungsanbieter können sich Ihre Kunden mit ihrer Apple-ID bei einer Salesforce-Organisation oder -Community anmelden.

Überprüfen Ihres Domänennamens für externe Services

Bei einigen externen Services müssen Sie die Kontrolle über Ihren Domänennamen nachweisen. Sie können nun Ihren Domänennamen auf der Seite "Domänen-Setup" überprüfen.

Verhindern der Identitätsüberprüfung per E-Mail

Alle neuen Salesforce-Organisationen sind nun eingerichtet, sodass die Identitätsüberprüfung nur dann erfolgt, wenn der Benutzer keine anderen Identitätsüberprüfungsmethoden registriert hat. Mögliche Methoden zur Identitätsüberprüfung sind Salesforce Authenticator, SMS, TOTP (zeitbasiertes Einmalkennwort), physischer Schlüssel (U2F) und E-Mail. Die neue Einstellung "Identitätsüberprüfung per E-Mail verhindern, wenn andere Methoden registriert sind" wird auf den Setup-Seiten "Identitätsüberprüfung" und "Sitzungseinstellungen" angezeigt. Von Salesforce wird empfohlen, diese Einstellung zu aktivieren, um die Sicherheit in Ihren vorhandenen Organisationen zu erhöhen.

Beschränken des API-Zugriffs für externe Benutzer

Damit die Sicherheit erhöht wird, können Sie den Zugriff (externer) Community- und Portalbenutzer über verbundene Anwendungen, die in Ihrer Organisation installiert sind, auf Salesforce-APIs beschränken. Zuvor konnten Sie den Zugriff auf Salesforce-APIs nicht nur für externe Benutzer beschränken.

Anwenden des Anforderungssignaturmodells auf Ihre Single Logout-Einstellungen

Beim Single Sign-On wendet das Anforderungssignaturmodell einen Hash-Algorithmus – entweder RSA-SHA1 oder RSA-SHA256 – für verschlüsselte Anforderungen an. Sie können nun das ausgewählte Single Sign-On-Anforderungssignaturmodell auf Ihre Single Logout-Einstellungen (SLO) anwenden.

Zeitüberschreitung für OAuth-Genehmigungsseite wurde erhöht

Sie haben nun zwei Stunden Zeit, den Zugriff auf verbundene Anwendungen auf der OAuth-Genehmigungsseite zu genehmigen. Zuvor gab es auf der Seite nach 15 Minuten eine Zeitüberschreitung.

Ermitteln des Sitzungsstatus für Inhalts-, Visualforce- und Lightning-Seiten

Wenn eine Salesforce-Inhalts-, Visualforce- oder Lightning-Seite nicht geladen wird, können Sie einen neuen Parameter `child_session` im Token-Selbstprüfungsendpunkt von Salesforce OpenID Connect verwenden, um dessen Sitzungsstatus zu ermitteln. Eine Seite mit dem Status "Inaktiv" (eine abgelaufene Sitzung) oder "Fehlt" (eine nicht vorhandene Sitzung) verfügt beispielsweise nicht mehr über eine autorisierte Sitzung, sodass sich der Benutzer erneut bei der Salesforce-Organisation anmelden muss.

Ermöglichen, dass Benutzer Organisationen als Datenquelle mit Cloud-übergreifenden Anwendungen verbinden

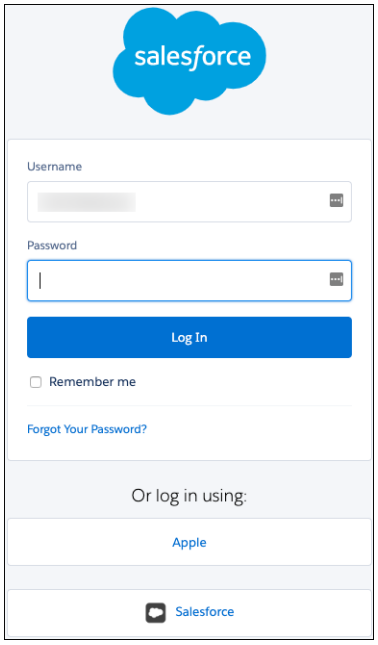
Als Salesforce-Administrator können Sie bestimmten Administratoren die Berechtigung erteilen, Salesforce-Organisationen als Datenquellen mit Cloud-übergreifenden Salesforce-Anwendungen, wie z. B. Customer 360 Data Manager, zu verbinden. Durch Verbinden einer Organisation als Datenquelle können Sie Kundendaten unternehmensweit integrieren, um eine einzige Ansicht Ihres Kunden zu erstellen. Beispielsweise können Serviceagenten den Auftragsverlauf eines Kunden in der Service Console einsehen, ohne zur Commerce Cloud zu wechseln.

Es Benutzern erlauben, sich mit ihrer Apple-ID bei Salesforce anzumelden

Mit dem neuen Apple-Authentifizierungsanbieter können sich Ihre Kunden mit ihrer Apple-ID bei einer Salesforce-Organisation oder -Community anmelden.

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

Wie: Damit sich Benutzer mit ihrer Apple-ID anmelden können, erstellen Sie auf der Setup-Seite für Salesforce-Authentifizierungsanbieter einen Apple-Authentifizierungsanbieter. Nach dem Konfigurieren des Authentifizierungsanbieters und dem Hinzufügen der Apple-Anmeldeschaltfläche zu Ihren Salesforce- und Communities-Anmeldeseiten können sich Benutzer mit ihren Apple-Anmeldeinformationen anmelden.



Anmerkung: Sie können nur einen Apple-Authentifizierungsanbieter auf der Setup-Seite erstellen, nicht über die API.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Konfigurieren eines Apple-Authentifizierungsanbieters (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Externe Authentifizierungsanbieter (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Überprüfen Ihres Domänennamens für externe Services

Bei einigen externen Services müssen Sie die Kontrolle über Ihren Domänennamen nachweisen. Sie können nun Ihren Domänennamen auf der Seite "Domänen-Setup" überprüfen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Communities, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Enterprise, Essentials, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird.

Warum: Externe Services verwenden verschiedene Methoden, um die Domäneninhaberschaft nachzuweisen. Einige externe Services, beispielsweise die Anmeldung bei Apple, stellen Ihnen eine Überprüfungsdatei bereit, die Sie auf Ihren Computer herunterladen. Speichern Sie die Datei auf Ihrer Domäne an einem vom externen Service angegebenen Speicherort. Wenn der Service die Datei finden kann, wird Ihre Domäne überprüft.

Wie: Ihre Domäne vom Typ "Meine Domäne" oder Ihre Community-Domäne wird von Ihnen auf der Setup-Seite "Domänen" überprüft. Wählen Sie neben der Domäne **Überprüfen** und dann die Überprüfungsdatei aus, die Sie aus dem externen Service heruntergeladen haben. Salesforce speichert die Datei dann am vom externen Service angegebenen Speicherort.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überprüfen einer Domäne mit einem externen Service (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verhindern der Identitätsüberprüfung per E-Mail

Alle neuen Salesforce-Organisationen sind nun eingerichtet, sodass die Identitätsüberprüfung nur dann erfolgt, wenn der Benutzer keine anderen Identitätsüberprüfungsmethoden registriert hat. Mögliche Methoden zur Identitätsüberprüfung sind Salesforce Authenticator, SMS, TOTP (zeitbasiertes Einmalkennwort), physischer Schlüssel (U2F) und E-Mail. Die neue Einstellung "Identitätsüberprüfung per E-Mail verhindern, wenn andere Methoden registriert sind" wird auf den Setup-Seiten "Identitätsüberprüfung" und "Sitzungseinstellungen" angezeigt. Von Salesforce wird empfohlen, diese Einstellung zu aktivieren, um die Sicherheit in Ihren vorhandenen Organisationen zu erhöhen.

Wo: Diese Funktion gilt für alle Editionen von Salesforce Classic und Lightning Experience. Sie gilt auch für alle Communities vom Typ Lightning und Salesforce-Registerkarten und Visualforce, auf die über Lightning Experience und Salesforce Classic in der Essentials, Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition zugegriffen wird. SMS-Bestätigungsmeldungen sind in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung verfügbar. Die Zusatzlizenz für Identitätsüberprüfungsguthaben kann für alle Editionen erworben werden.

Wer: Kunden, die über eine Lizenz für Identitätsüberprüfungsguthaben verfügen und die Geräteaktivierung per SMS nutzen, können die Identitätsprüfung per SMS aktivieren. Wenn Sie die Obergrenze Ihrer Organisation für SMS-Nachrichten zur Identitätsüberprüfung nicht kennen, wenden Sie sich an Ihren Salesforce-Ansprechpartner. In den Profilen externer Benutzer ermöglicht die Option **Geräteaktivierung einschalten** es externen Benutzern, ihre Identität per SMS zu bestätigen.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Identitätsüberprüfung` ein und wählen Sie dann **Identitätsüberprüfung per E-Mail verhindern, wenn andere Methoden registriert sind** aus.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Konfigurieren, wann Benutzer zur Bestätigung ihrer Identität aufgefordert werden (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

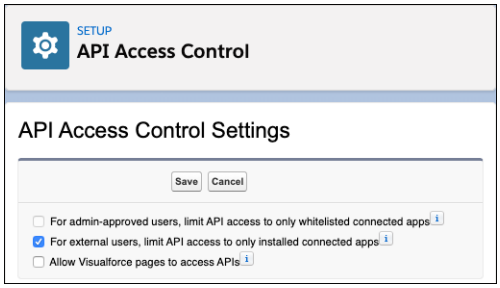
Beschränken des API-Zugriffs für externe Benutzer

Damit die Sicherheit erhöht wird, können Sie den Zugriff (externer) Community- und Portalbenutzer über verbundene Anwendungen, die in Ihrer Organisation installiert sind, auf Salesforce-APIs beschränken. Zuvor konnten Sie den Zugriff auf Salesforce-APIs nicht nur für externe Benutzer beschränken.

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

Wer: Diese Funktion gilt nur für externe Benutzer.

Wie: Wenden Sie sich an den Salesforce-Kundensupport, wenn Sie die API-Zugriffssteuerung für Ihre Organisation aktivieren möchten. Aktivieren Sie dann `API-Zugriff für externe Benutzer nur auf installierte verbundene Anwendungen beschränken`. Installieren Sie eine verbundene Anwendung auf der Seite "OAuth-Verwendung verbundener Anwendungen".



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verwalten von API-Zugriff (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

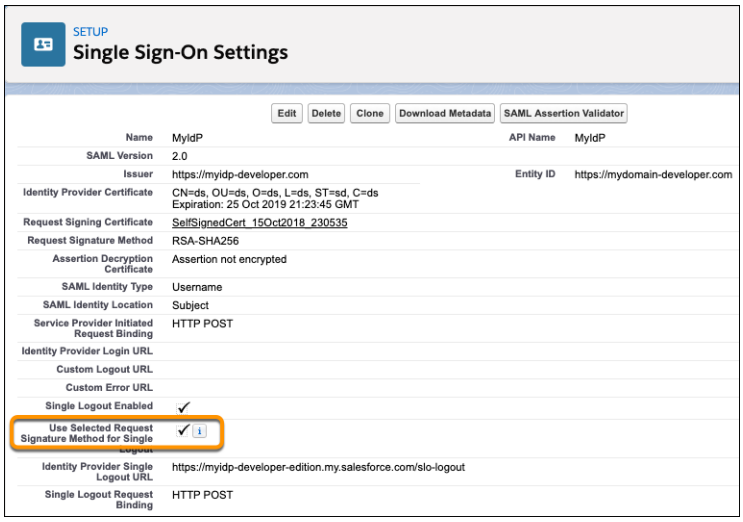
Salesforce-Hilfe: Verwalten von OAuth-Zugriffsrichtlinien für eine verbundene Anwendung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Anwenden des Anforderungssignaturmodells auf Ihre Single Logout-Einstellungen

Beim Single Sign-On wendet das Anforderungssignaturmodell einen Hash-Algorithmus – entweder RSA-SHA1 oder RSA-SHA256 – für verschlüsselte Anforderungen an. Sie können nun das ausgewählte Single Sign-On-Anforderungssignaturmodell auf Ihre Single Logout-Einstellungen (SLO) anwenden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in allen Editionen für die Verbundauthentifizierung und in der Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Database.com Edition für die delegierte Authentifizierung.

Wie: Wählen Sie `Ausgewähltes Anforderungssignaturmodell für Single Logout verwenden` aus, wenn das ausgewählte Anforderungssignaturmodell während des SLO angewendet werden soll. Wenn Sie diese Option nicht auswählen, wird das standardmäßige Anforderungssignaturmodell (RSA-SHA1) angewendet.



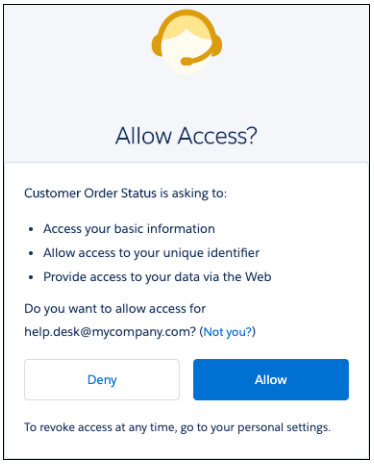
SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Konfigurieren von SAML-Einstellungen für Single Logout mit Salesforce als Serviceanbieter (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Zeitüberschreitung für OAuth-Genehmigungsseite wurde erhöht

Sie haben nun zwei Stunden Zeit, den Zugriff auf verbundene Anwendungen auf der OAuth-Genehmigungsseite zu genehmigen. Zuvor gab es auf der Seite nach 15 Minuten eine Zeitüberschreitung.

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



Ermitteln des Sitzungsstatus für Inhalts-, Visualforce- und Lightning-Seiten

Wenn eine Salesforce-Inhalts-, Visualforce- oder Lightning-Seite nicht geladen wird, können Sie einen neuen Parameter `child_session` im Token-Selbstprüfungsendpunkt von Salesforce OpenID Connect verwenden, um dessen Sitzungsstatus zu ermitteln. Eine Seite mit dem Status "Inaktiv" (eine abgelaufene Sitzung) oder "Fehlt" (eine nicht vorhandene Sitzung) verfügt beispielsweise nicht mehr über eine autorisierte Sitzung, sodass sich der Benutzer erneut bei der Salesforce-Organisation anmelden muss.

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

Warum: OAuth unterstützt die Erweiterung der Zugriffstoken als Verbindung zu anderen Autorisierungs-Frameworks. In Salesforce wird diese Erweiterung implementiert, wenn Benutzer nach der erfolgreichen Anmeldung bei einer Salesforce-Organisation auf Salesforce-Inhalts-, Visualforce- und Lightning-Seiten zugreifen. Diese Seiten werden als untergeordnete Sitzungen gestartet und verwenden die authentifizierte Sitzung der Organisation als Verbindung. Wenn die untergeordneten Sitzungen jedoch nicht über ein aktuelles Zugriffstoken aus der Sitzung der Organisation verfügen, tritt beim Starten ein Fehler auf.

Wie: Fügen Sie den neuen Parameter `child_sessions` in POST-Anforderungen dem Token-Selbstprüfungsendpunkt von Salesforce OpenID Connect hinzu. Sie können diesen Parameter nur zur Selbstprüfung aktiver Organisationssitzungen hinzufügen. Er kann nicht für die Selbstprüfung von Aktualisierungstoken verwendet werden.

Ermöglichen, dass Benutzer Organisationen als Datenquelle mit Cloud-übergreifenden Anwendungen verbinden

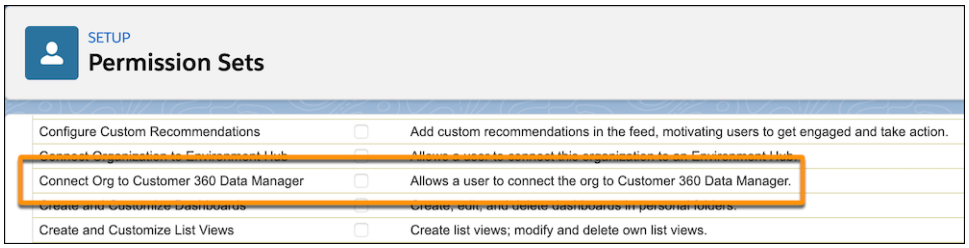
Als Salesforce-Administrator können Sie bestimmten Administratoren die Berechtigung erteilen, Salesforce-Organisationen als Datenquellen mit Cloud-übergreifenden Salesforce-Anwendungen, wie z. B. Customer 360 Data Manager, zu verbinden. Durch Verbinden einer Organisation als Datenquelle können Sie Kundendaten unternehmensweit integrieren, um eine einzige Ansicht Ihres Kunden zu erstellen. Beispielsweise können Serviceagenten den Auftragsverlauf eines Kunden in der Service Console einsehen, ohne zur Commerce Cloud zu wechseln.

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

Wann: Diese Benutzerberechtigung wurde in der Version Winter '20 hinzugefügt.

Wer: Die Berechtigung "Connect Org to Customer 360 Data Manager" (Organisation mit Customer 360 Data Manager verbinden) wird für Salesforce-Administratoren automatisch aktiviert.

Wie: Erstellen Sie in Ihrer Organisation einen Berechtigungssatz, mit dem die Berechtigung "Connect Org to Customer 360 Data Manager" erteilt wird. Weisen Sie den Berechtigungssatz dem entsprechenden Administrator zu, der die Verbindung herstellt. Der Administrator muss sich bei der Organisation anmelden, um die Verbindung herzustellen.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verbinden von Datenquellen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Verbinden einer Organisation als Datenquelle (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Berechtigungssätze (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Domänen: Salesforce Edge, URLs ohne Instanzen und Zertifikatsänderungen für "Meine Domänen"

Für Kunden mit "Meine Domäne" ändern sich Zertifikate. Zudem können Sie Domänenanforderungen mit Salesforce Edge schneller senden. Entfernen Sie Instanznamen aus URLs für "Meine Domäne" durch wichtige Aktualisierungen oder Sandbox-Aktualisierungen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Vorbereiten auf die Zertifikatsänderung für "Meine Domänen"
Das für die Produktion "Meine Domänen" verwendete Zertifikat wird geändert. Anstatt eines einzelnen `*.my.salesforce.com`-Zertifikats verwendet "Meine Domänen" das instanzenspezifische `*.InstanceName.force.com`-Zertifikat. Zur Vorbereitung auf diese Aktualisierung sollten Sie Ihre API-Integrationen testen. Falls Sie das aktuelle `*.my.salesforce.com`-Zertifikat verankern, müssen Sie zudem Ihre verankerten Zertifikate aktualisieren.

Meine Domänen über Salesforce Edge weiterleiten (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)
Domänenanforderungen werden für "Meine Domänen" schneller ausgeführt. Mit dieser Aktualisierung behalten Sie dieselbe "Meine Domäne"-Adresse bei. Anforderungen werden jedoch über Salesforce Edge übertragen. Salesforce Edge nutzt Technologie für maschinelles Lernen, um die Konnektivität und Leistung zu verbessern. Sie können diese Aktualisierung bestätigen, damit Salesforce die automatische Aktivierung von "Meine Domäne" in den neuen Service vor Juli 2020 verlegt. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Stabilisieren des Hostnamens der URLs für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)
Instanznamen werden aus MyDomain-URLs für Sandbox-Instanzen entfernt. Anhand des Instanznamens ist erkennbar, wo Ihre Salesforce-Sandbox-Organisation gehostet wird. Durch Entfernen des Instanznamens wird der URL übersichtlicher und einprägsamer. Beispielsweise wird `MyDomain--SandboxName.cs5.my.salesforce.com` jetzt durch `MyDomain--SandboxName.my.salesforce.com` ersetzt. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Summer '18 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)
Die Instanznamen werden aus URLs für Visualforce, den Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien entfernt. Anhand des Instanznamens ist erkennbar, wo Ihre Salesforce-Organisation gehostet wird. Domänen ohne Instanz sind übersichtlicher und einprägsamer. Diese wichtige Aktualisierung gilt für Organisationen, die über eine bereitgestellte Domäne vom Typ "Meine Domäne" verfügen. Nach dieser Aktualisierung werden alle URLs, die den Instanznamen enthalten (z. B. ein Lesezeichen), automatisch zum neuen Hostnamen umgeleitet. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Spring '18 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Abrufen stabilisierter URLs vom Typ "Meine Domäne" in neuen und aktualisierten Sandbox-Instanzen
Im Rahmen unserer Maßnahmen, Domänen zu stabilisieren, indem Instanznamen aus ihren URLs entfernt werden, ändert sich das URL-Format für "Meine Domäne" für Sandbox-Instanzen. Wenn Sie eine Sandbox mit einer bereitgestellten "Meine Domäne" erstellen oder aktualisieren, wird der Sandbox-Name innerhalb des Hostnamens in Kleinbuchstaben geändert. Zudem werden die wichtigen Aktualisierungen "Hostnamen des URL für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen stabilisieren" und "Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien" automatisch aktiviert. Durch diese wichtigen Aktualisierungen wird der Instanzname aus den Sandbox-URLs entfernt.

Vorbereiten auf die Zertifikatsänderung für "Meine Domänen"

Das für die Produktion "Meine Domänen" verwendete Zertifikat wird geändert. Anstatt eines einzelnen `*.my.salesforce.com`-Zertifikats verwendet "Meine Domänen" das instanzenspezifische `*.InstanceName.force.com`-Zertifikat. Zur Vorbereitung auf diese Aktualisierung sollten Sie Ihre API-Integrationen testen. Falls Sie das aktuelle `*.my.salesforce.com`-Zertifikat verankern, müssen Sie zudem Ihre verankerten Zertifikate aktualisieren.

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

Wann: Die Änderungen am Zertifikat "Meine Domänen" werden zwischen Januar und März 2020 vorgenommen.

Wie: Es wird empfohlen, diese Änderung in einer Sandbox zu testen, bevor Ihre Produktionsumgebung mit der Version Spring '20 aktualisiert wird. Aktivieren Sie die wichtige Aktualisierung für URLs für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen, um das neue Zertifikatformat `*.InstanceName.force.com` zu akzeptieren. Falls Sie das aktuelle `*.my.salesforce.com`-Zertifikat verankern, sollten Sie auch das `*.InstanceName.force.com`-Zertifikat für alle Ihre Instanzen verankern.

Anmerkung: Aus Konsistenzgründen sollten Sie die wichtige Aktualisierung "Hostnamen des URL für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen stabilisieren" in allen Sandbox-Umgebungen und Ihrer Produktionsorganisation aktivieren.

Testen Sie anschließend Ihre API-Integrationen, die Callouts an Salesforce senden. Überprüfen Sie die Kompatibilität der neuen Zertifikate für Ihre Sandbox-Instanzen und für Ihre Produktionsorganisation. Wenn diese API-Integrationen Zertifikate verankern, müssen sie die `*InstanceName.force.com`-Zertifikate für jede Ihrer Instanzen verankern.

Um Benachrichtigungen über Zertifikatsänderungen zu erhalten, treten Sie der Trailblazer Gruppe Zertifikatänderungen bei.

SIEHE AUCH:

- Stabilisieren des Hostnamens der URLs für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)
- *Salesforce-Dokumentation*: How to Prepare Your Salesforce Service for Certificate Changes (Vorbereiten Ihres Salesforce-Service für Zertifikatänderungen)
- *Trailblazer Community*: Certificate Changes (Zertifikatänderungen)

Meine Domänen über Salesforce Edge weiterleiten (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Domänenanforderungen werden für "Meine Domänen" schneller ausgeführt. Mit dieser Aktualisierung behalten Sie dieselbe "Meine Domäne"-Adresse bei. Anforderungen werden jedoch über Salesforce Edge übertragen. Salesforce Edge nutzt Technologie für maschinelles Lernen, um die Konnektivität und Leistung zu verbessern. Sie können diese Aktualisierung bestätigen, damit Salesforce die automatische Aktivierung von "Meine Domäne" in den neuen Service vor Juli 2020 verlegt. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

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

Wann: Sie können diese Aktualisierung in der Version Winter '20 bestätigen. Andernfalls wird sie am Montag, 13. Juli 2020 automatisch aktiviert.

Wer: Nur Kunden mit "Meine Domäne" oder "Benutzerdefinierte Domäne" können nach Salesforce Edge verlagert werden. Salesforce Government Cloud-Organisationen sind derzeit vom Wechsel zu Salesforce Edge ausgeschlossen.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein und wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus, um diese wichtige Aktualisierung zu bestätigen. Klicken Sie neben "Meine Domänen und benutzerdefinierten Domänen über Salesforce Edge weiterleiten" auf **Bestätigen**.

SIEHE AUCH:

- *Winter '20 – Versionshinweise*: Meine Domänen über Salesforce Edge weiterleiten (wichtige Aktualisierung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)
- Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

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

Instanznamen werden aus MyDomain-URLs für Sandbox-Instanzen entfernt. Anhand des Instanznamens ist erkennbar, wo Ihre Salesforce-Sandbox-Organisation gehostet wird. Durch Entfernen des Instanznamens wird der URL übersichtlicher und einprägsamer. Beispielsweise wird `MyDomain--SandboxName.cs5.my.salesforce.com` jetzt durch `MyDomain--SandboxName.my.salesforce.com` ersetzt. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Summer '18 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

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

Wann: Diese wichtige Aktualisierung wird am 11. Juli 2020 in Produktionsorganisationen und in Sandbox-Organisationen automatisch aktiviert, wenn sie erstellt oder aktualisiert werden.

Wie: Es empfiehlt sich, diese Aktualisierung in einer Sandbox zu testen, um sicherzustellen, dass der neue URL bei Firewalls und Proxy-Servern im Netzwerkpfad zwischen Ihren Benutzern und Salesforce funktioniert.

Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Wichtige Aktualisierungen` ein und wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus, um diese wichtige Aktualisierung zu aktivieren. Klicken Sie für "Hostnamen des URL für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen stabilisieren" auf **Aktivieren**.

Wenn Sie den vom Serviceanbieter (SP) initiierten SAML-Code für die Anmeldung bei Ihrer Sandbox verwenden, sollten Sie sich mit Ihrem Identitätsanbieter (IdP) in Verbindung setzen, um den stabilisierten Hostnamen für "Meine Domäne" der Sandbox zu verwenden.

Aktivieren Sie bei vorhandenen Sandbox-Organisationen die wichtige Aktualisierung in diesen Sandbox-Organisationen. Durch Aktivieren dieser wichtigen Aktualisierung in einer Produktionsorganisation wird die Aktualisierung auf neue und aktualisierte Sandbox-Organisationen angewendet.

SIEHE AUCH:

Summer '18 – Versionshinweise: Stabilisieren des Hostnamens der URLs für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen (wichtige Aktualisierung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Die Instanznamen werden aus URLs für Visualforce, den Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien entfernt. Anhand des Instanznamens ist erkennbar, wo Ihre Salesforce-Organisation gehostet wird. Domänen ohne Instanz sind übersichtlicher und einprägsamer. Diese wichtige Aktualisierung gilt für Organisationen, die über eine bereitgestellte Domäne vom Typ "Meine Domäne" verfügen. Nach dieser Aktualisierung werden alle URLs, die den Instanznamen enthalten (z. B. ein Lesezeichen), automatisch zum neuen Hostnamen umgeleitet. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Spring '18 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

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

Wann: Die wichtige Aktualisierung wird am 11. Juli 2020 in Produktionsorganisationen und in Sandbox-Organisationen automatisch aktiviert, wenn sie erstellt oder aktualisiert werden.

Warum: Wenn der Instanzname aus Ihren URLs entfernt wird, ändern sich Ihre Hostnamen. Beispiel:

- `mydomain--c.visualforce.com` ersetzt `mydomain--c.na1.visual.force.com`
- `mydomain--c.documentforce.com` ersetzt `mydomain--c.na1.content.force.com`

Alle URLs vom Typ `*.content.force.com` werden durch `*.documentforce.com` ersetzt.

Wie: Es empfiehlt sich, diese Aktualisierung in einer Sandbox zu testen, um sicherzustellen, dass die neuen URLs bei Firewalls und Proxy-Servern im Netzwerkpfad zwischen Ihren Benutzern und Salesforce funktionieren. Firewalls und Proxy-Server, die nach Hostnamen filtern, müssen zusätzlich Folgendem vertrauen:

- `*.visualforce.com`
- `*.documentforce.com`
- `*.salesforce-communities.com`

Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *Wichtige Aktualisierungen* ein und wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus, um diese wichtige Aktualisierung zu aktivieren. Klicken Sie zum Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien auf **Aktivieren**.

Anmerkung: Durch diese Aktualisierung werden Benutzer, die auf URLs von Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien zugreifen, möglicherweise abgemeldet. Damit Unterbrechungen vermieden werden, sollten Sie diese wichtige Aktualisierung außerhalb der Hauptbelastungszeiten aktivieren.

SIEHE AUCH:

Spring '18 – Versionshinweise: Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (wichtige Aktualisierung) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Abrufen stabilisierter URLs vom Typ "Meine Domäne" in neuen und aktualisierten Sandbox-Instanzen

Im Rahmen unserer Maßnahmen, Domänen zu stabilisieren, indem Instanznamen aus ihren URLs entfernt werden, ändert sich das URL-Format für "Meine Domäne" für Sandbox-Instanzen. Wenn Sie eine Sandbox mit einer bereitgestellten "Meine Domäne" erstellen oder aktualisieren, wird der Sandbox-Name innerhalb des Hostnamens in Kleinbuchstaben geändert. Zudem werden die wichtigen Aktualisierungen "Hostnamen des URL für "Meine Domäne" in Sandbox-Instanzen stabilisieren" und "Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien" automatisch aktiviert. Durch diese wichtigen Aktualisierungen wird der Instanzname aus den Sandbox-URLs entfernt.

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

Wer: Kunden mit einer bereitgestellten "Meine Domäne" in ihrer Sandbox-Quellorganisation.

Warum: Durch Entfernen des Instanznamens wird ein URL übersichtlicher und einfacher für Benutzer. Beim Erstellen oder Aktualisieren einer Sandbox ändert sich das Format des URL-Hostnamens. Beispiel:

- `mydomain--sandboxname.my.salesforce.com` ersetzt `mydomain--SandboxName.cs5.my.salesforce.com`
- `mydomain--c.visualforce.com` ersetzt `mydomain--c.cs5.visual.force.com`
- `mydomain--c.documentforce.com` ersetzt `mydomain--c.cs5.content.force.com`

Alle URLs vom Typ `*.content.force.com` werden durch `*.documentforce.com` ersetzt.

Wie: Nach dem Erstellen oder Aktualisieren der Sandbox sollten Sie die neuen URLs testen. Stellen Sie sicher, dass sie mit Firewalls und Proxy-Servern im Netzwerkpfad zwischen Ihren Benutzern und Salesforce funktionieren.

Wenn Sie den vom Serviceanbieter (SP) initiierten SAML-Code für die Anmeldung bei Ihrer Sandbox verwenden, sollten Sie sich mit Ihrem Identitätsanbieter (IdP) in Verbindung setzen, um den stabilisierten Hostnamen für "Meine Domäne" der Sandbox zu verwenden.

Firewalls und Proxy-Server, die nach Hostnamen filtern, müssen zusätzlich Folgendem vertrauen:

- `*.visualforce.com`
- `*.documentforce.com`

- `*.salesforce-communities.com`

SIEHE AUCH:

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

Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Salesforce Shield: Verbesserungen an der Event Monitoring Analytics-Anwendung und Plattformverschlüsselung für Plattformereignisse

Die Leistung der Event Monitoring Analytics-Anwendung wurde verbessert. Das veraltete Framework für die Transaktionssicherheitsrichtlinie wird in der Version Summer '20 eingestellt. Von der Shield-Plattformverschlüsselung werden nun Plattformereignisse zusätzlich zu Ereignissen vom Typ "Datenänderungserfassung" unterstützt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Shield-Plattformverschlüsselung: Verschlüsselung für Plattformereignisse

Die Shield-Plattformverschlüsselung unterstützt jetzt Plattformereignisse und bietet so eine zusätzliche Schutzebene für Ereignisse, die vertrauliche Informationen beinhalten. Entfernen Sie die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" aus dem Systemadministratorprofil mit einer wichtigen Aktualisierung.

Ereignisüberwachung: Einstellung der veralteten Transaktionssicherheit, Verbesserungen an der Event Monitoring Analytics-Anwendung

Das veraltete Transaktionssicherheits-Framework wird in der Version Summer '20 eingestellt. Daher sollten Sie Ihre vorhandenen Richtlinien zum erweiterten Framework migrieren. Darüber hinaus wurde die Leistung der Event Monitoring Analytics-Anwendung verbessert.

Shield-Plattformverschlüsselung: Verschlüsselung für Plattformereignisse

Die Shield-Plattformverschlüsselung unterstützt jetzt Plattformereignisse und bietet so eine zusätzliche Schutzebene für Ereignisse, die vertrauliche Informationen beinhalten. Entfernen Sie die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" aus dem Systemadministratorprofil mit einer wichtigen Aktualisierung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verschlüsseln von Plattformereignissen

Dank der Shield-Plattformverschlüsselung können Sie sich darauf verlassen, dass vertrauliche Daten, die durch Ihre Plattformereignisse erfasst werden, über eine zusätzliche Schutzebene verfügen. Zusätzlich zu Ereignissen vom Typ "Datenänderungserfassung" können Sie nun alle Ihre Plattformereignisse verschlüsseln, einschließlich der gestreamten Ereignisse vom Typ "Echtzeit-Ereignisüberwachung". Wenn Sie die Shield-Plattformverschlüsselung für Plattformereignisse aktivieren, werden Ereignismeldungen im Leerlauf im Ereignis-Bus mit einem dafür vorgesehenen Ereignis-Bus-Schlüssel verschlüsselt. Ereignisse bleiben für ihre Dauer im Ereignis-Bus verschlüsselt.

Entfernen der Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" aus dem Systemadministratorprofil (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Administratoren müssen die Berechtigung zum Ausüben von Schlüsselverwaltungsrollen aktiv zuweisen. Die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" wird für das Standardadministratorprofil widerrufen, wenn Sie diese wichtige Aktualisierung aktivieren. Benutzerdefinierte Profile, die über die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" verfügen, sind nicht betroffen. Benutzern, denen die Berechtigung über ein benutzerdefiniertes Profil oder einen Berechtigungssatz zugewiesen ist, behalten die Berechtigung weiterhin. Diese wichtige Aktualisierung wurde in Spring '16 erstmals zur Verfügung gestellt und gilt nur für Kunden, die die Shield-Plattformverschlüsselung vor der Version Spring '16 aktiviert haben.

Verschlüsseln des Beschreibungsfelds für Next Best Action-Empfehlungen

Damit die HIPAA-Anforderungen eingehalten werden, können Informationen zur Empfehlungsbeschreibung bei Next Best Action nun mithilfe der Shield-Plattformverschlüsselung verschlüsselt werden. Bei der probabilistischen Verschlüsselung können Sie keine verschlüsselten Felder wie "Empfehlungsbeschreibung" verwenden, wenn Sie Bedingungen zum Laden von Empfehlungen angeben. Bei der deterministischen Verschlüsselung können Sie verschlüsselte Felder nur bei Ladebedingungen mit dem Operator "gleich" oder "ungleich" verwenden.

Verschlüsseln von Plattformereignissen

Dank der Shield-Plattformverschlüsselung können Sie sich darauf verlassen, dass vertrauliche Daten, die durch Ihre Plattformereignisse erfasst werden, über eine zusätzliche Schutzebene verfügen. Zusätzlich zu Ereignissen vom Typ "Datenänderungserfassung" können Sie nun alle Ihre Plattformereignisse verschlüsseln, einschließlich der gestreamten Ereignisse vom Typ "Echtzeit-Ereignisüberwachung". Wenn Sie die Shield-Plattformverschlüsselung für Plattformereignisse aktivieren, werden Ereignismeldungen im Leerlauf im Ereignis-Bus mit einem dafür vorgesehenen Ereignis-Bus-Schlüssel verschlüsselt. Ereignisse bleiben für ihre Dauer im Ereignis-Bus verschlüsselt.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition mit aktivierter Financial Services Cloud und Shield-Plattformverschlüsselung.

Wie: Erstellen Sie zum Aktivieren der Verschlüsselung und zur Bereitstellung von Plattformereignissen zunächst ein Ereignis-Bus-Mandantengeheimnis auf der Seite "Schlüsselverwaltung" unter "Setup". Aktivieren Sie anschließend die Verschlüsselung von Plattformereignissen auf der Seite "Verschlüsselungsrichtlinie".

SIEHE AUCH:

Verschlüsseln von Plattformereignisnachrichten im Ereignis-Bus

Salesforce-Hilfe: Verschlüsseln von Ereignis-Bus-Daten (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Entfernen der Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" aus dem Systemadministratorprofil (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Administratoren müssen die Berechtigung zum Ausüben von Schlüsselverwaltungsrollen aktiv zuweisen. Die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" wird für das Standardadministratorprofil widerrufen, wenn Sie diese wichtige Aktualisierung aktivieren. Benutzerdefinierte Profile, die über die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" verfügen, sind nicht betroffen. Benutzern, denen die Berechtigung über ein benutzerdefiniertes Profil oder einen Berechtigungssatz zugewiesen ist, behalten die Berechtigung weiterhin. Diese wichtige Aktualisierung wurde in Spring '16 erstmals zur Verfügung gestellt und gilt nur für Kunden, die die Shield-Plattformverschlüsselung vor der Version Spring '16 aktiviert haben.

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

Wann: Diese wichtige Aktualisierung wird in Spring '29 automatisch aktiviert.

Wer: Diese wichtige Aktualisierung gilt für Kunden, welche die Shield-Plattformverschlüsselung vor der Version Spring '16 aktiviert haben. Kunden, welche die Shield-Plattformverschlüsselung nach der Version Spring '16 aktiviert haben, sind von dieser wichtigen Aktualisierung nicht betroffen.

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Verschlüsseln des Beschreibungsfelds für Next Best Action-Empfehlungen

Damit die HIPAA-Anforderungen eingehalten werden, können Informationen zur Empfehlungsbeschreibung bei Next Best Action nun mithilfe der Shield-Plattformverschlüsselung verschlüsselt werden. Bei der probabilistischen Verschlüsselung können Sie keine verschlüsselten Felder wie "Empfehlungsbeschreibung" verwenden, wenn Sie Bedingungen zum Laden von Empfehlungen angeben. Bei der deterministischen Verschlüsselung können Sie verschlüsselte Felder nur bei Ladebedingungen mit dem Operator "gleich" oder "ungleich" verwenden.

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

Wie: Klicken Sie unter "Setup" auf der Seite "Verschlüsselungsrichtlinie" auf **Felder verschlüsseln** und verschlüsseln Sie das Empfehlungsbeschreibungsfeld.

Ereignisüberwachung: Einstellung der veralteten Transaktionssicherheit, Verbesserungen an der Event Monitoring Analytics-Anwendung

Das veraltete Transaktionssicherheits-Framework wird in der Version Summer '20 eingestellt. Daher sollten Sie Ihre vorhandenen Richtlinien zum erweiterten Framework migrieren. Darüber hinaus wurde die Leistung der Event Monitoring Analytics-Anwendung verbessert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Bestimmen, ob eine Apex-Anforderung in der "EventLogFile" als lang ausgeführte Anforderung gezählt wird
Verwenden Sie das Feld "IS_LONG_RUNNING_REQUEST" des Ereignistyps "Apex-Ausführung", um zu ermitteln, ob eine Anforderung auf die Obergrenze der gleichzeitigen langfristigen Apex-Anforderungen Ihrer Organisation angerechnet wird. Verwenden Sie dieses Feld, statt alle Anforderungen zu überprüfen, die länger als 5 Sekunden ausgeführt wurden.

Migrieren alter Richtlinien zum erweiterten Framework für die Transaktionssicherheit (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)
Mit dem verbesserten Framework für die Transaktionssicherheitsrichtlinie von Salesforce können Sie Transaktionssicherheitsrichtlinien erstellen, die Aktionen für ein beliebiges Standardobjekt oder ein benutzerdefiniertes Objekt ausführen. Da das neue Framework nun allgemein verfügbar ist, können Benutzer keine älteren Transaktionssicherheitsrichtlinien mehr erstellen. Das ältere Framework wird in der Version Summer '20 eingestellt. Migrieren Sie Ihre veralteten Transaktionssicherheitsrichtlinien schnellstmöglich zum neuen Framework, um sich auf diese Einstellung vorzubereiten und die neuen Funktionen zu nutzen. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Leistungsverbesserungen der Event Monitoring Analytics-Anwendung
Durch die nun mögliche parallele Verarbeitung einiger Datensets können Daten besser in die Event Monitoring Analytics-Anwendung integriert werden. Außerdem wurde die Größe der zu verarbeitenden Datenset-Blöcke erhöht. Außerdem wurde sichergestellt, dass neue Event Monitoring Analytics-Anwendungen immer die neueste API-Version verwenden. Dadurch fallen bei neuen Event Monitoring Analytics-Anwendungen bei Dataset-Importen keine kostspieligen Vorgänge an, beispielsweise beim Vergleichen der Datenset-Metadaten mit den Anwendungsmetadaten und beim bedarfsgesteuerten Umwandeln der Metadaten.

Bestimmen, ob eine Apex-Anforderung in der "EventLogFile" als lang ausgeführte Anforderung gezählt wird

Verwenden Sie das Feld "IS_LONG_RUNNING_REQUEST" des Ereignistyps "Apex-Ausführung", um zu ermitteln, ob eine Anforderung auf die Obergrenze der gleichzeitigen langfristigen Apex-Anforderungen Ihrer Organisation angerechnet wird. Verwenden Sie dieses Feld, statt alle Anforderungen zu überprüfen, die länger als 5 Sekunden ausgeführt wurden.

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

Wer: Steht Kunden zur Verfügung, die ein Add-On-Abonnement für Salesforce Shield oder für die Salesforce-Ereignisüberwachung erworben haben und EventLogFile zur Überwachung von Ereignissen verwenden.

SIEHE AUCH:

Object Reference for Salesforce and Lightning Platform: Apex Execution Event Type (Ereignistyp für Apex-Ausführung)

Migrieren alter Richtlinien zum erweiterten Framework für die Transaktionssicherheit (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Mit dem verbesserten Framework für die Transaktionssicherheitsrichtlinie von Salesforce können Sie Transaktionssicherheitsrichtlinien erstellen, die Aktionen für ein beliebiges Standardobjekt oder ein benutzerdefiniertes Objekt ausführen. Da das neue Framework nun allgemein verfügbar ist, können Benutzer keine älteren Transaktionssicherheitsrichtlinien mehr erstellen. Das ältere Framework wird in der Version Summer '20 eingestellt. Migrieren Sie Ihre veralteten Transaktionssicherheitsrichtlinien schnellstmöglich zum neuen Framework, um sich auf diese Einstellung vorzubereiten und die neuen Funktionen zu nutzen. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

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

Wann: Nach der Einstellung des veralteten Frameworks in der Version Summer '20 sind die veralteten Richtlinien dauerhaft deaktiviert und können von Ihnen nicht aktualisiert werden. Ihre veralteten Richtlinien funktionieren bis zur Version Summer '20 weiterhin ordnungsgemäß.

Wer: Die Einstellungen für die Ereignisüberwachung stehen Kunden mit erworbenem Salesforce Shield- oder Salesforce-Ereignisüberwachungs-Add-On-Abonnement zur Verfügung.

Wie: Um festzustellen, ob Ihre Sicherheitsrichtlinien das veraltete Framework verwenden, überprüfen Sie die zugehörigen Apex-Klassen. Veraltete Richtlinien implementieren die Schnittstelle `TxnSecurity.PolicyCondition`.

Erstellen Sie zum Migrieren einer veralteten Richtlinie eine Richtlinie im neuen erweiterten Framework, die das Verhalten der alten nachahmt. Obwohl eine veraltete Richtlinie nicht im neuen Framework ausgeführt werden kann, ist sie dennoch sichtbar. Auf diese Weise können Sie ihre Logik untersuchen, um sie in der neuen Richtlinie zu reproduzieren.

Wenn Sie ein Zeigen-und-Klicken-Tool verwenden möchten, stellt der Bedingungsgenerator die meisten Funktionen bereit, um eine Richtlinie im neuen Framework zu erstellen. Falls Sie es bevorzugen, Code zu schreiben, oder mehr Funktionen benötigen, als der Bedingungsgenerator bereitstellen kann, sollten Sie die Apex-Klasse mit der neuen Schnittstelle `TxnSecurity.EventCondition` implementieren.

Zögern Sie nicht, Feedback zur Migration und zu auftretenden Problemen zu geben, denn auf diese Weise kann der Übergang für alle Ereignisüberwachungskunden verbessert werden. Feedback und Vorschläge zu dieser Funktionen können Sie in der Trailblazer Community in der Gruppe "Salesforce Official: Shield" einbringen.

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Salesforce-Hilfe: Migrieren alter Richtlinien zum erweiterten Transaktionssicherheits-Framework (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Verbessertes Erzwingen von Transaktionssicherheitsrichtlinien (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Leistungsverbesserungen der Event Monitoring Analytics-Anwendung

Durch die nun mögliche parallele Verarbeitung einiger Datensets können Daten besser in die Event Monitoring Analytics-Anwendung integriert werden. Außerdem wurde die Größe der zu verarbeitenden Datenset-Blöcke erhöht. Außerdem wurde sichergestellt, dass neue Event Monitoring Analytics-Anwendungen immer die neueste API-Version verwenden. Dadurch fallen bei neuen Event Monitoring Analytics-Anwendungen bei Dataset-Importen keine kostspieligen Vorgänge an, beispielsweise beim Vergleichen der Datenset-Metadaten mit den Anwendungsmetadaten und beim bedarfsgesteuerten Umwandeln der Metadaten.

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

Wer: Die Ereignisüberwachung steht Kunden mit erworbenem Salesforce Shield- oder Ereignisüberwachungs-Add-On-Abonnement zur Verfügung.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Event Monitoring Analytics-Anwendung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Datenschutz und Datenschutzdetails: Einwilligung der Beteiligten, Kommunikationsabonnement und Kontaktpunktobjekte

Speichern Sie Daten hinsichtlich der allgemeinen Einwilligungsvoreinstellungen Ihrer Kunden und die Kommunikationen, die sie abonnieren. Sie können auch Einzelpersonen oder Personenaccounts mehrere E-Mail-Adressen oder Telefonnummern zuordnen und deren bevorzugte Zeit und Einwilligung für die Kontaktaufnahme verwalten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verfolgen von Voreinstellungen der Kundeneinwilligung

Verwenden Sie das Objekt "Einwilligung der Beteiligten", um Informationen zu den allgemeinen Einwilligungsvoreinstellungen Ihrer Kunden (z. B. ob sie der Erfassung oder Freigabe ihrer Daten zustimmen) zu speichern. Geben Sie auch an, wann und wie Sie die Einwilligung erfasst haben. Sie können mehrere Einwilligungsdatensätze für eine beteiligte Person dem Datensatz einer Einzelperson oder eines Personenaccounts zuordnen.

Verwalten der Kommunikationsabonnements Ihrer Kunden

Behalten Sie die von Ihren Kunden abonnierten Kommunikationsdaten im Überblick, beispielsweise Newsletter oder Terminerinnerungen. Speichern Sie, wann und wie Kunden der Kontaktaufnahme eingewilligt haben, sowie ihren bevorzugten Zeitpunkt. Sie können die Kanäle, beispielsweise E-Mail-Adressen und Telefonnummern, auch aufzeichnen, über die Sie sie erreichen können.

Speichern mehrerer Kontaktpunkte und Informationen zur Kundeneinwilligung

Damit Sie Ihre Kunden besser erreichen, können Sie nun mehrere E-Mail-Adressen oder Telefonnummern für eine Person oder einen Personenaccount angeben. Bisher ließ unser Datenmodell nur die Zuordnung einer Telefonnummer oder E-Mail zu einem einzelnen Kunden zu. Mit der Kontaktpunkt-E-Mail-Adresse und -Telefonnummer können Sie nun zudem Details hinzufügen, beispielsweise den besten Zeitpunkt, sich an einen Kontakt zu wenden oder wie er kontaktiert werden soll. Darüber hinaus können Sie über einen Kontaktpunkt-Einwilligungsdatensatz auf diese Datensätze verweisen, um die Einwilligung Ihres Kunden zu speichern, auf diese Weise kontaktiert zu werden.

Verfolgen von Voreinstellungen der Kundeneinwilligung

Verwenden Sie das Objekt "Einwilligung der Beteiligten", um Informationen zu den allgemeinen Einwilligungsvoreinstellungen Ihrer Kunden (z. B. ob sie der Erfassung oder Freigabe ihrer Daten zustimmen) zu speichern. Geben Sie auch an, wann und wie Sie die Einwilligung erfasst haben. Sie können mehrere Einwilligungsdatensätze für eine beteiligte Person dem Datensatz einer Einzelperson oder eines Personenaccounts zuordnen.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Felder im Einwilligungsdatensatz für eine beteiligte Person (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Verwalten der Kommunikationsabonnements Ihrer Kunden

Behalten Sie die von Ihren Kunden abonnierten Kommunikationsdaten im Überblick, beispielsweise Newsletter oder Terminerinnerungen. Speichern Sie, wann und wie Kunden der Kontaktaufnahme eingewilligt haben, sowie ihren bevorzugten Zeitpunkt. Sie können die Kanäle, beispielsweise E-Mail-Adressen und Telefonnummern, auch aufzeichnen, über die Sie sie erreichen können.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Kommunikationsabonnementobjekte (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Speichern mehrerer Kontaktpunkte und Informationen zur Kundeneinwilligung

Damit Sie Ihre Kunden besser erreichen, können Sie nun mehrere E-Mail-Adressen oder Telefonnummern für eine Person oder einen Personenaccount angeben. Bisher ließ unser Datenmodell nur die Zuordnung einer Telefonnummer oder E-Mail zu einem einzelnen Kunden zu. Mit der Kontaktpunkt-E-Mail-Adresse und -Telefonnummer können Sie nun zudem Details hinzufügen, beispielsweise den besten Zeitpunkt, sich an einen Kontakt zu wenden oder wie er kontaktiert werden soll. Darüber hinaus können Sie über einen Kontaktpunkt-Einwilligungsdatensatz auf diese Datensätze verweisen, um die Einwilligung Ihres Kunden zu speichern, auf diese Weise kontaktiert zu werden.

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

Wie: Die Kontaktpunkt-Telefonnummer und -E-Mail-Adresse werden standardmäßig im Layout des Objekts "Einzelperson" angezeigt. Sie müssen sie dem Layout des Objekts "Account" im Objekt-Manager hinzufügen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Felder in Kontaktpunkt-E-Mail- und Kontaktpunkttelefon-Datensätzen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Weitere Änderungen in Bezug auf die Sicherheit: Gastbenutzer-Datensatzzuweisung, Positivliste für externe URLs und Setup-Verbesserungen

Richten Sie einen Standardinhaber für alle Datensätze ein, die von Gastbenutzern auf Salesforce-Sites erstellt werden. Setzen Sie externe URLs auf die Positivliste, zu denen Benutzer direkt navigieren dürfen. Außerdem wurden Verbesserungen an den Richtlinien auf Sitzungssicherheitsebene und am Setup-Aktivierungsprotokoll vorgenommen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Automatisches Zuweisen der von Gastbenutzern auf Salesforce-Sites erstellten Datensätze zu einem Standardinhaber

Richten Sie Ihre Organisation so ein, dass Gastbenutzer nicht mehr automatisch Inhaber der von ihnen auf Salesforce-Sites erstellten Datensätze sind, um die Sicherheit für Ihre Salesforce-Daten zu erhöhen. Erstellt ein Gastbenutzer einen Datensatz auf einer Salesforce-Site, wird der Datensatz einem standardmäßigen aktiven Benutzer zugewiesen, der zum Inhaber wird.

Zulassen von Umleitungen zu externen URLs ohne Warnmeldung

Setzen Sie URLs außerhalb der Salesforce-Domäne auf die Positivliste, zu denen Ihre Benutzer direkt navigieren können, wenn die Einstellung "Benutzer vor der Umleitung auf eine Seite außerhalb von Salesforce warnen" aktiviert ist. Bei URLs, die von Ihnen nicht auf die Positivliste gesetzt werden, wird Benutzern eine Warnmeldung angezeigt, bevor sie umgeleitet werden.

Änderungen an den Richtlinien auf Sitzungssicherheitsebene

Damit vertrauliche Vorgänge auf der Setup-Seite "Benutzer" sicherer werden, können Sie festlegen, dass Benutzer vor dem Zugriff auf die Seite über eine Sitzungsebene mit hoher Sicherung verfügen müssen. Außerdem wurde die Einstellung "Ereignisprotokolldateien anzeigen" aus dem Abschnitt "Richtlinien auf Sitzungssicherheitsebene" entfernt.

Überwachen von mehr Änderungen im Setup-Aktivierungsprotokoll

Dem Setup-Aktivierungsprotokoll wurden neue Ereignisse hinzugefügt, um Sie und andere Administratoren dabei zu unterstützen, die an Ihrer Salesforce-Organisation vorgenommenen Setup-Änderungen zu verfolgen.

Änderungen an Anmeldeinformationen mit Namen

Der Zugriff auf Anmeldeinformationen mit Namen über die Salesforce-API ist für Benutzer mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügbar.

Automatisches Zuweisen der von Gastbenutzern auf Salesforce-Sites erstellten Datensätze zu einem Standardinhaber

Richten Sie Ihre Organisation so ein, dass Gastbenutzer nicht mehr automatisch Inhaber der von ihnen auf Salesforce-Sites erstellten Datensätze sind, um die Sicherheit für Ihre Salesforce-Daten zu erhöhen. Erstellt ein Gastbenutzer einen Datensatz auf einer Salesforce-Site, wird der Datensatz einem standardmäßigen aktiven Benutzer zugewiesen, der zum Inhaber wird.

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit aktiven Salesforce-Sites in der Essentials, Unlimited, Performance und Developer Edition.

Warum: Um den bewährten Vorgehensweisen für die Salesforce-Sicherheit zu folgen, legen Sie einen internen Organisationsbenutzer als Inhaber von Datensätzen fest, die von Gastbenutzern erstellt werden. Das Zuweisen eines Standardinhabers wird zwar dringend empfohlen, wir möchten Sie aber gleichzeitig darauf hinweisen, dass die Änderung der Datensatzinhaberschaft den Zugriff Ihrer Gastbenutzer auf Datensätze beeinträchtigen kann. Testen Sie alle Änderungen in einer Sandbox-Umgebung, um die Auswirkungen auf die Datenfreigabe und die Sichtbarkeit zu sehen, bevor Sie Ihre Implementierung in der Produktion ändern.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Sites` ein und wählen Sie dann **Sites** aus. Wählen Sie **Reassign new records created by guest users to the default owner** (Neue durch Gastbenutzer erstellte Datensätze zu Standardinhaber zuweisen). Klicken Sie auf **Speichern**.

Wenn in der Organisation kein Standardinhaber ausgewählt wird, weist Salesforce den Salesforce-Site-Inhaber automatisch als den Inhaber von Datensätzen zu, die von Gastbenutzern erstellt werden.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Bewährte Vorgehensweisen und Überlegungen beim Arbeiten mit dem Site-Benutzerdatensatz (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Zulassen von Umleitungen zu externen URLs ohne Warnmeldung

Setzen Sie URLs außerhalb der Salesforce-Domäne auf die Positivliste, zu denen Ihre Benutzer direkt navigieren können, wenn die Einstellung "Benutzer vor der Umleitung auf eine Seite außerhalb von Salesforce warnen" aktiviert ist. Bei URLs, die von Ihnen nicht auf die Positivliste gesetzt werden, wird Benutzern eine Warnmeldung angezeigt, bevor sie umgeleitet werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Salesforce Classic in allen Editionen.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `URLs in Positivliste für Umleitungen` ein und wählen Sie dann **URLs in Positivliste für Umleitungen** aus. Klicken Sie auf **Neuer URL**.

SIEHE AUCH:

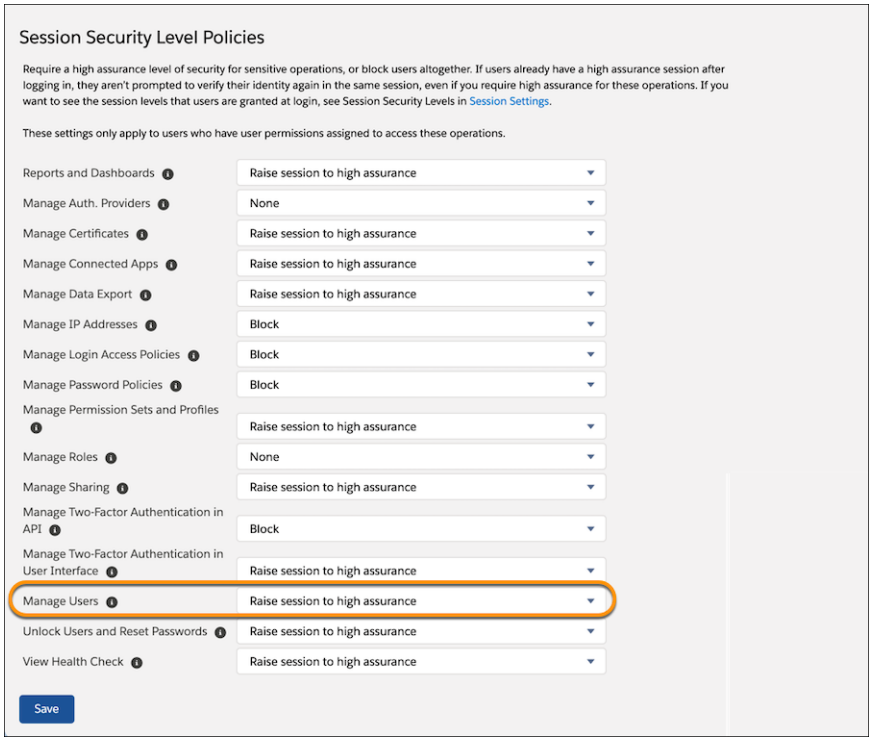
Salesforce-Hilfe: Verwalten von Umleitungen zu externen URLs (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Änderungen an den Richtlinien auf Sitzungssicherheitsebene

Damit vertrauliche Vorgänge auf der Setup-Seite "Benutzer" sicherer werden, können Sie festlegen, dass Benutzer vor dem Zugriff auf die Seite über eine Sitzungsebene mit hoher Sicherung verfügen müssen. Außerdem wurde die Einstellung "Ereignisprotokolldateien anzeigen" aus dem Abschnitt "Richtlinien auf Sitzungssicherheitsebene" entfernt.

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

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Identitätsüberprüfung` ein und wählen Sie dann **Identitätsüberprüfung** aus. Wählen Sie **Sitzung auf hohe Sicherung erhöhen** im Abschnitt "Richtlinien auf Sitzungssicherheitsebene" für "Benutzer verwalten" aus. Klicken Sie auf **Speichern**.



SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Vorschreiben einer hohen Sitzungssicherheit für sensible Vorgänge (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Überwachen von mehr Änderungen im Setup-Aktivierungsprotokoll

Dem Setup-Aktivierungsprotokoll wurden neue Ereignisse hinzugefügt, um Sie und andere Administratoren dabei zu unterstützen, die an Ihrer Salesforce-Organisation vorgenommenen Setup-Änderungen zu verfolgen.

Wo: Diese Änderung gilt für das Setup-Aktivierungsprotokoll, das in Lightning Experience und Salesforce Classic in der Contact Manager, Essentials, Group, Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Database.com Edition verfügbar ist.

Warum: Verfolgt Änderungen an:

- Der E-Mail-Zustellbarkeit: Ihr Zugriff zum Senden von E-Mails in Salesforce; wird im Feld "Zugriffsebene" auf der Setup-Seite "Zustellbarkeit" festgelegt.
- Verbundenen Anwendungen: Die PIN-Länge Ihrer verbundenen Anwendung und die Inaktivitätszeitüberschreitung; wird im Abschnitt "Mobile-Integration" der Einstellung für verbundene Anwendungen festgelegt. Auf diese Einstellungen können Sie über die Setup-Seite "Verbundene Anwendungen verwalten" zugreifen.
- Benachrichtigungen: Ihre Einstellungen für die Benachrichtigungszustellung für benutzerdefinierte Benachrichtigungstypen werden auf der Setup-Seite "Benutzerdefinierte Benachrichtigungen" festgelegt. Demgegenüber werden die Einstellungen für die Benachrichtigungszustellung für Standardbenachrichtigungstypen auf der Setup-Seite "Zustellungseinstellungen" festgelegt. Sie können Änderungen an den Einstellungen der mobilen, Desktop- und verbundenen Anwendung verfolgen.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Setup-Aktivierungsprotokoll anzeigen` ein und wählen Sie dann **Setup-Aktivierungsprotokoll anzeigen** aus, um den Aktivierungsverlauf anzuzeigen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Überwachen von Setup-Änderungen (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

IdeaExchange: Email Deliverability Changes Not Tracked in Audit Log (Änderungen an der E-Mail-Zustellbarkeit im Aktivierungsprotokoll nicht verfolgt)

Änderungen an Anmeldeinformationen mit Namen

Der Zugriff auf Anmeldeinformationen mit Namen über die Salesforce-API ist für Benutzer mit der Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" verfügbar.

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

Bereitstellung: Schnellere Verfügbarkeit hochgeladener Änderungssets und neuer Änderungssetkomponenten

Hochgeladene Änderungssets sind schneller für die Bereitstellung verfügbar. Es sind neue Änderungssetkomponenten verfügbar.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Schnelleres Bereitstellen von Anpassungen nach dem Hochladen eines Änderungssets
Es hat eine Weile gedauert, bis gerade hochgeladene Änderungssets für die Bereitstellung verfügbar waren. Nun sind hochgeladene Änderungssets schneller für die Bereitstellung verfügbar.

Neue und geänderte Komponenten für Änderungssets
Die bei Änderrungssets verfügbaren Komponenten unterscheiden sich je nach Edition. Diese Komponenten stehen nun für Änderungssets zur Verfügung.

Schnelleres Bereitstellen von Anpassungen nach dem Hochladen eines Änderungssets

Es hat eine Weile gedauert, bis gerade hochgeladene Änderungssets für die Bereitstellung verfügbar waren. Nun sind hochgeladene Änderungssets schneller für die Bereitstellung verfügbar.

Neue und geänderte Komponenten für Änderungssets

Die bei Änderrungssets verfügbaren Komponenten unterscheiden sich je nach Edition. Diese Komponenten stehen nun für Änderungssets zur Verfügung.

E-Mail-Service
Stellt einen E-Mail-Service dar.

Lightning-Community-Vorlage
Stellt eine Vorlage dar, die zum Erstellen und Exportieren angepasster Communities und zum Verteilen benutzerdefinierter Komponenten für die Verwendung durch andere Benutzer verwendet wird.

Lightning-Community-Thema
Stellt Layouts und Stile (Farben, Schriftarten und Bilder) dar, mit denen das Erscheinungsbild und die Struktur der Seiten in einer Community angepasst werden kann. Community-Themen sind vordefiniert ("Kundendienst", "Partner Central", "Kundenaccountportal" und "Build Your Own") oder können angepasst werden.

Lightning-Nachrichtenkanal
Stellt einen sicheren Kanal für die Kommunikation zwischen Benutzeroberflächentechnologien (Lightning-Webkomponenten, Aura-Komponenten und Visualforce) dar.

Typ des verwalteten Inhalts
Stellt die Definition von benutzerdefinierten Inhaltstypen für die Verwendung mit Salesforce CMS dar. Benutzerdefinierte Inhaltstypen werden als Formulare mit definierten Feldern angezeigt.

URL in Positivliste für Umleitungen
Stellt einen URL in der Positivliste dar, zu dem Benutzer navigieren können, ohne dass eine Warnmeldung angezeigt wird.

Entwicklung: Erstellen einer eigenen Salesforce-Anwendung

Diese Verbesserungen helfen Ihnen unabhängig davon, ob Sie Lightning-Komponenten, Visualforce, Apex oder die APIs mit Ihrer bevorzugten Programmiersprache verwenden, beim Entwickeln von herausragenden Anwendungen, Integrationen und Paketen für den Weiterverkauf an andere Organisationen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning-Komponenten: Vereinfachte Reaktivität, Stil von Lightning-Webkomponenten mit benutzerdefinierten Aura-Designtoken, Quellverfolgung für Lightning-Webkomponenten in Testorganisationen

Alle Felder in einer Lightning-Webkomponente sind nun reaktiv. Verwenden Sie ein benutzerdefiniertes Aura-Designtoken in Lightning-Webkomponenten. Verfolgen Sie Änderungen für Lightning-Webkomponenten in einer Testorganisation, wenn Sie die Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle verwenden. Die Kontrolle über die Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP) wurde verbessert und es wurden mehrere wichtige Aktualisierungen vorgenommen.

Einstein-Plattformservices: Bilderkennung und Verarbeitung natürlicher Sprache

Sie sind weder Wissenschaftler noch Experte für maschinelles Lernen, möchten jedoch trotzdem künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen integrieren? Verwenden Sie die Einstein-Plattformservices-APIs, um mithilfe der Bilderkennung und der Verarbeitung natürlicher Sprache künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen zu integrieren. Mithilfe der Einstein Vision-APIs können Sie angelernte Klassifizierer nutzen oder benutzerdefinierte Klassifizierer anlernen, um eine Vielzahl von Anwendungsfällen der Bilderkennung zu lösen. Mit den Einstein Language-APIs können Sie sich die Verarbeitung natürlicher Sprache zunutze machen, um Text zu analysieren und die Stimmung oder Absicht hinter dem Text abzuleiten. Erstellen Sie intelligentere Anwendungen, die Sie wie ein Genie aussehen lassen.

Einstein-Plattform: Details zu Prognosestatistiken

Möchten Sie die Verwendung von Einstein-AI-Funktionen wie dem Prognosegenerator in Ihrer Organisation erweitern? Die Einstein-Plattform stellt in Salesforce die Grundlage dar, auf der der Prognosegenerator und viele andere Einstein-Funktionen basieren, die leistungsstarke AI-Aufträge ausführen. Greifen Sie mithilfe neuer Einstein-Plattform-APIs auf Prognosestatistiken zu und wenden Sie beeindruckende Einstein-Funktionen in Ihren eigenen AI-Lösungen an.

Visualforce: Einführung des Lightning-Nachrichtenservice (Beta), Typprüfung für Remote-Methoden mit ID-Parametern

Mit dem Lightning-Nachrichtenservice können Sie über Visualforce-, Aura- und Lightning-Webkomponenten hinweg kommunizieren. Visualforce überprüft nun, ob Zeichenfolgen im JavaScript-Remote-Tool ordnungsgemäß als gültige Apex-IDs formatiert sind.

Apex

Die Apex-Sicherheitsfunktionen `WITH SECURITY_ENFORCED` und `Security.stripInaccessible` sind nun allgemein verfügbar. Mit der neuen `System.Finalizer`-Schnittstelle (Pilot) können Sie Aktionen an warteschlangenfähige asynchrone Aufträge anhängen. Eine wichtige Aktualisierung ermöglicht die strenge Erzwingung von Apex-Typsichtbarkeitsregeln mit der `Type.newInstance`-Methode. Die `getDescribe`-Methode im Schema-Namespace weist einen Parameter auf, der bestimmt, ob untergeordnete Beziehungen zuerst geladen werden sollen. Verwenden Sie die `toString`-Methode, um die Zeichenfolgendarstellung einer Map-, List-, oder Set-Klasse im System-Namespace abzurufen.

API

In API-Version 48.0 können Sie die Dokumentation zu verwandten Objekten einfacher finden, eine Symboltabelle ohne Details zur nicht globalen Implementierung in verwalteten Paketen abrufen und weitere API-Aufrufe verwenden.

Benutzerdefinierte Metadatentypen

Damit Ihre Daten besser geschützt sind, wurden neue Einstellungen hinzugefügt und Einschränkungen aktiviert, mit denen Sie potenziell vertrauliche Informationen schützen können.

Salesforce CLI: Automatische Vervollständigung, erweiterte DX-Vorlagen, Fortschrittsbalken

Die Salesforce-Befehlszeilen-Schnittstelle (Command Line Interface, CLI) wird ständig mit neuen Funktionen und Befehlen weiterentwickelt, die Salesforce-Entwicklungsmodelle unterstützen. Erstellen Sie damit Umgebungen für Entwicklung und Tests, synchronisieren Sie Quellcode, führen Sie Tests aus und steuern Sie den vollständigen Anwendungslebenszyklus.

Testorganisationen: Neue Funktionen

Testorganisationen stellen dedizierte konfigurierbare Salesforce-Umgebungen dar, die Sie schnell zu vielen verschiedenen Zwecken erstellen können. Dabei kann es sich um Ihre eigene persönliche Entwicklungsumgebung handeln oder Sie können eine Testorganisation ohne Kopf für automatisierte Tests erstellen. Sie können Testorganisationen erstellen, wenn Sie Dev Hub in Ihrer Produktionsorganisation oder in einer Organisationen mit Developer Edition aktiviert haben oder über eine Dev Hub-Testorganisation verfügen. Es wird laufend Unterstützung für neue Funktionen hinzugefügt.

Sandbox-Instanzen: Verbesserte Sandbox-Duplizierung und mehr Datensicherheit

Es stehen nun mehr Duplizierungsoptionen und höhere Datensicherheit für Sandbox-Instanzen zur Verfügung.

AppExchange-Partner: AppExchange-Anwendungsanalysen für Lightning-Anwendungen und -Seiten

Erfahren Sie, wie Abonnenten Ihre Lightning-Anwendungen und -Seiten nutzen, indem Sie die AppExchange-Anwendungsanalysedaten untersuchen.

Paketerstellung: Schnellere Paketerstellung, neue Option zum Überspringen der Validierung und Änderungen an Flows und Einstellungen für die externe Freigabe

Paketversionen können nun schneller erstellt und installiert werden. Sie können die Validierung überspringen, wenn Sie neue Paketversionen erstellen. Zudem wurden Änderungen an Flows in entsperrten Paketen vorgenommen sowie Änderungen an den Standardeinstellungen für die externe Freigabe, die sich möglicherweise auf Ihre Pakete auswirken.

Datenänderungserfassung: Mehr Objektunterstützung und Ereignisanreicherung (Pilot)

Erhalten Sie Änderungsbenachrichtigungen für mehr Objekte und erweitern Sie Ihre Ereignismeldungen um Felder (Pilot).

Plattformereignisse: Verschlüsselungsunterstützung

Aktivieren Sie die Verschlüsselung von Plattformereignismeldungen im Ereignis-Bus. Verwenden Sie außerdem eine neue REST-API-Obergrenze für die genaue CometD-Ereigniszustellung.

Neue und geänderte Elemente für Entwickler

Hier finden Sie neue und geänderte Objekte, Aufrufe, Klassen, Komponenten, Befehle usw., mit denen Sie Salesforce-Funktionen anpassen können.

Lightning-Komponenten: Vereinfachte Reaktivität, Stil von Lightning-Webkomponenten mit benutzerdefinierten Aura-Designtoken, Quellverfolgung für Lightning-Webkomponenten in Testorganisationen

Alle Felder in einer Lightning-Webkomponente sind nun reaktiv. Verwenden Sie ein benutzerdefiniertes Aura-Designtoken in Lightning-Webkomponenten. Verfolgen Sie Änderungen für Lightning-Webkomponenten in einer Testorganisation, wenn Sie die Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle verwenden. Die Kontrolle über die Inhaltssicherheitsrichtlinie (Content Security Policy, CSP) wurde verbessert und es wurden mehrere wichtige Aktualisierungen vorgenommen.

Anmerkung: Auf der Suche nach neuen und geänderten Webkomponenten, Aura-Komponenten und Aura-Komponentenschnittstellen? Die Listen mit den neuen und geänderten Elementen wurde am Ende des Abschnitts "Entwicklung" konsolidiert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Der Decorator @track ist für Lightning-Webkomponenten nicht mehr erforderlich

Kein Rätselraten mehr, ob Sie `@track` verwenden müssen, damit ein Feld reaktiv wird. Alle Felder in einer Lightning-Webkomponentenklasse sind reaktiv. Wenn sich der Wert eines Felds ändert und das Feld in einer Vorlage oder in einem Getter einer Eigenschaft verwendet wird, die in einer Vorlage verwendet wird, wird die Komponente neu dargestellt und zeigt den neuen Wert an.

Kabeladapter geben nicht unbedingt die gleichen Objekte aus

Wenn der Lightning Data-Service einen Datenstrom bereitstellt, wird nicht dafür garantiert, dass die Daten unbedingt gleicht sind (Operator `===` von JavaScript), selbst wenn das Konfigurationsobjekt eines Kabeladapters gleich ist.

Formatieren von Lightning-Webkomponenten mit benutzerdefinierten Aura-Designtoken

Die CSS-Datei einer Lightning-Webkomponente kann ein benutzerdefiniertes Aura-Token verwenden, das in Ihrer Organisation erstellt oder über ein nicht verwaltetes Paket installiert wurde. Mit Token kann auf einfache Weise sichergestellt werden, dass ein Design einheitlich ist, und noch einfacher ist es mit ihnen, das Design während der Entwicklung zu aktualisieren.

Intelligentere Quellverfolgung für Lightning-Webkomponenten in Testorganisationen

Die Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle (Command-Line Interface, CLI) verfolgt nun Änderungen an Lightning-Webkomponenten in einer Testorganisation. In der CLI-Ausgabe werden alle Änderungen aufgelistet und Sie werden auf alle Konflikte zwischen Ihrem lokalen Projekt und einer Testorganisation hingewiesen.

Lightning-Basiskomponenten: Open Source

Die Basiskomponenten für das Framework der Lightning-Webkomponenten sind nun Open-Source-Komponenten. Erkunden Sie den Quellcode und passen Sie die Basiskomponenten für Ihre eigenen Anwendungen an.

Aura-Komponenten im Namespace ui werden ersetzt

Es ist geplant, den Support für die ersetzten Komponenten am 1. Mai 2021 zu beenden.

JavaScript-API-Referenzdokumentation von Aura wurde in den Developer Guide verschoben

Die alte Anwendung mit der Aura-Referenzdokumentation, in der sich die JavaScript-API-Dokumentation befand, wurde eingestellt. Diese Informationen finden Sie stattdessen im Abschnitt "Reference" des Lightning Aura Components Developer Guide. Alle anderen Informationen aus der Anwendung mit der Aura-Referenzdokumentation sind bereits in der Komponentenbibliothek, Ihrem Zentrum für die Dokumentation zu Lightning-Komponenten, verfügbar.

Verwalten des Ressourcenladevorgangs für vertrauenswürdige Sites gemäß CSP

Steuern Sie, welche Ressourcen eine Lightning-Komponente von einer vertrauenswürdigen Site gemäß CSP (Content Security Policy, Inhaltssicherheitsrichtlinie) laden kann. Beispielsweise können Sie zulassen, dass die Lightning-Komponente Bilder, Formatvorlagen und Schriftarten von der Site lädt, jedoch kein Audio oder Video.

Verwenden von Komponenten in Lightning-Communities mit deaktiviertem Lightning Locker

Damit Komponenten, die aus einem verwalteten Paket installiert wurden, in einer Community ausgeführt werden können, für die Lightning Locker deaktiviert ist, verwenden Sie das Tag `lightningCommunity__RelaxedCSP` in der Konfigurationsdatei der Komponente.

Weiterleiten von Benutzern zu einem Datensatz mit Standardfeldwerten

Verwenden Sie das neue Modul `lightning/pageReferenceUtils` oder die neue Aura-Komponente `lightning:pageReferenceUtils`, um Navigationslinks in Ihren Komponenten zu erstellen, die die Erstellseite eines Datensatzes mit Standardfeldwerten vorausfüllen. Vorausgefüllte Werte können die Dateneingabe beschleunigen, die Datenkonsistenz verbessern und den Prozess zur Datensatzerstellung anderweitig vereinfachen.

Lightning Locker bereinigt insertHTML-Inhalt

Lightning Locker bereinigt nun HTML, das mit `document.execCommand(insertHTML)` eingefügt wurde, um potenziell bösartigen ausführbaren Skriptinhalt zu entfernen.

Kommunizieren über die Technologien der Salesforce-Benutzeroberflächen hinweg mit dem Lightning-Nachrichtenservice (Beta)

Mit der Lightning-Nachrichtenservice-API können Sie DOM-übergreifend zwischen Aura-Komponenten, Visualforce-Seiten und Lightning-Webkomponenten kommunizieren. Der Lightning-Nachrichtenservice ermöglicht zudem die Kommunikation zwischen einer Komponente auf einer Lightning-Hauptseite mit einer Komponente in einer Popout-Dienstprogrammleiste. Wenn Sie von Salesforce Classic zu Lightning Experience wechseln, können Sie nun Lightning-Webkomponenten erstellen, die mit vorhandenen Visualforce-Seiten oder Aura-Komponenten kommunizieren können.

Steigerung der Produktivität durch lokale Entwicklung von Lightning-Webkomponenten (Beta)

Lightning-Webkomponenten ermöglichen jetzt eine lokale Entwicklung, sodass Sie Komponentenmodule erstellen und live eine Vorschau Ihrer Änderungen anzeigen können, ohne die Komponenten in einer Organisation veröffentlichen zu müssen. Mit dem neuen Salesforce CLI-Plugin `lwc-dev-server` wird ein Server mit aktivierten Lightning-Webkomponenten auf Ihrem Computer ausgeführt. Sie können über die Befehlszeile und die Lightning-Webkomponentenerweiterung für VS Code auf den lokalen Entwicklungsserver zugreifen.

Änderungen der DOM-API erfordern möglicherweise Aktualisierungen bei Benutzeroberflächentests

Der Inhalt und die Struktur von HTML, CSS und DOM in Lightning Experience können jederzeit geändert werden und stellen keine stabile API dar. Automatisierte Benutzeroberflächentests, die Komponentenbausteine mit Tools wie Selenium WebDriver umfassen, müssen kontinuierlich verwaltet werden. Salesforce hilft Ihnen dabei, Ihre automatisierten Benutzeroberflächentests für diese Version anzupassen.

Aktualisieren von Attributwerten für durch Jest-Tests erstellte Snapshots

Wenn Sie Snapshots mit Jest erstellen, um Lightning-Webkomponenten zu testen, werden von Lightning-Webkomponenten für einige Elementattribute Platzhalterwerte eingefügt. Diese Ersetzung führt möglicherweise zu Testfehlern, da sich der Attributwert ändert. Lösen Sie dieses Problem mit der Befehlsoption `--updateSnapshot`.

Die Sitzungseinstellung "JavaScript-Prototypen fixieren" wurde entfernt

Die Einstellung "JavaScript-Prototypen fixieren" wird aus den Sitzungseinstellungen entfernt. Diese experimentelle Einstellung wurde in der Version Winter '19 eingeführt und war standardmäßig deaktiviert. Als diese Einstellung von einigen Kunden aktiviert wurde, verursachte sie in Produktionsorganisationen Probleme. Es werden andere Möglichkeiten zum Verhindern der Veränderung globaler JavaScript-Prototypen erkundet.

Wichtige Aktualisierungen: Profilbasierter Zugriff für @AuraEnabled-Apex-Klassen und mehr

Es sind verschiedene wichtige Aktualisierungen vorhanden.

Sicherheitswarnungen: Anhand des Benutzerprofils beschränkter Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden

Es wurden einige Sicherheitswarnungen hinzugefügt.

SIEHE AUCH:

Lightning Web Components Developer Guide

Lightning Aura Components Developer Guide

Der Decorator `@track` ist für Lightning-Webkomponenten nicht mehr erforderlich

Kein Rätselraten mehr, ob Sie `@track` verwenden müssen, damit ein Feld reaktiv wird. Alle Felder in einer Lightning-Webkomponentenklasse sind reaktiv. Wenn sich der Wert eines Felds ändert und das Feld in einer Vorlage oder in einem Getter einer Eigenschaft verwendet wird, die in einer Vorlage verwendet wird, wird die Komponente neu dargestellt und zeigt den neuen Wert an.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Warum: Es war für Entwickler schwierig, zu bestimmen, welche Felder mit `@track` versehen werden sollten. Änderte sich ein Feldwert, konnten Entwickler nicht einfach prognostizieren, wann die Komponente erneut dargestellt werden würde, und den neuen Wert anzeigen.

Wie: Das Framework beobachtet Änderungen am Wert eines Felds, stellt die Komponente erneut dar und zeigt den neuen Wert an. Alle Ausdrücke in der Komponente werden ebenfalls ausgewertet. Da alle Felder reaktiv sind, muss der Begriff "reaktives Feld" im Prinzip nicht mehr verwendet werden.

Um ein Feld vor der Version Spring '20 als reaktiv festzulegen, mussten Sie es mit `@track` kennzeichnen. Dieser Ansatz wird in älteren Codebeispielen verwendet und weiterhin unterstützt.

```
@track firstName = '';
```

Nun wird der Decorator `@track` nur in einem Anwendungsfall verwendet, der später erläutert wird.

Im Folgenden finden Sie Beispielcode. Diese Komponente verfügt über zwei Eingabefelder: "First Name" (Vorname) und "Last Name" (Nachname). Wenn Sie einen Namen in ein Feld eingeben, wird dieser von der Komponente in Großbuchstaben umgewandelt und angezeigt.

```
<!-- helloExpressions.html -->

<template>
    <lightning-input
        name="firstName"
        label="First Name"
        onchange={handleChange}
    ></lightning-input>
    <lightning-input
        name="lastName"
        label="Last Name"
        onchange={handleChange}
    ></lightning-input>
    <p>
        Uppercased Full Name: {uppercasedFullName}
    </p>
</template>
```

Die Klasse der Komponente definiert die Felder `firstName` und `lastName`. Wie alle Felder der Version Spring '20 sind sie reaktiv. Da sie im Getter einer in der Vorlage (`uppercasedFullName`) eingesetzten Eigenschaft verwendet werden, wird die Komponente erneut dargestellt, wenn ihre Werte geändert werden.

```
// helloExpressions.js

import { LightningElement } from 'lwc';

export default class HelloExpressions extends LightningElement {
    firstName = '';
    lastName = '';

    handleChange(event) {
        const field = event.target.name;
        if (field === 'firstName') {
            this.firstName = event.target.value;
        } else if (field === 'lastName') {
            this.lastName = event.target.value;
        }
    }

    get uppercasedFullName() {
        return `${this.firstName} ${this.lastName}`.trim().toUpperCase();
    }
}
```

Vor der Version Spring '20 mussten Sie die Felder mit `@track` versehen, damit die Komponente bei Änderungen an Eigenschaften eines Objekts oder Elementen eines Arrays nach der Eingabe des Vor- oder Nachnamens erneut dargestellt wurde.

```
@track firstName = '';
@track lastName = '';
```

Beobachten der Eigenschaften eines Objekts oder der Elemente eines Arrays

Für `@track` gibt es weiterhin einen Anwendungsfall. Wenn ein Feld ein Objekt oder ein Array enthält, gibt es eine Obergrenze in Bezug auf die Tiefe der Änderungen, die verfolgt werden. Versehen Sie das Feld mit `@track`, um das Framework anzuweisen, Änderungen an den Eigenschaften eines Objekts oder an Elementen eines Arrays zu beobachten.

Ohne Verwendung von `@track` beobachtet das Framework Änderungen, die einem Feld einen neuen Wert zuweisen. Wenn der neue Wert nicht dem alten Wert entspricht (===), wird die Komponente neu dargestellt.

Zum besseren Verständnis wird im Folgenden das Feld `fullName` deklariert. Dieses enthält ein Objekt mit den zwei Eigenschaften `firstName` und `lastName`.

```
fullName = { firstName : '', lastName : '' };
```

Das Framework beobachtet Änderungen, die einen neuen Wert zu `fullName` zuweisen. Dieser Code weist dem Feld `fullName` einen neuen Wert zu, wodurch die Komponente erneut dargestellt wird.

```
// Component rerenders.
this.fullName = { firstName : 'John', lastName : 'Doe' };
```

Wird den Eigenschaften des Objekts jedoch ein neuer Wert zugewiesen, wird die Komponente nicht erneut dargestellt, da die Eigenschaften nicht beobachtet werden.

```
// Component doesn't rerender.
this.fullName.firstName = 'John';
```

Das Framework beobachtet Änderungen, die einen neuen Wert zum Feld `fullName` zuweisen. Dieser Code nimmt diese Aktion nicht vor. Stattdessen weist er der Eigenschaft `firstName` des Objekts `fullName` einen neuen Wert zu.

Versehen Sie das Feld `fullName` mit `@track`, um das Framework anzuweisen, Änderungen an den Eigenschaften des Objekts zu beobachten. Wird eine der Eigenschaften geändert, wird die Komponente neu dargestellt.

```
// Component rerenders.
@track fullName = { firstName : '', lastName : '' };
this.fullName.firstName = 'John';
```

Tipp: Das Codebeispiel `helloExpressions` stammt aus dem GitHub-Repository "lwc-recipes". Darüber hinaus können Sie mit ähnlichem Code in Übungsbereichen im Open-Source-basierten LWC Developer Guide experimentieren.

Kabeladapter geben nicht unbedingt die gleichen Objekte aus

Wenn der Lightning Data-Service einen Datenstrom bereitstellt, wird nicht dafür garantiert, dass die Daten unbedingt gleicht sind (Operator `===` von JavaScript), selbst wenn das Konfigurationsobjekt eines Kabeladapters gleich ist.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wie: Bisher konnte das Angeben äquivalenter Konfigurationswerte für Kabeladapter dazu führen, dass Kabeladapter genau die gleichen Werte bereitstellten, wie durch den Operator `===` von JavaScript angegeben wurde. Es wird nicht mehr garantiert, dass genau die gleichen Daten bereitgestellt werden. Der Lightning Data-Service generiert möglicherweise einen eindeutigen Wert, der über den Kabeladapter bereitgestellt wird.

Formatieren von Lightning-Webkomponenten mit benutzerdefinierten Aura-Designtoken

Die CSS-Datei einer Lightning-Webkomponente kann ein benutzerdefiniertes Aura-Token verwenden, das in Ihrer Organisation erstellt oder über ein nicht verwaltetes Paket installiert wurde. Mit Token kann auf einfache Weise sichergestellt werden, dass ein Design einheitlich ist, und noch einfacher ist es mit ihnen, das Design während der Entwicklung zu aktualisieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Warum: Erfassen Sie die wichtigsten Werte Ihres visuellen Designs mithilfe von benutzerdefinierten Aura-Token. Sie können einen Token-Wert einmal definieren und ihn im CSS Ihrer Lightning-Komponente mehrmals wiederverwenden.

Wie: Erstellen Sie ein benutzerdefiniertes Aura-Token in der Developer Console durch Erstellen eines Lightning Tokens-Pakets. Dieses Token-Paket verfügt beispielsweise über ein benutzerdefiniertes Aura-Token namens `myBackgroundColor`.

```
<aura:tokens>
    <aura:token name="myBackgroundColor" value="#f4f6f9"/>
</aura:tokens>
```

Benutzerdefinierte Aura-Token sind nicht neu, aber jetzt können Sie sie mithilfe der `var()`-CSS-Standardfunktion in der CSS-Datei einer Lightning-Webkomponente verwenden. Stellen Sie dem benutzerdefinierten Aura-Token `--c-` voran.

```
// myLightningWebComponent.css
color: var(--c-myBackgroundColor);
```

SIEHE AUCH:

Lightning Aura Components Developer Guide: Styling with Design Tokens (Gestaltung des Stils mit Designtoken)

Intelligentere Quellverfolgung für Lightning-Webkomponenten in Testorganisationen

Die Salesforce-Befehlszeilenschnittstelle (Command-Line Interface, CLI) verfolgt nun Änderungen an Lightning-Webkomponenten in einer Testorganisation. In der CLI-Ausgabe werden alle Änderungen aufgelistet und Sie werden auf alle Konflikte zwischen Ihrem lokalen Projekt und einer Testorganisation hingewiesen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Webkomponenten in Testorganisationen.

Wann: Diese Änderung ist in der Salesforce CLI mit `salesforcedx` v48 verfügbar, die am 15. Februar 2020 veröffentlicht wird. Eine Vorabversion von `salesforcedx` v48 steht ab dem 5. Dezember 2019 zur Verfügung.

Warum: Bisher wurden mit CLI-Befehlen Quelländerungen für Lightning-Webkomponenten in einem lokalen Projekt verfolgt, jedoch keine Änderungen an Lightning-Webkomponenten in einer Testorganisation.

Wie: Diese CLI-Befehle wurden erweitert, um die Quellverfolgung für Lightning-Webkomponenten in einer Testorganisation zu unterstützen und Konflikte zu melden.

`sfdx force:source:pull`
Mittels Pull-Befehlen wurde die Quelle von einer Testorganisation zu Ihrem Projekt geändert.

`sfdx force:source:push`
Mittels Push-Befehlen wurde die Quelle von Ihrem Projekt zu einer Testorganisation geändert.

`sfdx force:source:status`
Verfolgt Änderungen zwischen Ihrem Projekt und einer Testorganisation.

SIEHE AUCH:

Salesforce DX Developer Guide: Testorganisationen

Lightning-Basiskomponenten: Open Source

Die Basiskomponenten für das Framework der Lightning-Webkomponenten sind nun Open-Source-Komponenten. Erkunden Sie den Quellcode und passen Sie die Basiskomponenten für Ihre eigenen Anwendungen an.

Warum: Mithilfe des Quellcodes der Basiskomponenten können Sie benutzerdefinierte Komponenten erstellen, die Ihren eigenen Anforderungen gerecht werden. Das GitHub-Repository für Basiskomponentenrezepte bietet Ihnen Lesezugriff auf eine Teilmenge der in der Komponentenbibliothek angezeigten Komponenten. Komponenten, die derzeit nicht als Open Source-Komponenten verfügbar sind, enthalten interne Abhängigkeiten und können derzeit nicht aus Open Source-Code zusammengesetzt werden. Es ist jedoch das langfristige Ziel, alle Basiskomponenten aus Open Source-Code zusammenzusetzen.

Wie: Die Basiskomponenten wurden vom `lightning`-Namespace in den `c`-Namespace übersetzt. Dies bietet Ihnen die Freiheit, die Basiskomponenten des `c`-Namespace dennoch in Ihren eigenen Projekten beliebig zu verwenden und zu ändern. Eine `c`-Komponente kann auch Komponenten im `lightning`-Namespace enthalten. Informationen zum Entwickeln plattformabhängiger Komponenten mithilfe von Basiskomponenten finden Sie im Salesforce Lightning Web Components Developer Guide. Die Verwendung von Basiskomponenten außerhalb der Plattform erfolgt derzeit zu Testzwecken und ist nicht allgemein verfügbar.

Aura-Komponenten im Namespace `ui` werden ersetzt

Es ist geplant, den Support für die ersetzten Komponenten am 1. Mai 2021 zu beenden.

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit Lightning-Komponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wann: Salesforce plant, den Support für Aura-Komponenten im Namespace `ui` am 1. Mai 2021 zu beenden. Sie können diese Komponenten nach dem 1. Mai 2021 weiterhin verwenden. Es werden jedoch nach diesem Datum keine Support-Kundenvorgänge mehr dafür akzeptiert.

Warum: Durch Einstellung alter Komponenten können wir uns auf Komponenten konzentrieren, die in Bezug auf ihre Leistung, den barrierefreien Zugriff, die Benutzererfahrung und die Internationalisierung den neuesten Webstandards entsprechen.

Wie: Ersetzen Sie die ersetzten Komponenten durch das jeweilige Gegenstück im Namespace `lightning`. Diese Komponenten sind schneller und effizienter und implementieren standardmäßig die Lightning Design System-Stile.

> Anmerkung: Komponenten im Namespace `lightning` sind in zwei Versionen verfügbar: als Aura-Komponenten und als Lightning-Webkomponenten. Es wird empfohlen, dass Sie nach Möglichkeit Lightning-Webkomponenten verwenden. Bei Lightning-Webkomponenten handelt es sich um benutzerdefinierte HTML-Elemente, die mithilfe von HTML und modernem JavaScript erstellt wurden. Lightning-Webkomponenten und Aura-Komponenten können gemeinsam verwendet werden und auf einer Seite interagieren. Administratoren und Endbenutzern werden sie als Lightning-Komponenten angezeigt. Weitere Informationen erhalten Sie im *Lightning Web Components Developer Guide* (Entwicklerhandbuch für Lightning-Webkomponenten).

Die ersetzten Aura-Komponenten und ihre empfohlenen Alternativen sind nachfolgend aufgeführt.

`ui:actionMenuItem`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:menuItem` mit `lightning:buttonMenu`.

`ui:button`
Verwenden Sie `lightning:button`, `lightning:buttonIcon` oder `lightning:buttonIconStateful`. Verwenden Sie für Schaltflächengruppen `lightning:buttonGroup`.

`ui:checkboxMenuItem`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:menuItem` mit `lightning:buttonMenu`.

`ui:inputCheckbox`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit `checkbox`, `toggle` oder den Typ `checkbox-button`. Verwenden Sie für Kontrollkästchengruppen `lightning:checkboxGroup`.

ui:inputCurrency
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `number` und der Formatierung `currency`.

ui:inputDate
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `date`.

ui:inputDateTime
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `datetime`.

ui:inputDefaultError
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit der integrierten Feldvalidierung.

ui:inputEmail
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `email`.

ui:inputNumber
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `number`.

ui:inputPhone
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `phone`.

ui:inputRadio
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `radio`. Verwenden Sie für Optionsfeldgruppen `lightning:radioGroup`.

ui:inputRichText
Verwenden Sie stattdessen `lightning:inputRichText`.

ui:inputSecret
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `password`.

ui:inputSelect
Verwenden Sie stattdessen `lightning:select` oder `lightning:combobox`.

ui:inputSelectOption
Verwenden Sie stattdessen `lightning:select` oder `lightning:combobox`.

ui:inputText
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `text`.

ui:inputTextArea
Verwenden Sie stattdessen `lightning:textarea`.

ui:inputURL
Verwenden Sie stattdessen `lightning:input` mit dem Typ `url`.

ui:menu
Verwenden Sie stattdessen `lightning:buttonMenu`.

ui:menuItem
Verwenden Sie stattdessen `lightning:menuItem` mit `lightning:buttonMenu`.

ui:menuItemSeparator
Verwenden Sie stattdessen `lightning:menuDivider` mit `lightning:buttonMenu`.

ui:menuList
Verwenden Sie stattdessen `lightning:buttonMenu`.

ui:menuTrigger
Verwenden Sie stattdessen `lightning:buttonMenu`.

`ui:menuTriggerLink`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:buttonMenu`.

`ui:message`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:notificationsLibrary`.

`ui:outputCheckbox`
Verwenden Sie `lightning:input` mit dem Typ `checkbox` und legen Sie `readonly` auf `true` fest.

`ui:outputCurrency`
Verwenden Sie `lightning:formattedNumber` und setzen Sie gleichzeitig `style` auf `currency`.

`ui:outputDate`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedDateTime`.

`ui:outputDateTime`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedDateTime` oder `lightning:formattedTime`.

`ui:outputEmail`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedEmail`.

`ui:outputNumber`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedNumber`.

`ui:outputPhone`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedPhone`.

`ui:outputRichText`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedRichText`.

`ui:outputText`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedText`.

`ui:outputTextArea`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedText`.

`ui:outputURL`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:formattedUrl`.

`ui:radioMenuItem`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:menuItem` mit `lightning:buttonMenu`.

`ui:spinner`
Verwenden Sie stattdessen `lightning:spinner`.

JavaScript-API-Referenzdokumentation von Aura wurde in den Developer Guide verschoben

Die alte Anwendung mit der Aura-Referenzdokumentation, in der sich die JavaScript-API-Dokumentation befand, wurde eingestellt. Diese Informationen finden Sie stattdessen im Abschnitt "Reference" des Lightning Aura Components Developer Guide. Alle anderen Informationen aus der Anwendung mit der Aura-Referenzdokumentation sind bereits in der Komponentenbibliothek, Ihrem Zentrum für die Dokumentation zu Lightning-Komponenten, verfügbar.

Wo: Diese Änderung gilt für Aura-Komponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

SIEHE AUCH:

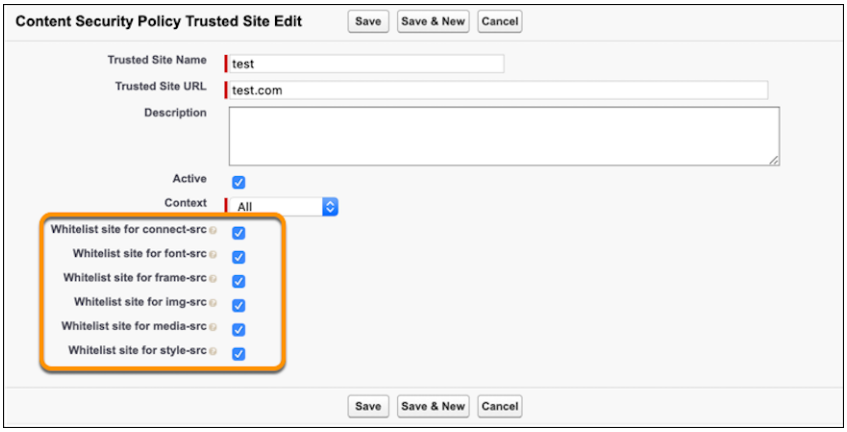
Lightning Aura Components Developer Guide: Verweis

Verwalten des Ressourcenladevorgangs für vertrauenswürdige Sites gemäß CSP

Steuern Sie, welche Ressourcen eine Lightning-Komponente von einer vertrauenswürdigen Site gemäß CSP (Content Security Policy, Inhaltssicherheitsrichtlinie) laden kann. Beispielsweise können Sie zulassen, dass die Lightning-Komponente Bilder, Formatvorlagen und Schriftarten von der Site lädt, jedoch kein Audio oder Video.

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

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Vertrauenswürdige Sites gemäß CSP`* ein und wählen Sie **Vertrauenswürdige Sites gemäß CSP** aus. Klicken Sie für die vertrauenswürdige Site, die Sie ändern möchten, auf **Bearbeiten**. Wählen Sie dann die Richtlinien aus, um die Site auf die Positivliste zu setzen.



SIEHE AUCH:

Lightning Aura Components Developer Guide: Erstellen von vertrauenswürdigen Sites gemäß CSP für den Zugriff auf Drittanbieter-APIs

Verwenden von Komponenten in Lightning-Communities mit deaktiviertem Lightning Locker

Damit Komponenten, die aus einem verwalteten Paket installiert wurden, in einer Community ausgeführt werden können, für die Lightning Locker deaktiviert ist, verwenden Sie das Tag `lightningCommunity__RelaxedCSP` in der Konfigurationsdatei der Komponente.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning-Webkomponenten, die aus einem verwalteten Paket installiert wurden und in Lightning-Communities ausgeführt werden.

Warum: Wenn Lightning Locker in einer Community deaktiviert ist, werden nur Komponenten mit der Fähigkeit `lightningCommunity__RelaxedCSP` zur Laufzeit gerendert und stehen für den Entwurf zur Verfügung.

Wie: Fügen Sie `lightningCommunity__RelaxedCSP` in dem neuen Tag `<capabilities>` der Konfigurationsdatei Ihrer Lightning-Webkomponente hinzu.

```
<capabilities>
    <capability>lightningCommunity__RelaxedCSP</capability>
</capabilities>
```

SIEHE AUCH:

- Aktivieren und Deaktivieren von Lightning Locker auf der Benutzeroberfläche
- *Lightning Communities Developer Guide*: Lightning Locker in Communities
- *Lightning Web Components Developer Guide*: Configuration File Tags (Konfigurationsdatei-Tags)

Weiterleiten von Benutzern zu einem Datensatz mit Standardfeldwerten

Verwenden Sie das neue Modul `lightning/pageReferenceUtils` oder die neue Aura-Komponente `lightning:pageReferenceUtils`, um Navigationslinks in Ihren Komponenten zu erstellen, die die Erstellseite eines Datensatzes mit Standardfeldwerten vorausfüllen. Vorausgefüllte Werte können die Dateneingabe beschleunigen, die Datenkonsistenz verbessern und den Prozess zur Datensatzerstellung anderweitig vereinfachen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in allen Editionen. Diese Änderung gilt nicht für Lightning Out, Lightning-Communities oder die mobile Salesforce-Anwendung.

Wie: Diese Komponente bietet Dienstprogramme für das Verschlüsseln und Entschlüsseln von Standardfeldwerten. Übergeben Sie diese Zeichenfolge an das neue Attribut `pageReference.state.defaultFieldValues` für `standard__objectPage`-Seitenreferenztypen. Wenn Sie diese Komponente zusammen mit der vorhandenen Komponente `lightning:navigation` verwenden, können Sie die Erstellseite eines Datensatzes mit vorausgefüllten Feldwerten öffnen.

Es wird empfohlen, `lightning/pageReferenceUtils` und `lightning/navigation` statt `force:createRecord` zu verwenden, um zur Erstellseite eines Datensatzes zu navigieren.

SIEHE AUCH:

- Navigieren zur Seite "Erstellen" eines Datensatzes mit Standardfeldwerten

Lightning Locker bereinigt `insertHTML`-Inhalt

Lightning Locker bereinigt nun HTML, das mit `document.execCommand(insertHTML)` eingefügt wurde, um potenziell bösartigen ausführbaren Skriptinhalt zu entfernen.

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

Kommunizieren über die Technologien der Salesforce-Benutzeroberflächen hinweg mit dem Lightning-Nachrichtenservice (Beta)

Mit der Lightning-Nachrichtenservice-API können Sie DOM-übergreifend zwischen Aura-Komponenten, Visualforce-Seiten und Lightning-Webkomponenten kommunizieren. Der Lightning-Nachrichtenservice ermöglicht zudem die Kommunikation zwischen einer Komponente auf einer Lightning-Hauptseite mit einer Komponente in einer Popout-Dienstprogrammleiste. Wenn Sie von Salesforce Classic zu Lightning Experience wechseln, können Sie nun Lightning-Webkomponenten erstellen, die mit vorhandenen Visualforce-Seiten oder Aura-Komponenten kommunizieren können.

Eine Lightning-Webkomponente verwendet einen Lightning-Nachrichtenkanal, um auf die Lightning-Nachrichtenservice-API zuzugreifen. Verweisen Sie mit dem Umfangsmodul `@salesforce/messageChannel` auf den Lightning-Nachrichtenkanal. Verwenden Sie in Visualforce die globale Variable `$MessageChannel`. Verwenden Sie in Aura `lightning:messageChannel` in Ihrer Komponente.

Wo: Diese Funktion ist in Lightning Experience verfügbar. Verwenden Sie zum Erstellen eines Lightning-Nachrichtenkanals die Enterprise, Performance, Unlimited oder Developer Edition.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt der Lightning-Nachrichtenservice eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Der Lightning-Nachrichtenservice dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. In der Lightning-Plattform-Gruppe der Trailblazer Community können Sie zum Lightning-Nachrichtenservice Feedback geben und Vorschläge unterbreiten.

Warum: In Lightning Experience verfügen Sie oft über mehrere Komponenten auf einer Seite. Bisher mussten Sie eine benutzerdefinierte Lösung zum Veröffentlichen und Abonnieren implementieren, wenn eine Visualforce-Seite mit einer Lightning-Webkomponente in Lightning Experience kommunizieren sollte. Nun können Sie die Lightning-Nachrichtenservice-API zum Verarbeiten dieser Kommunikation verwenden.

Wie: Angenommen, Sie haben mithilfe der Metadaten-API einen Nachrichtenkanal mit dem Namen `SampleMessageChannel__c` erstellt. Hier erfahren Sie, wie Sie eine Visualforce-Seite für einen Nachrichtenkanal abonnieren, in dem eine Lightning-Webkomponente veröffentlicht.

Erstellen Sie eine Lightning-Webkomponente mit dem Namen `publisherComponent`, die in `SampleMessageChannel__c` veröffentlicht, wobei es sich um den API-Namen des Nachrichtenkanals handelt. Die Komponente importiert Methoden zum Veröffentlichen in einem Nachrichtenkanal über das Modul `lightning/messageService`. Dieses Modul greift auf die Lightning-Nachrichtenservice-API zu. Importieren Sie als Nächstes den Nachrichtenkanal aus `@salesforce/messageChannel/SampleMessageChannel__c` und weisen Sie ihn dem Kennzeichner `SAMPLEMC` zu.

Die `handleClick()`-Methode enthält die im Nachrichtenkanal zu veröffentlichen Daten. Hier handelt es sich bei den Daten um eine `recordId` mit dem Wert "some string" und `recordData`, dessen Wert ein Schlüsselwertpaar-Wert ist: "some data". Veröffentlichen Sie die Daten, indem Sie die aus dem Modul `lightning/messageService` importierte `publish()`-Methode aufrufen.

```
// publisherComponent.js
import { LightningElement, wire } from 'lwc';
import { publish, MessageContext } from 'lightning/messageService';
import SAMPLEMC from "@salesforce/messageChannel/SampleMessageChannel__c";

export default class PublisherComponent extends LightningElement {
    @wire(MessageContext)
    messageContext;

    handleClick() {
        const message = {
            recordId: "some string",
            recordData: {
                value: "some data"
            }
        };
```

```
        publish(this.messageContext, SAMPLEMC, message);
    }
}
```

Fügen Sie in die HTML-Vorlagendatei Ihrer Komponente eine Schaltfläche **Veröffentlichen** ein, die die `handleClick()`-Methode aufruft. Durch Klicken auf die Schaltfläche werden die Datensatzdaten in `SampleMessageChannel__c` veröffentlicht. Die abonnierende Visualforce-Seite erhält dann diese Daten.

```
<-- 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>
```

Hier erfahren Sie, wie Sie eine Visualforce-Seite aus einem Nachrichtenkanal `SampleMessageChannel__c`, in dem eine Lightning-Webkomponente veröffentlicht, abonnieren oder das Abonnement beenden.

```
<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, {scope:
"APPLICATION"});
            }
        }

        function unsubscribeMC() {
            if (subscriptionToMC) {
                sforce.one.unsubscribe(subscriptionToMC);
```

```
                subscriptionToMC = null;
            }
        }
    </script>

</apex:page>
```

Wichtig: Wenn Sie mit dem Lightning-Nachrichtenservice in der Entwicklervorschau gearbeitet haben, sollten Sie folgende Änderung in der Beta-Version beachten. Die Methode `subscribe()` der Lightning-Nachrichtenservice-API enthält nun einen `scope`-Parameter. Durch Festlegen des Scope-Parameters auf "application" kann die abonnierende Komponente über einen Nachrichtenkanal Nachrichten aus der gesamten Anwendung erhalten. "Application" ist der einzige verfügbare Wert. Im Folgenden werden die aktualisierten Methodensignaturen für `subscribe()` aufgeführt.

Visualforce

```
subscribe(channelName, listenerMethod, {scope: "APPLICATION"})
```

Aura

```
<lightning:messageChannel onMessage="{!c.listenerMethod}" scope="APPLICATION"/>
```

Lightning-Webkomponenten

```
subscribe(messageContext, channelName, listenerMethod, {scope: APPLICATION_SCOPE})
```

Weitere Informationen finden Sie in den Entwicklerhandbüchern.

SIEHE AUCH:

Lightning Web Components Developer Guide (Entwicklerhandbuch für Lightning-Webkomponenten) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Lightning Aura Components Developer Guide (Entwicklerhandbuch für Aura-Komponenten) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Visualforce Developer Guide (Visualforce-Entwicklerhandbuch) (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Salesforce-Hilfe: Verwenden von Popout-Dienstprogrammen

Steigerung der Produktivität durch lokale Entwicklung von Lightning-Webkomponenten (Beta)

Lightning-Webkomponenten ermöglichen jetzt eine lokale Entwicklung, sodass Sie Komponentenmodule erstellen und live eine Vorschau Ihrer Änderungen anzeigen können, ohne die Komponenten in einer Organisation veröffentlichen zu müssen. Mit dem neuen Salesforce CLI-Plugin `lwc-dev-server` wird ein Server mit aktivierten Lightning-Webkomponenten auf Ihrem Computer ausgeführt. Sie können über die Befehlszeile und die Lightning-Webkomponentenerweiterung für VS Code auf den lokalen Entwicklungsserver zugreifen.

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

Anmerkung: Die lokale Entwicklung befindet sich in der Beta-Phase und wurde frühzeitig veröffentlicht, damit wir Ihr Feedback sammeln können. Es könnten erhebliche Probleme auftreten, umfangreiche Änderungen daran vorgenommen werden oder die Funktion könnte eingestellt werden. Wenn Sie ein Problem melden oder eine Verbesserung vorschlagen möchten, legen Sie einen neuen Eintrag auf GitHub an. Die Verwendung dieser Funktion wird durch das Salesforce.com Program Agreement (Programmvereinbarung für Salesforce.com) geregelt.

Wie: Vergewissern Sie sich vor der Installation des Servers für die lokale Entwicklung, dass Sie die Salesforce CLI installiert haben, über eine Organisation mit aktiviertem Developer Hub verfügen und die neueste stabile Version von Chrome, Firefox, Safari oder Edge als Webbrowser verwenden.

Installieren des lokalen Entwicklungsservers

1. Öffnen Sie ein neues Terminalfenster und führen Sie folgenden Befehl aus, um den Server für die lokale Entwicklung zu installieren.

   ```
   sfdx plugins:install @salesforce/lwc-dev-server
   ```

2. Überprüfen Sie, ob Aktualisierungen für den Server für die lokale Entwicklung vorhanden sind.

   ```
   sfdx plugins:update
   ```

3. Navigieren Sie zu Ihrem SFDX-Projekt oder duplizieren Sie eines, in dem Lightning-Webkomponenten vorhanden sind. In diesem Beispiel wird `lwc-recipes` verwendet.

   ```
   git clone git@github.com:trailheadapps/lwc-recipes.git
   ```

4. Wenn Sie sich noch nicht im Stammverzeichnis von `lwc-recipes` befinden, wechseln Sie mit `cd` dort hin.

   ```
   cd lwc-recipes
   ```

5. Fügen Sie den Ordner `.localdevserver` in Ihrem SFDX-Projekt zur Datei `.gitignore` hinzu. Dieser Ordner enthält die Konfiguration für die lokale Entwicklung. Die Dateien in diesem Ordner dürfen nicht geändert werden.
6. Autorisieren Sie ein Developer Hub (Dev Hub), indem Sie die Schritte unter Aktivieren von Dev Hub in Ihrer Organisation im *Salesforce DX Developer Guide* ausführen. Ein Dev Hub ist die Salesforce-Organisation, die Sie und Ihr Team hauptsächlich verwenden, um Ihre Testorganisationen zu erstellen und zu verwalten. Dabei handelt es sich um temporäre Umgebungen für die Entwicklung auf der Salesforce Platform. Sie benötigen einen Dev Hub, um in einem späteren Schritt eine Testorganisation erstellen zu können.
7. Melden Sie sich entsprechend den Anweisungen im *Salesforce DX Developer Guide* mit Ihren Dev Hub-Anmeldeinformationen an. Mit dem folgenden Befehl wird ein Anmeldefenster in Ihrem Browser geöffnet.

   ```
   sfdx force:auth:web:login -d -a myhuborg
   ```

8. Anforderungen an Lightning Data-Service und Apex werden ähnlich wie bei Ihrer Produktionsorganisation an Testorganisationen gesendet. Führen Sie folgenden Befehl über die Befehlszeile aus, um eine Testorganisation zu erstellen.

   ```
   sfdx force:org:create -s -f config/project-scratch-def.json -a "LWC"
   ```

   `"LWC"` ist ein Alias für die Testorganisation, den Sie in anderen Salesforce CLI-Befehlen verwenden können.

   > **Anmerkung:** Stellen Sie für Salesforce-Produktionsorganisationen keine Verbindung zum Server für die lokale Entwicklung her. Bei der lokalen Entwicklung werden Daten in Echtzeit verwendet. Wenn sie eine Authentifizierung bei einer Produktionsorganisation durchführen, ändern oder überschreiben Sie Daten in Ihrer Produktionsumgebung.

   Geben Sie eine Definitionsdatei für eine Testorganisation an, um eine Testorganisation zu erstellen. In diesem Beispiel wird die Definitionsdatei `project-scratch-def.json` für Testorganisationen verwendet, die in `lwc-recipes` enthalten ist. Erstellen Sie für andere Projekte eine eigene Datei. Weitere Informationen finden Sie in den Anweisungen zum Erstellen von Testorganisationen im *Salesforce DX Developer Guide*.

9. Senden Sie Ihren Code per Push an Ihre Testorganisation.

   ```
   sfdx force:source:push
   ```

10. Starten Sie den Server.

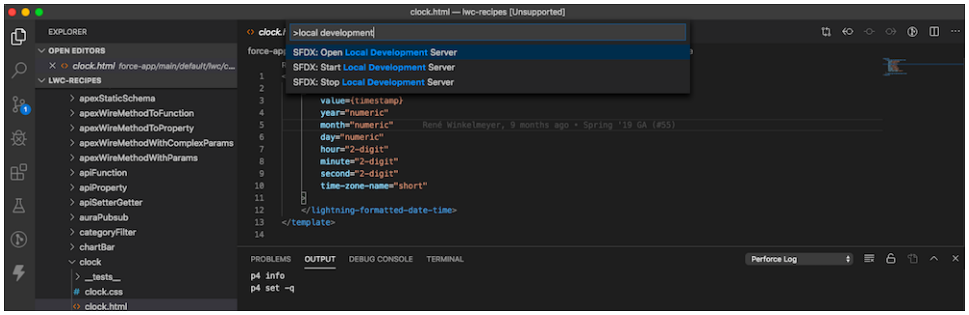
    ```
    sfdx force:lightning:lwc:start
    ```

11. Zeigen Sie den Server unter http://localhost:3333/ an.

Weitere Informationen zu Befehlen für die lokale Entwicklung finden Sie in der Dokumentation zu lokaler Entwicklung, indem Sie den Befehl `sfdx force:lightning:lwc:commandName --help` ausführen.

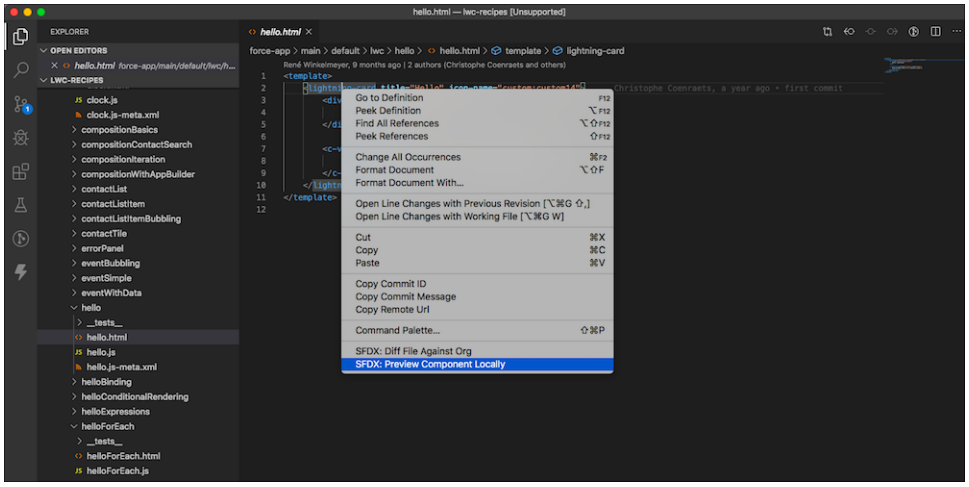
Zugreifen auf den lokalen Entwicklungsserver über VS Code

Über die VS Code-Befehlspalette können Sie auf die SFDX-Befehle des lokalen Entwicklungsservers zugreifen, indem Sie **Befehl** + **Umschalttaste** + **p** drücken. Wenn Sie "local development" (lokale Entwicklung) eingeben, sind alle drei Befehle sichtbar.

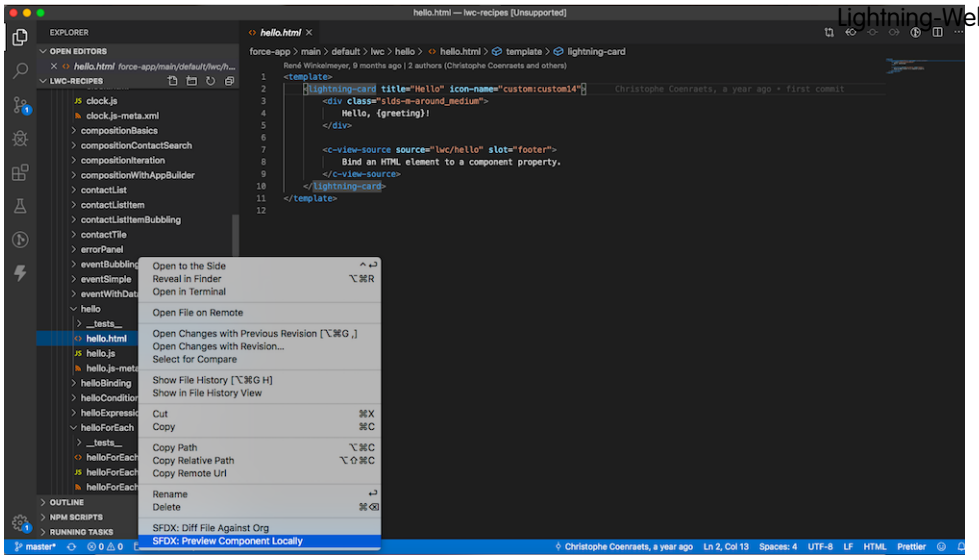


Um eine Vorschau für Lightning-Webkomponenten anzuzeigen, klicken Sie mit der rechten Maustaste auf eine beliebige Codezeile in den HTML-, CSS- oder JavaScript-Dateien der Komponente. Sie können auch mit der rechten Maustaste auf einen beliebigen HTML-, CSS- oder JavaScript-Dateinamen oder den Komponentenordner klicken.

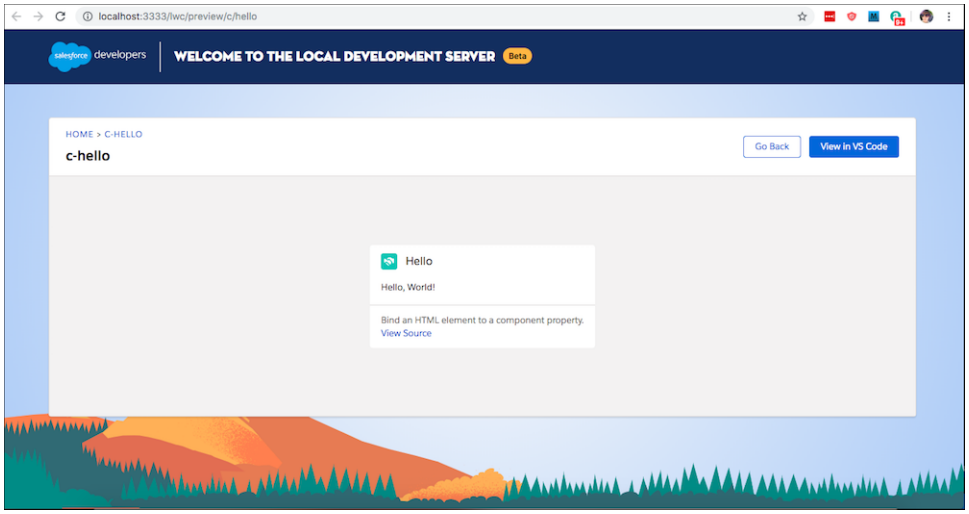
Zeigen Sie eine Vorschau von `c-hello` aus dem HTML-Code heraus an.



Zeigen Sie eine Vorschau von `c-hello` aus der HTML-Datei heraus an.



Hier sehen Sie eine Vorschau der Komponente auf dem lokalen Entwicklungsserver.



SIEHE AUCH:

Salesforce Extensions for Visual Studio Code: Lokale Entwicklung (Beta)

Lightning Web Components Developer Guide: Develop Locally (Lokales Entwickeln)

Salesforce DX Setup Guide: Install the Salesforce CLI (Installieren von Salesforce CLI)

Änderungen der DOM-API erfordern möglicherweise Aktualisierungen bei Benutzeroberflächentests

Der Inhalt und die Struktur von HTML, CSS und DOM in Lightning Experience können jederzeit geändert werden und stellen keine stabile API dar. Automatisierte Benutzeroberflächentests, die Komponentenbausteine mit Tools wie Selenium WebDriver umfassen, müssen kontinuierlich verwaltet werden. Salesforce hilft Ihnen dabei, Ihre automatisierten Benutzeroberflächentests für diese Version anzupassen.

Warum: Im Rahmen der Änderungen wird auf die Anfälligkeit dieser Tests hingewiesen, da Lightning-Komponenten und Webstandards kontinuierlich weiterentwickelt wird. Uns ist bewusst, welchen Wert automatisierte Benutzeroberflächentests für Sie haben und welchen Wartungsaufwand diese Änderungen für Sie nach sich ziehen. Salesforce hat nie die Rückwärtskompatibilität von HTML, CSS oder DOM garantiert.

Wie: Wenn Ihre Benutzeroberflächentests in der Vorversion Probleme aufweisen, finden Sie in diesem Knowledge-Artikel Schritte und ein benutzerdefiniertes Tool, um diese Probleme zu beheben.

Aktualisieren von Attributwerten für durch Jest-Tests erstellte Snapshots

Wenn Sie Snapshots mit Jest erstellen, um Lightning-Webkomponenten zu testen, werden von Lightning-Webkomponenten für einige Elementattribute Platzhalterwerte eingefügt. Diese Ersetzung führt möglicherweise zu Testfehlern, da sich der Attributwert ändert. Lösen Sie dieses Problem mit der Befehlsoption `--updateSnapshot`.

Warum: Das Vermeiden von Testfehlern bei Snapshot-Tests Ihrer Benutzeroberfläche mit Jest wird erleichtert. Die gerenderten Werte der Attribute eines Benutzeroberflächenelements können sich in Abhängigkeit von der Reihenfolge von Tests oder der Komponentenrefaktorierung durch andere Komponenten oder durch Lightning-Webkomponenten ändern. Diese Refaktorierung beinhaltet Änderungen an Attributen wie `id`, `for`, `href`, dem Satz der ARIA-Attribute, die auf ID-Werte verweisen, und andere.

Wie: In Lightning-Webkomponenten werden diese Werte durch stabile Platzhalter ersetzt. Der Wert eines Attributs "id", der bisher als transformierter Wert angezeigt wurde, wird nun beispielsweise als Platzhalter wie `id="[shadow:guid]"` angezeigt. Jest kann Snapshots automatisch so aktualisieren, dass die Platzhalter ersetzt werden, wenn Sie die Option `--updateSnapshot` oder `-u` an den Testbefehl übergeben, damit Sie die Werte nicht mehr bearbeiten müssen.

```
jest --updateSnapshot -t="ColorPicker"
```

Weitere Informationen finden Sie unter den Jest-CLI-Optionen.

Die Sitzungseinstellung "JavaScript-Prototypen fixieren" wurde entfernt

Die Einstellung "JavaScript-Prototypen fixieren" wird aus den Sitzungseinstellungen entfernt. Diese experimentelle Einstellung wurde in der Version Winter '19 eingeführt und war standardmäßig deaktiviert. Als diese Einstellung von einigen Kunden aktiviert wurde, verursachte sie in Produktionsorganisationen Probleme. Es werden andere Möglichkeiten zum Verhindern der Veränderung globaler JavaScript-Prototypen erkundet.

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit Lightning-Komponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der mobilen Anwendung.

Wichtige Aktualisierungen: Profilbasierter Zugriff für `@AuraEnabled`-Apex-Klassen und mehr

Es sind verschiedene wichtige Aktualisierungen vorhanden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Reine API-Benutzer können nur auf Salesforce-APIs zugreifen (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

"Reine API-Benutzer können nur auf Salesforce-APIs zugreifen" war eine wichtige Aktualisierung in der Version Spring '19 und wird in der Version Spring '20 erzwungen. Benutzer mit der Berechtigung "Nur API-Benutzer" können nur über APIs auf Salesforce zugreifen, unabhängig von ihren anderen Berechtigungen. Diese Einschränkung gilt bereits für andere Salesforce-Funktionen, diese wichtige Aktualisierung erzwingt jedoch die Einschränkung in Lightning Out.

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (wichtige Aktualisierung, verschoben)

Diese wichtige Aktualisierung wird auf die Version Summer '20 verschoben. Ihre automatische Aktivierung war für die Version Spring '20 geplant. Durch diese wichtige Aktualisierung erhalten Sie mehr Kontrolle darüber, welche Gast-, Portal- oder Community-Benutzer auf Apex-Klassen zugreifen können, die `@AuraEnabled`-Methoden enthalten. Fügen Sie Gastbenutzerprofilzugriff auf alle `@AuraEnabled`-Apex-Klassen hinzu, die von einer Community oder einem Portal verwendet werden. Wenn diese wichtige Aktualisierung aktiviert ist, kann ein Gast-, Portal- oder Community-Benutzer nur auf eine `@AuraEnabled`-Apex-Methode zugreifen, sofern das Profil des Benutzers den Zugriff auf die Apex-Klasse zulässt.

with sharing für @AuraEnabled-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden (wichtige Aktualisierung, verschoben)

Diese wichtige Aktualisierung wird auf die Version Summer '20 verschoben. Ihre automatische Aktivierung war für die Version Spring '20 geplant. Durch diese wichtige Aktualisierung wird das Verhalten von `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfeldern, die `with sharing` oder `without sharing` nicht angeben, so geändert, dass standardmäßig `with sharing` angegeben ist. Diese wichtige Aktualisierung gilt nur für nach Version Spring '18 erstellte Organisationen oder für Organisationen, die die eingestellte wichtige Aktualisierung "`without sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden" aktiviert haben, die das Gegenteil bewirkte und standardmäßig `without sharing` festlegte. Bei Organisationen, die vor der Version Spring '18 erstellt wurden, wird bereits standardmäßig `with sharing` verwendet. In diesen Organisationen wird die wichtige Aktualisierung nur angezeigt, wenn sie die nun eingestellte wichtige Aktualisierung `without sharing` aktiviert haben.

Zugriffs auf Nicht-global-Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen deaktivieren (wichtige Aktualisierung, verschoben)

Diese wichtige Aktualisierung wird auf die Version Summer '20 verschoben. Sie wurde in der Version Summer '17 veröffentlicht und die automatische Aktivierung war für die Version Winter '20 geplant. Die wichtige Aktualisierung korrigiert die Zugriffssteuerung für Apex-Steuerfeldmethoden in verwalteten Paketen. Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, sind nur Methoden, die mit dem Zugriffsmodifizierer `global` markiert sind, für Aura-Komponenten außerhalb des Paket-Namespaces zugänglich. Diese Zugriffssteuerungen hindern Sie daran, nicht unterstützte API-Methoden zu verwenden, die der Ersteller des Pakets nicht für den globalen Zugriff vorgesehen hat.

Abhängigkeitszugriffsprüfungen in Lightning-Komponenten aktivieren (wichtige Aktualisierung)

Mit dieser wichtigen Aktualisierung werden die Zugriffsüberprüfungen für Lightning-Komponenten verbessert, indem die Zugriffsebene für alle Komponentenabhängigkeiten überprüft wird. Bei einer Abhängigkeit handelt es sich um eine Ressource, die in einer Komponente der obersten Ebene verwendet wird. Eine Komponente kann beispielsweise eine andere Komponente in ihrem Markup verwenden oder erweitern oder eine Schnittstelle implementieren.

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Durch diese wichtige Aktualisierung erhalten Sie mehr Kontrolle darüber, welche authentifizierten Benutzer auf Apex-Klassen zugreifen können, die `@AuraEnabled`-Methoden enthalten. Wenn diese wichtige Aktualisierung aktiviert ist, kann ein authentifizierter Benutzer nur auf eine `@AuraEnabled`-Apex-Methode zugreifen, sofern das Profil des Benutzers den Zugriff auf die Apex-Klasse zulässt.

Erzwingen von Zugriffsmodifizierern auf Apex-Eigenschaften im Lightning-Komponenten-Markup (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Durch diese wichtige Aktualisierung werden Lightning-Komponenten mit den Apex-Eigenschaften in anderen Kontexten konsistent. Beispielsweise kann ein Markup-Ausdruck nicht mehr auf eine Apex-Eigenschaft mit einem privaten Apex-Getter zugreifen. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Verhindern der Erstellung von Funktionsausdrücken in dynamisch erstellten Aura-Komponenten (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Zur Verbesserung der Sicherheit und Stabilität wird durch diese wichtige Aktualisierung verhindert, dass Attributwerte, die an `$A.createComponent()` oder `$A.createComponents()` übergeben werden, als Aura-Funktionsausdrücke interpretiert werden. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Summer '19 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Reine API-Benutzer können nur auf Salesforce-APIs zugreifen (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

"Reine API-Benutzer können nur auf Salesforce-APIs zugreifen" war eine wichtige Aktualisierung in der Version Spring '19 und wird in der Version Spring '20 erzwungen. Benutzer mit der Berechtigung "Nur API-Benutzer" können nur über APIs auf Salesforce zugreifen, unabhängig von ihren anderen Berechtigungen. Diese Einschränkung gilt bereits für andere Salesforce-Funktionen, diese wichtige Aktualisierung erzwingt jedoch die Einschränkung in Lightning Out.

Wo: Diese Änderung gilt nur für Lightning Out.

Wann: Diese wichtige Aktualisierung wird automatisch aktiviert, wenn Ihre Sandbox oder Produktionsorganisation auf Spring '20 aktualisiert wird. Da die automatische Aktivierung nicht an einem bestimmten Datum für alle Organisationen erfolgt, können Sie das Datum der automatischen Aktivierung ignorieren, das auf der Seite "Wichtige Aktualisierungen" unter "Setup" aufgeführt ist.

Wer: Diese Änderung betrifft Benutzer mit der Berechtigung "Nur API-Benutzer".

SIEHE AUCH:

- Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen
- *Lightning Aura Components Developer Guide*: Add Aura Components to Any App with Lightning Out (Beta) (Hinzufügen von Aura-Komponenten zu Anwendungen mit Lightning Out (Beta))

Zugriff auf `@AuraEnabled`-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (wichtige Aktualisierung, verschoben)

Diese wichtige Aktualisierung wird auf die Version Summer '20 verschoben. Ihre automatische Aktivierung war für die Version Spring '20 geplant. Durch diese wichtige Aktualisierung erhalten Sie mehr Kontrolle darüber, welche Gast-, Portal- oder Community-Benutzer auf Apex-Klassen zugreifen können, die `@AuraEnabled`-Methoden enthalten. Fügen Sie Gastbenutzerprofilzugriff auf alle `@AuraEnabled`-Apex-Klassen hinzu, die von einer Community oder einem Portal verwendet werden. Wenn diese wichtige Aktualisierung aktiviert ist, kann ein Gast-, Portal- oder Community-Benutzer nur auf eine `@AuraEnabled`-Apex-Methode zugreifen, sofern das Profil des Benutzers den Zugriff auf die Apex-Klasse zulässt.

Wo: Diese Änderung gilt für Aura- und Lightning-Webkomponenten in Lightning Communities, -Portalen und Salesforce-Sites.

Wann: Diese wichtige Aktualisierung wird von Salesforce automatisch am Datum der automatischen Aktivierung aktiviert, das auf der Seite **Wichtige Aktualisierungen** unter **Setup** aufgeführt ist.

Warum: Wenn diese wichtige Aktualisierung aktiviert ist, kann ein Gast-, Portal- oder Community-Benutzer nur auf eine `@AuraEnabled`-Apex-Methode zugreifen, sofern das Profil des Benutzers den Zugriff auf die Apex-Klasse zulässt. Diese wichtige Aktualisierung erzwingt Einschränkungen bei Benutzerprofilen für Apex-Klassen, die von Aura- und Lightning-Webkomponenten verwendet werden.

Wie: Zum Testen dieser wichtigen Aktualisierung sollten Sie in einer Sandbox arbeiten.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein.
2. Wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus.
3. Lesen Sie die Details zu der wichtigen Aktualisierung "Zugriff auf `@AuraEnabled`-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken".
4. Klicken Sie auf **Aktivieren**.

5. Testen Sie, ob die von Ihnen entwickelten benutzerdefinierten Aura-Komponenten, Lightning-Webkomponenten, Gast-, Portal- und Community-Benutzer ordnungsgemäß funktionieren.

SIEHE AUCH:

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Apex Developer Guide: Class Security (Klassensicherheit)

Salesforce-Hilfe: Konfigurieren des Gastbenutzerprofils

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

`with sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden (wichtige Aktualisierung, verschoben)

Diese wichtige Aktualisierung wird auf die Version Summer '20 verschoben. Ihre automatische Aktivierung war für die Version Spring '20 geplant. Durch diese wichtige Aktualisierung wird das Verhalten von `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfeldern, die `with sharing` oder `without sharing` nicht angeben, so geändert, dass standardmäßig `with sharing` angegeben ist. Diese wichtige Aktualisierung gilt nur für nach Version Spring '18 erstellte Organisationen oder für Organisationen, die die eingestellte wichtige Aktualisierung "`without sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden" aktiviert haben, die das Gegenteil bewirkte und standardmäßig `without sharing` festlegte. Bei Organisationen, die vor der Version Spring '18 erstellt wurden, wird bereits standardmäßig `with sharing` verwendet. In diesen Organisationen wird die wichtige Aktualisierung nur angezeigt, wenn sie die nun eingestellte wichtige Aktualisierung `without sharing` aktiviert haben.

Wo: Diese Änderung gilt für Aura- und Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic, Lightning-Communities und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wann: Diese wichtige Aktualisierung wird automatisch aktiviert, wenn Ihre Sandbox oder Produktionsorganisation auf Summer '20 aktualisiert wird. Da die automatische Aktivierung nicht an einem bestimmten Datum für alle Organisationen erfolgt, können Sie das Datum der automatischen Aktivierung ignorieren, das auf der Seite "Wichtige Aktualisierungen" unter "Setup" aufgeführt ist.

Warum: Eine `@AuraEnabled`-Apex-Klasse, die `with sharing` oder `without sharing` nicht explizit festlegt, verwendet standardmäßig oder impliziert den Wert `with sharing`. Der Zweck der eingestellten wichtigen Aktualisierung "`without sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden" bestand darin, `without sharing` als Standardwert für Apex-Steuerfelder in Aura-Komponenten festzulegen. Durch dieses Verhalten wurden Apex-Steuerfelder in Aura-Komponenten und Visualforce-Seiten vereinheitlicht.

Nach weiteren Überlegungen wurde entschieden, sicherzustellen, dass Lightning-Komponenten standardmäßig geschützt sind. Daher wurde diese neue wichtige Aktualisierung erstellt, die standardmäßig `with sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Klassen festlegt, die von Aura-Komponenten oder Lightning-Webkomponenten verwendet werden.

Apex-Klassen werden im Allgemeinen im Systemmodus ausgeführt. Folglich werden die Anmeldeinformationen des aktuellen Benutzers nicht zum Ausführen der Apex-Logik verwendet und die Berechtigungen des Benutzers sowie die Feldebenensicherheit werden nicht automatisch angewendet.

Sie können auswählen, ob eine Apex-Klasse Freigaberegeln erzwingt, indem Sie die Stichwörter `with sharing` oder `without sharing` verwenden. Beim Erzwingen von Freigaberegeln mithilfe des Stichworts `with sharing` werden die Berechtigungen des Benutzers und die Feldebenensicherheit nicht erzwungen. Sie müssen CRUD-Berechtigungen und die Feldebenensicherheit separat manuell in Ihren Apex-Klassen erzwingen.

Wie: Damit Sie sich bestmöglich auf diese wichtige Aktualisierung vorbereiten, stellen Sie sicher, dass der gesamte `@AuraEnabled`-Apex-Code das Freigabeverhalten explizit durch die Stichwörter `with sharing` oder `without sharing` steuert. Wenn das Freigabeverhalten in Ihrem gesamten `@AuraEnabled`-Code ausdrücklich festgelegt ist, hat diese wichtige Aktualisierung keine Auswirkungen.

Zum Testen dieser wichtigen Aktualisierung sollten Sie in einer Sandbox arbeiten.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein.
2. Wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus.
3. Lesen Sie die Details für die wichtige Aktualisierung "`with sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden".
4. Klicken Sie auf **Aktivieren**.
5. Testen Sie das Verhalten von Komponenten, die Apex-Klassen ohne die Stichwörter `with sharing` oder `without sharing` verwenden.

SIEHE AUCH:

Apex Developer Guide: Enforcing Sharing Rules (Erzwingen von Freigaberegeln)

Winter '20 – Versionshinweise: Verwenden von "without sharing" für Apex-Steuerfelder vom Typ "@AuraEnabled" mit impliziter Freigabe (wichtige Aktualisierung, eingestellt)

Zugriffs auf Nicht-`global`-Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen deaktivieren (wichtige Aktualisierung, verschoben)

Diese wichtige Aktualisierung wird auf die Version Summer '20 verschoben. Sie wurde in der Version Summer '17 veröffentlicht und die automatische Aktivierung war für die Version Winter '20 geplant. Die wichtige Aktualisierung korrigiert die Zugriffssteuerung für Apex-Steuerfeldmethoden in verwalteten Paketen. Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, sind nur Methoden, die mit dem Zugriffsmodifizierer `global` markiert sind, für Aura-Komponenten außerhalb des Paket-Namespaces zugänglich. Diese Zugriffssteuerungen hindern Sie daran, nicht unterstützte API-Methoden zu verwenden, die der Ersteller des Pakets nicht für den globalen Zugriff vorgesehen hat.

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit Aura-Komponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wann: Diese wichtige Aktualisierung wird von Salesforce automatisch am Datum der automatischen Aktivierung aktiviert, das auf der Seite "Wichtige Aktualisierungen" unter **Setup** aufgeführt ist.

Warum: Wenn sie einem verwalteten Paket hinzugefügt werden, sind nur die als `global` markierten Apex-Steuerfeldmethoden für Aura-Komponenten außerhalb des Namespaces dieses verwalteten Pakets zugänglich. Methoden, die in ihren Apex-Definitionen als `public` gekennzeichnet sind, sind nur für Aura-Komponenten zugänglich, die im Namespace des Pakets enthalten sind. Wenn diese wichtige Aktualisierung aktiviert wird, werden diese Regeln durchgesetzt.

Vor dieser Aktualisierung konnten Aura-Komponenten außerhalb des Paket-Namespace auf Nicht-`global`-Methoden (Methoden für Apex-Steuerfelder, die mit dem Zugriffsmodifizierer `global` markiert sind) zugreifen.

Wenn diese Aktualisierung aktiviert wird und Ihr Code fälschlicherweise von nicht als `global` gekennzeichneten Apex-Methoden in einem verwalteten Paket abhängt, schlagen Serveraktionen, die diese Methoden aufrufen, fehl. Aktualisieren Sie Ihren Code, sodass nur noch die unterstützten als `global` gekennzeichneten API-Methoden des Pakets verwendet werden.

Anmerkung: Eine Aura-Komponente außerhalb des Pakets kann auf eine öffentliche Apex-Methode zugreifen, die über ein nicht gesperrtes Paket ohne Namespace installiert wurde. Die Aura-Komponente kann über ein anderes Paket installiert oder in der Organisation erstellt werden. Für den Zugriff auf Apex-Methoden werden nicht gesperrte Pakete ohne Namespace genauso gehandhabt wie nichtverwaltete Pakete.

Wie: Zum Testen dieser wichtigen Aktualisierung sollten Sie in einer Sandbox arbeiten.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein.
2. Wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus.

3. Überprüfen Sie die Details für die wichtige Aktualisierung "Deaktivieren des Zugriffs auf Standard-Lightning-Webkomponenten, die nicht [illegible] sind, in verwalteten Paketen".
4. Klicken Sie auf **Aktivieren**.
5. Überprüfen Sie, ob Ihre benutzerdefinierten Aura-Komponenten ordnungsgemäß funktionieren.

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Abhängigkeitszugriffsprüfungen in Lightning-Komponenten aktivieren (wichtige Aktualisierung)

Mit dieser wichtigen Aktualisierung werden die Zugriffsüberprüfungen für Lightning-Komponenten verbessert, indem die Zugriffsebene für alle Komponentenabhängigkeiten überprüft wird. Bei einer Abhängigkeit handelt es sich um eine Ressource, die in einer Komponente der obersten Ebene verwendet wird. Eine Komponente kann beispielsweise eine andere Komponente in ihrem Markup verwenden oder erweitern oder eine Schnittstelle implementieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Aura-Komponenten und Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic, Lightning-Communities und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wann: Diese wichtige Aktualisierung wird von Salesforce automatisch am Datum der automatischen Aktivierung aktiviert, das auf der Seite "Wichtige Aktualisierungen" unter "Setup" aufgeführt ist.

Warum: Mit Aura können Sie den Zugriff auf Ihre Anwendungen, Attribute, Komponenten, Ereignisse, Schnittstellen und Methoden über das `access`-Systemattribut steuern. Das `access`-Systemattribut gibt an, ob die Ressource außerhalb ihres eigenen Namespace verwendet werden kann. Eine Aura- oder Lightning-Webkomponente kann auch eine Berechtigung für den Zugriff auf die Komponente verlangen.

Wenn die wichtige Aktualisierung aktiviert ist, prüft das Framework den für die Komponente der obersten Ebene zulässigen Zugriff und die einzelnen Komponentenabhängigkeiten, einschließlich aller für den Zugriff auf die einzelnen Komponenten benötigten Berechtigungen. Wenn die wichtige Aktualisierung nicht aktiviert ist, prüft das Framework nur den Zugriff für die Komponente der obersten Ebene.

Wie: Zum Testen dieser wichtigen Aktualisierung sollten Sie in einer Sandbox arbeiten.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein.
2. Wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus.
3. Lesen Sie die Details für die wichtige Aktualisierung "Abhängigkeitszugriffsprüfungen in Lightning-Komponenten aktivieren".
4. Klicken Sie auf **Aktivieren**.
5. Installieren Sie alle Pakete erneut, die eine Lightning-Komponente enthalten.
6. Überprüfen Sie, ob Ihre benutzerdefinierten Lightning-Komponenten ordnungsgemäß funktionieren.

SIEHE AUCH:

Lightning Aura Components Developer Guide: Controlling Access (Steuern des Zugriffs)

Zugriff auf `@AuraEnabled`-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Durch diese wichtige Aktualisierung erhalten Sie mehr Kontrolle darüber, welche authentifizierten Benutzer auf Apex-Klassen zugreifen können, die `@AuraEnabled`-Methoden enthalten. Wenn diese wichtige Aktualisierung aktiviert ist, kann ein authentifizierter Benutzer nur auf eine `@AuraEnabled`-Apex-Methode zugreifen, sofern das Profil des Benutzers den Zugriff auf die Apex-Klasse zulässt.

Wo: Diese Änderung gilt für Aura- und Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic, Lightning-Communities und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wann: Diese wichtige Aktualisierung wird von Salesforce automatisch am Datum der automatischen Aktivierung aktiviert, das auf der Seite "Wichtige Aktualisierungen" unter "Setup" aufgeführt ist.

Warum: Diese wichtige Aktualisierung erzwingt Einschränkungen bei Benutzerprofilen für Apex-Klassen, die von Aura- und Lightning-Webkomponenten verwendet werden.

Wie: Zum Testen dieser wichtigen Aktualisierung sollten Sie in einer Sandbox arbeiten.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Wichtige Aktualisierungen` ein.
2. Wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus.
3. Lesen Sie die Details zu der wichtigen Aktualisierung "Zugriff auf `@AuraEnabled`-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken".
4. Klicken Sie auf **Aktivieren**.
5. Testen Sie, dass die von Ihnen entwickelten benutzerdefinierten Aura-Komponenten oder Lightning-Webkomponenten für authentifizierte Benutzer ordnungsgemäß funktionieren.

SIEHE AUCH:

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (wichtige Aktualisierung, verschoben)

Apex Developer Guide: Class Security (Klassensicherheit)

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Erzwingen von Zugriffsmodifizierern auf Apex-Eigenschaften im Lightning-Komponenten-Markup (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Durch diese wichtige Aktualisierung werden Lightning-Komponenten mit den Apex-Eigenschaften in anderen Kontexten konsistent. Beispielsweise kann ein Markup-Ausdruck nicht mehr auf eine Apex-Eigenschaft mit einem privaten Apex-Getter zugreifen. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Wo: Diese Änderung gilt für Aura- und Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic, Lightning-Communities und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wann: Diese wichtige Aktualisierung wird von Salesforce automatisch am Datum der automatischen Aktivierung aktiviert, das auf der Seite "Wichtige Aktualisierungen" unter "Setup" aufgeführt ist.

Warum: Sehen wir uns ein Beispiel für eine Apex-Klasse mit einem Getter "private" für eine `counter`-Klasseneigenschaft an.

```
public class EnforcePrivateGetter {
    @AuraEnabled

    public Integer counter { private get; set; }

    @AuraEnabled
    public static EnforcePrivateGetter GetRepro2()
    {
        EnforcePrivateGetter result = new EnforcePrivateGetter();
        result.counter = 2;
        return result;
    }
}
```

Wenn die wichtige Aktualisierung aktiviert ist, kann diese Aura-Komponente nicht mit dem Aufruf [illegible] auf den Getter `private` zugreifen. Dieselbe Einschränkung gilt für eine Lightning-Webkomponente.

```
<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>
```

Es folgt das JavaScript-Steuerfeld.

```
({
    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);
    }
})
```

Wenn die wichtige Aktualisierung aktiviert ist, besteht die Korrektur darin, den Zugriffsmodifizierer `private` im Getter zu entfernen und die Klassenvariablendefinition zu Folgendem zu ändern:

```
public Integer counter { get; set; }
```

Damit eine Apex-Eigenschaft außerhalb der Apex-Klasse gelesen werden kann, darf die Eigenschaft keinen Zugriffsmodifizierer `private` oder `protected` aufweisen.

Wie: Zum Testen dieser wichtigen Aktualisierung sollten Sie in einer Sandbox arbeiten.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein.
2. Wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus.
3. Lesen Sie die Details zur wichtige Aktualisierung "Erzwingen von Zugriffsmodifikatoren in Apex-Eigenschaften im Lightning-Komponenten-Markup".
4. Klicken Sie auf **Aktivieren**.
5. Testen Sie das Verhalten der Komponenten, die Apex-Klassen mit den Zugriffsmodifizierern `private` oder `protected` für Getter verwenden.

SIEHE AUCH:

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Verhindern der Erstellung von Funktionsausdrücken in dynamisch erstellten Aura-Komponenten (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Zur Verbesserung der Sicherheit und Stabilität wird durch diese wichtige Aktualisierung verhindert, dass Attributwerte, die an `$A.createComponent()` oder `$A.createComponents()` übergeben werden, als Aura-Funktionsausdrücke interpretiert werden. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Summer '19 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Wo: Diese Änderung gilt für Organisationen mit Lightning-Komponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Wann: Diese wichtige Aktualisierung wird von Salesforce automatisch am Datum der automatischen Aktivierung aktiviert, das auf der Seite "Wichtige Aktualisierungen" unter "Setup" aufgeführt ist.

Warum: Wenn die wichtige Aktualisierung aktiviert wird und Sie das Schlüsselwertpaar `{"exprType": "FUNCTION"}` in einem als Attributwert an `$A.createComponent()` oder `$A.createComponents()` übergebenen Objekt verwenden, wird ein Fehler zurückgegeben. Dadurch wird verhindert, dass ein unvorhersehbares Verhalten ausgelöst wird.

Wie: Zum Testen dieser wichtigen Aktualisierung sollten Sie in einer Sandbox arbeiten.

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Wichtige Aktualisierungen`* ein.
2. Wählen Sie **Wichtige Aktualisierungen** aus.
3. Überprüfen Sie die Details für die wichtige Aktualisierung "Verhindern der Erstellung von Funktionsausdrücken bei Verwendung von `$A.createComponent()` oder `$A.createComponents()` in Aura-Komponenten".
4. Klicken Sie auf **Aktivieren**.
5. Überprüfen Sie, ob die von Ihnen entwickelten Aura-Komponenten ordnungsgemäß funktionieren.

SIEHE AUCH:

Lightning Aura Components Developer Guide: Dynamically Creating Components

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Sicherheitswarnungen: Anhand des Benutzerprofils beschränkter Zugriff auf `@AuraEnabled`-Apex-Methoden

Es wurden einige Sicherheitswarnungen hinzugefügt.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Sicherheitswarnung)
Diese Sicherheitswarnung ist mit einer wichtigen Aktualisierung verbunden, die Ihnen mehr Kontrolle darüber bietet, welche Gast-, Portal- und Community-Benutzer Zugriff auf Apex-Klassen mit `@AuraEnabled`-Methoden in Aura- und Lightning-Webkomponenten haben.

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Sicherheitswarnung)
Diese Sicherheitswarnung ist mit einer wichtigen Aktualisierung verbunden, die Ihnen mehr Kontrolle darüber gibt, welche authentifizierten Benutzer auf Apex-Klassen mit `@AuraEnabled`-Methoden in Aura- und Lightning-Webkomponenten zugreifen können.

Zugriff auf `@AuraEnabled`-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Sicherheitswarnung)

Diese Sicherheitswarnung ist mit einer wichtigen Aktualisierung verbunden, die Ihnen mehr Kontrolle darüber bietet, welche Gast-, Portal- und Community-Benutzer Zugriff auf Apex-Klassen mit `@AuraEnabled`-Methoden in Aura- und Lightning-Webkomponenten haben.

Wo: Diese Änderung gilt für Aura- und Lightning-Webkomponenten in Lightning Communities, -Portalen und Salesforce-Sites.

Warum: Wenn die entsprechende wichtige Aktualisierung aktiviert ist, kann ein Gast-, Portal- oder Community-Benutzer nur auf eine `@AuraEnabled`-Apex-Methode zugreifen, sofern das Profil des Benutzers den Zugriff auf die Apex-Klasse zulässt. Die wichtige Aktualisierung erzwingt Einschränkungen bei Benutzerprofilen für Apex-Klassen, die von Aura- und Lightning-Webkomponenten verwendet werden.

Wie: Um die Sicherheitswarnung und Empfehlungen für Ihre Organisation anzuzeigen, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Sicherheitswarnungen`* ein und wählen Sie **Sicherheitswarnungen** aus.

SIEHE AUCH:

- Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (wichtige Aktualisierung, verschoben)
- Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Zugriff auf `@AuraEnabled`-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Sicherheitswarnung)

Diese Sicherheitswarnung ist mit einer wichtigen Aktualisierung verbunden, die Ihnen mehr Kontrolle darüber gibt, welche authentifizierten Benutzer auf Apex-Klassen mit `@AuraEnabled`-Methoden in Aura- und Lightning-Webkomponenten zugreifen können.

Wo: Diese Änderung gilt für Aura- und Lightning-Webkomponenten in Lightning Experience, Salesforce Classic, Lightning-Communities und allen Versionen der Salesforce-Anwendung.

Warum: Wenn die zugehörige wichtige Aktualisierung aktiviert ist, kann ein authentifizierter Benutzer nur auf eine `@AuraEnabled`-Apex-Methode zugreifen, sofern das Profil des Benutzers den Zugriff auf die Apex-Klasse zulässt. Diese wichtige Aktualisierung erzwingt Einschränkungen bei Benutzerprofilen für Apex-Klassen, die von Aura- und Lightning-Webkomponenten verwendet werden.

Wie: Um die Sicherheitswarnung und Empfehlungen für Ihre Organisation anzuzeigen, geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text *`Sicherheitswarnungen`* ein und wählen Sie **Sicherheitswarnungen** aus.

SIEHE AUCH:

- Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)
- Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Einstein-Plattformservices: Bilderkennung und Verarbeitung natürlicher Sprache

Sie sind weder Wissenschaftler noch Experte für maschinelles Lernen, möchten jedoch trotzdem künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen integrieren? Verwenden Sie die Einstein-Plattformservices-APIs, um mithilfe der Bilderkennung und der Verarbeitung natürlicher Sprache künstliche Intelligenz in Ihre Anwendungen zu integrieren. Mithilfe der Einstein Vision-APIs können Sie angelernte Klassifizierer nutzen oder benutzerdefinierte Klassifizierer anlernen, um eine Vielzahl von Anwendungsfällen der Bilderkennung zu lösen. Mit den Einstein Language-APIs können Sie sich die Verarbeitung natürlicher Sprache zunutze machen, um Text zu analysieren und die Stimmung oder Absicht hinter dem Text abzuleiten. Erstellen Sie intelligentere Anwendungen, die Sie wie ein Genie aussehen lassen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einstein Vision: Anzeigen von detaillierteren Fehlermeldungen
Aufrufe an die Trainings-APIs der Einstein-Objekterkennung geben nun aussagekräftigere Fehlermeldungen zurück.

Einstein Language: Neue Modellkennzahlen
Aufrufe an die Einstein Language-APIs, die Informationen zu Modellkennzahlen zurückgeben, enthalten jetzt das Feld `macroF1`, das Array `precision` und das Array `recall`.

Einstein Vision: Anzeigen von detaillierteren Fehlermeldungen

Aufrufe an die Trainings-APIs der Einstein-Objekterkennung geben nun aussagekräftigere Fehlermeldungen zurück.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erhalten von detaillierteren Fehlermeldungen bei Aufrufen an die Trainings-API der Einstein-Objekterkennung
Wenn Sie ein Datenset zur Objekterkennung anlernen und beim Trainingsprozess ein Fehler festgestellt wird, gibt die API nun aussagekräftigere Fehlermeldungen zurück. In den meisten Fällen gibt die Fehlermeldung das Problem an, das den Fehler verursacht hat, und wie er behoben werden kann.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Einführung zu Salesforce Einstein Vision

Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Erhalten von detaillierteren Fehlermeldungen bei Aufrufen an die Trainings-API der Einstein-Objekterkennung

Wenn Sie ein Datenset zur Objekterkennung anlernen und beim Trainingsprozess ein Fehler festgestellt wird, gibt die API nun aussagekräftigere Fehlermeldungen zurück. In den meisten Fällen gibt die Fehlermeldung das Problem an, das den Fehler verursacht hat, und wie er behoben werden kann.

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

Wie: Die verbesserten Fehler werden für diese API-Endpunkte zurückgegeben, wenn der Datensettyp `image-detection` lautet.

- Anlernen eines Datensets: POST `/v2/vision/train`

- Erneutes Anlernen eines Datensets: POST `/v2/vision/retrain`

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Train a Dataset (Datenset-Training)

Einstein Platform Services Developer Guide: Erneutes Anlernen eines Datensets

Einstein Language: Neue Modellkennzahlen

Aufrufe an die Einstein Language-APIs, die Informationen zu Modellkennzahlen zurückgeben, enthalten jetzt das Feld `macroF1`, das Array `precision` und das Array `recall`.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Besseres Verständnis Ihres Modells mit neuen Elementen in der Language-API-Antwort zu Modellkennzahlen

Mit den in den Modellkennzahlen zurückgegebenen neuen Elementen können Sie die Leistung Ihres Modells besser nachvollziehen. Die JSON-Antwort für einen Einstein Language-API-Aufruf, der die Informationen zu Modellkennzahlen zurückgibt, enthält drei neue Elemente: das Feld `macroF1`, das Array `precision` und das Array `recall`.

SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Introduction to Salesforce Einstein Language (Einführung in Salesforce Einstein Language)

Salesforce Einstein: Kommunikation mit Salesforce über den Einstein-Sprach-Assistenten (Beta), Schnelleres Lösen von Kundenvorgängen mit Artikelempfehlungen und Erstellen von Prognosen mit Filtern

Besseres Verständnis Ihres Modells mit neuen Elementen in der Language-API-Antwort zu Modellkennzahlen

Mit den in den Modellkennzahlen zurückgegebenen neuen Elementen können Sie die Leistung Ihres Modells besser nachvollziehen. Die JSON-Antwort für einen Einstein Language-API-Aufruf, der die Informationen zu Modellkennzahlen zurückgibt, enthält drei neue Elemente: das Feld `macroF1`, das Array `precision` und das Array `recall`.

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

Wann: Diese Änderung gilt für alle Sprachmodelle, die nach dem 30. September 2019 erstellt wurden. Wenn Sie diese Änderungen für Modelle sehen möchten, die vor diesem Datum erstellt wurden, sollten Sie das Datenset neu anlernen und ein neues Modell erstellen.

Wie: Das neue Feld und die neuen Arrays werden in der Antwort für diese Aufrufe angezeigt, wenn der Modelltyp `text-intent` oder `text-sentiment` lautet.

- Abrufen von Modellkennzahlen: GET `/v2/language/models/<MODEL_ID>`
- Abrufen der Lernkurve: GET `/v2/language/models/<MODEL_ID>/lc`

Der Aufruf zum Zurückgeben der Modellkennzahlen ähnelt dieser JSON. Die Daten für die Konfusionsmatrix und die Kurve zur Genauigkeit der Trefferquote wurden entfernt, um den Abschnitt kurz zu halten.

```
{
  "id": "XTRMEB5KGSS2IL2JMSJSOWG108",
  "metricsData": {
    "f1": [
      0.8333333333333333,
      0.4,
```

```
      0.9333333333333332
    ],
    "labels": [
      "hourly-forecast",
      "five-day-forecast",
      "current-weather"
    ],
    "recall": [
      1,
      0.3333333333333333,
      0.875
    ],
    "macroF1": 0.7222222222222223,
    "testLoss": 0.44152334332466125,
    "precision": [
      0.7142857142857143,
      0.5,
      1
    ],
    "threshold": {
      "current-weather": 0.41057,
      "hourly-forecast": 0.98462,
      "five-day-forecast": 0.9775
    },
    "testAccuracy": 0.8125,
    "trainingLoss": 0.2154673933982849,
    "confusionMatrix": [],
    "trainingAccuracy": 0.9122806787490844,
    "precisionRecallCurve": {}
  },
  "createdAt": "2019-11-19T22:27:57.000+0000",
  "language": "en_US",
  "algorithm": "intent",
  "object": "metrics"
}
```


SIEHE AUCH:

Einstein Platform Services Developer Guide: Abrufen von Modellkennzahlen

Einstein Platform Services Developer Guide: Abrufen der Modelllernkurve

Einstein-Plattform: Details zu Prognosestatistiken

Möchten Sie die Verwendung von Einstein-AI-Funktionen wie dem Prognosegenerator in Ihrer Organisation erweitern? Die Einstein-Plattform stellt in Salesforce die Grundlage dar, auf der der Prognosegenerator und viele andere Einstein-Funktionen basieren, die leistungsstarke AI-Aufträge ausführen. Greifen Sie mithilfe neuer Einstein-Plattform-APIs auf Prognosestatistiken zu und wenden Sie beeindruckende Einstein-Funktionen in Ihren eigenen AI-Lösungen an.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Ausführen von Einstein-Prognosen in einer Sandbox-Organisation

Erstellen Sie Prognosen in einer Sandbox-Organisation und führen Sie sie aus, um mit verschiedenen Einstellungen zu experimentieren.

Ausführen von Einstein-Prognosen in einer Sandbox-Organisation

Erstellen Sie Prognosen in einer Sandbox-Organisation und führen Sie sie aus, um mit verschiedenen Einstellungen zu experimentieren.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience in der Enterprise und Developer Edition.

Wer: Diese Funktion ist für Administratoren mit Einstein Analytics Plus oder Einstein Predictions-Lizenz verfügbar.

Wie: Erstellen Sie in der Sandbox-Organisation neue Prognosen, um sie vor dem Ausführen in der Produktion zu testen.

Visualforce: Einführung des Lightning-Nachrichtenservice (Beta), Typprüfung für Remote-Methoden mit ID-Parametern

Mit dem Lightning-Nachrichtenservice können Sie über Visualforce-, Aura- und Lightning-Webkomponenten hinweg kommunizieren. Visualforce überprüft nun, ob Zeichenfolgen im JavaScript-Remote-Tool ordnungsgemäß als gültige Apex-IDs formatiert sind.

Weitere Informationen zu von diesen Erweiterungen betroffenen Funktionen finden Sie im Visualforce Developer Guide.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Kommunizieren über die Technologien der Salesforce-Benutzeroberflächen hinweg mit der API des Lightning-Nachrichtenservices (Beta)

Mit der Lightning-Nachrichtenservice-API können Sie DOM-übergreifend zwischen Aura-Komponenten, Visualforce-Seiten und Lightning-Webkomponenten kommunizieren. Wenn Sie von Salesforce Classic zu Lightning Experience wechseln, können Sie nun Lightning-Webkomponenten erstellen, die mit vorhandenen Visualforce-Seiten oder Aura-Komponenten kommunizieren können. Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt Lightning-Komponenten der Versionshinweise.

Verhindern von Sicherheitslücken durch die Typprüfung von Remote-Methoden mit ID-Parametern

Visualforce überprüft nun, ob Zeichenfolgen im JavaScript-Remote-Tool ordnungsgemäß als gültige Apex-IDs formatiert sind, um das Risiko der über Sicherheitslücken erfolgenden SOQL-Einschleusung zu reduzieren. Bei einer ungültigen Zeichenfolge wird der Fehler `RemoteObjectExeption` angezeigt.

Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Wie in der Version Spring '18 angekündigt, werden die Instanznamen aus URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien entfernt.

Berechtigungsänderungen für den Zugriff auf Visualforce-Kennzahlen

Benutzer müssen über die Berechtigung "Anwendung anpassen" verfügen, um über die SOAP-API auf Kennzahlen für Visualforce-Seiten zugreifen zu können.

Kommunizieren über die Technologien der Salesforce-Benutzeroberflächen hinweg mit der API des Lightning-Nachrichtenservices (Beta)

Mit der Lightning-Nachrichtenservice-API können Sie DOM-übergreifend zwischen Aura-Komponenten, Visualforce-Seiten und Lightning-Webkomponenten kommunizieren. Wenn Sie von Salesforce Classic zu Lightning Experience wechseln, können Sie nun Lightning-Webkomponenten erstellen, die mit vorhandenen Visualforce-Seiten oder Aura-Komponenten kommunizieren können. Weitere Informationen finden Sie im Abschnitt Lightning-Komponenten der Versionshinweise.

Verhindern von Sicherheitslücken durch die Typprüfung von Remote-Methoden mit ID-Parametern

Visualforce überprüft nun, ob Zeichenfolgen im JavaScript-Remote-Tool ordnungsgemäß als gültige Apex-IDs formatiert sind, um das Risiko der über Sicherheitslücken erfolgenden SOQL-Einschleusung zu reduzieren. Bei einer ungültigen Zeichenfolge wird der Fehler `RemoteObjectExeption` angezeigt.

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

Warum: Front-End-Entwickler können das JavaScript-Remote-Tool verwenden, um eine AJAX-Anforderung von einer Visualforce-Seite direkt an ein Apex-Steuerfeld zu senden. Wird ein Zeichenfolgenobjekt in einem Remote-Aufruf an `@RemoteAction` übergeben, wird der Parametertyp `Id` erwartet. Bei dieser Änderung überprüft Visualforce, ob die ID dem richtigen Format folgt, um Sicherheitslücken zu verhindern. In der JavaScript-Konsole werden alle Fehler und Ausnahmen protokolliert. Zum Anzeigen dieser Aktualisierung muss Ihre Apex-Steuerfeldklasse API-Version 48.0 oder höher sein.

SIEHE AUCH:

Visualforce Developer Guide: JavaScript Remoting for Apex Controllers (JavaScript-Remoting für Apex-Steuerfelder)

Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Wie in der Version Spring '18 angekündigt, werden die Instanznamen aus URLs für Visualforce, Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien entfernt.

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

SIEHE AUCH:

Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Berechtigungsänderungen für den Zugriff auf Visualforce-Kennzahlen

Benutzer müssen über die Berechtigung "Anwendung anpassen" verfügen, um über die SOAP-API auf Kennzahlen für Visualforce-Seiten zugreifen zu können.

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

Apex

Die Apex-Sicherheitsfunktionen `WITH SECURITY_ENFORCED` und `Security.stripInaccessible` sind nun allgemein verfügbar. Mit der neuen `System.Finalizer`-Schnittstelle (Pilot) können Sie Aktionen an warteschlangenfähige asynchrone Aufträge anhängen. Eine wichtige Aktualisierung ermöglicht die strenge Erzwingung von Apex-Typsichtbarkeitsregeln mit der `Type.newInstance`-Methode. Die `getDescribe`-Methode im Schema-Namespace weist einen Parameter auf, der bestimmt, ob untergeordnete Beziehungen zuerst geladen werden sollen. Verwenden Sie die `toString`-Methode, um die Zeichenfolgendarstellung einer Map-, List-, oder Set-Klasse im System-Namespace abzurufen.

Weitere Informationen über diese Verbesserungen finden Sie im *Apex Developer Guide*.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Aktivieren der Überprüfung von Berechtigungen auf Feld- und Objektebene mit Verwendung von WITH SECURITY_ENFORCED in SOQL-Abfragen (allgemein verfügbar)

SOQL-Abfragen, bei denen `WITH SECURITY_ENFORCED` verwendet wird, sind jetzt allgemein verfügbar. Mit der Klausel `WITH SECURITY_ENFORCED` können Sie die Überprüfung von Sicherheitsberechtigungen auf Feld- und Objektebene für SOQL SELECT-Abfragen in Apex-Code aktivieren, einschließlich Unterabfragen und objektübergreifender Beziehungen. Die `WITH SECURITY_ENFORCED`-Klausel ist nur in Apex verfügbar.

Erzwingen der Feld- und Objektebenensicherheit in Apex (allgemein verfügbar)

Die `Security.stripInaccessible`-Methode für den Datenschutz auf Feld- und Objektebene ist nun allgemein verfügbar. Verwenden Sie die `stripInaccessible`-Methode, um Felder, auf die der aktuelle Benutzer nicht zugreifen kann, aus Abfrage- und Unterabfrageergebnissen zu entfernen. Mit der Methode können Sie nicht aufrufbare Felder aus sObjects vor einem DML-Vorgang entfernen, um Ausnahmen zu vermeiden. Verwenden Sie auch die `stripInaccessible`-Methode, um sObjects zu bereinigen, die von einer nicht vertrauenswürdigen Quelle abgelehnt wurden.

Anhängen von Aktionen an asynchrone Apex-Aufträge mithilfe von Transaktions-Finalizern (Pilot)

Ab der Version Spring '20 wird eine Möglichkeit eingeführt, Aktionen mithilfe einer neuen `System.Finalizer`-Schnittstelle an warteschlangenfähige asynchrone Aufträge anzuhängen. Ein spezifischer Anwendungsfall besteht darin, eine Wiederherstellungsaktion zu entwerfen, wenn bei einem warteschlangenfähigen Auftrag ein Fehler auftritt.

Reflektierenden Zugriff auf nicht-globale Steuerfeld-Constructors in Paketen einschränken (wichtige Aktualisierung)

Wenn diese wichtige Aktualisierung aktiviert ist, können Sie unabhängig von der API-Version nur Apex-Klassen initiieren, die einen Constructor ohne Argumente besitzen, der für den Code mit `Type.newInstance` sichtbar ist.

Aktivieren der verbesserten Zwischenspeicherung des Organisationsschemas (wichtige Aktualisierung)

Die verbesserte Zwischenspeicherung des Organisationsschemas löst bekannte Probleme hinsichtlich der Verarbeitung versionsspezifischer Objekte und Felder.

Verwenden von allgemeinen sObject-Datentypen in aufrufbaren Methoden und aufrufbaren Variablen

Methoden mit der Anmerkung `@InvocableMethod` und Variablen mit der Anmerkung `@InvocableVariable` unterstützen nun die allgemeinen sObject- und List<sObject>-Datentypen.

Verwenden von Ereignisüberwachungsprotokollen zum Verfolgen der von Apex-Auslösern verbrauchten CPU-Zeit

Verwenden Sie das Feld `CPU_TIME` für Apex-Auslöserereignisse, um die CPU-Zeit der Anwendung für Auslöser zu verfolgen. In früheren Versionen war dieses Feld im Schema vorhanden, wurde jedoch nicht ausgefüllt.

Aktivieren der Überprüfung von Berechtigungen auf Feld- und Objektebene mit Verwendung von `WITH SECURITY_ENFORCED` in SOQL-Abfragen (allgemein verfügbar)

SOQL-Abfragen, bei denen `WITH SECURITY_ENFORCED` verwendet wird, sind jetzt allgemein verfügbar. Mit der Klausel `WITH SECURITY_ENFORCED` können Sie die Überprüfung von Sicherheitsberechtigungen auf Feld- und Objektebene für SOQL SELECT-Abfragen in Apex-Code aktivieren, einschließlich Unterabfragen und objektübergreifender Beziehungen. Die `WITH SECURITY_ENFORCED`-Klausel ist nur in Apex verfügbar.

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

Wie: Es wird nicht empfohlen, `WITH SECURITY_ENFORCED` in Apex-Klassen oder -Auslösern mit einer API-Version vor 45.0 zu verwenden. Beim Abfragen polymorpher Nachschlagefelder mithilfe von `WITH SECURITY_ENFORCED` gibt es eine neue Einschränkung. Bei polymorphen Nachschlagefeldern handelt es sich um Beziehungsfelder, die auf mehrere Einheiten verweisen können.

- Das Traversieren der Beziehung eines polymorphen Felds wird in Abfragen mit `WITH SECURITY_ENFORCED` nicht unterstützt. Sie können `WITH SECURITY_ENFORCED` beispielsweise nicht in dieser Abfrage verwenden, wodurch die ID und die Inhabernamen für Benutzer- und Kalendereinheiten zurückgegeben werden: `SELECT Id, What.Name FROM Event WHERE What.Type IN ('User','Calendar')`.
- Die Verwendung von `TYPEOF`-Ausdrücken mit einer `ELSE`-Klausel wird in Abfragen mit `WITH SECURITY_ENFORCED` nicht unterstützt. `TYPEOF` wird in einer SELECT-Abfrage verwendet, um die Felder anzugeben, die für einen bestimmten Typ einer polymorphen Beziehung zurückgegeben werden sollen. Sie können `WITH SECURITY_ENFORCED` in dieser Abfrage beispielsweise nicht verwenden. Die Abfrage gibt bestimmte Felder an, die für Account- und Opportunity-Objekte zurückgegeben werden sollen, sowie die Namens- und E-Mail-Felder, die für alle anderen Objekte zurückgegeben werden sollen.

```
SELECT
TYPE OF What
   WHEN Account THEN Phone
   WHEN Opportunity THEN Amount
   ELSE Name,Email
END
FROM Event
```

- Die polymorphen Nachschlagefelder `Owner`, `CreatedBy` und `LastModifiedBy` sind von dieser Einschränkung ausgenommen und lassen das Traversieren polymorpher Beziehungen zu.
- Für die AppExchange-Sicherheitsüberprüfung müssen Sie bei Verwendung von `WITH SECURITY_ENFORCED` die API-Version 48.0 oder höher verwenden. Sie können keine API-Versionen verwenden, bei denen die Funktion als Beta-Version oder Pilotversion verwendet wurde.

Erzwingen der Feld- und Objektebenensicherheit in Apex (allgemein verfügbar)

Die `Security.stripInaccessible`-Methode für den Datenschutz auf Feld- und Objektebene ist nun allgemein verfügbar. Verwenden Sie die `stripInaccessible`-Methode, um Felder, auf die der aktuelle Benutzer nicht zugreifen kann, aus Abfrage- und Unterabfrageergebnissen zu entfernen. Mit der Methode können Sie nicht aufrufbare Felder aus sObjects vor einem DML-Vorgang entfernen, um Ausnahmen zu vermeiden. Verwenden Sie auch die `stripInaccessible`-Methode, um sObjects zu bereinigen, die von einer nicht vertrauenswürdigen Quelle abgelehnt wurden.

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

Wie: Die `stripInaccesible`-Methode überprüft die Quelldatensätze auf Felder, die die Sicherheitsprüfung auf Feld- und Objektebene für den aktuellen Benutzer nicht bestehen, und erstellt eine Rückgabeliste mit sObjects. Die Rückgabeliste ist identisch mit den Quelldatensätzen, mit dem Unterschied, dass Felder, die für den aktuellen Benutzer nicht aufrufbar sind, entfernt werden.

Anhängen von Aktionen an asynchrone Apex-Aufträge mithilfe von Transaktions-Finalizern (Pilot)

Ab der Version Spring '20 wird eine Möglichkeit eingeführt, Aktionen mithilfe einer neuen `System.Finalizer`-Schnittstelle an warteschlangenfähige asynchrone Aufträge anzuhängen. Ein spezifischer Anwendungsfall besteht darin, eine Wiederherstellungsaktion zu entwerfen, wenn bei einem warteschlangenfähigen Auftrag ein Fehler auftritt.

Wo: Diese Änderung gilt in Lightning Experience und Salesforce Classic ausschließlich für Testorganisationen, in denen die Funktion bei der Organisationserstellung aktiviert wurde. Da Finalizer derzeit nur als Pilotversion vorliegen und nur in Testorganisationen verfügbar sind, sollten Sie nicht versuchen, Finalizer als Paket zu erstellen.

Anmerkung: Die Funktion "TransactionFinalizers" ist nur als Pilotprogramm in Testorganisationen verfügbar, in denen die Funktion bei der Organisationserstellung aktiviert wurde. Diese Funktionen unterliegen Änderungen und sind während der Pilotphase für Produktionsorganisationen nicht verfügbar. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten. Diese Funktion ist erst allgemein

verfügbar, wenn Salesforce ihre allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation oder in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. In der IdeaExchange-Gruppe TransactionFinalizers können Sie Feedback und Vorschläge zu dieser Funktion einbringen.

Warum: Derzeit gibt es keine direkte Möglichkeit zur Angabe von Aktionen, die ausgeführt werden sollten, wenn asynchrone Aufträge erfolgreich sind oder dabei ein Fehler auftritt. Sie können nur den Status `asyncapexjob` mit einer SOQL-Abfrage abfragen und den Auftrag bei einem Fehler erneut in die Warteschlange einreihen. Mit Transaktions-Finalizern können Sie eine Sequenz nach einer Aktion an einen asynchronen Auftrag anhängen und basierend auf dem Ergebnis der Auftragsausführung relevante Aktionen ausführen.

Wie: Implementieren Sie zunächst eine Klasse, die die `System.Finalizer`-Schnittstelle implementiert. Hängen Sie dann in einer execute-Methode eines warteschlangenfähigen Auftrags einen Finalizer an, indem Sie die `System.attachFinalizer`-Methode mit einem Argument der instanziierten Klasse aufrufen, die die Finalizer-Schnittstelle implementiert. An jeden warteschlangenfähigen Auftrag kann nur ein Finalizer angehängt werden. Sie können einen einzelnen asynchronen Apex-Auftrag (warteschlangenfähig, zukünftig oder als Batch) in Ihrem Finalizer in die Warteschlange einreihen. Sie können auch Callouts im Finalizer vornehmen.

Für jeden in die Warteschlange eingereihten Auftrag mit angehängtem Finalizer wird eine `execute (FinalizerContext ctx)`-Methode aufgerufen. Innerhalb der execute-Methode können Sie definieren, welche Aktionen am Ende des warteschlangenfähigen Auftrags ausgeführt werden sollen. Die `System.Finalizer`-Klasse wird erstellt und durch das Apex-Laufzeitmodul als Argument in die execute-Methode eingefügt. Sie dürfen keine Instanz dieser Klasse erstellen oder ableiten. Die `System.FinalizerParentJobResult`-Enumeration stellt das Ergebnis des übergeordneten warteschlangenfähigen asynchronen Apex-Auftrags dar, an den der Finalizer angehängt ist. Die Enumeration weist folgende Werte auf: `SUCCESS`, `UNHANDLED_EXCEPTION`.

In diesem Beispiel wird die Finalizer-Schnittstelle implementiert, um zu ermitteln, wie lange ein warteschlangenfähiger Auftrag fortgesetzt wird, bevor ein unerwarteter nicht nachvollziehbarer Fehler auftritt. Außerdem werden Details zum Fehler abgerufen.

```
public class AccountUpdateLoggingFinalizer implements Finalizer {
    // Used to maintain progress
    List<String> acctNames;

    public AccountUpdateLoggingFinalizer() {
        acctNames = new List<String>();
    }

    public void execute(FinalizerContext ctx) {
        Id parentQueueableJobId = ctx.getAsyncApexJobId();
        System.Debug('Executing Finalizer that was attached to Queueable Job ID: ' +
parentQueueableJobId);
        if (ctx.getAsyncApexJobResult() == FinalizerParentJobResult.SUCCESS) {
            // Queueable executed successfully
          System.Debug('Parent Queueable (Job ID: ' + parentQueueableJobId + '): completed
 successfully!');
        } else {
            // Queueable failed
            // Log some additional information.
          System.Debug('Parent Queueable (Job ID: ' + parentQueueableJobId + '): FAILED!');

            System.Debug('Parent Queueable Exception: ' +
ctx.getAsyncApexJobException().getMessage());

            // Show the accounts that were processed before Queueable Job encountered the
 exception
            System.Debug('Parent Queueable processed following accounts:');
            for (String acctName : acctNames) {
```

```
                System.Debug(acctName);
            }
        }
    }

    public void reportProgress(Account acct) {
        acctNames.add(acct.Name);
    }
}
```

```
public class FollowupActionQueueable implements Queueable {
    public void execute(QueueableContext ctx) {
       System.Debug('FollowupActionQueueable is executing');
    }
}
```

```
public class AccountUpdateQueueable implements Queueable {

    public void execute(QueueableContext ctx) {

        // Create a transaction finalizer
        AccountUpdateLoggingFinalizer finalizer = new AccountUpdateLoggingFinalizer();

        // Attach the transaction finalizer to this queueable
        System.attachFinalizer(finalizer);

        // Do some (partial) work
        Account acct = new Account();
        acct.Name = '1st Account';
        insert(acct);

        // Send some status update to the finalizer
        finalizer.reportProgress(acct);

        // do some work that results in an unforeseen, uncatchable exception
        someWork();

        // Attempt to do some more work
        Account acct2 = new Account();
        acct2.Name = '2nd Account';
        insert(acct2);

        // Report more progress
        finalizer.reportProgress(acct2);
    }

    private void someWork() {
        // regular implementation that could result in an un-catchable
        // exception e.g. System.LimitException due to CPU usage over limits

        // for demonstration, try to enqueue 2 jobs so this method results in
        // System.LimitException because more than one job cannot be enqueued
        // from a Queueable
        System.enqueueJob(new FollowupActionQueueable());
```

```
        System.enqueueJob(new FollowupActionQueueable());
    }
}
```

Reflektierenden Zugriff auf nicht-globale Steuerfeld-Constructors in Paketen einschränken (wichtige Aktualisierung)

Wenn diese wichtige Aktualisierung aktiviert ist, können Sie unabhängig von der API-Version nur Apex-Klassen initiieren, die einen Constructor ohne Argumente besitzen, der für den Code mit `Type.newInstance` sichtbar ist.

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

Wie: Diese wichtige Aktualisierung ermöglicht die strenge Erzwingung von Apex-Typsichtbarkeitsregeln für die `Type.newInstance`-Methode. Außerdem wird das alte Kompatibilitätsverhalten entfernt, bei dem diese Regeln in API-Version 28.0 und früher unterstützt wurden. Apex-Klassen, die in Paketen der zweiten Generation enthalten sind, können nur dann öffentliche Klassen aus anderen Paketen im selben Namespace instanziieren, wenn sie mit der Anmerkung @NamespaceAccessible versehen sind.

Unabhängig von der API-Version ist auch die Erstellung abstrakter Klassen oder Schnittstellen nicht mehr erlaubt, selbst wenn der Typ sichtbar ist und mithilfe von `Type.forName` darauf verwiesen wird. Bei einer solchen Instanziierung tritt ein Fehler mit folgender Meldung auf: "*`ApexType`* does not have a no-arg constructor" (ApexType hat keinen Constructor ohne Argumente), wobei es sich bei *`ApexType`* um den Typ handelt, den Sie mithilfe der `Type.newInstance`-Methode erstellen möchten.

Informationen zum programmgesteuerten Aktivieren dieser Funktion mit der Metadaten-API finden Sie im *Metadata API Developer Guide* unter ApexSettings.

Anmerkung: Globale Klassen bleiben unverändert und in allen Namespaces verfügbar.

Aktivieren der verbesserten Zwischenspeicherung des Organisationsschemas (wichtige Aktualisierung)

Die verbesserte Zwischenspeicherung des Organisationsschemas löst bekannte Probleme hinsichtlich der Verarbeitung versionsspezifischer Objekte und Felder.

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

Warum: Diese wichtige Aktualisierung behebt bekannte Fehler durch die Verbesserung interner Systeme, die das Organisationsschema definieren und zwischenspeichern, darunter Standardobjekte, benutzerdefinierte Objekte und deren Felder. Das dokumentierte Verhalten des Schemas Ihrer Organisation bleibt unverändert. Durch die Aktualisierung werden Fehler behoben, bei denen die Dokumentation nicht dem bekannten Verhalten entspricht. Diese Aktualisierung behebt außerdem seltene intermittierende Probleme, bei denen nicht dokumentierte Objekttypen in Apex-Beschreibungsergebnismethoden sichtbar waren oder versionsspezifische Schemadetails auf unzulässige Weise wiederverwendet werden.

Anmerkung: Diese Aktualisierung war in der Version Summer '19 kurz verfügbar und wurde in den Versionshinweisen beschrieben, jedoch vor der Veröffentlichung für die Kunden entfernt. Dies ist die erste Version, in der diese Aktualisierung für die Aktivierung zur Verfügung steht.

Verwenden von allgemeinen sObject-Datentypen in aufrufbaren Methoden und aufrufbaren Variablen

Methoden mit der Anmerkung `@InvocableMethod` und Variablen mit der Anmerkung `@InvocableVariable` unterstützen nun die allgemeinen sObject- und List<sObject>-Datentypen.

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

SIEHE AUCH:

Erstellen von aufrufbaren Aktionen, die für mehrere Objekte funktionieren

Verwenden von Ereignisüberwachungsprotokollen zum Verfolgen der von Apex-Auslösern verbrauchten CPU-Zeit

Verwenden Sie das Feld `CPU_TIME` für Apex-Auslöserereignisse, um die CPU-Zeit der Anwendung für Auslöser zu verfolgen. In früheren Versionen war dieses Feld im Schema vorhanden, wurde jedoch nicht ausgefüllt.

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

Wie: Informationen zu Apex-Auslöserereignissen finden Sie unter Apex Trigger Event Type (Apex-Auslöserereignistyp) in der *Object Reference for Salesforce and Lightning Platform* (Objektreferenz für Salesforce und die Lightning-Plattform).

API

In API-Version 48.0 können Sie die Dokumentation zu verwandten Objekten einfacher finden, eine Symboltabelle ohne Details zur nicht globalen Implementierung in verwalteten Paketen abrufen und weitere API-Aufrufe verwenden.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Einfacheres Finden der Dokumentation zu verwandten Objekten

Die redundante Objektdokumentation wurde entfernt und verwandte Objekte wurden gruppiert, damit Sie das Gesuchte leichter finden können.

Aufheben von Abhängigkeiten mit MetadataComponentDependency-Abfragen in Produktions- und Sandbox-Organisationen (Beta)

Viele Organisationen enthalten verschiedene Metadatenkomponenten wie benutzerdefinierte Objekte und Felder, die nicht mehr verwendet werden. Die Abhängigkeits-API, die das Objekt "MetadataComponentDependency" der Tooling-API verwendet, kann zum Anzeigen der Abhängigkeitsbeziehungen zwischen Metadatenkomponenten in Ihrer Organisation verwendet werden. Mithilfe dieser Informationen können Sie ermitteln, ob Komponenten ohne Bedenken gelöscht werden können. Durch das Suchen von Abhängigkeiten bei Komponenten können Sie zudem Ihre Metadaten in Pakete aufteilen. Wenn Sie mit mehreren Paketen statt mit einer einzigen großen Organisation arbeiten, können Sie Änderungen einfacher verwalten und ein Versionskontrollsystem oder ein fortlaufendes Integrationssystem verwenden.

Verbesserte Symboltabellengenerierung

Die Symboltabelle enthält keine Details zur nicht globalen Implementierung für verwaltete Pakete mehr. Durch diese Änderung wird sichergestellt, dass die Symboltabelle keine zusätzlichen Informationen offenlegt, die in einem verwalteten Paket nicht verfügbar sein sollten.

Verwenden weiterer API-Aufrufe

Die standardmäßige Zuordnung täglicher API-Anforderungen wurde von 15.000 auf 100.000 erhöht.

Keine maximale tägliche Obergrenze für API-Aufrufe

Die maximale tägliche Obergrenze von 1.000.000 API-Anforderungen wurde entfernt.

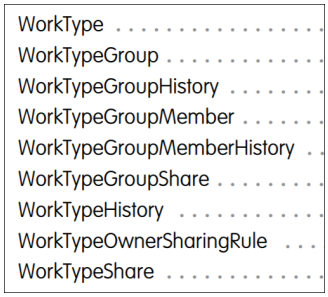
Anzeigen von monatlichen API-Aufrufen mit einem neuen nutzungsbasierten Anspruch

Ihre Organisation kann die Obergrenze für tägliche API-Anforderungen nun überschreiten, ohne blockiert zu werden (unterliegt der Systemintegrität). Zum Schutz von Plattformressourcen wurde eine Obergrenze festgelegt. Ein neuer nutzungsbasierter Anspruch zeigt die Gesamtanzahl der über einen Zeitraum von 30 Tagen aggregierten API-Anforderungen an.

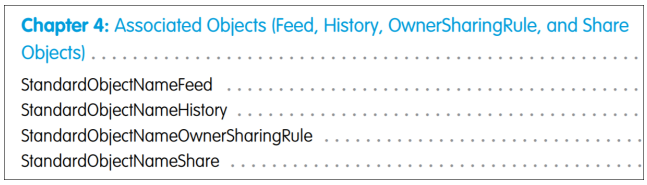
Einfacheres Finden der Dokumentation zu verwandten Objekten

Die redundante Objektdokumentation wurde entfernt und verwandte Objekte wurden gruppiert, damit Sie das Gesuchte leichter finden können.

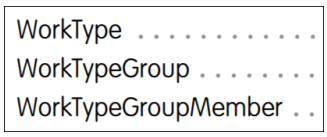
Warum: Angenommen, Sie verwenden das Objekt "WorkType" und versuchen, die gesamte Dokumentation für verwandte Objekte zu finden. Zuvor enthielt das Inhaltsverzeichnis im Entwicklerhandbuch *Object Reference for Salesforce and Lightning Platform* (Objektreferenz für Salesforce und die Lightning-Plattform) alle übergeordneten und verwandten Objekte.



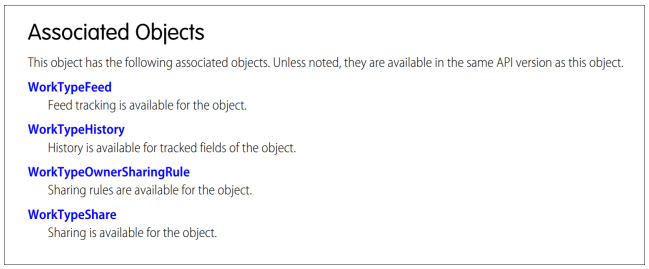
Es ist schwierig, auf einen Blick zu sehen, bei welchen Objekten es sich um übergeordnete Objekte und bei welchen es sich um verwandte Objekte handelt. Außerdem weisen viele zugeordnete Objekte dieselben unterstützten Anrufe und Felder auf. Die Dokumentation für die Objekte "WorkTypeHistory", "WorkTypeGroupHistory" und "WorkTypeGroupMemberHistory" ist beispielsweise identisch, sodass die separate Dokumentation für jedes Objekt redundant wäre. Damit dieses Problem gelöst wird, wurde im Entwicklerhandbuch ein Kapitel für zugeordnete Objekte mit einem einzelnen Thema für jeden Typ der zugeordneten Objekte erstellt: "Feed", "History", "OwnerSharingRule" und "Share".



Jedes Thema der zugeordneten Objekte enthält die unterstützten Aufrufe und Felder des Objekts. Dann wurde die redundante Objektdokumentation entfernt. Nun werden im Inhaltsverzeichnis für das Objekt "WorkType" nur die übergeordneten Objekte angezeigt.



Die Dokumentation für übergeordnete Objekte verfügt über einen neuen Abschnitt für zugeordnete Objekte mit einer komfortablen Link-Liste. Das Objekt "WorkType" weist beispielsweise diese Liste auf.


Associated Objects

This object has the following associated objects. Unless noted, they are available in the same API version as this object.

WorkTypeFeed
Feed tracking is available for the object.

WorkTypeHistory
History is available for tracked fields of the object.

WorkTypeOwnerSharingRule
Sharing rules are available for the object.

WorkTypeShare
Sharing is available for the object.

SIEHE AUCH:

Object Reference for Salesforce and Lightning Platform (Objektreferenz für Salesforce und die Lightning-Plattform)

SOAP API Developer Guide

Aufheben von Abhängigkeiten mit MetadataComponentDependency-Abfragen in Produktions- und Sandbox-Organisationen (Beta)

Viele Organisationen enthalten verschiedene Metadatenkomponenten wie benutzerdefinierte Objekte und Felder, die nicht mehr verwendet werden. Die Abhängigkeits-API, die das Objekt "MetadataComponentDependency" der Tooling-API verwendet, kann zum Anzeigen der Abhängigkeitsbeziehungen zwischen Metadatenkomponenten in Ihrer Organisation verwendet werden. Mithilfe dieser Informationen können Sie ermitteln, ob Komponenten ohne Bedenken gelöscht werden können. Durch das Suchen von Abhängigkeiten bei Komponenten können Sie zudem Ihre Metadaten in Pakete aufteilen. Wenn Sie mit mehreren Paketen statt mit einer einzigen großen Organisation arbeiten, können Sie Änderungen einfacher verwalten und ein Versionskontrollsystem oder ein fortlaufendes Integrationssystem verwenden.

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

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt MetadataComponentDependency (Abhängigkeits-API) eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten und beinhaltet keinen Support. Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch die Verwendung dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion. Auf der Trailblazer Community-Gruppenseite zur Abhängigkeits-API/Feldnutzung (Beta) können Sie Feedback und Vorschläge einbringen.

Wie: Mit SOQL-Abfragen können Sie die Beziehungen zwischen den Metadatenkomponenten in Ihrer Organisation abrufen. Die Abfrageergebnisse enthalten eine Zeile für jede Beziehung. Sie können pro Abfrage bis zu 2.000 Datensätze erhalten. Definieren Sie Ihre Abfragen ausreichend spezifisch, um genaue Ergebnisse innerhalb dieser Datensatzanzahl zurückzugeben.

```
{
  "size" : 132,
  "totalSize" : 132,
  "done" : true,
  "queryLocator" : null,
  "entityTypeName" : "MetadataComponentDependency",
  "records" : [ {
    "attributes" : {
```

```
      "type" : "MetadataComponentDependency",
      "url" :
"/services/data/v47.0/tooling/sobjects/MetadataComponentDependency/000000000000000AAA"
    },
    "RefMetadataComponentId" : "00NXXXXXXXXXXXXXXX",
    "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"
  },...
```

Die folgenden Abfragen werden nicht unterstützt.

- SOQL-Klausel `ORDER BY`
- SOQL-Klausel `SELECT` – Funktion `count()`
- SOQL `queryMore()`
- SOQL-Klausel `WHERE` – Beliebiger Filtertyp mit "MetadataComponentName"
- SOQL-Klausel `WHERE` – Beliebiger Filtertyp mit "RefMetadataComponentName"
- SOQL-Klausel `WHERE` – Enthält *andere* Operatoren als `=`, `!=`, `AND` oder `OR`
- SOQL-Klausel `WHERE` – Filtern nach (`RefMetadataComponentType = 'StandardEntity'`)
- SOQL-Klausel `WHERE` – Verwenden des Operators `LIKE` mit dem Feld "MetadataComponentType" oder dem Feld "RefMetadataComponentType".
- SOQL-Klausel `OFFSET`

Weitere Informationen finden Sie unter MetadataComponentDependency.

Verbesserte Symboltabellengenerierung

Die Symboltabelle enthält keine Details zur nicht globalen Implementierung für verwaltete Pakete mehr. Durch diese Änderung wird sichergestellt, dass die Symboltabelle keine zusätzlichen Informationen offenlegt, die in einem verwalteten Paket nicht verfügbar sein sollten.

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

Warum: Durch den verbesserten Prozess enthält die Symboltabelle in verwalteten Paketen nur die Implementierungsdetails, bei denen der Modifikator explizit auf `global` festgelegt ist. Alle anderen Details werden ausgeblendet.

Hier finden Sie einige Informationen dazu, was in der Symboltabelle enthalten ist und was nicht:

- `Parameters`: Nicht enthalten, da sie den Modifikator der Konstruktoren oder Methoden nicht übernehmen.
- `References`: Enthält keine falsch identifizierten internen Verweise mehr. Beim Generieren der Symboltabelle wird nun richtig angegeben, ob es sich um einen internen oder externen Verweis handelt.
- `Local Variables`: Nicht enthalten, da sie nicht auf `global` festgelegt werden können. Lokale Variablen werden selbst dann ausgeblendet, wenn die übergeordnete Implementierung global ist.

Verwenden weiterer API-Aufrufe

Die standardmäßige Zuordnung täglicher API-Anforderungen wurde von 15.000 auf 100.000 erhöht.

Wo: Diese Änderung gilt für die Enterprise Edition, die Professional Edition mit aktiviertem API-Zugriff, die Unlimited Edition und die Performance Edition.

Warum: Durch diese Änderungen werden bezahlten Organisationen standardmäßig zusätzliche API-Aufrufe bereitgestellt, damit Integrationen in Salesforce besser unterstützt werden.

Keine maximale tägliche Obergrenze für API-Aufrufe

Die maximale tägliche Obergrenze von 1.000.000 API-Anforderungen wurde entfernt.

Wo: Diese Änderung gilt für die Enterprise Edition und für die Professional Edition mit aktiviertem API-Zugriff.

Warum: Durch diese Änderung können Sie mehr API-Aufrufe tätigen, ohne Ihre Zuordnung zu überschreiten.

Anzeigen von monatlichen API-Aufrufen mit einem neuen nutzungsbasierten Anspruch

Ihre Organisation kann die Obergrenze für tägliche API-Anforderungen nun überschreiten, ohne blockiert zu werden (unterliegt der Systemintegrität). Zum Schutz von Plattformressourcen wurde eine Obergrenze festgelegt. Ein neuer nutzungsbasierter Anspruch zeigt die Gesamtanzahl der über einen Zeitraum von 30 Tagen aggregierten API-Anforderungen an.

Wo: Diese Änderung gilt für die Enterprise Edition, Performance Edition, Unlimited Edition und Professional Edition mit aktiviertem API-Zugriff.

Wann: Dieser Anspruch wird in den nächsten Monaten schrittweise eingeführt.

Warum: Da Ihnen eine Monatsansicht der API-Aufrufe Ihrer Organisation angezeigt wird, können Sie die Nutzung Ihrer API-Anforderungen effektiver verwalten. Und da Anforderungen, die über die tägliche Obergrenze hinausgehen, dennoch verarbeitet werden können, wird Ihre Organisation nicht durch unerwartete Spitzen bei der Arbeitslast blockiert.

Wie: Anzeigen der Nutzung dieses Anspruchs:

1. Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Unternehmensinformationen` ein und wählen Sie dann **Unternehmensinformationen** aus.
2. Zeigen Sie unten auf der Seite "Unternehmensinformationen" die Informationen für die Obergrenze der API-Anforderungen pro Monat in der Liste "Verwendungsbasierte Ansprüche" an.

Benutzerdefinierte Metadatentypen

Damit Ihre Daten besser geschützt sind, wurden neue Einstellungen hinzugefügt und Einschränkungen aktiviert, mit denen Sie potenziell vertrauliche Informationen schützen können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Legen Sie die Berechtigung "Anwendung anpassen" für direkten Lesezugriff auf benutzerdefinierte Metadatentypen fest (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

Der Zugriff für Benutzer ohne die Berechtigung "Anwendung anpassen" zum Lesen nicht geschützter benutzerdefinierter Metadatentypen wird im Rahmen dieser wichtigen Aktualisierung widerrufen. Bei Verwendung unterschiedlicher APIs, die von Salesforce bereitgestellt werden, können Benutzer ohne die Berechtigung "Anwendung anpassen" nicht geschützte benutzerdefinierte Metadatentypen lesen. Im Sinne des Ansatzes zur standardmäßigen Sicherheit wird dieser Zugriff widerrufen.

Schützen von benutzerdefinierten Metadatentypen in Entwickler- und Testorganisationen

Das Feld "Sichtbarkeit" ist jetzt nur in Entwickler- oder Testorganisationen verfügbar, in denen verwaltete Pakete erstellt werden können. Beim Erstellen eines benutzerdefinierten Metadatentyps bestimmen der Pakettyp und das Feld "Sichtbarkeit", ob der benutzerdefinierte Metadatentyp öffentlich oder privat ist. Sie können nur geschützte benutzerdefinierte Metadatentypen in einer Entwickler- oder Testorganisation erstellen, die dann in einem verwalteten Paket bereitgestellt werden. Zudem muss das Feld "Sichtbarkeit" auf "Durch Paket geschützt" festgelegt sein.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Benutzerdefinierte Metadatentypen

Legen Sie die Berechtigung "Anwendung anpassen" für direkten Lesezugriff auf benutzerdefinierte Metadatentypen fest (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

Der Zugriff für Benutzer ohne die Berechtigung "Anwendung anpassen" zum Lesen nicht geschützter benutzerdefinierter Metadatentypen wird im Rahmen dieser wichtigen Aktualisierung widerrufen. Bei Verwendung unterschiedlicher APIs, die von Salesforce bereitgestellt werden, können Benutzer ohne die Berechtigung "Anwendung anpassen" nicht geschützte benutzerdefinierte Metadatentypen lesen. Im Sinne des Ansatzes zur standardmäßigen Sicherheit wird dieser Zugriff widerrufen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Professional, Enterprise, Performance, Unlimited, Developer und Database.com Edition. Professional Edition-Organisationen können benutzerdefinierte Metadatendatensätze nur über Typen in installierten Paketen erstellen, bearbeiten und löschen. Diese Änderung betrifft auch Visualforce-Seiten und Lightning-Komponenten, die direkt auf benutzerdefinierte Metadatentypen verweisen.

Wann: Es ist geplant, dass diese wichtige Aktualisierung am 2. Januar 2020 für Sandbox-Instanzen in der Version Spring '20 erzwungen wird. Sie wird am 2. Januar 2020 nicht für alle Instanzen implementiert. Sandbox-Instanzen werden 4 bis 6 Wochen vor Veröffentlichung einer Version für die Produktion aktualisiert. Das genaue Aktivierungsdatum für Ihre Instanz finden Sie unter https://status.salesforce.com.

Wie: Wenn diese wichtige Aktualisierung für die Instanz erzwungen wird, können Benutzer ohne die Berechtigung "Anwendung anpassen" nicht mehr auf benutzerdefinierte Metadatentypen zugreifen. Um die Auswirkungen für Ihre Benutzer so gering wie möglich zu halten, können Administratoren mit der Berechtigung "Anwendung anpassen" Lesezugriff über das Profil oder Berechtigungssätze gewähren.

1. Wechseln Sie zu dem Profil oder Berechtigungssatz, dem Sie Zugriff gewähren möchten.
2. Klicken Sie unter "Zugriff auf Typ für benutzerdefinierte Metadaten aktiviert" auf **Bearbeiten**.
3. Fügen Sie den benutzerdefinierten Metadatentyp zur Liste aktivierter benutzerdefinierter Metadatentypen hinzu.

Anmerkung: Diese Änderung wirkt sich nicht auf den Zugriff auf benutzerdefinierte Metadatentypen aus Apex- oder Systemmodus-Kontexten aus. Benutzerdefinierte Metadatentypen, die mit Ihrem benutzerdefinierten Apex-Code abgerufen wurden, funktionieren nach dieser Aktualisierung weiterhin.

Auch wenn es nicht empfohlen wird, können Sie diese wichtige Aktualisierung deaktivieren, indem Sie unter "Schemaeinstellungen" die Berechtigung "Zugriff auf benutzerdefinierte Metadatentypen einschränken" deaktivieren. Diese Berechtigung für Schemaeinstellungen entspricht der organisationsweiten wichtigen Aktualisierung für die Sicherheit.

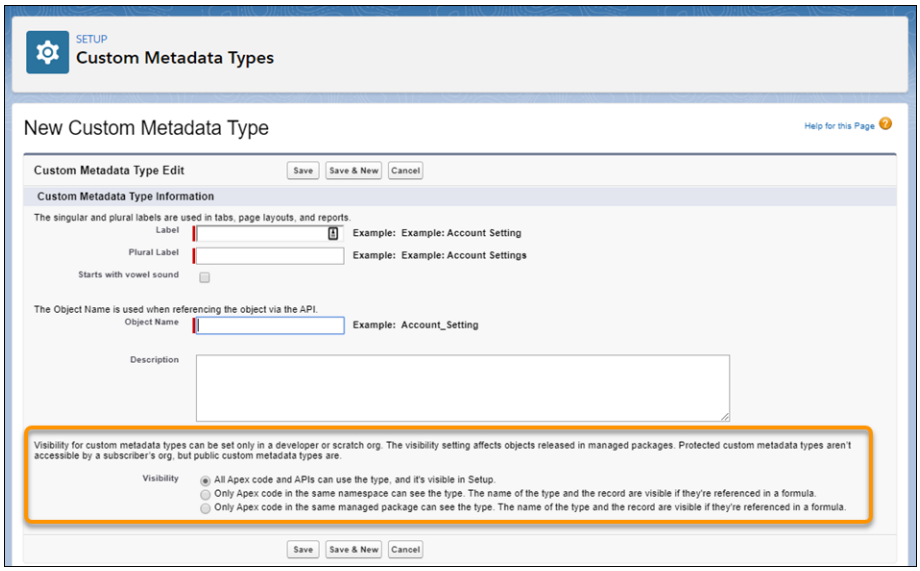
1. Wechseln Sie zu **Setup** und suchen Sie nach "Schemaeinstellungen".
2. Deaktivieren Sie **Zugriff auf benutzerdefinierte Metadatentypen einschränken**.

Schützen von benutzerdefinierten Metadatentypen in Entwickler- und Testorganisationen

Das Feld "Sichtbarkeit" ist jetzt nur in Entwickler- oder Testorganisationen verfügbar, in denen verwaltete Pakete erstellt werden können. Beim Erstellen eines benutzerdefinierten Metadatentyps bestimmen der Pakettyp und das Feld "Sichtbarkeit", ob der benutzerdefinierte Metadatentyp öffentlich oder privat ist. Sie können nur geschützte benutzerdefinierte Metadatentypen in einer Entwickler- oder Testorganisation erstellen, die dann in einem verwalteten Paket bereitgestellt werden. Zudem muss das Feld "Sichtbarkeit" auf "Durch Paket geschützt" festgelegt sein.

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

Wie: Erstellen Sie beim Speichern vertraulicher Informationen geschützte benutzerdefinierte Metadaten in einer Entwickler- oder Testorganisation, legen Sie das Feld "Sichtbarkeit" auf "Durch Paket geschützt" fest und stellen Sie sie anschließend in einem verwalteten Paket bereit.



Sichtbarkeitsoptionen	API-Äquivalent
Sämtlicher Apex-Code und alle APIs können diesen Typ verwenden und er wird unter "Setup" angezeigt.	Public (Öffentlich): Für jeden sichtbar.
Nur der Apex-Code im selben Namespace kann den Typ sehen. Der Name des Typs und des Datensatzes sind sichtbar, wenn sie in einer Formel referenziert werden.	Protected (Geschützt): Code, der sich im selben Namespace wie die benutzerdefinierten Metadatentypen befindet, kann die Datensätze lesen. Code, der sich in einem Namespace befindet, der den Typ oder den geschützten Datensatz nicht enthält, kann die geschützten Datensätze nicht lesen.
Nur der Apex-Code im selben verwalteten Paket kann den Typ sehen. Der Name des Typs und des	PackageProtected (Durch Paket geschützt): Nur Code im selben verwalteten Paket kann die Datensätze lesen. Code, der sich im Paket befindet, das den Typ oder

Sichtbarkeitsoptionen	API-Äquivalent
Datensatzes sind sichtbar, wenn sie in einer Formel referenziert werden.	den geschützten Datensatz nicht enthält, kann die geschützten Datensätze nicht lesen.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Verhalten von Komponenten in Paketen

Salesforce CLI: Automatische Vervollständigung, erweiterte DX-Vorlagen, Fortschrittsbalken

Die Salesforce-Befehlszeilen-Schnittstelle (Command Line Interface, CLI) wird ständig mit neuen Funktionen und Befehlen weiterentwickelt, die Salesforce-Entwicklungsmodelle unterstützen. Erstellen Sie damit Umgebungen für Entwicklung und Tests, synchronisieren Sie Quellcode, führen Sie Tests aus und steuern Sie den vollständigen Anwendungslebenszyklus.

Änderungen an der Salesforce CLI werden regelmäßig veröffentlicht. In den wöchentlichen Versionshinweisen erhalten Sie Informationen zu den neuesten Aktualisierungen in v48 der Kern-CLI-Plug-Ins. Weitere Informationen zu allen CLI-Befehlen finden Sie in der Salesforce CLI Command Reference.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Zeitsparen und Reduzieren von Fehlern mit der automatischen Vervollständigung

Wenn die neue Funktion "Automatische Vervollständigung" installiert ist, können Sie einen CLI-Befehl eingeben und dann die Tabulatortaste drücken, um einen teilweise eingegebenen Befehl automatisch zu vervollständigen, oder die Tabulatortaste zweimal drücken, um alle verfügbaren Befehle, Parameter und Dateinamen anzuzeigen.

Anzeigen des Fortschritts beim Bereitstellen von Metadaten

Wenn Sie `force:source:deploy`, `force:source:push` oder `force:mdapi:deploy` ausführen, wird ein Fortschrittsbalken angezeigt, der den Fortschritt der Bereitstellung hervorhebt.

Schluss mit dem Rätselraten durch erweiterte DX-Standardvorlagen

Der Standardvorlage für ein DX-Projekt wurden SOQL und Apexfiles hinzugefügt, wenn Sie `sfdx force:project:create` ausführen. Es wurde auch eine neue Analytics-Vorlage hinzugefügt. Wenn Sie darauf zugreifen möchten, führen Sie `force:project:create --template analytics` aus.

SIEHE AUCH:

Erkunden neuer und geänderter CLI-Befehle

Zeitsparen und Reduzieren von Fehlern mit der automatischen Vervollständigung

Wenn die neue Funktion "Automatische Vervollständigung" installiert ist, können Sie einen CLI-Befehl eingeben und dann die Tabulatortaste drücken, um einen teilweise eingegebenen Befehl automatisch zu vervollständigen, oder die Tabulatortaste zweimal drücken, um alle verfügbaren Befehle, Parameter und Dateinamen anzuzeigen.

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

Wie: Installieren dieser Funktion:

1. Führen Sie `sfdx plugins:install @oclif/plugin-autocomplete` aus.
2. Führen Sie `sfdx autocomplete` aus und befolgen Sie dann die Anweisungen.

Anzeigen des Fortschritts beim Bereitstellen von Metadaten

Wenn Sie `force:source:deploy`, `force:source:push` oder `force:mdapi:deploy` ausführen, wird ein Fortschrittsbalken angezeigt, der den Fortschritt der Bereitstellung hervorhebt.

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

Wie: Diese Funktion ist standardmäßig aktiviert. Sie können den Fortschrittsbalken mit einer der folgenden Methoden deaktivieren:

- Globales Festlegen: `SFDX_USE_PROGRESS_BAR=false`.
- Festlegen für einen einzelnen Befehl: `SFDX_USE_PROGRESS_BAR=false sfdx force:source:deploy`.

Schluss mit dem Rätselraten durch erweiterte DX-Standardvorlagen

Der Standardvorlage für ein DX-Projekt wurden SOQL und Apexfiles hinzugefügt, wenn Sie `sfdx force:project:create` ausführen. Es wurde auch eine neue Analytics-Vorlage hinzugefügt. Wenn Sie darauf zugreifen möchten, führen Sie `force:project:create --template analytics` aus.

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

Wie: Weitere Informationen zu Vorlagen finden Sie im Salesforce DX Developer Guide.

Testorganisationen: Neue Funktionen

Testorganisationen stellen dedizierte konfigurierbare Salesforce-Umgebungen dar, die Sie schnell zu vielen verschiedenen Zwecken erstellen können. Dabei kann es sich um Ihre eigene persönliche Entwicklungsumgebung handeln oder Sie können eine Testorganisation ohne Kopf für automatisierte Tests erstellen. Sie können Testorganisationen erstellen, wenn Sie Dev Hub in Ihrer Produktionsorganisation oder in einer Organisationen mit Developer Edition aktiviert haben oder über eine Dev Hub-Testorganisation verfügen. Es wird laufend Unterstützung für neue Funktionen hinzugefügt.

Weitere Informationen finden Sie unter Scratch Orgs (Testorganisationen) im Salesforce DX Developer Guide.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erstellen von Testorganisationen mit mehr Funktionen
Für Testorganisationen sind weitere konfigurierbare Funktionen verfügbar.

Erstellen von Testorganisationen mit mehr Funktionen

Für Testorganisationen sind weitere konfigurierbare Funktionen verfügbar.

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

Wie: Fügen Sie die Funktion der Definitionsdatei Ihrer Testorganisation hinzu.

- BigObjectsBulkAPI
- CalloutSizeMB:<Wert>
- ChangeDataCapture
- CMSMaxContType
- CMSMaxNodesPerContType
- CMSUnlimitedUse
- ConAppPluginExecuteAsUser

- ConcStreamingClients:<Wert>
- ConnectedAppToolingAPI
- ConsolePersistenceInterval:<Wert>
- DataMaskUser
- DensityValue
- DeviceTrackingEnabled
- DisableManageIdConfAPI
- DurableClassicStreamingAPI
- DurableGenericStreamingAPI
- DynamicClientCreationLimit
- EinsteinArticleRecommendations
- EmbeddedLoginForIE
- EmpPublishRateLimit:<Wert>
- EnableManageIdConfUI
- EnablePRM
- ExperienceBundle
- FinancialServicesCommunityUser:<Wert>
- GenericStreaming
- GenStreamingEventsPerDay:<Wert>
- HoursBetweenCoverageJob:<Wert>
- IdentityProvisioningFeatures
- IgnoreQueryParamWhitelist
- IndustriesManufacturingCmty
- IndustriesMfgAccountForecast
- LegacyLiveAgentRouting
- ListCustomSettingCreation
- MaxAudTypeCriterionPerAud
- MaxFavoritesAllowed:<Wert>
- MaxNoOfLexThemesAllowed:<Wert>
- MaxStreamingTopics:<Wert>
- MaxUserNavItemsAllowed:<Wert>
- MaxUserStreamingChannels:<Wert>
- MedVisDescriptorLimit:<Wert>
- MobileExtMaxFileSizeMB:<Wert>
- MobileSecurity
- MultiLevelMasterDetail
- MutualAuthentication
- NumPlatformEvents:<Wert>
- OutboundMessageHTTPSession
- PardotScFeaturesCampaignInfluence

- PlatformConnect
- PlatformEventsPerDay
- RefreshOnInvalidSession
- S1ClientComponentCacheSize
- SalesCloudEinstein
- SalesforceIdentityForCommunities
- SAML20SingleLogout
- SCIMProtocol
- SecurityEventEnabled
- SessionIdInLogEnabled
- SingleSignOn
- StreamingAPI
- StreamingEventsPerDay
- SubPerStreamingChannel
- SubPerStreamingTopic
- SustainabilityCloud
- TransactionFinalizers
- WorkThanksPref

Umbenannte Funktionen der Testorganisation

Diese Testorganisationsfunktionen wurden in der Version Spring '20 umbenannt. Wenn eine dieser Funktionen in der Definitionsdatei Ihrer Testorganisation angegeben ist, aktualisieren Sie die Datei mit dem neuen Funktionsnamen. Die Erstellung der Testorganisation schlägt fehl, wenn die Definitionsdatei den alten Funktionsnamen enthält.

- "AddHistoryFieldsPerEntity" lautet nun "AdditionalFieldHistory"
- "RetainFieldHistory" lautet nun "FieldAuditTrail"

Eingestellte Funktionen der Testorganisation

Diese Testorganisationsfunktionen wurden in der Version Spring '20 ersetzt. Wenn eine dieser Funktionen in der Definitionsdatei Ihrer Testorganisation angegeben ist, löschen Sie die Funktion aus der Datei. Die Erstellung der Testorganisation schlägt fehl, wenn in der Definitionsdatei eine eingestellte Funktion angegeben ist.

- ChatterAnswersUser
- CustomerSelfService
- DecisionStudio
- EinsteinAssistant
- ExternalAccountHierarchy
- MobileUser
- OfflineUser
- SiteDotCom (durch Communities ersetzen)
- SiteForceContributor (durch Communities ersetzen)
- SurveyCreatorUser (in Testorganisationen der Enterprise und Developer Edition standardmäßig aktiviert)

Sandbox-Instanzen: Verbesserte Sandbox-Duplizierung und mehr Datensicherheit

Es stehen nun mehr Duplizierungsoptionen und höhere Datensicherheit für Sandbox-Instanzen zur Verfügung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Duplizieren einer Sandbox mit einer anderen Version als der Produktion

Sie können nun eine Sandbox duplizieren, die eine andere Hauptversion von Salesforce aufweist als Ihre Produktionsorganisation. Zuvor war es nicht möglich eine Sandbox zu duplizieren, deren Version sich aufgrund einer Versionsumstellung von der Produktionsorganisation unterschied. Zudem wurde in diesem Fall der Link zum Duplizieren auf der Benutzeroberfläche deaktiviert. Nun können Sie Sandbox-Vorschauen zu Entwicklungs-, Test- und Schulungszwecken duplizieren.

Schützen Ihrer Sandbox-Daten mit der Salesforce-Datenmaske

Bei der Salesforce-Datenmaske handelt es sich um eine leistungsstarke neue Datensicherheitsressource für Salesforce-Administratoren und -Entwickler. Anstatt die Daten und den Zugriff für Sandbox-Organisationen manuell zu sichern, können Administratoren die Daten in einer Sandbox automatisch mithilfe einer Datenmaske verbergen.

Duplizieren einer Sandbox mit einer anderen Version als der Produktion

Sie können nun eine Sandbox duplizieren, die eine andere Hauptversion von Salesforce aufweist als Ihre Produktionsorganisation. Zuvor war es nicht möglich eine Sandbox zu duplizieren, deren Version sich aufgrund einer Versionsumstellung von der Produktionsorganisation unterschied. Zudem wurde in diesem Fall der Link zum Duplizieren auf der Benutzeroberfläche deaktiviert. Nun können Sie Sandbox-Vorschauen zu Entwicklungs-, Test- und Schulungszwecken duplizieren.

Schützen Ihrer Sandbox-Daten mit der Salesforce-Datenmaske

Bei der Salesforce-Datenmaske handelt es sich um eine leistungsstarke neue Datensicherheitsressource für Salesforce-Administratoren und -Entwickler. Anstatt die Daten und den Zugriff für Sandbox-Organisationen manuell zu sichern, können Administratoren die Daten in einer Sandbox automatisch mithilfe einer Datenmaske verbergen.

Wo:

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

Warum:

Die Datenmaske verwendet die native Verschleierungstechnologie der Plattform, um sensible Daten in allen vollständigen oder Teilkopie-Sandboxes zu verbergen. Durch die Maskierung können Sie je nach Vertraulichkeit der Daten einige oder alle sensiblen Daten mit verschiedenen Maskierungsebenen verbergen. Nachdem die Daten maskiert wurden, können Sie die Maskierung nicht mehr aufheben. Durch diesen nicht umkehrbaren Prozess wird sichergestellt, dass die Daten in einer anderen Umgebung nicht auf lesbare oder erkennbare Art repliziert werden können.

Wie:

Die Datenmaske ist ein verwaltetes Paket, das Sie in einer Produktionsorganisation installieren. Anschließend können Sie den Maskierungsprozess in einer beliebigen aus der Produktionsorganisation erstellten Sandbox ausführen.

AppExchange-Partner: AppExchange-Anwendungsanalysen für Lightning-Anwendungen und -Seiten

Erfahren Sie, wie Abonnenten Ihre Lightning-Anwendungen und -Seiten nutzen, indem Sie die AppExchange-Anwendungsanalysedaten untersuchen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Analysieren der Nutzung von Lightning-Seiten und Unternehmensinformationen mit AppExchange-Anwendungsanalysen
AppExchange-Anwendungsanalysen helfen Ihnen dabei, sich einen Überblick darüber zu verschaffen, wie Abonnenten Ihre verwalteten Pakete verwenden. Die verfügbaren Nutzungsdaten für Ihr verwaltetes Paket enthalten nun Lightning-Anwendungen und -Seiten sowie Unternehmensinformationen von Abonnenten, die Ihre Anwendung herunterladen.

Analysieren der Nutzung von Lightning-Seiten und Unternehmensinformationen mit AppExchange-Anwendungsanalysen

AppExchange-Anwendungsanalysen helfen Ihnen dabei, sich einen Überblick darüber zu verschaffen, wie Abonnenten Ihre verwalteten Pakete verwenden. Die verfügbaren Nutzungsdaten für Ihr verwaltetes Paket enthalten nun Lightning-Anwendungen und -Seiten sowie Unternehmensinformationen von Abonnenten, die Ihre Anwendung herunterladen.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und Salesforce Classic in Developer Edition.

Wie: Wenn Sie AppExchange-Anwendungsanalysen aktivieren möchten, protokollieren Sie einen Kundenvorgang in der Salesforce-Partner-Community. AppExchange-Anwendungsanalysen sind nur für verwaltete Pakete verfügbar, die die Sicherheitsprüfung bestanden haben.

Paketerstellung: Schnellere Paketerstellung, neue Option zum Überspringen der Validierung und Änderungen an Flows und Einstellungen für die externe Freigabe

Paketversionen können nun schneller erstellt und installiert werden. Sie können die Validierung überspringen, wenn Sie neue Paketversionen erstellen. Zudem wurden Änderungen an Flows in entsperrten Paketen vorgenommen sowie Änderungen an den Standardeinstellungen für die externe Freigabe, die sich möglicherweise auf Ihre Pakete auswirken.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Überspringen der Validierung zum schnellen Iterieren der Paketentwicklung
Iterieren Sie die Paketentwicklung effizienter, indem Sie die Validierung von Abhängigkeiten, Paketvorgängern und Metadaten während der Paketversionserstellung überspringen. Sie können den Validierungsparameter mit verwalteten und entsperrten Paketen der zweiten Generation überspringen. Durch das Überspringen der Validierung wird die für das Erstellen einer neuen Paketversion benötigte Zeit reduziert. Paketversionen, die ohne Validierung erstellt wurden, können jedoch nicht auf den veröffentlichten Zustand hochgestuft werden.

Schnelleres Erstellen und Installieren von Paketversionen
Sie müssen nun wesentlich weniger lange warten, wenn Sie sofort nach dem Erstellen eines neuen Pakets eine neue Paketversion erstellen. Zudem wurde die Zeit zwischen der Erstellung einer Paketversion und dem Zeitpunkt, an dem sie zur Installation zur Verfügung steht, erheblich reduziert. Nach dem Höherstufen einer Paketversion auf "Veröffentlicht" können Sie sie nun ohne Verzögerung in einer Produktionsorganisation installieren. In den meisten Szenarien ist der CLI-Parameter `publishwait` nicht erforderlich.

Aktualisieren verwalteter Pakete für Änderungen am externen Freigabemodell
Stellen Sie sicher, dass Ihre verwalteten Pakete im Hinblick auf vorzunehmende Änderungen am externen Freigabemodell aktuell sind. Das externe Freigabemodell ist in Salesforce-Organisationen, die in der Version Spring '20 oder später erstellt werden, automatisch aktiviert. Darüber hinaus werden externe Zugriffsebenen für alle Objekte in diesen Organisationen zunächst auf "Privat" festgelegt. Diese Änderungen wirken sich nicht auf bestehende Kunden aus.

Anzeigen von Details zur Paketerstellung in Listen und Berichten von Salesforce CLI-Befehlen

Die Befehle `package:version:list` und `package:version:report` wurden erweitert und zeigen nun Informationen zur Codeabdeckung, zum Paketvorgänger und dahingehend an, ob die Validierung übersprungen wurde.

Bestimmen der Anzahl der im Paketmanager angezeigten Komponenten

Auf der Seite "Paketmanager" unter "Setup" können Sie anpassen, wie viele Komponenten in Ihren Paketen angezeigt werden. Bei Paketen mit weniger als 10.000 Komponenten werden standardmäßig alle Komponenten angezeigt. Pakete mit mehr als 10.000 Komponenten werden standardmäßig paginiert.

Aktualisieren von Flows in entsperrten Paketen

Stellen Sie sicher, dass Ihre entsperrten Pakete, in denen Flows enthalten sind, mit den Änderungen funktionieren, die wir an der Art, wie API-Namen verarbeitet und Flows gelöscht werden, vorgenommen haben.

Überspringen der Validierung zum schnellen Iterieren der Paketentwicklung

Iterieren Sie die Paketentwicklung effizienter, indem Sie die Validierung von Abhängigkeiten, Paketvorgängern und Metadaten während der Paketversionserstellung überspringen. Sie können den Validierungsparameter mit verwalteten und entsperrten Paketen der zweiten Generation überspringen. Durch das Überspringen der Validierung wird die für das Erstellen einer neuen Paketversion benötigte Zeit reduziert. Paketversionen, die ohne Validierung erstellt wurden, können jedoch nicht auf den veröffentlichten Zustand hochgestuft werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Paketversionen, die mithilfe der Salesforce CLI oder der Tooling-API erstellt wurden.

Wer: Benutzer benötigen das Profil "Systemadministrator" oder die Berechtigung "Pakete der zweiten Generation erstellen und aktualisieren".

Wie: Führen Sie in Salesforce CLI Folgendes aus: `sfdx force:package:version:create --skipvalidation`. Verwenden Sie in der Tooling-API das Feld `SkipValidation` im Objekt "Package2VersionCreate".

Anmerkung: Sie können nicht gleichzeitig "Validierung überspringen" und "Codeabdeckung" angeben, da die Codeabdeckung während der Validierung berechnet wird.

Schnelleres Erstellen und Installieren von Paketversionen

Sie müssen nun wesentlich weniger lange warten, wenn Sie sofort nach dem Erstellen eines neuen Pakets eine neue Paketversion erstellen. Zudem wurde die Zeit zwischen der Erstellung einer Paketversion und dem Zeitpunkt, an dem sie zur Installation zur Verfügung steht, erheblich reduziert. Nach dem Höherstufen einer Paketversion auf "Veröffentlicht" können Sie sie nun ohne Verzögerung in einer Produktionsorganisation installieren. In den meisten Szenarien ist der CLI-Parameter `publishwait` nicht erforderlich.

Wo: Diese Änderung gilt für Versionen verwalteter und entsperrter Pakete, die mithilfe der Salesforce CLI oder der Tooling-API erstellt wurden.

Wer: Benutzer benötigen das Profil "Systemadministrator" oder die Berechtigung "Pakete der zweiten Generation erstellen und aktualisieren".

Warum: Wenn Sie über einen CI-Prozess (kontinuierliche Integration) verfügen, kann die Validierung während der Erstellung der Paketversion Ihre CI-Schritte duplizieren und den Zeitaufwand für die durchgängige CI erhöhen.

Falls Sie keine Integration in einen CI-Prozess vornehmen, empfiehlt es sich, Paketversionen zu erstellen, ohne die Validierung zu überspringen, um so Fehler zu erfassen, die sonst möglicherweise übersehen werden.

Aktualisieren verwalteter Pakete für Änderungen am externen Freigabemodell

Stellen Sie sicher, dass Ihre verwalteten Pakete im Hinblick auf vorzunehmende Änderungen am externen Freigabemodell aktuell sind. Das externe Freigabemodell ist in Salesforce-Organisationen, die in der Version Spring '20 oder später erstellt werden, automatisch aktiviert. Darüber hinaus werden externe Zugriffsebenen für alle Objekte in diesen Organisationen zunächst auf "Privat" festgelegt. Diese Änderungen wirken sich nicht auf bestehende Kunden aus.

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

Warum: Pakete, die von der externen Zugriffsebene eines Objekts abhängen, bei der es sich nicht immer um "Privat" handelt, funktionieren in Organisationen, die in der Version Spring '20 oder höher erstellt wurden, wie erwartet.

Wie: Aktualisieren Sie Ihre Pakete so, dass sie diese Änderungen unterstützen, indem Sie organisationsweite Standardeinstellungen ändern.

SIEHE AUCH:

Externe organisationsweite Standardeinstellungen sind in allen neuen Organisationen standardmäßig aktiviert

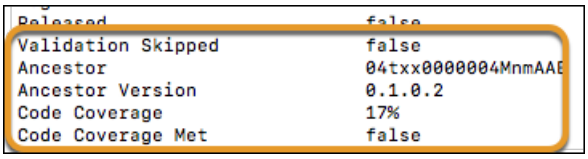
Anzeigen von Details zur Paketerstellung in Listen und Berichten von Salesforce CLI-Befehlen

Die Befehle `package:version:list` und `package:version:report` wurden erweitert und zeigen nun Informationen zur Codeabdeckung, zum Paketvorgänger und dahingehend an, ob die Validierung übersprungen wurde.

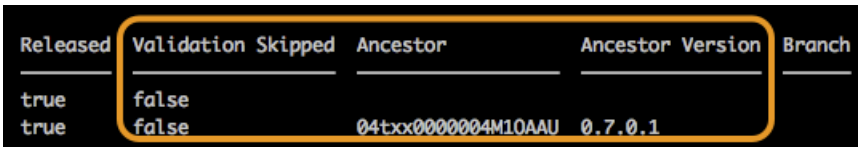
Wo: Diese Änderung gilt für Paketversionen, die mithilfe der Salesforce CLI oder der Tooling-API erstellt wurden.

Warum: Finden Sie heraus, ob die Paketversion die Codeabdeckung bestanden hat und welche Paketversion das Vorgängerelement ist.

Ausgabe aus dem CLI-Befehl `package:version:report`.



Ausgabe aus dem CLI-Befehl `package:version:list`. Verwenden Sie `--verbose` zum Anzeigen der Informationen zur Codeabdeckung.



Anmerkung: Informationen über Vorgängerelemente sind für Paketversionen verfügbar, die in der Version Spring '20 oder höher erstellt wurden.

Bestimmen der Anzahl der im Paketmanager angezeigten Komponenten

Auf der Seite "Paketmanager" unter "Setup" können Sie anpassen, wie viele Komponenten in Ihren Paketen angezeigt werden. Bei Paketen mit weniger als 10.000 Komponenten werden standardmäßig alle Komponenten angezeigt. Pakete mit mehr als 10.000 Komponenten werden standardmäßig paginiert.

Wo: Diese Änderung gilt für verwaltete und entsperrte Pakete in Lightning Experience und Salesforce Classic. Dev Hub ist in der Developer, Enterprise, Performance und Unlimited Edition verfügbar.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Paketmanager` ein. Wählen Sie Ihr Paket aus und passen Sie dann die Paginierung mithilfe des Dropdown-Menüs an, das sich unterhalb der Liste der Komponenten befindet.

Aktualisieren von Flows in entsperrten Paketen

Stellen Sie sicher, dass Ihre entsperrten Pakete, in denen Flows enthalten sind, mit den Änderungen funktionieren, die wir an der Art, wie API-Namen verarbeitet und Flows gelöscht werden, vorgenommen haben.

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

Warum:

- Ein Flow, der aus einem entsperrten Paket mit demselben API-Namen installiert wurde, überschreibt den vorhandenen Flow in der Zielorganisation.
- Löschen Sie Flows manuell aus einem entsperrten Paket. Es ist nicht möglich, sie zu löschen, indem Sie sie aus dem entsperrten Paket entfernen.

SIEHE AUCH:

Hilfe: Überlegungen zur Paketerstellung für Flows

Hilfe: Überlegungen zu installierten Flows

Datenänderungserfassung: Mehr Objektunterstützung und Ereignisanreicherung (Pilot)

Erhalten Sie Änderungsbenachrichtigungen für mehr Objekte und erweitern Sie Ihre Ereignismeldungen um Felder (Pilot).

IN DIESEM ABSCHNITT:

Erweiterte Objektunterstützung für die Datenänderungserfassung
Sie können nun für viele weitere Objekte Ereignisbenachrichtigungen zu Datensatzänderungen erhalten.

Anreichern von Änderungsereignismeldungen mit Feldern, die immer enthalten sind (Pilot)
Änderungsereignismeldungen enthalten Werte für neue und geänderte Felder. In einigen Fällen sind jedoch nicht geänderte Feldwerte zum Verarbeiten oder Abgleichen von Daten erforderlich. Zum Beispiel benötigt eine Abgleichsanwendung ein externes ID-Feld zum Abgleichen eines Datensatzes in einem externen System. Sie können nun auswählen, welche Felder in den Änderungsereignismeldungen enthalten sein sollen, wenn sie nicht leer sind.

Änderungsereignisse werden bei nicht aktivierter Verschlüsselung nicht mehr blockiert
Wenn Sie die Verschlüsselung von Änderungsereignissen in einer Organisation mit Shield-Plattformverschlüsselung nicht aktivieren, werden die Ereignismeldungen bis zu drei Tage in Klartext im Ereignis-Bus gespeichert. Bisher wurden Änderungsereignisse blockiert und erst zugestellt, nachdem Sie die Ereignisverschlüsselung aktiviert hatten.

Erweiterte Objektunterstützung für die Datenänderungserfassung

Sie können nun für viele weitere Objekte Ereignisbenachrichtigungen zu Datensatzänderungen erhalten.

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

Wie: Dies sind die neuen Objekte, die nun die Datenänderungserfassung unterstützen.

- ActionCadence
- ActionCadenceStep
- ActionCadenceStepTracker
- ActionCadenceTracker
- AssignedResource
- CallTemplate
- ContactPointConsent
- ContactPointEmail
- ContactPointPhone
- EmailMessage
- EmailTemplate
- Location
- Macro
- MacroInstruction
- MaintenanceAsset
- MaintenancePlan
- OpportunitySplit
- PartyConsent
- Pricebook2
- ProductConsumed
- ProductItem
- ProductRequest
- ProductRequestLineItem
- ProductTransfer
- QuickText
- Recommendation
- ResourceAbsence
- ReturnOrder
- ReturnOrderLineItem
- ServiceAppointment
- ServiceCrew
- ServiceCrewMember
- ServiceResource
- ServiceTerritory
- ServiceTerritoryMember
- Shipment
- SocialPost
- TimeSheet
- TimeSheetEntry

- VoiceCall
- VoiceCallRecording
- WorkOrder
- WorkOrderLineItem
- WorkType

Wählen Sie auf der Seite "Datenänderungserfassung" unter "Setup" die Objekte aus, zu denen Sie Benachrichtigungen erhalten möchten. Eine vollständige Liste der für die Datenänderungserfassung aktivierten Objekte finden Sie im *Change Data Sign Developer Guide* unter Change Event Object Support (Unterstützung für Änderungsereignisobjekte).

Anmerkung: Möglicherweise sind nicht alle Objekte in Ihrer Organisation verfügbar. Für einige Objekte müssen spezielle Funktionseinstellungen und Berechtigungen aktiviert werden.

Anreichern von Änderungsereignismeldungen mit Feldern, die immer enthalten sind (Pilot)

Änderungsereignismeldungen enthalten Werte für neue und geänderte Felder. In einigen Fällen sind jedoch nicht geänderte Feldwerte zum Verarbeiten oder Abgleichen von Daten erforderlich. Zum Beispiel benötigt eine Abgleichsanwendung ein externes ID-Feld zum Abgleichen eines Datensatzes in einem externen System. Sie können nun auswählen, welche Felder in den Änderungsereignismeldungen enthalten sein sollen, wenn sie nicht leer sind.

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

Anmerkung: Wir stellen die Anreicherung der Datenänderungserfassung ausgewählten Kunden im Rahmen eines Pilotprogramms zur Verfügung, das die Annahme spezifischer Nutzungsbedingungen voraussetzt. Wenn Sie für die Teilnahme am Programm nominiert werden möchten, wenden Sie sich an Salesforce. Bei Pilotprogrammen sind Änderungen vorbehalten und die Aufnahme kann nicht garantiert werden. Die Anreicherung der Datenänderungserfassung ist erst dann allgemein verfügbar, wenn Salesforce die allgemeine Verfügbarkeit in der Dokumentation, in Pressemitteilungen oder öffentlichen Erklärungen bekannt gibt. Es kann nicht garantiert werden, dass die Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Über die Trailblazer Community können Sie Feedback und Vorschläge für die Anreicherung der Datenänderungserfassung einbringen.

Wie: Um Felder für die Änderungsereignisanreicherung auszuwählen, verwenden Sie das Objekt "PlatformEventChannelMember" in der Tooling-API oder der Metadaten-API.

Änderungsereignisse werden bei nicht aktivierter Verschlüsselung nicht mehr blockiert

Wenn Sie die Verschlüsselung von Änderungsereignissen in einer Organisation mit Shield-Plattformverschlüsselung nicht aktivieren, werden die Ereignismeldungen bis zu drei Tage in Klartext im Ereignis-Bus gespeichert. Bisher wurden Änderungsereignisse blockiert und erst zugestellt, nachdem Sie die Ereignisverschlüsselung aktiviert hatten.

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

Wie: Erstellen Sie zum Aktivieren der Verschlüsselung von Änderungsereignissen zunächst unter "Setup" auf der Seite "Schlüsselverwaltung" ein Ereignis-Bus-Mandantengeheimnis. Aktivieren Sie anschließend die Verschlüsselung von Änderungsereignissen auf der Seite "Verschlüsselungsrichtlinie".

ACHTUNG: Vor dem Aktivieren der Verschlüsselung müssen Sie ein Ereignis-Bus-Mandantengeheimnis erstellen. Unter "Setup" ist die Verschlüsselungseinstellung erst verfügbar, nachdem Sie ein Ereignis-Bus-Mandantengeheimnis erstellt haben. Wenn Sie die Verschlüsselung mithilfe von PlatformEncryptionSettings aktivieren, ohne über ein Mandantengeheimnis zu verfügen, werden Änderungsereignisse in der Metadaten-API blockiert.

Plattformereignisse: Verschlüsselungsunterstützung

Aktivieren Sie die Verschlüsselung von Plattformereignismeldungen im Ereignis-Bus. Verwenden Sie außerdem eine neue REST-API-Obergrenze für die genaue CometD-Ereigniszustellung.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Verschlüsseln von Plattformereignisnachrichten im Ereignis-Bus
Um die Sicherheit zu erhöhen, können Sie nun aktivieren, dass die Plattformereignisnachrichten im Leerlauf verschlüsselt werden, während sie im Ereignis-Bus in einer Organisation mit Shield-Verschlüsselung gespeichert werden.

Abrufen Ihres Plattformereignisanspruchs anhand Ihres Vertragsbeginns
Wenn Sie eine Add-On-Lizenz für Plattformereignisse mit hohem Volumen haben, verwenden Sie den neuen Wert `MonthlyPlatformEventsUsageEntitlement` in der REST-API-Ressource `limits`. Dieser neue Wert gibt die CometD-Clientzustellungsverwendung zurück. Diese basiert korrekterweise auf dem Startdatum Ihres Vertrags und nicht auf dem ersten des Monats.

Verschlüsseln von Plattformereignisnachrichten im Ereignis-Bus

Um die Sicherheit zu erhöhen, können Sie nun aktivieren, dass die Plattformereignisnachrichten im Leerlauf verschlüsselt werden, während sie im Ereignis-Bus in einer Organisation mit Shield-Verschlüsselung gespeichert werden.

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

Wie: Erstellen Sie zum Aktivieren der Verschlüsselung von Plattformereignissen zunächst unter "Setup" auf der Seite "Schlüsselverwaltung" ein Ereignis-Bus-Mandantengeheimnis. Aktivieren Sie anschließend die Verschlüsselung von Plattformereignissen auf der Seite "Verschlüsselungsrichtlinie".

Wenn Sie die Verschlüsselung von Plattformereignissen in einer Organisation mit Shield-Verschlüsselung aktivieren, werden die Ereignismeldungen mithilfe des Schlüssels verschlüsselt, der auf dem Ereignis-Bus-Mandantengeheimnistyp basiert. Die verschlüsselten Ereignismeldungen werden bis zu 3 Tage (oder 1 Tag für Ereignisse mit Standardvolumen) im Ereignis-Bus gespeichert. Die Verschlüsselung gilt für alle benutzerdefinierten und standardmäßigen Plattformereignisse, darunter gestreamte Ereignisse mit Echtzeit-Ereignisüberwachung.

Bevor eine Plattformereignisnachricht an einen abonnierten Client gesendet wird, wird die Ereignisnutzlast mithilfe des Verschlüsselungsschlüssels entschlüsselt. Die Plattformereignisnachricht wird mithilfe von HTTPS und TLS über einen sicheren Kanal gesendet. Dadurch wird sichergestellt, dass die Daten bei der Übertragung geschützt und verschlüsselt sind.

SIEHE AUCH:

Verschlüsseln von Plattformereignissen

Abrufen Ihres Plattformereignisanspruchs anhand Ihres Vertragsbeginns

Wenn Sie eine Add-On-Lizenz für Plattformereignisse mit hohem Volumen haben, verwenden Sie den neuen Wert `MonthlyPlatformEventsUsageEntitlement` in der REST-API-Ressource `limits`. Dieser neue Wert gibt die CometD-Clientzustellungsverwendung zurück. Diese basiert korrekterweise auf dem Startdatum Ihres Vertrags und nicht auf dem ersten des Monats.

Wo: Diese Änderung gilt für Enterprise, Performance, Unlimited und Developer Edition.

Warum: `MonthlyPlatformEventsUsageEntitlement` ist genauer als `MonthlyPlatformEvents` in vorherigen API-Versionen, was auf dem ersten des Monats und nicht auf dem Startdatum Ihres Vertrags basiert. `MonthlyPlatformEventsUsageEntitlement` ersetzt `MonthlyPlatformEvents` in API-Version 48.0 und höher.

Wie: Senden Sie eine GET-Anforderung an `/services/data/v48.0/limits`.

Neue und geänderte Elemente für Entwickler

Hier finden Sie neue und geänderte Objekte, Aufrufe, Klassen, Komponenten, Befehle usw., mit denen Sie Salesforce-Funktionen anpassen können.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Lightning-Komponenten: Neue und geänderte Elemente
Mit diesen neuen und geänderten Ressourcen können Sie Benutzeroberflächen einfacher erstellen.

Apex: Neue und geänderte Elemente
Diese Klassen, Enumerationen und Schnittstellen sind neu oder wurden geändert.

ConnectApi (Chatter in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen
Erstellen Sie mit Chatter in Apex benutzerdefinierte Umgebungen in Salesforce. Sie können Personalisierungszielgruppen und -ziele abrufen, erstellen, aktualisieren und löschen.

API: Neue und geänderte Elemente
In API-Version 48.0 können Sie auf mehr Datenobjekte, Metadatentypen, REST-Ressourcen und Weiteres zugreifen.

Salesforce CLI: Neue und geänderte Befehle
Erstellen Sie mit Salesforce CLI Umgebungen für Entwicklung und Tests, synchronisieren Sie Quellcode, führen Sie Tests aus und steuern Sie den Anwendungslebenszyklus. In den wöchentlichen Versionshinweisen erhalten Sie Informationen zu den neuesten Aktualisierungen in v48 von Salesforce CLI.

Lightning-Komponenten: Neue und geänderte Elemente

Mit diesen neuen und geänderten Ressourcen können Sie Benutzeroberflächen einfacher erstellen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Lightning-Webkomponenten
Mit diesen neuen und geänderten Komponenten können Sie die Benutzeroberfläche effizienter erstellen.

Neue und geänderte Module für Lightning-Webkomponenten
Mit Modulen haben Sie mehr Möglichkeiten mit Lightning-Webkomponenten.

Neue und geänderte Aura-Komponenten
Mit diesen neuen und geänderten Komponenten können Sie die Benutzeroberfläche effizienter erstellen.

Neue und geänderte Lightning-Webkomponenten

Mit diesen neuen und geänderten Komponenten können Sie die Benutzeroberfläche effizienter erstellen.

Neue Komponenten

Die folgenden Komponenten sind neu und erfordern API-Version 48.0 und höher.

lightning-progress-ring
Stellt den Fortschritt eines Vorgangs durch eine kreisförmige Fortschrittsanzeige dar.

Geänderte Lightning-Webkomponenten

Folgende Komponenten wurden geändert.

`lightning-button-menu`

Das folgende Attribut für die untergeordnete Komponente `lightning-menu-subheader` wurde geändert.

- `label`: Der Text ist nun fett und wird nicht mehr in Versalien umgewandelt.

`lightning-datatable`

Primitive Zellenelemente werden nicht mehr verwendet, wodurch sich die Gesamtleistung dieser Komponente verbessert. Das generierte Markup einer Komponente kann sich ändern. Verlassen Sie sich also bei benutzerdefinierten Stilen und funktionalen Hooks nicht darauf.

Der Typ `text` unterstützt jetzt das `linkify`-Attribut. Aktivieren der Link-Konvertierung in Text:

```
var columns = [
    {
        label: 'Comments', fieldName: 'comments', type: 'text',
            typeAttributes: { linkify: true }
    },
// other column data
]
```

Das folgende benutzerdefinierte Ereignis wurde geändert.

- `resize`: Der Parameter `isUserTriggered` ist neu. Dieser boolesche Wert gibt an, ob eine Benutzeraktion mit einer Maus oder Tastatur zur Größenanpassung der Spalte geführt hat.

Das folgende Attribut ist neu.

- `wrap-text-max-lines`: Dieser Wert gibt die Anzahl der Zeilen an, nach denen der Inhalt abgeschnitten und ausgeblendet wird. Er muss mindestens 1 betragen. Der Text in der letzten Zeile wird abgeschnitten und mit Auslassungszeichen angezeigt.

Folgende Eigenschaft für das Attribut `columns` ist neu.

- `wrapText`: Gibt an, ob in einer Spalte Textumbrüche eingefügt werden, wenn die Tabelle angezeigt wird. Bei Textumbrüchen wird der Text in der nächsten Zeile fortgesetzt, sodass der gesamte Inhalt sichtbar ist. Verwenden Sie diese Option zusammen mit `wrapTextMaxLines`, um eine Anzahl von Zeilen anzuzeigen und den Rest auszublenden.

Die folgende Eigenschaft für die Definition benutzerdefinierter Vorlagen ist neu.

- `standardCellLayout`: Gibt an, ob benutzerdefinierte Zellen das Standardlayout verwenden. Standardmäßig wird für benutzerdefinierte Zellen das leere Layout verwendet.

`lightning-input`

Das folgende benutzerdefinierte Ereignis ist neu.

- `commit`: Abgesendet mit den folgenden Benutzeraktionen.
  - Ändern Sie den Eingabewert und drücken Sie die Eingabetaste oder verschieben Sie den Fokus von der Eingabe (für alle Eingabetypen).
  - Drücken Sie die Nach-oben- bzw. Nach-unten-Taste in `number`-Eingabetypen.
  - Klicken Sie auf die Schaltfläche X in `search`-Eingabetypen, um die Suche zu löschen.

Der Eingabetyp `number` wurde geändert.

- Für die Dateneingabe wird nun das Salesforce-Gebietsschema anstelle des System-Gebietsschemas verwendet. Die Komponente hat zuvor das System-Gebietsschema für die Dateneingabe verwendet und das Salesforce-Gebietsschema für die Datenanzeige, wenn das Feld den Fokus verliert. Nun ist die Erfahrung einheitlicher.

- Beim Eingeben von Zahlen können Sie die Zahlentrennzeichen (Kommas oder Punkte) für Ihr Salesforce-Gebietsschema hinzufügen.
- Arabische, Hindu- und persische Zahlen werden unterstützt.
- Bei Validierungsfehlern wird die ungültige Eingabe im Eingabefeld beibehalten, damit Sie die Eingabe korrigieren können, anstatt sie erneut eingeben zu müssen.
- Schaltflächen zum Ändern des Zahlenwerts wurden entfernt. Außerdem ändert sich die Zahl nicht mehr, wenn Sie mit der Maus im Eingabefeld einen Bildlauf ausführen. Mit der Nach-oben- und Nach-unten-Taste können Sie die Zahl erhöhen und verringern.
- Sehr lange Zahleneingaben werden nicht mehr automatisch abgerundet. Wenn Sie jedoch die Nach-oben- und Nach-unten-Taste zum Ändern der Zahl verwenden, wird die Zahl weiterhin gerundet.
- Die Prozentformatierung zeigt keine zusätzlichen Dezimalstellen mehr an. Beispielsweise wird ein Wert von 0,50 als 50 % anstelle von 50,00 % angezeigt.
- Das `change`-Ereignis wird jedes Mal gesendet, wenn sich die `value`-Angabe der Eingabe ändert. Dies geschieht jetzt auch, wenn eine leere Zeichenfolge als Wert angegeben wird. Die Eingabekomponente legt als Wert eine leere Zeichenfolge fest, wenn die Zahleneingabe ungültig ist. Sie können jetzt das Feld in Ihrem `onchange`-Handler zurücksetzen, wenn die Eingabe ungültig ist.

Die Eingabetypen `date` und `datetime` wurden geändert.

- Arabische, Hindu- und persische Zahlen werden unterstützt.
- Wenn Sie das Salesforce-Gebietsschema "Thailand" verwenden, werden das buddhistische Kalendersystem und das buddhistische Jahr angezeigt.

`lightning-input-field`

Die Änderungen an `lightning-input` für Felder vom Typ `number`, `date` und `datetime` gelten auch für `lightning-input-field`.

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `readonly`: Das Formular zeigt nun ein schreibgeschütztes Feld als schreibgeschützt statt deaktiviert an. Wenn Sie die Inline-Bearbeitung im Formular verwenden, bleibt die Anzeige des schreibgeschützten Felds unverändert.

`lightning-map`

Das folgende Attribut ist neu.

- `selected-marker-value`: Gibt den Wert der aktuell ausgewählten Markierung an. Gibt `undefined` zurück, wenn Sie keinen `value` an `map-markers` übergeben.

Der folgende Ereignishandler ist neu.

- `onmarkerselect`: Das `markerselect`-Ereignis wird gesendet, wenn Sie eine Markierung auswählen. Wählen Sie eine Markierung aus, indem Sie auf der Karte oder in der Liste der Standorte darauf klicken.

`lightning-menu-item`

Das folgende Attribut ist neu.

- `download`: Gibt den Namen einer Datei an, die beim Klicken auf einen Link im Menüelement heruntergeladen werden soll. Der Name wird verwendet, wenn die Datei im Download-Verzeichnis gespeichert wird, und entspricht nicht unbedingt dem Namen der Originaldatei. Verwenden Sie `download` mit dem Attribut `href`.

`lightning-output-field`

E-Mail-Adressen werden nicht mehr mit einem E-Mail-Symbol angezeigt, um mit den auf Datensatz-Detailseiten angezeigten E-Mail-Adressen konsistent zu sein.

`lightning-pill`

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `has-error`: Das Symbol ⚠ (Warnung) wurde durch das Symbol ⊘ (Fehler) ersetzt.

`lightning-progress-indicator`

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `has-error`: Das Symbol ⚠ (Warnung) wurde durch das Symbol ⊘ (Fehler) ersetzt.

`lightning-record-form`

Wenn ein Feld schreibgeschützt ist, wird es im Formular jetzt als schreibgeschützt statt deaktiviert angezeigt. Wenn Sie die Inline-Bearbeitung im Formular verwenden, bleibt die Anzeige des schreibgeschützten Felds unverändert.

`lightning-tree`

Das Array `items` wurde geändert. Um eine Verzweigung zu erweitern oder zu reduzieren, rufen Sie die Strukturelemente ab und ändern Sie die Eigenschaft `expanded`.

```
// expand the first branch
this.template.querySelector('lightning-tree').items[0].expanded = true;

// collapse the first branch
this.template.querySelector('lightning-tree').items[0].expanded = false;
```

`lightning-tree-grid`

Primitive Zellenelemente werden nicht mehr verwendet, wodurch sich die Gesamtleistung dieser Komponente verbessert. Das generierte Markup einer Komponente kann sich ändern. Verlassen Sie sich also bei benutzerdefinierten Stilen und funktionalen Hooks nicht darauf.

Der Typ `text` unterstützt jetzt das `linkify`-Attribut. Aktivieren der Link-Konvertierung in Text:

```
var columns = [
    {
        label: 'Comments', fieldName: 'comments', type: 'text',
            typeAttributes: { linkify: true }
    },
// other column data
]
```

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `label`: Der Text ist nun fett und wird nicht mehr in Versalien umgewandelt.

`lightning-vertical-navigation-section`

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `label`: Der Text ist nun fett und wird nicht mehr in Versalien umgewandelt.

SIEHE AUCH:

Komponentenbibliothek

Neue und geänderte Module für Lightning-Webkomponenten

Mit Modulen haben Sie mehr Möglichkeiten mit Lightning-Webkomponenten.

Neue Module

Die folgenden Module sind jetzt verfügbar.

`lightning/pageReferenceUtils`
Bietet Dienstprogramme für das Verschlüsseln und Entschlüsseln von Standardfeldwerten. Wenn Sie einen URL für die Erstellungsseite oder zum Navigieren zu einem Datensatz mit vorausgefüllten Feldwerten generieren möchten, übergeben Sie diese Zeichenfolge an das Attribut `pageReference.state.defaultFieldValues` in `standard__objectPage`-Seitenverweistypen. Sie entschlüsseln die Zeichenfolge nur bei der Verwendung von Überschreibungsaktionen. Es wird empfohlen, `lightning/pageReferenceUtils` mit `lightning/navigation` statt mit `force:createRecord` zu verwenden, um zur Erstellungsseite eines Datensatzes zu navigieren. Weitere Informationen finden Sie unter Weiterleiten von Benutzern zu einem Datensatz mit Standardfeldwerten auf Seite 499.

`lightningsnapin/minimized`
Ermöglicht die Anpassung der Benutzeroberfläche für den minimierten Zustand. Ihre benutzerdefinierte Komponente sollte das Ziel `lightningSnapin__Minimized` in der Konfigurationsdatei `js-meta.xml` angeben. Weitere Informationen finden Sie unter Anpassen des Chats mit Lightning-Komponenten auf Seite 228.

`@salesforce/messageChannel` (Beta)
Eine Zeichenfolge, die den Namen des Lightning-Nachrichtenkanals angibt, der zusammen mit dem Modul `lightning/messageService` verwendet wird. Eine Lightning-Webkomponente verwendet einen Lightning-Nachrichtenkanal, um auf die Lightning-Nachrichtenservice-API zuzugreifen. Mit der Lightning-Nachrichtenservice-API können Sie DOM-übergreifend zwischen Aura-Komponenten, Visualforce-Seiten und Lightning-Webkomponenten kommunizieren.

```
// 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***: Ein importiertes Symbol, das den Nachrichtenkanal identifiziert.
- ***channelReference***: Der API-Name des Nachrichtenkanals.
- ***namespace***: Wenn sich der Nachrichtenkanal in einem verwalteten Paket befindet, handelt es sich bei diesem Wert um den Namespace des verwalteten Pakets. Wenn sich der Nachrichtenkanal nicht in einem verwalteten Paket befindet, lassen Sie den Namespace aus.

Weitere Informationen finden Sie unter Kommunizieren über die Technologien der Salesforce-Benutzeroberflächen hinweg mit dem Lightning-Nachrichtenservice (Beta).

`lightning/messageService` (Beta)
Bietet Zugriff auf Methoden und Ressourcen der Lightning-Nachrichtenservice-API. Importieren Sie Folgendes, um einen Nachrichtenkanal zu abonnieren oder um das Abonnement zu kündigen.

```
// Subscribe/unsubscribe example
import { subscribe, unsubscribe, APPLICATION_SCOPE, MessageContext } from
'lightning/messageService';
```

Importieren Sie die Methode `publish()` und `MessageContext`, um Inhalt in einem Nachrichtenkanal zu veröffentlichen.

```
// Publish example
import { publish, MessageContext } from 'lightning/messageService';
```

Weitere Informationen finden Sie unter Kommunizieren über die Technologien der Salesforce-Benutzeroberflächen hinweg mit dem Lightning-Nachrichtenservice (Beta).

`lightningsnapin/basePrechat`
Ermöglicht die Anpassung der Benutzeroberfläche für das Vor-Chat-Formular. Ihre benutzerdefinierte Komponente sollte das Ziel `lightningSnapin_PreChat` in der Konfigurationsdatei `js-meta.xml` angeben. Weitere Informationen finden Sie unter Anpassen des Chats mit Lightning-Komponenten auf Seite 228.

Geänderte Module

Die folgenden Module wurden geändert.

`lightning/uiListApi` (Beta)
Dieses Modul gibt nun Datensätze zurück, welche die Felder enthalten, die durch Folgendes angegeben werden:

- Die Metadaten der Listenansicht, zurückgegeben von `displayColumns`
- Die Parameter `fields` und `optionalFields`, wobei davon ausgegangen wird, dass der Benutzer auf sie zugreifen kann.
- Die Systemfelder des Objekts, sofern das Objekt über sie verfügt, beispielsweise `CreatedDate`, `Id`, `LastModifiedById`, `LastModifiedDate` und `SystemModstamp`

Zuvor enthielten alle von `lightning/uiListApi` zurückgegebenen Datensätze alle oben genannten sowie zusätzliche Felder, die weder von der `@wire`-Definition noch von der Listenansicht definiert wurden. Sind für Ihre Komponente spezifische Feldwerte erforderlich, die nicht von `lightning/uiListApi` zurückgegeben werden, sollten Sie den Parameter `fields` oder `optionalFields` verwenden, um diese Felder einzubeziehen.

Neue und geänderte Aura-Komponenten

Mit diesen neuen und geänderten Komponenten können Sie die Benutzeroberfläche effizienter erstellen.

Neue Aura-Komponenten

Die folgenden Komponenten sind neu und erfordern API-Version 48.0 und höher.

`lightning:pageReferenceUtils`
Diese Komponente bietet Dienstprogramme für das Verschlüsseln und Entschlüsseln von Standardfeldwerten. Wenn Sie einen URL für die Seite zum Erstellen oder Navigieren eines Datensatzes generieren möchten, übergeben Sie die codierte Zeichenfolge an das neue Attribut `pageReference.state.defaultFieldValues` in `standard__objectPage`-Seitenverweistypen. Sie entschlüsseln die Zeichenfolge nur bei der Verwendung von Überschreibungsaktionen. Es wird empfohlen, `lightning:pageReferenceUtils` mit `lightning:navigation` statt mit `force:createRecord` zu verwenden, um zur Erstellungsseite eines Datensatzes zu navigieren. Weitere Informationen finden Sie unter Weiterleiten von Benutzern zu einem Datensatz mit Standardfeldwerten auf Seite 499.

`lightning:progressRing`
Stellt den Fortschritt eines Vorgangs durch eine kreisförmige Fortschrittsanzeige dar.

`lightning:messageChannel` (Beta)
Bietet Zugriff auf die API des Lightning-Nachrichtenservice. Mit dem Lightning-Nachrichtenservice können Sie Nachrichten im gesamten DOM und zwischen Aura-Komponenten, Visualforce-Seiten und Lightning-Webkomponenten veröffentlichen und abonnieren. Weitere Informationen finden Sie unter Kommunizieren über die Technologien der Salesforce-Benutzeroberflächen hinweg mit dem Lightning-Nachrichtenservice (Beta).

Geänderte Aura-Komponenten

Folgende Komponenten wurden geändert.

`forceCommunity:navigationMenuBase`

Das folgende Attribut ist neu.

- `navigationLinkSetId`: Die ID oder der Entwicklername des NavigationLinkSet-Typs, der in der Komponente gerendert werden soll. "NavigationLinkSet" stellt das Navigationsmenü in einer Community dar.

`lightning:breadcrumb`

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `label`: Die Textbezeichnung wird nicht mehr in Versalien umgewandelt.

`lightning:buttonMenu`

Das folgende Attribut in der untergeordneten Komponente `lightning:menuSubheader` wurde geändert.

- `label`: Der Text ist nun fett und wird nicht mehr in Versalien umgewandelt.

`lightning:card`

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `title`: Dieses Attribut ist nicht mehr erforderlich.

`lightning:datatable`

Primitive Zellenelemente werden nicht mehr verwendet, wodurch sich die Gesamtleistung dieser Komponente verbessert. Das generierte Markup einer Komponente kann sich ändern. Verlassen Sie sich also bei benutzerdefinierten Stilen und funktionalen Hooks nicht darauf.

Der Typ `text` unterstützt jetzt das `linkify`-Attribut. Aktivieren der Link-Konvertierung in Text:

```
var columns = [
    {
        label: 'Comments', fieldName: 'comments', type: 'text',
            typeAttributes: { linkify: true }
    },
// other column data
]
```

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `onresize`: Der Parameter `isUserTriggered` ist neu. Dieser boolesche Wert gibt an, ob eine Benutzeraktion mit einer Maus oder Tastatur zur Größenanpassung der Spalte geführt hat.

Das folgende Attribut ist neu.

- `wrapTextMaxLines`: Dieser Wert gibt die Anzahl der Zeilen an, nach denen der Inhalt abgeschnitten und ausgeblendet wird. Er muss mindestens 1 betragen. Der Text in der letzten Zeile wird abgeschnitten und mit Auslassungszeichen angezeigt.

Folgende Eigenschaft für das Attribut `columns` ist neu.

- `wrapText`: Gibt an, ob in einer Spalte Textumbrüche eingefügt werden, wenn die Tabelle angezeigt wird. Bei Textumbrüchen wird der Text in der nächsten Zeile fortgesetzt, sodass der gesamte Inhalt sichtbar ist. Verwenden Sie diese Option zusammen mit `wrapTextMaxLines`, um eine Anzahl von Zeilen anzuzeigen und den Rest auszublenden.

`lightning:input`

Das folgende benutzerdefinierte Ereignis ist neu.

- `commit`: Abgesendet mit den folgenden Benutzeraktionen.
  - Ändern Sie den Eingabewert und drücken Sie die Eingabetaste oder verschieben Sie den Fokus von der Eingabe (für alle Eingabetypen).
  - Drücken Sie die Nach-oben- bzw. Nach-unten-Taste in `number`-Eingabetypen.
  - Klicken Sie auf die Schaltfläche X in `search`-Eingabetypen, um die Suche zu löschen.

Der Eingabetyp `number` wurde geändert.

- Für die Dateneingabe wird nun das Salesforce-Gebietsschema anstelle des System-Gebietsschemas verwendet. Die Komponente hat zuvor das System-Gebietsschema für die Dateneingabe verwendet und das Salesforce-Gebietsschema für die Datenanzeige, wenn das Feld den Fokus verliert. Nun ist die Erfahrung einheitlicher.
- Beim Eingeben von Zahlen können Sie die Zahlentrennzeichen (Kommas oder Punkte) für Ihr Salesforce-Gebietsschema hinzufügen.
- Arabische, Hindu- und persische Zahlen werden unterstützt.
- Bei Validierungsfehlern wird die ungültige Eingabe im Eingabefeld beibehalten, damit Sie die Eingabe korrigieren können, anstatt sie erneut eingeben zu müssen.
- Schaltflächen zum Ändern des Zahlenwerts wurden entfernt. Außerdem ändert sich die Zahl nicht mehr, wenn Sie mit der Maus im Eingabefeld einen Bildlauf ausführen. Mit der Nach-oben- und Nach-unten-Taste können Sie die Zahl erhöhen und verringern.
- Sehr lange Zahleneingaben werden nicht mehr automatisch abgerundet. Wenn Sie jedoch die Nach-oben- und Nach-unten-Taste zum Ändern der Zahl verwenden, wird die Zahl weiterhin gerundet.
- Die Prozentformatierung zeigt keine zusätzlichen Dezimalstellen mehr an. Beispielsweise wird ein Wert von 0,50 als 50 % anstelle von 50,00 % angezeigt.
- Das `change`-Ereignis wird jedes Mal gesendet, wenn sich die `value`-Angabe der Eingabe ändert. Dies geschieht jetzt auch, wenn eine leere Zeichenfolge als Wert angegeben wird. Die Eingabekomponente legt als Wert eine leere Zeichenfolge fest, wenn die Zahleneingabe ungültig ist. Sie können jetzt das Feld in Ihrem `onchange`-Handler zurücksetzen, wenn die Eingabe ungültig ist.

Die Eingabetypen `date` und `datetime` wurden geändert.

- Arabische, Hindu- und persische Zahlen werden unterstützt.
- Wenn Sie das Salesforce-Gebietsschema "Thailand" verwenden, werden das buddhistische Kalendersystem und das buddhistische Jahr angezeigt.

`lightning:inputField`

Die Änderungen an `lightning:input` für Felder vom Typ `number`, `date` und `datetime` gelten auch für `lightning:inputField`.

Das folgende Attribut wurde geändert.

- `readonly`: Das Formular zeigt nun ein schreibgeschütztes Feld als schreibgeschützt statt deaktiviert an. Wenn Sie die Inline-Bearbeitung im Formular verwenden, bleibt die Anzeige des schreibgeschützten Felds unverändert.

`lightning:map`

Das folgende Attribut ist neu.

- `selectedMarkerValue`: Gibt den Wert der aktuell ausgewählten Markierung an. Gibt `undefined` zurück, wenn Sie keinen `value` an `mapMarkers` übergeben.

Der folgende Ereignishandler ist neu.

- `onmarkerselect`: Das `markerselect`-Ereignis wird gesendet, wenn Sie eine Markierung auswählen. Wählen Sie eine Markierung aus, indem Sie auf der Karte oder in der Liste der Standorte darauf klicken.

`lightning:menuItem`

Das folgende Attribut ist neu.

- `download`: Gibt den Namen einer Datei an, die beim Klicken auf einen Link im Menüelement heruntergeladen werden soll. Der Name wird verwendet, wenn die Datei im Download-Verzeichnis gespeichert wird, und entspricht nicht unbedingt dem Namen der Originaldatei. Verwenden Sie `download` mit dem Attribut `href`.

`lightning:outputField`
E-Mail-Adressen werden nicht mehr mit einem E-Mail-Symbol angezeigt, um mit den auf Datensatz-Detailseiten angezeigten E-Mail-Adressen konsistent zu sein.

`lightning:pill`
Das folgende Attribut wurde geändert.

- `hasError`: Das Symbol ⚠ (Warnung) wurde durch das Symbol ⊘ (Fehler) ersetzt.

`lightning:progressIndicator`
Das folgende Attribut wurde geändert.

- `hasError`: Das Symbol ⚠ (Warnung) wurde durch das Symbol ⊘ (Fehler) ersetzt.

`lightning:recordForm`
Wenn ein Feld schreibgeschützt ist, wird es im Formular jetzt als schreibgeschützt statt deaktiviert angezeigt. Wenn Sie die Inline-Bearbeitung im Formular verwenden, bleibt die Anzeige des schreibgeschützten Felds unverändert.

`lightning:treeGrid`
Primitive Zellenelemente werden nicht mehr verwendet, wodurch sich die Gesamtleistung dieser Komponente verbessert. Das generierte Markup einer Komponente kann sich ändern. Verlassen Sie sich also bei benutzerdefinierten Stilen und funktionalen Hooks nicht darauf.

Der Typ `text` unterstützt jetzt das `linkify`-Attribut. Aktivieren der Link-Konvertierung in Text:

```
var columns = [
    {
        label: 'Comments', fieldName: 'comments', type: 'text',
            typeAttributes: { linkify: true }
    },
// other column data
]
```

Folgende Eigenschaft für das Attribut `columns` wurde geändert.

- `label`: Der Text ist nun fett und wird nicht mehr in Versalien umgewandelt.

`lightning:verticalNavigationSection`
Das folgende Attribut wurde geändert.

- `label`: Der Text ist nun fett und wird nicht mehr in Versalien umgewandelt.

SIEHE AUCH:

Komponentenbibliothek

Apex: Neue und geänderte Elemente

Diese Klassen, Enumerationen und Schnittstellen sind neu oder wurden geändert.

Weitere Informationen finden Sie im *Apex Developer Guide*.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Auth-Namespace
Der Auth-Namespace verfügt über die folgenden neuen oder geänderten Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen oder Ausnahmen.

Reports-Namespace

Der Reports-Namespace verfügt über die folgenden neuen oder geänderten Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen und Ausnahmen.

Schema-Namespace

Der Schema-Namespace verfügt über die folgenden neuen oder geänderten Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen und Ausnahmen.

System-Namespace

Der System-Namespace verfügt über die folgenden neuen oder geänderten Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen und Ausnahmen.

Auth-Namespace

Der Auth-Namespace verfügt über die folgenden neuen oder geänderten Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen oder Ausnahmen.

Neue oder geänderte Methoden in vorhandenen Klassen

Abrufen des Single-Sign-On-URLs für eine Community-Unterdomäne

Verwenden Sie die neue `getAuthProviderSsoDomainUrl(communityUrl, startUrl, developerName)`-Methode in der `Auth.AuthConfiguration`-Klasse.

Reports-Namespace

Der Reports-Namespace verfügt über die folgenden neuen oder geänderten Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen und Ausnahmen.

Neue oder geänderte Methoden in vorhandenen Klassen

Abrufen des Berichtsfiltertyps

Verwenden Sie die neue `getFilterType(reports.ReportFilterType)`-Methode in der `reports.ReportFilter`-Klasse.

Festlegen des Berichtsfiltertyps

Verwenden Sie die neue `setFilterType(reports.ReportFilterType)`-Methode in der `reports.ReportFilter`-Klasse.

Abrufen der Zeichenfolgendarstellung des Berichtsfiltertyps

Verwenden Sie die neue `toString()`-Methode in der `reports.ReportFilter`-Klasse.

Neue Enumerationen

Geben Sie den Typ des Berichtsfilters an, der von den Methoden `getFilterType(reports.ReportFilterType)` und `setFilterType(reports.ReportFilterType)` verwendet wird.

Verwenden Sie die `ReportFilterType`-Enumeration.

Schema-Namespace

Der Schema-Namespace verfügt über die folgenden neuen oder geänderten Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen und Ausnahmen.

Neue oder geänderte Methoden in vorhandenen Klassen

Rufen Sie das sObject-Beschreibungsergebnis für ein Feld ab, um anhand des Parameterwerts zu bestimmen, ob untergeordnete Beziehungen geladen werden oder nicht.

Verwenden Sie die neue `getDescribe(options)`-Methode in der `Schema.SObjectType`-Klasse.

System-Namespace

Der System-Namespace verfügt über die folgenden neuen oder geänderten Klassen, Methoden, Schnittstellen, Enumerationen und Ausnahmen.

Neue oder geänderte Methoden in vorhandenen Klassen

Angeben eines Umleitungscodes zum Steuern von Seiten-URL-Umleitungen

Verwenden Sie die neue `setRedirectCode(redirectCode)`-Methode in der `PageReference`-Klasse, um einen *`redirectCode`* mit dem Wert 301, 302, 303, 307 oder 308 anzugeben. Die neue `getRedirectCode()`-Methode gibt für `PageReference` den Wert von *`redirectCode`* zurück.

Abrufen der Zeichenfolgendarstellung des Sammlungstyps "List"

Verwenden Sie die neue `toString()`-Methode in der `System.List`-Klasse.

Abrufen der Zeichenfolgendarstellung des Sammlungstyps "Map"

Verwenden Sie die neue `toString()`-Methode in der `System.Map`-Klasse.

Abrufen der Zeichenfolgendarstellung des Typs "Set"

Verwenden Sie die neue `toString()`-Methode in der `System.Set`-Klasse.

Abrufen der Zeichenfolgendarstellung des Attributs "SameSite" eines Cookies

Verwenden Sie die neue `getSameSite()`-Methode in der `System.Cookie`-Klasse.

ConnectApi (Chatter in Apex): Neue und geänderte Klassen und Enumerationen

Erstellen Sie mit Chatter in Apex benutzerdefinierte Umgebungen in Salesforce. Sie können Personalisierungszielgruppen und -ziele abrufen, erstellen, aktualisieren und löschen.

Viele Chatter-REST-API-Ressourcenaktionen werden als statische Methoden in Apex-Klassen im `ConnectApi`-Namespace angezeigt. Diese Methoden verwenden andere `ConnectApi`-Klassen, um Informationen einzugeben und zurückzugeben. Der `ConnectApi`-Namespace wird als *Chatter in Apex* bezeichnet.

In Apex können Sie mithilfe von SOQL-Abfragen und -Objekten auf einige Chatter-Daten zugreifen. Es ist jedoch einfacher, Chatter-Daten in `ConnectApi`-Klassen anzuzeigen, und Daten werden lokalisiert und für die Anzeige strukturiert. Anstatt für den Zugriff auf einen Feed und dessen Zusammenstellung zahlreiche Aufrufe vornehmen zu müssen, kann dies mit einem einzigen Aufruf erledigt werden.

Anmerkung: Verwenden Sie die Chatter-REST-API, um mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Chatter und Communities zu integrieren.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue Klassen für Chatter in Apex
Diese Klassen sind neu.

Neue Eingabeklassen für Chatter in Apex
Diese Eingabeklassen sind neu.

Neue und geänderte Ausgabeklassen für Chatter in Apex

Die folgenden Ausgabeklassen sind neu oder wurden geändert.

Neue und geänderte Enumerationen für Chatter in Apex

Die folgenden Enumerationen sind neu oder wurden geändert.

Neue Klassen für Chatter in Apex

Diese Klassen sind neu.

Verwalteter Inhalt

Diese neuen Methoden befinden sich in der `ConnectApi.ManagedContent`-Klasse.

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt diese API eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

Abrufen aller Versionen des verwalteten Inhalts für eine Community

- `getAllContent(channelId, pageParam, pageSize, language, managedContentType, includeMetadata, startDate, endDate)`

Abrufen aller Versionen des verwalteten Inhalts für einen Kanal mithilfe einer Liste mit IDs für den verwalteten Inhalt

- `getContentByIds(channelId, managedContentIds, pageParam, pageSize, language, managedContentType, includeMetadata, startDate, endDate)`

Abrufen der Kanäle für die Zustellung von verwaltetem Inhalt für den Kontextbenutzer

- `getAllDeliveryChannels(pageParam, pageSize)`

Auftragsverwaltung

Neue Methoden zum Verwenden der Salesforce-Auftragsverwaltung befinden sich in den Klassen `ConnectApi.FulfillmentOrder`, `ConnectApi.OrderPaymentSummary`, `ConnectApi.OrderSummary` und `ConnectApi.OrderSummaryCreation`.

Diese neuen Methoden befinden sich in der `ConnectApi.FulfillmentOrder`-Klasse.

Stornieren von FulfillmentOrderLineItems in einem FulfillmentOrder

- `cancelFulfillmentOrderLineItems(fulfillmentOrderId, cancelFulfillmentOrderLineItemsInput)`

Erstellen von FulfillmentOrders

- `createFulfillmentOrders(fulfillmentOrderInput)`

Erstellen einer Rechnung für einen FulfillmentOrder

- `createInvoice(fulfillmentOrderId, invoiceInput)`

Diese neue Methode befindet sich in der `ConnectApi.OrderPaymentSummary`-Klasse.

Erstellen einer OrderPaymentSummary

- `createOrderPaymentSummary(orderPaymentSummaryInput)`

Diese neuen Methoden befinden sich in der `ConnectApi.OrderSummary`-Klasse.

Erstellen einer Gutschrift für Änderungsaufträge in einer OrderSummary

- `createCreditMemo(orderSummaryId, creditMemoInput)`

Asynchrones Sicherstellen von Mitteln für eine Rechnung

- `ensureFundsAsync(orderSummaryId, ensureFundsInput)`

Asynchrones Sicherstellen von Erstattungen für eine Gutschrift

- `ensureRefundsAsync(orderSummaryId, ensureRefundsInput)`

Anzeigen einer Vorschau des erwarteten Änderungsauftrags für eine vorgeschlagene Stornierungsaktion

- `previewCancel(orderSummaryId, changeInput)`

Anzeigen einer Vorschau des erwarteten Änderungsauftrags für eine vorgeschlagene Rückgabeaktion

- `previewReturn(orderSummaryId, changeInput)`

Senden einer Stornierungsaktion

- `submitCancel(orderSummaryId, changeInput)`

Senden einer Rückgabeaktion

- `submitReturn(orderSummaryId, changeInput)`

Diese neue Methode befindet sich in der `ConnectApi.OrderSummaryCreation`-Klasse.

Erstellen einer OrderSummary

- `createOrderSummary(orderSummaryInput)`

Personalisierung

Diese neuen Methoden befinden sich in der `Personalization`-Klasse.

Abrufen von Zielgruppen

- `getAudience(communityId, audienceId, includeAudienceCriteria)`
- `getAudienceBatch(communityId, audienceIds)`
- `getAudiences(communityId, ipAddress, domain, userId, publishStatus, includeAudienceCriteria, targetTypes)`

Erstellen von Zielgruppen

- `createAudience(communityId, audience)`

Aktualisieren von Zielgruppen

- `updateAudience(communityId, audienceId, audience)`

Löschen von Zielgruppen

- `deleteAudience(communityId, audienceId)`

Abrufen von Zielen

- `getTarget(communityId, targetId)`

- `getTargets(communityId, ipAddress, domain, userId, publishStatus, recordId, targetTypes, includeAudience, includeAllMatchingTargetsWithinGroup, groupNames)`

Erstellen von Zielen

- `createTargets(communityId, target)`

Aktualisieren von Zielen

- `updateTargets(communityId, target)`

Löschen von Zielen

- `deleteTarget(communityId, targetId)`

Neue Eingabeklassen für Chatter in Apex

Diese Eingabeklassen sind neu.

Auftragsverwaltung

`ConnectApi.ChangeInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `changeItems`: Die Liste der Änderungen für "OrderItemSummaries".

`ConnectApi.ChangeItemInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `orderItemSummaryId`: Die ID der OrderItemSummary.
- `quantity`: Die zu ändernde Menge. Verwenden Sie einen positiven Wert. Ein Wert von 2 bedeutet beispielsweise "2 Einheiten stornieren oder zurückgeben".
- `reason`: Grund für die Änderung.
- `shippingReductionFlag`: Gibt an, ob die Versandkosten anteilig berechnet werden.

`ConnectApi.CreateCreditMemoInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `changeOrderIds`: Die Liste der IDs der Änderungsaufträge.

`ConnectApi.CreateOrderPaymentSummaryInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `orderSummaryId`: Die ID der OrderSummary.
- `paymentAuthorizationId`: Die ID der Zahlungsautorisierung.
- `paymentIds`: Die Liste der IDs der Zahlungen.

`ConnectApi.EnsureFundsAsyncInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `invoiceId`: Die ID der Rechnung.

`ConnectApi.EnsureRefundsAsyncInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `creditMemoId`: Die ID der Gutschrift.

`ConnectApi.FulfillmentGroupInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `fulfilledFromLocationId`: Die ID des Abwicklungsstandorts.

- `fulfillmentType`: Abwicklungstyp. Einer der für FulfillmentOrders definierten Werte des Felds "Typ".
- `orderItemSummaries`: Die Liste der OrderItemSummaries.

`ConnectApi.FulfillmentOrderInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `fulfillmentGroups`: Die Liste der Abwicklungsgruppen, die die OrderItemSummaries und Abwicklungsstandorte angeben.
- `orderDeliveryGroupSummaryId`: Die ID von der OrderDeliveryGroupSummary.
- `orderSummaryId`: Die ID der OrderSummary.

`ConnectApi.FulfillmentOrderInvoiceInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt nicht über Eigenschaften.

`ConnectApi.FulfillmentOrderLineItemInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `fulfillmentOrderLineItemId`: Die ID des FulfillmentOrderLineItem.
- `quantity`: Die zu stornierende Menge.

`ConnectApi.FulfillmentOrderLineItemsToCancelInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `fulfillmentOrderLineItemsToCancel`: Die Liste der FulfillmentOrderLineItems und Mengen.

`ConnectApi.OrderItemSummaryInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `orderItemSummaryId`: Die ID der OrderItemSummary.
- `quantity`: Die einzubeziehende Menge.

`ConnectApi.OrderSummaryInputRepresentation`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `orderId`: Die ID des Originalauftrags.

Personalisierung

`ConnectApi.AudienceCriterionInput`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `criterion`: Die Liste der Zuordnungen von Zielgruppenkriterien-Feldern und -Werten.
- `criterionNumber`: Die dem Zielgruppenkriterium in einer Formel zugeordnete Zahl. Beispiel: (1 UND 2) ODER 3. Wenn nichts angegeben wird, werden Kriterien Zahlen in der Reihenfolge zugewiesen, in der sie hinzugefügt werden.
- `criterionOperator`: Operator, der im Kriterium für die Personalisierungszielgruppe verwendet wird. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Contains`
  - `Equal`
  - `GreaterThan`
  - `GreaterThanOrEqual`
  - `Includes`
  - `LessThan`
  - `LessThanOrEqual`
  - `NotEqual`

  - `NotIncludes`
  - `StartsWith`
- `criterionType`: Der Typ des Kriteriums für die Personalisierungszielgruppe. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Default`: Die Zielgruppe weist keine Kriterien auf.
  - `Domain`: Das Zielgruppenkriterium basiert auf der Domäne.
  - `FieldBased`: Das Zielgruppenkriterium basiert auf Objektfeldern.
  - `GeoLocation`: Das Zielgruppenkriterium basiert auf dem Standort.
  - `Permission`: Das Zielgruppenkriterium basiert auf standardmäßigen oder benutzerdefinierten Berechtigungen.
  - `Profile`: Das Zielgruppenkriterium basiert auf dem Profil.

`ConnectApi.AudienceCriterionValueInput`

Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `city`: Stadt eines Benutzers.
- `country`: Land eines Benutzers.
- `domainId`: Domänen-ID eines Benutzers.
- `entityField`: Feld eines Objekts.
- `entityType`: Typ des Objekts.
- `fieldValue`: Wert eines Felds.
- `isEnabled`: Gibt an, ob die Berechtigung für einen Benutzer aktiviert ist (`true`) oder nicht (`false`).
- `permission`: Gültiger API-Name einer Standardbenutzerberechtigung oder einer benutzerdefinierten Berechtigung.
- `profileId`: Profil-ID eines Benutzers.
- `subdivision`: Unterteilung eines Benutzers.

`ConnectApi.AudienceInput`

Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `criteria`: Liste der zu aktualisierenden oder hinzuzufügenden Zielgruppenkriterien.
- `customFormula`: Die benutzerdefinierte Formel für die Zielgruppenkriterien. Beispiel: (1 UND 2) ODER 3.
- `formulaFilterType`: Der Formelfiltertyp für die Personalisierungszielgruppe. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `AllCriteriaMatch`: Alle Zielgruppenkriterien sind wahr (UND-Vorgang).
  - `AnyCriterionMatches`: Beliebige Zielgruppenkriterien sind wahr (ODER-Vorgang).
  - `CustomLogicMatches`: Die Zielgruppenkriterien stimmen mit der benutzerdefinierten Formel (beispielsweise (1 UND 2) ODER 3) überein.
- `name`: Der Name der Zielgruppe.

`ConnectApi.TargetInput`

Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `audienceId`: Die ID der Zielgruppe, die dem Ziel zugewiesen werden soll.
- `groupName`: Der Gruppenname des Ziels. Gruppenpaketbezogene Ziel- und Zielgruppenpaare.
- `priority`: Die Priorität des Ziels. Die Priorität innerhalb einer Gruppe bestimmt, welches Ziel zurückgegeben wird, wenn der Benutzer mehrere Zielgruppen abgleicht.
- `publishStatus`: Der Veröffentlichungsstatus des Ziels. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Entwurf`

    - `Live`

- `targetType`: Der Typ des Ziels, das die Art der gewünschten Daten angibt.
- `targetValue`: Der Wert des Ziels.

`ConnectApi.TargetCollectionInput`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `targets`: Liste der zu erstellenden Ziele.

`ConnectApi.TargetCollectionUpdateInput`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `targets`: Liste der zu aktualisierenden Ziele.

`ConnectApi.TargetUpdateInput`
Diese neue Eingabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `audienceId`: Die ID der Zielgruppe, die dem Ziel zugewiesen werden soll.
- `priority`: Die Priorität des Ziels. Die Priorität innerhalb einer Gruppe bestimmt, welches Ziel zurückgegeben wird, wenn der Benutzer mehrere Zielgruppen abgleicht.
- `targetId`: ID des zu aktualisierenden Ziels.

Neue und geänderte Ausgabeklassen für Chatter in Apex

Die folgenden Ausgabeklassen sind neu oder wurden geändert.

Verwalteter Inhalt

`ConnectApi.ManagedContentChannel` (Beta)
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `channelId`: Die ID des Kanals für den verwalteten Inhalt.
- `channelName`: Der Name des Kanals für den verwalteten Inhalt.
- `channelType`: Der Typ des Kanals für den verwalteten Inhalt. Folgende Werte sind verfügbar:
    - `CloudToCloud`
    - `Community`
    - `ConnectedApp`
- `isChannelSearchable`: Gibt an, ob der Textinhalt des Kanals durchsucht werden kann (`true`) oder nicht (`false`).

`ConnectApi.ManagedContentChannelCollection` (Beta)
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `channels`: Die Liste der Kanäle mit verwaltetem Inhalt.
- `currentPageUrl`: Der Chatter-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `nextPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `previousPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der vorherigen Seite oder `null`, wenn keine vorherige Seite vorhanden ist.
- `totalChannels`: Die Gesamtanzahl der Kanäle mit verwaltetem Inhalt.

`ConnectApi.ManagedContentDateAndTimeNodeValue`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.ManagedContentNodeValue`. Sie verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `dateTimeValue`: Datums- und Uhrzeitwert des Knotens des verwalteten Inhalts in UTC.
- `timeZone`: Zeitzone, aus der das Datum und die Uhrzeit stammen.

`ConnectApi.ManagedContentDateNodeValue`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.ManagedContentNodeValue`. Sie verfügt über diese Eigenschaft.

- `value`: Der Datumswert des Knotens für den verwalteten Inhalt.

`ConnectApi.ManagedContentMediaNodeValue`
Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `fileName`: Der Dateiname des Knotens des verwalteten Inhalts.
- `resourceUrl`: Ressourcen-URL der Datenbestandsdatei.
- `unauthenticatedUrl`: Nicht authentifizierter URL der Datenbestandsdatei oder `null`, wenn die Datenbestandsdatei für externe Benutzer nicht sichtbar ist.

`ConnectApi.ManagedContentVersion`
Diese Ausgabeklasse verfügt über die folgenden neuen Eigenschaften.

- `contentUrlName`: Name des Inhalts-URLs der Version des verwalteten Inhalts.
- `language`: Die Sprache der Version des verwalteten Inhalts.

Auftragsverwaltung

`ConnectApi.BaseOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `errors`: Alle Fehler, die zurückgegeben wurden.
- `success`: Gibt an, ob die Transaktion erfolgreich war.

`ConnectApi.ChangeItemOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `grandTotalAmount`: Änderung des Felds "GrandTotalAmount".
- `totalAdjustedDeliveryAmount`: Änderung des Felds "TotalAdjustedDeliveryAmount".
- `totalAdjustedDeliveryTaxAmount`: Änderung des Felds "TotalAdjustedDeliveryTaxAmount".
- `totalAdjustedProductAmount`: Änderung des Felds "TotalAdjustedProductAmount".
- `totalAdjustedProductTaxAmount`: Änderung des Felds "TotalAdjustedProductTaxAmount".
- `totalAdjustmentDistributedAmount`: Änderung des Felds "TotalAdjustmentDistributedAmount".
- `totalAdjustmentDistributedTaxAmount`: Änderung des Felds "TotalAdjustmentDistributedTaxAmount".
- `totalAmount`: Änderung des Felds "TotalAmount".
- `totalExcessFundsAmount`: Änderung des Felds "TotalExcessFundsAmount".
- `totalRefundableAmount`: Änderung des Felds "TotalRefundableAmount".
- `totalTaxAmount`: Änderung des Felds "TotalTaxAmount".

`ConnectApi.CreateCreditMemoOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseOutputRepresentation` und weist die folgende Eigenschaft auf.

- `creditMemoId`: Die ID der erstellten Gutschrift.

`ConnectApi.CreateOrderPaymentSummaryOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseOutputRepresentation` und weist die folgende Eigenschaft auf.

- `orderPaymentSummaryId`: Die ID der Zahlungszusammenfassung des Auftrags.

`ConnectApi.EnsureFundsAsyncOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseOutputRepresentation` und weist die folgende Eigenschaft auf.

- `backgroundOperationId`: Die ID des Hintergrundvorgangs.

`ConnectApi.EnsureRefundsAsyncOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseOutputRepresentation` und weist die folgende Eigenschaft auf.

- `backgroundOperationId`: Die ID des Hintergrundvorgangs.

`ConnectApi.ErrorResponse`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `errorCode`: Fehlercode.
- `message`: Weitere Fehlerdetails, falls verfügbar.

`ConnectApi.FulfillmentOrderCancelLineItemsOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseOutputRepresentation` und weist keine Eigenschaft auf. Sie umschließt nur die Basisausgabe.

`ConnectApi.FulfillmentOrderInvoiceOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseOutputRepresentation` und weist die folgende Eigenschaft auf.

- `invoiceId`: Die ID der erstellten Rechnung.

`ConnectApi.FulfillmentOrderOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseOutputRepresentation` und weist die folgende Eigenschaft auf.

- `fulfillmentOrderIds`: Eine Liste der IDs der erstellten Abwicklungsaufträge.

`ConnectApi.OrderSummaryOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseOutputRepresentation` und weist die folgende Eigenschaft auf.

- `orderSummaryId`: Die ID der Auftragszusammenfassung.

`ConnectApi.PreviewCancelOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseOutputRepresentation` und weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `changeBalances`: Erwartete finanzielle Werte des Änderungsauftrags für die Stornierungsaktion.
- `orderSummaryId`: Die ID der OrderSummary.

`ConnectApi.PreviewReturnOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseOutputRepresentation` und weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `changeBalances`: Erwartete finanzielle Werte des Änderungsauftrags für die Rückgabeaktion.
- `orderSummaryId`: Die ID der OrderSummary.

`ConnectApi.SubmitCancelOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseOutputRepresentation` und weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `changeBalances`: Finanzielle Werte aus dem erstellten Änderungsauftrag.
- `changeOrderId`: Die ID des erstellten Änderungsauftrags.

`ConnectApi.SubmitReturnOutputRepresentation`
Diese neue Ausgabeklasse ist eine Unterklasse von `ConnectApi.BaseOutputRepresentation` und weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `changeBalances`: Finanzielle Werte aus dem erstellten Änderungsauftrag.
- `changeOrderId`: Die ID des erstellten Änderungsauftrags.

Personalisierung

`ConnectApi.Audience`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `criteria`: Kriteriendetails für die Zielgruppe.
- `customFormula`: Die benutzerdefinierte Formel für die Zielgruppenkriterien. Beispiel: (1 UND 2) ODER 3.
- `formulaFilterType`: Der Formelfiltertyp für die Personalisierungszielgruppe. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `AllCriteriaMatch`: Alle Zielgruppenkriterien sind wahr (UND-Vorgang).
  - `AnyCriterionMatches`: Beliebige Zielgruppenkriterien sind wahr (ODER-Vorgang).
  - `CustomLogicMatches`: Die Zielgruppenkriterien stimmen mit der benutzerdefinierten Formel (beispielsweise (1 UND 2) ODER 3) überein.
- `id`: Die ID der Zielgruppe.
- `name`: Der Name der Zielgruppe.
- `targets`: Zielzuweisungen für die Zielgruppe.
- `url`: URL zu dieser Zielgruppe.

`ConnectApi.AudienceCollection`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `audiences`: Sammlung der Zielgruppen.

`ConnectApi.AudienceCriteriaDetail`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `criterion`: Die Liste der Zuordnungen von Zielgruppenkriterien-Feldern und -Werten.
- `criterionNumber`: Die dem Zielgruppenkriterium in einer Formel zugeordnete Zahl. Beispiel: (1 UND 2) ODER 3. Wenn nichts angegeben wird, werden Kriterien Zahlen in der Reihenfolge zugewiesen, in der sie hinzugefügt werden.
- `criterionOperator`: Operator, der im Kriterium für die Personalisierungszielgruppe verwendet wird. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Contains`
  - `Equal`
  - `GreaterThan`
  - `GreaterThanOrEqual`
  - `Includes`

  - `LessThan`
  - `LessThanOrEqual`
  - `NotEqual`
  - `NotIncludes`
  - `StartsWith`
- `criterionType`: Der Typ des Kriteriums für die Personalisierungszielgruppe. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Default`: Die Zielgruppe weist keine Kriterien auf.
  - `Domain`: Das Zielgruppenkriterium basiert auf der Domäne.
  - `FieldBased`: Das Zielgruppenkriterium basiert auf Objektfeldern.
  - `GeoLocation`: Das Zielgruppenkriterium basiert auf dem Standort.
  - `Permission`: Das Zielgruppenkriterium basiert auf standardmäßigen oder benutzerdefinierten Berechtigungen.
  - `Profile`: Das Zielgruppenkriterium basiert auf dem Profil.

`ConnectApi.AudienceCriterionDetails`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `value`: Zuordnung eines Zielgruppenkriterienwerts und eines Felds.

`ConnectApi.AudienceTarget`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `audienceName`: Der Name der Zielgruppe, die dem Ziel zugewiesen ist.
- `id`: Die ID der Zielgruppe, die dem Ziel zugewiesen ist.
- `url`: Der URL der Zielgruppe, die dem Ziel zugewiesen ist.

`ConnectApi.AudienceTargetAssignment`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `groupName`: Der Gruppenname des Ziels. Gruppenpaketbezogene Ziel- und Zielgruppenpaare.
- `id`: Die ID des Ziels.
- `isMatch`: Gibt an, ob das Ziel mit dem aktuellen Kontext übereinstimmt (`true`) oder nicht (`false`).
- `priority`: Die Priorität des Ziels. Die Priorität innerhalb einer Gruppe bestimmt, welches Ziel zurückgegeben wird, wenn der Benutzer mehrere Zielgruppen abgleicht.
- `publishStatus`: Der Veröffentlichungsstatus des Ziels. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Entwurf`
  - `Live`
- `targetType`: Der Typ des Ziels, das die Art der gewünschten Daten angibt.
- `targetValue`: Der Wert des Ziels.
- `url`: Der URL zu dem Ziel.

`ConnectApi.Scope`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `name`: Name des Umfangs für das Ziel.
- `value`: Wert des Umfangs für das Ziel.

`ConnectApi.Target`

Diese neue Ausgabeklasse verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `audience`: Zielgruppe, die dem Ziel zugewiesen ist.
- `groupName`: Der Gruppenname des Ziels. Gruppenpaketbezogene Ziel- und Zielgruppenpaare.
- `id`: Die ID des Ziels.
- `priority`: Die Priorität des Ziels. Die Priorität innerhalb einer Gruppe bestimmt, welches Ziel zurückgegeben wird, wenn der Benutzer mehrere Zielgruppen abgleicht.
- `publishStatus`: Der Veröffentlichungsstatus des Ziels. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Entwurf`
  - `Live`
- `scope`: Liste der Umfänge für das Ziel.
- `targetType`: Der Typ des Ziels, das die Art der gewünschten Daten angibt.
- `targetValue`: Der Wert des Ziels.
- `url`: Der URL zu dem Ziel.

`ConnectApi.TargetCollection`
Diese neue Ausgabeklasse verfügt über diese Eigenschaft.

- `targets`: Liste der Personalisierungsziele.

Neue und geänderte Enumerationen für Chatter in Apex

Die folgenden Enumerationen sind neu oder wurden geändert.

Informationen zu diesen Enumerationen finden Sie im *Apex Developer Guide* unter "ConnectApi Enums".

`ConnectApi.AudienceCriteriaOperator`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `Contains`
- `Equal`
- `GreaterThan`
- `GreaterThanOrEqual`
- `Includes`
- `LessThan`
- `LessThanOrEqual`
- `NotEqual`
- `NotIncludes`
- `StartsWith`

`ConnectApi.AudienceCriteriaType`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `Default`: Die Zielgruppe weist keine Kriterien auf.
- `Domain`: Das Zielgruppenkriterium basiert auf der Domäne.
- `FieldBased`: Das Zielgruppenkriterium basiert auf Objektfeldern.
- `GeoLocation`: Das Zielgruppenkriterium basiert auf dem Standort.
- `Permission`: Das Zielgruppenkriterium basiert auf standardmäßigen oder benutzerdefinierten Berechtigungen.
- `Profile`: Das Zielgruppenkriterium basiert auf dem Profil.

`ConnectApi.FormulaFilterType`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `AllCriteriaMatch`: Alle Zielgruppenkriterien sind wahr (UND-Vorgang).
- `AnyCriterionMatches`: Beliebige Zielgruppenkriterien sind wahr (ODER-Vorgang).
- `CustomLogicMatches`: Die Zielgruppenkriterien stimmen mit der benutzerdefinierten Formel (beispielsweise (1 UND 2) ODER 3) überein.

`ConnectApi.ManagedContentChannelType`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `CloudToCloud`
- `Community`
- `ConnectedApp`

`ConnectApi.ManagedContentNodeType`
Diese Enumeration verfügt über zwei neue Werte.

- `Date`
- `DateTime`
- `Url`

`ConnectApi.PublishStatus`
Diese neue Enumeration verfügt über die folgenden Werte.

- `Entwurf`
- `Live`

API: Neue und geänderte Elemente

In API-Version 48.0 können Sie auf mehr Datenobjekte, Metadatentypen, REST-Ressourcen und Weiteres zugreifen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Objekte
Über diese neuen und geänderten Standardobjekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

Neue und geänderte Standard-Plattformereignisse
Erhalten Sie Echtzeit-Benachrichtigungen von Salesforce, indem Sie sich zu den Kanälen dieser neuen und geänderten Standard-Plattformereignisse anmelden.

SOQL
Salesforce Object Query Language (SOQL) beinhaltet Änderungen bei den Obergrenzen und Aufrufen

SOSL
Salesforce Object Search Language (SOSL) beinhaltet Änderungen an den Obergrenzen.

REST-API
Die REST-API enthält neue, geänderte und ersetzte Ressourcen.

Chatter-REST-API
Integrieren Sie mithilfe der Chatter-REST-API mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Salesforce. Die Personalisierung ist allgemein verfügbar und Sie können nun Zielgruppendaten für einen Batch mit Zielgruppen abrufen. Durchsuchen Sie verwalteten Inhalt in einer Community oder einem Kanal. Erhöhen Sie die Anzahl der Aufrufe von Knowledge-Artikeln.

REST-API für Berichte und Dashboards

Die Verbesserungen an der REST-API für Berichte und Dashboards beinhalten neue Eigenschaften zur Beschreibung von Abonnement-E-Mail-Anhängen und des Berichtsfelds für sObject-Beziehungen.

Benutzeroberflächen-API (allgemein verfügbar)

Verwenden Sie die neuen Objekte, greifen Sie für jeden Datensatz in einer Antwort auf die Datensatztyp-ID zu und rufen Sie den Kundenvorgangsstatus in einer Auswahlliste ab.

Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte.

Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält neue und geänderte Typen und Felder.

Neue und geänderte Objekte

Über diese neuen und geänderten Standardobjekte haben Sie Zugriff auf noch mehr Daten.

Salesforce allgemein

Abfragen gelöschter Datensätze mit "DeleteEvent"

Verwenden Sie das neue Objekt "DeleteEvent", um Datensätze im Papierkorb Ihrer Organisation abzufragen und zu filtern. "DeleteEvent" kann für alle Standardobjekte verwendet werden, die den Papierkorb und alle benutzerdefinierten Objekte unterstützen.

Hilfestellung innerhalb der Anwendung umfasst Übersetzung, Videos und Profilfilter

Verwenden Sie die neuen Objekte "PromptLocalization" und "PromptVersionLocalization", um Bezeichnungen übersetzter Eingabeaufforderungen zu organisieren.

Ändern Sie die standardmäßige globale Verzögerungszeit zwischen Eingabeaufforderungen mit dem Feld `PromptDelayTime` im Objekt "LightningOnboardingConfig". Order ignorieren Sie mit dem Feld `shouldIgnoreGlobalDelay` im Objekt "PromptVersion" die globale Verzögerung zwischen Eingabeaufforderungen für eine bestimmte Eingabeaufforderung. Wenn Sie Eingabeaufforderungen für bestimmte Profile anzeigen möchten, verwenden Sie das `userProfileAccess` Feld im Objekt "PromptVersion". Fügen Sie mit dem Feld `videoLink` des Objekts "PromptVersion" Videos hinzu.

Es wurden auch einige kleinere Änderungen am Objekt "PromptVersion" vorgenommen:

- Die Eigenschaft `Group` wird für das Feld `ActionButtonLink` nicht mehr unterstützt.
- Die Eigenschaft `Update` wird für das Feld `ParentId` nicht mehr unterstützt.
- Das Feld `PublishedByUserId` wurde zu einem Verweistyp geändert.

Der Aufruf `undelete` wird für das Objekt "PromptAction" nicht mehr unterstützt.

Benutzer benötigen die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen", um Eingabeaufforderungen anzuzeigen, die nur mit bestimmten Berechtigungen sichtbar sind.

Identifizieren Sie die in einer Formel unterstützten Funktionen.

Verwenden Sie das neue Objekt "FormulaFunctionAllowedType", um die in einem angegebenen Formeltyp unterstützten Funktionen zu identifizieren.

Verwenden Sie das Objekt "FormulaFunctionAllowedType" anstelle der Felder `IsAllowedInEntityContext`, `IsAllowedInFlowContext` und `IsAllowedInVisualforceContext` des Objekts "FormulaFunction". Diese Felder wurden in API-Version 48.0 und höher entfernt.

Angeben mehrerer E-Mails für eine Einzelperson oder einen persönlichen Account

Verwenden Sie das neue Objekt `ContactPointEmail`.

Abrufen von Informationen zu Änderungen an den Werten in den Feldern der E-Mail eines Kontaktpunkts
Verwenden Sie das neue Objekt `ContactPointEmailHistory`.

Abrufen von Informationen zu Freigaberegeln für ein ContactPointEmail-Objekt für andere Benutzer als den Inhaber
Verwenden Sie das neue Objekt `ContactPointEmailOwnerSharingRule`.

Abrufen von Informationen zur Liste der Zugriffsebenen für die E-Mail eines Kontaktpunkts
Verwenden Sie das neue Objekt `ContactPointEmailShare`.

Angeben mehrerer Telefonnummern für eine Einzelperson oder einen persönlichen Account
Verwenden Sie das neue Objekt `ContactPointPhone`.

Abrufen von Informationen zu Änderungen an den Werten in den Feldern der Telefonnummer eines Kontaktpunkts
Verwenden Sie das neue Objekt `ContactPointPhoneHistory`.

Abrufen von Informationen zu Freigaberegeln für ein ContactPointPhone-Objekt für andere Benutzer als den Inhaber
Verwenden Sie das neue Objekt `ContactPointPhoneOwnerSharingRule`.

Abrufen von Informationen zur Liste der Zugriffsebenen für die Telefonnummer eines Kontaktpunkts
Verwenden Sie das neue Objekt `ContactPointPhoneShare`.

Vertrieb

Erfahren Sie mehr über einen Ihrer Vertriebsrhythmen, unter anderem den Namen, die ID, die Beschreibung und das Bundesland.
Verwenden Sie das neue Objekt "ActionCadence".

Erfahren Sie, welche Schritte zu einem Vertriebsrhythmus gehören und wie die Schritte miteinander verbunden sind.
Verwenden Sie das neue Objekt "ActionCadenceStep".

Erfahren Sie mehr über einen Verzweigungsschritt, einschließlich seiner Logik und des nächsten Schritts.
Verwenden Sie das neue Objekt "ActionCadenceRule".

Erfahren Sie, wie der logische Operator für einen Verzweigungsschritt lautet.
Verwenden Sie das neue Objekt "ActionCadenceRuleCondition".

Erfahren Sie mehr über einen aktiven Vertriebsrhythmus, einschließlich des Status, des aktuellen Schritts, der zugewiesenen potenziellen Kunden und des Grunds für den Abschluss.
Verwenden Sie das neue Objekt "ActionCadenceTracker".

Erfahren Sie mehr über den derzeit aktiven Schritt in Ihrem Vertriebsrhythmus.
Verwenden Sie das neue Objekt "ActionCadenceStepTracker", um Informationen wie den Status des Schritts, den Abschlussgrund, den Typ und den zugewiesenen potenziellen Kunden zu finden.

Erfahren Sie, welchem Vertriebsrhythmus ein Lead zugeordnet ist.
Verwenden Sie das neue Feld `ActionCadenceId` im Objekt "Lead".

Erfahren Sie, welcher Benutzer der Zielempfänger eines potenziellen Kunden in einem Vertriebsrhythmus ist.
Verwenden Sie das neue Feld `ActionCadenceAssigneeId` im Objekt "Lead".

Erfahren Sie, wann der erste Anruf bei einem Lead getätigt wurde.
Verwenden Sie das neue Feld `FirstCallDateTime` im Objekt "Lead".

Erfahren Sie, wann die erste E-Mail an einen Lead gesendet wurde.
Verwenden Sie das neue Feld `FirstEmailDateTime` im Objekt "Lead".

Erstellen und Verteilen von Objektkalendern
Verwenden Sie das neue Objekt "CalendarView" zum Anzeigen, Erstellen und Verteilen von Objektkalendern für Ihre Benutzer.

Abrufen von Informationen zu Anrufskripts, die Benutzer beim Tätigen von Anrufen lesen
Verwenden Sie das neue Objekt "CallTemplate".

Anzeigen der letzten Änderung bei erweiterten Notizen
Verwenden Sie das neue Feld `ContentModifiedDate` im Objekt "ContentNote".

Zuweisen von Aufgaben zu einer Warteschlange
Verwenden Sie den neuen Wert "Gruppen-ID" für das vorhandene Feld `OwnerId` Feld im Objekt "Task". Die Gruppen-ID der Warteschlange ist auch als schreibgeschützter Wert für die Objekte "OpenActivity", "ActivityHistory" und "LookedUpFromActivity" verfügbar.

Abrufen von Informationen zur Liste der Arbeitselemente auf der Registerkarte "Mein Feed" für High Velocity Sales-Benutzer
Verwenden Sie das neue Objekt "UserWorkList".

Abrufen von Informationen zu einzelnen Arbeitselementen auf der Registerkarte "Mein Feed" für High Velocity Sales-Benutzer
Verwenden Sie das neue Objekt "UserWorkListItem".

Speichern von Informationen zu den juristischen Personen einer Organisation
Verwenden Sie das neue Objekt "LegalEntity".

Salesforce Einstein

VERHALTENSÄNDERUNG: Pardot und High Velocity Sales verfügen nicht mehr über Zugriff auf Sales Cloud Einstein-Objekte
Wenn Sie Pardot oder High Velocity Sales verwenden, Sales Cloud Einstein jedoch nicht, verfügen Sie nicht mehr über Zugriff auf die folgenden Sales Cloud Einstein-Objekte: "AccountInsight", "ContactSuggestionInsight", "OpportunityInsights", "OpportunityContactRoleSuggestionInsight", "SalesAIScoreCycle", "SalesAIScoreModelFactor". Wenn Sie Metadaten oder APEX-Code gespeichert haben, der Zugriff auf Sales Cloud Einstein-Objekte erwartet, könnte eine Regression angezeigt werden.

ENTFERNT: Felder wurden aus dem Objekt "OpportunityContactRoleSuggestionInsight" entfernt
Die Felder `ContactTitle`, `Email`, `FirstName`, `LastName` und `Phone` sind im Objekt "OpportunityContactRoleSuggestionInsight" nicht mehr verfügbar.

Salesforce-Umfragen

Zuordnen von Financial Services Cloud-Objektdatensätzen zu Umfrageeinladungen und -antworten
Verwenden Sie die neuen Auswahllistenwerte `BusinessMilestone`, `Claim`, `ClaimParticipant`, `InsurancePolicy`, `InsurancePolicyParticipant`, `PersonalLifeEvent` und `Producer` für das Feld `SubjectEntityType` im Objekt `SurveySubject`.

Service

Automatisches Minimieren des Omnikanal-Widgets beim Akzeptieren von Arbeit durch Agenten
Verwenden Sie das neue Feld `DoesMinimizeWidgetOnAccept` im vorhandenen Objekt "ServiceChannel".

Darstellen einer Feldwertzuordnung mit sekundärer Weiterleitungspriorität
Verwenden Sie das neue Objekt "ServiceChannelFieldPriority". Dieser Typ wurde in API-Version 47.0 eingeführt und dem *Omni-Channel Developer Guide* hinzugefügt.

Angeben des für die sekundäre Weiterleitungspriorität verwendeten Felds
Verwenden Sie das neue Feld `SecRoutingPriorityField` im vorhandenen Objekt "ServiceChannel". Dieser Typ wurde in API-Version 47.0 eingeführt und dem *Omni-Channel Developer Guide* hinzugefügt.

Geben Sie die sekundäre Weiterleitungspriorität an, damit Arbeit nach sekundärer Priorität weitergeleitet und im Omnikanal-Widget in der richtigen Reihenfolge angezeigt wird.
Verwenden Sie das neue Feld `SecondaryRoutingPriority` im vorhandenen Objekt "AgentWork". Dieser Typ wurde in API-Version 47.0 eingeführt und dem *Omni-Channel Developer Guide* hinzugefügt.

Protokollieren von Endzeiten für Messaging-Unterhaltungseinträge
Verwenden Sie das neue Feld `EntryEndTime` im vorhandenen Objekt "ConversationEntry".

Konfigurieren des Einwilligungs-Frameworks für Ihre Messaging-Kanäle
Verwenden Sie das neue Objekt "MsgChannelLanguageKeyword".

Hinzufügen neuer Einwilligungsanforderungen zu Ihren Messaging-Kanälen
Verwenden Sie die neuen Felder `ConsentType`, `DoubleOptInPrompt`, `IsRequireDoubleOptIn` und `OptInPrompt` im vorhandenen Objekt "Messaging-Kanal". Die Felder `OptInResponse` und `OptOutResponse` Felder sind bis API-Version 48.0 verfügbar.

Stellen Sie sicher, dass Ihre Messaging-Benutzer in den Erhalt von Nachrichten eingewilligt haben.
Verwenden Sie die neuen Felder `IsFullyOptedIn`, `IsoCountryCode` und `MessagingConsentStatus` im vorhandenen Objekt "MessagingEndUser".

Protokollieren von Messaging-Sitzungen, die keinem Agenten oder Bot zugewiesen wurden
Verwenden Sie den neuen unterstützten Wert `System` im vorhandenen Feld `ActionType` im Objekt "MessagingSession".

Verhindern Sie beim Zugreifen auf Drittanbieter-APIs Cross-Site Scripting (XSS) und andere Angriffe, bei denen Code eingeschleust wird.
Verwenden Sie das Objekt "CspTrustedSite".

Field Service (Lightning)

Aufzeichnen des Status der digitalen Verfolgung eines Vermögenswerts
Verwenden Sie die Auswahllistenoptionen `On`, `Off`, `Warning` und `Error` für `DigitalAssetStatus` des Objekts "Asset".

Chatter

Bearbeiten von Themendaten für Unterhaltungen per Direktnachricht
Verwenden Sie das Objekt "DirectMessage". Dieses Objekt wurde in API-Version 38.0 eingeführt und der Object Reference for Salesforce and Lightning Platform hinzugefügt.

Ereignisüberwachung

Bestimmen, ob eine Apex-Anforderung in der EventLogFile als lange ausgeführt gewertet wird
Verwenden Sie das neue Feld "IS_LONG_RUNNING_REQUEST" im Ereignistyp für die Apex-Ausführung.

Unterscheiden von Bulk-API- und Bulk-API 2.0-Aufrufen in den Ereignistypen für die Apex-Ausführung in der EventLogFile
Ereignisse für Apex-Aufrufe an die Bulk-API und Bulk-API 2.0 werden nun mit der Quiddität "B" statt "R" (synchron und nicht kategorisiert) festgelegt. Details zum Feld `QUIDDITY` finden Sie in der *Object Reference* (Objektreferenz) unter EventLogFile und Apex Execution Event Type (Ereignistyp für Apex-Ausführung).

Field Service Lightning

ENTFERNT: Funktion zum Erstellen arbeitstypbasierter Planungsobergrenzen eingestellt
Diese Objekte sind nicht mehr verfügbar: `WorkCapacityLimit`, `WorkCapacityUsage` und `ServiceAppointmentCapacityUsage`.

Lightning-Flow

Abrufen von Informationen zu dem Kontext, in dem ein Flow ausgeführt wird
Verwenden Sie das neue Feld `runInMode` im Objekt "FlowVersionView".

Sicherheit, Datenschutz und Identität

Anwenden des ausgewählten Anforderungssignaturmodells (Request Signature Method, RSM) bei Single Logout
Verwenden Sie das neue Feld `OptionsUseConfigRequestMethod` im Objekt "SamlSsoConfig".

Anzeigen des Kontexts, unter dem eine Setup-Änderung vorgenommen wurde
Verwenden Sie das neue Feld `CreatedByContext` im Objekt "SetupAuditTrail".

Auswählen von Apple als Authentifizierungsdrittanbieter
Verwenden Sie den neuen Wert `Apple` im vorhandenen Feld `ProviderType` im Objekt "AuthProvider". Nachdem Sie Apple als Authentifizierungsdrittanbieter ausgewählt haben, geben Sie Werte für die neuen Felder `AppleTeam` und `EcKey` im Objekt "AuthProvider" an.

Verwalten der Voreinstellungen eines Kunden für eine bestimmte Kommunikation
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscription".

Angeben der Engagementkanäle, über die Sie einen Kunden für ein Kommunikationsabonnement erreichen können
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscriptionChannelType".

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Kanaltypdatensatzes für ein Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscriptionChannelTypeFeed".

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Kanaltypdatensatzes für ein Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscriptionChannelTypeHistory".

Abrufen von Informationen zu den Regeln für die Freigabe eines Kanaltypobjekts für ein Kommunikationsabonnement für andere Benutzer als den Inhaber
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscriptionChannelTypeOwnerSharingRule".

Abrufen von Informationen zur Liste der Zugriffsebenen eines Kanaltypdatensatzes für ein Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscriptionChannelTypeShare".

Speichern der Einwilligung Ihres Kunden zu einem Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscriptionConsent".

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Einwilligungsdatensatzes für ein Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscriptionConsentFeed".

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Einwilligungsdatensatzes für ein Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscriptionConsentHistory".

Abrufen von Informationen zu den Regeln für die Freigabe eines Einwilligungsobjekts für ein Kommunikationsabonnement für andere Benutzer als den Inhaber
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscriptionConsentOwnerSharingRule".

Abrufen von Informationen zur Liste der Zugriffsebenen eines Einwilligungsdatensatzes für ein Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscriptionConsentShare".

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Kommunikationsabonnement-Datensatzes
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscriptionFeed".

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Kommunikationsabonnement-Datensatzes
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscriptionHistory".

Abrufen von Informationen zu den Regeln für die Freigabe eines Kommunikationsabonnementobjekts für andere Benutzer als den Inhaber
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscriptionOwnerSharingRule".

Abrufen von Informationen zur Liste der Zugriffsebenen für einen Kommunikationsabonnement-Datensatz
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscriptionShare".

Speichern der Uhrzeitvoreinstellungen Ihres Kunden für den Empfang eines Kommunikationsabonnements
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscriptionTiming".

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Zeitplan-Datensatzes für ein Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscriptionTimingFeed".

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Zeitplan-Datensatzes für ein Kommunikationsabonnement
Verwenden Sie das neue Objekt "CommSubscriptionTimingHistory".

Speichern der Einwilligung eines Kunden zur Kontaktaufnahme über einen Kontaktpunkt
Verwenden Sie das neue Objekt "ContactPointConsent".

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Einwilligungsdatensatzes für einen Kontaktpunkt
Verwenden Sie das neue Objekt "ContactPointConsentHistory".

Abrufen von Informationen zu den Regeln für die Freigabe eines Einwilligungsobjekts für einen Kontaktpunkt für andere Benutzer als den Inhaber
Verwenden Sie das neue Objekt "ContactPointConsentOwnerSharingRule".

Abrufen von Informationen zur Liste der Zugriffsebenen eines Einwilligungsdatensatzes für einen Kontaktpunkt
Verwenden Sie das neue Objekt "ContactPointConsentShare".

Angeben eines Kanals, über den ein Kunde zu Kommunikationszwecken erreichbar ist
Verwenden Sie das neue Objekt "EngagementChannelType".

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Datensatzes für den Engagement-Kanal
Verwenden Sie das neue Objekt "EngagementChannelTypeFeed".

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Kanaltypdatensatzes für ein Engagement
Verwenden Sie das neue Objekt "EngagementChannelTypeHistory".

Abrufen von Informationen zu den Regeln für die Freigabe eines Engagement-Kanaltypobjekts für andere Benutzer als den Inhaber
Verwenden Sie das neue Objekt "EngagementChannelTypeOwnerSharingRule".

Abrufen von Informationen zur Liste der Zugriffsebenen für den Kanaltypdatensatz eines Engagements
Verwenden Sie das neue Objekt "EngagementChannelTypeShare".

Verwalten der Einstellungen für die Datenschutz-Einwilligung einer Einzelperson
Verwenden Sie das neue Objekt "PartyConsent".

Abrufen von Informationen zur Feedaktivität eines Einwilligungsdatensatzes für eine beteiligte Person
Verwenden Sie das neue Objekt "PartyConsentFeed".

Abrufen von Informationen zu Wertänderungen in den Feldern eines Einwilligungsdatensatzes für eine beteiligte Person
Verwenden Sie das neue Objekt "PartyConsentHistory".

Abrufen von Informationen zu den Regeln für die Freigabe eines Einwilligungsobjekts für eine beteiligte Person für andere Benutzer als den Inhaber
Verwenden Sie das neue Objekt "PartyConsentOwnerSharingRule".

Abrufen von Informationen zur Liste der Zugriffsebenen eines Einwilligungsdatensatzes für eine beteiligte Person
Verwenden Sie das neue Objekt "PartyConsentShare".

Setzen vertrauenswürdiger URLs auf die Positivliste, zu denen Benutzer navigieren können, ohne eine Warnmeldung zu erhalten
Verwenden Sie das neue Objekt "RedirectWhitelistUrl".

Handelsaufträge

Abrufen von Informationen zu auf den Auftrag angewendeten Anpassungen
Verwenden Sie das neue Objekt "OrderAdjustmentGroup".

Organisieren von Auftragsposten mit gemeinsamer Zahlungsmethode und Lieferanschrift
Verwenden Sie das neue Objekt "OrderDeliveryGroup".

Abrufen von Informationen zu den von einem Käufer für seinen Auftrag angeforderten Anpassungen
Verwenden Sie das neue Objekt "OrderDeliveryMethod".

Abrufen von Informationen zu einer am Auftragsposten vorgenommenen Anpassung
Verwenden Sie das neue Objekt "OrderItemAdjustmentLineItem".

Abrufen von Informationen zu auf einen Auftragsposten angewendeten Steuern
Verwenden Sie das neue Objekt "OrderItemTaxLineItem".

Handelszahlungen

Abrufen von Informationen zu den Kartenzahlungsmethoden für Kunden
Verwenden Sie das neue Objekt "CardPaymentMethod".

Abrufen von Informationen zu Kundenzahlungen
Verwenden Sie das neue Objekt "Payment".

Abrufen von Informationen zu Zahlungsereignissen, bei denen Benutzer eine Zahlung für eine Geldreserve erfasst oder storniert haben
Verwenden Sie das neue Objekt "PaymentAuthorization", um Informationen zu stornierten oder erfassten Zahlungen zu speichern.

Einrichten von Verbindungen zu einem externen Zahlungs-Gateway
Verwenden Sie das neue Objekt "PaymentGateway".

Abrufen von Informationen zur Kommunikation zwischen der Salesforce-Zahlungsplattform und einem externen Zahlungs-Gateway
Verwenden Sie das neue Objekt "PaymentGatewayLog".

Definieren der Verbindung mit einer APEX-Klasse für Zahlungs-Gateway-Adapter
Verwenden Sie das neue Objekt "PaymentGatewayProvider", um Ihre Zahlungs-Gateway-Verbindungen einzurichten.

Organisieren von für einen Auftrag oder Vertrag verarbeiteten Zahlungstransaktionen
Verwenden Sie das neue Objekt "PaymentGroup".

Abrufen von Informationen zu Zahlungen, die einer Rechnung zugeordnet wurden bzw. deren Zuordnung aufgehoben wurde
Verwenden Sie das neue Objekt "PaymentLineInvoice".

Speichern von Kreditkartendetails für einen Kunden und Übergeben dieser Details an das Zahlungs-Gateway während der Zahlungsverarbeitung
Verwenden Sie das neue Objekt "PaymentMethod".

Abrufen von Informationen über Rückerstattungen einer Zahlung
Verwenden Sie das neue Objekt "Refund".

Abrufen von Informationen zu auf Zahlungen angewendeten Rückerstattungsposten
Verwenden Sie das neue Objekt "RefundLinePayment".

Auftragsverwaltung

Auslösen von Aktionen bei Änderung des Felds `Status` in einem Objekt vom Typ "FulfillmentOrder"
Verwenden Sie das neue Objekt "FOStatusChangedEvent".

Verwalten und Verfolgen des Workflows zum Abwickeln von Aufträgen
Verwenden Sie das neue Objekt "FulfillmentOrder".

Abrufen von Informationen zu an Abwicklungsauftragsposten vorgenommenen Anpassungen
Verwenden Sie das neue Objekt "FulfillmentOrderItemAdjustment".

Abrufen von Informationen zu Steuern für Abwicklungsauftragsposten
Verwenden Sie das neue Objekt "FulfillmentOrderItemTax".

Abrufen von Informationen zu Posten in Abwicklungsaufträgen
Verwenden Sie das neue Objekt "FulfillmentOrderLineItem".

Abrufen von Informationen zu an Auftragszusammenfassungen vorgenommenen Anpassungen
Verwenden Sie das neue Objekt "OrderAdjustmentGroupSummary".

Abrufen von Informationen zu Auftragspostenzusammenfassungen mit gemeinsamer Zustellungsmethode und gemeinsamem Empfänger
Verwenden Sie das neue Objekt "OrderDeliveryGroupSummary".

Abrufen von Informationen zu an Auftragspostenzusammenfassungen vorgenommenen Anpassungen
Verwenden Sie das neue Objekt "OrderItemAdjustmentLineSummary".

Abrufen von Informationen zu Produkten in Auftragszusammenfassungen
Verwenden Sie das neue Objekt "OrderItemSummary".

Abrufen von Informationen zu für Auftragspostenzusammenfassungen angeforderten oder vorgenommenen Änderungen
Verwenden Sie das neue Objekt "OrderItemSummaryChange".

Abrufen von Informationen zu Steuern für Auftragspostenzusammenfassungen
Verwenden Sie das neue Objekt "OrderItemTaxLineItemSummary".

Abrufen von Informationen zu Auftragszusammenfassungen zugeordneten Zahlungen
Verwenden Sie das neue Objekt "OrderPaymentSummary".

Verwalten und Verfolgen des Workflows für Auftragszusammenfassungen
Verwenden Sie das neue Objekt "OrderSummary".

Auslösen von Aktionen beim Erstellen von Objekten vom Typ "OrderSummary"
Verwenden Sie das neue Objekt "OrderSummaryCreatedEvent".

Auslösen von Aktionen bei Änderung des Felds `Status` in einem Objekt vom Typ "OrderSummary"
Verwenden Sie das neue Objekt "OrderSumStatusChangedEvent".

Abrufen von Informationen zu einem Vertriebskanal
Verwenden Sie das neue Objekt "SalesChannel".

Site

Angeben eines Inhabers für von Site.com-Gastbenutzern erstellten Datensätzen
Verwenden Sie das Feld `GuestRecordDefaultOwnerId`, um einen aktiven Benutzer in Ihrer Salesforce-Organisation als Inhaber von Datensätzen anzugeben, die von Gastbenutzern und nicht authentifizierten Benutzern Ihrer Site.com-Site erstellt wurden.

Analysen

Abfragen und Erstellen von Anforderungen zur automatischen Installation für Analytics-Anwendungen

Verwenden Sie das Objekt `WaveAutoInstallRequest`. Dieses Objekt wurde in API-Version 43.0 eingeführt und der *Object Reference* (Objektreferenz) hinzugefügt.

Neue und geänderte Standard-Plattformereignisse

Erhalten Sie Echtzeit-Benachrichtigungen von Salesforce, indem Sie sich zu den Kanälen dieser neuen und geänderten Standard-Plattformereignisse anmelden.

Salesforce-Auftragsverwaltung

Starten eines Prozesses, Fortsetzen eines Flows oder Erhalten von Benachrichtigungen bei Statusänderung eines Abwicklungsauftrags

Abonnieren Sie das neue Objekt "FOStatusChangedEvent". Dieses Ereignis ist Teil der Salesforce-Auftragsverwaltung.

Starten eines Prozesses, Fortsetzen eines Flows oder Erhalten von Benachrichtigungen bei Erstellung einer Auftragszusammenfassung

Abonnieren Sie das neue Objekt "OrderSummaryCreatedEvent". Dieses Ereignis ist Teil der Salesforce-Auftragsverwaltung.

Starten eines Prozesses, Fortsetzen eines Flows oder Erhalten von Benachrichtigungen bei Statusänderung einer Auftragszusammenfassung

Abonnieren Sie das neue Objekt "OrderSumStatusChangedEvent". Dieses Ereignis ist Teil der Salesforce-Auftragsverwaltung.

Anpassung

Abrufen weiterer Details in Benachrichtigungen zu Laufzeitfehlern bei Bildschirm-Flows

Verwenden Sie diese neuen Felder des Ereignisobjekts "FlowExecutionErrorEvent": "ContextObject", "ContextRecordId", "FlowVersionNumber" und "InterviewStartedById".

VERHALTENSÄNDERUNG: Diese vorhandenen Felder des Ereignisobjekts "FlowExecutionErrorEvent" enthalten nun immer Werte: "EventType", "FlowApiName", "InterviewGuid" und "InterviewStartDate". Zuvor konnten die Felder leer sein.

Sicherheit und Identität

ÄNDERUNG DER UNTERSTÜTZUNG: Das Feld "SessionLevel" der Ereignisobjekte "LightningUriEvent" und "LightningUriEventStream" wird nun unterstützt

Das Feld "SessionLevel" war in der Version Winter '20 für die spätere Verwendung reserviert. Die Ereignisobjekte "LightningUriEvent" und "LightningUriEventStream" sind Bestandteil der Echtzeit-Ereignisüberwachung.

SOQL

Salesforce Object Query Language (SOQL) beinhaltet Änderungen bei den Obergrenzen und Aufrufen

Geänderte Obergrenzen

Verwenden längerer SOQL-Abfragen

Die maximale Länge von SOQL-Anweisungen wurde von 20.000 auf 100.000 erhöht.

Verwenden von mehr Beziehungen in Abfragen

Die maximale Anzahl von Beziehungen zwischen untergeordneten und übergeordneten Elementen in einer Abfrage wurde von 35 auf 55 erhöht.

Geänderte Aufrufe

Auswählen von Elementen anhand der Sichtbarkeit

Verwenden Sie die neue `RecordVisibilityContext`-Klausel, um Abfragen vom Typ `WITH` zu filtern.

SOSL

Salesforce Object Search Language (SOSL) beinhaltet Änderungen an den Obergrenzen.

Geänderte Obergrenzen

Verwenden längerer SOSL-Abfragen

Die maximale Länge von SOSL-Anweisungen wurde von 20.000 auf 100.000 erhöht.

REST-API

Die REST-API enthält neue, geänderte und ersetzte Ressourcen.

Anpassung

Benutzerdefinierte aufrufbare Aktionen

Der Antworttextkörper für "describe" weist eine neue Eigenschaft (`category`) auf, die die Kategorie einer benutzerdefinierten aufrufbaren Aktion angibt. Diese Änderung gilt für Apex-Aktionen.

Entwicklung

VERHALTENSÄNDERUNG: Abrufen Ihres Plattformereignisanspruchs anhand Ihres Vertragsbeginns

Wenn Sie eine Add-On-Lizenz für Plattformereignisse mit hohem Volumen haben, verwenden Sie den neuen Wert `MonthlyPlatformEventsUsageEntitlement` in der REST-API-Ressource `limits`. Dieser neue Wert gibt die CometD-Clientzustellungsnutzung anhand Ihres Vertragsbeginns zurück. Dieser Wert ist genauer als der Wert `MonthlyPlatformEvents` in vorherigen API-Versionen, der auf dem ersten Tag des Monats basierte. `MonthlyPlatformEventsUsageEntitlement` ersetzt `MonthlyPlatformEvents` in API-Version 48.0 und höher.

Senden Sie eine GET-Anforderung an `/services/data/v48.0/limits`, um den Wert `MonthlyPlatformEventsUsageEntitlement` abzurufen.

Lightning Scheduler

Abrufen von Terminzeitfenstern für die Planung mehrerer Ressourcen zur Angabe einer primären Ressource

Verwenden Sie `primaryResourceId`, um die primäre Ressource bei der Planung für mehrere Ressourcen anzugeben.

VERHALTENSÄNDERUNG: Abrufen von Terminzeitfenstern mit der Fertigkeitsübereinstimmung für die Planung von einzelnen und mehreren Ressourcen

Senden Sie eine GET-Anforderung an `/services/data/v48.0/scheduling/getAppointmentSlots`, um diese Werte abzurufen.

Salesforce-Umfragen

Abrufen der Übersetzung eines Umfragefelds in einer bestimmten Sprache

Verwenden Sie `/services/data/v`***`XX.X`***`/localizedvalue/record/`***`developerName`***`/`***`language`***, um den übersetzten Wert eines Umfragefelds für die Sprache abzurufen, die Sie im Anruf angeben.

Hinzufügen oder Ändern der Übersetzung für ein Umfragefeld
Verwenden Sie `/services/data/v`***`XX.X`***`/localizedvalue/record/`, um den übersetzten Wert eines Umfragefelds zu posten oder zu aktualisieren.

Löschen der Übersetzung eines Umfragefelds
Verwenden Sie `/services/data/v`***`XX.X`***`/localizedvalue/record/`***`developerName`***`/`***`language`***, um den übersetzten Wert eines bestimmten Flow-Felds für die angegebene Sprache zu löschen.

Abrufen der übersetzten Werte mehrerer Umfragefelder
Verwenden Sie `/services/data/vXX.X/localizedvalue/records/get`, um die übersetzten Werte mehrerer Flow-Felder für eine oder mehrere Sprachen abzurufen.

Hinzufügen oder Aktualisieren des übersetzten Werts mehrerer Umfragefelder
Verwenden Sie `/services/data/v`***`XX.X`***`/localizedvalue/records/upsert`, um die übersetzten Werte mehrerer Flow-Felder zu posten oder die übersetzten Werte in einer oder mehreren Sprachen zu aktualisieren.

Löschen der übersetzten Werte mehrerer Umfragefelder
Verwenden Sie `/services/data/v`***`XX.X`***`/localizedvalue/records/delete`, um die übersetzten Werte mehrerer Flow-Felder für eine oder mehrere Sprachen zu löschen.

Suche

Suchen nach dynamischen Feldern bei Ergebnissen der automatischen Vervollständigung und sofortigen Ergebnissen
Verwenden Sie `dynamicFields`, um zusätzliche dynamische Felder zurückzugeben. Wenn beispielsweise `dynamicFields=secondaryField` gilt, dann enthält jeder vorgeschlagene Datensatz in den Ergebnissen zusätzlich zu `Id` und `Name` (oder `Title`) ein weiteres Feld, das auf dem nächsten geeigneten Feld im Suchlayout basiert.

Neue, geänderte und eingestellte Aufrufe

Diese Aufrufe sind in der API-Version 48.0 neu, wurden geändert oder ersetzt.

Geänderte Aufrufe

Verbessern der Leistung von Composite-Anforderungen
Verwenden Sie beim Erstellen von Composite-Anforderungen (`vXX.X/composite`) das neue Feld `collateSubrequests`. Wenn dieses Feld auf `true` (Standardeinstellung) festgelegt ist, vergleicht die API nicht zugehörige Anforderungen und verarbeitet sie in einem Massenvorgang, um die Verarbeitungsgeschwindigkeit zu erhöhen. (Wenn Sie die Ausführungsreihenfolge der Anforderungen steuern müssen, legen Sie den Wert auf `false` fest.)

Chatter-REST-API

Integrieren Sie mithilfe der Chatter-REST-API mobile Anwendungen, Intranet-Sites und Drittanbieter-Webanwendungen in Salesforce. Die Personalisierung ist allgemein verfügbar und Sie können nun Zielgruppendaten für einen Batch mit Zielgruppen abrufen. Durchsuchen Sie verwalteten Inhalt in einer Community oder einem Kanal. Erhöhen Sie die Anzahl der Aufrufe von Knowledge-Artikeln.

Anmerkung: Wenn Sie benutzerdefinierte Chatter- und Communities-Oberflächen in Salesforce erstellen möchten, verwenden Sie ConnectApi (Chatter in Apex): Neue und geänderte Enumerationen.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Neue und geänderte Ressourcen der Chatter-REST-API
Die folgenden Ressourcen sind neu oder wurden geändert.

Neue und geänderte Anforderungstexte der Chatter-REST-API
Diese Anforderungstexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

Neue und geänderte Antworttexte der Chatter-REST-API
Diese Antworttexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

Neue und geänderte Ressourcen der Chatter-REST-API

Die folgenden Ressourcen sind neu oder wurden geändert.

Dateien

Einstellen des Supports für die Adobe Flash-Darstellung

In der Version Summer '20 werden von der Ressource `/connect/files/fileId/rendition` standardmäßig keine Adobe Flash-Darstellungen mehr erstellt. In der Version Winter '21 gibt die Ressource keine Adobe Flash-Darstellungen mehr zurück. Beginnen Sie mit der Verwendung der Ressource `/connect/files/fileId/previews/previewFormat`, um eine SVG-Darstellung abzurufen.

Knowledge

Erhöhen der Anzahl der Aufrufe eines Knowledge-Artikels um eins

Senden Sie eine PATCH-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Knowledge Article View Stat Input " (Eingabe für Anzeigestatistiken von Artikeln) oder dem Anforderungsparameter `articleOrVersionId` an `/connect/knowledge/article/view-stat`.

Lightning Scheduler

Erstellen von Serviceberichten

Senden Sie eine POST-Anforderung an `/connect/scheduling/service-appointments`, um einen Servicetermin für einen Account, einen Vermögenswert, einen Lead, eine Opportunity, einen Arbeitsauftrag oder einen Arbeitsauftragsbelegposten zu erstellen. Mit dieser Methode wird dem Termin auch eine Serviceressource zugewiesen und ein Leaddatensatz für Gastbenutzer erstellt.

Abrufen von Serviceregionen mithilfe von `WorkType`

Senden Sie eine GET-Anforderung an `/connect/scheduling/service-territories`, um Serviceregionen mithilfe von `WorkType` oder `WorkTypeGroup` abzurufen.

Verwalteter Inhalt

Durchsuchen von verwaltetem Inhalt in einer Community

Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem Anforderungsparameter `queryTerm` an `/connect/communities/communityId/managed-content/delivery/contents/search`.

Durchsuchen von verwaltetem Inhalt in einem Kanal

Senden Sie eine GET-Anforderung mit dem Anforderungsparameter `queryTerm` an `/connect/cms/delivery/channels/channelId/contents/search`.

Abrufen der Kanäle für die Zustellung von verwaltetem Inhalt für den Kontextbenutzer (Beta)

Anmerkung: Als Beta-Funktion stellt diese API eine Vorschau dar und zählt nicht zu den "Services" in Ihrem Rahmen-Abonnementvertrag mit Salesforce. Die Verwendung dieser Funktion liegt in Ihrem eigenen Ermessen. Treffen Sie Ihre Kaufentscheidungen nur auf der Grundlage allgemein verfügbarer Produkte und Funktionen. Salesforce kann nicht garantieren, dass diese Funktion in einem bestimmten Zeitrahmen oder überhaupt allgemein verfügbar wird, da sie jederzeit

wieder eingestellt werden kann. Diese Funktion dient nur zu Evaluierungszwecken und nicht für die Verwendung in der Produktion. Die Funktion wird im aktuellen Zustand angeboten, beinhaltet keinen Support und Salesforce übernimmt keine Haftung für Schäden, die durch diese oder in Verbindung mit dieser Funktion entstehen. Alle Einschränkungen, der Vorbehalt von Rechten durch Salesforce, Verpflichtungen in Bezug auf die Services sowie die Bedingungen für zugehörige Anwendungen und Inhalte, die nicht von SFDC stammen, gelten gleichermaßen für Ihre Verwendung dieser Funktion.

Senden Sie eine GET-Anforderung an `/connect/cms/delivery/channels`.

Abrufen veröffentlichter Versionen von verwaltetem Inhalt für einen Kanal (Beta)
Senden Sie eine GET-Anforderung an `/connect/cms/delivery/channels/`***`channelId`***`/contents/query`. Legen Sie den erforderlichen Parameter `managedContentType` auf den Entwicklernamen der Inhaltsversion fest.

Auftragsverwaltung

Anmerkung: Wenn Sie auf Ressourcen der Auftragsverwaltung zugreifen möchten, benötigen Sie eine Lizenz für die Salesforce-Auftragsverwaltung.

Stornieren eines Artikels in einem FulfillmentOrder
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Fulfillment Order Line Items to Cancel Input" (Eingabe für zu stornierende Abwicklungsauftrags-Belegposten) an `/commerce/fulfillment/fulfillment-orders/`***`fulfillmentOrderId`***`/actions/cancel-item`.

Erstellen einer Gutschrift für eine OrderSummary
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Create Credit Memo Input" (Eingabe für "Gutschrift erstellen") an `/commerce/order-management/order-summaries/`***`orderSummaryId`***`/actions/create-credit-memo`.

Erstellen von FulfillmentOrders
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Fulfillment Order Input" (Eingabe für Abwicklungsauftrag) an `/commerce/fulfillment/fulfillment-orders`.

Erstellen einer Rechnung für einen FulfillmentOrder
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Fulfillment Order Invoice Input" (Eingabe für Abwicklungsauftragsrechnung) an `/commerce/fulfillment/fulfillment-orders/`***`fulfillmentOrderId`***`/actions/create-invoice`.

Erstellen einer OrderPaymentSummary für eine OrderSummary
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Create Order Payment Summary Input" (Eingabe für "Zahlungszusammenfassung des Auftrags erstellen") an `/commerce/order-management/order-payment-summaries`.

Erstellen einer OrderSummary
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Order Summary Input" (Eingabe für Auftragszusammenfassung) an `/commerce/order-management/order-summaries`.

Sicherstellen von Mitteln oder Erfassen einer Zahlung für eine Rechnung
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Ensure Funds Async Input" (Eingabe für "Mittel sicherstellen (asynchron)") an `/commerce/order-management/order-summaries/`***`orderSummaryId`***`/async-actions/ensure-funds-async`.

Sicherstellen von Erstattungen für eine Gutschrift
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Ensure Refunds Async Input" (Eingabe für "Erstattungen sicherstellen (asynchron)") an `/commerce/order-management/order-summaries/`***`orderSummaryId`***`/async-actions/ensure-refunds-async`.

Anzeigen einer Vorschau der erwarteten Ergebnisse einer Aktion zum Stornieren von Produkten in einer OrderSummary
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem Anforderungstext "Change Input" (Eingabe für Änderung) an `/commerce/order-management/order-summaries/`***`orderSummaryId`***`/actions/preview-cancel`.

Anzeigen einer Vorschau der erwarteten Ergebnisse einer Aktion zum Zurückgeben von Produkten in einer OrderSummary
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Change Input" (Eingabe für Änderung) an `/commerce/order-management/order-summaries/orderSummaryId/actions/preview-return`.

Stornieren von Produkten in einer OrderSummary
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem Anforderungstext "Change Input" (Eingabe für Änderung) an `/commerce/order-management/order-summaries/orderSummaryId/actions/submit-cancel`.

Zurückgeben von Produkten in einer OrderSummary
Senden Sie eine POST-Anforderung mit dem neuen Anforderungstext "Change Input" (Eingabe für Änderung) an `/commerce/order-management/order-summaries/orderSummaryId/actions/submit-return`.

Personalisierung (allgemein verfügbar)

Abrufen von Zielgruppeninformationen für eine kommagetrennte Liste mit Zielgruppen-IDs
Senden Sie eine GET-Anforderung an `/connect/communities/communityId/personalization/audiences/batch/audienceIds`.

Neue und geänderte Anforderungstexte der Chatter-REST-API

Diese Anforderungstexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

Knowledge

Knowledge Article View Stat Input (Eingabe für Anzeigestatistiken von Artikeln)
Dieser neue Anforderungstext weist diese Eigenschaft auf.

- `articleOrVersionId`: ID des Knowledge-Artikels oder der Knowledge-Artikelversion, für den bzw. die die Anzahl der Aufrufe um eins erhöht werden soll.

Lightning Scheduler

Assigned Resource Input (Eingabe für zugewiesene Ressourcen)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `extendedFields`: Benutzerdefinierte Felder.
- `isPrimaryResource`: Gibt an, ob es sich bei der zugewiesenen Ressource um die primäre Ressource handelt. Bei Terminen mit mehreren Ressourcen kann nur eine Ressource als primäre Ressource fungieren.
- `isRequiredResource`: Gibt an, ob es sich bei der zugewiesenen Ressource um eine erforderliche Ressource handelt.
- `serviceResourceId`: Die Ressource, die dem Servicetermin zugewiesen ist.

Extended Fields Input (Eingabe für erweiterte Felder)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `name`: Name des benutzerdefinierten Felds.
- `value`: Wert des benutzerdefinierten Felds.

Lead Input (Lead-Eingabe)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `company`: Unternehmen des Leads.
- `email`: E-Mail-Adresse des Leads.
- `extendedFields`: Benutzerdefinierte Felder.

- `firstName`: Vorname der Leads.
- `lastName`: Nachname des Leads.
- `phone`: Telefonnummer des Leads.

Service Appointment Input (Eingabe für Servicetermin)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `additionalInformation`: Zusätzliche Informationen zum Servicetermin.
- `appointmentType`: Stellt den Termintyp dar.
- `city`: Ort, an dem der Termin stattfindet.
- `comments`: Kommentare zum Termin.
- `contactId`: Der dem übergeordneten Datensatz zugeordnete Kontakt.
- `country`: Land, in dem der Termin stattfindet.
- `description`: Beschreibung des Termins.
- `extendedFields`: Benutzerdefinierte Felder.
- `parentRecordId`: Der dem Termin zugeordnete übergeordneter Datensatz.
- `postalCode`: Postleitzahl, bei der der Termin stattfindet.
- `schedEndTime`: Die Uhrzeit für das geplante Ende des Termins.
- `schedStartTime`: Die Uhrzeit des geplanten Beginns des Termins.
- `serviceTerritoryId`: Die dem Termin zugeordnete Serviceregion.
- `state`: Bundesland, in dem der Servicetermin stattfindet.
- `street`: Straßenname und Hausnummer des Orts, an dem der Servicetermin stattfindet.
- `subject`: Kurze Beschreibung des Termins.
- `workTypeId`: Der dem Servicetermin zugeordnete Arbeitstyp. Wenn dies angegeben ist, wird es dem Servicetermin-Datensatz hinzugefügt.

Service Appointments Input (Eingabe für Servicetermine)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `assignedResources`: Die einem Servicetermin zugewiesene Serviceressource.
- `lead`: Potenzieller Kunde oder Lead.
- `schedulingPolicyId`: Die ID des Objekts `AppointmentSchedulingPolicy`. Wenn keine Planungsrichtlinie im Anforderungstext übergeben wird, werden die Standardkonfigurationen verwendet. Bei der einzigen Planungsrichtlinienkonfiguration, die beim Bestimmen von Zeitfenstern verwendet wird, handelt es sich um die Durchsetzung von Accountbesuchszeiten.
- `serviceAppointment`: Termin zum Ausführen einer Service-Arbeit für einen Kunden.

Auftragsverwaltung

Change Input (Eingabe für Änderung)
Dieser neue Anforderungstext weist die folgende Eigenschaft auf.

- `changeItems`: Die Liste der Änderungen für "OrderItemSummaries".

Change Item Input (Eingabe für Änderungselement)
Dieser neue Anforderungstext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `orderItemSummaryId`: Die ID der OrderItemSummary.

- `quantity`: Die zu ändernde Menge. Verwenden Sie einen positiven Wert. Ein Wert von 2 bedeutet beispielsweise "2 Einheiten stornieren oder zurückgeben".
- `reason`: Grund für die Änderung.
- `shippingReductionFlag`: Gibt an, ob die Versandkosten anteilig berechnet werden.

Create Credit Memo Input (Eingabe für "Gutschrift erstellen")
Dieser neue Anforderungstext weist die folgende Eigenschaft auf.

- `changeOrderIds`: Die Liste der IDs der Änderungsaufträge.

Create Order Payment Summary Input (Eingabe für "Zahlungszusammenfassung des Auftrags erstellen")
Dieser neue Anforderungstext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `orderSummaryId`: Die ID der OrderSummary.
- `paymentAuthorizationId`: Die ID der Zahlungsautorisierung.
- `paymentIds`: Die Liste der IDs der Zahlungen.

Ensure Funds Async Input (Eingabe für "Mittel sicherstellen (asynchron)")
Dieser neue Anforderungstext weist die folgende Eigenschaft auf.

- `invoiceId`: Die ID der Rechnung.

Ensure Funds Async Input (Eingabe für "Erstattungen sicherstellen (asynchron)")
Dieser neue Anforderungstext weist die folgende Eigenschaft auf.

- `creditMemoId`: Die ID der Gutschrift.

Fulfillment Group Input (Eingabe für Abwicklungsgruppen)
Dieser neue Anforderungstext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `fulfilledFromLocationId`: Die ID des Abwicklungsstandorts.
- `fulfillmentType`: Abwicklungstyp. Einer der für FulfillmentOrders definierten Werte des Felds "Typ".
- `orderItemSummaries`: Die Liste der OrderItemSummaries.

Fulfillment Order Input (Eingabe für Abwicklungsauftrag)
Dieser neue Anforderungstext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `fulfillmentGroups`: Die Liste der Abwicklungsgruppen, die die OrderItemSummaries und Abwicklungsstandorte angeben.
- `orderDeliveryGroupSummaryId`: Die ID von der OrderDeliveryGroupSummary.
- `orderSummaryId`: Die ID der OrderSummary.

Fulfillment Order Invoice Input (Eingabe für Abwicklungsauftragsrechnung)
Dieser neue Anforderungstext verfügt nicht über Eigenschaften.

Fulfillment Order Line Item Input (Eingabe für Abwicklungsauftrags-Belegposten)
Dieser neue Anforderungstext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `fulfillmentOrderLineItemId`: Die ID des FulfillmentOrderLineItem.
- `quantity`: Die zu stornierende Menge.

Fulfillment Order Line Items To Cancel Input (Eingabe für zu stornierende Abwicklungsauftrags-Belegposten)
Dieser neue Anforderungstext weist die folgende Eigenschaft auf.

- `fulfillmentOrderLineItemsToCancel`: Die Liste der FulfillmentOrderLineItems und Mengen.

Order Item Summary Input (Eingabe für Auftragspositionszusammenfassung)
Dieser neue Anforderungstext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `orderItemSummaryId`: Die ID der OrderItemSummary.

- `quantity`: Die einzubeziehende Menge.

Order Summary Input (Eingabe für Auftragszusammenfassung)
Dieser neue Anforderungstext weist die folgende Eigenschaft auf.

- `orderId`: Die ID des Originalauftrags.

Personalisierung (allgemein verfügbar)

Zielgruppenkriterium-Eingabe
Dieser Anforderungstext weist diese Änderung auf.

- `criterion`: Der Typ dieser Eigenschaft wurde in "Audience Criteria Value Input" (Eingabe für Zielgruppenkriterienwert) geändert.

Audience Criterion Value Input (Eingabe für Zielgruppenkriterienwert)
Dieser neue Anforderungstext verfügt über die folgenden Eigenschaften.

- `city`: Stadt eines Benutzers.
- `country`: Land eines Benutzers.
- `domainId`: Domänen-ID eines Benutzers.
- `entityField`: Feld eines Objekts.
- `entityType`: Typ des Objekts.
- `fieldValue`: Wert eines Felds.
- `isEnabled`: Gibt an, ob die Berechtigung für einen Benutzer aktiviert ist (`true`) oder nicht (`false`).
- `permission`: Gültiger API-Name einer Standardbenutzerberechtigung oder einer benutzerdefinierten Berechtigung.
- `profileId`: Profil-ID eines Benutzers.
- `subdivision`: Unterteilung eines Benutzers.

Neue und geänderte Antworttexte der Chatter-REST-API

Diese Antworttexte sind neu oder weisen Änderungen auf.

Lightning Scheduler

Service Appointment Output (Ausgabe für Servicetermin)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `result`: Ergebnis der POST-Methode.

Service Appointment Result (Ergebnis des Servicetermins)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `assignedResourceIds`: IDs der zugewiesenen Ressourcen.
- `parentRecordId`: ID des übergeordneten Datensatzes.
- `serviceAppointmentId`: ID des erstellten Servicetermins.

Service Territories List Result (Ergebnis für Serviceregionenliste)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `serviceTerritories`: Liste der Serviceregionen.

Service Territories Output (Ausgabe für Serviceregionen)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `result`: Ergebnis der GET-Methode.

Service Territories Result (Ergebnis für Serviceregionen)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `city`: Stadt der Serviceregion.
- `country`: Land der Serviceregion.
- `id`: ID der Serviceregion.
- `latitude`: Breitengrad der Serviceregion.
- `longitude`: Längengrad der Serviceregion.
- `name`: Name der Serviceregion.
- `operatingHoursId`: ID des Serviceregions-Datensatzes `operatingHours`.
- `postalCode`: Postleitzahl der Serviceregion.
- `state`: Bundesland der Serviceregion.
- `street`: Straße der Serviceregion.

Verwalteter Inhalt

Managed Content Channel (Beta) (Kanal für den verwalteten Inhalt)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `channelId`: Die ID des Kanals für den verwalteten Inhalt.
- `channelName`: Der Name des Kanals für den verwalteten Inhalt.
- `channelType`: Der Typ des Kanals für den verwalteten Inhalt. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `CloudToCloud`
  - `Community`
  - `ConnectedApp`
- `isChannelSearchable`: Gibt an, ob der Textinhalt des Kanals durchsucht werden kann (`true`) oder nicht (`false`).

Managed Content Channel Collection (Beta) (Kanalsammlung für den verwalteten Inhalt)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `channels`: Die Liste der Kanäle mit verwaltetem Inhalt.
- `currentPageUrl`: Der Chatter-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `nextPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.
- `previousPageUrl`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der vorherigen Seite oder `null`, wenn keine vorherige Seite vorhanden ist.
- `totalChannels`: Die Gesamtanzahl der Kanäle mit verwaltetem Inhalt.

Managed Content Date and Time Node Value (Datums- und Zeitknotenwert des verwalteten Inhalts)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `dateTimeValue`: Datums- und Uhrzeitwert des Knotens des verwalteten Inhalts in UTC.
- `nodeType`: Der Typ des Knotens des verwalteten Inhalts. Der Wert lautet `DateTime`.
- `timeZone`: Zeitzone, aus der das Datum und die Uhrzeit stammen.

Managed Content Date Node Value (Datumsknotenwert des verwalteten Inhalts)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `nodeType`: Der Typ des Knotens des verwalteten Inhalts. Der Wert lautet `Date`.

- `value`: Der Datumswert des Knotens für den verwalteten Inhalt.

Medien-Knotenwert des verwalteten Inhalts
Dieser Antworttext weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `fileName`: Der Dateiname des Knotens des verwalteten Inhalts.
- `resourceUrl`: Ressourcen-URL der Datenbestandsdatei.
- `unauthenticatedUrl`: Nicht authentifizierter URL der Datenbestandsdatei oder `null`, wenn die Datenbestandsdatei für externe Benutzer nicht sichtbar ist.

Managed Content Search Result (Suchergebnis für verwalteten Inhalt)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `contentType`: Der Inhaltstyp des verwalteten Inhalts.
- `id`: Die ID des verwalteten Inhalts.
- `publishDate`: Das Veröffentlichungsdatum des verwalteten Inhalts.
- `title`: Der Titel des verwalteten Inhalts.
- `name`: Der URL-Name der Version des verwalteten Inhalts.

Managed Content Search Result Collection (Suchergebnissammlung für verwalteten Inhalt)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `count`: Gesamtzahl der Suchergebnisse.
- `currentPageUri`: Der Chatter-REST-API-URL zur Angabe der aktuellen Seite.
- `items`: Sammlung der Suchergebnisse.
- `nextPageUri`: Chatter-REST-API-URL zur Angabe der nächsten Seite oder `null`, wenn keine nächste Seite vorhanden ist.

Managed Content Search Result Content Type (Suchergebnis-Inhaltstyp für verwalteten Inhalt)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `developerName`: Der Entwicklername des Typs des verwalteten Inhalts.
- `label`: Die Bezeichnung des Typs des verwalteten Inhalts.

Version des verwalteten Inhalts
Dieser Anforderungstext weist die folgenden neuen und geänderten Eigenschaften auf.

- `contentNodes`: Der Typ dieser Eigenschaft unterstützt nun Zuordnungen von "Managed Content Date and Time Node Value" (Datums- und Zeitknotenwert des verwalteten Inhalts) und "Managed Content Date Node Value" (Datumsknotenwert des verwalteten Inhalts).
- `contentUrlName`: Name des Inhalts-URLs der Version des verwalteten Inhalts.
- `language`: Die Sprache der Version des verwalteten Inhalts.

Auftragsverwaltung

Change Item Output (Ausgabe für Änderungselement)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `grandTotalAmount`: Änderung des Felds "GrandTotalAmount".
- `totalAdjustedDeliveryAmount`: Änderung des Felds "TotalAdjustedDeliveryAmount".
- `totalAdjustedDeliveryTaxAmount`: Änderung des Felds "TotalAdjustedDeliveryTaxAmount".
- `totalAdjustedProductAmount`: Änderung des Felds "TotalAdjustedProductAmount".
- `totalAdjustedProductTaxAmount`: Änderung des Felds "TotalAdjustedProductTaxAmount".

- `totalAdjustmentDistributedAmount`: Änderung des Felds "TotalAdjustmentDistributedAmount".
- `totalAdjustmentDistributedTaxAmount`: Änderung des Felds "TotalAdjustmentDistributedTaxAmount".
- `totalAmount`: Änderung des Felds "TotalAmount".
- `totalExcessFundsAmount`: Änderung des Felds "TotalExcessFundsAmount".
- `totalRefundableAmount`: Änderung des Felds "TotalRefundableAmount".
- `totalTaxAmount`: Änderung des Felds "TotalTaxAmount".

Create Credit Memo Output (Ausgabe für "Gutschrift erstellen")
Dieser neue Antworttext weist die folgende Eigenschaft auf.

- `creditMemoId`: Die ID der erstellten Gutschrift.
- `errors`: Alle Fehler, die zurückgegeben wurden.
- `success`: Gibt an, ob die Transaktion erfolgreich war.

Create Order Payment Summary Output (Ausgabe für "Zahlungszusammenfassung des Auftrags erstellen")
Dieser neue Antworttext weist die folgende Eigenschaft auf.

- `errors`: Alle Fehler, die zurückgegeben wurden.
- `orderPaymentSummaryId`: Die ID der Zahlungszusammenfassung des Auftrags.
- `success`: Gibt an, ob die Transaktion erfolgreich war.

Ensure Funds Async Output (Ausgabe für "Mittel sicherstellen (asynchron)")
Dieser neue Antworttext weist die folgende Eigenschaft auf.

- `backgroundOperationId`: Die ID des Hintergrundvorgangs.
- `errors`: Alle Fehler, die zurückgegeben wurden.
- `success`: Gibt an, ob die Transaktion erfolgreich war.

Ensure Refunds Async Output (Ausgabe für "Erstattungen sicherstellen (asynchron)")
Dieser neue Antworttext weist die folgende Eigenschaft auf.

- `backgroundOperationId`: Die ID des Hintergrundvorgangs.
- `errors`: Alle Fehler, die zurückgegeben wurden.
- `success`: Gibt an, ob die Transaktion erfolgreich war.

Fulfillment Order Cancel Line Items Output (Ausgabe für zu stornierende Abwicklungsauftrags-Belegposten)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `errors`: Alle Fehler, die zurückgegeben wurden.
- `success`: Gibt an, ob die Transaktion erfolgreich war.

Fulfillment Order Invoice Output (Ausgabe für Abwicklungsauftragsrechnung)
Dieser neue Antworttext weist die folgende Eigenschaft auf.

- `errors`: Alle Fehler, die zurückgegeben wurden.
- `invoiceId`: Die ID der erstellten Rechnung.
- `success`: Gibt an, ob die Transaktion erfolgreich war.

Fulfillment Order Output (Ausgabe für Abwicklungsauftrag)
Dieser neue Antworttext weist die folgende Eigenschaft auf.

- `errors`: Alle Fehler, die zurückgegeben wurden.
- `fulfillmentOrderIds`: Eine Liste der IDs der erstellten Abwicklungsaufträge.
- `success`: Gibt an, ob die Transaktion erfolgreich war.

Order Summary Output (Ausgabe für Auftragszusammenfassung)
Dieser neue Antworttext weist die folgende Eigenschaft auf.

- `errors`: Alle Fehler, die zurückgegeben wurden.
- `orderSummaryId`: Die ID der Auftragszusammenfassung.
- `success`: Gibt an, ob die Transaktion erfolgreich war.

Preview Cancel Output (Ausgabe für Vorschau der Stornierung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `changeBalances`: Erwartete finanzielle Werte des Änderungsauftrags für die Stornierungsaktion.
- `errors`: Alle Fehler, die zurückgegeben wurden.
- `orderSummaryId`: Die ID der OrderSummary.
- `success`: Gibt an, ob die Transaktion erfolgreich war.

Preview Return Output (Ausgabe für Vorschau der Rückgabe)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `changeBalances`: Erwartete finanzielle Werte des Änderungsauftrags für die Rückgabeaktion.
- `errors`: Alle Fehler, die zurückgegeben wurden.
- `orderSummaryId`: Die ID der OrderSummary.
- `success`: Gibt an, ob die Transaktion erfolgreich war.

Submit Cancel Output (Ausgabe für Sendung der Stornierung)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `changeBalances`: Finanzielle Werte aus dem erstellten Änderungsauftrag.
- `changeOrderId`: Die ID des erstellten Änderungsauftrags.
- `errors`: Alle Fehler, die zurückgegeben wurden.
- `success`: Gibt an, ob die Transaktion erfolgreich war.

Submit Return Output (Ausgabe für Sendung der Rückgabe)
Dieser neue Antworttext weist die folgenden Eigenschaften auf.

- `changeBalances`: Finanzielle Werte aus dem erstellten Änderungsauftrag.
- `changeOrderId`: Die ID des erstellten Änderungsauftrags.
- `errors`: Alle Fehler, die zurückgegeben wurden.
- `success`: Gibt an, ob die Transaktion erfolgreich war.

Personalisierung (allgemein verfügbar)

Details zu Zielgruppenkriterien
Dieser Antworttext weist diese Änderung auf.

- `criterion`: Der Typ dieser Eigenschaft wurde in "Audience Criterion Details" (Details zum Zielgruppenkriterium) geändert.

Audience Criterion Details (Details zum Zielgruppenkriterium)
Dieser neue Antworttext weist diese Eigenschaft auf.

- `value`: Zuordnung eines Zielgruppenkriterienwerts und eines Felds.

Zielzuweisung der Zielgruppe
Dieser Antworttext weist folgende neue Eigenschaften auf:

- `id`: Die ID des Ziels.

- `priority`: Die Priorität des Ziels. Die Priorität innerhalb einer Gruppe bestimmt, welches Ziel zurückgegeben wird, wenn der Benutzer mehrere Zielgruppen abgleicht.
- `publishStatus`: Der Veröffentlichungsstatus des Ziels. Folgende Werte sind verfügbar:
  - `Entwurf`
  - `Live`
- `url`: Der URL zu dem Ziel.

REST-API für Berichte und Dashboards

Die Verbesserungen an der REST-API für Berichte und Dashboards beinhalten neue Eigenschaften zur Beschreibung von Abonnement-E-Mail-Anhängen und des Berichtsfelds für sObject-Beziehungen.

Geänderte Ressourcen

Neue Eigenschaften beschreiben Abonnement-E-Mail-Anhänge und Beziehungen zwischen Berichtstypfeldern und sObject-Feldern.

Berichte (`/services/data/48.0/analytics/reports/{report_id}/` und `/services/data/48.0/analytics/reports/{report_id}/describe/`)

`reportExtendedMetadata` und `reportTypeMetadata` weisen eine neue Eigenschaft auf.

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`entityColumnName`	Zeichenfolge	Beschreibt die Beziehung zwischen einem sObject- und einem Berichtsfeld, indem das sObject und der sObject-Feldname zurückgegeben werden, denen ein Berichtsfeld zugeordnet ist. Der zurückgegebene Wert ist als ***`sObject.sObject field`*** formatiert. Die Eigenschaft ist Teil eines Objekts, das ein Berichtsfeld beschreibt, beispielsweise ein Objekt im Array `columns[]` eines Berichtstypobjekts von `reportTypeMetadata`. Beispielsweise ist `"User.Name"`, der Wert `entityColumnName` in der Spalte `LAST_UPDATE_BY`, wodurch angegeben wird, dass er im sObject `User` dem Feld `Name` zugeordnet ist.

```
"reportTypeMetadata" : {
    "categories" : [ {
      "columns" : {
        "LAST_UPDATE_BY" : {
          "allowedInCustomDetailFormula" :
true,
          "bucketable" : true,
          "dataType" : "string",
          "entityColumnName" : "User.Name",
          "fieldToFieldFilterable" : false,
          "filterValues" : [ ],
          "filterable" : true,
          "inactiveFilterValues" : [ ],
          "isCustom" : false,
          "isLookup" : true,
          "label" : "Last Modified By",
```

Eigenschaft	Typ	Beschreibung

		<pre>"maxLength" : null,
		"uniqueCountable" : true
		}
		}
		}]
		}</pre>
		Anmerkung: Formeln auf Zeilenebene werden sObject-Feldern wie Berichtsfeldern nicht direkt zugeordnet, sie verfügen jedoch weiterhin über die Eigenschaft `entityColumnName`. Bei Formeln auf Zeilenebene ist `CDF1` der Wert von `entityColumnName`.

Benachrichtigungen (`/services/data/48.0/analytics/notifications?source=lightningReportSubscribe`)

Das Objekt `thresholds` weist eine neue Eigenschaft auf.

Eigenschaft	Typ	Beschreibung
`attachment`	Zeichenfolge	Gibt an, ob ein Lightning Experience-Berichtsabonnement einen Anhang enthält. Wenn es einen Anhang enthält, wird auch der Dateianhang angegeben. Es ist nur ein gültiger Wert vorhanden: • `excel`: Fügen Sie der E-Mail Berichtsergebnisse als Tabellenblatt hinzu, das als `.XLSX`-Datei formatiert ist. Fügen Sie keine Details auf Datensatzebene in die Abonnement-E-Mail ein. Wenn das Lightning-Berichtsabonnement keinen Anhang enthält, wird die Eigenschaft `attachment` nicht zurückgegeben. Wenn die Eigenschaft `attachment` nicht zurückgegeben wird, werden die Ergebnisse im HTML-formatierten Bericht direkt im Abonnement-E-Mail-Text eingefügt.

SIEHE AUCH:

Reports and Dashboards REST API Developer Guide (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Benutzeroberflächen-API (allgemein verfügbar)

Verwenden Sie die neuen Objekte, greifen Sie für jeden Datensatz in einer Antwort auf die Datensatztyp-ID zu und rufen Sie den Kundenvorgangsstatus in einer Auswahlliste ab.

Antwort für Listendatensatzsammlung enthält mehr Details

Der Antworttext der Listendatensatzsammlung enthält nun die Eigenschaften `fields`, `optionalFields`, `listReference`, `pageSize` und `sortBy`.

Antwort für Listenansichtsübersichts-Sammlung enthält mehr Details

Der Antworttext der Listenansichtsübersichts-Sammlung enthält nun die Eigenschaften `objectApiName`, `pageSize`, `queryString` und `recentListsOnly`.

Antwort für Auswahlliste enthält Kundenvorgangsstatus

Der Antworttext des Auswahllistenwerts enthält nun Informationen dazu, ob ein Kundenvorgangsstatus geschlossen ist oder nicht.

Antwort für Datensatz enthält `recordTypeId`

Der Antworttext des Datensatzes enthält eine neue Eigenschaft `recordTypeId`, bei der es sich um die ID des Datensatztyps des Datensatzes handelt. Verwenden Sie diese Eigenschaft anstelle von `recordTypeInfo`, was nur für zwei Ebenen geschachtelter Datensätze zurückgegeben wird.

Antwort für Datensatz enthält `weakEtag`

Wenn Sie feststellen möchten, ob ein Datensatz geändert wurde, vergleichen Sie den Wert dieser Eigenschaft zwischen den Antworten. Wenn der Wert größer ist, ist dieser Datensatz neuer. Wenn der Wert kleiner ist, ist dieser Datensatz älter. Wenn der Wert identisch ist, sind die Datensätze identisch. Es werden nicht alle Datensatztypen unterstützt. Wenn ein Datensatztyp nicht unterstützt wird, lautet dieser Wert `0`.

Unterstützte Objekte

Diese Objekte werden nun von den meisten Ressourcen der Benutzeroberflächen-API unterstützt. Ressourcen der Listenansichten und Ressourcen der zuletzt verwendeten Listenansichten unterstützen eine kleinere Menge an Objekten, die unten aufgeführt sind.

- AccountForecast
- AccountForecastPeriodMetric
- AccountProductForecast
- AccountProductPeriodForecast
- BasicDataRecord
- DataExportDefinition
- DeleteEvent
- DigitalSignature
- KnowledgeArticleVersion – DELETE wird nicht unterstützt
- LoyaltyProgramCurrency
- LoyaltyProgramMember
- LoyaltyTier
- LoyaltyTierGroup
- OpportunityLineItemSchedule
- Product2DataTranslation
- ProductCategoryDataTranslation

Ressourcen der Listenansichten unterstützen nun diese Objekte.

- AccountForecast
- BasicDataRecord
- DeleteEvent
- LoyaltyProgramCurrency
- LoyaltyProgramMember
- LoyaltyTier
- LoyaltyTierGroup

Diese Objekte werden nun von Ressourcen der zuletzt verwendeten Listenansichten unterstützt.

- AccountForecast
- LoyaltyProgramCurrency
- LoyaltyTier
- LoyaltyTierGroup

Tooling-API

Die Tooling-API enthält neue und geänderte Objekte.

Salesforce allgemein

Optimieren Sie Suchergebnislayouts für ein Objekt im Hinblick auf jedes Profil in Ihrer Organisation.
Verwenden Sie die neuen Felder `Profile`, `ProfileName` und `ListLayout` im Objekt "SearchLayout".

Identifizieren der in einem angegebenen Formeltyp unterstützten Funktionen
Verwenden Sie das neue Objekt "FormulaFunctionAllowedType".

ENTFERNT: Die Felder `IsAllowedInEntityContext`, `IsAllowedInFlowContext` und `IsAllowedInVisualforceContext` wurden aus dem Objekt "FormulaFunction" entfernt
Verwenden Sie stattdessen das neue Objekt "FormulaFunctionAllowedType".

Paketerstellung

Überspringen der Validierung von Abhängigkeiten, Paketvorgängern und Metadaten während der Paketversionserstellung
Verwenden Sie das neue Feld `SkipValidation` im Objekt "Package2VersionCreateRequest".

Service

Angeben, dass Arbeitszeitblattvorlagen verwalteten Paketen hinzugefügt werden können
Verwenden Sie zwei neue Felder im Objekt "TimeSheetTemplate": `ManageableState` und `NamespacePrefix`.

Verwenden von Arbeitszeitblattvorlagen-Zuweisungen zum Verknüpfen von Arbeitszeitblättern mit Profilen
Verwenden Sie das neue Objekt "TimeSheetTemplateAssignment".

Lightning-Flow

Festlegen des Kontexts, in dem ein Flow ausgeführt wird
Verwenden Sie das neue Feld `RunInMode` im Objekt "Flow".

Entwicklung

Verbesserte Symboltabellengenerierung
Die Symboltabelle wird generiert, um sicherzustellen, dass in verwalteten Paketen keine Details der nicht globalen Implementierung enthalten sind. Einzelheiten finden Sie unter Verbesserte Symboltabellengenerierung.

Angeben von URLs, über die Ihre Salesforce-Organisation auf Ressourcen für Lightning-Komponenten zugreifen kann
Verwenden Sie das Objekt "CspTrustedSite". Dieses Objekt wurde in API-Version 39.0 eingeführt und dem *Tooling API Developer Guide* hinzugefügt.

VERHALTENSÄNDERUNG: Erforderliche Berechtigungen für den Zugriff auf einige der Tooling-Objekte geändert
Für einige Objekte gelten in der Version Spring '20 und höher zusätzliche Zugriffsanforderungen.

- Um auf "ApexClassMember" oder "ApexTriggerMember" zuzugreifen, benötigen Benutzer die Berechtigungen "Alle Daten anzeigen" und "Apex erstellen".
- Um auf "ApexComponentMember", "ApexPageMember" oder "ContainerAsyncRequest" zuzugreifen, benötigen Benutzer sowohl die Berechtigung "Alle Daten anzeigen" als auch die Berechtigung "Anwendung anpassen".
- Um auf "MetadataContainer" zuzugreifen, benötigen Benutzer die Berechtigung "Alle Daten anzeigen" und entweder die Berechtigung "Apex erstellen" oder die Berechtigung "Anwendung anpassen".
- Um auf "OperationLog" zuzugreifen, benötigen Benutzer die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen".

VERHALTENSÄNDERUNG: Geänderte Berechtigungen für den Kanalzugriff "Datenänderungserfassung"
Zum Abrufen der Objekte "PlatformEventChannel" und "PlatformEventChannelMember" nach ID wird nun die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen" erzwungen. Diese Berechtigung wurde bereits für die Abfrage der Objekte erzwungen.

Angeben, ob es sich bei einem Feld um ein zusammengesetztes Feld handelt
Verwenden Sie das Feld `isCompound` in den Objekten "FieldDefinition" und "EntityParticle". Dieses Feld wurde in API-Version 38.0 eingeführt und dem *Tooling API Developer Guide* hinzugefügt.

Metadaten-API

Die Metadaten-API enthält neue und geänderte Typen und Felder.

Salesforce allgemein

Angeben des Namens des in der Organisation aktiven Themas
Verwenden Sie das neue Feld `activeThemeName` im vorhandenen Metadatentyp "LightningExperienceSettings".

Aktivieren von Skype in Ihrer Organisation
Verwenden Sie das neue Feld `enableSkypeChatEnabled` im vorhandenen Metadatentyp "LightningExperienceSettings".

Aktivieren von Webex-Teams und Webex Meetings in Ihrer Organisation
Verwenden Sie die Felder `enableSparkConversationEnabled` und `enableWebExEnabled` im vorhandenen Metadatentyp "LightningExperienceSettings".

Erteilen von Zugriff auf Webex-Teams und Webex Meetings für alle Benutzer
Verwenden Sie die neuen Felder `enableSparkAllUsers` und `enableWebexAllUsers` im vorhandenen Metadatentyp "LightningExperienceSettings".

Erteilen von Zugriff auf Lightning Experience-Funktionen für alle Benutzer
Verwenden Sie die neuen Felder `isLEXExtensionOff`, `isLEXExtensionDarkModeOff`, `isLEXExtensionComponentCustomizationOff` und `isLEXExtensionLinkGrabberOff` im vorhandenen Metadatentyp "LightningExperienceSettings".

Zuweisen von durch Gastbenutzer einer Salesforce-Site erstellten Datensätzen zu einem Standardinhaber in der Organisation
Verwenden Sie das neue Feld `enableSitesRecordReassignOrgPref` im vorhandenen Metadatentyp "RecommendationStrategy".

Angeben, ob ein formaler Name für eine Person verwendet wird
Verwenden Sie das neue Feld `enableInformalName` im Typ "UserInterfaceSettings".

Speichern von Umfragefragen in unterschiedlichen Feldern
Verwenden Sie die neuen Werte `ComponentChoice` und `ComponentInput` im Feld `fieldType` (Untertyp "FlowScreenField") im Metadatentyp "Flow".

Ändern von Termindetails
Verwenden Sie den neuen Wert `ModifyAppointment` für das Feld `standardLabel` im Metadatentyp "QuickAction". Dieser Typ wurde in API-Version 47.0 eingeführt und dem *Metadata API Developer Guide* hinzugefügt.

Suche

Aktivieren der erweiterten Suche in der Suchrandleiste in Salesforce Classic
Verwenden Sie das neue Feld `enableAdvancedSearchInAlohaSidebar` im Typ SearchSettings.

Aktivieren der Personalisierung der Einstein-Suche in Lightning Experience
Verwenden Sie das neue Feld `enableEinsteinSearchPersonalization` im Typ "SearchSettings".

Zulassen der Gruppierung von Datensätzen nach Thema mit persönlichen Tags durch die Benutzer in Salesforce Classic
Verwenden Sie das neue Feld `enablePersonalTagging` im Typ "SearchSettings".

Zulassen der Gruppierung von Datensätzen nach Thema mit öffentlichen Tags durch die Benutzer in Salesforce Classic
Verwenden Sie das neue Feld `enablePublicTagging` im Typ "SearchSettings".

Aktivieren von Suchsynonymen
Verwenden Sie das neue Feld `enableSalesforceGeneratedSynonyms` im Typ "SearchSettings".

Aktivieren des Suchbegriffverlaufs im Feld für die globale Suche
Verwenden Sie das neue Feld `enableSearchTermHistory` im Typ "SearchSettings".

Aktivieren von Links zu vorgeschlagenen Knowledge-Artikeln in Kundenvorgängen
Verwenden Sie das neue Feld `enableSuggestArticlesLinksOnly` im Typ "SearchSettings".

Aktivieren der Verwendung der vom Administrator angegebenen Standardeinheit in der Randleistensuche in Salesforce Classic
Verwenden Sie das neue Feld `enableUseDefaultSearchEntity` im Typ "SearchSettings".

Mobil

ENTFERNT: Das Feld `enableLightningOnMobile` im Typ "MobileSettings" wurde entfernt
Das Feld `enableLightningOnMobile` gab an, ob eine Organisation während des Opt-In-Zeitraums in der Version Winter '20 für die neue mobile Salesforce-Anwendung aktiviert wurde. Alle Organisationen sind nun für die neue mobile Salesforce-Anwendung aktiviert, sodass dieses Feld nicht mehr benötigt wird.

Aktivieren der Tablet-Erfahrung für die neue mobile Salesforce-Anwendung für alle Benutzer
Verwenden Sie das neue Feld `enableNewSalesforceMobileAppForTablet` im vorhandenen Metadatentyp "MobileSettings".

Anzeigen und Ändern von Benachrichtigungseinstellungen auf Organisationsebene für standardmäßige und benutzerdefinierte Benachrichtigungstypen
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp `NotificationTypeConfig`.

Vertrieb

VERHALTENSÄNDERUNG: Bei der Erstellung nicht gesperrter Pakete sind für den Typ "Territory2" nun in allen API-Versionen Pakete ohne Namespace erforderlich
"Territory2" ist von "Territory2Type" abhängig, was Pakete ohne Namespace erfordert. Durch diese Änderung wird das Verhalten von "Territory2" und "Territory2Type" konsistent, sodass Sie "Territory2" nun in nicht gesperrten Paketen verwenden können.

Anpassen des Kommunikationsprozesses zwischen Salesforce und einem Zahlungs-Gateway-Anbieter
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "PaymentGatewayProvider".

Aktivieren einer optimierten Auftragsverarbeitung
Verwenden Sie das neue Feld `enableEnhancedCommerceOrders` im Typ "OrderSettings".

VERHALTENSÄNDERUNG: In allen API-Versionen wurde die Namespace-Unterstützung für "Territory2Model" in nicht gesperrten Paketen entfernt
Diese Änderung behebt ein bekanntes Problem, bei dem Regionsmodelle mit der Erstellung nicht gesperrter Pakete, aber ohne Namespace bereitgestellt wurden.

Starten eines Flows beim Ablehnen einer Empfehlung in der Komponente "Aktionen und Empfehlungen" durch den Benutzer
Verwenden Sie das neue Feld `shouldLaunchActionOnReject` im Typ "RecordActionDeployment".

VERHALTENSÄNDERUNG: Das Feld `doesAutoAddSplitOwnerAsOpportunityTeamMember` ist nicht mehr im Metadatentyp "OpportunitySettings" verfügbar
Verwenden Sie "Opportunity-Aufteilungseinstellungen" unter "Setup", um diese Funktion zu aktivieren. Wenn diese Funktion aktiviert ist, werden Mitglieder automatisch Opportunity-Teams hinzugefügt, sobald ein Benutzer die Opportunity-Aufteilungen bearbeitet. Wenn diese Funktion deaktiviert ist, müssen Benutzer die Themenliste des Opportunity-Teams verwenden, um Mitglieder hinzuzufügen. Diese Funktion ist standardmäßig deaktiviert.

Zulassen, dass Benutzer Vertriebsrhythmusschritte erstellen, mit denen automatisch eine E-Mail gesendet wird
Verwenden Sie das neue Feld `enableACAutoSendEmail` im Metadatentyp "HighVelocitySalesSettings".

Erstellen von Microsoft Word-Dokumenten aus mehreren Datensätzen mithilfe der Briefvorlage
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "MailMergeSettings".

Synchronisieren von Kalenderereignissen und Kontakten zwischen Salesforce und Ihren Microsoft- oder Google-Accounts
Verwenden Sie das neue Feld `enableContactAndEventSync` im Metadatentyp "EmailIntegrationSettings".

Halten Sie E-Mails, Ereignisse und Kontakte zwischen Ihren externen Accounts und Salesforce synchron.
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "EACSettings". Steuern Sie, ob E-Mails und Ereignisse aus Ihrem Microsoft- oder Google-Account der Aktivitätszeitachse zugehöriger Salesforce-Datensätze hinzugefügt werden. Geben Sie an, ob Kontakt- und Ereignisdaten zwischen Ihrem Microsoft- oder Google-Account und Salesforce synchronisiert werden.

Der schreibgeschützte Prozesstyp" "SalesEntryExperienceFlow" wird der Enumeration "FlowProcessType" hinzugefügt
Dieser Wert ist für die künftige Verwendung reserviert.

Konfigurieren Sie den Kampagneneinfluss so, dass Sie nachvollziehen können, wie sich Ihre Kampagnen auf Ihre Opportunity-Pipeline auswirken.
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "CampaignSettings".

Verwenden von automatischen Einstein-Kontakten zum Suchen nach neuen Kontakten und Opportunity-Kontaktrollen
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "AutomatedContactsSettings", um die automatischen Einstein-Kontakte zu aktivieren. Die Einstellungen steuern, ob Einstein Benutzern die neuen Daten vorschlägt oder sie automatisch hinzufügt.

Verwenden von Einstein-Opportunity-Statistiken zum Abrufen relevanter Aktualisierungen zu Ihren Opportunities
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "OpportunityInsightsSettings", um Einstein-Opportunity-Statistiken zu aktivieren.

Verwenden von Einstein-Account-Statistiken zum besseren Pflegen von Kundenbeziehungen
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "AccountInsightsSettings", um Einstein-Account-Statistiken zu aktivieren.

Erleichtern des Erstellens von Accounts, des Anzeigens relevanter Nachrichtenartikel und des Hinzufügens von Logos zu Accountdatensätzen für Vertriebsmitarbeiter
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "AccountIntelligenceSettings", um automatisierte Accountfelder, Nachrichten und Account-Logos zu aktivieren.

Handel

Aktivieren der Salesforce-Auftragsverwaltung
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "OrderManagementSettings".

Service

Steuern, ob Dateianhänge und Feldbezeichnungen in eingefügten Artikeln für Lightning Knowledge-Kanallayouts enthalten sind

Verwenden Sie die neuen Felder `doesExcludeFieldLabels` und `doesExcludeFiles` im Typ "ChannelLayout".

VERHALTENSÄNDERUNG: In Social-, Chat- und Messaging-Kanälen sind Feldbezeichnungen standardmäßig enthalten

Zuvor waren in den in Social-, Chat- und Messaging-Kanälen eingefügten Artikelfeldern keine Feldbezeichnungen enthalten. Durch diese Änderung wird das Feld `doesExcludeFieldLabels` dem Typ "ChannelLayout" hinzugefügt. Der Standardwert lautet `false`. Daher enthalten vorhandene Konfigurationen für diese Kanäle nun Feldbezeichnungen.

Anpassen von Optionen zur Kundenvorgangsverwaltung

Verwenden Sie diese neuen booleschen Felder im Typ "CaseSettings".

- `enableEmailContactOnCasePost`: Benachrichtigen Sie den Kundenvorgangs-Kontakt per E-Mail, wenn ein extern sichtbarer Post zu einem Community-Kundenvorgang erstellt wird.
- `enableEscalateQfiToCaseInternal`: Ermöglichen Sie es Moderatoren, Kundenvorgänge aus Chatter-Fragen in Ihrer Organisation zu erstellen.
- `enableEscalateQfiToCaseNetworks`: Ermöglichen Sie es Moderatoren in allen Communities, in denen Chatter-Fragen aktiviert sind, Kundenvorgänge aus Chatter-Fragen zu erstellen.
- `enableExtNetworksCaseFeedEnabled`: Ermöglichen Sie es Community-Mitgliedern, kundenvorgangsbezogene E-Mails, Kommentare und Aktualisierungen im Kundenvorgangsfeed zu sehen.
- `keepCaseMergeRecords`: Bewahren Sie nach einer Kundenvorgangszusammenführung doppelte Kundenvorgangsdatensätze auf.
- `visibleInCssCheckbox`: Legen Sie die Standardsichtbarkeit eines Kundenvorgangs in CSS fest.

Konfigurieren eines Setup-Knotens zur Erstellung einer Kanalmenübereitstellung

Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "EmbeddedServiceMenuSettings".

Definieren des Datentyps innerhalb einer Einheit in einem Einstein Intent-Satz

Verwenden Sie das neue Feld `dataType` im vorhandenen Metadatentyp "MISlotClass".

Bereitstellen von Knowledge-Artikeln für den Bot anhand einer Endbenutzereingabe

Verwenden Sie das neue Feld `conversationRecordLookup` im vorhandenen Metadatentyp "BotVersion".

Analysen

Bereitstellen und Abrufen von Analytics-Rezepten zum Erstellen benutzerdefinierter Datensets

Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "WaveRecipe".

Zuordnen eines Datenflusses zum Namen der mit ihm verbundenen Analytics-Anwendung

Verwenden Sie das neue Feld `application` im Typ "WaveDataflow".

Aktivieren des Dashboard-Konnektors für die Customer 360-Datenvalidierung

Verwenden Sie das neue Feld `cenableC360GlobalProfileData` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

Aktivieren der Berechnung von Data Discovery-Live-Modellkennzahlen

Verwenden Sie das neue Feld `canEnableLiveMetrics` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

Aktivieren der Verschlüsselung für Analytics

Verwenden Sie das neue Feld `enableAnalyticsEncryption` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

Aktivieren der Analytics-Freigabe

Verwenden Sie das neue Feld `enableAnalyticsSharingEnable` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

ENTFERNT: Das Feld `enableAnalyticsSubtotals` im Typ "AnalyticsSettings" wurde entfernt

Das Feld `enableAnalyticsSubtotals` wurde in API-Version 48.0 entfernt.

Aktivieren des Exports eines Dashboards in eine PDF-Datei
Verwenden Sie das neue Feld `enableDashboardToPDFEnable` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

Aktivieren der Datenmischung
Verwenden Sie das neue Feld `enableDataBlending` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

Aktivieren des Firebird-Editors
Verwenden Sie das neue Feld `enableFirebirdEditor` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

Aktivieren der Unterstützung von Nullwerten als Gruppierungsschlüssel in einer Analytics-SAQL-Abfrage
Verwenden Sie das neue Feld `enableNullDimension` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

Aktivieren der Abfrage von Live-Konnektoren
Verwenden Sie das neue Feld `enableQueryLiveConnectors` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

ENTFERNT: Das Feld "enableReportFieldToFieldPref" im Typ "AnalyticsSettings" wurde entfernt
Das Feld `enableReportFieldToFieldPref` wurde in API-Version 48.0 entfernt.

Aktivieren von Berichtsbenachrichtigungen
Verwenden Sie das neue Feld `enableReportNotificationsEnable` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

ENTFERNT: Das Feld "enableReportUniqueRowCountPref" im Typ "AnalyticsSettings" wurde entfernt
Das Feld `enableReportUniqueRowCountPref` wurde in API-Version 48.0 entfernt.

Aktivieren von EclairNG-Diagrammen in S1 Mobile Analytics
Verwenden Sie das neue Feld `enableS1AnalyticsEclairEnable` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

Aktivieren der Browserregisterkartennavigation für Datensatzaktionen
Verwenden Sie das neue Feld `enableWaveRecordNavigation` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

Aktivieren der Freigabeübernahme mit mittlerer Sichtbarkeit für die Analytics-Freigabeübernahme für alle Salesforce-Objekte außer dem Opportunity-Objekt
Verwenden Sie das neue Feld `inheritSharingForNonOpptyObjects` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

Aktivieren der Freigabeunterstützung mit mittlerer Sichtbarkeit für die Analytics-Freigabe für das Salesforce-Opportunity-Objekt
Verwenden Sie das neue Feld `inheritSharingForOpptyObject` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

Aktivieren der Unterstützung von Nullwerten und Festlegen des impliziten Standardwerts für leere Maßeinheiten auf "Null"
Verwenden Sie das neue Feld `replaceBlankMeasuresWithNulls` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

Aktivieren der Zeitzonenfunktion
Verwenden Sie das neue Feld `turnOnTimeZones` im Metadatentyp "AnalyticsSettings".

Anwenden von Feld-zu-Feld-Filtern auf die meisten Berichtstypen
Verwenden Sie das neue Feld `columnToColumn` im vorhandenen Feldtyp `ReportFilterItem`. Feld-zu-Feld-Filter werden für Berichtstypen, die auf ein externes Objekt verweisen oder zwischen Objekten eine äußere Verknüpfungsbeziehung ("mit oder ohne") aufweisen, nicht unterstützt.

Anzeigen des vom System einem Element in einer Liste zugewiesenen Indexwerts
Verwenden Sie das neue Feld `sortIndex` im vorhandenen Metadatentyp "WaveXmdRecordDisplayLookup".

Communities

Angeben, ob es sich bei der Zielgruppe um die Standardzielgruppe handelt
Verwenden Sie das neue Feld `isDefaultAudience` im Typ "Audience".

Erstellen einer Seite "Keine Ergebnisse" für B2B-Suchen
Verwenden Sie den neuen Wert `CommNoSearchResultsPage` für das Feld `FlexiPageType` im Typ "FlexiPage".

Anzeigen von Kontakten in privaten Accounts
Verwenden Sie das neue Feld `enableCspContactVisibilityPref` im Typ "CommunitiesSettings".

Zugreifen auf Accounts und Kontakten zugeordnete Notizen und Anhänge
Verwenden Sie das neue Feld `enableCspNotesOnAccConPref` im Typ "CommunitiesSettings".

Aktivieren von Partnerbenutzern
Verwenden Sie das neue Feld `enableEnablePRM` im Typ "CommunitiesSettings".

Aktivieren externer Accounthierarchien
Verwenden Sie das neue Feld `enableExternalAccHierPref` im Typ "CommunitiesSettings".

Festlegen eines Standardinhabers für von Gastbenutzern erstellte Datensätze
Verwenden Sie das neue Feld `enableGuestRecordReassignOrgPref` im Typ "CommunitiesSettings".

Einladen von Gastbenutzern zu Chatter
Verwenden Sie das neue Feld `enableInviteChatterGuestEnabled` im Typ "CommunitiesSettings". (Ersetzt)

Aktivieren von Erfahrungsarbeitsumgebungen
Verwenden Sie das neue Feld `enableCommunityWorkspaces` im Typ "CommunitiesSettings".

Zulassen der Ausführung von Berichten durch externe Benutzer in Communities
Verwenden Sie das neue Feld `enableNetPortalUserReportOpts` im Typ "CommunitiesSettings".

Aktivieren von Communities
Verwenden Sie das neue Feld `enableNetworksEnabled` im Typ "CommunitiesSettings".

Verwenden externer Standardprofile für die Selbstregistrierung und die Erstellung von Benutzern
Verwenden Sie das neue Feld `enableOotbProfExtUserOpsEnable` im Typ "CommunitiesSettings".

Ändern von Kundenvorgangsstatus als Kunden-Community Plus-Benutzer
Verwenden Sie das neue Feld `enablePowerCustomerCaseStatus` im Typ "CommunitiesSettings".

Setup-Optionen für den Zugriff auf Accountbeziehungen und Datenfreigaberegel für Account-Beziehungen
Verwenden Sie das neue Feld `enablePRMAccRelPref` im Typ "CommunitiesSettings".

Zulassen der Bearbeitung von Partneraccountfeldern für Opportunities und Leads
Verwenden Sie das neue Feld `enableRelaxPartnerAccountFieldPref` im Typ "CommunitiesSettings".

Anzeigen von Warnungen für nicht unterstützte Browser in Communities
Verwenden Sie das neue Feld `enableUnsupportedBrowserModalPref` im Typ "CommunitiesSettings".

Beibehalten der Eindeutigkeit des Benutzernamens auf Organisationsebene
Verwenden Sie das neue Feld `enableUsernameUniqForOrgPref` im Typ "CommunitiesSettings".

Chatter

Festlegen des Zeitstempelformats für Einträge im Kundenvorgangs-Feed auf die relative oder absolute Zeit
Verwenden Sie das neue Feld `enableCaseFeedRelativeTimestamps` im Typ "CommunitiesSettings".

ENTFERNT: Das Feld `allowSharingInChatterGroup` im Typ "ChatterSettings" wurde entfernt
Das Feld `allowSharingInChatterGroup` hat keine Auswirkungen auf die Organisation.

Dateien

Konfigurieren von Dateieinstellungen
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "ContentSettings".

Anpassung

Angeben, ob Themenlisten externer Objekte asynchron geladen werden
Verwenden Sie das neue Feld `enableExternalObjectAsyncRelatedLists` im Typ "UserInterfaceSettings". Nur Salesforce Classic.

Angeben, ob lokale Namen für Standardobjekte definiert werden können
Verwenden Sie das neue Feld `enableLocalNamesForStdObjects` im Typ "LanguageSettings".

Angeben, ob Benutzer zum Anzeigen des Namens des Datensatzes in Nachschlage- und Systemfeldern über Lesezugriff auf einen Datensatz verfügen müssen
Verwenden Sie das neue Feld `enableRestrictAccessLookupRecords` im Typ "SharingSettings".

Gewähren von Zugriff auf bestimmte benutzerdefinierte Einstellungen mithilfe von Profilen
Verwenden Sie das neue Feld `customSettingAccesses` im Typ "Profile".

Gewähren von Zugriff auf bestimmte benutzerdefinierte Einstellungen mithilfe von Berechtigungssätzen
Verwenden Sie das neue Feld `customSettingAccesses` im Typ "PermissionSet".

Hilfestellung in der Anwendung

Einfügen von Videos in verankerte Eingabeaufforderungen
Fügen Sie mit dem Feld `videoLink` im Typ "Prompt" Videos hinzu.

Filtern von Eingabeaufforderungen nach Profil
Zeigen Sie mit dem Feld `userProfileAccess` im Typ "Prompt" Eingabeaufforderungen für bestimmte Profile an. Die Werte `leftValue` und `rightValue` wurden ebenfalls aktualisiert, um dies zu berücksichtigen.

Ignorieren der globalen Verzögerungszeit für eine einzelne Eingabeaufforderung
Ignorieren Sie mit dem Feld `shouldIgnoreGlobalDelay` im Typ "Prompt" die globale Verzögerung zwischen Eingabeaufforderungen für eine bestimmte Eingabeaufforderung.

Organisieren von Bezeichnungen übersetzter Eingabeaufforderungen
Verwenden Sie das neue Feld `prompt` im Typ "Translations".

VERHALTENSÄNDERUNG: Benutzerberechtigungen und Sichtbarkeit von Eingabeaufforderungen
Benutzer benötigen die Berechtigung "Setup und Konfiguration anzeigen", um Eingabeaufforderungen anzuzeigen, die nur mit bestimmten Berechtigungen sichtbar sind.

Lightning-Flow

Starten eines Flows beim Erstellen oder Aktualisieren von Datensätzen
Verwenden Sie die neue Enumeration `RecordBeforeSave` im Feld `triggerType` und geben Sie die Enumeration `Create`, `Update` oder `CreateAndUpdate` im neuen Feld `recordTriggerType` im Typ "Flow" an. Weitere Informationen finden Sie unter Zehnmal schnelleres Aktualisieren neuer und geänderter Datensätze durch Verwendung von Aktualisierungen vor dem Speichern in Flows auf Seite 408.

Implementieren von Flows für die Auftragsverwaltung (Organisationen mit aktivierter Salesforce-Auftragsverwaltung)
Verwenden Sie die neuen Enumerationen für die Auftragsverwaltung im Feld `actionType` im Typ "Flow".

- `cancelFulfillmentOrderItem`
- `cancelOrderItemSummariesPreview`
- `cancelOrderItemSummariesSubmit`
- `createCreditMemoOrderSummary`
- `createFulfillmentOrder`

- `createInvoiceFromFulfillmentOrder`
- `createOrderPaymentSummary`
- `createOrderSummary`
- `ensureFundsOrderSummaryAsync`
- `ensureRefundsOrderSummaryAsync`
- `returnOrderItemSummariesPreview`
- `returnOrderItemSummariesSubmit`

Angeben, dass Variablen und Ausgaben automatisch verarbeitet werden
Verwenden Sie das neue Feld `storeOutputAutomatically` in den Untertypen "FlowRecordCreate" und "FlowActionCall" von "Flow".

Zuordnen generischer sObject-Eingaben oder -Ausgaben zu einem bestimmten Objekt
Verwenden Sie das neue Feld `FlowDataTypeMapping` im Untertyp "FlowActionCall" von "Flow".

Festlegen des Kontexts, in dem ein Flow ausgeführt wird
Verwenden Sie das neue Feld `runInMode` im Untertyp "FlowVersionView" von "Flow".

Sicherheit, Datenschutz und Identität

Verhindern der Identitätsüberprüfung per E-Mail für Benutzer, für die andere Überprüfungsmethoden registriert sind
Verwenden Sie das neue Feld `canConfirmIdentityBySmsOnly` im Untertyp "SessionSettings" des Typs "SecuritySettings".

Anwenden des ausgewählten Anforderungssignaturmodells (Request Signature Method, RSM) bei Single Logout
Verwenden Sie das neue Feld `useConfigRequestMethod` im Typ "SamlSsoConfig".

Begrenzen des Zugriffs externer Benutzer auf Salesforce-APIs
Verwenden Sie das neue Feld `enableAdminApprovedAppsOnlyForExternalUser` im Typ "ConnectedAppSettings".

Auswählen von Apple als Authentifizierungsdrittanbieter
Verwenden Sie den neuen Wert `Apple` im vorhandenen Feld `providerType` für den Typ "AuthProvider".

Bereitstellen einer identitätsbasierten Anmeldeerfahrung
Verwenden Sie den neuen Typ MyDomainDiscoverableLogin.

Setzen vertrauenswürdiger URLs auf die Positivliste, zu denen Benutzer navigieren können, ohne eine Warnmeldung zu erhalten
Verwenden Sie den neuen Metadatentyp "RedirectWhitelistUrl".

Entwicklung

ENTFERNT: Der Metadatentyp "OrgPreferenceSettings" wurde entfernt
In der API-Version 47.0 wird der Typ "OrgPreferenceSettings" ersetzt und in API-Version 48.0 und höher wird er entfernt. Verwenden Sie stattdessen den entsprechenden Einstellungstyp für die Funktion, die Sie aktivieren oder deaktivieren möchten. Weitere Informationen und eine Liste der verfügbaren Typen finden Sie im *Metadata API Developer Guide* unter *Settings*. Informationen finden Sie auch im Thema zur OrgPreferenceSettings-Referenz, das Links von jedem `preferences`-Feldwert zur neuen Position in einem anderen Typ "Settings" enthält.

Aktivieren des Developer Hub (Dev Hub), Erstellung von nicht gesperrten Paketen und Paketen der zweiten Generation
Der neue Metadatentyp "DevHubSettings" wurde in API-Version 47.0 eingeführt und dem *Metadata API Developer Guide* hinzugefügt.

Angeben, ob Apex-Sichtbarkeitsregeln für die `Type.newInstance`-Methode streng erzwungen werden
Verwenden Sie das neue Feld `enableSecureNoArgConstructorPref` im Metadatentyp "ApexSettings".

Gewähren von Zugriff auf bestimmte benutzerdefinierte Einstellungen mithilfe von Berechtigungssätzen
Verwenden Sie das neue Feld `customSettingsAccesses` im Typ "PermissionSet".

Gewähren von Zugriff auf bestimmte benutzerdefinierte Einstellungen mithilfe von Profilen
Verwenden Sie das neue Feld `customSettingsAccesses` im Typ "Profile".

Angeben einer Funktion für eine Lightning-Webkomponente
Verwenden Sie das neue Feld `capabilities` im Typ "LightningComponentBundle".

Aktivieren der Abhängigkeitszugriffsprüfungen in Lightning-Komponenten
Verwenden Sie das neue Feld `enableAuraDepAccessChksCRUCPref` im Typ "LightningExperienceSettings", was der wichtigen Aktualisierung zum Aktivieren der Abhängigkeitszugriffsprüfungen in Lightning-Komponenten entspricht. Mit diesem Feld werden die Zugriffsüberprüfungen für Lightning-Komponenten verbessert, indem die Zugriffsebene für alle Komponentenabhängigkeiten überprüft wird. Bei einer Abhängigkeit handelt es sich um eine Ressource, die in einer Komponente der obersten Ebene verwendet wird.

Angeben, welche Ressourcen eine Lightning-Komponente auf einer vertrauenswürdigen Site laden kann
Verwenden Sie die neuen Felder `isApplicableToConnectSrc`, `isApplicableToFrameSrc`, `isApplicableToImgSrc`, `isApplicableToStyleSrc`, `isApplicableToFontSrc` und `isApplicableToMediaSrc` im vorhandenen Metadatentyp "CspTrustedSite".

VERHALTENSÄNDERUNG: Zugriffsregeln für "DeployMessage" geändert
Nur authentifizierte Benutzer können auf "DeployMessage", ein untergeordnetes Element von "DeployResult", zugreifen.

Salesforce CMS

Identifizieren von "URL", "Date" oder "Datetime" als unterstützter Inhaltstyp im Knoten
Verwenden Sie einen der neuen Werte `URL`, `DATE` oder `DATETIME` im vorhandenen Feld `nodeType` des Metadatentyps "ManagedContentType".

Salesforce CLI: Neue und geänderte Befehle

Erstellen Sie mit Salesforce CLI Umgebungen für Entwicklung und Tests, synchronisieren Sie Quellcode, führen Sie Tests aus und steuern Sie den Anwendungslebenszyklus. In den wöchentlichen Versionshinweisen erhalten Sie Informationen zu den neuesten Aktualisierungen in v48 von Salesforce CLI.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Deinstallieren der Vorabversion der Salesforce CLI
Wenn Sie über die Vorabversion der CLI verfügen, wird diese nicht mehr aktualisiert. Deinstallieren Sie sie und aktualisieren Sie die CLI, sodass Sie über die veröffentlichte Version verfügen.

Erkunden neuer und geänderter CLI-Befehle
Im Folgenden finden Sie die Aktualisierungen für Salesforce CLI v48. Änderungen an der CLI werden jedoch regelmäßig veröffentlicht. In den wöchentlichen Versionshinweisen erhalten Sie Informationen zu den Aktualisierungen in v48 der Salesforce CLI-Befehle.

Deinstallieren der Vorabversion der Salesforce CLI

Wenn Sie über die Vorabversion der CLI verfügen, wird diese nicht mehr aktualisiert. Deinstallieren Sie sie und aktualisieren Sie die CLI, sodass Sie über die veröffentlichte Version verfügen.

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

Wie:

Deinstallieren Sie die Vorabversion und nehmen Sie eine Aktualisierung auf die veröffentlichte Version vor:

```
sfdx plugins:uninstall salesforcedx
sfdx update
```

Erkunden neuer und geänderter CLI-Befehle

Im Folgenden finden Sie die Aktualisierungen für Salesforce CLI v48. Änderungen an der CLI werden jedoch regelmäßig veröffentlicht. In den wöchentlichen Versionshinweisen erhalten Sie Informationen zu den Aktualisierungen in v48 der Salesforce CLI-Befehle.

Neue Befehle

`force:analytics:template:create`
Ermöglicht es Ihnen, eine einfache Analytics-Vorlage in einem angegebenen Verzeichnis zu erstellen.

`force:community:create`
Erstellt eine Community mithilfe einer Vorlage.

`force:community:publish`
Veröffentlicht Ihre Lightning-Community, um sie live zu schalten. Bei jeder Veröffentlichung aktualisieren Sie die Live-Community mit den neuesten Aktualisierungen.

`force:community:template:list`
Ruft die Liste der Vorlagen ab, die in Ihrer Organisation zum Erstellen einer Community verfügbar sind.

Geänderte Befehle

`force:package:version:list`, `force:package:version:report`
Sie zeigen nun Spalten an, die angeben, ob die Paketversion die Codeabdeckung bestanden hat, und den Prozentsatz für die Codeabdeckung. Zudem wurden Spalten hinzugefügt, in denen die Vorgänger-ID und Vorgängerversionsnummer für die Paketvorgängerversion angegeben werden. Für Paketversionen, die in der Version Spring '20 und höher erstellt wurden, werden Vorgänger-ID und -Versionsnummer angezeigt.

`force:project:create`
Die Einstellung `S1DesktopEnabled` wird automatisch aktiviert, wenn Sie eine Testorganisation erstellen. Die Einstellung wird aus der Beispieldefinitionsdatei für Testorganisationen entfernt, wenn Sie ein Projekt erstellen.

Neue Parameter

`force:package:version:create --skipvalidation`
Überspringt die Validierung während der Paketversionserstellung. Durch das Überspringen der Validierung können Sie Paketversionen schneller erstellen, Paketversionen, die ohne Validierung erstellt wurden, jedoch nicht höherstufen.

`force:source:delete --checkonly`
Führt eine Testbereitstellung (Validierung) in der Organisation ohne Quellverfolgung aus, ohne Metadaten zu löschen. Wenn die Validierung erfolgreich war, können Sie die Metadaten mithilfe dieses Befehls sicher löschen.

Geänderte Parameter

Diese Parameter wurden den Befehlen `force:source:convert` und `force:mdapi:convert` in einer wöchentlichen Version von `salesforcedx` hinzugefügt.

`-x | --manifest`
Gibt den vollständigen Pfad zur Manifestdatei (`package.xml`) an, welche die zu konvertierenden Metadatentypen angibt.

`-m | --metadata`
Gibt eine kommagetrennte Liste der zu konvertierenden Metadaten-Komponentennamen an.

`-p | --sourcepath`
Gibt eine kommagetrennte Liste der Pfade zu den lokalen Quelldateien an, die konvertiert werden sollen.

Ersetzte Parameter

Die Kurzversion `-a` des Parameters `--apiversion` wurde entfernt. Die folgenden Befehle waren betroffen:

`force:apex:class:create`

`force:apex:trigger:create`

`force:lightning:app:create`

`force:lightning:component:create`

`force:lightning:event:create`

`force:lightning:interface:create`

`force:visualforce:component:create`

`force:visualforce:page:create`

SIEHE AUCH:

Programmgesteuertes Erstellen und Veröffentlichen von Communities in Testorganisationen
Überspringen der Validierung zum schnellen Iterieren der Paketentwicklung
Anzeigen von Details zur Paketerstellung in Listen und Berichten von Salesforce CLI-Befehlen
Salesforce CLI: Automatische Vervollständigung, erweiterte DX-Vorlagen, Fortschrittsbalken

Quip: Themenlisten, Administratorstatistiken, gefilterte Salesforce-Berichte, neue Quip-Prozessgenerator- und Flow Builder-Aktionen, vereinfachtes Setup und mehr

Verbinden Sie Ihre Salesforce-Organisationen schneller als je zuvor mit Quip. Integrieren Sie Ihre gefilterten Berichte in Quip und betten Sie sie in Salesforce-Datensätze ein, damit sie dynamisch gefiltert werden. Automatisieren Sie Ihre Unternehmens-Workflows mit neuen Quip-Aktionen im Prozessgenerator und im Flow Builder. Mit der aktualisierten Live-Anwendung "Salesforce-Liste" können Sie Ihre verwandten Salesforce-Listenansichten anzeigen und bearbeiten.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Importieren von Themenlisten in ein Quip-Dokument
Mit der aktualisierten Live-Anwendung "Salesforce-Liste" können Sie einem Quip-Dokument datensatzspezifische Themenlisten hinzufügen. Die eingebetteten Quip-Dokumente rufen die Themenlisten der Datensätze dynamisch ab, in die sie eingebettet sind, um Ihren Benutzern zu helfen, Zeit zu sparen. Mit der Inline-Bearbeitung, den Kommentaren und der bidirektionalen Synchronisierung mit Salesforce ist es ein Leichtes für Ihre Benutzer, ihre Geschäfte und Kundenvorgänge auf dem neuesten Stand zu halten.

Abrufen von Statistiken zur Nutzung von Quip für Customer 360

Mit dem neuen Statistik-Dashboard zu Quip für Customer 360 in der Quip-Administratorkonsole können Sie die Benutzerakzeptanz messen. Anhand von Daten können Sie das Engagement in Salesforce-Integrationen in Quip verfolgen und Ihre Quip für Kunden 360-Lizenzen optimal nutzen.

Dynamisches Filtern von Salesforce-Live-Berichten in Quip

Filtern Sie mithilfe der benutzerdefinierten Filter Ihres Berichts Salesforce-Live-Berichte in Quip. Erstellen Sie eine Standardvorlage anhand eines Quip-Dokuments und fügen Sie sie mithilfe der Quip-Dokumentkomponente einem Salesforce-Datensatz hinzu. Berichte, die einem eingebetteten Quip-Dokument hinzugefügt werden, werden dynamisch anhand der Daten des Datensatzes gefiltert.

Abrufen von zusammengefassten Salesforce-Berichten in Quip

Blenden Sie die Detailzeilen Ihres Berichts in Quip aus, um die Berichtsleistung zu verbessern und sich auf wichtige Details wie Gruppierungen, Gesamtwerte, Zwischensummen und Datensatzzahlen zu konzentrieren. Verwenden Sie die Übersichtsansicht, um eine allgemeine Übersicht über Ihren Bericht zu erhalten. So können Sie einfacher zusammenarbeiten, ohne sich in Kleinkram zu verfangen.

Aktuelle Quip-Vorlagen dank dynamischer Live-Anwendungen

Fügen Sie einem in einem Salesforce-Datensatz eingebetteten Quip-Dokument Salesforce-Live-Anwendungen hinzu. Konfigurieren Sie sie, um sie basierend auf den Daten des Datensatzes automatisch zu aktualisieren.

Automatisieren von Workflows mit neuen Quip-Prozess- und Flow Builder-Aktionen

Fügen Sie einem Quip-Dokument Benutzer mit unterschiedlichen Berechtigungen hinzu. Sperren Sie Dokumentbearbeitungen, um ein Dokument als abgeschlossen zu markieren. Kopieren Sie Kommentare aus einer Quip-Vorlage, um die Anmerkungen im Kopf zu behalten. Sie können einen Prozess auslösen, um Mitglieder aus einem Dokument oder Dokumente aus einem Ordner zu entfernen. Bearbeiten Sie automatisch Abschnitte eines Dokuments mit der Texterkennung.

Die Quip-Komponente ist nun die Komponente "Zugeordnete Quip-Dokumente"

Der Name der Quip-Lightning-Komponente wurde in die Komponente "Zugeordnete Quip-Dokumente" geändert. Außerdem wurden neue Funktionen hinzugefügt. Nun können Sie Ihren Seitenlayouts die Komponente "Zugeordnete Quip-Dokumente" hinzufügen, damit Ihre Benutzer schnell auf Dokumente zugreifen können, die mit einem Datensatz und den ihm zugehörigen Datensätzen verknüpft sind.

Verwenden von fertigen Quip-Vorlagen in Salesforce

Sparen Sie Zeit beim Kopieren und Einfügen mithilfe von Quip-Vorlagen. Sie wissen nicht, wie? Nun können Sie direkt im Lightning-Anwendungsgenerator vorgefertigte Quip-Vorlagen hinzufügen.

Anzeigen von mit verwandten Datensätzen verknüpften Quip-Dokumenten

Greifen Sie von einem Ort aus auf Ihre verknüpften Dokumente und Dokumente zu, die mit zugehörigen Datensätzen verknüpft sind. Mit der neuen Komponente "Zugeordnete Quip-Dokumente" können Sie alle Dokumente anzeigen, die mit einem Account verknüpft sind, sodass Ihre Benutzer das richtige Dokument zur richtigen Zeit finden können.

Anmelden bei Quip mit mehreren SSOs

Benutzer, die zu mehreren Salesforce-Organisationen gehören, können jetzt mehrere Single Sign-Ons (SSOs) verwenden, um sich bei derselben Quip-Site anzumelden, wodurch sie Zeit sparen und die Produktivität erhöhen.

Verwenden von Salesforce-Live-Anwendungen ohne erneute Verbindung

Nachdem Benutzer ihre Salesforce-Organisationen mit Quip verbunden haben, können sie einem Quip-Dokument Salesforce-Live-Daten hinzufügen, ohne erneut eine Verbindung herzustellen zu müssen. Sie müssen sich nicht mehr separat bei jeder Live-Anwendung anmelden. Sie können sogar mehrere Salesforce-Organisationen mit einer Quip-Site verbinden, wodurch die Cloud-übergreifende Zusammenarbeit im Kontext erleichtert wird.

Einrichten von Quip für Salesforce in weniger Schritten

Die Anzahl der Schritte wurden reduziert, die für eine Verbindung von Quip und Salesforce erforderlich sind. Es ist nun nicht mehr nötig, zu einer separaten Site zu navigieren, um die verbundene Anwendung herunterzuladen. Nun können Sie Ihre bestehende Quip-Site mit nur wenigen Klicks mit Salesforce verbinden oder auf der Seite "Quip-Setup" eine kostenlose Testversion starten.

Hinzufügen von Quip-Folien zu Salesforce-Datensätzen

Geben Sie Ihrem Team die Möglichkeit, effizienter zusammenzuarbeiten, indem Sie Quip-Folien an Salesforce-Datensätze anhängen. Benutzer können Foliengruppen für Kollegen oder potenzielle Kunden freigeben, indem sie mit einem Salesforce-Datensatz verknüpft werden. Legen Sie Vorlagen fest, steuern Sie den Benutzerzugriff und zeigen Sie verknüpfte Folien sogar auf Mobilgeräten an.

Obergrenze für Nachschlagefelder für Serienbriefe entfernt

Die Obergrenze von 20 Nachschlagefeldern pro Vorlage wurde entfernt, wodurch Sie Ihre Quip-Vorlagen besser für Ihr Unternehmen anpassen können.

Verwenden der Rich-Text-Bearbeitung für Quip-Dokumente auf der Registerkarte "Dateien"

Zeigen Sie Ihre Quip-Dokumente auf die Registerkarte "Dateien" an und bearbeiten Sie sie, ohne Salesforce zu verlassen.

Importieren von Themenlisten in ein Quip-Dokument

Mit der aktualisierten Live-Anwendung "Salesforce-Liste" können Sie einem Quip-Dokument datensatzspezifische Themenlisten hinzufügen. Die eingebetteten Quip-Dokumente rufen die Themenlisten der Datensätze dynamisch ab, in die sie eingebettet sind, um Ihren Benutzern zu helfen, Zeit zu sparen. Mit der Inline-Bearbeitung, den Kommentaren und der bidirektionalen Synchronisierung mit Salesforce ist es ein Leichtes für Ihre Benutzer, ihre Geschäfte und Kundenvorgänge auf dem neuesten Stand zu halten.

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

Wann: Ab Februar 2020 können Sie Ihren Quip-Dokumenten Themenlisten hinzufügen.

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Wie: @Erwähnen Sie Salesforce-Liste in einem Quip-Dokument und wählen Sie dann zunächst **Themenliste** aus.

Abrufen von Statistiken zur Nutzung von Quip für Customer 360

Mit dem neuen Statistik-Dashboard zu Quip für Customer 360 in der Quip-Administratorkonsole können Sie die Benutzerakzeptanz messen. Anhand von Daten können Sie das Engagement in Salesforce-Integrationen in Quip verfolgen und Ihre Quip für Kunden 360-Lizenzen optimal nutzen.

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

Wann: Ab 25. Februar 2020 können Sie Statistiken zu Ihren Salesforce-Integrationen abrufen.

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Testversion.

Warum: Quantifizieren Sie die Anzahl der aktiven Benutzer, die ein Quip-Dokument mit Salesforce-Integrationen geöffnet haben. Zeigen Sie an, wie viele Quip-Dokumente mit Salesforce-Datensätzen verknüpft sind oder über integrierte Salesforce-Live-Anwendungen und -Live-Berichte verfügen.

Wie: Melden Sie sich bei der Quip-Administratorkonsole an. Klicken Sie unter "Statistiken" auf **Salesforce**.

Dynamisches Filtern von Salesforce-Live-Berichten in Quip

Filtern Sie mithilfe der benutzerdefinierten Filter Ihres Berichts Salesforce-Live-Berichte in Quip. Erstellen Sie eine Standardvorlage anhand eines Quip-Dokuments und fügen Sie sie mithilfe der Quip-Dokumentkomponente einem Salesforce-Datensatz hinzu. Berichte, die einem eingebetteten Quip-Dokument hinzugefügt werden, werden dynamisch anhand der Daten des Datensatzes gefiltert.

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

Wann: Ab Februar 2020 können Sie Berichte in Quip filtern.

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Warum: Sparen Sie Zeit, indem Sie Ihren Master-Bericht individuell anpassen und Ihre Berichte automatisch nach Benutzern, Region und mehr filtern. Integrieren Sie ein Quip-Dokument mit einem Salesforce-Bericht in einen Datensatz und es wird dynamisch anhand dieses Datensatzes gefiltert.

Wie: Um Ihre Berichte dynamisch anhand eines Datensatzes zu filtern, fügen Sie dem Datensatz-Seitenlayout die Komponente "Quip-Dokument" hinzu.

Importieren Sie Ihren Salesforce-Live-Bericht mit einem einfachen @Salesforce-Bericht in ein Quip-Dokument. Aktivieren Sie zum Aktivieren der dynamischen Filterung das Kontrollkästchen für das erneute Anwenden von Berichtsfiltern auf Basis des Salesforce-Datensatzes.

Abrufen von zusammengefassten Salesforce-Berichten in Quip

Blenden Sie die Detailzeilen Ihres Berichts in Quip aus, um die Berichtsleistung zu verbessern und sich auf wichtige Details wie Gruppierungen, Gesamtwerte, Zwischensummen und Datensatzzahlen zu konzentrieren. Verwenden Sie die Übersichtsansicht, um eine allgemeine Übersicht über Ihren Bericht zu erhalten. So können Sie einfacher zusammenarbeiten, ohne sich in Kleinkram zu verfangen.

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

Wann: Ab Februar 2020 können Sie zusammengefasste Berichte in Quip importieren.

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Wie: @Erwähnen Sie Salesforce-Berichte und aktivieren Sie das Kontrollkästchen zum Ausblenden von Detailzeilen.

Aktuelle Quip-Vorlagen dank dynamischer Live-Anwendungen

Fügen Sie einem in einem Salesforce-Datensatz eingebetteten Quip-Dokument Salesforce-Live-Anwendungen hinzu. Konfigurieren Sie sie, um sie basierend auf den Daten des Datensatzes automatisch zu aktualisieren.

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

Wann: Ab Februar 2020 können Sie Ihren Quip-Vorlagen dynamische Live-Anwendungen hinzufügen. Die dynamische Live App für Salesforce-Datensätze ist ab Ende Februar verfügbar.

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Warum: Fügen Sie einer in einen Account eingebetteten Quip-Vorlage eine Salesforce-Themenliste hinzu, um Opportunities mit Bezug zu diesem Account anzuzeigen. Sie können Ihre gewünschte Ausgabe abhängig vom Objekt konfigurieren, wenn Sie die Quip-Vorlage einrichten.

Automatisieren von Workflows mit neuen Quip-Prozess- und Flow Builder-Aktionen

Fügen Sie einem Quip-Dokument Benutzer mit unterschiedlichen Berechtigungen hinzu. Sperren Sie Dokumentbearbeitungen, um ein Dokument als abgeschlossen zu markieren. Kopieren Sie Kommentare aus einer Quip-Vorlage, um die Anmerkungen im Kopf zu behalten. Sie können einen Prozess auslösen, um Mitglieder aus einem Dokument oder Dokumente aus einem Ordner zu entfernen. Bearbeiten Sie automatisch Abschnitte eines Dokuments mit der Texterkennung.

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

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Hinzufügen von Benutzern mit unterschiedlichen Zugriffsebenen zu einem Quip-Dokument
Mit dem Prozessgenerator wird ein Quip-Dokument automatisch für Benutzer mit unterschiedlichen Berechtigungen freigegeben. Erhalten Sie Feedback von Benutzern mit Kommentarzugriff oder arbeiten Sie mit Benutzern zusammen an einem Dokument, die über Bearbeitungs- oder uneingeschränkten Zugriff verfügen.

Markieren eines Dokuments als abgeschlossen mit "Bearbeitungen sperren"
Lösen Sie einen Prozess aus, um Bearbeitungen an Verträgen oder anderen vertraulichen Dokumenten abzuschließen. Nur Benutzer mit uneingeschränktem Zugriff auf ein Quip-Dokument können Änderungen sperren oder entsperren.

Hinzufügen von Live-Anwendungen zu einer Quip-Vorlage
Halten Sie Ihre Vorlagen mit den neuesten Salesforce-Daten automatisch auf dem neuesten Stand. Nun können Sie den Prozessgenerator und Flow Builder verwenden, um Ihren Quip-Dokumenten Salesforce-Live-Datensätze und -Listenansichten hinzuzufügen.

Aktualisieren duplizierter Dokumente mithilfe der Texterkennung
Automatisieren Sie Ihre Dokumentaktualisierungen mithilfe des Prozessgenerators. Nun können Sie mithilfe der Texterkennung Dokumente aktualisieren, die aus Vorlagen dupliziert wurden. Halten Sie Ihre Account-Pläne mit den neuesten Salesforce-Daten auf dem neuesten Stand und aktualisieren Sie Abschnitte duplizierter Dokumente im richtigen Maßstab.

Steuern, wann und wo Ihr Quip-Inhalt freigegeben wird
Bei einer Eskalation der Stufe 3 oder einem Geschäft, das zu scheitern droht, ist teamübergreifende Zusammenarbeit gefragt. Aber was geschieht, nachdem das Feuer gelöscht wurde? Lösen Sie einen Prozess aus, um Benutzer automatisch aus einem Dokument und Dokumente aus einem Ordner zu entfernen, um die Geschäfte wie gewohnt weiterzuführen.

Kopieren von Kommentaren aus einer Quip-Vorlage
Kopieren Sie Kommentare aus dem Quelldokument einer Vorlage in ein neu erstelltes Zieldokument, damit Sie die Anmerkungen berücksichtigen können.

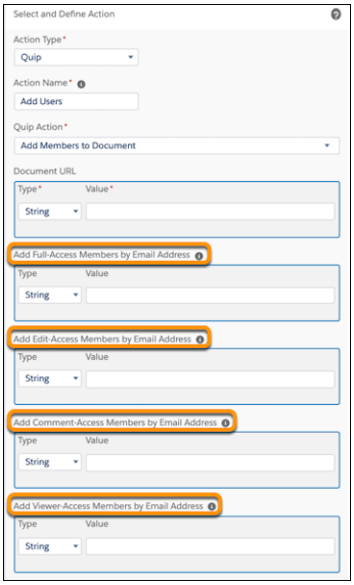
Hinzufügen von Benutzern mit unterschiedlichen Zugriffsebenen zu einem Quip-Dokument

Mit dem Prozessgenerator wird ein Quip-Dokument automatisch für Benutzer mit unterschiedlichen Berechtigungen freigegeben. Erhalten Sie Feedback von Benutzern mit Kommentarzugriff oder arbeiten Sie mit Benutzern zusammen an einem Dokument, die über Bearbeitungs- oder uneingeschränkten Zugriff verfügen.

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

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Testversion.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Prozessgenerator` ein. Über die Quip-Aktion **Mitglieder zu Dokument hinzufügen** können sie Benutzerzugriffsebenen definieren.



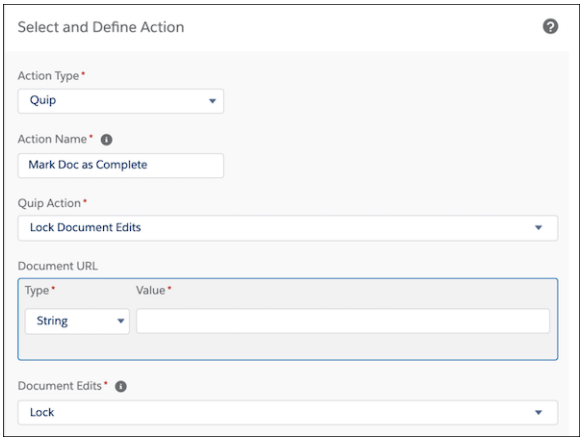
Markieren eines Dokuments als abgeschlossen mit "Bearbeitungen sperren"

Lösen Sie einen Prozess aus, um Bearbeitungen an Verträgen oder anderen vertraulichen Dokumenten abzuschließen. Nur Benutzer mit uneingeschränktem Zugriff auf ein Quip-Dokument können Änderungen sperren oder entsperren.

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

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Testversion.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Prozessgenerator` ein. Wählen Sie **Dokumentbearbeitungen sperren** unter dem Aktionstyp "Quip" aus.

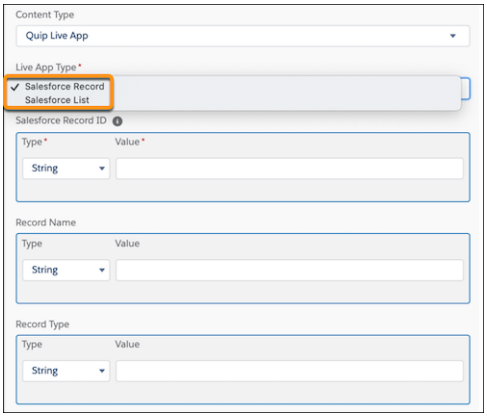


Hinzufügen von Live-Anwendungen zu einer Quip-Vorlage

Halten Sie Ihre Vorlagen mit den neuesten Salesforce-Daten automatisch auf dem neuesten Stand. Nun können Sie den Prozessgenerator und Flow Builder verwenden, um Ihren Quip-Dokumenten Salesforce-Live-Datensätze und -Listenansichten hinzuzufügen.

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

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Testversion.



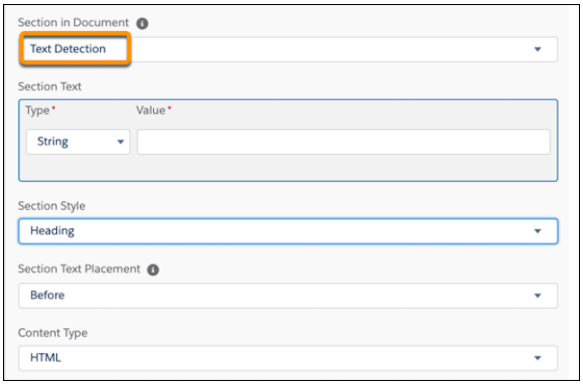
Aktualisieren duplizierter Dokumente mithilfe der Texterkennung

Automatisieren Sie Ihre Dokumentaktualisierungen mithilfe des Prozessgenerators. Nun können Sie mithilfe der Texterkennung Dokumente aktualisieren, die aus Vorlagen dupliziert wurden. Halten Sie Ihre Account-Pläne mit den neuesten Salesforce-Daten auf dem neuesten Stand und aktualisieren Sie Abschnitte duplizierter Dokumente im richtigen Maßstab.

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

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Testversion.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Prozessgenerator` ein. Wählen Sie **Dokument bearbeiten** unter dem Aktionstyp "Quip" aus. Wählen Sie **Texterkennung** unter "Abschnitt in Dokument" aus, um Inhalt basierend auf dem Abschnittstext anstelle eines Anker-Links hinzuzufügen.



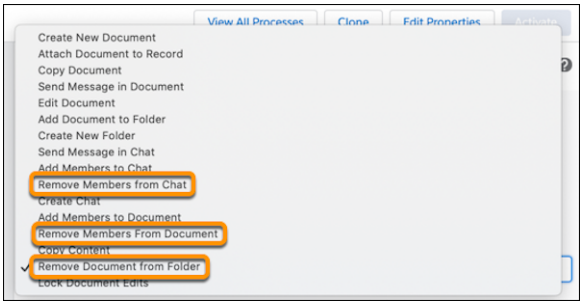
Steuern, wann und wo Ihr Quip-Inhalt freigegeben wird

Bei einer Eskalation der Stufe 3 oder einem Geschäft, das zu scheitern droht, ist teamübergreifende Zusammenarbeit gefragt. Aber was geschieht, nachdem das Feuer gelöscht wurde? Lösen Sie einen Prozess aus, um Benutzer automatisch aus einem Dokument und Dokumente aus einem Ordner zu entfernen, um die Geschäfte wie gewohnt weiterzuführen.

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

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Testversion.

Warum: Entfernen Sie Benutzer aus einem Dokument, wenn die Zusammenarbeit vorbei ist. Legen Sie ein freigegebenes Dokument erneut auf privat fest.



Kopieren von Kommentaren aus einer Quip-Vorlage

Kopieren Sie Kommentare aus dem Quelldokument einer Vorlage in ein neu erstelltes Zieldokument, damit Sie die Anmerkungen berücksichtigen können.

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

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Testversion.

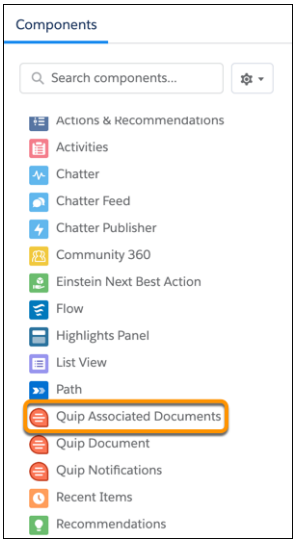
Warum: Alle Quip-Dokumente können als Vorlagen zur Standardisierung von Geschäftsmethoden verwendet werden. Nun können Sie Kommentare aus Ihrem Dokument mit Vorlagen kopieren, damit keine wichtigen Notizen verloren gehen.

Die Quip-Komponente ist nun die Komponente "Zugeordnete Quip-Dokumente"

Der Name der Quip-Lightning-Komponente wurde in die Komponente "Zugeordnete Quip-Dokumente" geändert. Außerdem wurden neue Funktionen hinzugefügt. Nun können Sie Ihren Seitenlayouts die Komponente "Zugeordnete Quip-Dokumente" hinzufügen, damit Ihre Benutzer schnell auf Dokumente zugreifen können, die mit einem Datensatz und den ihm zugehörigen Datensätzen verknüpft sind.

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

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.



Verwenden von fertigen Quip-Vorlagen in Salesforce

Sparen Sie Zeit beim Kopieren und Einfügen mithilfe von Quip-Vorlagen. Sie wissen nicht, wie? Nun können Sie direkt im Lightning-Anwendungsgenerator vorgefertigte Quip-Vorlagen hinzufügen.

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

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Wie: Klicken Sie im Lightning-Anwendungsgenerator auf **Weitere Infos**, wenn Sie die Komponente "Quip-Dokument" einrichten, um einen Katalog der vordefinierten Vorlagen anzuzeigen. Sie können auch zu https://quip.com/templates wechseln.

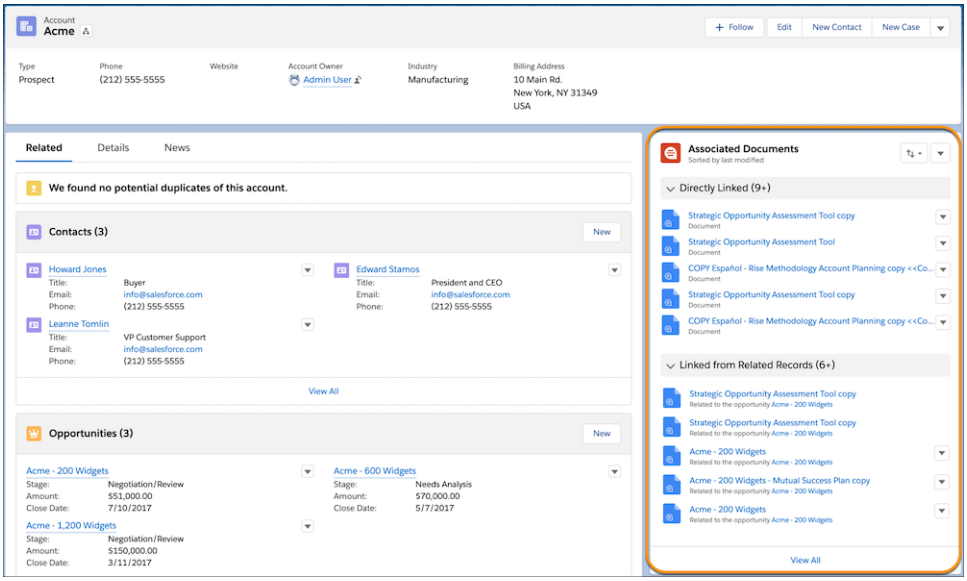
Anzeigen von mit verwandten Datensätzen verknüpften Quip-Dokumenten

Greifen Sie von einem Ort aus auf Ihre verknüpften Dokumente und Dokumente zu, die mit zugehörigen Datensätzen verknüpft sind. Mit der neuen Komponente "Zugeordnete Quip-Dokumente" können Sie alle Dokumente anzeigen, die mit einem Account verknüpft sind, sodass Ihre Benutzer das richtige Dokument zur richtigen Zeit finden können.

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

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Warum: Mit untergeordneten Accounts verknüpfte Dokumente können leicht verloren gehen, was Zeitverlust, doppelte Dokumente und frustrierte Benutzer nach sich ziehen kann. Die neue Komponente "Zugeordnete Dokumente" zeigt nicht nur die relevantesten zugehörigen Dokumente, sondern auch intelligente Dokumentvorschläge, die auf dem Namen des Datensatzes basieren.



Wie: Navigieren Sie zum Hinzufügen der Komponente zum Lightning-Anwendungsgenerator. Geben Sie `Zugeordnete Quip-Dokumente` unter "Komponenten durchsuchen" ein und ziehen Sie die Komponente in Ihr Seitenlayout.

Anmelden bei Quip mit mehreren SSOs

Benutzer, die zu mehreren Salesforce-Organisationen gehören, können jetzt mehrere Single Sign-Ons (SSOs) verwenden, um sich bei derselben Quip-Site anzumelden, wodurch sie Zeit sparen und die Produktivität erhöhen.

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

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

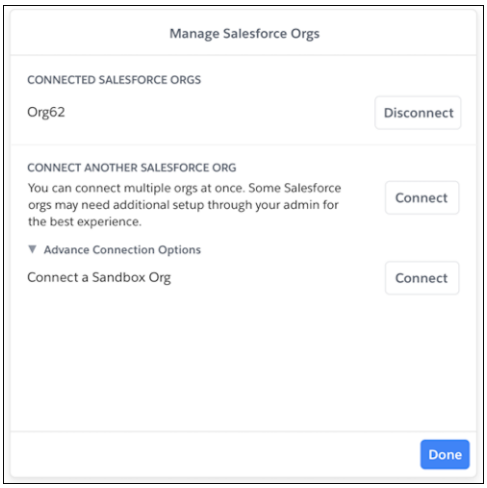
Verwenden von Salesforce-Live-Anwendungen ohne erneute Verbindung

Nachdem Benutzer ihre Salesforce-Organisationen mit Quip verbunden haben, können sie einem Quip-Dokument Salesforce-Live-Daten hinzufügen, ohne erneut eine Verbindung herzustellen zu müssen. Sie müssen sich nicht mehr separat bei jeder Live-Anwendung anmelden. Sie können sogar mehrere Salesforce-Organisationen mit einer Quip-Site verbinden, wodurch die Cloud-übergreifende Zusammenarbeit im Kontext erleichtert wird.

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

Wann: Ab Ende Februar 2020 können Sie Live-Anwendungen nahtlos in Quip verwenden.

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.



Einrichten von Quip für Salesforce in weniger Schritten

Die Anzahl der Schritte wurden reduziert, die für eine Verbindung von Quip und Salesforce erforderlich sind. Es ist nun nicht mehr nötig, zu einer separaten Site zu navigieren, um die verbundene Anwendung herunterzuladen. Nun können Sie Ihre bestehende Quip-Site mit nur wenigen Klicks mit Salesforce verbinden oder auf der Seite "Quip-Setup" eine kostenlose Testversion starten.

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

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Wie: Geben Sie unter "Setup" im Feld "Schnellsuche" den Text `Quip` ein und befolgen Sie die neuen und vereinfachten Schritte.

Hinzufügen von Quip-Folien zu Salesforce-Datensätzen

Geben Sie Ihrem Team die Möglichkeit, effizienter zusammenzuarbeiten, indem Sie Quip-Folien an Salesforce-Datensätze anhängen. Benutzer können Foliengruppen für Kollegen oder potenzielle Kunden freigeben, indem sie mit einem Salesforce-Datensatz verknüpft werden. Legen Sie Vorlagen fest, steuern Sie den Benutzerzugriff und zeigen Sie verknüpfte Folien sogar auf Mobilgeräten an.

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

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Obergrenze für Nachschlagefelder für Serienbriefe entfernt

Die Obergrenze von 20 Nachschlagefeldern pro Vorlage wurde entfernt, wodurch Sie Ihre Quip-Vorlagen besser für Ihr Unternehmen anpassen können.

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

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Verwenden der Rich-Text-Bearbeitung für Quip-Dokumente auf der Registerkarte "Dateien"

Zeigen Sie Ihre Quip-Dokumente auf die Registerkarte "Dateien" an und bearbeiten Sie sie, ohne Salesforce zu verlassen.

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

Wer: Verfügbar in Organisationen mit einem Quip für Customer 360-Tarif oder einer kostenlosen Quip-Testversion.

Marketing: Datorama Data Lake, Einstein Messaging-Statistiken und Veröffentlichen mobiler Instagram-Stories

Die Marketing Cloud ist die führende Plattform, die Kunden 1:1-Kundenjourneys bietet. Sie ermöglicht es Ihnen, eine einzige Ansicht Ihres Kunden zu erstellen und dabei Daten aus beliebigen Quellen zu verwenden. Planen und optimieren Sie einzigartige Kundenjourneys basierend auf Ihren Geschäftszielen. Stellen Sie personalisierte Inhalte in allen Kanälen und auf allen Geräten genau zur richtigen Zeit bereit. Messen Sie die Auswirkungen jeder Interaktion auf Ihr Unternehmen, damit Sie Ihren Ansatz in Echtzeit optimieren und bessere Ergebnisse erzielen können.

Informationen zu den neuesten Funktionen und Verbesserungen finden Sie in den Versionshinweisen zu Marketing Cloud.

- Version von Januar 2020
- Version von Oktober 2019
- Version von August 2019
- Version von Juni 2019
- Version von April 2019
- Version von Januar 2019

SIEHE AUCH:

Marketing Cloud – Übersicht

Marketing Cloud: Ältere Versionshinweise

Salesforce Marketing Cloud-Facebook-Seite

Wichtige Aktualisierungen und Sicherheitswarnungen

Salesforce veröffentlicht regelmäßig Aktualisierungen, die die Leistung, Logik und Benutzerfreundlichkeit von Salesforce verbessern, sich jedoch auf Ihre vorhandenen Anpassungen auswirken können. Diese Aktualisierungen sind in der Critical Update Console in der Version Spring '20 verfügbar. Außerdem können Sie auf der Seite "Sicherheitswarnungen" Aktualisierungen sowie zuvor veröffentlichte und neu erzwungene wichtige Aktualisierungen anzeigen.

Zur Gewährleistung eines reibungslosen Übergangs gibt es für jede wichtige Aktualisierung einen sogenannten Opt-In-Zeitraum, der an dem in "Setup" auf der Seite "Wichtige Aktualisierungen" angezeigten Datum für die automatische Aktivierung endet. In diesem Zeitraum kann jede Aktualisierung beliebig oft manuell aktiviert und deaktiviert werden, um ihre potenziellen Auswirkungen auf Ihre

Organisation zu ermitteln und betroffene Anpassungen zu ändern. Nach Ablauf des Opt-In-Zeitraums wird die Aktualisierung von Salesforce dauerhaft aktiviert. Weitere Einzelheiten finden Sie im Thema über das Reagieren auf wichtige Aktualisierungen.

Die Seite "Sicherheitswarnungen" in "Setup" enthält eine Liste der Sicherheitswarnungen, die sich auf Ihre Organisation auswirken. Jede Warnung beinhaltet schrittweise Empfehlungen für Aktionen, die in Ihrer Organisation ausgeführt werden sollten.

Neue wichtige Aktualisierungen

Diese wichtigen Aktualisierungen sind neu in der Version Spring '20.

Datenzugriff in Flow-Formeln erzwingen (wichtige Aktualisierung)
Diese Aktualisierung erzwingt, dass der ausführende Benutzer Zugriff auf die Daten hat, wenn ein Flow über eine Formelressource oder ein Formelfeld in einer Datensatzvariablen auf einen Datensatz zugreift.

Festlegen, dass Flows Zugriffsmodifizierer für ältere Apex-Aktionen berücksichtigen (wichtige Aktualisierung)
Wenn diese wichtige Aktualisierung aktiviert wird, können Entwickler darauf vertrauen, dass ihre älteren Apex-Aktionen ordnungsgemäß geschützt sind und nur anderen Komponenten in ihren verwalteten Paketen zur Verfügung stehen. Durch diese Aktualisierung schlägt ein Flow fehl, wenn er eine öffentliche ältere Apex-Aktion enthält.

Berechtigung zum Anzeigen von Datensatznamen in Nachschlagefeldern anfordern (wichtige Aktualisierung)
Um die Daten in Ihrer Salesforce-Organisation besser zu schützen, wurde eingeschränkt, wer Datensatznamen in Nachschlagefeldern anzeigen kann. Ab der Version Summer '20 benötigen Benutzer Lesezugriff auf diese Datensätze oder die Berechtigung zum Anzeigen aller Namen von Nachschlagedatensätzen, um diese Daten anzuzeigen. Diese wichtige Aktualisierung gilt auch für Systemfelder wie "Erstellt von" und "Zuletzt geändert von".

Neue mobile Salesforce-Anwendung aktivieren (wichtige Aktualisierung)
Mit dieser Aktualisierung werden alle mobilen Benutzer auf die neue mobile Salesforce-Anwendung aktualisiert.

Abhängigkeitszugriffsprüfungen in Lightning-Komponenten aktivieren (wichtige Aktualisierung) **auf Seite 511**
Mit dieser wichtigen Aktualisierung werden die Zugriffsüberprüfungen für Lightning-Komponenten verbessert, indem die Zugriffsebene für alle Komponentenabhängigkeiten überprüft wird. Bei einer Abhängigkeit handelt es sich um eine Ressource, die in einer Komponente der obersten Ebene verwendet wird. Eine Komponente kann beispielsweise eine andere Komponente in ihrem Markup verwenden oder erweitern oder eine Schnittstelle implementieren.

Reflektierenden Zugriff auf nicht-globale Steuerfeld-Constructors in Paketen einschränken (wichtige Aktualisierung)
Wenn diese wichtige Aktualisierung aktiviert ist, können Sie unabhängig von der API-Version nur Apex-Klassen initiieren, die einen Constructor ohne Argumente besitzen, der für den Code mit `Type.newInstance` sichtbar ist.

Aktivieren der verbesserten Zwischenspeicherung des Organisationsschemas (wichtige Aktualisierung)
Die verbesserte Zwischenspeicherung des Organisationsschemas löst bekannte Probleme hinsichtlich der Verarbeitung versionsspezifischer Objekte und Felder.

Sichere HTTPS-Verbindungen erforderlich (wichtige Aktualisierung)
Im Rahmen von Aktualisierungen hinsichtlich der SameSite-Cookie-Änderungen von Google Chrome sind für den Zugriff auf Salesforce HTTPS-Verbindungen erforderlich. HTTP-Verbindungen sind nicht mehr zulässig. Bei dieser Aktualisierung wird die Einstellung "Sichere Verbindungen (HTTPS) erforderlich" entfernt, mit der Sie HTTPS-Verbindungen auf der Setup-Seite "Sitzungseinstellungen" deaktivieren konnten. Die Einstellung "Sichere Verbindungen (HTTPS) für alle Drittanbieter-Domänen erforderlich" ist von dieser Aktualisierung nicht betroffen.

Zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierungen

Diese wichtigen Aktualisierungen wurden in einer früheren Version angekündigt und sind weiterhin verfügbar.

Richtiges Öffnen von Hyperlinks in Formelfeldern (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

In Formelfeldern, in denen die Funktion `HYPERLINK` enthalten ist, ignoriert Lightning Experience den Zielwert, sobald Sie versuchen, den Link zu öffnen. Durch diese wichtige Aktualisierung wird sichergestellt, dass der Zielwert für Hyperlinks berücksichtigt wird, unabhängig davon, ob er explizit konfiguriert oder standardmäßig festgelegt wurde. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '19 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

ICU-Gebietsschemaformate aktivieren (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Damit Sie standortunabhängig Geschäfte tätigen können, werden für Datums- und Zeitangaben die ICU-Formate (International Components for Unicode) übernommen. Diese neuen Formate ersetzen die JDK8-Formate (Java 8 Development Kit) von Oracle. ICU legt den internationalen Standard für diese Formate für alle Gebietsschemata fest. Die neuen Formate bieten eine konsistente Benutzererfahrung in der gesamten Salesforce-Plattform und verbessern die weltweite Integration in ICU-konforme Anwendungen. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

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

Instanznamen werden aus MyDomain-URLs für Sandbox-Instanzen entfernt. Anhand des Instanznamens ist erkennbar, wo Ihre Salesforce-Sandbox-Organisation gehostet wird. Durch Entfernen des Instanznamens wird der URL übersichtlicher und einprägsamer. Beispielsweise wird `MyDomain--SandboxName.cs5.my.salesforce.com` jetzt durch `MyDomain--SandboxName.my.salesforce.com` ersetzt. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Summer '18 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Entfernen von Instanznamen aus URLs für Visualforce, Community-Generator, Site.com Studio und Inhaltsdateien (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Die Instanznamen werden aus URLs für Visualforce, den Erfahrungsgenerator, Site.com Studio und Inhaltsdateien entfernt. Anhand des Instanznamens ist erkennbar, wo Ihre Salesforce-Organisation gehostet wird. Domänen ohne Instanz sind übersichtlicher und einprägsamer. Diese wichtige Aktualisierung gilt für Organisationen, die über eine bereitgestellte Domäne vom Typ "Meine Domäne" verfügen. Nach dieser Aktualisierung werden alle URLs, die den Instanznamen enthalten (z. B. ein Lesezeichen), automatisch zum neuen Hostnamen umgeleitet. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Spring '18 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Meine Domänen über Salesforce Edge weiterleiten (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Domänenanforderungen werden für "Meine Domänen" schneller ausgeführt. Mit dieser Aktualisierung behalten Sie dieselbe "Meine Domäne"-Adresse bei. Anforderungen werden jedoch über Salesforce Edge übertragen. Salesforce Edge nutzt Technologie für maschinelles Lernen, um die Konnektivität und Leistung zu verbessern. Sie können diese Aktualisierung bestätigen, damit Salesforce die automatische Aktivierung von "Meine Domäne" in den neuen Service vor Juli 2020 verlegt. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Durch diese wichtige Aktualisierung erhalten Sie mehr Kontrolle darüber, welche authentifizierten Benutzer auf Apex-Klassen zugreifen können, die `@AuraEnabled`-Methoden enthalten. Wenn diese wichtige Aktualisierung aktiviert ist, kann ein authentifizierter Benutzer nur auf eine `@AuraEnabled`-Apex-Methode zugreifen, sofern das Profil des Benutzers den Zugriff auf die Apex-Klasse zulässt.

Erzwingen von Zugriffsmodifizierern auf Apex-Eigenschaften im Lightning-Komponenten-Markup (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Durch diese wichtige Aktualisierung werden Lightning-Komponenten mit den Apex-Eigenschaften in anderen Kontexten konsistent. Beispielsweise kann ein Markup-Ausdruck nicht mehr auf eine Apex-Eigenschaft mit einem privaten Apex-Getter zugreifen. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Verhindern der Erstellung von Funktionsausdrücken in dynamisch erstellten Aura-Komponenten (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Zur Verbesserung der Sicherheit und Stabilität wird durch diese wichtige Aktualisierung verhindert, dass Attributwerte, die an `$A.createComponent()` oder `$A.createComponents()` übergeben werden, als Aura-Funktionsausdrücke interpretiert werden. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Summer '19 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Migrieren alter Richtlinien zum erweiterten Framework für die Transaktionssicherheit (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Mit dem verbesserten Framework für die Transaktionssicherheitsrichtlinie von Salesforce können Sie Transaktionssicherheitsrichtlinien erstellen, die Aktionen für ein beliebiges Standardobjekt oder ein benutzerdefiniertes Objekt ausführen. Da das neue Framework nun allgemein verfügbar ist, können Benutzer keine älteren Transaktionssicherheitsrichtlinien mehr erstellen. Das ältere Framework wird in der Version Summer '20 eingestellt. Migrieren Sie Ihre veralteten Transaktionssicherheitsrichtlinien schnellstmöglich zum neuen Framework, um sich auf diese Einstellung vorzubereiten und die neuen Funktionen zu nutzen. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Weiterarbeiten mit Dialogfeldern mit Registerkarten im Fokus (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

In Lightning-Konsolenanwendungen verhindern Dialogfelder jetzt nicht mehr, dass Sie mit der restlichen Benutzeroberfläche interagieren. Durch diese wichtige Aktualisierung wird der Fokus der durch eine Arbeitsumgebungsregisterkarte oder Unterregisterkarte ausgelösten Dialogfelder jetzt nur auf die auslösende Registerkarte beschränkt. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Winter '20 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Kriterien auf der Grundlage ursprünglicher Datensatzwerte im Prozessgenerator auswerten (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Durch diese wichtige Aktualisierung wird sichergestellt, dass ein Prozess mit mehreren Kriterien und einer Datensatzaktualisierung den *ursprünglichen* Wert des Felds mit null auswertet, der den Prozess begonnen hat. Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Summer '19 zum ersten Mal verfügbar gemacht.

Entfernen der Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" aus dem Systemadministratorprofil (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Administratoren müssen die Berechtigung zum Ausüben von Schlüsselverwaltungsrollen aktiv zuweisen. Die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" wird für das Standardadministratorprofil widerrufen, wenn Sie diese wichtige Aktualisierung aktivieren. Benutzerdefinierte Profile, die über die Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" verfügen, sind nicht betroffen. Benutzern, denen die Berechtigung über ein benutzerdefiniertes Profil oder einen Berechtigungssatz zugewiesen ist, behalten die Berechtigung weiterhin. Diese wichtige Aktualisierung wurde in Spring '16 erstmals zur Verfügung gestellt und gilt nur für Kunden, die die Shield-Plattformverschlüsselung vor der Version Spring '16 aktiviert haben.

Umgesetzte wichtige Aktualisierungen

Diese wichtigen Aktualisierungen wurden in einer früheren Version angekündigt und werden jetzt verpflichtend umgesetzt.

Die wichtige Aktualisierung "Lightning Experience aktivieren" wird ab dem 7. Januar 2020 aktiviert

Salesforce aktiviert Lightning Experience für alle Organisationen, in denen dies noch nicht geschehen ist. Die wichtige Aktualisierung "Lightning Experience aktivieren" wird ab dem 7. Januar 2020 aktiviert. Organisationen werden schrittweise aktiviert und es wird davon ausgegangen, dass alle Organisationen bis zum 31. Januar 2020 aktiviert wurden. Nach der Aktivierung von Lightning Experience haben Benutzer weiterhin Zugriff auf Salesforce Classic. Jeder sollte jedoch Lightning Experience verwenden, um das Geschäftswachstum voranzutreiben und die Produktivität zu steigern. Überprüfen Sie dazu die vorhandenen Funktionen und Anpassungen Ihrer Organisation auf der neuen Oberfläche und bereiten Sie Ihre Benutzer mit bewährten Vorgehensweisen bei der Änderungsverwaltung vor.

Manuelle Accountfreigabe in Enterprise-Regionsverwaltung aktivieren (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

"Manuelle Accountfreigabe in Enterprise-Regionsverwaltung aktivieren" war in der Version Spring '19 eine wichtige Aktualisierung und wird in Spring '20 erzwungen. Diese wichtige Aktualisierung ändert den Code für Ursache `TerritoryManual` in AccountShare-Datensätzen zu `Territory2AssociationManual` und ist erforderlich, damit Benutzer Accounts manuell für Regionsgruppen freigeben können.

Reine API-Benutzer können nur auf Salesforce-APIs zugreifen (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

"Reine API-Benutzer können nur auf Salesforce-APIs zugreifen" war eine wichtige Aktualisierung in der Version Spring '19 und wird in der Version Spring '20 erzwungen. Benutzer mit der Berechtigung "Nur API-Benutzer" können nur über APIs auf Salesforce zugreifen,

unabhängig von ihren anderen Berechtigungen. Diese Einschränkung gilt bereits für andere Salesforce-Funktionen, diese wichtige Aktualisierung erzwingt jedoch die Einschränkung in Lightning Out.

Legen Sie die Berechtigung "Anwendung anpassen" für direkten Lesezugriff auf benutzerdefinierte Metadatentypen fest (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

Der Zugriff für Benutzer ohne die Berechtigung "Anwendung anpassen" zum Lesen nicht geschützter benutzerdefinierter Metadatentypen wird im Rahmen dieser wichtigen Aktualisierung widerrufen. Bei Verwendung unterschiedlicher APIs, die von Salesforce bereitgestellt werden, können Benutzer ohne die Berechtigung "Anwendung anpassen" nicht geschützte benutzerdefinierte Metadatentypen lesen. Im Sinne des Ansatzes zur standardmäßigen Sicherheit wird dieser Zugriff widerrufen.

Legen Sie die Berechtigung "Anwendung anpassen" für direkten Lesezugriff auf benutzerdefinierte Einstellungen fest (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

Der Zugriff für Benutzer ohne die Berechtigung "Anwendung anpassen" zum Lesen nicht geschützter benutzerdefinierter Einstellungen wird im Rahmen dieser wichtigen Aktualisierung widerrufen. Bei Verwendung unterschiedlicher APIs, die von Salesforce bereitgestellt werden, können Benutzer ohne die Berechtigung "Anwendung anpassen" nicht geschützte benutzerdefinierte Einstellungen lesen. Im Sinne des Ansatzes zur standardmäßigen Sicherheit wird dieser Zugriff widerrufen.

Festlegen von Bereitstellungen von Aktionen und Empfehlungen als obligatorisch (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

Für diese Aktualisierung müssen Sie eine Bereitstellung für die Komponente "Aktionen und Empfehlungen" auswählen. Wenn Sie Lightning-Flow für Service konfigurieren, können Sie mit einer Bereitstellung die Aktionen steuern, die von Agenten gestartet werden können, wenn sie eine Aktion benötigen, die nicht in der Aufgabenliste der Komponente angezeigt wird. "Bereitstellungen von Aktionen und Empfehlungen als obligatorisch festlegen" war in der Version Winter '20 eine wichtige Aktualisierung und wird in Spring '20 erzwungen.

Zurückgeben von Nullwerten in Prozess- und Flow-Formeln (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

"Nach Null-Datensatzvariablen oder Nullwerten von Nachschlagebeziehungsfeldern in Prozess- und Flow-Formeln suchen" war in der Version Spring '19 eine wichtige Aktualisierung und wird in Spring '20 am 18. Februar 2020 erzwungen. Diese Aktualisierung aktiviert Prozess- und Flow-Formeln, damit Nullwerte zurückgegeben werden, wenn in den Berechnungen eine Datensatzvariable mit einem Nullwert oder ein Nachschlagebeziehungsfeld mit einem Nullwert enthalten ist.

Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

"Teilspeicherung für aufrufbare Aktionen aktivieren" war eine wichtige Aktualisierung in der Version Winter '20 und wird in Spring '20 am 9. April 2020 erzwungen. Durch diese wichtige Aktualisierung werden das Verhalten und die Auswirkungen fehlgeschlagener aufrufbarer Aktionen verbessert. Sie betrifft nur externe REST-API-Aufrufe an aufrufbare Aktionen, die im Massenvorgang ausgeführt werden. Durch diese Aktualisierung führt das Aufrufen eines Satzes von Aktionen in einer einzelnen Anforderung nicht mehr dazu, dass die gesamte Transaktion fehlschlägt, wenn eine einzelne aufrufbare Aktion fehlschlägt. Wenn eine einzelne aufrufbare Aktion fehlschlägt, werden andere aufrufbare Aktionen ohne diese Aktualisierung innerhalb der Transaktion zurückgesetzt und die gesamte Transaktion schlägt fehl.

Verhindern, dass automatische Feldaktualisierungen E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken (wichtige Aktualisierung, erzwungen)

"Verhindern, dass automatische Feldaktualisierungen E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken" war eine wichtige Aktualisierung in der Version Summer '17 und wird in Spring '20 am 1. März 2020 erzwungen. Sie können bei verschiedenen Vorgängen (z. B. beim Zuweisen einer Aufgabe für eine Person) festlegen, dass der betroffene Benutzer per E-Mail benachrichtigt wird. Diese Aktualisierung verhindert, dass Prozesse, Workflow-Regeln und Apex-Auslöser E-Mail-Benachrichtigungen unterdrücken.

Verwendung externer Standardprofile für die Selbstregistrierung und die Benutzererstellung verhindern (Sicherheitswarnung und wichtige Aktualisierung, erzwungen)

Diese Aktualisierung schränkt die Nutzung von standardmäßigen externen Profilen für die Selbstregistrierung und Zuweisung zu Benutzern ein.

Verschobene wichtige Aktualisierungen

Deaktivieren des Zugriffs auf nicht globale Apex-Steuerfeld-Methoden in verwalteten Paketen (wichtige Aktualisierung, verschoben)

Diese wichtige Aktualisierung wird auf die Version Summer '20 verschoben. Sie wurde in der Version Summer '17 veröffentlicht und die automatische Aktivierung war für die Version Winter '20 geplant. Die wichtige Aktualisierung korrigiert die Zugriffssteuerung für Apex-Steuerfeldmethoden in verwalteten Paketen. Wenn diese Aktualisierung aktiviert ist, sind nur Methoden, die mit dem Zugriffsmodifizierer `global` markiert sind, für Aura-Komponenten außerhalb des Paket-Namespaces zugänglich. Diese Zugriffssteuerungen hindern Sie daran, nicht unterstützte API-Methoden zu verwenden, die der Ersteller des Pakets nicht für den globalen Zugriff vorgesehen hat.

"with sharing" für @AuraEnabled-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden (wichtige Aktualisierung, verschoben)

Diese wichtige Aktualisierung wird auf die Version Summer '20 verschoben. Ihre automatische Aktivierung war für die Version Spring '20 geplant. Durch diese wichtige Aktualisierung wird das Verhalten von `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfeldern, die `with sharing` oder `without sharing` nicht angeben, so geändert, dass standardmäßig `with sharing` angegeben ist. Diese wichtige Aktualisierung gilt nur für nach Version Spring '18 erstellte Organisationen oder für Organisationen, die die eingestellte wichtige Aktualisierung "`without sharing` für `@AuraEnabled`-Apex-Steuerfelder mit impliziter Freigabe verwenden" aktiviert haben, die das Gegenteil bewirkte und standardmäßig `without sharing` festlegte. Bei Organisationen, die vor der Version Spring '18 erstellt wurden, wird bereits standardmäßig `with sharing` verwendet. In diesen Organisationen wird die wichtige Aktualisierung nur angezeigt, wenn sie die nun eingestellte wichtige Aktualisierung `without sharing` aktiviert haben.

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (wichtige Aktualisierung, verschoben)

Diese wichtige Aktualisierung wird auf die Version Summer '20 verschoben. Ihre automatische Aktivierung war für die Version Spring '20 geplant. Durch diese wichtige Aktualisierung erhalten Sie mehr Kontrolle darüber, welche Gast-, Portal- oder Community-Benutzer auf Apex-Klassen zugreifen können, die `@AuraEnabled`-Methoden enthalten. Fügen Sie Gastbenutzerprofilzugriff auf alle `@AuraEnabled`-Apex-Klassen hinzu, die von einer Community oder einem Portal verwendet werden. Wenn diese wichtige Aktualisierung aktiviert ist, kann ein Gast-, Portal- oder Community-Benutzer nur auf eine `@AuraEnabled`-Apex-Methode zugreifen, sofern das Profil des Benutzers den Zugriff auf die Apex-Klasse zulässt.

Benutzerzugriff auf durch Flow aufgerufene Apex-Klassen voraussetzen (wichtige Aktualisierung, verschoben)

Diese in Summer '19 veröffentlichte wichtige Aktualisierung wurde für die automatische Aktivierung in Winter '20 geplant, jedoch auf Spring '21 verschoben. Vorher hieß diese wichtige Aktualisierung "Verbessern der Sicherheit durch Vorschreiben des Benutzerzugriffs auf durch den Flow aufgerufene Apex-Klassen".

Außer Kraft gesetzte wichtige Aktualisierungen

Diese wichtigen Aktualisierungen wurden in einer früheren Version angekündigt, wurden dann jedoch außer Kraft gesetzt. Sie wurden aus der Critical Update Console entfernt und werden nicht aktiviert.

Gültige HTML-Ausgabe mit Formeln in Prozessen und Flows generieren (wichtige Aktualisierung, eingestellt)

Diese wichtige Aktualisierung wurde in der Version Spring '20 veröffentlicht und eingestellt. Diese Änderung wirkt sich auf Ihre Salesforce-Organisation aus, wenn Sie die wichtige Aktualisierung in der kurzen Zeit aktiviert haben, in der sie verfügbar war. Und wenn Sie HTML-Code in Ihren Formeln geändert haben, um sich auf diese wichtige Aktualisierung vorzubereiten, wirkt sich diese Einstellung auf Ihre Organisation aus.

Neue Sicherheitswarnungen

Diese Sicherheitswarnungen sind neu in der Version Spring '20.

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für Gast- und Portalbenutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Sicherheitswarnung)

Diese Sicherheitswarnung ist mit einer wichtigen Aktualisierung verbunden, die Ihnen mehr Kontrolle darüber bietet, welche Gast-, Portal- und Community-Benutzer Zugriff auf Apex-Klassen mit `@AuraEnabled`-Methoden in Aura- und Lightning-Webkomponenten haben.

Zugriff auf @AuraEnabled-Apex-Methoden für authentifizierte Benutzer anhand des Benutzerprofils beschränken (Sicherheitswarnung)

Diese Sicherheitswarnung ist mit einer wichtigen Aktualisierung verbunden, die Ihnen mehr Kontrolle darüber gibt, welche authentifizierten Benutzer auf Apex-Klassen mit `@AuraEnabled`-Methoden in Aura- und Lightning-Webkomponenten zugreifen können.

Zuvor veröffentlichte Sicherheitswarnungen

Diese Sicherheitswarnungen wurden in einer früheren Version angekündigt.

Automatisches Zuweisen von Datensätzen, die von Gastbenutzern erstellt wurden, zu einem Standardinhaber (zuvor veröffentlichte Sicherheitswarnung)

Richten Sie Ihre Organisation so ein, dass Gastbenutzer nicht mehr automatisch Inhaber der von ihnen erstellten Datensätze sind, um die Sicherheit für Ihre Salesforce-Daten zu erhöhen. Stattdessen wird ein von einem Gastbenutzer erstellter Datensatz einem aktiven Standardbenutzer in der Organisation zugewiesen, der dann zum Inhaber wird.

Deaktivierung der Berechtigung "Alle Benutzer anzeigen" und anderer Berechtigungen in Gastbenutzerprofilen (Sicherheitswarnung, erzwungen)

Gastbenutzer benötigen in der Regel keinen Zugriff, um alle Benutzer in einer Salesforce-Organisation anzuzeigen. Daher haben wir die Berechtigung "Alle Benutzer anzeigen" aus Gründen der Datensicherheit in Gastbenutzerprofilen deaktiviert. Wenn Ihre Organisation vor der Version Winter '20 erstellt wurde, wird empfohlen, den Gastbenutzerzugriff noch einmal zu überprüfen und die Berechtigung "Alle Benutzer anzeigen" in allen Gastbenutzerprofilen zu deaktivieren. Aus Sicherheitsgründen haben wir die folgenden Berechtigungen ebenfalls aus dem Gastbenutzerprofil entfernt: "Kann Feedpost und Kommentar genehmigen", "Benutzeroberflächenstufen-Architektur aktivieren", "Personen als Empfänger von Direktnachrichten entfernen", "Themen anzeigen" und "Nicht kommerzielle E-Mail senden".

Erzwungene Sicherheitswarnungen

Diese Sicherheitswarnungen wurden in einer früheren Version angekündigt und werden jetzt erzwungen.

Sichere organisationsweite Standards und Freigabemodell für Gastbenutzer (Sicherheitswarnung, erzwungen)

Zur Förderung der Sicherheit Ihrer Salesforce-Daten aktiviert diese Sicherheitswarnung automatisch die Einstellung **Sicherer Gastbenutzerzugriff auf Datensätze** in allen Organisationen am 1. März 2020. Diese Einstellung erzwingt private organisationsweite Standardeinstellungen für Gastbenutzer und schränkt die Freigabemechanismen ein, mit denen Sie Gastbenutzern Datensatzzugriff gewähren können. Wenn Ihre Organisation vor der Einführung von Winter '20 erstellt wurde, sollten Sie die externen organisationsweiten Standards, öffentliche Gruppen, Warteschlangen, die manuelle Freigabe und die Apex-verwaltete Freigabe überprüfen, die Sie verwenden, um Gastbenutzern Zugriff zu erteilen. Ersetzen Sie dann den Zugriff, den Sie zuvor über diese Freigabemechanismen gewährt hatten, durch Freigaberegeln für Gastbenutzer, bevor die Sicherheitswarnung erzwungen wird.

Bestimmte Felder im Benutzerdatensatz für Organisationen mit Communities und Portalen sperren (Sicherheitswarnung und wichtige Aktualisierung, erzwungen)

Salesforce bietet Kunden die Option, eine Benutzereinstellung zu aktivieren, um in Organisationen mit Communities oder Portalen bestimmte Felder in Benutzerdatensätzen mit personenbezogenen Daten auszublenden. Die Felder werden ausgeblendet, wenn

externe Benutzer auf Benutzerdatensätze zugreifen. Externe Benutzer können weiterhin ihre eigenen Benutzerdatensätze sehen. Diese Änderung betrifft keine Abfragen, die im Systemmodus ausgeführt werden.

SIEHE AUCH:

Entfernen der Berechtigung "Verschlüsselungsschlüssel verwalten" aus dem Systemadministratorprofil (zuvor veröffentlichte wichtige Aktualisierung)

Inhalt im Mittelpunkt

Erfahren Sie mehr über Inhalt in der Salesforce-Anwendung, Tipps zum Wechsel zu Lightning Experience, das neue Zentrum für technische Anforderungen und bewährte Vorgehensweisen für die Leistung und Sustainability Cloud. Es wurden Trailhead-Module und Projekte hinzugefügt und Videos mit Anweisungen aktualisiert. Außerdem haben wir unsere Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften aktualisiert.

IN DIESEM ABSCHNITT:

Informationen zum Inhalt in der Salesforce-Anwendung

Es wird eine neue Dokumentation eingeführt, die die wertvollen Aufforderungen, Willkommensbereiche und Popovers in der Anwendung aufführt, die Administratoren und Endbenutzern in Salesforce angezeigt werden. Verwenden Sie diese, um beim Erstellen Ihrer eigenen Eingabeaufforderungen zur Hilfestellung in der Anwendung oder von anderem Inhalt in der Anwendung doppelte Informationen zu vermeiden.

Erhalten von Tipps beim Wechsel zu Lightning Experience

Eine Sammlung mit Tipps und bewährten Vorgehensweisen zum Integrieren von Daten und geschäftskritischen Anpassungen in Salesforce mit Lightning Experience-Funktionen. Lernen Sie Möglichkeiten kennen, mit denen häufige Probleme vermieden und einige, bei denen Sie möglicherweise ratlos sind, umgangen werden können.

Optimale Nutzung von Salesforce mit dem Zentrum für technische Anforderungen und bewährte Vorgehensweisen für die Leistung

Das neue Zentrum für technische Anforderungen und bewährte Vorgehensweisen für die Leistung ist Ihre zentrale Stelle für alle auf die Leistung bezogenen Aspekte. Erfahren Sie, welche Hardware empfohlen wird und wie Sie die Leistung Ihrer Salesforce-Organisation messen und optimieren können.

Reduzieren und Erstellen von Berichten zur CO2-Bilanz mit Sustainability Cloud

Salesforce Sustainability Cloud wird eingeführt. Sustainability Cloud verwendet globale Emissionsfaktoren zur Berechnung von Treibhausgasemissionen und unterstützt Sie bei der Erfassung, Kategorisierung und Analyse von Daten zum Energieverbrauch und zu den Treibhausgasemissionen in den Geschäftsaktivitäten Ihrer Organisation. Datenerfassungs- und Überwachungsaktivitäten, die früher Monate gedauert haben, können auf Wochen reduziert werden.

Erkunden von Funktionen mit Trailhead

Machen Sie sich in dem unterhaltsamen geführten interaktiven Tool Trailhead mit Salesforce vertraut. Sie können geführten Lernpfaden für Administratoren oder Entwickler folgen oder sich an Module zum Selbststudium wagen.

Anzeigen von Videos (nur Englisch)

Die Videos mit Anweisungen, in denen Ihre Benutzer mehr über die verbesserten Salesforce-Funktionen erfahren können, wurden aktualisiert.

Lesen der Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften

Wir haben saisonale Aktualisierungen an den Dokumenten zu Salesforce Trust und der Einhaltung von Vorschriften vorgenommen.

Informationen zum Inhalt in der Salesforce-Anwendung

Es wird eine neue Dokumentation eingeführt, die die wertvollen Aufforderungen, Willkommensbereiche und Popovers in der Anwendung aufführt, die Administratoren und Endbenutzern in Salesforce angezeigt werden. Verwenden Sie diese, um beim Erstellen Ihrer eigenen Eingabeaufforderungen zur Hilfestellung in der Anwendung oder von anderem Inhalt in der Anwendung doppelte Informationen zu vermeiden.

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

Erhalten von Tipps beim Wechsel zu Lightning Experience

Eine Sammlung mit Tipps und bewährten Vorgehensweisen zum Integrieren von Daten und geschäftskritischen Anpassungen in Salesforce mit Lightning Experience-Funktionen. Lernen Sie Möglichkeiten kennen, mit denen häufige Probleme vermieden und einige, bei denen Sie möglicherweise ratlos sind, umgangen werden können.

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

Optimale Nutzung von Salesforce mit dem Zentrum für technische Anforderungen und bewährte Vorgehensweisen für die Leistung

Das neue Zentrum für technische Anforderungen und bewährte Vorgehensweisen für die Leistung ist Ihre zentrale Stelle für alle auf die Leistung bezogenen Aspekte. Erfahren Sie, welche Hardware empfohlen wird und wie Sie die Leistung Ihrer Salesforce-Organisation messen und optimieren können.

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

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Technische Anforderungen und bewährte Vorgehensweisen für die Leistung (möglicherweise veraltet oder in der Vorschauversion nicht verfügbar)

Reduzieren und Erstellen von Berichten zur CO2-Bilanz mit Sustainability Cloud

Salesforce Sustainability Cloud wird eingeführt. Sustainability Cloud verwendet globale Emissionsfaktoren zur Berechnung von Treibhausgasemissionen und unterstützt Sie bei der Erfassung, Kategorisierung und Analyse von Daten zum Energieverbrauch und zu den Treibhausgasemissionen in den Geschäftsaktivitäten Ihrer Organisation. Datenerfassungs- und Überwachungsaktivitäten, die früher Monate gedauert haben, können auf Wochen reduziert werden.

Wo: Diese Änderung gilt für Lightning Experience und die mobile Salesforce-Anwendung in der Enterprise, Performance und Unlimited Edition.

SIEHE AUCH:

Salesforce-Hilfe: Reduzieren und Erstellen von Berichten zur CO2-Bilanz

Sustainability Cloud Trailblazer Community

Sustainability Cloud Partner Community

Erkunden von Funktionen mit Trailhead

Machen Sie sich in dem unterhaltsamen geführten interaktiven Tool Trailhead mit Salesforce vertraut. Sie können geführten Lernpfaden für Administratoren oder Entwickler folgen oder sich an Module zum Selbststudium wagen.

Sehen Sie sich Trailhead unter https://trailhead.salesforce.com an und finden Sie Ihren Weg. Im Folgenden sind die neuesten Module, Trails und Projekte aufgeführt.

Module

Salesforce CMS – Grundlagen
Erstellen Sie mit dem Inhaltsverwaltungssystem von Salesforce Inhalt und geben Sie ihn in verschiedenen Kanälen frei.

Benutzerengagement
Erstellen Sie eine Hilfestellung in der Anwendung, um Benutzern beim optimalen Verwenden Ihrer Salesforce-Anwendung zu helfen.

Salesforce-Lizenzierung

Machen Sie sich mit der Beziehung zwischen Lizenzen, Berechtigungen, Editionen und Add-Ons vertraut.

Health Cloud-Datenmodelle
Erfahren Sie, wie Sie die verschiedenen Datenmodelle verwenden, die in Health Cloud verfügbar sind.

Konsole für Versicherungsmakler für Vertrieb und Service
Erfahren Sie, wie die Versicherungsplattform beim Bereitstellen verbundener Kundenerfahrungen helfen kann.

Einzelhandelsausführung in Consumer Goods Cloud
Machen Sie mit der Kundenbesuchsverwaltung aus jedem Shop den perfekten Shop.

Projekte

Realisieren von Prognosen mit Next Best Action

Verwenden Sie den Einstein-Prognosegenerator, um Prognosen für Kunden, Accounts, den Vertrieb und vieles mehr zu erstellen, und wandeln Sie diese Prognosen mit Next Best Action in Empfehlungen um.

Anzeigen von Videos (nur Englisch)

Die Videos mit Anweisungen, in denen Ihre Benutzer mehr über die verbesserten Salesforce-Funktionen erfahren können, wurden aktualisiert.

- Das Video Forecast Accurately with Collaborative Forecasts in Lightning Experience (Genaues Prognostizieren mit gemeinschaftlichen Prognosen) wurde aktualisiert und enthält nun die aktuellen Verbesserungen an der Prognoseseite. Dazu gehören die Inline-Bearbeitung, Schnellaktionen und Textumbrüche in der Opportunity-Liste.

Lesen der Dokumentation zu Trust und zur Einhaltung von Vorschriften

Wir haben saisonale Aktualisierungen an den Dokumenten zu Salesforce Trust und der Einhaltung von Vorschriften vorgenommen.

Infrastruktur und Sub-Verarbeiter

Die folgenden Änderungen wurden an der **Dokumentation zu Infrastruktur und Sub-Verarbeitern** vorgenommen.

Sales Cloud, Service Cloud, Community Cloud, Chatter, Lightning Platform (einschließlich Force.com), IoT Explorer (einschließlich IoT Plus), Site.com, Database.com, Einstein Analytics (einschließlich Einstein Discovery), WDC, Messaging,

Financial Services Cloud, Health Cloud, Sustainability Cloud, Consumer Goods Cloud, Manufacturing Cloud, Salesforce CPQ und Salesforce Billing, Salesforce Maps, Salesforce Advisor Link und foundationConnect

- **Abgedeckte Services:** "Abgedeckte Services" wurde aktualisiert, damit die neuen Services (Sustainability Cloud, Consumer Goods Cloud, Manufacturing Cloud) und die neuen Einstein-Funktionen enthalten sind.

Einstein-Plattform

- **Abgedeckte Services:** "Abgedeckte Services" wurde aktualisiert, damit die neuen Einstein-Funktionen, einschließlich Einstein-Opportunity-Bewertungen, Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung, Einstein-Artikelempfehlungen, Einstein-Objekterkennung und Einstein-Prognosegenerator, enthalten sind.
- **Änderung des Brandings:** "Einstein-Agent" wurde auf den aktuellen Funktionsnamen "Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung" aktualisiert.
- **Standort für das Daten-Hosting:** Es wurden neue Rechenzentren für die Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung und den Einstein-Prognosegenerator hinzugefügt, die sich in der EU befinden.

Marketing Cloud

- Unter der Anwendbarkeit der Dokumentation für Exact Target und Predictive Intelligence wurden zwei neue Einstein-Funktionen hinzugefügt.
- Google Cloud Services (GCP) wurde als Sub-Verarbeiter für ExactTarget-Services hinzugefügt.

Sicherheit, Datenschutz und Architektur

Die folgenden Änderungen wurden an der **Dokumentation zu Sicherheit, Datenschutz und Architektur** vorgenommen.

Audience Studio

- **Prüfungen und Zertifizierungen:** "Prüfungen und Zertifizierungen" wurde um die Aussage aktualisiert, dass die Audience Studio-Services den verbindlichen Konzernvorschriften von Salesforce (Binding Company Rules, BCRs) für Verarbeiter und der PRP-Zertifizierung unter dem APEC-Rahmenwerk zum Datenschutz unterliegen.
- **Löschung von Kundendaten:** Wurde aktualisiert, um den Umfang der Daten und den Zeitrahmen zur Löschung nach Beendigung der Audience Studio-Services klarzustellen.
- **Persönliche und sensible Daten:** Wurde aktualisiert, damit es mit den in den Verhaltensregeln der NAI von 2020 definierten Bedingungen konsistent ist.

Sales Cloud, Service Cloud, Community Cloud, Chatter, Lightning Platform (einschließlich Force.com), IoT Explorer (einschließlich IoT Plus), Site.com, Database.com, Einstein Analytics (einschließlich Einstein Discovery), WDC, Messaging, Financial Services Cloud, Health Cloud, Sustainability Cloud, Consumer Goods Cloud, Manufacturing Cloud, Salesforce CPQ und Salesforce Billing, Salesforce Maps, Salesforce Advisor Link und foundationConnect ("Abgedeckte Services")

- **Prüfungen und Zertifizierungen:** Der Umfang der Zertifizierungen wurde in diesem Abschnitt aktualisiert und klargestellt. Es wurden Informationen zur APEC-PRP-Zertifizierung (Privacy Recognition for Processors) hinzugefügt.
- **Abgedeckte Services:** "Abgedeckte Services" wurde aktualisiert, damit die neuen Services (Sustainability Cloud, Consumer Goods Cloud, Manufacturing Cloud) und die neuen Einstein-Funktionen enthalten sind.
- **Zuverlässigkeit und Sicherung:** Wurde aktualisiert, um Sustainability Cloud in die Liste der Produkte aufzunehmen, bei denen Abgleiche und Sicherungen unter bestimmten Umständen möglicherweise nicht verfügbar sind.
- **Sensible Daten:** Consumer Goods Cloud und Manufacturing Cloud wurden der Liste unter "Abgedeckte Services" hinzugefügt, die bestimmte Typen sensibler Daten nicht erhalten dürfen.

B2B Commerce

- "Prüfungen und Zertifizierungen" wurde durch Aufnahme der verbindlichen Konzernvorschriften von Salesforce (Binding Company Rules, BCRs) für Verarbeiter aktualisiert.

- "Prüfungen und Zertifizierungen" wurde durch Aufnahme der Privacy Shield-Zertifizierungen zwischen der EU und den USA sowie der Schweiz und den USA aktualisiert.
- "Prüfungen und Zertifizierungen" wurde durch Aufnahme der APEC-PRP-Zertifizierung (Privacy Recognition for Processors) aktualisiert.

B2C Commerce/Commerce Cloud

- "Prüfungen und Zertifizierungen" wurde durch Aufnahme der verbindlichen Konzernvorschriften von Salesforce (Binding Company Rules, BCRs) für Verarbeiter aktualisiert.
- "Prüfungen und Zertifizierungen" wurde durch Aufnahme der APEC-PRP-Zertifizierung (Privacy Recognition for Processors) aktualisiert.

Einstein Discovery Classic

- **Zertifizierungen:** Die Dokumentation unter "Prüfungen und Zertifizierungen" wurde um die Aussage aktualisiert, dass Einstein Discovery Classic durch die Privacy Shield-Zertifizierungen von Salesforce zwischen der EU und den USA sowie der Schweiz und den USA, die verbindlichen Konzernvorschriften von Salesforce (BCRs) und die APEC-PRP-Zertifizierung (Privacy Recognition for Processors) abgedeckt ist.

Einstein-Plattform

- **Abgedeckte Services:** "Abgedeckte Services" wurde aktualisiert, damit die neuen Einstein-Funktionen, einschließlich Einstein-Opportunity-Bewertungen, Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung, Einstein-Artikelempfehlungen, Einstein-Objekterkennung und Einstein-Prognosegenerator, enthalten sind.
- **Änderung des Brandings:** "Einstein-Agent" wurde auf den aktuellen Funktionsnamen "Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung" aktualisiert.
- **Zertifizierungen:** Die Dokumentation unter "Prüfungen und Zertifizierungen" wurde um die Aussage aktualisiert, dass "Abgedeckte Services" durch die Privacy Shield-Zertifizierungen von Salesforce zwischen der EU und den USA sowie der Schweiz und den USA, TRUSTe und die APEC-PRP-Zertifizierung (Privacy Recognition for Processors) abgedeckt sind.
- **Zertifizierungen:** Die Dokumentation unter "Prüfungen und Zertifizierungen" wurde um die Aussage aktualisiert, dass alle "Abgedeckten Services" nun durch die verbindlichen Konzernvorschriften von Salesforce (Binding Company Rules, BCRs) für Verarbeiter abgedeckt sind. Dies gilt jedoch nicht für die "Abgedeckten Services", die oben speziell als ausgeschlossene Services aufgeführt sind.

Desk.com, Einstein Discovery, LiveMessage, Quip, myTrailhead und SalesforceIQ CRM-Services

- **Prüfungen und Zertifizierungen:** "Prüfungen und Zertifizierungen" wurde um die Aussage aktualisiert, dass "Abgedeckte Services" (außer Desk.com, myTrailhead und SalesforceIQ CRM) durch die verbindlichen Konzernvorschriften von Salesforce (Binding Company Rules, BCRs) für Verarbeiter und durch die Privacy Shield-Zertifizierungen zwischen der EU und den USA sowie der Schweiz und den USA abgedeckt sind.
- **Prüfungen und Zertifizierungen:** "Prüfungen und Zertifizierungen" wurde um die Aussage aktualisiert, dass alle "Abgedeckten Services" nun durch die APEC-PRP-Zertifizierung (Privacy Recognition for Processors) abgedeckt sind.

Heroku

- **Prüfungen und Zertifizierungen:** "Prüfungen und Zertifizierungen" wurde durch Aufnahme der verbindlichen Konzernvorschriften von Salesforce (Binding Company Rules, BCRs) für Verarbeiter und der APEC-PRP-Zertifizierung (Privacy Recognition for Processors) aktualisiert.
- **Quoten und Obergrenzen:** Der Abschnitt "Quoten und Obergrenzen" wurde gelöscht, da diese Informationen in den Mitteilungen und Lizenzinformationen (Notices and License Information, NLI) für Heroku enthalten sind.

IoT Cloud

- **Prüfungen und Zertifizierungen:** "Prüfungen und Zertifizierungen" wurde durch Aufnahme der verbindlichen Konzernvorschriften von Salesforce (Binding Company Rules, BCRs) für Verarbeiter, der Privacy Shield-Zertifizierungen zwischen der EU und den USA sowie der Schweiz und den USA und der APEC-PRP-Zertifizierung (Privacy Recognition for Processors) aktualisiert.

Marketing Cloud

- Der Abschnitt "Sicherheitssteuerungen" wurde aktualisiert.

- **Abgedeckte Services:** Die Predictive Intelligence-Services wurden aktualisiert und enthalten nun die neuen Einstein-Funktionen "Einstein-Kopiestatistiken" und "Einstein Messaging-Statistiken".

MuleSoft

- **Prüfungen und Zertifizierungen:** Die verbindlichen Konzernvorschriften von Salesforce (Binding Company Rules, BCRs) für Verarbeiter und die APEC-PRP-Zertifizierung (Privacy Recognition for Processors) wurden hinzugefügt.
- **Löschung von Kundendaten:** Es wurde eine Klarstellung hinsichtlich der Datenaufbewahrung von Informationen zur Transaktionsverarbeitung in MuleSoft Anypoint Partner Manager hinzugefügt.

Pardot

- **Prüfungen und Zertifizierungen:** "Prüfungen und Zertifizierungen" wurde durch Aufnahme der verbindlichen Konzernvorschriften von Salesforce (Binding Company Rules, BCRs) für Verarbeiter und der APEC-PRP-Zertifizierung (Privacy Recognition for Processors) aktualisiert.
- **Datenverschlüsselung:** Die Informationen zur Datenverschlüsselung wurden aktualisiert und zusätzliche Verschlüsselungsstandards hinzugefügt.

Mitteilungen und Lizenzen

Die folgenden Änderungen wurden an der **Dokumentation zu Mitteilungen und Lizenzen** vorgenommen.

Audience Studio

- **Eingeschränkte Verwendung von Daten und Einhaltung von Selbstregulierungsrichtlinien:** Wurde aktualisiert, damit es mit den in den Verhaltensregeln der NAI von 2020 definierten Bedingungen konsistent ist.

Salesforce

- **Abgedeckte Services:** "Abgedeckte Services" wurde aktualisiert, damit die neuen Services (Sustainability Cloud, Consumer Goods Cloud, Manufacturing Cloud) und die neuen Einstein-Funktionen enthalten sind.
- **foundationConnect:** Es wurde klargestellt, dass foundationConnect die Consolidated Screening List-API verwendet und den Nutzungsbedingungen der International Trade Administration unterliegt.

Einstein Analytics (einschließlich Einstein Discovery)

- **Nicht-SFDC-Anwendungen:** Der Abschnitt zu Einstein Analytics-Konnektoren wurde aktualisiert und Nicht-SFDC-Anwendungen hinzugefügt, die Salesforce-Kunden integrieren können.

"Einstein-Plattform" (Sales Cloud Einstein, Pardot Einstein, Salesforce Inbox, Einstein-Engagementbewertung, Einstein Vision und Language, Einstein-Bots, Service Cloud Einstein, Einstein-Prognosegenerator und Einstein Vision für Social Studios)

- **Abgedeckte Services:** "Abgedeckte Services" wurde aktualisiert, damit die neuen Einstein-Funktionen, einschließlich Einstein-Opportunity-Bewertungen, Einstein-Kundenvorgangsklassifizierung, Einstein-Artikelempfehlungen, Einstein-Objekterkennung und Einstein-Prognosegenerator, enthalten sind.
- **Salesforce Inbox:** Die Nicht-SFDC-Anwendungen FullContact und Clearbit wurden entfernt, da sie eingestellt wurden.
- **Einstein Vision für Social Studios:** Es wurde klargestellt, dass Einstein Vision für Social Studios Google Vision-APIs verwendet und den Nutzungsbedingungen von Google unterliegt.

Marketing Cloud

- Der Abschnitt "Eingeschränkte Verwendung von Daten" für Social Studio wurde aktualisiert, um die Verwendung von Cookies und/oder anderer Tracking-Technologien auf der Plattform klarer abzugrenzen.
- Der Abschnitt "Erwähnungen" für Social Studio wurde aktualisiert.
- Der Abschnitt mit Hinweisen zu Drittanbietern für Social Studio wurde aktualisiert, um die aktuellen Produktangebote zu berücksichtigen. Die beinhaltet auch das Hinzufügen neuer Anbieter, Produkte, Services und/oder Plattformen von Drittanbieterinhalt.

- **Abgedeckte Services:** Die Predictive Intelligence-Services wurden aktualisiert und enthalten nun die neuen Einstein-Funktionen "Einstein-Kopiestatistiken" und "Einstein Messaging-Statistiken".

myTrailhead

- **Verteilte Software:** "Verteilte Software" wurde durch Aufnahme von Trailhead GO für iOS aktualisiert.

Salesforce Maps

- Wurde durch Aufnahme von neuen Drittanbieter-Datenquellen aktualisiert.

Sustainability Cloud

- Wurde durch Aufnahme von in Sustainability Cloud verwendeten Drittanbieter-Datenquellen aktualisiert.

Andere Salesforce-Produkte und -Services

Heroku

Heroku ist eine Cloud-basierte Anwendungsplattform zum Erstellen und Bereitstellen von Webanwendungen.

Informationen zu den neuen Funktionen finden Sie im Heroku Changelog (in englischer Sprache).

Success Cloud

Die zertifizierten Experten, Berater und innovativen Tools der Salesforce Success Cloud helfen Ihnen durch professionelle Services, präskriptiven Rat und Fachwissen in allen Phasen Ihrer Journey.

IdeaExchange

IdeaExchange ist der Ausgangspunkt, um Ideen mit der Trailblazer Community und mit Salesforce-Produktmanagern zu teilen. Ende 2019 wurde ein Priorisierungsprozess hinzugefügt, um Benutzern zu erlauben, zum Salesforce-Versionsplanungsprozess beizutragen. Durch das Ausgeben von virtuellen Münzen für Ihre bevorzugten Funktionsideen konnten Sie den Salesforce-Produktmanagern mitteilen, was für Sie wichtig ist. Verfolgen Sie die Ergebnisse der Priorisierung und den Entwicklungsfortschritt der Gewinner. Weitere Informationen finden Sie in IdeaExchange.

VERZEICHNIS

A

Analysen 67

B

Browser
- Anforderungen 65–67
- Eingeschränkte Unterstützung 65–67
- Einstellungen 65–67
- Empfehlungen 65–67
- Unterstützte Versionen 65–67

E

Einstein 117

L

Lightning Experience
- Anforderungen 66

Lightning Experience *(Fortsetzung)*
- Browserunterstützung 66
- Unterstützte Browser 66

M

Mobil 361
Mobile Publisher 345
Mobile Salesforce-Anwendung 345–346, 348

S

Salesforce Authenticator 345
Salesforce Knowledge 228
Salesforce Quip 603
Salesforce Service Cloud 196
Salesforce-Anwendung 347